

Pengaruh Modal, Jam Kerja, Lokasi Usaha, dan Pembinaan terhadap Pendapatan Mitra UMKM Indomaret di Kota Malang

**Zakiyatus Soliha
Arif Hoetoro, SE., MT., Ph.D**

*Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya
Email: zakiyatus.soliha@yahoo.com*

ABSTRAK

Fenomena globalisasi yang tengah berkembang dalam bidang ekonomi salah satunya adalah munculnya usaha ritel modern yang berbasis minimarket, bisnis ini terus tumbuh dengan pesat di Indonesia terutama sejak dibukanya pangsa pasar bagi masuknya ritel modern asing. Berdasarkan pertumbuhan ritel modern tersebut pemerintah mengeluarkan peraturan mengenai pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh setiap ritel modern dengan cara kemitraan yang didalamnya terdapat pembinaan bagi UMKM mengingat UMKM sebagai penopang perekonomian negara. Indomaret sebagai ritel modern memiliki program kemitraan yang diberi nama Mitra UMKM Indomaret yang dilakukan dengan dua model yaitu: 1) Mitra Pemasok dan 2) Mitra Sewa Teras yang diberikan tempat didepan gerai Indomaret. Menjadi mitra Indomaret memiliki keuntungan dimana lokasi berdagang UMKM strategi, lalu jam kerja mitra Indomaret tidak diatur oleh pihak Indomaret, serta adanya pembinaan yang dilakukan pihak Indomaret terhadap mitranya dengan tujuan agar supaya para mitra dapat lebih mandiri. Penelitian ini bermaksud untuk mengetahui variabel apa saja yang dapat mempengaruhi/menambah pendapat mitra UMKM sewa teras Indomaret, yang mana variabel yang dipilih antara lain: modal, jam kerja, lokasi usaha, dan pembinaan. Dan hasil dari penelitian ini adalah: 1) Secara simultan variabel modal, jam kerja, lokasi usaha, dan pembinaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret di Kota Malang. 2) Secara parsial variabel modal, jam kerja, lokasi usaha, dan pembinaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret di Kota Malang.

Kata Kunci: Modal, Jam Kerja, Lokasi Usaha, Pembinaan, Ritel Modern.

A. PENDAHULUAN

Era globalisasi yang diiringi dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi membawa perubahan besar pada seluruh aspek kehidupan manusia. Termasuk perubahan dalam bidang ekonomi yang mengalami pergeseran yang sangat luar biasa, hal ini mengakibatkan dunia usaha di Indonesia dihadapkan pada tantangan persaingan yang kini semakin sulit baik itu perusahaan perorangan maupun perusahaan milik pemerintah, yang bergerak dalam produksi maupun perusahaan yang bergerak dalam bisnis eceran. Salah satu fenomena globalisasi dalam bidang ekonomi adalah munculnya usaha ritel.

Usaha ritel di Indonesia merupakan bidang usaha yang tengah berkembang pesat, terutama sejak dibukanya pasar dalam negeri bagi masuknya ritel modern asing, pertumbuhan ekonomi yang cukup signifikan menjadi alasan mengapa ritel modern berdiri dan juga banyak masyarakat yang menggantungkan hidup di industri ini. Data BPS per Agustus 2011 menunjukkan bahwa sektor ini mampu menyerap 23,4 juta tenaga kerja. Angka ini menempati posisi kedua setelah sektor pertanian yang menampung 39,3 juta tenaga kerja usia di atas 15 tahun¹. Dalam perkembangannya bisnis ritel tersebut mengalami peningkatan terutama dalam format ritel kategori minimarket. Menurut *Indonesian Commercial Newsletter (ICN)* Kenaikan jumlah gerai ritel di Indonesia terutama dipicu oleh pertumbuhan gerai minimarket yang fenomenal yang mencapai lebih dari seribu gerai setiap tahunnya.

