

PENGARUH PERILAKU KEWIRAUSAHAAN DAN KUALITAS PRODUK TERHADAP OMSET PENJUALAN PEDAGANG KAKI LIMA DI ALUN-ALUN PURWOREJO KABUPATEN PURWOREJO

Erik Dwi Prakoso

Program Studi Pendidikan Ekonomi, FKIP
Universitas Muhammadiyah Purworejo

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk : mengetahui ada tidaknya pengaruh perilaku wirausaha terhadap omset penjualan Pedagang Kaki Lima di Alun – Alun Purworejo, pengaruh perilaku wirausaha dan kualitas produk secara bersama – sama terhadap omset penjualan Pedagang Kaki Lima di Alun – Alun purworejo. Pengambilan sampel dengan cara *Sampel Kuota atau Quota Sampel*. Teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif dan analisis kuantitatif dengan korelasi produk moment . Analisis Deskriptif menunjukkan bahwa, perilaku wirausaha berada pada kategori baik sebesar 70%, kualitas produk berada pada kategori baik sebesar 66,67%, dan omset penjualan berada pada kategori tinggi sebesar 76,67%. Berdasarkan Analisis Kuantitatif menunjukkan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan antara perilaku wirausaha terhadap omset penjualan sebesar 50,12% ($r = 0,708$; $t_{hitung} = 5,212$; ; $sig. = 0,000 < 0,05$). Ada pengaruh yang positif dan signifikan antara kualitas produk terhadap omset penjualan sebesar 37,33 % ($r = 0,611$; $t_{hitung} = 4,009$; $sig. = 0,000 < 0,05$). Ada pengaruh yang positif dan signifikan secara bersama – sama terhadap omset penjualan sebesar 98,00% dan 2,00 % dipengaruhi oleh faktor lain ($R = 0,990$; ; $F_{hitung} = 677, 652$; $sig. 0,000 < 0,05$). Dengan demikian hipotesis dapat diterima.

Kata kunci : perilaku wirausaha, kualitas produk, omset penjualan

A. PENDAHULUAN

Kemajuan di bidang perekonomian selama ini telah banyak membawa perkembangan yang cukup pesat dalam bidang usaha. Sejalan dengan itu banyak bermunculan pedagang kaki lima.

“Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti terotoar, pingir – pingir jalan umum, dan lain sebagainya”.
([www. Blog Spot//definisi pedagang kaki lima//.com](http://www.BlogSpot//definisi.pedagang.kaki.lima//.com))

Pedagang Kaki Lima merupakan pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha. Lokasi pedagang kaki lima sangat berpengaruh terhadap perkembangan dan kelangsungan usaha para pedagang kaki lima, yang pada gilirannya akan mempengaruhi pula volume penjualan dan tingkat keuntungan.

Peranan pemasaran dalam mencapai tujuan pedagang dapat dilihat dari keuntungan pedagang itu sendiri, dalam hal ini ditentukan oleh tingkat penjualan. Apabila pedagang tidak mampu mencapai volume penjualan yang ditargetkan, berarti penerimaan hasil penjualan akan lebih rendah dari yang direncanakan yang pada akhirnya keuntungan yang ditargetkan tidak akan dicapai.

Omset penjualan total jumlah penjualan barang atau jasa dari laporan laba rugi pedagang (laporan operasi) selama periode penjualan tertentu. Dari definisi diatas dapat dikemukakan bahwa yang dimaksud dengan omset penjualan adalah total jumlah barang dan jasa yang dihitung berdasarkan jumlah laba bersih dari laporan laba rugi perusahaan (laporan operasi) selama satu masa jual. (<http://blogspot.pengertianomsetpenjualan//.com>)

Syarat yang harus dipenuhi oleh pedagang agar sukses dalam persaingan adalah berusaha mencapai tujuan untuk menciptakan dan mempertahankan pelanggan. Hal tersebut bisa dicapai oleh Pedagang Kaki Lima dengan berbagai upaya diantaranya upaya memberikan pelayanan, kenyamanan, mampu menyediakan produk yang berkualitas dan yang mudah dijangkau oleh konsumen agar mereka merasa senang untuk membeli barang – barang kebutuhan yang mereka inginkan.

