

### JUDUL SKRIPSI

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI TINGKAT PENDAPATAN PEDAGANG MOBIL BEKAS  
DI KABUPATEN DAERAH TINGKAT II LUMAJANG

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

**N a m a** : Yuli Biantoro

**N. I. M.** : 960810101182

**Jurusan** : Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan

telah dipertahankan di depan Panitia Penguji pada tanggal :

16 Juni 2001

dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar **S a r j a n a** dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

### Susunan Panitia Penguji

**Ketua,**

Prof. Drs. H.A. Heidar, M.Phil.

**NIP.** 130 345 928

**Sekretaris,**

Drs. Zainuri, M.Si.

**NIP.** 131 832 336

**Anggota,**

Drs. Urip Muharso

**NIP.** 131 120 333



Mengetahui/Menyetujui  
Universitas Jember  
Fakultas Ekonomi  
Dekan,



Drs. H. Liakp, SU.

**NIP.** 130 531 976

|                         |           |       |
|-------------------------|-----------|-------|
| Asal                    | Hadiah    | Kelas |
| Terima Tel: 04 Aug 2001 | Pembelian | 339.4 |
| No. Induk : 10236461    |           | BIA   |

**TANDA PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan  
Pedagang Mobil Bekas di Kabupaten Daerah Tingkat II  
Lumajang  
Nama Mahasiswa : Yuli Biantoro  
N I M : 960810101182  
Jurusan : Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan  
Konsentrasi : Ekonomi Keuangan dan Perbankan

Pembimbing I



Prof. Dr. Murdijanto Pb, SE, SU  
130 350 767

Pembimbing II



Drs. Urip Muharso  
131 120 333

Ketua Jurusan



Dra. Aminah, MM  
130 676 291

Tanggal Persetujuan : Juni 2001

LEMBAR PERSEMBAHAN

Kupersembahkan serangkaian karya ini dengan penuh ketulusan hati teruntuk :

- ◆ Ibu Siti Songidah dan Bapak Surjadi tercinta atas segenap do'a-do'anya yang tak pernah kering, kasih sayang dan segala pengorbanannya lahir maupun bathin.
- ◆ KH. Umar Khotib atas segenap do'a, saran dan bekal bagi kehidupan kelak yang kekal abadi, semoga beliau dan keluarganya senantiasa dalam lindungan-Nya.
- ◆ Saudaraku Hari Soebagio yang selalu kusayangi.
- ◆ Almamater yang selalu kujunjung tinggi.

## MOTTO

“..... Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan, maka apabila kamu telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan yang lain), dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap.” (QS. Al-Insyirah : 6-7)

“Barangsiapa diuji lalu bersabar, diberi lalu bersyukur, dizalimi lalu memaafkan dan menzalimi lalu beristighfar maka bagi mereka keselamatan dan mereka tergolong orang-orang yang memperoleh hidayah” (HR. Al-Baihaqi)

“Maka Maha Sucilah Allah yang menggenggam seluruh milik (menguasai seluruh makhluk) dan kepada-Nya kamu sekalian bakal dikembalikan” (QS. Yaasin : 83)

“..... Kursi Allah meliputi langit dan bumi, dan Allah tidak merasa berat memelihara keduanya, dan Allah Maha Tinggi lagi Maha Besar” (QS. Al-Baqarah : 255)

“..... Tunjukilah kami jalan yang lurus. (Yaitu) jalannya orang-orang yang telah Engkau anugerahkan nikmat kepada mereka, bukan (jalan) mereka yang dimurkai dan bukan (pula jalan) mereka yang sesat” (QS. Al-Fatihah : 6-7)

## ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh variabel modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang selama tahun 2000.

Analisis yang digunakan yaitu regresi linear berganda yang kemudian diperluas menjadi konsep elastisitas ditambah dengan uji statistik dan uji ekonometrik. Uji statistik meliputi uji t dan uji F, sedangkan uji ekonometrik meliputi uji multikolinearitas, uji autokorelasi dan uji heteroskedastisitas. Data yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data yang terkumpul selama tahun 2000.

