

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT KEBERHASILAN USAHA (Studi pada Warung “Nasi Kucing” di Kabupaten Jepara)

Much. Imron¹⁾
Purwo Adi Wibowo²⁾

^{1), 2)} STIE Nahdlatul Ulama Jepara, Jl. Taman Siswa (Pekeng) Tahunan Jepara

¹⁾ e-mail: Imron659@stienujepara.ac.id

²⁾ e-mail: purwoadiwibowo@yahoo.co.id

Abstract

Research concerning success level of small industry have manies conducted. But research with specific and different object remain to be done relevant. Question of research is how capital, amount of labor, education level, experience, and number of hours work influence to success level of “warung nasi kucing” in Kab. Jepara, either through parsial and also simultan. Variable success level mount measured quantitatively with daily net profit, capital measured with working capital, education level consist of SD, SMP, SMA and PT, experience measured with periodic storey. Population of research are entire owner of “warung nasi kucing” in Kab. Jepara. sampling technique with sampling cluster while amount of taken sampel counted 97 responder. Data type used obtained primary data. collecting with questioner accompanied by interview. Analysis technique used doubled linear regression with classic assumption (multicolliniarity, heteroskedastisity and normality). Conclusion of research were number of hours and capital have an effect on positive and signifikan to success level. While three other variable were amount of labour, education level and experience not have an effect.

Keywords: success level, capital, labor, education and experience

Abstrak

Penelitian mengenai tingkat keberhasilan usaha kecil memang telah banyak dilakukan. Namun penelitian dengan objek yang berbeda dan spesifik tetap relevan dilakukan. Pertanyaan masalah yang diajukan adalah bagaimana pengaruh modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, dan jumlah jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing di Kab. Jepara, baik secara parsial maupun simultan. Variabel tingkat keberhasilan usaha diukur secara kuantitatif dengan laba bersih harian, modal diukur dengan modal kerja, tingkat pendidikan terdiri dari SD, SMP, SMA dan PT, pengalaman diukur dengan lama berusaha. Populasi pada

penelitian ini adalah seluruh pengusaha/pemilik/penjual warung nasi kucing di Kab. Jepara, teknik sampling dengan *cluster sampling* sedangkan jumlah sampel yang diambil sebanyak 97 responden. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh langsung dari responden. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan kuesioner disertai wawancara. Teknik analisis yang digunakan adalah regresi linear berganda metode OLS dengan asumsi klasik (multikolinieritas, heteroskedastisitas dan normalitas). Pada proses analisis sampel nomor 3 dan 14 dikeluarkan dari analisis karena letak data outlier dan menyebabkan terjadinya heteroskedastisitas. Uji penyimpangan asumsi klasik memperlihatkan bahwa model regresi penelitian ini layak diinterpretasi. Kesimpulan penelitian adalah modal dan jumlah jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan tiga variabel lain jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan pengalaman tidak berpengaruh.

Kata kunci: tingkat keberhasilan, modal, tenaga kerja, pendidikan dan pengalaman

Pendahuluan

Latar Belakang

Sejak dasawarsa terakhir, keberadaan usaha mikro semakin populer, khususnya di kalangan pemerhati dan pembuat kebijakan. Hal tersebut merupakan salah satu indikasi pengakuan berbagai pihak mengenai arti penting peranan kelompok usaha yang menjadi tumpuan hidup sebagian besar masyarakat *grassroots* (akar rumput/ lapisan bawah). Berdasarkan data BPS tahun 2000, dari sekitar 44 juta UKM usaha kecil menengah) 98% atau 43 juta adalah usaha kecil dan mikro. Kemampuannya menyerap tenaga kerja, hampir 90% angkatan kerja sedangkan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan ekspor masing-masing hanya sebesar 57% dan 15% (Jufri, 2005).

Mengingat pentingnya peranan sektor usaha mikro ini, khususnya dalam menyerap lapangan kerja, maka sudah sewajarnya kalau sektor usaha ini mendapatkan perhatian untuk lebih dikembangkan sehingga benar-benar bisa menjadi penyangga ekonomi nasional atau paling tidak ekonomi lokal. Pengembangan usaha mikro dipercaya mampu untuk mengangkat masyarakat dari lembah kemiskinan (Arafat, 2005). Usaha mikro yang tercermin melalui usaha-usaha berskala kecil memiliki kemampuan menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Dengan demikian tidak berlebihan bila usaha mikro diharapkan mampu untuk menjadi salah satu pilar perekonomian nasional.

Dalam banyak kasus, krisis ekonomi menyebabkan banyak perusahaan terutama yang besar mengalami kebangkrutan. Karena kebanyakan perusahaan tersebut memiliki ketergantungan terhadap sumber pendanaan eksternal, misalnya hutang. Hal ini berbeda dengan usaha kecil yang mengandalkan sepenuhnya pada sumber daya pribadi. Mereka mampu bertahan dalam situasi krisis, tetap menjadi pemasok kebutuhan masyarakat dan tetap menyediakan lapangan kerja. Disadari atau tidak, industri kecil mempunyai

kekebalan yang cukup tinggi dalam menghadapi persaingan. Industri kecil tumbuh dan berkembang dalam lingkungan ekonomi yang mendekati persaingan sempurna. Dimana semua kegiatan ekonomi ditentukan oleh mekanisme pasar (Agustini dan Yudiati, 2002).

Usaha mikro merupakan usaha skala sangat kecil yang umumnya berupa sektor informal, seperti pedagang kaki lima, penjual sayur, petani kecil dan usaha rumah tangga (*home industri*). Istilah “sektor informal” diperkenalkan oleh Hart (1971). Hart membedakan sektor formal dan informal berdasarkan cara memperoleh penghasilan, yaitu apakah dari gaji/upah atau dari usaha sendiri. Jadi perbedaan sektor formal dan informal adalah dari apakah balas jasa bagi pekerja diatur atas dasar upah/gaji yang tetap atau ditentukan berdasarkan permintaan pasar yang selalu berubah dan tidak teratur (Imron, 2004).

Sektor informal memiliki daya tarik tersendiri bagi pencari kerja. Daya tariknya adalah kemudahan untuk bekerja di sektor ini, bukan karena pendapatan yang akan diterima atau diperoleh. Kemungkinan memperoleh pekerjaan di sektor informal terjadi karena sifatnya yang *easy to entry* dan *easy to exit* (mudah masuk-keluar). Dalam konteks penyederhanaan masalah sektor informal merupakan strategi bertahan hidup (Imron, 2004).

Makanan merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi. Bagi pekerja maupun orang perantauan yang tidak berumah tangga, mereka cenderung lebih suka membeli makanan siap saji dibandingkan dengan memasak. Warung-warung yang biasanya tersebar di pusat-pusat industri inilah yang dapat memenuhi kebutuhan akan makanan maupun minuman.