Para wirausaha adalah orang - orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menilai kesempatan – kesempatan bisnis; mengumpulkan sumber – sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan daripadanya dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses. (Geoffrey G. Meredith 2002 : 5)

“Para wirausaha adalah individu – individu yang berorientasi kepada tindakan, dan bermotivasi tinggi yang mengambil resiko dalam mengejar tujuannya”. (Geoffrey G. Meredith 2002 : 5)

Menurut Joseph Schumpeter dalam dalam Buchari Alma (2013 : 24) “Wirausaha adalah : orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi yang baru atau mengolah bahan baku baru”.

Dilihat dari perkembangan pemasaran yang terjadi pada saat ini tidak hanya perilaku kewirausahaan yang mendominasi atau menunjang omset penjualan Pedagang Kaki Lima di Alun – Alun Purworejo tetapi faktor dari kualitas produk juga memiliki peran penting dalam proses penjualan tersebut.

“Kualitas (*quality*) adalah totalitas fitur dan karakteristik produk atau jasa yang bergabung pada kemampuannya untuk memuaskan kebutuhan yang dinyatakan atau tersirat”. (Philip Kotler & Kevin Lane Keller, 2009 : 143)

Kotler dan Armstrong (1996 : 274) dalam [www. Blog spot // definisi produk.com](http://www.blogspot.com). “produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen”.

Pengaruh kualitas produk dan jasa, kepuasan pelanggan dan provitabilitas perusahaan adalah tiga hal yang terkait erat. Semakin tinggi pula tingkat kualitas, semakin tinggi tingkat kepuasan pelanggan yang di hasilkan, yang mendukung harga yang lebih tinggi dan biaya yang lebih rendah. (Philip Kotler & Kevin Lane Keller, 2009 : 144)

“Konsep penjualan beranggapan bahwa konsumen dan bisnis jika dibiarkan tidak akan membeli cukup banyak produk organisasi. Karenanya organisasi tersebut harus melakukan upaya penjualan dan promosi yang agresif”. (Philip Kotler & Kevin Lane Keller, 2009 : 19)

Dalam proses penentuan dimana keterkaitan perilaku wirausahawan dalam menjalankan bisnis mereka dengan kualitas produk yang mereka tawarkan akan mempengaruhi proses penjualan akhir mereka kepada konsumen.

Masalah yang timbul dalam penelitian ini adalah: (1) Apakah ada pengaruh yang positif dan signifikan antara perilaku wirausaha terhadap omset penjualan Pedagang Kaki Lima di alun – Alun Purworejo. (2) Apakah ada pengaruh yang positif dan signifikan antara kualitas produk terhadap omset penjualan Pedagang Kaki Lima di Alun – Alun Purworejo. (3) Apakah ada pengaruh yang positif dan signifikan antara perilaku wirausaha dan kualitas produk terhadap omset penjualan Pedagang Kaki Lima di Alun – Alun Purworejo.

B. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang dipakai adalah *Ex-post facto* yaitu “ suatu penelitian yang dilakukan untuk meneliti peristiwa yang telah terjadi dalam kemudian meruntut kebelakang untuk mengetahui ifaktor-faktor yang dapat menyebabkan timbulnya kejadian tersebut. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif.

Populasi dalam penelitian ini adalah Pedagang Kaki lima di Alun – Alun Kabupaten Purworejo. Pengambilan sampel dilakukan dengan cara *Sampel Kuota atau Quota Sampel* yang mempunyai ciri-ciri tertentu sampai jumlah (kuota) yang diinginkan yaitu 30 pedagang kaki lima. Metode yang digunakan dalam mengumpulkan data adalah metode angket (kuesioner). Uji instrumen dengan uji validitas dan reliabilitas. Sedangkan teknik analisis data menggunakan analisis deskriptif dan kuantitatif korelasi *product moment*. Sedangkan analisis menggunakan analisis regresi linear ganda. Uji menggunakan uji t, uji F dan koefisien determinasi untuk mengetahui besarnya pengaruh variable bebas terhadap variabel terikat.

C. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan Analisis Deskriptif menunjukkan bahwa, variabel perilaku wirausaha berada pada kategori baik yaitu sebanyak 21 PKL (70%) dengan frekuensi terbanyak pada skor 26 – 33. Variabel Kualitas Produk berada pada kategori baik yaitu sebanyak 20 PKL (66,67%) dengan frekuensi terbanyak pada

skor 26 – 33. Sedangkan Variabel Omset Penjualan berada pada kategori tinggi yaitu sebanyak 23 PKL (76,67%) dengan frekuensi terbanyak pada skor 13 – 18.

Untuk mengetahui pengaruh perilaku dan kualitas terhadap omset penjualan maka dilakukan analisis regresi linear ganda. Data tersebut dapat dilihat pada tabel berikut:

Coefficients ^a											
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Correlations			Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Zero-order	Partial	Part	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-.344	.464		-.743	.464					
	X1	.299	.057	.564	5.212	.000	.984	.708	.140	.062	16.187
	X2	.225	.056	.434	4.009	.000	.980	.611	.108	.062	16.187

a. Dependent Variable: Y

Model Summary										
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.990 ^a	.980	.979	.27093	.980	677.652	2	27	.000	

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Berdasarkan Analisis Kuantitatif diperoleh koefisien: Perilaku Wirausaha diperoleh ($r = 0,708$; $t_{hitung} = 5,212$; ; $sig. = 0,000 < 0,05$) pegaruhnya sebesar 50,12 % terhadap omset penjualan. Kualitas Produk diperoleh ($r = 0,611$; $t_{hitung} = 4,009$; $sig. = 0,000 < 0,05$), pegaruhnya sebesar 37,33 % terhadap omset penjualan. Hasi uji F, diperoleh ($R = 0,990$; ; $F_{hitung} = 677, 652$; $sig. 0,000 < 0,05$). Sehingga memberi pengaruh positif dan signifikan secara bersama – sama terhadap omset penjualan sebesar 98,00% dan sisanya sebesar 2,00 % dipengaruhi oleh faktor lain.

Berdasarkan hasil analisis dapat disimpulkan bahwa jika perilaku kewirausahaan tinggi atau baik maka omset penjualan akan meningkat atau

tinggi, jika kualitas produk tinggi atau baik maka omset penjualan akan meningkat, sebaliknya jika perilaku kewirausahaan rendah maka omset penjualan akan menurun, jika kualitas produk rendah maka omset penjualan akan menurun.

D. SIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan ada pengaruh positif dan signifikan antara perilaku kewirausahaan terhadap omset penjualan Pedagang Kaki Lima di Alun – Alun Purworejo, ada pengaruh positif dan signifikan antara kualitas produk terhadap omset penjualan Pedagang Kaki Lima di Alun – Alun Purworejo, ada pengaruh yang positif dan signifikan antara perilaku kewirausahaan dan kualitas produk terhadap omset penjualan Pedagang Kaki Lima di Alun – Alun Purworejo.

Saran bagi Pedagang Kaki Lima perlu mempertahankan perilaku wirausahanya, sehingga dapat meningkatkan omset penjualan. Pedagang Kaki Lima perlu meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan sehingga konsumen menjadi lebih puas dan dapat meningkatkan omset penjualan. Pedagang Kaki Lima perlu meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan sehingga konsumen menjadi lebih puas. Pedagang Kaki Lima perlu memperhatikan kualitas produk agar meningkatkan omset penjualan. Kualitas Produk yang ada perlu ditingkatkan agar konsumen selalu merasa puas dan kembali untuk membeli.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchori. 2010. *Kewirausahaan*. Bandung : Alfa Beta.
- Feingenbaum. 1992:6. Pengertian Kualitas Produk. Diunduh dari <http://Blog Spot Arianto Smile Is My Style//.com> pada tanggal 3 Mei 2014
- Kamus Bahasa. 2000:626. Definisi Omset Penjualan. Diunduh dari <http://Blog Spot Nanang Budianas//.com> pada tanggal 5 Mei 2014

Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer. 1991. Definisi Pedagang Kaki Lima.

Diunduh dari <http://Blog Spot Naya Maugak//.com> pada tanggal 3 Mei 2014

Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi 12*. Jakarta: PT Indeks.

Meredith, G. Geoffrey. 2002. *Kewirausahaan*. Jakarta pusat : PPM

