

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di zaman serba modern dan instan ini, sebenarnya peluang usaha sangatlah banyak dan cukup menjanjikan bagi mereka yang rajin dan mau bekerja keras, dan tidak ada kata menyerah untuk membangun dunia wirausaha di manapun juga meskipun secara finansial sangat terbatas dan besar di tuntutan kemandirian yang matang. Dengan mengembangkan Peluang usaha *Franchise* seperti berwiralaba di bidang niaga dan jasa dewasa ini, sangatlah menjanjikan dan sangat menguntungkan. Betapa tidak, dari bisnis waralaba yang akhir-akhir ini berkembang pesat di tanah air, banyaklah sudah tercipta dan bermunculan pengusaha-pengusaha muda dan bahkan pengusaha pemula di tanah air ini yang berkembang-sukses dan mampu dalam membangun istana bisnisnya serta berperan aktif dalam meningkatkan taraf kehidupan dan roda perekonomian negeri ini.

Dalam kehidupan sehari-hari kita sering menyaksikan berbagai aktifitas sebagai berikut. Seorang atau sekelompok orang mengeluarkan sejumlah uang untuk membeli sejumlah barang, kemudian barang tersebut dipajang di suatu lokasi tertentu untuk dijual kembali kepada konsumennya. Atau seseorang membeli sejumlah barang, kemudian diolah atau diproses lalu disajikan dalam bentuk makanan di suatu lokasi untuk dinikmati konsumennya. Atau seseorang membeli bahan baku, diolah dan diproses menjadi barang tertentu kemudian diperjualbelikan ke berbagai daerah yang membutuhkan. Atau seseorang membuka suatu usaha jasa, dan menunggu kedatangan *consumen* yang

membutuhkan pelayanan dengan balas jasa tertentu. Kemudian, pada sore hari atau suatu waktu atau periode tertentu mereka mulai menghitung jumlah uang yang telah dikeluarkan dan jumlah uang yang masuk. Dari perhitungan ini ada kelebihan dan ada kekurangan. Jika uang yang masuk lebih besar daripada yang keluar, mereka menyebutnya sebagai keuntungan. Namun jika yang terjadi sebaliknya, mereka menyebutnya sebagai kerugian.

Jika kita perhatikan, kegiatan keseharian mereka tampaknya sederhana. Namun, namun jika kita lihat lebih teliti lagi, ternyata mereka begitu pandai mengatur waktu, memilih bahan atau barang yang akan dijual. Mereka pandai mengolah, mengemas, sampai menciptakan produk yang dapat diterima masyarakat. Mereka pandai membaca keinginan, kebutuhan dan selera konsumennya. Mereka pun pandai menentukan komposisi produk, jumlah, dan jenis biaya yang akan dikeluarkan. Mereka juga pandai dalam menentukan harga yang harus dibayar oleh pelanggan (harga jual) sehingga menghasilkan keuntungan. Mereka pun pandai melayani konsumennya sehingga merasa nyaman dan melakukan transaksi secara terus menerus.

Dalam skala yang lebih luas, mereka begitu pandai memberi perintah, membagi tugas dan tanggung jawab kepada orang lain untuk melakukan kegiatan. Kemudian, karyawannya pun begitu patuh menjalankan perintah. Tugas dan tanggung jawab tersebut perintahnya untuk membuat sesuatu atau melayani sesuatu dilakukan dengan penuh tanggung jawab, baik dalam kegiatan maupun dalam bentuk laporan tertulis.

Gambaran seperti di atas merupakan gambaran kegiatan seorang wirausaha dalam kesehariannya. Kepiawian dan keahlian mereka dalam

menjalankan aktifitas tanpa rasa canggung, takut, malu, atau minder merupakan menu keseharian yang menjadi rutinitas. Dalam menjalankan kegiatannya mereka tidak menunggu perintah tetapi memerintah anak buahnya (karyawan) untuk melakukan sesuatu kegiatan. Semua yang mereka lakukan diperoleh dari pengalaman yang pernah mereka lakukan atau pengalaman dari orang lain.

Secara sederhana arti wirausahaan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seorang diri atau berkelompok. Seorang wirausahaan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Risiko kerugian merupakan hal biasa karena mereka memegang prinsip bahwa faktor kerugian pasti ada. Bahkan semakin besar risiko kerugian yang bakal dihadapi, semakin besar pula peluang keuntungan yang dapat diraih. Tidak ada istilah rugi selama seseorang melakukan usaha dengan penuh keberanian dan penuh perhitungan. Inilah yang disebut dengan jiwa wirausaha.

Usaha kecil menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah: "Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat."

Berdasarkan paparan di atas penulis dapat menyimpulkan bahwa hadirnya UKM di dalam kehidupan masyarakat merupakan sebagai penyelamat perekonomian masyarakat terutama pada masyarakat kalangan bawah. Hal ini terlihat pula ketika berdirinya UKM di berbagai wilayah telah mampu menyerap tenaga kerja sehingga tingkat pengangguran mulai berkurang.

Dewasa ini dengan semakin berkembangnya aktifitas kewirausahaan (*Entrepreneurship*), memberikan dampak positif dengan lahirnya bermacam-macam jenis usaha. Pelaku usaha semakin kreatif dan inovatif dalam menawarkan produk barang dan jasa yang dihasilkan kepada konsumennya. Salah satu jenis usaha yang berkembang saat ini adalah bisnis waralaba (*franchising*).

Waralaba (*franchising*) merupakan kerjasama manajemen untuk menjalankan perusahaan cabang atau penyalur. Dalam kerjasama *franchising*, perusahaan induk (*franchisor*) memberikan bantuan manajemen secara berkesinambungan. Seluruh citra (*goodwill*), pembuatan dan teknik pemasaran diberikan kepada perusahaan penyalur atau *franchise* (Mudjiarto 2006, h. 106).

