

PENGARUH MODAL, BIAYA, DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP KEUNTUNGAN PEDAGANG PAKAIAN BEKAS DI KOTA TIMIKA

Natalia Tandiallo¹⁾ Ignasius Narew²⁾
nataliatandiallo@gmail.com
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Jambatan Bulan
Email: stie@stiejb.ac.id

ABSTRACT

This research was conducted to examine the effect of capital, costs, and sales volume on the profits of used clothing traders in the Central Market and Bougenvile Market in Timika City. The object of this research is the value of the effect of costs and sales volume on the profits of used clothing traders in the City of Timika. The data analysis technique used is multiple linear regression analysis. The results of this study indicate only partially the cost and sales volume have a significant effect on the profits of used clothing traders in the Central Market and Bougenvile Market in Timika City with a significance level of less than 0.05, while capital has no significant effect with a significance value greater than 0.05.

Keywords: Capital, Cost, Sales Volume, and Profit

PENDAHULUAN

Menjalankan suatu usaha merupakan sebuah kegiatan ekonomi yang dihadapkan dengan berbagai risiko dan tantangan, di mana tidak adanya jaminan bahwa usaha yang telah dijalankan memiliki kepastian untuk berhasil sesuai dengan yang diharapkan. Seiring dengan semakin pesatnya perkembangan ekonomi, banyak jenis usaha baru yang terus bermunculan untuk memenuhi berbagai kebutuhan hidup masyarakat yang tidak terbatas dan tentunya akan meningkatkan persaingan yang semakin ketat di

dunia usaha. Usaha-usaha yang dikelola secara baik dengan berbagai strategi bisnis yang tepat akan bertahan di tengah persaingan, begitupun sebaliknya jika suatu usaha tidak dikelola dengan baik maka usaha tersebut tidak akan mampu untuk bersaing bahkan dapat mengalami risiko terjadinya kebangkrutan.

Salah satu usaha yang juga mengalami risiko ketidakpastian yaitu kegiatan usaha penjualan pakaian. Perkembangan gaya hidup menuntut adanya peningkatan kebutuhan akan pakaian dengan merek dan trend

tertentu yang sewajarnya hanya sebagai pelengkap bukan sebagai suatu keharusan, kini telah mengalami perubahan menjadi suatu keharusan. Fashion dan *life style* telah membawa perubahan akan tingginya rasa ingin menampilkan gaya berpakaian yang berbeda dengan segala macam model dan harga sehingga terkadang kualitas dianggap tidak begitu penting dan semata-mata hanya mengutamakan apa yang dilihat orang lain. Oleh karena itu, untuk memenuhi tingginya rasa ingin menampilkan yang berbeda namun dapat memberikan kepuasan dari sisi kualitas yang baik dan harga yang relatif terjangkau maka muncullah sarana pendukung kebutuhan yaitu pakaian bekas.

Masyarakat di Kota Timika mulai memanfaatkan pakaian bekas sebagai alternatif untuk memilih trend pakaian dengan kualitas yang cukup baik dan diperoleh dengan harga yang murah. Pakaian bekas adalah pakaian layak pakai yang diimpor dari luar negeri seperti Malaysia atau Singapura atau negara lainnya yang mulai diminati masyarakat karena harga dan kualitasnya. Penjualan pakaian bekas di Kota Timika dapat ditemui di beberapa area pasar terutama Pasar Bougenvile dan Pasar Sentral. Berdasarkan hasil observasi di lapangan didapatkan jumlah pedagang pakaian bekas yang berjualan di Pasar Sentral kurang lebih sekitar 30 orang, sedangkan di pasar bougenvile sekitar 50 orang.

Setiap jenis usaha pada umumnya memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan yang semaksimal mungkin dari usaha yang dijalankan, tidak terkecuali pada usaha penjualan pakaian bekas. Dalam menjalankan aktivitas usaha sangat diperlukan adanya ketersediaan modal yang cukup sehingga mampu meningkatkan penjualan dan perolehan laba yang optimal. Modal merupakan salah satu komponen penting yang digunakan dan diharapkan modal tersebut akan dapat kembali masuk ke perusahaan dalam jangka waktu yang relatif pendek melalui penjualan yang dilakukan. Modal juga dibutuhkan untuk membiayai kegiatan operasional sehari-hari sehingga pengelolaan modal yang baik akan sangat penting bagi kelangsungan usaha para pedagang pakaian bekas. Modal pada umumnya dapat berasal dari pemilik, diperoleh dari hutang dan juga keuntungan yang diperoleh pada periode-periode sebelumnya.

