

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN USAHA SELULER DIKOTA SUKABUMI

Danang Wijayanto¹
Yohanes Jhony Kurniawan²
Hariyatno³

¹Fakultas Ekonomi Universitas Gunadarma

²Program Studi Asuransi Jiwa _STMA Trisakti

³Universitas Bina Nusantara

danang3208@gmail.com¹ , jhonykurniawan199@gmail.com^{2}, hariyatno@binus.ac.id³*

Dikirim : 14 Juni 2021. Direvisi : 25 Juni 2021. Dipublikasikan : 30 Juni 2021

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh penjualan handphone, penjualan voucher pulsa dan penjualan aksesoris handphone terhadap pendapatan pengusaha seluler di Kota Sukabumi. Pengumpulan data pada penelitian dilakukan dengan cara wawancara, observasi dan studi kepustakaan. Alat uji yang digunakan dengan analisis regresi berganda, analisis koefisien regresi, koefisien determinasi dengan pengujian secara parsial dan secara simultan. Dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. hipotesis sebagai berikut: Pendapatan pengusaha seluler dipengaruhi secara positif dan signifikan rata – rata penjualan handphone per bulan, Pendapatan pengusaha seluler dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh besarnya rata – rata penjualan voucher pulsa per bulan, dan Pendapatan pengusaha seluler dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh besarnya rata – rata penjualan aksesoris handphone per bulan. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 40 responden. Analisis data yang digunakan adalah uji analisis regresi berganda dan uji asumsi klasik. Dari hasil pengujian signifikansi terdapat pengaruh signifikan secara simultan variabel penjualan handphone, penjualan voucher pulsa dan penjualan aksesoris handphone terhadap pendapatan pengusaha seluler. Sedangkan berdasarkan pengujian parsial terdapat pengaruh signifikan pada penjualan handphone, penjualan voucher pulsa dan penjualan aksesoris handphone terhadap pendapatan pengusaha seluler. Dan urutan kontribusi variabel yang mempengaruhi pendapatan pengusaha seluler adalah variabel penjualan voucher pulsa, penjualan aksesoris handphone serta penjualan handphone.

Kata kunci :Pendapatan, Usaha, Seluler, Sukabumi

A. PENDAHULUAN

Pembangunan telekomunikasi sangat strategis sebagai pendorong pertumbuhan ekonomi suatu negara dan untuk mengentaskan kemiskinan. Hal ini dikarenakan sarana telekomunikasi akan meningkatkan efisiensi dan daya saing ekonomi secara keseluruhan. Itu dikarenakan sarana telekomunikasi akan meningkatkan efisiensi dan daya saing ekonomi secara keseluruhan, yang pada akhirnya memberikan pengaruh yang positif terhadap pertumbuhan dan pengembangan. Dalam era globalisasi dan liberalisasi sektor ini memegang peranan penting mendukung dan meningkatkan persaingan bisnis modern yang berbasis teknologi informasi seperti perbankan, industri pasar modal, industri pariwisata industri pertambangan dan industri manufaktur. Di era modern seperti ini teknologi benar-benar berkembang pesat, khususnya di bidang komunikasi. Perkembangan teknologi ialah suatu fase yang tidak dapat dihindari oleh manusia, termasuk penggunaan telepon seluler. Sarana telekomunikasi akan meningkatkan efisiensi dan daya saing ekonomi secara keseluruhan yang pada akhirnya memberikan pengaruh yang positif terhadap pertumbuhan dan pengembangan pembangunan. Terlebih lagi dengan didukung potensi pasar dalam negeri yang sangat besar serta sejumlah produsen komponen lokal yang cukup kompetitif. Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian pemerintah pusat maupun daerah. Adapun peran UMKM diantaranya penyerapan tenaga kerja, pendapatan pajak daerah dan lainnya.

Dengan berkembangnya bidang teknologi saat ini maka salah satu UMKM yaitu usaha toko seluler banyak berdiri, Hal itu terbukti dari semakin menjamurnya pada para pedagang handphone dan pulsa di pusat perbelanjaan hingga pinggir jalan. Hal ini termasuk di daerah kota Sukabumi Jawa Barat. Banyaknya pelaku yang terjun ke ranah bisnis juga membuktikan bahwa bisnis dari industri ini sangat besar. Tidak heran, sebab kini hampir seluruh masyarakat memiliki handphone. Penggunaan alat telekomunikasi tersebut tak lepas dari kebutuhan akan pulsa atau voucher. Termasuk juga dengan aksesoris Smartphone saat ini hampir menjadi kebutuhan penting disamping handphone itu sendiri. Aksesoris handphone umumnya banyak dijumpai di konter penjualan handphone dan pulsa. Seiring berjalannya waktu kebutuhan pelanggan akan aksesoris handphone kian beragam, mulai dari fungsi, variasi hingga pengaman. Persaingan yang sangat ketat di sektor telekomunikasi ini membuat para pengusaha toko seluler akan berlomba mencari ide dan mengembangkan toko seluler tersebut dengan tepat untuk meraih pelanggan sehingga meningkatkan penjualan yang akan menghasilkan pendapatan bagi pengusaha seluler.