Usaha *Laundry* adalah salah satu alternatif jenis usaha yang dapat dipilih dalam berwirausaha. Bisnis *laundry* mulai berkembang di tahun 1990-an, sejak adanya sistem *franchise* (waralaba) dari luar negeri. Dalam beberapa tahun terakhir, muncul bisnis sejenis yang menggunakan waralaba lokal dan *agency system* yang dapat memberikan layanan dengan harga terjangkau. Sehingga, layanan yang semula hanya bisa dinikmati oleh masyarakat kelas atas, kini bisa dinikmati juga oleh masyarakat kelas menengah ke bawah. Dari sinilah, terciptanya kombinasi antara layanan murah dan layanan cuci-setrika yang sekarang ini dikenal dengan sebutan *laundry* kiloan, yaitu usaha cuci-setrika.

Usahalaundry menguntungkanakan selalu hidup & Pangsa pasar luas, mencuci merupakan kebutuhan pokok semua orang. Selama orang masih pakai baju, bisnis laundry masih tetap akan hidup. Pangsa pasar mulai dari mahasiswa, kost, rumah tangga, industri, perhotelan, rumah makan, perkantoran, dan segala bisnis yang berkaitan dengan konveksi. Pakaian yang penetapan harganya dihitung berdasarkan hitungan kilogram (bukan perpotong pakaian).

Adapun penyebab utama munculnya bisnis laundry ini adalah adanya perubahan gaya hidup dan tuntutan kesibukan, menjadikan sebahagian masyarakat memilih menggunakan jasa pencucian pakaian (*laundry*) untuk meringankan pekerjaan cuci-setrika. Harga yang ditawarkan juga memberikan pengaruh kepada masyarakat untuk menggunakan jasa *laundry* ini.

Saat ini, usahalaundry kiloan tidak sulit lagi ditemukan. Usaha ini biasanya memilih lokasi di daerah yang banyak rumah kos atau rumah kontrakan mahasiswa ataupun karyawan. Setiap bisnis *laundry* menawarkan harga dan penawaran yang menarik, serta memberikan kualitas yang terbaik kepada konsumennya.

Pendapatan usahalaundry juga dipengaruhi oleh adanya kepadatan penduduk, jumlah penghasilan penduduk, tingkat pertarungan bisnis, jumlah lalu lalang dan pusat keramaian atau pusat sentra usaha.

Dari uraian diatas, dapat kita lihat bahwa *trend* mencuci di *laundry* sudah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat, selain dapat meringankan pekerjaan cuci dan setrika, usaha *laundry* juga memberikan kualitas yang baik dengan harga yang terjangkau. Dengan manfaat dari usaha *laundry* ini sebagian masyarakat, maka penulis tertarik untuk melaksanakan penelitian jasa *laundry* dengan judul

“Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Laundry di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat”.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh kuantitas produksi dan harga, terhadap pendapatan Usaha *Laundry* di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh kuantitas produksi dan harga, terhadap pendapatan usaha *laundry* di kecamatan johan pahlawan Kabupaten Aceh Barat.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat Teoritis

a. Bagi Penulis/ Peneliti

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan bagi penulis khususnya dibidang usaha *Laundry*. Selain itu sebagai wujud nyata penerapan teori-teori yang diterima di bangku kuliah penulis dapat membandingkan antara teori dan praktek yang terjadi di lapangan.

b. Bagi Lingkungan Akademik

Hasil penelitian dapat dijadikan sambungan ilmu pengetahuan bagi kalangan akademisi dan menambah manfaat bagi program studi atau mahasiswa, juga sebagai bahan referensi bagi penelitian lain yang akan melakukan penelitian yang berhubungan dengan usaha *laundry* untuk masa yang akan datang, dan menambah bahan bacaan bagi para mahasiswa di Universitas Teuku Umar.

1.4.2 Manfaat Praktis

Dapat memberikan kontribusi mengenai data dan informasi yang dapat membantu penelitian lebih lanjut dari peneliti lainnya terutama mengenai Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha *Laundry* di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat.

1.5 Sistematika Pembahasan

Adapun sistematika dalam penelitian ini, yaitu bagian pertama merupakan pendahuluan yang menguraikan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika pembahasan.

Bagian kedua, yaitu tinjauan pustaka tentang pengertian pendapatan, pengertian industri, pengertian usaha *laundry*, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dan hipotesis.

Bagian ketiga tentang populasi dan sampel, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisis data, definisi operasional variabel, model analisis dan pengujian hipotesis.

Bagian Keempat pembahasan hasil menjelaskan mengenai deskripsi objek penelitian serta analisis data dan pembahasan hasil penelitian sesuai dengan analisis yang telah digunakan.

Bagian Kelima kesimpulan dan saran berisi tentang kesimpulan yang diambil dari hasil penelitian serta saran yang penulis ajukan untuk beberapa pihak, dalam skripsi ini dilengkapi dengan daftar pustaka yang penulis gunakan dalam penyusunan skripsi ini.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1.1 Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibandingkeuntungan yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran. Pertumbuhan pendapatan merupakan indikator penting dari penerimaan pasar dari produk dan jasa perusahaan tersebut. Pertumbuhan pendapatan yang konsisten, dan juga pertumbuhan keuntungan, dianggap penting bagi perusahaan yang dijual ke publik melalui saham untuk menarik investor.