¹ Media Berkala KPPU ed.34-2012. Negeri Surga Ritel. www.kppu.go.id/uploads/kompetisi-34. Diakses pada 10 Januari 2016

Di Indonesia sendiri ada beberapa minimarket yang sudah banyak dikenal oleh masyarakat antara lain: Indomaret, Alfamart, CMI, Ceriamart, Circle K, Yomart, Starmart, dan lain sebagainya. Diketahui bahwa pertumbuhan bisnis minimarket tersebut didominasi oleh pertumbuhan outlet Indomaret dan Alfamart yang mengkurita dengan pola pengelolaan sendiri (reguler) maupun melalui sistem waralaba (franchise). Diketahui sampai saat ini Indomaret menjadi raja dalam bisnis ritel minimarket dengan jumlah gerai yang mencapai 10.400 gerai pada november 2014 yang 70% gerainya tersebar dipulau Jawa dan 30% lainnya berada diluar Jawa. Indomaret juga menduduki peringkat pertama dalam hal market share diantara minimarket ternama lainnya di Indonesia yang mencapai 43,16%.

Berdasarkan perkembangan ritel modern yang semakin lama semakin pesat, pemerintah mengeluarkan PP No. 112 Tahun 2007 tentang Penataan dan Pembinaan Toko Modern yang menyebutkan bahwa setiap pendirian toko modern dalam skala besar harus memberdayakan usaha kecil, menengah agar supaya keduanya dapat berjalan beriringan tanpa saling mematikan . Hal ini juga diatur oleh pemerintah mengenai pemberdayaan usaha kecil oleh usaha besar yakni melalui kemitraan.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter disaat perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini, UMKM telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara Indonesia. Jumlah UMKM yang cukup banyak di Indonesia menunjukkan bahwa peranan UMKM dalam perekonomian Indonesia sangat penting dalam menyediakan lapangan pekerjaan dan menghasilkan output yang berguna bagi masyarakat. UMKM lebih bermain di sektor riil yang memenuhi hajat hidup orang banyak sehingga bermanfaat tidak hanya bagi pertumbuhan ekonomi tetapi juga pemerataan kesejahteraan.

Sebagai ritel modern kategori minimarket, Indomaret memiliki program kemitraan sebagai pemenuhan atas peraturan pemerintah mengenai pendirian toko modern dengan melakukan pemberdayaan terhadap usaha kecil, menengah, dan program tersebut diberi nama “Mitra UMKM Indomaret” yang dilakukan Indomaret dengan dua bentuk kerjasama, yaitu: 1)UMKM sebagai pemasok, 2)Mitra sewa teras yang merupakan program kemitraan Indomaret dengan memberikan peluang usaha bagi UMKM untuk memasarkan dagangannya didepan teras Indomaret dengan syarat barang yang dijual tidak dijual di dalam Indomaret.

Malang kota dinamis dengan berbagai macam potensi, salah satu potensi ekonomi terbentuk dari bisnis perdagangan. Terbukti dengan adanya 14 mall, 48 *brand* minimarket, sedangkan Indomaret memili 83 gerai Indomaret di Kota Malang (disperindag 2015). Dengan adanya 83 outlet Indomaret yang tersebar diseluruh Kota Malang program mitra sewa teras Indomaret telah menyerap sekitar 148 pelaku usaha dengan satu gerai Indomaret umumnya memiliki dua mitra sewa teras. Mitra sewa teras Indomaret diberikan tempat di depan/teras Indomaret yang menjadi mitranya. Program mitra UMKM Indomaret diperuntukkan bagi masyarakat yang ingin membuka peluang bisnis baru dan pengusaha kecil yang terlilit masalah internal seperti kekurangan modal. Bagi pebisnis baru maupun pengusaha kecil modal adalah faktor penting untuk mendukung keberlangsungan usaha mereka, dengan adanya mitra Indomaret ini pelaku usaha tidak perlu memerlukan modal yang cukup besar untuk memulai usahanya karena mereka diberikan lokasi usaha dan infrastruktur usaha dengan harga sewa yang terjangkau.

Selain itu, bermitra dengan Indomaret pelaku usaha bisa dengan bebas membuka usahanya kapan saja karena tidak adanya ketentuan yang mengatur mengenai kebebasan jam buka para mitranya, serta diberikan pembinaan yang dilakukan oleh pihak Indomaret agar para mitra bisa lebih mandiri, kompetitif, serta inovatif.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penelitian ini mengambil judul “Pengaruh Modal, Jam Kerja, Lokasi Usaha, dan Pembinaan terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret”. Sehingga pokok masalah yang dirumuskan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah variabel modal, jam kerja, lokasi usaha, dan pembinaan berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret?
2. Bagaimana pengaruh variabel modal, jam kerja, lokasi usaha, dan pembinaan secara parsial terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret?