B. KAJIAN PUSTAKA

Dalam penelitian yang pernah dilakukan oleh Damanik, Jonri David and Yusnida, Yusnida, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Gerai Telepon Seluler Di Kota Bengkulu (2007), adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana pengaruh modal, jam

kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan usaha gerai telepon seluler di kota Bengkulu. Data yang digunakan pada penelitian ini merupakan data primer yang diperoleh langsung dari responden dalam bentuk *cross section* data.

C. METODE PENELITIAN

Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif kuantitatif, artinya dengan pendekatan penelitian seperti ini, hasil yang akan disajikan dapat menjelaskan secara akurat dalam hitungan kuantitatif dan dapat diukur besarnya. Penelitian ini menggunakan metode survei dengan pengusaha seluler sebagai unit analisisnya. Pengertian pengusaha seluler disini adalah pengusaha seluler yang melayani pembelian maupun penjualan dari handphone, voucher pulsa dan asesoris handphone dengan pertimbangan ketiga bidang usaha seluler tersebut merupakan elemen usaha yang penting yang dapat meningkatkan pendapatan seorang pengusaha seluler.

Sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diselidiki dan dianggap bisa mewakili keseluruhan populasi. Sampel adalah sebagian dari populasi. Sampel dalam penelitian ini adalah 40 orang pengusaha seluler. Penetapan pemilihan sampel 40 responden karena berdasarkan beberapa pertimbangan yaitu memberikan rule of thumb untuk besarnya sampel yang lebih besar dari 30 dan kurang dari 500 sudah mencukupi untuk digunakan dalam penelitian (Sekaran, 2006).

Daerah penelitian yang diambil adalah Kota Sukabumi Jawa Barat. Dari populasi pengusaha seluler di Kota Sukabumi diambil sampel dengan menggunakan metode *purposive random sampling* yaitu teknik cuplikan yang bersifat selektif dengan menggunakan pertimbangan berdasarkan konsep teoritis yang digunakan. Selanjutnya berdasarkan survei yang diambil sampel sebanyak 40 pengusaha seluler dengan menggunakan proporsi tertentu sesuai dengan jumlah pengusaha seluler yang terdapat di Kota Sukabumi Jawa Barat.

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Definisi operasional variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Pendapatan pengusaha seluler adalah besarnya rata – rata pendapatan bersih per bulan dan dihitung dalam satuan rupiah.
2. Pendapatan dari penjualan handphone adalah besarnya rata – rata penjualan handphone baru maupun bekas per bulan dalam satuan rupiah.
3. Pendapatan dari voucher pulsa adalah besarnya rata – rata penjualan voucher pulsa per bulan dihitung dalam satuan jumlah per unit.
4. Pendapatan dari asesoris adalah besarnya rata – rata penjualan asesoris handphone per bulan dalam satuan rupiah.

Hipotesis Penelitian

Sebagai pedoman dalam pelaksanaan penelitian ini disusun hipotesis sebagai berikut:

1. Pendapatan pengusaha seluler dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh besarnya rata – rata penjualan handphone per bulan.
2. Pendapatan pengusaha seluler dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh besarnya rata – rata penjualan voucher pulsa per bulan.
3. Pendapatan pengusaha seluler dipengaruhi secara positif dan signifikan oleh besarnya rata – rata penjualan asesoris handphone per bulan.