Menurut Sukirno (2006, h. 47) pendapatan adalah jumlah penghasilan yaitu di terima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan. Beberapa klasifikasi pendapatan antara lain:

1. Pendapatan pribadi/*personal income* yaitu semua jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan sesuatu kegiatan apapun yang diterima penduduk suatu negara.
2. Pendapatan Disposable yaitu pendapatan pribadi dikurangi pajak yang harus dibayarkan oleh para penerima pendapatan, nilai yang tersisa dari pendapatan tersebut yang siap dibelanjakan inilah yang dinamakan pendapatan disposable.
3. Pendapatan Nasional yaitu nilai seluruh barang barang jadi dan jasa jasa yang diproduksi oleh suatu Negara dalam satu tahun.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis mengambil kesimpulan bahwa pendapatan adalah hasil yang diperoleh seseorang setelah melakukan pekerjaan atau adanya balas jasa. Pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi dua, yaitu pendapatan permanent (*permanent income*) dan pendapatan sementara (*transitory income*). Pendapatan permanen dapat diartikan sebagai pendapatan yang selalu diterima pada periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, sebagai contoh pendapatan upah dan gaji, serta pendapatan yang diperoleh dari hasil semua faktor yang menentukan kekayaan seseorang. Sedangkan pendapatan sementara adalah pendapatan yang diterima dalam setiap kegiatan tertentu, sebagai contoh upah yang diterima seseorang dalam bentuk harian atau mingguan.

Pendapatan merupakan penerimaan bersih seseorang baik berupa uang maupun barang. Pendapatan atau sering disebut *income* dari seorang warga masyarakat adalah hasil penjualannya dari faktor-faktor produksi dan sektor produksi ini memberi faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai *input* dengan harga yang berlaku dipasar.

Menurut Kuswandi Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul akibat aktivitas normal perusahaan selama satu periode, arus masuk itu mengakibatkan kenaikan modal (*ekuitas*) dan tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan adalah pemasukan dari penjualan produk dan pelayanan (*Russel swanburg*). Pendapatan adalah determinan primer dari seberapa banyak orang yang memilih untuk mengkonsumsi (*Keynes*). Pendapatan merupakan penjumlahan dari masing-masing efek pada industri (T Wahyudi dkk). Sedangkan menurut ikatan akuntan Indonesia Pendapatan adalah penghasilan

yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan.

Pendapatan usaha *laundry* adalah kegiatan yang diperoleh dari kegiatan usaha. Pendapatan usaha diharapkan mencerminkan tingkat kekayaan dan besarnya modal yang dimiliki seseorang. Pendapatan yang besar mencerminkan tersedianya dana yang cukup dalam usaha *laundry* kiloan

Menurut Arianto (2005, h.74) mendefinisikan Pendapatan adalah keseluruhan penerimaan dari satu unit usaha selama satu jasa yang dihasilkan banyak dan mempunyai nilai jual yang tinggi dan biaya produksi rendah, maka dengan sendirinya tingkat keuntungan yang diperoleh akan tinggi dari periode tertentu setelah dikurangi dengan penjualan retur dan potongan-potongan. Maksud penjualan retur adalah pengembalian barang yang oleh pelanggan karena barang tertentu rusak yang dikirim atau tidak sesuai dengan pesanan. Sedangkan potongan penjualan adalah potongan yang diberikan kepada pelanggan karena langganan membayar lebih cepat sesuai dengan waktu yang telah ditentukan untuk mendapat potongan. Dengan kata lain pendapatan adalah kenaikan kotor (*gross*) dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan dagangan, pelaksanaan jasa kepada pelanggan atau klien, penyewaan harta, peminjaman uang dan semua kegiatan usaha serta profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.

Selanjutnya menurut Sukirno (2006, h.47) pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu baik harian, mingguan, bulanan, maupun tahunan.

Pendapatan atau *revenue* merupakan kenaikan kotor atau *gross* dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dagangan, pelaksanaan jasa

kepada pelanggan atau klien, penyewa harta, peminjam uang, dan semua kegiatan usaha serta profesi yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.

Dari pengertian diatas dapat diambil kesimpulan bahwa pendapatan merupakan penerimaan yang diperoleh dari hasil penjualan atau memproduksi barang dan jasa pada suatu priode waktu tertentu.

Pendapatan juga dapat dihasilkan melalui berbagai kegiatan usaha, baik yang berasal dari usaha perdagangan, jasa maupun profesi yang berpengaruh terhadap peningkatan laba kotor (laba bruto).

2.1.2 Jenis dan Fungsi Pendapatan

Pendapatan terdiri dari beberapa jenis, sebagai berikut:

1. Pendapatan bersih (*disposable income*): adalah pendapatan seseorang sesudah dikurangi pajak langsung.
2. Pendapatan diterima di muka (*unearned revenues*) : adalah uang muka untuk pendapatan yang belum dihasilkan.
3. Pendapatan lain-lain: adalah pendapatan yang berasal dari sumber-sumber diluar kegiatan utama perusahaan, tidak termasuk dalam pendapatan operasi, misalnya: pendapatan bunga, pendapatan sewa, pendapatan deviden dan laba penjualan aktiva tetap.
4. Pendapatan permanen (*permanent income*): adalah pendapatan rata-rata yang diharapkan rumah tangga konsumsi selama hidupnya.
5. Pendapatan uang (*money income*): adalah pendapatan rumah tangga konsumsi atau rumah tangga produksi dalam bentuk suatu kesatuan moneter.
6. Pendapatan usaha (*operating revenue*): adalah pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan.

7. Pendapatan yang diterima di muka (*unearned revenue or income*):

a. Pendapatan (atau penghasilan) yang diterima di muka tetapi belum diakui sebagai pendapatan (dicatat sebagai utang pendapatan) pada saat penerimaannya, dan baru akan diakui sebagai pendapatan manakala perusahaan telah menyelesaikan kewajibannya berupa pengiriman barang atau penyerahan jasa kepada pihak yang bersangkutan pada waktu yang akan datang. Unearned revenue dapat diakui secara bertahap sesuai dengan penyelesaian kewajiban oleh perusahaan; *deferred revenue*. Disebut juga dengan pos-pos transitoris pasif.

b. (pajak) pendapatan dari sumber-sumber selain jasa-jasa pribadi.

8. Pendapatan yang masih harus diterima (*accrued revenues or accrued receivable*): adalah pendapatan yang sudah dihasilkan (*earned*) walaupun piutang yang bersangkutan belum jatuh tempo (belum saatnya ditagih).