Warung jenis ini sering disebut sebagai warung “nasi kucing”, istilah lainnya adalah warung “angkringan” atau warung “hik” atau warung “kobo”. Istilah yang paling populer di wilayah Semarang, Jawa Tengah dan sekitarnya adalah warung “nasi kucing” sedangkan di wilayah Yogyakarta dan sekitarnya adalah warung “angkringan”.

Usaha warung “nasi kucing” terus menjamur karena didorong oleh sulitnya mencari lapangan pekerjaan. Selain itu, usaha ini juga relatif mudah untuk dimasuki. Untuk mendirikannya tidak membutuhkan modal yang terlalu besar maupun menuntut keahlian atau ketrampilan tertentu seperti apabila membuka warung-warung makan yang dimasak sendiri.

Sektor usaha pedagang kaki lima (warung “nasi kucing”) tersebut seringkali menjadi incaran bagi masyarakat dan pendatang baru untuk membuka usaha di daerah perkotaan. Hal ini disebabkan karena adanya ciri khas relatif mudahnya membuka usaha (tidak memerlukan modal yang besar) di sektor tersebut (Santoso, 2006).

Menurut Marfai (2005), dengan modal yang tidak terlalu besar, usaha warung “nasi kucing” menjadi usaha yang dapat dijangkau oleh masyarakat kecil. Dengan harga gerobak berkisar Rp 750.000,00 sampai dengan Rp 2.000.000,00 dan ditambah modal peralatan lainnya yang bisa mencapai Rp. 100.000,00 sampai dengan Rp

500.000,00 serta modal awal untuk *kulakan* makanan sebesar Rp 250.000,00 sampai dengan Rp 300.000,00 seseorang sudah bisa mendirikan warung “nasi kucing”. Data-data tersebut memberikan gambaran bahwa warung “nasi kucing” merupakan salah satu usaha yang tidak memerlukan modal yang besar tetapi mampu berkembang dengan baik, sehingga masyarakat kelas bawah dapat membuka usaha angkringan tersebut.

Penelitian ini akan menganalisis tingkat keberhasilan usaha kecil dengan mengambil sampel usaha warung “nasi kucing”. Penelitian pada pedagang kecil yang bergerak di bidang penjualan barang-barang kebutuhan sehari-hari merupakan obyek yang menarik. Fakta menunjukkan bahwa bidang usaha ini menjadi alternatif pilihan banyak pihak yang ingin membuka usaha sendiri karena kemudahan menjalankan dan kebutuhan modal yang relatif sedikit. Pengamatan di lapangan juga menunjukkan bahwa usaha ini mampu bertahan lama meskipun tingkat persaingannya cukup besar (dilihat dari pertumbuhan jumlah pedagang). Oleh karena itu, penelitian ini bermaksud menganalisis fenomena tersebut.

Menurut Ellyawati dan Susilo (2001) penelitian mengenai tingkat keberhasilan usaha kecil telah banyak dilakukan. Namun penelitian dengan mengambil obyek yang berbeda dan spesifik tetap penting dilakukan. Alasannya adalah usaha kecil di berbagai daerah mempunyai karakteristik yang tidak sama, meskipun profil, kendala dan keterbatasannya relatif sama. Dengan demikian penelitian usaha kecil/mikro pada berbagai macam usaha yang spesifik yang dilaksanakan pada suatu daerah tertentu tetap relevan.

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan, berikut ini dikemukakan permasalahan yang hendak diteliti:

“Bagaimana pengaruh modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, lama jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha baik secara parsial maupun simultan pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara?”

Secara umum tujuan penelitian ini adalah mengetahui sejauh mana tingkat keberhasilan usaha warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara. Sedangkan secara spesifik, tujuannya dirinci sebagai berikut:

“Menganalisis pengaruh modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, lama jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha baik secara parsial maupun simultan pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara?”

Tinjauan Pustaka

Sektor Informal, Pedagang Kaki Lima dan Warung “Nasi Kucing”

Di dalam UU Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dijelaskan bahwa yang dimaksudkan dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan.

Adapun usaha kecil tersebut meliputi: usaha kecil formal, usaha kecil informal dan usaha kecil tradisional. Usaha kecil formal adalah usaha yang telah terdaftar,

tercatat dan telah berbadan hukum, sementara usaha kecil informal adalah usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun dan/atau berkaitan dengan seni dan budaya.

Dalam UU Nomor 9 Tahun 1995 juga ditetapkan beberapa Kriteria Usaha Kecil, antara lain:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak 200 juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1 (satu) milyar rupiah;
3. Milik warga negara Indonesia;
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar;
5. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Usaha Kaki Lima adalah bagian dari Kelompok Usaha Kecil yang bergerak di sektor informal, yang oleh istilah dalam UU. No. 9 Tahun 1995 di atas dikenal dengan istilah "Pedagang Kaki Lima".

Swasono (dalam Fransiska, 2005) mengatakan bahwa adanya sektor informal bukan sekedar karena kurangnya lapangan pekerjaan, apalagi menampung lapangan kerja yang terbuang dari sektor informal akan tetapi sektor informal adalah sebagai pilar bagi keseluruhan ekonomi sektor formal yang terbukti tidak efisien. Hal ini dapat menunjukkan bahwa sektor informal telah banyak mensubsidi sektor formal, disamping sektor informal merupakan sektor yang efisien karena mampu menyediakan kehidupan murah.

Sektor informal itu sendiri, pertama kali diperkenalkan Keith Hart seorang peneliti dari Universitas Manchester di Inggris yang kemudian muncul dalam penerbitan ILO (1972) sebagaimana disebutkan di atas. Lebih lanjut ILO memberikan definisi tentang sektor informal sebagai sektor yang mudah dimasuki oleh pengusaha pendatang baru, menggunakan sumber-sumber ekonomi lokal, dimiliki oleh keluarga, menggunakan teknologi padat karya dan teknologi yang disesuaikan dengan keterampilan yang dibutuhkan, tidak diatur oleh pemerintah dan bergerak dalam pasar penuh persaingan.

Hutajulu (dalam Fransiska, 2005) memberikan batasan tentang sektor informal, adalah suatu bidang kegiatan ekonomi yang untuk memasukinya tidak selalu memerlukan pendidikan formal dan keterampilan yang tinggi, dan memerlukan surat-surat izin serta modal yang besar untuk memproduksi barang dan jasa.

Selanjutnya Sethurahman (dalam Fransiska, 2005) memberi batasan sektor

informal ini sebagai unit-unit usaha berskala kecil yang terlibat dalam proses produksi dan distribusi barang-barang, dimasuki oleh penduduk kota terutama bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan dari pada memperoleh keuntungan.