Metode Analisis

Dalam penelitian ini menggunakan 3 variabel *independen* yaitu pendapatan dari penjualan handphone (X1), pendapatan dari penjualan voucher pulsa (X2) dan rata – rata penjualan asesoris (X3) yang dianggap berpengaruh terhadap pendapatan seorang pengusaha seluler (Y) sebagai variabel *dependennya*. Dari serangkaian data yang diperoleh untuk selanjutnya akan dilakukan estimasi yang meliputi pengujian secara statistik maupun ekonometrik, pengujian secara statistik digunakan untuk melihat tingkat hubungan atau pengaruh variabel *independen* terhadap variabel *dependen* yang meliputi pengujian secara parsial variabel *independen* dengan menggunakan uji t, uji serempak variabel *independen* dengan menggunakan uji F, serta uji ketepatan model yaitu dengan melihat koefisien determinasi. Sedangkan uji ekonometrik digunakan untuk mengetahui apakah pada data penelitian yang dinotasikan ke dalam bentuk model regresi terdapat penyimpangan-penyimpangan terhadap asumsi klasik yaitu autokorelasi, multikolinearitas, heteroskedastisitas maupun normalitas.

Regresi Linear Berganda

Metode regresi linear berganda yang dapat diformulasikan suatu model persamaan fungsional sebagai berikut:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + e$$

dimana: Y = Pendapatan Pengusaha
a = Bilangan konstanta
 $b_1 \dots b_4$ = Koefisien regresi masing-masing variabel
X1 = Penjualan handphone
X2 = Penjualan Voucher pulsa
X3 = Penjualan aksesoris
e = *Error*

Uji Hipotesis

Uji F (uji secara serentak)

Uji F yaitu untuk mengetahui apakah model yang digunakan secara keseluruhan tepat digunakan dengan tingkat kepercayaan tertentu. Uji F ini digunakan untuk menguji pengaruh variable bebas (X) terhadap variable terikat (Y) secara simultan.

Adapun cara mencari nilai F tabel adalah F (k ; n-k).

dimana: k = jumlah variabel independen
n = jumlah data

Uji t

Analisis ini digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel *independent* terhadap variabel *dependen* secara parsial atau per variabel. Uji t statistik satu sisi terhadap masing-masing variabel *independen*, dari hasil pengujian regresi didapat nilai t hitung dari masing-masing variabel *independen* untuk selanjutnya dibandingkan dengan nilai t tabel. Cara yang dilakukan untuk menentukan nilai t tabel adalah :

$$t \text{ tabel} = t (\alpha/2; n - k - 1)$$

dimana :

α = tingkat signifikansi

n = jumlah data

k = jumlah variabel independen yang digunakan termasuk konstanta kemudian dicari pada tabel t

Sedangkan pada uji t mempunyai kriteria sebagai berikut:

1. Jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, yang berarti tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.
2. Jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ atau $t \text{ hitung} < - t \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti ada pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

Uji R²

Yaitu pengujian yang berguna untuk mengukur besarnya sumbangan atau kontribusi variabel bebas secara keseluruhan terhadap variabel terikat. R² ini mempunyai nilai 0 sampai dengan 1. Semakin tinggi nilai R² suatu regresi, yaitu semakin mendekati 1, maka semakin besar nilai variasi variabel terikat yang dapat diterangkan secara bersama-sama oleh variabel bebas.

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolinearitas

Uji Multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik semestinya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Cara mendeteksi ada tidaknya Multikolonieritas yaitu dengan cara memperhatikan angka *Variance InflationFactor* (VIF) dan *tolerance*. Nilai cut off yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolonieritas adalah nilai *tolerance* kurang dari 0,10 atau sama dengan nilai VIF lebih dari 0,10 (Ghozali, 2018).

Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan menguji model regresi linier apakah ada korelasi kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pada periode t-1 (sebelumnya) atau tidak. Jika terdapat korelasi, maka dinamakan terdapat problem autokorelasi. Cara mendeteksi problem autokorelasi adalah dengan

menggunakan uji *Durbin Watson* (DW) kemudian membandingkan hasil uji dengan tabel *Durbin Watson* (DW). Bila $d < d_L$ maka terdapat autokorelasi negatif. Bila $d_L \leq d \leq d_U$ atau $(4-d_U) \leq d \leq (4-d_L)$ maka hasil ujinya adalah tanpa keputusan. Kemudian jika $d_U \leq d \leq (4-d_U)$, maka tidak terdapat autokorelasi. Selanjutnya, bila $d \geq (4-d_L)$ maka kesimpulannya adalah terdapat autokorelasi positif (Ghozali, 2018).

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual dari suatu pengamatan kepengamatan yang lain. Jika varians dari residual dari suatu pengamatan kepengamatan lain tetap maka disebut homokedastisitas. Jika varian berbeda, disebut heteroskedastisitas.