B. KAJIAN PUSTAKA

Ritel Modern

Industri ritel atau eceran adalah keseluruhan aktivitas bisnis yang terkait dengan penjualan dan pemberian layanan kepada konsumen untuk penggunaan yang sifatnya individu maupun keluarga. Ritel merupakan mata rantai terakhir dalam suatu proses distribusi. Melalui ritel, suatu produk dapat bertemu langsung dengan pembelinya/penggunanya. Industri ritel di sini didefinisikan sebagai industri yang menjual produk dan jasa pelayanan yang telah diberi nilai tambah untuk memenuhi kebutuhan pribadi, keluarga, kelompok, atau pemakai akhir. Produk yang diperjualbelikan kebanyakan adalah pemenuhan dari kebutuhan rumah tangga (Soliha, 2008). Industri ritel di Indonesia memberikan kontribusi yang besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan juga dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang besar. Sebagai negara yang berkembang, angka pertumbuhan industri ritel Indonesia dipengaruhi oleh kekuatan daya beli masyarakatnya, pertambahan jumlah penduduk, dan juga adanya kebutuhan masyarakat akan pemenuhan konsumsinya. Kehadiran industri ritel modern pada dasarnya memanfaatkan pola belanja masyarakat terutama kelas menengah ke atas yang tidak mau berdesak-desakan di dalam pasar tradisional yang biasanya becek atau tidak tertata rapi. Walaupun kehadiran ritel modern ini disoroti dapat mematikan pasar tradisional karena mempunyai keunggulan pada banyak faktor tetapi juga tidak dapat dihilangkan keuntungan-keuntungan yang didapatkan masyarakat dari bisnis ritel ini. Salah satu bentuk ritel modern yang paling dekat dengan masyarakat adalah Minimarket.

Pola Kemitraan Inti Plasma

Menurut Marbun (1996) Pola kemitraan Inti Plasma, yaitu hubungan antara usaha kecil dan besar dimana usaha besar bertindak sebagai inti dan usaha kecil sebagai plasma. Dalam pola kemitraan inti plasma, perusahaan mitra membina kelompok mitra dalam hal (Marbun: 1996):

1. Penyediaan dan penyiapan lahan
2. Pemberian sarana produksi
3. Pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi
4. Perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi
5. Pembiayaan
6. Bantuan lain seperti efisiensi dan produktifitas usaha

Salah satu contoh dari pola kemitraan ini adalah kemitraan yang dilakukan oleh Indomaret dengan UMKM, dimana Indomaret mempunyai dua bentuk kemitraan dengan usaha kecil, menengah yakni sebagai: pemasok, dan penyewa teras. Pemasok merupakan kerjasama antara Indomaret dengan UMKM, dimana UMKM memberikan hasil produksinya untuk dijual didalam Indomaret, kemitraan kedua yakni dengan bentuk sewa teras, dimana program ini memberikan peluang usaha bagi pengusaha baru maupun pengusaha kecil menengah untuk memasarkan dagangannya di depan teras Indomaret.

Peranan UMKM Dalam Meningkatkan Perekonomian Indonesia

Secara umum UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peranan penting yakni: (Departemen Koperasi dan UKM: 2012)

- a. Sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi
- b. Penyedia lapangan pekerjaan
- c. Sektor penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat
- d. Pencipta pasar baru dan inovasi
- e. Kontribusinya terhadap neraca pembayaran

Oleh karena itu pemberdayaan UMKM harus dilakukan secara terstruktur dan berjangka panjang, dengan fokus pada peningkatan produktivitas dan daya saing serta menumbuhkan wirausahawan baru yang kuat dan tangguh (Radam dkk., 2013). Salah satu keunggulan UMKM adalah mereka mudah dalam mencari peluang untuk berinovasi dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan besar atau perusahaann yang sudah mapan (Struyk, 2011). Tidak mengherankan apabila banyak perusahaan besar bergantung pada para pemasok kecil dan menengah (Asghar dan Nawaser,

2012). Dan sektor UMKM ini merupakan peluang bagi masyarakat untuk turut berkecimpung di era globalisasi sekaligus menggerakkan sektor riil dalam ekonomi bangsa (Sofia Hanni, 2009).