Menurut Noor (2007, h.186) untuk keperluan manajerial jenis-jenis pendapatan dibedakan menjadi beberapa jenis sebagai berikut:

a. Pendapatan Total (*Total Revenue, TR*)

Pendapatan total adalah jumlah seluruh pendapatan dari penjualan, *total revenue* ini adalah hasil perkalian dari jumlah unit yang terjual (Q), dengan harga per unit (P), hal ini dapat dinyatakan dengan persamaan matematis:

$$TR = P \cdot Q$$

Rumusan diatas adalah rumusan sederhana. Dalam praktiknya, harga (P) maupun kuantitas yang terjual (Q) dapat berubah setiap saat. Oleh karena itu, maka baik pendapatan total (TR), harga (P), maupun kuantitas (Q), ditambah

notasi I , sehingga rumusnya menjadi $TR_i = P_i \cdot Q_i$, sehingga untuk memperoleh pendapatan total lebih dapat dirumuskan dengan $TR = \sum TR_i$.

- a. Pendapatan rata-rata atau pendapatan per unit barang dan jasa (*Average Revenue, AR*)

Pendapatan rata-rata adalah pendapatan rata-rata dari setiap unit penjualan, oleh karena itu maka pendapatan rata-rata (AR) dapat juga dirumuskan sebagai hasil bagi dari pendapatan total (TR) dengan jumlah unit yang terjual (Q) dalam bentuk matematisnya adalah $AR = TR/Q$ atau $PQ/Q = P$

- b. Pendapatan tambahan atau penerimaan marginal (*Marginal Revenue, MR*)

Penerimaan marginal adalah tambahan pendapatan yang didapat untuk setiap tambahan satu unit penjualan atau produksi. Karena tambahan bisa terjadi pada setiap tingkat produksi, atau pun penjualan, maka pendapatan tambahan ini berbeda pada setiap tingkatan produksi. Dengan demikian, maka pendapatan tambahan, atau *marginal revenue* ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$MR_i = \sum TR_i - TR_{i-1}$$

2.1.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Faktor faktor yang mempengaruhi komponen pendapatan nasional adalah konsumsi dan tabungan, investasi serta permintaan dan penawaran agregat. Faktor faktor berikut ini perlu diketahui, agar pemerintah tidak salah dalam mengambil dan menetapkan kebijakan ekonomi.

- a. Konsumsi dan tabungan

Pendapatan nasional merupakan faktor penting yang menentukan tingkat konsumsi dan tabungan suatu Negara. Dari pendapatan nasional di berbagai Negara termasuk Indonesia, pengeluaran untuk konsumsi rumah tangga sekitar 60-70% dari pendapatan nasional. Besarnya jumlah pengeluaran untuk konsumsi keluarga tergantung dari banyak faktor, antara lain:

1. Besarnya pendapatan bersih keluarga
2. Tingkat pendidikan
3. Jumlah anggota keluarga
4. Lingkungan sosial ekonomi
5. Agama dan adat kebiasaan.

Sementara itu penghasilan yang diterima oleh suatu keluarga tidak selalu habis dibelanjakan untuk membeli barang-barang kebutuhan hidup. Bagian penghasilan yang tidak habis dibelanjakan untuk konsumsi disebut tabungan. Tingkat tabungan di Indonesia masih rendah dibandingkan negara-negara lain. Hubungan antara pendapatan, konsumsi dan tabungan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = C + S$$

Keterangan:

Y= pendapatan

C= konsumsi

S= tabungan.

2.1.4 Usaha-Usaha Yang Dapat Meningkatkan Pendapatan

Pada umumnya manusia merasakan bahwa penghasilan/pendapatan yang diterima saat ini masih kurang dan menjadi masalah yang tidak akan pernah

terselesaikan. Menurut Noor (2007, h.189) secara umum untuk meningkatkan pendapatan dapat digunakan dengan beberapa cara antara lain:

1. Pemanfaatan Waktu Luang

Setiap individu mampu memanfaatkan waktu luang yang tersisa dari pekerjaan yang telah dilakukan sebelumnya menjadi kesempatan yang baru untuk menambah pekerjaan.

2. Melakukan Kreatifitas Dan Inovasi

Individu ini berfikir kreatif dan inovatif menciptakan terobosan-terobosan yang berat untuk mencapai kebutuhan yang dirasakan masih kurang.

2.2 Pengertian Usaha Laundry

Laundry atau binatu adalah fasilitas di mana pakaian dicuci dan dikeringkan. Binatu biasa menggunakan mesin cuci otomatis yang disebut sebagai *laundromat* atau merk dagang umum. Dengan perkembangan model busana dan aneka perniknya, misalnya jenis-jenis pakaian yang memiliki banyak motif yang tidak mudah untuk mencuci sendiri dan berbagai jenis perlengkapan lainnya seperti pelayanan cuci handuk, cuci sepatu, cuci selimut, cuci badcover, cuci bonea, cuci tas dan lain-lain. Dengan perkembangan kain serta modelnya maka pencucian dan perawatanya menjadi sulit, disinilah jasa *laundry* mulai diperlukan dan saat ini perkembangan usaha *laundry* semakin maju.

Jasa *laundry* bukan hanya sekedar tempat mencuci melainkan sebagai tempat perawatan pakaian agar lebih bersih dan awet, dan factor serba instant serta praktismenjaditrend bagi masyarakat saat ini. Begitu pentingnya keberadaan *laundry* saat ini maka bisnis ini begitu berkembang pesat. Kalau jaman dulu jasa

laundry masih dikelola oleh kebanyakan di hotel hotel tapi saat ini baik kalangan bermodal atau masyarakat umum mulai memanfaatkan jasa *laundry*.