Hasil pengujian dengan menggunakan uji-t memperlihatkan bahwa variabel modal dan jarak jangkauan memiliki tanda sesuai dengan yang diharapkan serta berpengaruh nyata (*significant*) terhadap tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang, sedangkan variabel pengalaman dan pendidikan berpengaruh tidak nyata (*tidak significant*) terhadap tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Hasil pengujian dengan menggunakan uji-F menunjukkan bahwa secara simultan modal, jarak jangkauan dan pengalaman berpengaruh nyata terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Pengujian dengan menggunakan uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) menghasilkan nilai sebesar 0,935; artinya variabel-variabel bebas yang meliputi modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan secara bersama-sama mampu menjelaskan variasi / besar kecilnya variabel terikat (tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang) sebesar 93,5 %. Untuk uji ekonometrik dalam penelitian ini tidak terjadi multikolinearitas, autokorelasi dan heteroskedastisitas. Sehingga dapat dikatakan bahwa penaksir telah memenuhi kriteria BLUE (*Best Linear Unbiased Estimation*).

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapatlah diambil suatu kesimpulan bahwasanya modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan secara simultan mampu menjelaskan variasi / besar kecilnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang sebesar 93,5 %.

Kata kunci : pendapatan, modal, jarak jangkauan, pengalaman, pendidikan, regresi linear berganda.

## KATA PENGANTAR

Bismillahir rahmaanir rahiim,

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah S.W.T karena hanya dengan segala rahmat-Nya kebaikan itu tercurahkan. Ilmu-Nya yang luas serta sesuatu itu mesti berakhir merupakan suatu yang penulis yakini, dan menjadikannya inspirasi sehingga skripsi ini akhirnya terselesaikan juga.

Tidak ada sedikitpun keistimewaan yang terdapat dalam skripsi ini, kecuali mencoba menambah semarak khasanah penulisan skripsi, khususnya di lingkungan Fakultas Ekonomi Universitas Jember. Hal ini disebabkan karena penulisnya masih dalam taraf sangat belajar. Skripsi ini mencoba untuk mengaplikasikan teori dalam kondisi yang spesifik, yaitu untuk meneliti faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Daerah Tingkat II Lumajang. Maksud dan tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh studi dan memperoleh gelar sarjana (S-1) jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Dalam proses penyusunan skripsi ini penulis telah mendapat bantuan dari berbagai pihak, sehingga skripsi tersebut dapat terselesaikan. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu :

1. Prof. Dr. Murdijanto Purbangkoro, SE,SU selaku Dosen Pembimbing I dan Drs. Urip Muharso selaku Dosen Pembimbing II yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya dengan tulus ikhlas sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
2. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember, Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi Universitas Jember atas bekal ilmu pengetahuan yang telah diberikan beserta staf administratif.
3. Pedagang-pedagang mobil bekas di Kabupaten Daerah Tingkat II Lumajang yang telah bersedia memberikan keterangan sebagai data bagi penyusunan skripsi ini.

4. Rekan-rekan Shohibul Lail (Mas Momo', Mas Tamyis, Mas Anton, Mas Agus, Kurnia, Johar, Firman dan rekan-rekan yang lain) yang telah tulus ikhlas memberikan do'a dan motivasi bagi terselesaikannya skripsi ini.
5. Teman-teman seperjuangan SP '96 (Jamil, Ulum, Syarief P.N, Dwi, Imam, Cahyo, Roni, Sutik, Rita dan sebagainya) atas segala saran, motivasi dan kebersamaan yang telah terbina.
6. Arek-arek Pondok Pinang Dua untuk keceriaan, keunikan, kekeluargaan dan dorongan semangatnya.
7. Rekan-rekan di Vixas Computer dan Disbun Computer atas bantuannya.
8. Rekan-rekan di Wartel Widya atas persahabatannya selama ini.
9. Semua Pihak yang turut membantu menyelesaikan skripsi ini yang tidak mungkin untuk penulis sebutkan satu per satu.

Penulis hanya berharap semoga bantuan, sumbangan pikiran dan amal saleh serta kebaikan yang telah diberikan kepada penulis dapat diterima dan mendapat balasan yang lebih baik dari Allah S.W.T.

Sebagai manusia biasa tentu tidak terlepas dari kesalahan dan kelemahan, oleh karena itu walaupun penulis telah berusaha dengan segenap kemampuan yang ada namun penulis tetap menyadari bahwa tulisan ini masih ada kekurangan dan jauh dari sempurna, maka dari itu penulis mengharap saran dan kritik yang membangun untuk kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya semoga skripsi ini berguna bagi pembaca dan semua pihak. Amin.