Menurut Sukirno (2013:384), keuntungan adalah perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian keuntungan pengusaha sangat ditentukan oleh banyaknya penjualan yang dilakukan dan besarnya biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan bisnisnya. Volume penjualan merupakan faktor yang sangat penting dalam hal perolehan laba yang optimal sehingga keberlangsungan usaha dapat terjamin dan terus berkembang.

Volume penjualan adalah hasil aktivitas penjualan yang dilakukan oleh para pedagang yang dinyatakan dalam jumlah banyaknya penjualan baik dalam satuan fisik maupun yang dapat diukur dalam bentuk rupiah.

Faktor selanjutnya yang sangat berperan penting dalam hal perolehan laba yaitu biaya. Biaya dari sudut ekonomi menurut Burhan (2006:157), adalah setiap pengorbanan untuk menghasilkan sesuatu, baik yang berwujud uang maupun bukan uang. Biaya yang dikeluarkan meliputi harga pokok pembelian barang dagangan, biaya sewa tempat, biaya transportasi serta biaya lainnya yang dikeluarkan sehubungan dengan kegiatan penjualan pakaian bekas. Apabila hasil dari penjualan lebih besar dari total

biaya yang dikeluarkan maka pedagang akan memperoleh keuntungan. Begitupun sebaliknya apabila hasil penjualan lebih kecil dari total biaya yang dikeluarkan selama kegiatan usaha maka pedagang akan mengalami kerugian. Oleh karena itu, diperlukan adanya pengelolaan yang baik terhadap sumberdaya yang dimiliki baik dari ketersediaan modal, besarnya biaya yang dikeluarkan maupun kemampuan para pedagang dalam melakukan penjualan.

Berdasarkan uraian di atas maka tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk menguji pengaruh modal, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Pasar Sentral dan Pasar Bougenvile Kota Timika.

TINJAUAN PUSTAKA

Modal

Menurut Baridwan (1992:25), modal sendiri adalah perbedaan antara aset dengan utang dan merupakan kewajiban perusahaan kepada pemilik. Dalam perusahaan perseorangan, modal ditunjukkan dalam satu rekening yang diberi nama modal. Dalam perusahaan yang berbentuk firma modal ditunjukkan dalam rekening modal masing-masing anggota. Dalam perusahaan yang berbentuk perseroan modal ditunjukkan dengan rekening modal yang terdiri dari beberapa elemen yakni modal disetor, laba tidak dibagi,

modal penilaian kembali, modal sumbangan dan modal lain-lain.

Jumingan (2005:66) mengatakan bahwa, terdapat dua definisi modal kerja yang lazim dipergunakan yaitu:

1. Modal kerja bersih (*Net Working Capital*) merupakan kelebihan aktiva lancar terhadap utang jangka pendek. Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan kemungkinan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar dari pada utang jangka pendek dan menunjukkan tingkat keamanan bagi kreditur jangka pendek serta menjamin kelangsungan usaha di masa mendatang.

2. Modal kerja bruto (*gross working capital*) adalah jumlah dari aktiva lancar. Jumlah ini merupakan modal kerja bruto. Definisi ini bersifat kuantitatif karena menunjukkan jumlah dana yang digunakan untuk maksud-maksud operasi jangka pendek. Waktu tersedianya modal kerja akan tergantung pada macam dan tingkat likuiditas dari unsur – unsur aktiva lancar misalnya kas, surat-surat berharga, piutang dan persediaan.

Pentingnya Modal Kerja Yang Cukup

Modal kerja sebaiknya tersedia dalam jumlah yang cukup agar memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan, misalnya dapat menutup kerugian dan mengatasi keadaan krisis atau darurat tanpa membahayakan keadaan keuangan perusahaan. (Jumingan, 2005:67)

Jumingan (2006:67), manfaat lain dari tersedianya modal kerja yang cukup yaitu:

- a. Melindungi perusahaan dari akibat buruk berupa turunnya nilai aktiva lancar, seperti adanya kerugian karena debitor tidak membayar, turunnya nilai persediaan karena harganya merosot.
- b. Memungkinkan perusahaan untuk melunasi kewajiban-kewajiban jangka pendek tepat pada waktunya.
- c. Memungkinkan perusahaan untuk dapat membeli barang

dengan tunai sehingga dapat mendapatkan keuntungan berupa potongan harga.

- d. Menjamin perusahaan memiliki kredit tanding dan dapat mengatasi peristiwa yang tidak dapat diduga seperti kebakaran, pencurian, dan sebagainya.
- e. Memungkinkan untuk memiliki persediaan dalam jumlah yang cukup guna melayani permintaan konsumen.
- f. Memungkinkan perusahaan dapat memberikan syarat kredit yang menguntungkan bagi pelanggan.
- g. Memungkinkan perusahaan dapat beroperasi dengan lebih efisien karena tidak ada kesulitan dalam memperoleh bahan baku, jasa dan suplai yang dibutuhkan.
- h. Memungkinkan perusahaan mampu bertahan dalam periode resesi atau depresi.