2.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha *Laundry*

Usaha *laundry* ini jika anda garap dengan serius, bisa menjadi suatu usaha yang menjanjikan. Jadi disini anda harus bisa memperhitungkan kebutuhan pelanggan. Dengan memberikan harga yang murah, pelayanan yang cepat dan bersih adalah kiat untuk mencari pelanggan. Kalau perlu lakukan survei ke beberapa tempat usaha cuci rumahan atau meminta brosur agar tahu harga pasarannya. Jika anda berniat untuk memperluas usaha, anda juga bisa mulai menerapkan sistem sewa, termasuk mencuci, mengeringkan, dan setrika. Tujuannya agar pelanggan merasa berada di rumah sendiri dan bisa mengontrol hasil cuciannya masing-masing. Disini anda bisa mematok harga sewa sebesar Rp.5000 per jam, luar detergen dan pengharum pakaian yang bisa mereka bawa sendiri atau pun membeli di tempat anda. Meskipun usaha ini mudah di lakukan, beberapa hal penting yang perlu diperhatikan.

1. lokasi

Untuk memulai usaha ini pemilihan lokasi tidak begitu penting dan anda bisa melakukannya di rumah sehingga tidak perlu mengeluarkan biaya sewa tempat. Yang penting anda harus gencar berpromosi sehingga orang akan tahu di mana kita membuka usaha tersebut.

2. Pelanggan

Pengguna jasa dari usaha ini tidak hanya datang dari kalangan menengah ke atas. Justru kebanyakan dari lingkungan mahasiswa, perumahan, atau pun

tempat kos karyawan kantoran. Mungkin sebagai tahap awal, anda bisa mencari pesanan dari teman dekat atau lingkungan sekitar. Agar efektif sebarkan brosur berisi daftar harga cucian ke lingkungan sekitar. Untuk menjaring pelanggan dalam jumlah besar, anda bisa melakukan pendekatan ke hotel atau losmen terdekat. Jika mereka merasa puas, tentu anda juga yang memeti hasilnya.

3. Tenaga kerja

Agar usaha ini berjalan maksimal, ada baiknya jika anda merekrut satu atau dua karyawan. Hal ini tergantung dari perkembangan usaha anda nantinya. Jika perlu anda bisa memberlakukan sistim kerja bergiliran, misalnya pagi dan siang. Anda bisa menggaji mereka dengan sistem bagi hasil, misalnya gaji bulanan di berikan sekitar Rp. 500 ribu kemudian anda memberikan bonus dari seberapa banyak cucian yang di tangani.

4. Modal Usaha

Untuk mendirikan usaha *laundry* kecil-kecilan seperti ini modal yang di butuhkan tidak banyak. Di sini anda hanya butuh investasi sekitar Rp. 1,5 juta s/d Rp. 4 juta. Modal itu nantinya untuk membeli mesin cuci dan mesin pengering pakaian yang jumlahnya tergantung dari besarnya usaha. Usaha ini juga membutuhkan alat setrika listrik. Ada pun harga setrika itu sekitar Rp. 200 ribu s/d Rp 400 ribu per buah. Peralatan penunjang lainnya adalah rak untuk penempatan pakaian yang sudah siap dikirim ke pelanggan. Untuk harga rak di taksir sekitar Rp 500 ribu s/d Rp 1 juta. Perlu juga di perhitungkan biaya-biaya operasional lainnya seperti listrik, air, sabun atau detergen pencuci, pewangi atau pelembutan pakaian, hanger, dan plastik untuk menjaga kebersihan hasil

cucian. Bagi anda yang ingin membuka jasa laundry kiloan, wajib menyediakan timbangan.

5. Faktor Risiko

Beberapa resiko dari usaha ini yang perlu di antisipasi sebelumnya adalah seperti air atau listrik mati, hilangnya pakaian, kurang bersihnya hasil cucian, dan masih banyak lagi. Kalau anda sebagai penyedia layanan jasa mampu meminimalisasikan semua risiko yang ada, maka sudah waktunya anda di sebut sebagai pengusaha kecil yang sukses.

2.4 **Quantitas Produksi**

Produksi merupakan kegiatan untuk meningkatkan manfaat suatu barang. Untuk meningkatkan manfaat tersebut, diperlukan bahan-bahan untuk faktor produksi. Sesuai dengan asumsi bahwa sumber-sumber ekonomi (faktor produksi) bersifat jarang maka faktor-faktor produksi harus dikombinasikan secara baik atau secara efisien sehingga dicapai kombinasi faktor dengan biaya yang paling rendah (*least cost combination*). Secara konvensional, faktor produksi digolongkan menjadi faktor tenaga kerja (L) dan faktor produksi modal (K). Masalah produksi menyangkut tiga pertanyaan pokok: *What, How, For Whom*.

Dalam kegiatan produksi untuk mengubah *input* menjadi *output*, perusahaan tidak hanya menentukan *input* apa saja yang diperlukan, tetapi juga harus mempertimbangkan harga dari *input-input* tersebut yang merupakan biaya produksi dari *output*. Biaya produksi sebenarnya cerminan dari produksi. Bila produksi merujuk kepada jumlah *input* yang dipakai dan jumlah fisik *output* yang dihasilkan, biaya produksi merujuk kepada biaya perolehan *input* tersebut (nilai uangnya). Biaya produksi sangat penting peranannya bagi perusahaan dalam

mementukan jumlah *output*, sehingga pemahaman tentang konsep dan definisi biaya produksi, bagaimana biaya bervariasi dengan berubahnya *output* dan bagaimana biaya produksi diestimasi secara empiris harus benar benar dipahami.

Dalam beberapa buku teks teori ekonomi yang konvensional produksi sering didefinisikan sebagai penciptaan guna, dimana guna berarti kemampuan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan manusia. Menurut definisi ini produksi mencakup pengertian yang sangat luas sekali. Produksi meliputi semua aktifitas dan tidak hanya mencakup pembuatan barang barang yang dapat dilihat. Menulis buku, memberi nasihat, pertunjukan bioskop dan jasa bank adalah termasuk dalam pengertian produksi. Tetapi akan sedikit mengalami kesulitan untuk menunjukkan secara pasti faktor faktor produksi yang digunakan untuk memproduksi produk produk seperti yang dicontohkan tadi. Namun jelas bahwa dalam proses produksi seperti ini diperlukan beberapa keterampilan bersifat teknis maupun intelektual.