Jadi jelasnya bahwa pengertian sektor informal mempunyai ruang lingkup yang sangat luas, artinya bahwa kegiatan yang paling besar dijalankan oleh penduduk berpendapatan rendah.

Berdasarkan definisi-definisi yang sudah diuraikan, dapat dikemukakan 11 ciri pokok sektor informal sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha tidak terorganisasi dengan baik karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal.
2. Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai ijin usaha.
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja.
4. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi tidak sampai ke pedagang kaki lima.
5. Unit usaha mudah keluar masuk dari satu sub-sektor ke lain sub-sektor.
6. Teknologi yang digunakan bersifat primitif.
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasi juga relatif kecil.
8. Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak memerlukan pendidikan formal (pendidikan yang diperoleh dari pengalaman sambil bekerja [*on the job*]).
9. Pada umumnya unit usaha termasuk golongan *one-man enterprise* dan kalau menggunakan tenaga kerja biasanya berasal dari keluarga.
10. Sumber dana modal usaha yang umumnya berasal dari tabungan sendiri atau lembaga keuangan yang tidak resmi.
11. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat desa-kota berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga yang berpenghasilan menengah.

Berdasarkan barang atau jasa yang diperdagangkan, menurut Karafi dalam Umboh (1990), pedagang kaki lima dapat dikelompokkan sebagai berikut : 1). Pedagang minuman; 2). Pedagang makanan; 3). Pedagang buah-buahan; 4). Pedagang sayur-sayuran; 5). Pedagang daging dan ikan; 6). Pedagang rokok dan obat-obatan; 7). Pedagang buku, majalah dan surat kabar; 8). Pedagang tekstil dan pakaian; 9). Pedagang kelontong; 10). Pedagang loak; 11). Pedagang onderdil kendaraan, bensin dan minyak tanah; 12). Pedagang ayam, kambing, burung dan 13). Pedagang beras serta; 14). Penjual jasa.

Fakta menunjukkan bahwa bidang usaha pedagang kecil (warung “nasi kucing”) menjadi alternatif pilihan banyak pihak yang ingin membuka usaha sendiri karena kemudahan menjalankan dan kebutuhan modal yang relatif sedikit. Pengamatan di lapangan juga menunjukkan bahwa usaha ini mampu bertahan lama meskipun tingkat

persaingannya cukup besar.

Hal ini sesuai dengan temuan Marfai (2005), menurutnya dengan modal yang tidak terlalu besar, usaha warung “nasi kucing” menjadi usaha yang dapat dijangkau oleh masyarakat kecil. Dengan harga gerobak berkisar Rp 750.000,00 sampai dengan Rp 1.000.000,00 dan ditambah modal peralatan lainnya yang bisa mencapai Rp. 100.000,00 sampai dengan Rp 200.000,00 serta modal awal untuk kulakan makanan sebesar Rp 250.000,00 sampai dengan Rp 300.000,00 seseorang sudah bisa mendirikan warung “nasi kucing”. Data-data tersebut memberikan gambaran bahwa warung “nasi kucing” merupakan salah satu usaha yang tidak memerlukan modal yang besar tetapi mampu berkembang dengan baik, sehingga masyarakat kelas bawah dapat membuka usaha angkringan tersebut.

Istilah lain warung “nasi kucing” adalah warung “angkringan”. Istilah warung “nasi kucing” populer di wilayah Semarang dan sekitarnya (Jawa Tengah) sedangkan istilah warung “angkringan” populer di daerah Yogyakarta dan sekitarnya.

Warung penjual makanan tersebut disebut “warung nasi kucing” karena menu utama yang disajikan adalah “nasi kucing”. Nasi kucing adalah sajian nasi bungkus dengan porsi kecil. Porsi nasi hanya sekepal tangan anak balita. Sementara lauknya hanya sedikit urap, tempe semur atau ikan asin. Harganya Paling mahal Rp 1.000,- sampai Rp. 1.500,-saja.

Menurut definisi yang diperoleh dari sumber internet <http://www.angkringan.or.id/content.php?id=1>, warung nasi kucing/ angkringan adalah tempat berjualan berbagai macam makanan, berwujud seperti sebuah gerobak dorong yang berisi penuh makanan dan jajan, beroperasi di sore, malam dan dinihari dan menggunakan penerangan lampu senthir (kebanyakan) serta temaramnya lampu-lampu mercury jalanan.

Sedangkan definisi dari ensklopedia di internet <http://id.wikipedia.org/wiki/Angkringan.htm>, Angkringan (berasal dari bahasa Jawa 'Angkring' yang berarti duduk santai) adalah sebuah gerobak dorong yang menjual berbagai macam makanan dan minuman yang biasa terdapat di pinggir ruas jalan. Gerobak angkringan biasa ditutupi dengan kain terpal plastik, bisa memuat sekitar 8 orang pembeli dan beroperasi mulai sore hari hingga dini hari. Makanan yang dijual meliputi nasi kucing, gorengan, sate usus (ayam), sate telur puyuh, kripik dan lain-lain. Minuman yang dijualpun beraneka macam seperti teh, jeruk, kopi, tape, wedang jahe dan susu.

Pertimbangan konsumen membeli makan di warung nasi kucing adalah karena jam buka yang sampai dini hari, selain itu juga murah dan mudah dijumpai. Menu yang disajikan sebenarnya monoton. Seperti yang disajikan pada gambar 2.2. Satu warung dengan warung yang lain menunya hampir sama. Hal ini dikarenakan penyediannya juga terkadang sama. Di setiap gerobak angkringan, pasti ada kompor arang, yang fungsinya untuk memanaskan air dan menghangatkan/ membakar makanan tadi

(<http://planet.sg.or.id/?cat=1>).

Berdasarkan tingkat kemandirian (kepemilikan) pedagang warung “nasi kucing” terhadap gerobak untuk berjualan, penyediaan makanan, dan jajanan yang akan disajikan, pedagang warung “nasi kucing” dapat digolongkan menjadi tiga golongan, yaitu pedagang yang *mandiri*, *semimandiri*, dan *nonmandiri*.

1. Seorang pedagang dikatakan sebagai pedagang yang *mandiri*, jika mereka memiliki gerobak sendiri, sekaligus menyiapkan makanan dan jajanan sendiri, kendati tetap dan selalu bersedia menerima makanan titipan.
2. Pedagang warung yang termasuk dalam golongan *semi mandiri* adalah mereka yang memiliki gerobak sendiri, tetapi makanan dan jajanan dipasok oleh orang lain, biasanya oleh ketua kelompok.
3. Adapun pedagang warung yang termasuk dalam golongan *nonmandiri* adalah mereka yang menyewa gerobak dan sekaligus mengambil makanan dan minuman dari ketua kelompok, sehingga sifatnya hanya menjualkan saja.