Uji Normalitas

Uji normalitas pada dasarnya tidak merupakan syarat BLUE (*Best Linier Unbiased Estimator* atau Estimator Terbaik, Linier, dan Tidak Bias), dan beberapa pendapat juga tidak mengharuskan syarat ini sebagai sesuatu yang wajib dipenuhi. Namun demikian, karena penggunaan uji F dan uji t mengharuskan faktor kesalahan mengikuti distribusi normal (Gujarati dan Porter, 2012), maka uji Normalitas tetap dilakukan dalam penelitian ini. Uji Normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi panel, residual berdistribusi normal atau tidak. Jadi, dalam model regresi data panel asumsi normalitas pada regresi linier OLS dilakukan pada residualnya bukan pada variabelnya. Model regresi yang baik adalah residual yang berdistribusi normal atau mendekati normal. Uji normalitas dalam data panel dapat diketahui dengan membandingkan nilai Probability. Adapun hipotesis yang diuji adalah sebagai berikut (Sarwono, 2016):

- a. H_0 : residual berdistribusi normal
- b. H_1 : residual tidak berdistribusi normal

Pedoman yang akan digunakan dalam pengambilan kesimpulan adalah sebagai berikut :

- a. Jika nilai Probability $< \alpha$ (5%), maka H_0 ditolak, yang berarti residual tidak berdistribusi normal
- b. Jika nilai Probability $> \alpha$ (5%), maka H_0 diterima, yang berarti residual berdistribusi normal.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Langkah pertama dalam pengolahan data adalah melakukan pengujian regresi, dengan bantuan komputer yaitu menggunakan program SPSS. Melalui pengujian tersebut akan didapat persamaan garis regresi yang tercipta dari rangkaian data penelitian, sekaligus menggambarkan tingkat pengaruh data-data yang termasuk dalam variabel *independen* terhadap data variabel *dependen*. Hasil pengujian regresi dari penelitian ini dengan menggunakan program SPSS adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Hasil Pengujian Regresi

		Coefficients ^a					Collinearity	
		Unstandardized		Standardized		Statistics		
		Coefficients		Coefficients				
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.817E6	377439.544		-4.813	.000		
	x1	.071	.018	.291	3.998	.000	.209	4.785
	x2	.667	.094	.613	7.137	.000	.150	6.683
	x3	.632	.245	.130	2.577	.014	.432	2.317

a. Dependent Variable: y

Sumber : Data diolah, 2019

Berdasarkan hasil regresi linear berganda pada tabel 1 maka dapat dirumuskan model regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = - 1,817 + 0,071X_1 + 0,667X_2 + 0,632X_3 + e$$

Dari persamaan regresi linear berganda dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- Koefisien untuk variabel penjualan handphone adalah 0,071 dan mempunyai nilai koefisien yang positif. Hal ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan variabel penjualan handphone maka dapat meningkatkan pendapatan pengusaha selular sebanyak 0,071.
- Koefisien untuk variabel penjualan voucher pulsa adalah 0,667 dan mempunyai nilai koefisien yang positif. Hal ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan variabel penjualan voucher pulsa maka dapat meningkatkan pendapatan pengusaha selular sebanyak 0,667.
- Koefisien untuk variabel penjualan aksesoris handphone adalah 0,632 dan mempunyai nilai koefisien yang positif. Hal ini dapat diartikan bahwa setiap peningkatan variabel penjualan aksesoris handphone maka dapat meningkatkan pendapatan pengusaha selular sebanyak 0,632.

Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Pengujian signifikan simultan digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh penjualan handphone, penjualan voucher pulsa dan penjualan aksesoris handphone secara bersama-sama terhadap pendapatan pengusaha. Kriteria pengujian menyatakan jika probabilitas hitung < *level of significance* maka terdapat pengaruh signifikan secara simultan penjualan handphone, penjualan voucher pulsa dan penjualan aksesoris handphone terhadap pendapatan pengusaha selular.

Dengan tingkat signifikansi 0,05 serta derajat bebas *numerator* sebesar 3 dan derajat bebas *denominator* sebesar 37 maka nilai F tabel untuk $F_{(3;37)}$ adalah sebesar 2,86 sedangkan nilai F hitung (tabel 2) dari hasil estimasi regresi sebesar

289,751. Karena nilai F hitung > F tabel maka dapat disimpulkan bahwa secara bersama-sama variabel *independen* mempengaruhi variabel *dependen*, atau dengan kata lain bahwa rata – rata pendapatan dari penjualan handphone, penjualan voucher dan penjualan aksesoris secara bersama – sama berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha seorang pengusaha seluler.