Proses produksi pada umumnya membutuhkan berbagai macam jenis faktor produksi. Faktor faktor produksi tersebut diklasifikasikan menjadi faktor produksi tenaga kerja, modal dan bahan mentah. Dalam setiap proses produksi, ketiga faktor produksi tersebut dikombinasikan dan jumlah dan kualitas yang tertentu.

Untuk penganalisan proses produksi baik secara fisik maupun dalam hubungannya dengan ongkos produksi, maka akan lebih mudah bila faktor produksi diklasifikasikan menjadi dua macam, yaitu faktor produksi tetap dan faktor produksi variabel. Faktor produksi tetap adalah faktor produksi dimana jumlah yang digunakan dalam proses produksi tidak dapat diubah secara cepat,

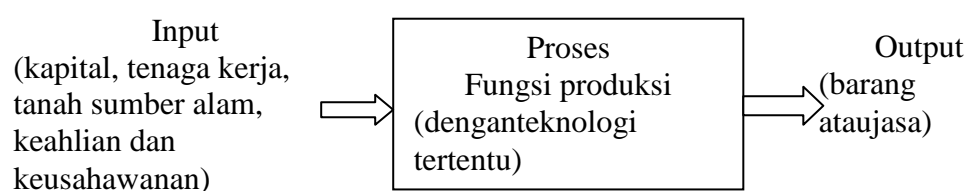
bila keadaan pasar menghendaki perubahan jumlah *output*. Dalam kenyataan tidak ada satu faktor produksi pun yang sifatnya tetap. Misalnya gedung, mesin-mesin dan tenaga pimpinan perusahaan (*managerial personel*) dapat disebutkan sebagai contoh faktor produksi yang bersifat tetap. Faktor faktor produksi ini tidak dapat ditambah atau dikurangi jumlahnya dalam waktu yang relatif singkat. Faktor produksi variabel adalah faktor produksi dimana jumlahnya dapat diubah ubah dalam waktu yang relatif singkat sesuai dengan jumlah *output* yang dihasilkan. Misalnya faktor produksi tenaga kerja, bahan mentah dapatlah diklasifikasikan sebagai faktor produksi yang bersifat variabel.

Dalam pembicaraan mengenai teori produksi hal yang selalu mendapat tekanan adalah jumlah *output* selalu tergantung atau merupakan fungsi dari faktor faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi (*production function*).

Fungsi produksi adalah suatu skedul (atau tabel atau persamaan matematis) yang menggambarkan jumlah *output* maksimum yang dapat dihasilkan dari satu set faktor produksi tertentu, dan pada tingkat teknologi tertentu pula. Singkatnya, fungsi produksi adalah katalog dari kemungkinan hasil produksi.

Produksi adalah suatu kegiatan yang mengubah *input* menjadi *output*. Kegiatan tersebut dalam ekonomi biasa dinyatakan dalam fungsi produksi. Fungsi produksi menunjukkan jumlah maksimum *output* yang dapat dihasilkan dari pemakaian sejumlah *input* dengan menggunakan teknologi tertentu.

Secara matematika fungsi produksi dapat dituliskan sebagai berikut:



$$Q = F(K,L,X,E)$$

Dimana :

Q : *output*

F : Fungsi

K : Kapital

L : Labor

X : Natural

E : *Entrepreneurship*

K,L,X,E : *input* (kapital, tenaga kerja, bahan baku, keahlian keusahawanan)

Perusahaan sebagai pelaku ekonomi yang bertanggung jawab menghasilkan barang atau jasa harus menentukan kombinasi berbagai input yang akan dipakai untuk menghasilkannya. Sebagai contoh, fungsi produksi kelapa sawit yang dihasilkan dari luas kebun tertentu, jumlah bibit yang ditanam, banyaknya pupuk dan obat-obatan yang dipakai, jam kerja karyawan dan lain-lain.

Terbatasnya kemampuan sumber daya dalam memuaskan kebutuhan manusia yang tidak terbatas, mendorong setiap orang yang bergerak dalam bidang produksi untuk berpikir dalam memecahkan persoalan tersebut. Di samping kuantitas atau jumlah hasil produksi yang ditingkatkan, juga yang harus dipikirkan dan dilakukan adalah memperbaiki dan meningkatkan mutu atau kualitas hasil produksi.

Kedua hal ini (*kuantitas dan kualitas*) sangat penting harus terus dilakukan terutama dalam upaya untuk menghindari kelangkaan hasil produksi. Apalagi pertambahan jumlah manusia terus meningkat yang menyebabkan bertambahnya pula kebutuhan akan barang.

2.5 Harga Produksi

Setelah produk berhasil diciptakan dengan segala atributnya, langkah selanjutnya adalah menentukan harga produk. Pengertian harga merupakan sejumlah nilai (dalam mata uang) yang harus dibayar konsumen untuk membeli atau menikmati barang atau jasa yang ditawarkan. Penentuan harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan *marketing mix*. Penentuan harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan mengingat harga merupakan salah satu penyebab laku tidaknya produk dan jasa yang ditawarkan salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar.

2.6 Pengertian Industri

Istilah industri berasal dari bahasa latin, yaitu *industri* yang artinya buruh atau tenaga kerja. Dewasa ini, istilah industri sering digunakan secara umum dan luas, yaitu semua kegiatan manusia untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dalam rangka mencapai kesejahteraan.

Kegiatan industri sebenarnya sudah lama ada, yaitu sejak manusia berada dimuka bumi ribuan tahun yang lalu dalam tingkat yang sangat sederhana. Sering dengan pesatnya perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi yang dimiliki manusia, kegiatan industri pun tumbuh dan berkembang semakin kompleks.