Keberhasilan Usaha dan Pendapatan

Keberhasilan dalam usaha dapat dinilai, baik secara kuantitatif maupun secara kualitatif. Masing-masing memiliki kelebihan dan kelemahan. Penilaian secara kualitatif biasanya dilakukan berdasarkan pendapat responden mengenai perubahan yang terjadi atas suatu kondisi pada saat sekarang dibandingkan dengan kondisi pada periode lalu. Alasan pendekatan ini dilakukan karena karakteristik pelaku usaha (pedagang) yang pada umumnya tidak melakukan pencatatan kegiatan usaha yang dijelankannya.

Pada pendekatan kualitatif, indikator yang bisa digunakan meliputi pendapat ada tidaknya perubahan pada besarnya penghasilan rata-rata per hari, jumlah dan kelengkapan barang, jumlah pembeli, perluasan ruang usaha dan keuntungan rata-rata per hari. Bila terjadi peningkatan terhadap hal-hal tersebut di atas, berarti terjadi keberhasilan usaha dan sebaliknya terjadinya penurunan menunjukkan adanya ketidakberhasilan usaha.

Penilaian secara kuantitatif menggunakan pendapatan rata-rata per hari dan keuntungan rata-rata per hari (laba bersih rata-rata per hari). Secara etimologis pendapatan berasal dari kata "dapat" yang beroleh, diperoleh, kena; misalnya : Upah sepuluh ribu rupiah. Kemudian mendapat tambahan awalan 'pen' dan akhiran 'an' yang artinya hasil pencarian atau usaha, perolehan; misalnya, sebulan tidak kurang dari lima puluh ribu rupiah. Jadi, pendapatan adalah hasil pencaharian atau usaha yang diperoleh seseorang dalam sehari atau sebulan.

Sebagaimana pendapat diatas, bahwa pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat, oleh karenanya setiap orang yang bergelut dalam suatu jenis pekerjaan tertentu termasuk pekerjaan disektor informal, berupaya untuk selalu meningkatkan pendapatan dari hasil usahanya yang digunakan untuk

memenuhi kebutuhan hidup keluarganya dan sedapat mungkin pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya (Fransisca, 2005).

Menurut Agustini dan Yudiati (2002) keuntungan merupakan suatu indikator yang paling relevan untuk menilai keberhasilan suatu usaha. Pada penelitian ini akan menggunakan ukuran laba bersih rata-rata per hari tersebut secara kuantitatif.

Faktor-Faktor Penentu Keberhasilan Usaha

Pada penelitian ini variabel yang dianalisis yang dihipotesiskan merupakan faktor penentu keberhasilan usaha terdiri dari:

1. Modal (X1) merupakan besarnya rata-rata modal kerja yang dikeluarkan setiap hari untuk membeli barang dagangan (*kulaan*) atau bahan-bahan mentah untuk membuat barang dagangan. Definisi modal juga dapat mengacu pada modal yang digunakan sebagai investasi untuk menjalankan kegiatan usaha. Secara logis dapat dikemukakan bahwa semakin tinggi modal kerja yang dikeluarkan oleh pedagang maka semakin tinggi pula laba bersih yang dihasilkan (*ceteris paribus* dengan asumsi semua barang dapat terjual).
2. Jumlah tenaga kerja (X2) adalah banyaknya orang yang melakukan bekerja di warung tersebut. Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan, karena produktivitas usaha sangat ditentukan oleh tenaga kerja yang ada.
3. Tingkat pendidikan (X3) adalah pendidikan terakhir yang ditempuh oleh pemilik usaha warung tersebut.
4. Pengalaman (X4): variabel ini diukur dari lama waktu pemilik warung sudah menjalankan usahanya sampai saat melakukan pengisian kuesioner. Pemilik usaha selain sebagai pemimpin juga dapat bertindak sebagai tenaga teknis administrasi dan tentor. Pengalaman pedagang sangat penting karena dalam setiap mengelola usahanya mereka harus menguasai tata cara pengelolaan usahanya termasuk pengelolaan pelanggan.
5. Lama jam kerja (X5) merupakan jam buka warung. Semakin lama jam kerja atau jam buka warung maka akan semakin besar pula potensi penghasilan dan laba yang diperoleh.

Penelitian Terdahulu

Pada tabel 1, dikemukakan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan analisis tingkat keberhasilan usaha.

Tabel 1
Ringkasan Penelitian Terdahulu

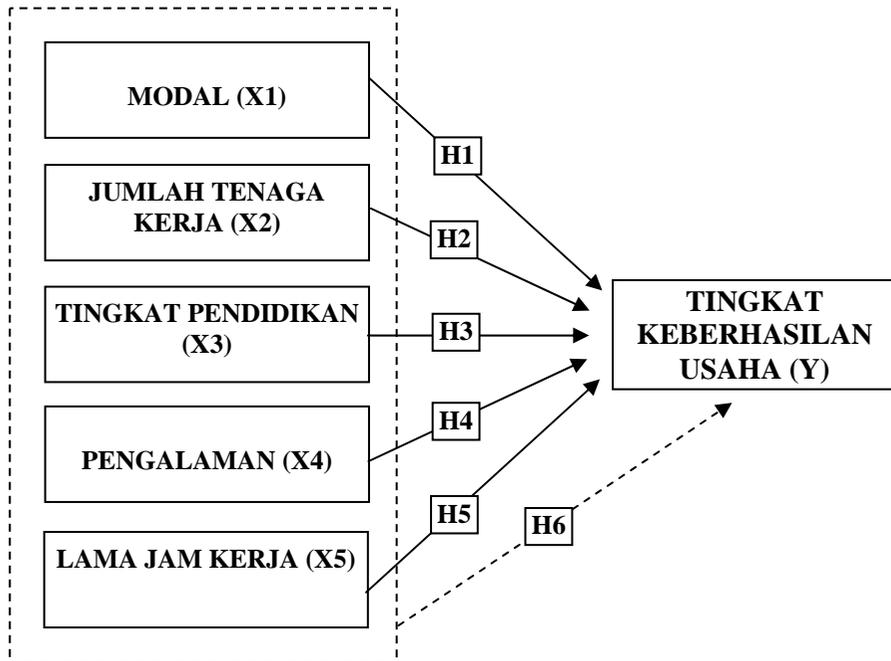
No	Peneliti	Objek	Hasil
1	Henley & Ereisha (1987)	Para pekerja industri kecil di Mesir	Pendidikan dan pengalaman kerja berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh
2	Haryanto (1989)	Para pedagang kaki lima di Surakarta	Keberhasilan usaha yang diukur dengan keuntungan dipengaruhi oleh modal dan pengalaman
3	Purba (1990)	Industri kulit di Manding, Bantul Yogyakarta	Tenaga kerja berpengaruh negatif terhadap produktivitas kerja, semakin banyak tenaga kerja menyebabkan produktivitas menurun
4	Syafei (1991)	Sektor informal di Jember Jawa Timur	Modal dan lama jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan/laba, sedangkan pendidikan tidak berpengaruh
5	Rumerung (1992)	Industri kecil kerajinan rotan di Kotamadya Ambon	Keuntungan usaha dipengaruhi oleh biaya bahan baku, volume produksi dan harga jual per unit, modal dan jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh.
6	Hastuti (1994)	Industri kecil konveksi di Wedi, Klaten Jawa Tengah	Besar modal, jumlah tenaga kerja, pengalaman usaha dan lama jam kerja berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, sedangkan pendidikan tidak berpengaruh
7	Agustina dan Yudiati (2002)	Pengusaha eceran barang kelontong di Semarang	Keberhasilan yang dicapai tidak dipengaruhi oleh jiwa kewirausahaan dan manajemen usaha
8	Ellyawati dan Sri Susilo (2001)	Industri kerajinan keramik di Klampok, Banjarnegara	Besarnya modal, jumlah tenaga kerja dan pengalaman kerja berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, sedangkan tingkat pendidikan tidak berpengaruh
9	Marniyati (2002)	Perajin mebel di Tempuran Sukoharjo Jawa Tengah	Jumlah tenaga kerja, pengalaman dan besar modal berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba bersih. Modal merupakan variabel dengan pengaruh paling dominan
10	Wiyoso (2004)	Industri kecil genteng di Majalengka Jawa Barat	Besarnya modal dan jumlah agen pemasaran berpengaruh signifikan terhadap Omset, sedangkan variabel yang tidak berpengaruh adalah jumlah tenaga kerja, lama usaha dan harga jual