Tabel 2. Hasil Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.135E15	3	3.782E14	289.751	.000 ^a
	Residual	4.699E13	36	1.305E12		
	Total	1.182E15	39			

a. Predictors: (Constant), x3, x1, x2

b. Dependent Variable: y

Sumber : Data diolah. 2019

Uji Hipotesis secara parsial (Uji t)

Pengujian secara parsial dilakukan dengan menggunakan uji t statistik satu sisi terhadap masing-masing variabel independen, dari hasil pengujian regresi didapat nilai t hitung dari masing-masing variabel independen untuk selanjutnya dibandingkan dengan nilai t tabel. Uji statistik t dilakukan untuk melihat besarnya pengaruh dari tiap-tiap variabel independen terhadap variabel dependen. Nilai t tabel yang dipakai dalam penelitian ini, $t_{tabel} = t(\alpha/2; n - k - 1)$ sehingga $(0,05/2 ; 40 - 3 - 1)$ dan diperoleh $(0,025 ; 36)$ maka nilai t tabel didapatkan 2,028. Apabila nilai t hitung > t tabel; maka variabel *independen* berpengaruh secara signifikan terhadap variabel *dependen*, dan sebaliknya jika t hitung < t tabel; berarti variabel *independen* tidak signifikan mempengaruhi variabel *dependen*.

Tabel 3. Nilai t Hitung Tiap Variabel Bebas

Variabel	t hitung	t tabel	Keterangan
X ₁	3,998	2,028	Signifikan
X ₂	7,137	2,028	Signifikan
X ₃	2,577	2,028	Signifikan

Sumber : Data diolah, 2019

Uji Parameter Variabel Independen

1. Uji parameter variabel penjualan handphone (X1)

Koefisien regresi variabel X₁ sebesar 0,071 dan standar error sebesar 0,018 sedangkan besarnya t hitung adalah 3,998 dengan $\alpha = 5\%$ dan derajat kebebasan $df = 36$ diperoleh nilai t tabel sebesar 2,028. Karena t hitung > t tabel maka Ho diterima secara statistik, berarti bahwa besarnya pendapatan

- dari penjualan handphone berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha seluler.
2. Uji parameter variabel penjualan voucher pulsa (X_2)
Koefisien regresi variabel X_2 sebesar 0,667 dan standar error sebesar 0,094 sedangkan besarnya t hitung adalah 7,137 dengan $\alpha = 5\%$ dan derajat kebebasan $df = 36$ diperoleh nilai t tabel sebesar 2,028. Karena t hitung $>$ t tabel maka H_0 diterima secara statistik, berarti bahwa variabel pendapatan dari penjualan voucher pulsa berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha seluler.
 3. Uji parameter variabel penjualan aksesoris handphone (X_3)
Koefisien regresi variabel X_3 sebesar 0,632 dan standar error sebesar 0,245 sedangkan besarnya t hitung adalah 2,577 dengan $\alpha = 5\%$ dan derajat kebebasan $df = 36$ diperoleh nilai t tabel sebesar 2,028. Karena t hitung $>$ t tabel maka H_0 diterima secara statistik, berarti bahwa rata – rata pendapatan dari penjualan aksesoris berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha seluler.

Pengujian Koefisien Determinasi (Uji R^2)

Untuk mengukur ketepatan suatu garis regresi terhadap hasil observasi di gunakan analisis koefisien determinasi (R^2). Koefisien determinasi (R^2) menunjukkan besarnya kontribusi (sumbangan) dari variabel X_1 , X_2 dan X_3 secara bersama – sama dapat menjelaskan variabel Y .

Tabel 4. Nilai Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.980 ^a	.960	.957	1142517.636	2.449

a. Predictors: (Constant), x_3 , x_1 , x_2

b. Dependent Variable: y

Sumber : Data diolah, 2019

Dari perhitungan nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,960 artinya 96 % variasi pendapatan pengusaha seluler dipengaruhi oleh rata – rata pendapatan dari penjualan handphone, penjualan voucher dan penjualan aksesoris sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain di luar model.

Uji Asumsi Klasik

Untuk memperoleh nilai perkiraan yang tidak biasa dan efisien dari persamaan regresi linear berganda, makadalam pelaksanaan analisa data harus memenuhi asumsi – asumsi klasik. Untuk dapat memenuhi asumsi tersebut, dilakukan beberapa uji parameter yang dianggap cukup berpengaruh terhadap hasil regresi yaitu:

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinieritas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antar variabel bebas. Harapan dari asumsi ini adalah antar variabel bebas tidak saling berhubungan. Uji multikolinieritas dapat dilakukan dengan melihat nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dari masing – masing variabel bebas terhadap variabel terikatnya. Jika nilai VIF tidak lebih dari 10 maka model dinyatakan tidak terdapat gejala multikolinier.