Biaya

Menurut Burhan (2006:157), biaya dalam pengertian ilmu ekonomi adalah setiap pengorbanan untuk menghasilkan sesuatu, baik yang berwujud uang maupun bukan. Bahkan kesempatan yang hilang untuk memperoleh hasil juga dianggap *cost* yang disebut *opportunity cost*. Konsep tentang apa yang disebut biaya dan yang bukan biaya dapat berdampak luas dalam praktek, terutama dalam bidang perpajakan, karena perbedaan konsep biaya akan menghasilkan perhitungan laba yang berbeda pula. Akan tetapi

perbedaan kepentingan antara pihak fiskus (pejabat pajak) dengan perusahaan dalam hal perhitungan laba kena pajak. Pihak fiskus cenderung tidak mentolerir komponen-komponen biaya yang tidak jelas, karena akan berakibat makin kecilnya perhitungan laba yang kena pajak, sedang perusahaan cenderung akan memperhitungkan sebanyak-banyaknya komponen biaya sehingga laba kena pajak kecil. Teori ekonomi berkepentingan membahas tentang biaya dikaitkan dengan prinsip ekonomi, yaitu bagaimana menghasilkan barang dan jasa seefisien mungkin. Untuk itu perlu dikenali sifat-sifat biaya dalam hubungannya dengan penggunaan faktor-faktor produksi dengan menggolongkannya ke dalam berbagai klasifikasi biaya.

Volume Penjualan

Menurut Schiffan (Sucahyo 2014:45), volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah). Menurut Basu Swasta (Sucahyo 2014:45), penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Istilah volume penjualan telah mengalami perubahan-perubahan selama beberapa tahun. Pada mulanya, para pengusaha menggunakan istilah tersebut

untuk menunjukkan pengarahannya tenaga penjualan atau disebut juga manajemen penjualan, kemudian, istilah tersebut diartikan secara lebih luas lagi dengan penjualan dari seluruh kegiatan pemasaran, distribusi fisik, penetapan harga jual dan perencanaan produk tetapi sekarang istilah itu sudah dibedakan dengan menunjukkan kegiatan pemasaran menjual produknya.

Sucahyo (2014:45) menyatakan bahwa, tujuan yang hendak dicapai perusahaan adalah memaksimalkan profit disamping perusahaan ingin tetap berkembang. Realisasi dari pada tujuan ini adalah melalui volume penjualan yang mantap karena masalah penjualan merupakan kunci dari sukses tidaknya suatu perusahaan. Dalam kegiatan pemasaran kenaikan volume penjualan merupakan ukuran efisiensi, meskipun tidak setiap kenaikan volume penjualan diikuti dengan kenaikan laba. Pengertian dari volume penjualan adalah jumlah dari kegiatan penjualan suatu produk atau jasa yang dihasilkan oleh perusahaan dalam suatu ukuran waktu tertentu. Menurut Basu Swasta (Sucahyo 2014:46), terdapat beberapa indikator dari volume penjualan yaitu mencapai volume penjualan, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan.

Keuntungan

Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara

mengurangkan berbagai biaya yang dikeluarkan dari hasil penjualan yang berbeda. Biaya yang dikeluarkan meliputi pengeluaran untuk bahan mentah, pembayaran upah, pembayaran bunga, sewa tanah, dan penghapusan (depresiasi). Apabila hasil penjualan yang diperoleh dikurangi dengan biaya-biaya tersebut nilainya adalah positif maka diperoleh keuntungan.

Menurut Sukirno (2013:384), keuntungan adalah perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan. Dalam teori ekonomi definisi itu dipandang terlalu luas karena tidak mempertimbangkan biaya tersembunyi, yaitu biaya produksi yang tidak dibayar dengan uang tetapi perlu dipandang sebagai bagian dari biaya produksi.