Sumber: Penelitian Terdahulu diringkas

Kerangka Pemikiran

Berdasarkan perumusan masalah yang akan diteliti dan didukung kajian pustaka, penelitian terdahulu, dapat digambarkan kerangka pemikiran penelitian pada gambar 1.

Gambar 1
Kerangka Pemikiran Penelitian



Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran seperti yang bisa dilihat pada gambar 1, dapat diajukan hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. H1: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel modal terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.
2. H2: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel jumlah tenaga kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.
3. H3: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel tingkat pendidikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.
4. H4: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel pengalaman terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

5. H5: terdapat pengaruh signifikan secara parsial antara variabel lama jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.
6. H6: terdapat pengaruh signifikan secara simultan antara variabel modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman, lama jam kerja terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Metode Penelitian

Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Definisi operasional variabel-variabel penelitian dirinci sebagai berikut:

1. Tingkat keberhasilan usaha (Y): variabel ini diukur dari besarnya rata-rata laba yang diperoleh setiap hari. (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan rupiah).
2. Modal (X1) merupakan besarnya rata-rata modal (kerja) yang dikeluarkan setiap hari untuk membeli barang dagangan (*kulaan*). (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan rupiah).
3. Jumlah tenaga kerja (X2) adalah banyaknya orang yang melakukan bekerja di warung tersebut. (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan unit orang).
4. Tingkat pendidikan (X3) adalah pendidikan terakhir yang ditempuh oleh pemilik usaha warung tersebut. Pengukuran variabel ini menggunakan skala nominal (variabel dummii), yaitu:
 - a. Tingkat pendidikan sampai SD dimasukkan dalam kategori satu.
 - b. Tingkat pendidikan lulus SLTP/ sederajat dimasukkan dalam kategori dua.
 - c. Tingkat pendidikan lulus SLTA/ sederajat dimasukkan dalam kategori tiga.
 - d. Tingkat pendidikan lulus D1, D2, D3 dimasukkan dalam kategori empat.
 - e. Tingkat Pendidikan lulus S1 dimasukkan dalam kategori lima.
5. Pengalaman (X4): variabel ini diukur dari lama waktu pemilik warung sudah menjalankan usahanya sampai saat melakukan pengisian kuesioner. (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan bulan).
6. Lama jam kerja (X5) merupakan jam buka warung. (skala pengukuran: jenis data rasio dengan satuan jam).

Populasi dan Teknik Sampling

Populasi pada penelitian ini adalah seluruh pengusaha warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara. Dalam pengambilan sampel teknik yang digunakan adalah *cluster sampling*, yaitu penentuan sampel berdasarkan penetapan suatu daerah tertentu.

Pada penelitian ini, populasi yang diambil jumlahnya tidak diketahui secara pasti (*infinite*), sehingga rumus yang digunakan adalah rumus penentuan sampel untuk menaksir parameter proporsi adalah

$$n = \frac{Z^2}{4(moe)^2}$$

Keterangan :

n : jumlah sampel

Z : tingkat keyakinan yang dalam penentuan sampel, 95% = 1,96

moe : *margin of error* atau kesalahan maksimum yang bisa ditoleransi, disini ditetapkan sebesar 10%.

Berdasarkan dengan rumus diatas diperoleh jumlah sampel sebagai berikut :

$$n = \frac{1,96^2}{4(0,1)^2} = 96,04$$

Jadi berdasarkan rumus diatas dapat diambil sampel minimal sebanyak 97 responden.

Jenis, Sumber Data dan Pengumpulan

Jenis data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh secara langsung dari responden penelitian yang merupakan pemilik usaha. Data yang diperoleh ini berupa karakteristik responden dan informasi mengenai variabel yang dianalisis. Dikumpulkan dengan kuesioner dan wawancara.

Teknik Analisis

Uji Penyimpangan Asumsi Klasik

Uji penyimpangan asumsi klasik dilakukan untuk memastikan bahwa teknik analisis regresi yang digunakan dapat diinterpretasi atau hasil interpretasinya tidak bias. Model regresinya diharapkan *Best linear unbiased estimation*. Uji ini terdiri dari uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, dan uji normalitas.

Analisa Regresi Berganda

Model persamaan regresi yang disusun pada penelitian ini:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + e$$

Dimana :

Y = rata-rata laba bersih per hari

X₁ = rata-rata modal kerja

X₂ = jumlah tenaga kerja

X₃ = tingkat pendidikan

X₄ = pengalaman

X₅ = lama jam kerja

a = Konstanta

b₁,...,b₅ = Koefisien regresi

Uji hipotesis

Kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- a. Probabilitas signifikansi (*P value*) > 0,05 maka H_0 diterima artinya variabel independen tidak berpengaruh terhadap Y
- b. Probabilitas signifikansi (*P value*) < 0,05 maka H_0 ditolak artinya variabel dependen berpengaruh terhadap Y