Jember, Juni 2001

Penulis

DAFTAR ISI

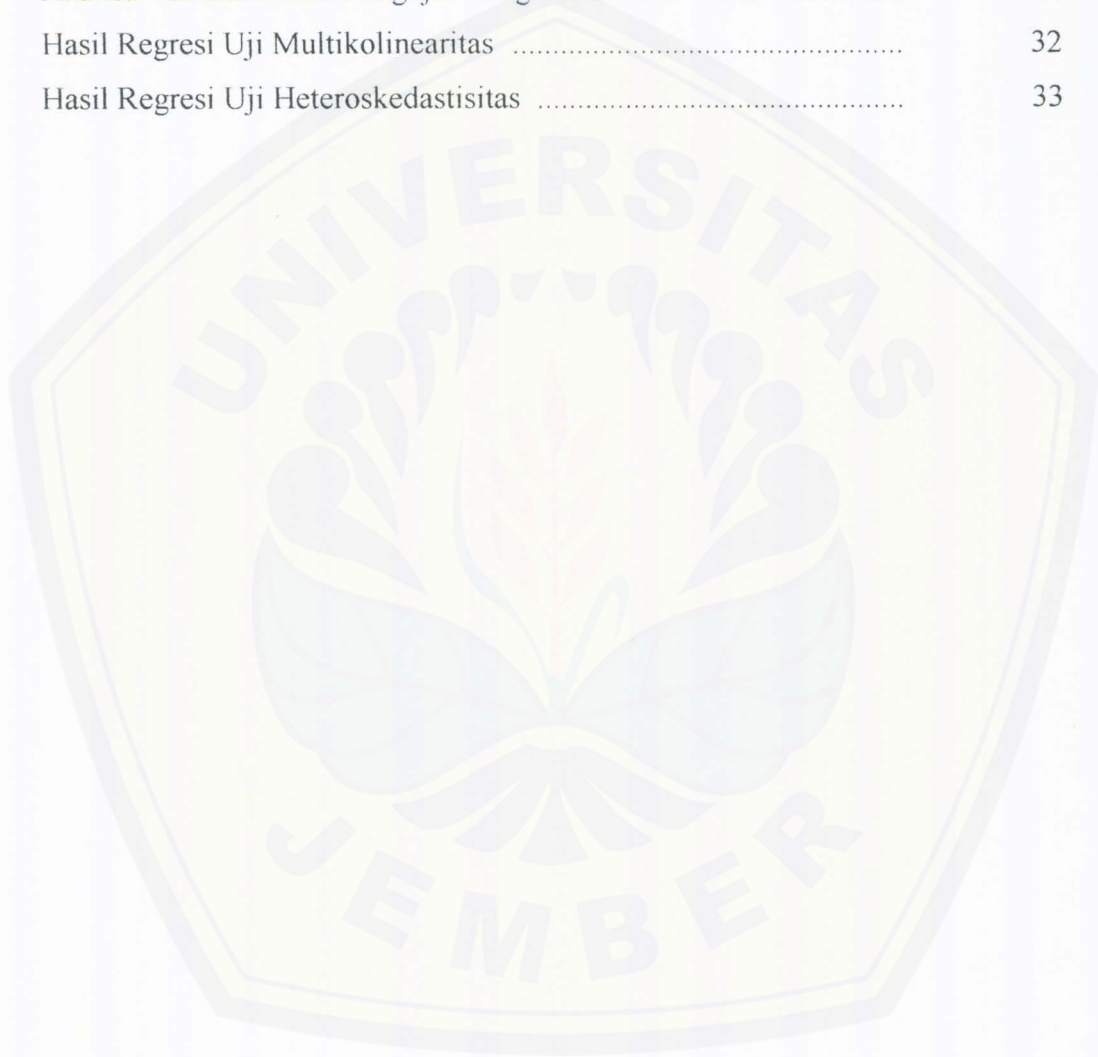
|  | Halaman |
|--|---------|
| HALAMAN JUDUL .....  | i       |
| HALAMAN PERSETUJUAN .....  | ii      |
| HALAMAN PENGESAHAN .....   | iii     |
| HALAMAN PERSEMBAHAN .....  | iv      |
| HALAMAN MOTTO .....  | v       |
| ABSTRAKSI .....  | vi      |
| KATA PENGANTAR .....   | vii     |
| DAFTAR ISI .....   | ix      |
| DAFTAR TABEL .....   | xi      |
| DAFTAR GAMBAR .....  | xii     |
| DAFTAR LAMPIRAN .....  | xiii    |
| <br>   |         |
| I. PENDAHULUAN   |         |
| 1.1 Latar Belakang Masalah .....   | 1       |
| 1.2 Perumusan Masalah .....  | 5       |
| 1.3 Tujuan Penelitian .....  | 5       |
| 1.4 Manfaat Penelitian .....   | 5       |
| <br>   |         |
| II. TINJAUAN PUSTAKA   |         |
| 2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya .....                             | 6       |
| 2.2 Landasan Teori .....   | 7       |
| 2.2.1 Pendapatan Usaha dan Determinan Faktor Yang<br>Mempengaruhinya ..... | 7       |
| 2.2.2 Pengaruh Modal Kerja terhadap Pendapatan .....                       | 11      |
| 2.2.3 Pengaruh Jarak Jangkauan terhadap Pendapatan .....                   | 13      |
| 2.2.4 Pengaruh Pengalaman terhadap Pendapatan .....                        | 15      |