Dalam teori ekonomi, kalau dinyatakan keuntungan yang dimaksudkan adalah keuntungan ekonomi. Keuntungan merupakan pembayaran kepada 'keahlian keusahawanan' yang disediakan oleh para pengusaha. Keahlian keusahawanan tersebut akan digunakan para pengusaha didalam membuat keputusan-keputusan berikut: 1. Menentukan barang apa yang perlu diproduksi dan dijual ke pasar, dan berapa banyaknya. 2. Menentukan cara memproduksi barang tersebut. Dengan demikian dengan menggunakan keahlian keusahawanan yang dimilikinya, fungsi para pengusaha dalam proses produksi adalah

menentukan cara yang paling efisien didalam menyediakan barang yang dibutuhkan masyarakat. Apabila usahanya berhasil, pengusaha akan dapat memperoleh balas jasa dari jeri payahnya dalam bentuk keuntungan ekonomi atau keuntungan murni. Adakalanya usaha mereka mengalami kegagalan, yaitu apabila mereka mengalami keuntungan ekonomi yang negatif, suatu keadaan dimana hasil penjualan tidak dapat menutupi seluruh biaya termasuk biaya tersembunyi yang dikeluarkan. (Sukirno, 2013:384)

Pengaruh Modal, Biaya dan Volume Penjualan Terhadap Keuntungan

a. Pengaruh Modal Terhadap Keuntungan

Gitosudarmo dan Basri (Sasongko 2012:5), menyatakan bahwa modal kerja yang lebih dari cukup akan mengurangi risiko dan menaikkan laba atau hasil. Pendapat ini didasarkan atas pandangan bahwa dengan cukup tersedianya modal kerja kegiatan dapat diarahkan pada pencarian hasil yang lebih tinggi dengan ekspansi atau perluasan usaha.

b. Pengaruh Biaya Terhadap Keuntungan

Agar perusahaan memperoleh laba maka perusahaan harus dapat menekan biaya operasional, dan demikian jelaslah terlihat bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi laba rugi usaha

adalah biaya operasi. Jusuf (Ecobuss 2016:5) menyatakan bahwa: “Bila perusahaan dapat menekan biaya operasi, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba”. Brigham dan Houston (Junaidi 2016:5) menyatakan bahwa: “Perusahaan dapat mempelajari berbagai pos beban operasional untuk mencari jalan menurunkan biaya dalam rangka meningkatkan rentabilitas perusahaan, pada saat yang sama perusahaan dapat menganalisis pengaruh strategi pembiayaan alternatif menurunkan beban bunga dan risiko utang, tetapi tetap menggunakan *leverage* untuk menaikkan tingkat pengembalian atas equitas”.

c. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Keuntungan

Rahardjo (Sasongko 2012:5), adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan dalam hal ini dapat dilihat pada laporan laba rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan. Pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan”.

RANCANGAN PENELITIAN

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode asosiatif untuk mendeskripsikan atau menggambarkan hubungan antara modal, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika.

Daerah dan Objek Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Pasar Sentral dan Pasar Bougenvile Kota Timika dengan objek penelitian pada nilai pengaruh dari modal, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas.

Sampel

Sampel penelitian diambil dengan menggunakan teknik *probability sampling* sebanyak 30 responden pedagang pakaian bekas di Pasar Sentral dan Pasar Bougenvile Kota Timika.

Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data penelitian menggunakan teknik wawancara dan koesioner.

Instrumen Analisis Data

Untuk menganalisis bagaimana pengaruh modal, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika digunakan analisis regresi linier berganda dengan persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3$$

Keterangan:

Y = Keuntungan

X₁ = Modal

X₂ = Biaya

X₃ = Volume Penjualan

a = konstanta

b₁ – b₃ = koefisien regresi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Variabel Penelitian

Berdasarkan hasil pengumpulan data dari setiap responden maka diperoleh nilai setiap variabel, baik variabel

independent yang meliputi modal (X₁), biaya (X₂) dan volume penjualan (X₃) maupun variabel dependent yakni keuntungan (Y). Berikut disajikan ringkasan setiap variabel yang digunakan dalam analisis.

Tabel 1. Ringkasan Varibel Penelitian

Kategori Modal	Jumlah Responden	Rata-Rata Pengeluaran Biaya (Rp)	Rata-Rata Volume Penjualan (Rp)	Rata-Rata Keuntungan (Rp)
< 50 jt	17	2,589,559	15,282,353	3,881,029
50 - 99,9 jt	10	3,888,750	24,840,000	6,601,250
> 99,9 jt	3	3,410,000	38,133,333	13,456,667

Dari tabel 1 terlihat bahwa banyaknya jumlah responden berdasarkan besarnya modal yang dimiliki yaitu pada kategori modal usaha kurang dari Rp 50.000.000 sebanyak 17 responden, kategori modal usaha di antara Rp 50.000.000 sampai Rp 99.900.000 sebanyak 10 orang dan sebanyak

3 orang memiliki modal usaha pada kategori ketiga yaitu di atas Rp 99.900.000. Dari tabel tersebut terlihat pula bahwa seiring dengan semakin besarnya modal yang dimiliki para pedagang maka biaya, volume penjualan dan keuntungan yang diperoleh pun ikut meningkat.