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinieritas

		Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1.817E6	377439.544		-4.813	.000		
	x1	.071	.018	.291	3.998	.000	.209	4.785
	x2	.667	.094	.613	7.137	.000	.150	6.683
	x3	.632	.245	.130	2.577	.014	.432	2.317

a. Dependent Variable: y

Sumber : Data diolah, 2019

Dari hasil perhitungan yang ada pada table hasil uji multikolinearitas (tabel 5), variabel bebas X_1 menunjukkan nilai VIF = 4,785 dimana nilai tersebut lebih kecil dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bebas dari multikolinearitas. Untuk variabel bebas X_2 menunjukkan nilai VIF = 6,683 dimana nilai tersebut lebih kecil dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bebas dari multikolinearitas. Dan untuk variabel bebas X_3 menunjukkan nilai VIF = 2,317 dimana nilai tersebut lebih kecil dari 10. Sehingga dapat disimpulkan bebas dari multikolinearitas. Berdasarkan hasil pada uji multikolinearitas pada variabel X_1 , X_2 dan X_3 dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas, karena tidak ada satupun nilai yang lebih besar dari 10.

Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi adalah sebuah analisis statistik yang dilakukan untuk mengetahui adakah korelasi variabel yang ada di dalam model prediksi dengan perubahan waktu. Oleh karena itu, apabila asumsi autokorelasi terjadi pada sebuah model prediksi, maka nilai disturbance tidak lagi berpasangan secara bebas, melainkan berpasangan secara autokorelasi. Pengujian yang dilakukan untuk mendeteksi ada tidaknya autokorelasi adalah dengan menggunakan pengujian Durbin-Watson, yaitu dengan menempatkan nilai d statistik kedalam daerah pengujian autokorelasi.

Tabel 6. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.980 ^a	.960	.957	1142517.636	2.449

a. Predictors: (Constant), x3, x1, x2

b. Dependent Variable: y

Sumber : Data diolah, 2019

Berdasarkan hasil tabel uji autokorelasi diketahui untuk nilai D-W = 2,449, selanjutnya dibandingkan dengan nilai tabel signifikansi 0,05 dengan jumlah sampel 40 dan jumlah variabel independen 3 ($K=3$) = (3;40) sehingga didapatkan hasil dU dari tabel r = 1,6589. Nilai D-W lebih besar dari batas dU dan kurang dari $4 - dU$) = $4 - 1,6589 = 2,3411$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat autokorelasi atau bebas autokorelasi.

Uji Heteroskedastisitas

Untuk mendeteksi ada tidaknya masalah heteroskedastisitas, digunakan uji Glejser yaitu setelah persamaan tersebut diregresikan dan didapatkan nilai residual yang kemudian diabsolutkan sehingga didapatkan nilai residuals absolut, maka nilai residuals absolut tersebut diregresikan kembali dengan variabel X_i (variabel – variabel *independennya*). Apabila nilai t hitung yang didapatkan dari regresi tadi melebihi nilai t tabelnya maka terjadi heteroskedastisitas tetapi sebaliknya kalau nilai t hitungnya lebih kecil dari t tabelnya maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

Dari hasil heteroskedastisitas menggunakan uji glejser hasil signifikan dari variabel bebas atau variabel X1 sebesar 0,517 diatas dari nilai standar signifikansi sebesar 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Untuk pengujian variabel X2 sebesar 0,647 diatas dari nilai standar signifikansi sebesar 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas. Dan pengujian variabel X3 sebesar 0,348 diatas dari nilai standar signifikansi sebesar 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

Tabel 7. Uji heteroskedastisitas

Coefficients ^a							
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance VIF
1	(Constant)	533575.120	229977.509		2.320	.026	
	x1	.007	.011	.231	.655	.517	.209 4.785

x2	-.026	.057	-.193	-.462	.647	.150	6.683
x3	.142	.149	.233	.950	.348	.432	2.317

a. Dependent Variable: abs_res

Sumber : Data diolah. 2019

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas variabel bebas X1, X2 dan X3 tidak terjadi heteroskedastisitas hal ini bisa dilihat dari nilai t hitung dari setiap variabel *independen* yang lebih besar daripada nilai t tabel.