Menurut Winarno dan Ismaya (2003, h.252) industri adalah kegiatan ekonomi mengolah bahan atau barang dengan menggunakan sarana atau peralatan, seperti mesin untuk menghasilkan barang (jadi dan jasa).

Selanjutnya menurut Ismanthono (2006, h. 102) industri adalah usaha produktif, terutama dalam bidang produksi atau perusahaan tertentu yang

menyelenggarakan jasa jasa seperti transportasi dan berhubungan yang menggunakan modal dan tenaga kerja relatif cukup besar.

Kemudian menurut Teguh (2010, h.4) industri adalah kumpulan perusahaan perusahaan yang menghasilkan barang barang *homogen* atau barang barang punyai saling mengganti yang saling mengganti yang sangat erat.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas maka dapat penulis simpulkan bahwa industri adalah mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau mengolah bahan setengah jadi menjadi barang jadi sehingga barang yang dihasilkan dapat langsung dipakai atau langsung dinikmati oleh konsumen.

Kegiatan industri sebenarnya sudah lama ada, yaitu sejak manusia berada di muka bumi ribuan tahun yang lalu dalam tingkat yang sangat dan sederhana. Seiring pesatnya ilmu pengetahuan dan teknologi yang dimiliki manusia kegiatan industri pun tumbuh dan berkembang semakin kompleks.

Selain itu menurut perpustakaan *online* Indonesia yang diakses melalui internet industri juga mengandung bahwa suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau bahan setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapat keuntungan. usaha perakitan atau assembling dan juga reparasi adalah bagian dari industri. Hasil industri tidak hanya berupa barang, tetapi juga dalam bentuk jasa.

2.6.1 Jenis industri berdasarkan tempat bahan baku

1. Industri ekstraktif

Adalah industri yang bahan baku diambil langsung dari alam sekitar.

Contoh : pertanian, perkebunan, perhutanan, perikanan, peternakan, pertambangan, dan lainlain.

2. Industri nonekstraktif

Adalah industri yang bahan baku didapat dari tempat lain selain alam sekitar.

Contoh : Migas dan non migas

3. Industri fasilitatif

Adalah industri yang produk utamanya adalah berbentuk jasa yang dijual kepada para konsumennya.

Contoh : asuransi, perbankan, transportasi, ekspedisi, dan lain-lain.

2.6.2 Jenis industri berdasarkan besar kecil modal

1. Industri padat modal

Industri yang dibangun dengan modal yang jumlahnya besar untuk kegiatan operasional maupun pembangunannya.

2. Industri padat karya

Adalah industri yang lebih dititik beratkan pada sejumlah besar tenaga kerja atau pekerja dalam pembangunan serta pengoperasiannya.

2.6.3 Jenis industri berdasarkan klasifikasinya

1. Industri kimia dasar

Contohnya seperti industri semen, obat-obatan, kertas, pupuk, dan sebagainya.

2. Industri mesin dan logam dasar

Contohnya seperti industri pesawat terbang, kendaraan bermotor, tekstil, dan lain-lain.

3. Industri kecil

Contohnya seperti industri roti, kompor minyak, makanan ringan, es, minyak goreng, dan lain-lain.

4. Aneka industri

Misalnya seperti industri pakaian, industri makanan dan minuman, dan lain-lain.

2.6.4 Jenis industri berdasarkan jumlah tenagakerja

1. Industri rumah tangga

Adalah industri yang jumlah karyawan/ tenaga kerja berjumlah antara 1-4 orang.

2. Industri kecil

Adalah industri yang jumlah karyawan/ tenaga kerja berjumlah antara 5-19 orang.

3. Industri sedang atau industri menengah

Adalah industri yang jumlah karyawan/ tenaga kerja berjumlah antara 20-99 orang.

4. Industri besar

Adalah industri yang jumlah karyawan/ tenaga kerja berjumlah antara 100 orang atau lebih.

2.7 Penelitian sebelumnya

Menurut Yesi(2012, h. 16) Analisis Pendapatan Usaha Laundry Di Kecamatan Tampan Pekanbaru Universitas Riau. Bisnis *laundry* yang dahulu dikenal dengan sebutan binatu saat ini semakin populer dan mempunyai pangsa pasar yang luas serta keuntungan yang cukup menggiurkan. Tujuan dari penelitian ini adalah Untuk mengetahui berapa besar rata-rata pendapatan, laba, BEP serta dari kalangan mana sajakah pelanggan usaha Laundry Di Kecamatan Tampan. Penelitian ini mulai dilakukan pada bulan Juni 2012 sampai dengan bulan Agustus

pada tahun yang sama di Kecamatan Tampan Pekanbaru. Populasi dalam penelitian ini adalah para pengusaha *laundry* di Kecamatan Tampan Pekanbaru. Adapun sampel dalam penelitian ini adalah seluruh usaha *laundry* di Kecamatan Tampan Pekanbaru yang berjumlah berjumlah 25 unit usaha *laundry*. Teknik pengambilan data dilakukan dengan cara penyebaran angket dan wawancara langsung kepada pemilik usaha *laundry*.

Usaha *laundry* yang dahulu dikenal dengan sebutan binatu saat ini semakin populer dan mempunyai pangsa pasar yang luas serta keuntungan yang cukup menggiurkan. Usaha *laundry* adalah bisnis jasa kepercayaan, untuk memperoleh kepercayaan konsumen dibutuhkan kualitas hasil kerja yang handal, teruji dan terukur. Perubahan gaya hidup dan pola berfikir masyarakat ikut menyokong tumbuhnya bisnis *laundry* ini. Yang pasti peluang pasarnya masih sangat besar untuk diperebutkan (Spriyadi 2009, h. 17).

2.8 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang yang telah dijabarkan diatas, maka dapat dirumuskan hipotesis bahwa harga dan kuantitas berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha *laundry* di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Populasi dan Sampel

Populasi adalah keseluruhan objek yang akan diteliti. Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari (Sugiyono 2004, h. 80-82). Sedangkan sampel adalah sebagian dari jumlah yang karakteristik populasi.