Uji Pengaruh Modal, Beban dan Penjualan Terhadap Keuntungan

Pengaruh modal, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika diuji menggunakan regresi linier

berganda setelah melalui tahap pengujian kelayakan data menggunakan uji asumsi klasik. Hasil pengujian diperoleh nilai koefisien regresi sebagai berikut:

Tabel 2. Coefficients^a Regresi

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	- 9764.199	494074.696		-.020	.984
1 Modal	.011	.007	.107	1.518	.141
Biaya	-.913	.163	-.302	-5.584	.000
Volume Penjualan	.392	.031	1.010	12.816	.000

a. Dependent Variable: Keuntungan

Didasarkan pada hasil uji koefisien regresi tabel 2, maka persamaan analisis regresi antara variabel modal, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan

pedagang pakaian bekas dapat diformasikan ke dalam model persamaan regresi dengan hasil formasi:

$$\text{Keuntungan} = -9.764,199 + 0,011 \text{ Modal} - 0,913 \text{ Biaya} + 0,329 \text{ Volume Penjualan}$$

Didasarkan pada persamaan regresi yang telah disusun, maka pengaruh setiap variabel terhadap keuntungan dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

- Nilai konstanta pada persamaan regresi sebesar - 9.764,199 yang memiliki arti bahwa terjadi penurunan keuntungan sebesar Rp 9.764,199 jika variabel modal, beban dan volume penjualan nilainya tetap, dengan kata lain terjadi penurunan keuntungan tersebut tidak dipengaruhi oleh modal, beban dan volume penjualan tetapi terdapat faktor lain yang menyebabkan terjadinya penurunan keuntungan.
- Nilai koefisien regresi Modal (X_1) bertanda positif sebesar 0,011. Hal ini bermakna

bahwa modal memiliki pengaruh dalam meningkatkan keuntungan pedagang pakaian bekas dimana apabila pada variabel lainnya tidak terjadi perubahan nilai koefisien regresi, maka perubahan variabel modal diprediksi akan mampu menaikkan keuntungan para pedagang pakaian bekas di Kota Timika.

- Biaya (X_3) memiliki koefisien regresi bertanda negatif yaitu -0,913. Nilai koefisien bertanda negatif berarti apabila variabel lainnya tidak terjadi perubahan nilai koefisien regresi atau nilainya tetap, maka dengan adanya kenaikan biaya akan menyebabkan penurunan keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika.

- d. Koefisien regresi Volume Penjualan (X_3) bertanda positif sebesar 0,392. Hal ini bermakna bahwa apabila nilai koefisien regresi variabel lainnya tetap, maka dengan

adanya peningkatan volume penjualan akan mampu meningkatkan keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika.

Uji Simultan (Uji F)

Pengujian pengaruh secara simultan dari variabel modal, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan dilakukan dengan Uji

F sekaligus untuk melihat ketepatan dari model penelitian yang dibangun.

Tabel 3. Hasil Pengujian Simultan (Uji F)
ANOVA^b

Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	38408E+18	3	12803E+14	152.45	.000
Residual	21834E+13	26	83978E+11		
Total	40591E+14	29			

a. Dependent Variable: Keuntungan

b. Predictors: (Constant), VolumePenjualan, Biaya, Modal

Pengujian secara simultan dilakukan dengan membuat perbandingan antara nilai F_{hitung} dengan nilai F_{tabel} menggunakan hipotesis berikut:

H_0 : Secara bersama-sama Modal, Biaya, dan Volume Penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap Keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika.

H_1 : Secara bersama-sama Modal, Beban, dan Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika.

Nilai F_{hitung} yang diperoleh dari hasil analisis adalah sebesar 152,451 sedangkan F_{tabel}

diperoleh dengan *significant level* 5% sebesar 2,98. Dengan demikian diperoleh $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ yaitu $152,451 > 2,98$ dan memiliki nilai signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 sehingga H_0 ditolak dan H_1 diterima. Hal ini bermakna Modal, Biaya, dan Volume Penjualan secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika. Dengan demikian model yang dibangun dalam penelitian ini dinyatakan layak untuk dilanjutkan pada tahap pengujian berikutnya.

Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) dilakukan guna mengukur seberapa jauh kemampuan modal, biaya dan volume

penjualan secara berbarengan dalam menjelaskan variasi variabel keuntungan. Kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikat dapat dilihat dari besarnya nilai R^2 , yang mana jika nilainya mendekati satu berarti variabel

modal, biaya dan volume penjualan mampu menguraikan hampir seluruh informasi untuk menjelaskan variabel keuntungan. Hasil pengujian koefisien determinasi (R^2) disajikan sebagai berikut:

Tabel 4. Hasil Pengujian Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.973 ^a	.946	.940	916397.629

a. Predictors: (Constant), VolumePenjualan, Beban, Modal

b. Dependent Variable: Keuntungan

Sumber: Output SPSS 26 (data diolah 2021)

Dari tabel 4, tampak bahwa nilai R^2 berdasarkan hasil uji sebesar 0,946. Hasil ini bermakna bahwa, besarnya presentase variasi variabel keuntungan yang bisa dijelaskan oleh variasi dari modal, biaya dan volume penjualan sebesar 94,6% atau ketiga variabel tersebut mampu menjelaskan pengaruh terhadap keuntungan sedangkan sisanya sebesar 5,4% dijelaskan oleh faktor lain di luar model penelitian

Uji Parsial (Uji t)

Pengujian secara parsial atau Uji t dilakukan untuk mengukur sejauh mana pengaruh dari setiap variabel independen yakni Modal, Beban dan Volume Penjualan terhadap Keuntungan. Pengujian pengaruh secara parsial dilakukan dengan membandingkan antara nilai t_{hitung} dengan nilai t_{tabel} . Nilai t_{tabel} yang diperoleh pada taraf 0,025

dengan jumlah df sebanyak 26 adalah 2,056. Nilai t_{hitung} yang diperoleh dari hasil analisis pada tabel 2, untuk variabel modal sebesar 1,518, variabel biaya sebesar -5,584, dan nilai t_{hitung}

variabel volume penjualan sebesar 12,816. Pengujian hipotesis variabel dilakukan sebagai berikut:

Pengujian 1:

Nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ yaitu 1,518 < 2,056 dengan taraf signifikansi sebesar 0,141 melebihi 0,05 yang artinya H_0 diterima, H_1 ditolak. Dengan demikian secara parsial Modal tidak berpengaruh signifikan terhadap Keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika.

Pengujian 2:

Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu -5,584 > -2,056 dengan taraf signifikansi 0,000 lebih kecil dari 0,05 yang artinya H_1 diterima dan H_0 ditolak. Dengan demikian Biaya

berpengaruh signifikan terhadap Keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika.

Pengujian 3:

Nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $12,816 > 2,056$ dengan taraf sinifikasi

sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05 yang artinya H_1 diterima dan H_0 ditolak. Dengan demikian Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika.

Pengujian Hipotesis Penelitian

Untuk melihat kebenaran dari perumusan hipotesis penelitian yang telah dibangun maka dilakukan pengujian terhadap hipotesis penelitian sebagai berikut:

Hipotesis 1:

Berdasarkan pengujian secara parsial dapat diketahui bahwa modal tidak berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika. Dengan demikian pernyataan hipotesis pertama bahwa modal berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika **ditolak**.

Hipotesis 2:

Hasil pengujian secara parsial dapat diketahui bahwa biaya berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika. Dengan demikian pernyataan hipotesis kedua bahwa biaya berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika **diterima**.

Hipotesis 3:

Pengujian secara parsial diperoleh hasil bahwa volume penjualann berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika. Dengan demikian pernyataan hipotesis ketiga yang

menyatakann bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika **diterima**.

Pembahasan

Berdasarkan pengujian hipotesis penelitian, disimpulkan bahwa terdapat hipotesis yang terbukti memiliki pengaruh signifikan dan terdapat pula hipotesis yang tidak terbukti memiliki pengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika. Untuk itu, selanjutnya akan dibahas lebih detail mengenai pengaruh dari setiap variabel independent terhadap variabel dependent.

a. Pengaruh Modal Terhadap Keuntungan Pedagang Pakaian Bekas

Modal merupakan sejumlah aset perusahaan baik berupa barang maupun uang yang digunakan dalam pengelolaan dan pembiayaan usaha para pedagang pakaian bekas. Modal digunakan untuk membiayai pembelian barang dagangan yang kemudian dijual kepada pelanggan sekaligus digunakan sebagai pengeluaran beban

operasional untuk pembiayaan kegiatan usaha sehari-hari. Faktor modal adalah faktor yang sangat mempengaruhi keuntungan para pedagang pakaian bekas karena semakin besarnya modal yang dimiliki pedagang akan sangat menunjang usahanya dan mencapai keuntungan yang optimal.