Hasil dan Pembahasan

Uji Penyimpangan Asumsi Klasik

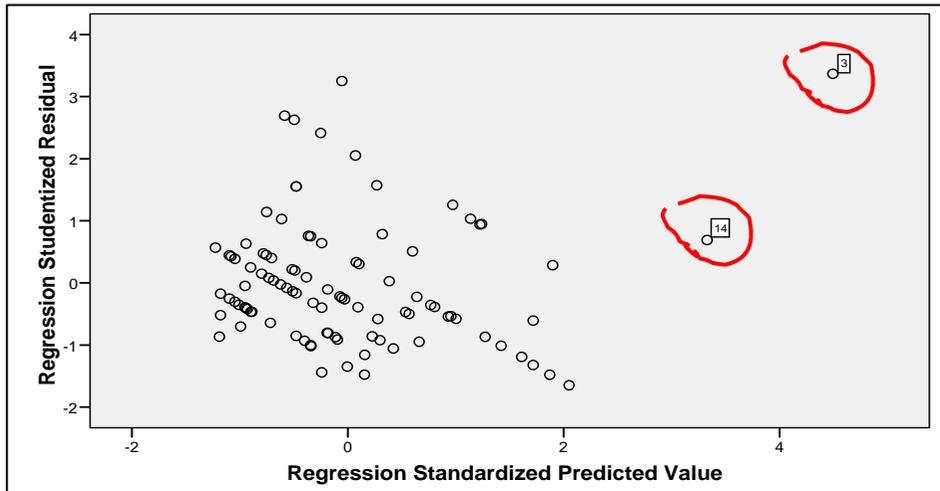
Uji penyimpangan asumsi klasik terdiri dari uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas dan uji normalitas. Pada penelitian ini tidak dilakukan pengujian autokorelasi karena pengambilan data bersifat *cross section*, tidak secara runtut waktu (*time series*).

1. Uji Multikolinieritas: model regresi penelitian ini bebas problem multikolinieritas.
2. Uji Heteroskedastisitas: Berdasarkan hasil uji *glejser* diketahui bahwa model regresi penelitian ini terkena problem heteroskedastisitas, yang ditunjukkan dari nilai salah satu variabel independen memiliki nilai signifikansi pada uji t lebih kecil dari 0,05, demikian juga dengan nilai signifikansi pada uji F (ANOVA) lebih kecil dari 0,05.
3. Uji Normalitas: Berdasarkan hasil uji *one sample kolmogorov smirnov*, diketahui bahwa nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,258. berdasarkan angka ini maka dapat diambil kesimpulan bahwa model regresi penelitian ini berdistribusi normal.

Berdasarkan hasil pengujian penyimpangan asumsi klasik diatas, model regresi ini tidak lolos problem heteroskedastisitas, maka bisa dikatakan pengujian hipotesis belum layak dilakukan karena hasil analisis regresi bisa bias. Strategi yang dapat dilakukan untuk memperbaiki kasus heteroskedastisitas seperti ini adalah analisis residual kasus per kasus untuk mencari penyebab munculnya problem heteroskedastisitas. Analisis residual disajikan pada gambar 2:

Berdasarkan gambar 2 dapat diketahui bahwa kasus yang memiliki nilai residual memencar jauh dari rata-rata adalah kasus nomor 3 dan nomor 14. Perlakuan terhadap data untuk kasus nomor 3 dan nomor 14 adalah kedua kasus tersebut dikeluarkan kemudian analisis diulang.

Gambar 2
Analisis Residual untuk Uji Heteroskedastisitas



Sumber: Data Primer diolah

Hasil pengujian penyimpangan asumsi klasik setelah kasus nomor 3 dan 14 dikeluarkan adalah:

1. Uji Multikolinieritas: bebas problem multikolinieritas
2. Uji Heteroskedastisitas: bebas heteroskedastisitas
3. Uji Normalitas: model regresi berdistribusi normal

Hasil Analisis Regresi

Ringkasan hasil analisis regresi dan pengujian hipotesis disajikan pada tabel 2.

Tabel 2
Output Analisis Regresi

	Koefisien unstandar	Koefisien standar	Sig.
Konstanta	-9956,559		0,404
Modal Kerja (X1)	0,067	0,352	0,000
Jumlah Tenaga Kerja (X2)	5145,024	0,158	0,087
Tingkat Pendidikan (X3)	3066,857	0,131	0,178
Pengalaman (X4)	83,985	0,103	0,281
Jam Kerja (X5)	3650,305	0,274	0,003
	R	R²	Adjusted R²
	,557	,310	,271
			F Sig.
			,000(a)

Sumber: analisis data dengan SPSS

Berdasarkan nilai *standardized coefficients* (koefisien standar) dapat diketahui bahwa variabel independen yang memiliki pengaruh paling kuat terhadap perolehan laba bersih adalah modal kerja. Hal ini ditunjukkan dari nilainya yang paling tinggi, yaitu sebesar 0,352. Urutan variabel berikutnya dari pengaruh yang paling kuat sampai yang paling lemah adalah jumlah jam kerja (X5), jumlah tenaga kerja (X2), tingkat pendidikan (X3), dan paling lemah adalah pengalaman (X4).

Angka koefisien korelasi (R) sebesar 0,557 artinya hubungan variabel independen yang terdiri dari modal kerja (X1), jumlah tenaga kerja (X2), tingkat pendidikan (X3), pengalaman (X4) dan jam kerja (X5) dengan variabel dependen laba bersih (Y) sebesar 0,557 atau bisa dikatakan hubungannya kuat.

Angka koefisien determinasi yang disesuaikan (*adjusted R square*) sebesar 0,271 artinya kemampuan variabel independen yang terdiri dari modal kerja (X1), jumlah tenaga kerja (X2), tingkat pendidikan (X3), pengalaman (X4) dan jam kerja (X5) dalam menerangkan variasi perubahan variabel dependen sebesar 27,1% sedangkan variasi perubahan sebesar 72,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain diluar model regresi penelitiannya ini, misalnya lokasi, dan pelayanan.

Pengujian Hipotesis dan Pembahasan

1. Pengujian hipotesis H1

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel modal kerja (X1) sebesar 0,000. Nilai probabilitas signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Modal kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin tinggi modal kerja maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Penambahan jumlah modal kerja secara signifikan akan meningkatkan laba bersih.

Para penjual warung nasi kucing, selama ini menyadari bahwa dengan mengeluarkan modal kerja yang lebih banyak untuk membeli barang dagangan, mereka akan memperoleh laba bersih yang lebih banyak pula. Namun demikian mereka lebih suka menjual barang titipan, alasannya adalah supaya tidak repot, dan tidak menghadapi risiko kemungkinan tidak terjualnya barang tersebut. Berdasarkan survey, lebih dari 75% penjual lebih suka menjual barang titipan dibandingkan dengan menjual barang dagangan buatan mereka sendiri.