|  |    |
|--|----|
| 2.2.5 Pengaruh Pendidikan terhadap Pendapatan .....                | 16 |
| 2.3 Hipotesis .....  | 17 |
| III. METODE PENELITIAN   |    |
| 3.1 Rancangan Penelitian .....                                     | 18 |
| 3.2 Populasi dan Sampel .....                                      | 18 |
| 3.3 Cara Pengumpulan Data .....                                    | 19 |
| 3.4 Definisi Variabel Operasional .....                            | 19 |
| 3.5 Metode Analisis Data .....                                     | 20 |
| 3.5.1 Uji Regresi Linear Berganda .....                            | 20 |
| 3.5.2 Uji Hipotesis .....  | 21 |
| 3.5.3 Uji Statistik .....  | 21 |
| 3.5.4 Uji Ekonometrik .....  | 24 |
| IV. HASIL DAN PEMBAHASAN   |    |
| 4.1 Gambaran Umum Pedagang Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang ..... | 26 |
| 4.2 Analisis Hasil Pembahasan .....                                | 28 |
| 4.2.1 Analisis Regresi dari Hasil Penelitian .....                 | 28 |
| 4.2.2 Pengujian Statistik .....                                    | 30 |
| 4.2.3 Pengujian Ekonometrik .....                                  | 32 |
| 4.3 Pembahasan .....   | 33 |
| V. SIMPULAN DAN SARAN  |    |
| 5.1 Simpulan .....   | 38 |
| 5.2 Saran .....  | 39 |
| DAFTAR PUSTAKA .....   | 40 |
| LAMPIRAN .....   | 42 |