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial modal tidak berpengaruh signifikan terhadap keuntungan para pedagang pakaian bekas di Kota Timika dengan arah pengaruh yang positif. Pengaruh yang positif ini menunjukkan bahwa modal berbanding lurus dengan pencapaian keuntungan pedagang pakaian bekas namun tidak signifikan. Pengaruh yang tidak signifikan ini dikarenakan dalam menjalankan kegiatan usaha penjualan pakaian bekas tidak dibutuhkan modal yang terlalu besar di mana dari 30 responden pedagang sebanyak 57% pedagang menjalankan kegiatan usahanya dengan modal < Rp50.000.000 dengan rata-rata modal sebesar Rp 20,588,235 mampu meraih rata-rata keuntungan sebesar 19% dari rata-rata modal. Pedagang yang menjalankan usaha dengan modal yang berkisar antara Rp 50.000.000 – Rp 99.900.000 sebanyak 10 orang dengan rata-rata jumlah rata-rata modal Rp 54,500,000

mampu meraih rata-rata keuntungan dari rata-rata modal sebesar 12%. Selanjutnya pedagang dengan modal di atas Rp 99.900.000 hanya sebanyak 3 orang perolehan rata-rata keuntungan sebesar 10% dari rata-rata modal.

Hal ini menunjukkan bahwa ketersediaan modal yang dimiliki para pedagang pakaian bekas lebih dari cukup untuk membiayai kegiatan usahanya sehingga mampu mengurangi risiko dan menaikan laba sebagaimana dinyatakan oleh Agus Indriyo Gitosudarmo dan Basri 2008 (Sasongko 2012:5). Namun perlu diingat bahwa ketersediaan modal yang lebih besar akan mengakibatkan kurang efektifnya penggunaan modal di mana sebagian besar modal yang dimiliki para pedagang pakaian bekas yang tidak digunakan atau meganggur terutama pada pedagang yang memiliki kategori modal di yang besar. Oleh karena itu, para pedagang dapat memikirkan untuk melakukan ekspansi pada kegiatan bisnis lainnya sehingga kelebihan modal yang dimiliki dapat tersalurkan secara lebih efektif dengan tujuan untuk memaksimalkan keuntungan yang diinginkan oleh para pedagang.

- b. Pengaruh Biaya Terhadap Keuntungan Pedagang Pakaian Bekas

Biaya sangat berperan penting dalam penentuan tingkat keuntungan yang akan diterima karena keuntungan merupakan selisih antara penjualan (*revenue*) terhadap total beban (*expense*) atau uang yang dikeluarkan. Dengan dilakukannya alokasi biaya operasional yang tepat dan digunakan seefisien mungkin maka akan sangat memungkinkan untuk memperoleh keuntungan yang maksimal.

Berdasarkan penelitian, biaya yang dikeluarkan untuk operasional memiliki arah pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas. Artinya apabila semakin tinggi pengeluaran biaya operasional oleh para pedagang maka akan menyebabkan menurunnya tingkat keuntungan yang diperoleh. Hal ini sejalan dengan pernyataan Jopie Jusuf 2008 (Ecobuss 2016:5), "Bila perusahaan dapat menekan biaya operasi, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba". Dengan demikian, apabila para pedagang pakaian bekas menginginkan keuntungan yang semaksimal mungkin maka para pedagang dapat melakukan efisiensi terhadap pengeluaran biaya operasionalnya dengan

mempelajari berbagai pos biaya operasional untuk mencari jalan menurunkan beban dalam rangka meningkatkan keuntungannya.

Efisiensi terhadap pengeluaran beban dapat dilakukan dengan menekan beban transportasi sebagaimana yang telah dilakukan oleh beberapa pedagang pakaian bekas yaitu dengan cara memilih lokasi tempat tinggal yang berdekatan dengan tempat usaha, bahkan adapula pedagang yang memilih tinggal di tempat usahanya. Selain itu, dari 30 responden yang diteliti sebanyak 26 pedagang yang menjalankan usahanya secara mandiri tanpa menggunakan karyawan yang tentunya akan menghilangkan adanya pengeluaran untuk beban tenaga kerja.

c. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Keuntungan Pedagang Pakaian Bekas

Pengaruh volume penjualan berbanding lurus dengan keuntungan yang diperoleh para pedagang pakaian bekas di Kota Timika. Hal ini sejalan dengan pernyataan Budi Rahardjo 2000 (Sasongko 2012:5) bahwa, adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-

biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian apabila para pedagang mampu meningkatkan volume penjualannya maka akan berdampak pada peningkatan keuntungan yang diperoleh.

Peningkatan volume penjualan dapat dilakukan dengan menggunakan strategi harga yang diberikan kepada para pelanggan dengan melihat kualitas barang yang dimiliki, apakah barang tersebut layak dijual dengan menetapkan harga yang cukup tinggi ataukah harga yang lebih murah? Barang yang kualitasnya baik serasa kurang tepat jika harus dijual dengan harga yang murah. Tjiptono (2008:151) dan Kotler (2006:345) mengatakan bahwa, harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Dengan demikian, Ketepatan pedagang dalam menentukan harga menjadi salah satu faktor penting untuk mencapai keuntungan yang diharapkan.