Hasil penelitian ini sesuai dengan Haryanto (1989), Syafei (1991), Hastuti (1994), Ellyyawati dan Sri Susilo (2001), Marniyati (2002) dan Wiyoso. Hasil penelitian mereka secara umum menyatakan bahwa modal kerja secara parsial berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha. Penelitian terdahulu

yang tidak sesuai dengan hasil penelitian ini adalah dari Rumerung (1992), hasil penelitiannya berbeda, bisa disebabkan karena penggunaan ukuran yang berbeda, pada penelitian ini modal diukur dengan modal kerja sedangkan Rumerung (1992) ukuran modalnya adalah aktiva tetap diluar gedung dan tanah.

2. Pengujian hipotesis H2

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel Jumlah tenaga kerja (X_2) sebesar 0,087. Nilai probabilitas signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin banyak jumlah tenaga kerja maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Tapi penambahan jumlah tenaga kerja tidak dapat meningkatkan laba secara signifikan.

Sebagian besar responden berjualan secara mandiri (mereka bekerja sendiri). Berdasarkan survey, 73,2% responden berjualan sendirian. Berdasarkan hasil wawancara informal, dapat diketahui bahwa penjual akan menambah jumlah tenaga kerja baru apabila kondisi warungnya memiliki kecenderungan trend penjualannya meningkat.

Hasil penelitian ini sesuai dengan Rumerung (1992), Wiyoso (2004), sedangkan yang tidak sesuai adalah dengan Hastuti (1994), Ellyyawati dan Sri Susilo (2001), Marniyati (2002). Hal ini memperlihatkan bahwa beberapa penelitian terdahulu juga memiliki hasil yang berbeda-beda pula. Hasil penelitian Purba (1990) perlu diperhatikan, yang mengemukakan bahwa penambahan jumlah tenaga kerja akan berpengaruh negatif terhadap produktivitas tenaga kerja. Apabila dikaitkan dengan kondisi warung nasi kucing penambahan jumlah tenaga kerja pada tingkat tertentu akan meningkatkan pendapatan tapi jika ditambah terus maka akan menurunkan pendapatan.

3. Pengujian hipotesis H3

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel tingkat pendidikan (X_3) sebesar 0,178. Nilai probabilitas signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung nasi kucing di Kab. Jepara.

Tingkat pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing

dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Penjual yang memiliki pendidikan lebih tinggi secara rata-rata tidak memiliki perbedaan perolehan laba bersih dibandingkan dengan penjual yang memiliki tingkat pendidikan yang lebih rendah.

Persaingan di usaha warung nasi kucing bersifat persaingan sempurna. Setiap orang dapat dengan mudah untuk menjalankan usaha warung nasi kucing karena tidak membutuhkan modal yang besar, keahlian atau kualifikasi khusus maupun persyaratan tingkat pendidikan tertentu. Penjual yang memiliki tingkat pendidikan tinggi memang memperoleh laba bersih yang lebih tinggi, namun perolehan laba bersih antara penjual yang berpendidikan SMA, SMP dan SD tidak ada perbedaan.

Hasil penelitian ini sesuai dengan Syafei (1991), Hastuti (1994), Ellyyawati dan Sri Susilo (2001). Dengan demikian hasil penelitian ini memperkuat penelitian terdahulu bahwa pendidikan tidak mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha yang dicapai, mereka yang memiliki pendidikan rendah mampu mencapai tingkat keberhasilan yang tinggi. Atau dengan kata lain, tingkat keberhasilan usaha seseorang pada bidang usaha kecil tidak ditentukan dari tingkat pendidikannya.

4. Pengujian hipotesis H4

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel pengalaman (X_4) sebesar 0,281. Nilai probabilitas signifikansi $> 0,05$ maka H_0 diterima. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pengalaman tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Pengalaman tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin banyak/lama pengalaman kerja/lama berusaha penjual warung nasi kucing maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Penjual yang memiliki pengalaman kerja yang lebih lama, perolehan laba bersihnya memang relatif lebih tinggi, namun selisihnya tidak berbeda secara signifikan dibandingkan dengan penjual yang pengalamannya lebih sedikit.

Variabel pengalaman kerja tidak berpengaruh karena usaha warung nasi kucing yang bersifat tunggu bola. Sebagian besar penjual cenderung pasif dan tidak melakukan suatu strategi tertentu untuk menarik pembeli, hanya ada beberapa penjual yang melakukan strategi-strategi khusus untuk menarik pembeli. Misalnya menyediakan fasilitas televisi, tikar, kursi santai dan sebagainya.

Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Wiyoso (2004) namun tidak sesuai dengan Hastuti (1994), Ellyyawati dan Sri Susilo (2001), Marniyati (2002). Perbedaan hasil ini dapat dijelaskan bahwa pengalaman seseorang akan menentukan tingkat keberhasilannya tergantung dari jenis industrinya. Pada

industri tertentu yang membutuhkan pengalaman untuk memulai usahanya, misalnya usaha tekstik (Hastuti, 1994), usaha keramik (Ellyyawati dan Sri Susilo, 2001), dan usaha mebel (Marniyati, 2002), maka pengalaman usaha sangat diperlukan. Berbeda dengan usaha warung nasi kucing, untuk memulai usahanya tidak diperlukan pengalaman kerja.

5. Pengujian hipotesis H5

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi variabel jumlah jam kerja (X_5) sebesar 0,003. Nilai probabilitas signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa jumlah jam kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Jumlah jam kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil warung nasi kucing. Semakin lama jam kerja atau jumlah jam kerja semakin besar maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh penjual warung nasi kucing dengan asumsi variabel lain bersifat konstan (*ceteris paribus*). Penambahan jumlah jam kerja secara signifikan akan meningkatkan laba bersih.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan penjual warung nasi kucing, keberadaan warung nasi kucing dimanfaatkan oleh pembeli/pelanggan sebagai tempat untuk bersantai, sebagai tempat untuk ajang diskusi, dan tempat begadang hingga dini hari. Pelanggan warung nasi kucing seringkali datang ke warung nasi kucing semata-mata bukan untuk membeli makanan. Agar dapat meningkatkan omzet, penjual rata-rata harus membuka warungnya hingga dini hari juga.

Kebiasaan yang dimiliki pedagang kaitannya dengan jumlah jam kerja adalah mereka biasanya memang memiliki jam kerja tertentu, misalnya mulai jam 17.00 hingga jam 02.00, namun hal ini juga ditentukan oleh laku tidaknya barang dagangan. Apabila barang dagangannya sudah laku semua sebelum jam 02.00 mereka biasanya sudah menutup warungnya dan sebaliknya, jika barang dagangannya masih banyak, mereka bisa memperpanjang jam buka warung hingga subuh (04.00).

Hasil penelitian ini sesuai dengan Syafei (1991), Hastuti (1994). Dengan demikian hasil penelitian ini memperkuat hasil penelitian terdahulu.