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang

- a. Pendidikan, pendidikan merupakan salah satu unsur penentu, tingkat pendidikan dapat merubah sikap dan perilaku, dapat pula meningkatkan pola pikir, menyerap serta mengembangkan informasi yang didapat. Sehingga dapat membawa perubahan dalam usaha yang dibangun atau sedang dijalani oleh pelaku usaha. (Tambunan, 2002:53).
- b. Modal, modal merupakan hal yang sangat diperlukan dalam mendirikan sebuah usaha. Besar kecilnya modal yang dibutuhkan tergantung dari besar kecilnya usaha yang akan didirikan, seseorang yang baru ingin membuka usaha harus menghitung betul berapa modal yang cukup untuk membuat usaha tersebut dan kapan modal tersebut dapat kembali ketika usahanya sudah dimulai. Modal adalah hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya modal ditentukan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan dalam barang-barang modal (Riyanto, 1998:17).
- c. Lokasi, dalam berwirausaha lokasi usaha adalah hal utama yang perlu diperhatikan. Lokasi strategis menjadi salah satu faktor penting dan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha karena dilokasi strategis pengusaha dapat dengan mudah memasarkan dagangannya. Banyak hal yang perlu dipertimbangkan dalam memilih lokasi usaha, sebagai faktor mendasar yang sangat mempengaruhi penghasilan dan biaya. Lokasi adalah letak mata usaha atau perusahaan yang mempengaruhi banyak aspek dalam perusahaan. Lokasi menentukan pendapatan para pedagang itu sendiri, baik pedagang di dalam pasar maupun pedagang yang ada dipelataran pasar. Sehingga para pedagang harus pintar dalam memilih lokasi yang strategis untuk berdagang (Gultom, 2006: 124).
- d. Jam kerja, Menurut KBBI jam kerja adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja. Jam kerja dalam mempengaruhi tingkat pendapatan dapat terbukti dalam teori ketenagakerjaan mengenai alokasi waktu kerja.
- e. Pembinaan, dalam UU tentang usaha kecil mengenai Ketentuan Umum. Pembinaan merupakan sebuah upaya yang dilakukan oleh Pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat dengan cara pemberian pelatihan kewirausahaan, binaan, pengawasan, maupun bimbingan serta bantuan untuk meningkatkan kemampuan usaha kecil, menengah agar menjadi usaha besar (Marbun: 1996:114). Diharapkan dengan adanya undang-undang yang berlaku usaha kecil, menengah dapat mengembangkan usahanya dan semakin kreatif serta inovatif yang nantinya akan meningkatkan pendapatan mereka.

Teori Mikro Ekonomi Konsep Pendapatan

Dalam ilmu ekonomi pendapatan didefinisikan sebagai hasil berupa uang atau hal materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia. Sedangkan pendapatan rumah tangga adalah total pendapatan dari setiap anggota rumah tangga dalam bentuk uang yang didapatkan baik sebagai gaji atau upah usaha rumah tangga. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dalam waktu tertentu (Samuelson dan Nordhaus, 2002). Pendapatan juga merupakan suatu gambaran mengenai posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat, oleh karena itu setiap orang yang bergelut dalam suatu jenis pekerjaan, termasuk pekerjaan di sektor informal atau perdagangan, akan selalu berusaha untuk selalu meningkatkan pendapatan dari hasil usahanya yang nantinya akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan keluarganya dan sebisa mungkin pendapatan yang didapatkan seseorang dapat meningkatkan kualitas ataupun taraf hidup keluarganya.

Teori Ongkos atau Biaya Produksi

Ongkos atau biaya produksi adalah segala sesuatu yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh faktor produksi maupun bahan mentah yang akan digunakan untuk menghasilkan sebuah produk/barang yang akan diproduksi (Khusaini, 2013:89). Jika ditinjau dari jangka waktu ongkos/biaya produksi terbagi menjadi dua macam yaitu jangka pendek dan jangka panjang. Dalam penelitian ini penulis menggunakan biaya produksi jangka pendek, yang dapat dilihat seperti berikut :

- 1) Biaya Tetap (Fixed Cost), Biaya yang tidak bergantung pada produk yang dihasilkan, walaupun perusahaan sedang tidak dalam proses produksi ($Q=0$), biaya tersebut akan tetap dikeluarkan .
- 2) Biaya Variabel (Variabel Cost), Biaya yang besar kecilnya tergantung pada proses produksinya.
- 3) Biaya Total (Total Cost), Jumlah antara biaya tetap dan biaya variabel.