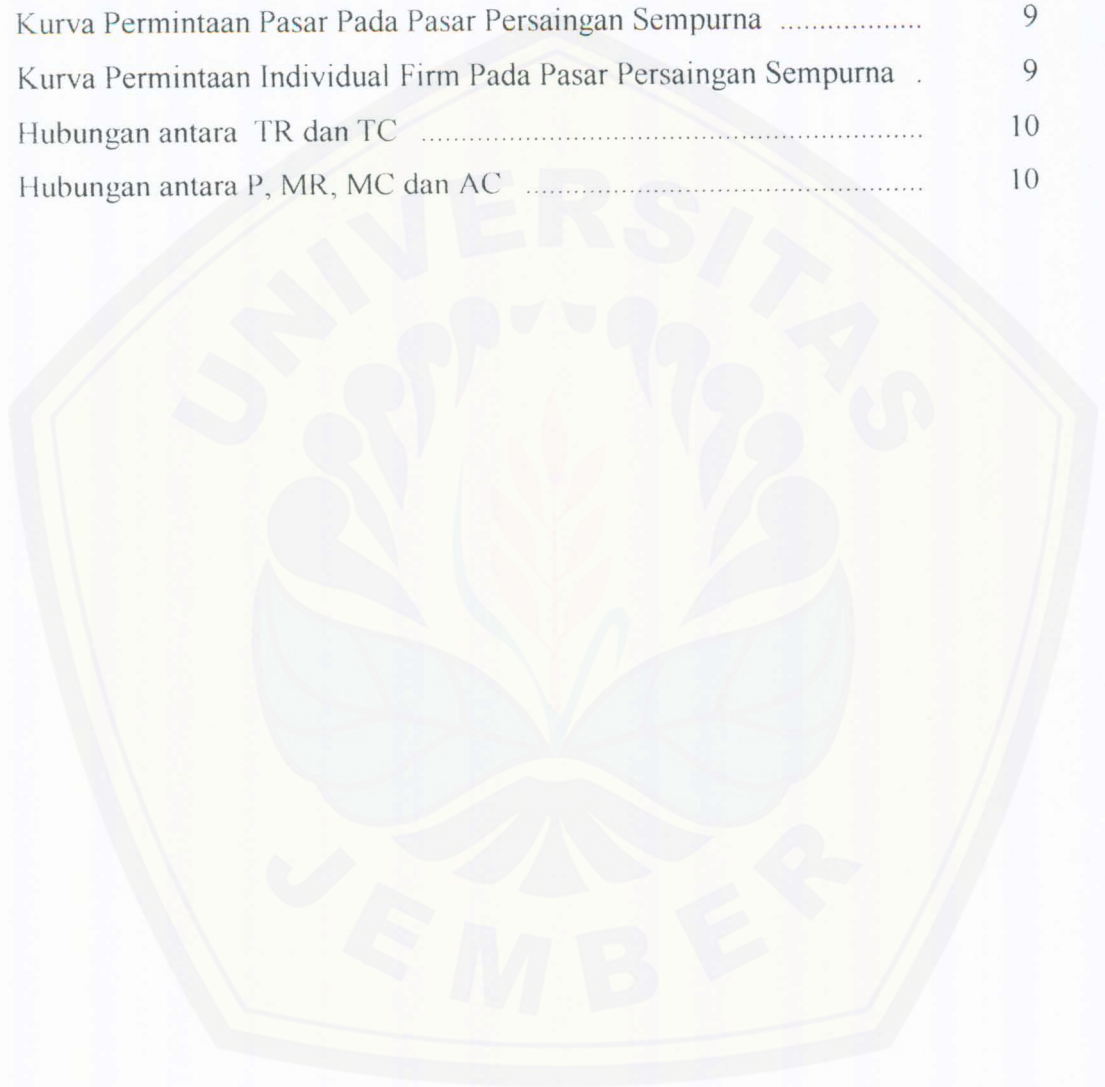
**DAFTAR TABEL**

| No. | Judul  | Halaman |
|-----|--|---------|
| 1.  | Analisa Varians Untuk Pengujian Regresi Secara Parsial ..... | 30      |
| 2.  | Hasil Regresi Uji Multikolinearitas .....                    | 32      |
| 3.  | Hasil Regresi Uji Heteroskedastisitas .....                  | 33      |



**DAFTAR GAMBAR**

| No. | Judul   | Halaman |
|-----|---|---------|
| 1.  | Kurva Permintaan Pasar Pada Pasar Persaingan Sempurna .....       | 9       |
| 2.  | Kurva Permintaan Individual Firm Pada Pasar Persaingan Sempurna . | 9       |
| 3.  | Hubungan antara TR dan TC .....                                   | 10      |
| 4.  | Hubungan antara P, MR, MC dan AC .....                            | 10      |