Uji Normalitas

Dalam pengujian normalitas penelitian ini menggunakan teknik Kolmogorov Smirnov.

Tabel 8. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		40
Normal Parameters ^a	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.09769544E6
Most Extreme Differences	Absolute	.097
	Positive	.072
	Negative	-.097
Kolmogorov-Smirnov Z		.611
Asymp. Sig. (2-tailed)		.849

a. Test distribution is Normal.

Sumber : Data diolah. 2019

Uji K-S membandingkan distribusi data (yang akan diuji normalitasnya) dengan distribusi normal baku. Distribusi normal baku adalah data yang telah ditransformasikan ke dalam bentuk Z-Score dan diasumsikan normal. Penerapan pada uji Kolmogorov Smirnov adalah jika data signifikansi lebih besar dari 0,05 disebut data normal, dan jika data signifikansi lebih kecil dari 0,05 disebut data tidak normal.

Dari hasil uji normalitas (tabel 8) menggunakan metode Kolmogorov Smirnov didapatkan hasil signifikansi dari uji normalitas sebesar 0,849 dimana hasil tersebut lebih besar dari taraf signifikansi sebesar 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa uji tes normalitas pada penelitian ini adalah terdistribusi normal.

Pembahasan

Dari hasil analisis diatas menunjukkan bahwa secara bersama – sama variabel pendapatan dari penjualan handphone, penjualan voucher dan penjualan asesoris berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan seorang pengusaha seluler. Pada analisis lebih lanjut dilakukan pengujian secara individu ternyata terdapat adanya perbedaan pengaruh yang dihasilkan oleh masing – masing variabel *independen* terhadap variabel *dependen*. Hasil dari analisis masing – masing variabel *independen* tersebut adalah sebagai berikut:

1. Variabel X1 (penjualan handphone) dengan koefisien sebesar 0,071 yang berarti bahwa apabila jumlah penjualan handphone naik sebesar 1% maka akan menaikkan pendapatan seorang pengusaha seluler sebesar 0,071%. Penjualan handphone berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha seluler, hal ini cukup beralasan karena banyaknya model, feature dan tipe handphone banyak konsumen yang mengganti handphone mereka dengan tipe handpho yang baru.
2. Variabel X2 (penjualan voucher pulsa) dengan koefisien sebesar 0,667 yang berarti apabila terjadi kenaikan penjualan voucher pulsa sebesar 1% maka akan menaikkan pendapatan seorang pengusaha seluler sebesar 0,667%. Variabel penjualan voucher pulsa juga berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan seorang pengusaha seluler hal ini bisa terjadi karena voucher pulsa adalah *nyawa* dari layanan telekomunikasi seluler tanpa adanya voucher pulsa maka tidak akan ada telekomunikasi layanan seluler yang terjadi. Jadi voucher pulsa merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi kalau konsumen ingin menikmati layanan seluler. Kemudian dari sisi operator seluler menangkap fenomena ini dengan mengeluarkan voucher pulsa dengan denominasi yang bervariasi sehingga konsumen pengguna layanan telekomunikasi seluler dari kalangan menengah bawah tidak terlalu terbebani dengan harga voucher pulsa yang mahal, hal ini tentunya mempunyai pengaruh yang cukup besar terhadap pendapatan pengusaha seluler.
3. Variabel X3 (penjualan asesoris) mempunyai koefisien sebesar 0,632 yang berarti apabila terjadi kenaikan penjualan asesoris sebesar 1% maka akan meningkatkan pendapatan seorang pengusaha seluler sebesar 0,632%. Variabel penjualan asesoris juga mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan seorang pengusaha seluler. Hal ini bisa terjadi karena bervariasinya asesoris handphone dari sticker, sarung handphone, lampu anti radiasi, gantungan lampu handphone, casing, dudukan handphone dan masih banyak varian yang lain dimana asesoris yang beredar dipasaran merupakan barang imitasi dalam arti bukan merupakan produksi asli dari produsen handphone sehingga seorang pengusaha seluler bisa mendapatkannya dengan harga yang sangat murah kemudian menjual kepada konsumen dengan harga yang sangat tinggi karena ketidaktahuan konsumen.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Variabel penjualan handphone, penjualan voucher pulsa dan penjualan asesoris berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan seorang pengusaha seluler, sehingga hipotesis terbukti.. Variabel pendapatan pengusaha seluler dipengaruhi secara bersama – sama oleh variabel pendapatan rata - rata dari penjualan handphone, penjualan voucher pulsa dan penjualan asesoris.