6. Pengujian hipotesis H6

Berdasarkan tabel 2 diketahui nilai probabilitas signifikansi F (ANOVA) sebesar 0,000. Nilai probabilitas signifikansi $< 0,05$ maka H_0 ditolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha pada warung “nasi kucing” di Kabupaten Jepara.

Secara bersama-sama semua variabel independen yang terdiri dari lima variabel berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha. Secara berurutan

variabel yang memiliki paling kuat adalah modal kerja (X1), kemudian jam kerja (X5), jumlah tenaga kerja (X2), tingkat pendidikan (X3), dan yang paling lemah pengalaman (X4).

Simpulan dan Saran

Simpulan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Variabel modal berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Semakin tinggi modal yang digunakan maka semakin besar pula laba bersih yang diperoleh (sebagai ukuran kuantitatif tingkat keberhasilan usaha). Variabel modal memiliki pengaruh yang paling kuat jika dibandingkan dengan variabel independen yang lain.
2. Variabel jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Tambahan tenaga kerja memang akan meningkatkan laba bersih yang diperoleh (sebagai ukuran kuantitatif tingkat keberhasilan usaha), namun tambahan laba bersih tidak signifikan.
3. Variabel tingkat pendidikan tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Mereka yang memiliki tingkat pendidikan lebih tinggi memiliki kemungkinan tingkat keberhasilan yang tinggi dalam usaha warung nasi kucing. Namun antara kategori tingkat pendidikan tertentu dengan tingkat pendidikan yang lain memiliki tingkat keberhasilan yang relatif setara.
4. Variabel pengalaman tidak berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Variabel ini memiliki pengaruh yang paling lemah dibandingkan dengan variabel independen lainnya.
5. Variabel lama jam kerja berpengaruh signifikan terhadap tingkat keberhasilan usaha warung nasi kucing. Semakin lama jam kerja maka semakin tinggi pula laba bersih yang diperoleh (sebagai ukuran kuantitatif tingkat keberhasilan usaha).
6. Secara bersama-sama, kelima variabel independen berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan usaha kecil.

Saran-saran berdasarkan hasil penelitian diuraikan sebagai berikut:

1. Penjual warung nasi kucing perlu mempertimbangkan untuk membuat sendiri barang dagangan atau menambah jenis-jenis barang dagangannya, misalnya jika selama ini hanya menjual barang dagangan siap konsumsi maka dapat menambah barang dagangannya, misalnya dengan memasak mie instan. Tujuannya adalah untuk meningkatkan laba bersih/ tingkat penghasilannya.
2. Penjual warung nasi kucing harus bersifat toleran dan fleksibel dengan pelanggannya, misalnya apabila pelanggan masih ingin begadang di warungnya, maka penjual sebaiknya membiarkannya biar pun barang dagangannya sudah habis atau diharapkan dapat memberikan pelayanan yang ramah.

3. Membuka usaha warung nasi kucing memang relatif mudah, yang perlu diperhatikan adalah sepanjang pengamatan lokasi menentukan ramai tidaknya warung nasi kucing tersebut.
4. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat melakukan penelitian lanjutan, dengan mengeksplorasi variabel lain yang diduga dapat mempengaruhi keberhasilan usaha sehingga kajian mengenai faktor-faktor penentu keberhasilan usaha bertambah kaya.

Daftar Pustaka

- Agustini, D.H. dan Yudiati, E.A, 2002, “Keterkaitan Keberhasilan Usaha dengan Jiwa Kewirausahaan dan Manajemen Usaha pada Pedagang Eceran Berskala Kecil di Semarang”, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis (Dian Ekonomi)*, Vol.8 No.3 Desember 2002.
- Arafat, W., 2005, “Quo Vadis Pengembangan Lembaga Keuangan Mikro Indonesia, *Usahawan*, No.2 Th. XXXIV Februari 2005.
- Ellyawati, J. dan Susilo, Y., 2001, “Analisis Tingkat Keberhasilan Usaha Industri Kecil”, *Kinerja*, Vol. 5 No. 1, Juni 2001.
- Fransiska, R. K., 2005, *Pemberdayaan Sektor Informal: Studi Tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima dan Kontribusinya terhadap Penerimaan PAD di Kota Manado*, Tesis Program Pascasarjana Universitas Sam Ratulangi Manado, www.damandiri.or.id
- Haryanto, T., 1989, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Pedagang Kaki Lima: Studi Kasus di Kotamadya Surakarta*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Hastuti, S.B.R., 1994, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha dan Distribusi Pendapatan antar Pengusaha pada Industri Kecil Pakaian Jadi: Studi Kasus di Kecamatan Wedi, Klaten Jawa Tengah*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Henley, J.S. dan Ereisha, M., 1987, “State Control and Labour Productivity Crisis: The Egyptian Textile Industry at Work”, *Economic Development and Cultural Changes*, Vol. 35 April 1987.
- Imron, I., 2004, “Beberapa Faktor yang Berhubungan dengan Motivasi Wirausaha Warung Jamu di Jakarta”, *Media Riset Bisnis dan Manajemen*, Vol.4 No.1 April 2004.
- Jufri, A., 2005, “Penyebab Kegagalan Pendekatan Kelompok dalam Pembiayaan

- Mikro: Studi Kasus P2KP”, *Usahawan*, No.2 Th. XXXIV Februari, 2005.
- Marfai, A., 2005, *Angkringan, Sebuah Simbol Perlawanan*, www.penulislepas.com, diakses tanggal 16 Juni 2006.
- Marniyati, S., 2002, “Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba Bersih Perajin Mebel Desa Tempuran Kecamatan Sukoharjo Kabupaten Sukoharjo”, *Perspektif*, Vol. 7 No. 1 Juni 2002.
- Purba, R., 1990, *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Produktivitas Tenaga Kerja (Kasus Industri Kecil Barang Kulit)*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Rumerung, D., 1992, *Analisis Tingkat Keberhasilan Usaha Industri Kecil Kerajinan Rotan: Studi Kasus di Kotamadya Ambon*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Santoso, S., 2006, “Kemampuan Bertahan Pedagang Warung Hik Di Kota Ponorogo”, *Jurnal Penelitian Humaniora*, Vol.7 No.2 2006 .
- Syafei, I., 1991, *Kesempatan Kerja dan Tingkat Pendapatan di Sektor Informal (Kabupaten Jember, Jawa Timur)*, Tesis, Program Pascasarjana UGM, Yogyakarta (tidak dipublikasikan).
- Widoyono, 2004, “Usaha Kecil dan Perempuan Sebagai Pelaku Usaha”, *Benefit*, Vol.8 No.1 Juni 2004.
- Wiyoso, Y., 2004, *Analisis Kebijakan Pemerintah Daerah terhadap Pengembangan Industri Kecil Genteng di Kabupaten Majalengka*, Tesis, Pascasarjana MAPD-STPDN, Jawa Barat.