DAFTAR LAMPIRAN

| No. | Judul  | Halaman |
|-----|--|---------|
| 1.  | Total Revenue (TR) Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang .....   | 42      |
| 2.  | Biaya Variabel Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang .....   | 43      |
| 3.  | Biaya Tetap Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang .....  | 44      |
| 4.  | Biaya Total Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang .....  | 45      |
| 5.  | Pendapatan Bersih Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang .....  | 46      |
| 6.  | Data Pendapatan Pedagang Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang Beserta Variabel Yang Mempengaruhinya .....   | 47      |
| 7.  | Hasil Persamaan Regresi Berganda Variabel Modal ( $X_1$ ), Jarak Jangkauan ( $X_2$ ), Pengalaman ( $X_3$ ) dan Pendidikan ( $X_4$ ) terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang | 48      |
| 8.  | Elastisitas Masing - Masing Variabel Bebas (Modal, Jarak Jangkauan, Pengalaman dan Pendidikan) terhadap Variabel Terikat (Pendapatan Pedagang Mobil Bekas) .....   | 49      |
| 9.  | Pendeteksian Adanya Multikolinieritas terhadap Variabel Modal ( $X_1$ ), Jarak Jangkauan ( $X_2$ ), Pengalaman ( $X_3$ ) dan Pendidikan ( $X_4$ )..  | 50      |
| 10. | Pendeteksian Adanya Autokorelasi terhadap Variabel Modal ( $X_1$ ), Jarak Jangkauan ( $X_2$ ), Pengalaman ( $X_3$ ) dan Pendidikan ( $X_4$ )..   | 52      |
| 11. | Pendeteksian Adanya Heteroskedastisitas terhadap Variabel Modal ( $X_1$ ), Jarak Jangkauan ( $X_2$ ), Pengalaman ( $X_3$ ) dan Pendidikan ( $X_4$ )..  | 53      |
| 12. | Kurva Daerah Penolakan dan Penerimaan $H_0$ dengan uji t Dua Arah Pada Tingkat Keyakinan 95 % untuk Variabel Bebas Modal ( $X_1$ ) ...   | 54      |

|  |    |
|--|----|
| 13. Kurva Daerah Penolakan dan Penerimaan $H_0$ dengan uji t Dua Arah Pada Tingkat Keyakinan 95 % untuk Variabel Bebas Jarak Jangkauan ( $X_2$ ) ..... | 55 |
| 14. Kurva Daerah Penolakan dan Penerimaan $H_0$ dengan uji t Dua Arah Pada Tingkat Keyakinan 95 % untuk Variabel Bebas Pengalaman ( $X_3$ ) .....      | 56 |
| 15. Kurva Daerah Penolakan dan Penerimaan $H_0$ dengan uji t Dua Arah Pada Tingkat Keyakinan 95 % untuk Variabel Bebas Pendidikan ( $X_4$ ) .....      | 57 |
| 16. Daftar Pertanyaan (Questioner) .....   | 58 |

## I. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pembangunan adalah usaha untuk menciptakan kemakmuran dan kesejahteraan rakyat. Oleh karena itu hasil-hasil pembangunan harus dapat dinikmati oleh seluruh rakyat sebagai peningkatan kesejahteraan lahir dan bathin secara adil dan merata. Peningkatan taraf hidup dan kesejahteraan itu hanya dapat tercapai jika ada peningkatan kemampuan ekonomi yang dihasilkan oleh usaha pembangunan itu sendiri (Sukarso, 1991:10).

Tujuan pembangunan nasional adalah untuk mencapai masyarakat adil dan makmur berdasarkan Pancasila yang dimanifestasikan dalam kesejahteraan masyarakat yang merata. Untuk mencapai tujuan tersebut pelaksanaan pembangunan nasional berpedoman pada trilogi pembangunan yaitu pemerataan, pertumbuhan dan stabilitas nasional. Ketiga aspek pembangunan ini dapat bergeser prioritasnya namun tidak dapat dipisahkan (GBHN, 1988:6).

Pembangunan ekonomi diarahkan pada terwujudnya perekonomian yang handal dan mandiri berdasarkan demokrasi ekonomi untuk meningkatkan kemakmuran seluruh rakyat secara selaras, adil dan merata. Pembangunan ekonomi dalam usaha untuk meningkatkan taraf hidup suatu bangsa seringkali diukur dengan tinggi rendahnya pendapatan riil per kapita. Dengan demikian pertumbuhan ekonomi harus diarahkan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat serta mengatasi ketimpangan ekonomi dan kesenjangan sosial. Sehingga perlu diberikan perhatian kepada dunia usaha untuk membina dan melindungi usaha kecil serta tradisional utamanya golongan ekonomi lemah (Irawan dan Suparmoko, 1996:5).

Efek dari peningkatan pendapatan menumbuhkan banyak investasi, baik investasi dari pemerintah maupun investasi swasta. Jika investasi pemerintah lebih banyak ditujukan pada pemenuhan kebutuhan sosial (*Social Overhead Capital, SOC*) maka pada investasi swasta lebih banyak berorientasi pada motif keuntungan

(*Economic Overhead Capital, EOC*). Kedua investasi tersebut akan menciptakan kesejahteraan masyarakat melalui output yang akan diciptakan.