Koefisien determinasi berganda R^2 sebesar 0,960 artinya 96% variasi variabel pendapatan dari penjualan handphone, voucher pulsa dan asesoris mampu menjelaskan variasi variabel pendapatan seorang pengusaha seluler, sedangkan sisanya sebesar 4% dijelaskan oleh variabel di luar pendapatan dari penjualan handphone, voucher pulsa dan asesoris.

Secara berurutan dari variabel terbesar pengaruhnya terhadap pendapatan pengusaha seluler yaitu variabel penjualan voucher pulsa, penjualan asesoris dan penjualan handphone mempunyai nilai yang signifikan yang berarti bahwa tingkat pendapatan seorang pengusaha seluler sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor tersebut diatas, tinggi rendahnya pendapatan tergantung dari tinggi rendahnya intensitas penjualan yang dilakukan, semakin tinggi intensitas penjualan terhadap variabel penjualan voucher pulsa, penjualan asesoris dan penjualan handphone maka akan semakin tinggi tingkat pendapatan yang diperoleh dan sebaliknya.

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan, ada beberapa saran sehingga dapat memberikan masukan bagi perkembangan usaha seorang pengusaha seluler maupun bagi pemerintah daerah khususnya Pemerintah Daerah Sukabumi. Adapun saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Mengingat bahwa pendapatan pengusaha seluler sangat dipengaruhi oleh penjualan voucher pulsa, penjualan asesoris dan penjualan handphone merupakan variabel yang berpengaruh signifikan maka bagi pengusaha seluler lama maupun bagi masyarakat yang tertarik untuk memulai usaha dalam bidang seluler ini bisa dilakukan dengan menggunakan tenaga sales untuk meningkatkan volume penjualan ataupun dengan membuka cabang usaha seluler yang baru.
2. Melihat perkembangan dunia seluler yang begitu pesat dan direspon oleh masyarakat yang memiliki modal untuk memulai usaha dalam bidang ini maka dalam pemerintah daerah harus hati - hati merumuskan kebijakan pembangunannya karena di satu sisi perkembangan usaha seluler ini selain meningkatkan kegiatan perekonomian daerah, usaha seluler juga berpengaruh dalam mengurangi pengangguran yang terjadi di masyarakat tetapi di sisi yang lain mengingat pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha seluler cukup besar maka dalam meningkatkan penerimaan pajak daerah maka bagi Pemerintah Daerah Kota Sukabumi mulai mentertibkan pengusaha – pengusaha yang tidak memiliki ijin usaha sehingga penerimaan dari pajak daerah bisa ditingkatkan.

DAFTAR PUSTAKA

- Algifari.2015. *Analisis Regresi untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: BPFE.
- Badan Pusat Statistik, 2018. *Kota Sukabumi dalam Angka*.Sukabumi: Badan Pusat Statistik.
- Boediono, 2014, *Ekonomi Mikro*, Edisi Kedua. Cetakan Ke-29 . Yogyakarta: BPFE.
- Boediono. 1999. *Teori Pertumbuhan Ekonomi*. Yogyakarta: BPFE
- Demeter, K. ,Szász, L.,&Rác, B.G.2016.The impact of subsidiaries “ internal and external integration on operational performance. *International Journal of Production Economics*, 182, 73–85. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2016.08.014>
- Ghozali, Imam dan Ratmono, Dwi. 2017. *Analisis Multivariat dan Ekonometrika dengan EvIEWS 10*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Mankiw, N.G., Euston Q., dan Peter W., 2014, *Pengantar Ekonomi Mikro*, Edisi Asia. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.
- Purwanti, P. 2017. *8 Jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah Paling Sukses Saat Ini*. Retrieved from <https://dosenekonomi.com/bisnis/peuang-bisnis/jenis-usaha-mikro-kecil-dan-menengah>.
- Sugiyono. 2015. *Statistik Non Parametris Untuk Penelitian*. (B.R.Setiadi,Ed.).Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Sujarweni, V.W. 2015.*Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta:PT. Pustaka Baru.
- Supranto.2016. *Statistik : Teori dan Aplikasi*. (A.Maulana,Ed.) (EdisiKede). Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Umar, Hussein. 2005, *Riset Pemasaran Dan Perilaku Konsumen*, Edisi 2. Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Utami, Christina W., 2017, *Manajemen Ritel Strategi Dan Implementasi*, Edisi 3. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.