Pada dasarnya pedagang dalam melaksanakan kegiatan penjualan pakaian bekas harus berupaya untuk mencapai target laba yang diinginkan. Dengan demikian, besarnya penetapan harga akan sangat berdampak pada perputaran barang yang dijual, semakin banyak penjualan yang dilakukan akan mempengaruhi

besarnya pengeluaran untuk memperoleh barang dagangan yang dibutuhkan pedagang. Apabila dalam menjalankan kegiatan usaha, pengorbanan biaya yang dikeluarkan lebih besar dari hasil penjualan pakaian bekas maka dapat mengakibatkan terjadinya kerugian bagi pedagang. Oleh karena itu, hasil dari berpengaruh signifikan terhadap peningkatan keuntungan pedagang pakaian bekas. Dengan demikian untuk mencapai keuntungan yang maksimal para pedagang harus berupaya untuk meningkatkan volume penjualan yang tinggi atau lebih besar dari total biaya yang dikeluarkan sehingga target laba yang diharapkan dapat tercapai.

Kesimpulan

Berdasarkan pengujian hipotesis penelitian dan uraian pembahasan maka kesimpulan peneliti ini yaitu:

- a. Secara parsial modal tidak berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika dikarenakan dalam menjalankan usaha penjualan pakaian bekas tidak dibutuhkan modal yang terlalu besar.
- b. Biaya berpengaruh signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika dengan arah pengaruh yang negatif. Hal ini menunjukkan bahwa apabila terjadi pemborosan terhadap biaya

maka akan mengakibatkan terjadinya penurunan keuntungan, demikian juga sebaliknya apabila biaya operasional penjualan pakaian bekas dapat ditekan maka para pedagang akan mampu meningkatkan laba.

- c. Volume penjualan dengan arah pengaruh yang positif memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keuntungan pedagang pakaian bekas di Kota Timika. Hal ini dikarenakan semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan oleh para pedagang akan sangat berdampak pada besarnya penerimaan keuntungan yang diperoleh dimana keuntungan merupakan selisih antara pendapatan dan beban yang dikeluarkan.

Saran

Beberapa saran dari hasil penelitian guna meningkatkan keuntungan pedagang pakaian bekas di antaranya:

- a. Kepada para pedagang agar lebih memaksimalkan penggunaan modal secara lebih efektif misalnya dengan melakukan ekspansi pada

bisnis lainnya sehingga mampu menghasilkan keuntungan baru bagi pengusaha dan tidak terjadi *idle money*.

- b. Peningkatan keuntungan para pedagang pakaian bekas di Pasar Sentral dan Pasar Bougenvile Kota Timika salah satunya dapat dilakukan dengan melakukan efisiensi terhadap biaya operasional yang dikeluarkan. Oleh karena itu para pedagang dapat melihat pos-pos pengeluaran yang dapat ditekan penggunaan biayanya sehingga mampu menunjang peningkatan keuntungan yang diharapkan.
- c. Dalam kaitannya dengan peningkatan volume penjualan maka para pedagang dapat memberikan harga yang lebih sesuai dengan kualitas pakaian bekas yang dijual apakah dengan memberikan harga yang lebih tinggi ataukah lebih murah kepada para pelanggan dengan memperhatikan besarnya keuntungan yang diinginkan sehingga dapat menaikkan volume penjualan baik dalam jumlah unit maupun rupiah.

DAFTAR PUSTAKA

Burhan, Umar. *Konsep Dasar Teori Ekonomi Mikro*. Malang: Fakultas Ekonomi Universitas Brawijaya. 2006.

Baridwan, Zaki. *Intermediate Accounting*. YOGYAKARTA: BPFE. 1992.

Jumingan. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Bumi Aksar. 2006.

Junaidi. *Pengaruh Biaya Operasional Dan Arus Kas Terhadap Profitabilitas pada Ud Sari Bumi Probolinggo*. Jurnal Ecobuss Vol 4, Nomor

- 1, Maret 2016. Universitas Panca Marga Probolinggo. 2016.
- Kotler, Philip dan Armstrong, Gary. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Edisi Keduabelas. Jakarta: PT Gelora Aksara Pratama. 2006.
- Sasongko Sonnya Nurman. *Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih*. Fakultas Ekonomi Universitas Komputer Indonesia. 2014.
- Sucahyo Febriawan Adi. *Analisis Harga Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Toko Olahraga Sport Smart Fik Uny*. Universitas Negeri Yogyakarta. 2014.
- Sukirno, Sadono. *Mikroekonomi Teori Pengantar*. Edisi Ketiga. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada. 2013.
- Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV ANDI OFFSET. 2008.