Teori Laba/Profit

Tujuan utama sebuah perusahaan adalah untuk mencari laba (profit). Maka secara teoritis laba adalah kompensasi atas resiko yang ditanggung oleh perusahaan. Adapun rumus dari laba adalah sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Dimana pendapatan total adalah jumlah output yang terjual sejumlah (Q), dikalikan harga perunit sejumlah (P). Sedangkan total biaya sudah terjabarkan diatas.

Maka rumus laba dijabarkan sebagai berikut :

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ &= (P \cdot Q) - FC + VC\end{aligned}$$

C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Populasi dari penelitian ini adalah mitra UMKM sewa teras Indomaret di Kota Malang yang berjumlah 60 orang. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah purposive sampling. Variabel dependen dalam penelitian ini adalah pendapatan (laba kotor), sedangkan variabel independennya adalah modal, jam kerja, lokasi usaha, pembinaan. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer menggunakan kuesioner. Teknik analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda, koefisien determinasi R, uji T, uji F.

D. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kota Malang merupakan salah satu kota besar di Propinsi Jawa Timur dan merupakan salah satu tujuan wisata di Jawa Timur. Selain menjadi kawasan wisata, Kota Malang merupakan kota pendidikan sehingga menjadi daya tarik bagi pendatang. Hal tersebut menjadikan kota Malang sebagai kota yang berkembang. Perkembangan tersebut juga diikuti dengan berkembangnya sektor perdagangan, terutama pada sektor perdagangan ritel sebagai tuntutan dari pemenuhan kebutuhan penduduk maupun pendatang.

Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini digunakan untuk menyatakan pengaruh satu arah dari variabel bebas modal, jam kerja, lokasi usaha, dan pembinaan terhadap pendapatan mitra umkm Indomaret.

Tabel 1 Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig
	B	Std.Error	Beta		
Constant	-2.114	.914		-2.314	.024
Modal	.305	.138	.264	2.207	.032
Jam kerja	.201	.090	.247	2.232	.030
Lokasi	.201	.074	.264	2.706	.009
Pembinaan	.084	.035	.253	2.433	.018
Variabel terikat : Pendapatan					

Tabel 1 diatas menunjukkan bahwa persamaan regresi linier berganda pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

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

$$Y = -2.114 + 0,305 X_1 + 0,201 X_2 + 0,201 X_3 + 0,084 X_4 + e$$

Adapun analisis dari persamaan regresi linier berganda tersebut yaitu:

1. Nilai konstanta sebesar -2.114 dan nilai sig 0,024 artinya jika Modal (X1), Jam Kerja (X2), Lokasi (X3), dan Pembinaan (X4) nilainya 0, maka Pendapatan (Y) nilainya adalah -2.114.
2. Koefisien regresi untuk Modal (X1) sebesar 0,305 dan sig sebesar 0,03 hal ini menunjukkan bahwa apabila nilai Modal naik sebesar 1 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap, maka akan menaikkan nilai pendapatan sebesar 0,305 satuan.
3. Koefisien regresi untuk Jam Kerja (X2) sebesar 0,201 dan sig sebesar 0,03 hal ini menunjukkan bahwa apabila nilai Jam kerja naik sebesar 1 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap, maka akan menaikkan nilai pendapatan sebesar 0,201 satuan.
4. Koefisien regresi untuk Lokasi (X3) sebesar 0,201 dan sig sebesar 0,00 hal ini menunjukkan bahwa apabila nilai Jam kerja naik sebesar 1 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap, maka akan menaikkan nilai pendapatan sebesar 0,201 satuan.
5. Koefisien regresi untuk Pembinaan (X4) sebesar 0,084 dan sig sebesar 0,01 hal ini menunjukkan bahwa apabila nilai Jam kerja naik sebesar 1 satuan dengan asumsi variabel lainnya tetap, maka akan menaikkan nilai pendapatan sebesar 0,084 satuan

Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependent (Ghozali, 2013:97)

Tabel 2 Hasil Analisis Koefisien R²

Model	R Square	Adjusted Square	R	Std.Error
1	0.544	0.511		0.760

Pada tabel 2 menyatakan bahwa nilai R Square sebesar 0.544 berarti variabel bebas berhubungan dan mempengaruhi variabel terikat sebesar 0.544.

Hasil Uji T

Uji t digunakan untuk mengetahui signifikan atau tidaknya pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial. Berikut adalah hasil uji signifikansi secara parsial.