Menurut Sabar, 2007. Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Apabila seseorang ingin meneliti semua elemen yang ada didalam wilayah penelitian, maka penelitiannya merupakan penelitian populasi atau studi populasi atau studi sensus.

Menurut Margono, 2004. Populasi adalah seluruh data yang menjadi pusat perhatian seorang peneliti dalam ruang lingkup & waktu yang telah ditentukan. Populasi berkaitan dengan data data. Jika setiap manusia memberikan suatu data, maka ukuran atau banyaknya populasi akan sama dengan banyaknya manusia.

Menurut Sabar, 2007. Sampel adalah sebagian subjek dalam populasi yang diteliti, yang sudah tentu mampu secara representatif dapat mewakilinya.

Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut, ataupun bagian kecil dari anggota populasi yang diambil menurut prosedur tertentu sehingga dapat mewakili populasinya.

Dalam penelitian ini populasi yang diambil adalah kecamatan Johan Pahlawan yang terdiri dari:

Tabel 1
Jumlah *Laundry* di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat

| Nama Desa | Populasi | Sampel |
|------------------|----------|--------|
| Suak indrapuri | 1 | 1 |
| Pasar aceh | 5 | 5 |
| Padang seurahet | - | - |
| Panggong | - | - |
| Kampung belakang | - | - |
| Ujung kalak | 2 | 2 |
| Ujung baroeh | 1 | 1 |
| Kampung pasir | 1 | 1 |
| Rundeng | 2 | 2 |
| Kuta padang | 5 | 5 |
| Drin rampak | 2 | 2 |
| Kampung darat | - | - |
| Gampa | - | - |
| Seuneubok | 1 | 1 |
| Suak ribe | 1 | 1 |
| Suak raya | - | - |
| Suak ni | - | - |
| Lapang | 2 | 2 |
| Leuhan | - | - |
| Blang brandang | 1 | 1 |
| Suak sigadeng | - | - |
| Jumlah | 24 | 24 |

Sumber: primer 5 oktober 2015

Menurut Arikunto (2006, h. 130) mengemukakan bahwa apabila subjek penelitian kurang dari 100 orang lebih baik diambil semuanya, sehingga penelitian ini merupakan penelitian populasi dan apabila jumlah populasi lebih dari 100 orang maka dapat diambil 10-15 % atau 20-25% atau lebih. Cara pengambilan sampel dengan menggunakan *purposive sampling* (penentuan sampel secara sengaja). Yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah 24 orang.

Dalam penelitian ini populasi yang diambil adalah di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh Barat.

3.2 Data Penelitian

3.2.1 Jenis Dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dari Keterangan di Lapangan Secara Langsung dari Pengusaha *Laundry* di Kecamatan Johan Pahlawan Kabupaten Aceh barat. Adapun sumber data sekunder pada penelitian ini berasal dari Dinas Perizinan usaha dan penulis juga menggunakan buku atau referensi yang bersifat teoritis yang diperoleh dari Perpustakaan Fakultas Ekonomi Universitas Teuku Umar.

3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Penelitian Lapangan

Untuk mendapatkan data di lapangan, penulis melakukan pengumpulan data primer secara langsung pada objek yang akan diteliti dengan metode kuisioner dan wawancara.

2. Studi Pustaka (*Library Research*)

Untuk melengkapi data yang dibutuhkan dalam penelitian ini, penulis menggunakan data-data sekunder dengan mempelajari buku-buku, dokumen dan referensi lain yang bersifat teoritis dan berhubungan dengan masalah yang diteliti.

3.3 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel merupakan batasan yang diberikan pada variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Definisi variabel yang digunakan dalam model analisis adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan (Y) adalah pendapatan usaha *laundry* yang diukur dalam rupiah.

2. Harga (X1) harga (ongkos) jasa *laundry* yang diukur dalam rupiah
3. Quantitas (X2) jumlah jasa *laundry* yang diukur dengan satuan rupiah.

3.4 Model Analisis Data

Model analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Analisis ini digunakan untuk melihat pengaruh dua variabel bebas atau lebih terhadap satu variabel terikat yang diformulasikan sebagai berikut, Husaini, et.al (2006, h.242):

$$Y = a + bX_1 + bX_2 + e$$

Keterangan :

Y = Pendapatan *laundry* yang diukur dengan uang dalam Satuan Jutaan Rupiah (Rp.)

a = Intercept

b = Koefisien Regresi

X₁ = harga per kg (Rp)

X₂ = jumlah quantitas (Kg)

e = error term (kesalahan pengganggu)

3.5 Pengujian Hipotesis

Untuk mengukur seberapa besar pengaruh yang ditimbulkan oleh usaha *laundry* terhadap peningkatan pendapatan secara parsial (individu) digunakan formula uji koefisien regresi uji-t (t-test). Hipotesis secara parsial digunakan rumus Thitung yang dapat dicari dengan rumus sebagai berikut DUWi, (2010, h. 68).

$$thitung = bi \dots \dots \dots (3)$$

Sbi

Keterangan :

B_i = Koefesien Regresi Variabel

S_{bi} = Standar Error Variabel i

Hipotesa statistic yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a. $H_0 ; \beta=0$, variabel independen secara parsial tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.
- b. $H_1 ; \beta \neq 0$, artinya variabel independen secara parsial berpengaruh terhadap variabel dependen secara signifikan.

Kriteria uji hipotesis yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah:

- a. Apabila t hitung lebih besar daripada t tabel maka dengan sendirinya H_0 ditolak, dan H_1 diterima (tingkat signifikan 5 persen).
- b. Apabila t tabel lebih besar daripada t hitung maka dengan sendirinya H_1 ditolak, dan H_0 diterima (tingkat signifikan 5 persen).