Tabel 3 Hasil Uji Hipotesis secara Parsial

Variabel Bebas (X)	Variabel Terikat (Y)	Sig	t-hitung	t-tabel	Hipotesis
Modal	Pendapatan mitra UMKM Indomaret	0.03	2.207	2.004	Ha diterima
Jam kerja		0.03	2.232	2.004	Ha diterima
Lokasi		0.00	2.706	2.004	Ha diterima
Pembinaan		0.01	2.433	2.004	Ha diterima

Berdasarkan tabel 3 dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Hasil perhitungan menunjukkan modal (X_1) memiliki nilai t hitung $2,207 > 2,004$ dan nilai sigifikansi $0,03 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Jadi dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh positif yang signifikan modal terhadap pendapatan mitra umkm.
2. Jam kerja (X_2) memiliki nilai t hitung $2,232 > t$ tabel $2,004$ dan nilai signifikansi $0,03 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima jadi dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh positif yang signifikan jam kerja terhadap pendapatan mitra umkm.
3. Jam kerja X_3 memiliki nilai t hitung $2,706 > t$ tabel $2,004$ dan nilai signifikansi $0,00 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima jadi dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh positif yang signifikan lokasi terhadap pendapatan mitra umkm.
4. Pembinaan (X_4) memiliki nilai t hitung $2,433 > t$ tabel $2,004$ dan nilai signifikansi $0,01 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima jadi dapat disimpulkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh positif yang signifikan pembinaan terhadap pendapatan mitra umkm.
5. Jadi berdasarkan pengujian masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial terlihat bahwa variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret Kota Malang adalah variabel Lokasi (X_3) dengan nilai t hitung yang lebih besar dibandingkan dengan variabel bebas lainnya.

Hasil Uji F

Uji F dalam penelitian ini digunakan untuk mengukur pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara simultan. Hasil uji secara simultan antar variabel dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4 Hasil Uji Hipotesis Secara Simultan

Variabel Bebas	Variabel terikat	Sig	F hitung	F Tabel	Hipotesis
Modal					
Jam kerja	Pendapatan	0.000	16.409	2.54	Ha Diterima
Lokasi					
Pembinaan					

Pembahasan

Pengaruh Modal, Jam kerja, Lokasi, dan Pembinaan secara simultan terhadap pendapatan Mitra UMKM Indomaret di Kota Malang

Berdasarkan hasil uji signifikansi koefisien regresi secara simultan diperoleh hasil bahwa modal, jam kerja, lokasi, pembinaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret di Kota Malang. Yang berarti semakin tinggi modal, lama jam kerja, lokasi strategis, dan semakin intensif pembinaan maka semakin tinggi pula pendapatan yang dicapai oleh pemitra.

Dan berdasarkan perhitungan regresi linier berganda dengan bantuan SPSS menghasilkan nilai konstanta sebesar -2.114 (negatif), ini berarti variabel X sangatlah penting bagi pendapatan mitra UMKM Indomaret karena apabila variabel X nya tidak ada maka pendapatan mitra UMKM akan bernilai sebesar nilai tersebut.

Sedangkan berdasarkan uji parsial T semua variabel memiliki pengaruh positif signifikan terhadap pendapatan, Modal berperan sebagai biaya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari pelaku usaha yang berarti modal berpengaruh kepada pendapatan, jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret di Kota Malang. Jam kerja mitra berada diangka 9-10 jam perhari. Jam kerja ditentukan oleh pemilik usaha dan pegawai bekerja sesuai dengan kemauan pemilik usaha, dan Indomaret tidak membatasi berapa jam operasional mitranya tiap hari. Hubungan jam kerja yang memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan sejalan dengan teori alokasi waktu kerja yang digagas oleh Adam Smith yang dijelaskan pada bab kajian teori.

Lokasi usaha didepan Indomaret terbukti strategis berdasarkan kesimpulan dari beberapa artikel yang ditinjau dari keramaian lokasi, keberadaannya dipinggir jalan, dan keberadaannya dipusat perbelanjaan modern/tradisional. Pembinaan yang dilakukan pihak Indomaret meliputi:

pemberian pelatihan kewirausahaan, bantuan dalam operasional, serta bimbingan dari pemitra sehingga pembinaanpun memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan mitranya.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel modal, jam kerja, lokasi, dan pembinaan secara bersama-sama terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret di Kota Malang.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan variabel modal, jam kerja, lokasi, dan pembinaan secara parsial (sendiri-sendiri) terhadap pendapatan mitra UMKM Indomaret di Kota Malang.

Saran

Berdasarkan beberapa temuan dalam penelitian ini, saran yang dapat diberikan penulis adalah sebagai berikut:

1. Lokasi usaha memberikan pengaruh terbesar bagi pendapatan pedagang, yang berarti program kemitraan memiliki pengaruh besar dalam pendapatan pedagang. Jadi program ini perlu untuk terus ditingkatkan dengan cara memberikan kesempatan bagi tiga atau lebih mitra UMKM untuk menempati teras Indomaret, agar semakin banyak UMKM baru yang tumbuh sebagai penopang ekonomi Indonesia.
2. Pemerintah atau dinas terkait diharapkan semakin giat dalam melakukan pengawasan bagi program kemitraan ini, agar semua toko modern dapat memenuhi kewajibannya

DAFTAR PUSTAKA

- Anonim. 2003. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Manajemen Penelitian*, Jakarta: Rineka Cipta.
- Asghar Afshar, D.C. 2011. The Relationship between Government Policy and the growth of Entrepreneurship in the Micro, Small & Medium Enterprises of India. *Journal of Technology Management & Innovation*. J Technol.Manag. Innov 2011, volume 6 issue 1.
- Badan Pusat Statistika Kota Malang. (2010). *Penduduk Kota Malang menurut Kecamatan dan Jenis Kelamin, Tahun 2000 – 2010*. <http://malangkota.bps.go.id/> diakses pada 2 Januari 2016.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang. (2014). *Data Industri Kecil dan Menengah*. <http://disperindag.malangkota.go.id/> diakses pada 04 Januari 2016.
- Departemen Perdagangan Republik Indonesia. 1997. Tentang Jenis-jenis Perdagangan Eceran. Indonesian Commercial Newsletter. 2011. Perkembangan Bisnis Ritel Modern. www.datacon.co.id/Ritel-2011ProfilIndustri.html. Diakses pada 10 Januari 2016.
- Joesron, Tati Suhartati & M Fathorrazi. 2012. *Teori Ekonomi Mikro*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kantor Dinas Perdagangan dan Perindustrian. 2016. Data Ritel Modern di Kota Malang
- Khusaini, Mohammad. 2013. *Ekonomi Mikro; Dasar-dasar Teori*. Malang: UB Press
- Khusaini, Mohammad. 2013. *Ekonomi Mikro Dasar-Dasar Teori*. Malang: Universitas Brawijaya Press (UB Press).
- Media Berkala KPPU ed.34-2012. Negeri Surga Ritel. www.kppu.go.id/uploads/kompetisi-34. Diakses pada 10 Januari 2016.
- Marbun. 1996. *Manajemen Perusahaan Kecil*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo.
- Nasution, S. 2000. *Metode Research*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Nazir, Mohammad. 1998. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia
- Peraturan Presiden No.112 Tahun 2007. [Hukumunsat.ac.id>perpres.112.2007](http://www.hukumunsat.ac.id/perpres.112.2007) (download)
- Riyanto, Bambang. 1998. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta.
- Republika Online. 2016, 5 Januari. *Aprindo Optimis Industri Retail Tumbuh Positif*. <http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/makro/16/01/05/o0hfjd254-aprindo-optimistis-industri-retail-tumbuh-positif-part1> diakses pada 10 Januari 2016.
- Samuelson, Paul & Nordhaus, William D. 2002. *Makro Ekonomi*. Jakarta: Erlangga.
- Sanusi, Anwar. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.

- Soeratno & Lincoln Arsyad.1988. *Metodologi Penelitian untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Soliha, Euis. 2008. Analisis Industri Ritel di Indonesia. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi* ISSN, Vol. 15 (No.2): 128-142. www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/fe3/article/download/ . Diakses pada 23 Desember 2015.
- Struyk Raymond J. 2011. Which Indonesian Small and Medium Firms Use Formal Financial Services?. *Journal of Economic and Finance*. Vol.3, No.4; September 2011
- Sofia, Hanni. Memperkuat Struktur Permodalan UMKM. <http://www.pelita.or.id/cetakartikel.php?id=33124>. Diakses pada 6 Februari 2016.
- Tambunan, Tulus. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia*. Jakarta: Salemba empat.
- Tambunan, Tulus. 1999. *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*. Jakarta: Salemba Empat.