Investasi yang dilakukan oleh pemerintah maupun swasta untuk membiayai perbaikan dan perluasan prasarana dan sarana perekonomian secara langsung akan meningkatkan kegiatan di beberapa bidang dunia usaha, hal ini akan berdampak pula terhadap penyerapan tenaga kerja baru dan peningkatan kesejahteraan masyarakat itu sendiri yang akan senantiasa berusaha untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Anggota masyarakat sebagian besar bekerja pada lembaga pemerintah maupun lembaga swasta dengan tujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat itu sendiri. Adanya kemajuan-kemajuan ekonomi dan sosial yang ada di suatu negara akan menciptakan kebutuhan yang bersifat *compulsive* (dorongan) dan *inducive* (tuntutan). *Compulsive* berarti adanya aneka ragam pilihan dan *inducive* berarti tuntutan yang harus disediakan (Sukirno, 1985:172).

Keanekaragaman fasilitas dan tuntutan fasilitas tersebut merupakan hal yang penting dalam pembangunan suatu negara, seperti sarana transportasi yang tersedia dalam berbagai jenis dari yang tradisional sampai dengan yang modern. Keberadaan sarana transportasi tersebut memberikan alternatif penggunaan yang akan disesuaikan dengan kemampuan dari pemakai. Adakalanya aspek *inducive* akan berdampak pada pemenuhan kebutuhan seperti jalan raya, tempat parkir dan sebagainya. Semuanya merupakan tuntutan perkembangan dalam proses pembangunan nasional. Pihak tertentu akan memanfaatkan peluang tersebut dengan berbagai cara seperti penyediaan alat-alat transportasi. Kemudian dengan semakin bertambahnya kemajuan teknologi yang terus menerus akan menimbulkan tuntutan hidup yang semakin tinggi pula dalam memenuhi kebutuhan alat-alat transportasi.

Perkembangan industri otomotif di Indonesia dewasa ini, terutama pada awal tahun 1990-an yang ditandai dengan maraknya bursa mobil niaga (*multi purpose vehicle*) dan jeep memberikan peluang bagi konsumen untuk memilih jenis kendaraan yang disukainya. Adapun jenis kendaraan yang menjadi primadona sebagian besar masyarakat Indonesia adalah kendaraan jenis niaga dan jeep. Untuk kendaraan jenis

niaga yang disukai konsumen seperti Isuzu Panther, Toyota Kijang dan Suzuki Carry sedangkan untuk kendaraan jenis jeep yang disukai konsumen seperti Daihatsu Taft GT dan Suzuki Katana. Maraknya bursa mobil niaga dan jeep disebabkan jenis kendaraan ini mempunyai keunggulan-keunggulan seperti harga jualnya relatif stabil dan mempunyai kapasitas ruang yang besar serta berfungsi sebagai kendaraan serbaguna sehingga sangat cocok bagi sebagian besar masyarakat Indonesia yang tingkat pendapatan perkapitanya masih rendah serta mempunyai anggota keluarga banyak. Maraknya bursa mobil niaga dan jeep ini berdampak pula terhadap kestabilan harga purna jual mobil niaga dan jeep itu sendiri. Adanya peluang tersebut mendorong sebagian masyarakat untuk menggeluti bidang usaha jual beli mobil bekas.

Beranekaragamnya pilihan jenis mobil tersebut menyebabkan kenaikan permintaan terhadap mobil bekas dalam masyarakat, sehingga akan menyebabkan peningkatan terhadap pendapatan pedagang mobil bekas pula. Salah satu cara yang dilakukan oleh pedagang mobil bekas untuk memenuhi permintaan masyarakat terhadap mobil bekas adalah dengan memberikan kemudahan fasilitas pembayaran yang bisa dilakukan dengan sistem kredit atau angsuran maupun tukar tambah.

Profesi pedagang mobil bekas merupakan salah satu profesi yang tergolong dalam bidang wiraswasta baik dilakukan secara orang per orang maupun dengan cara bergabung dalam suatu kelompok sesama pedagang. Adapun besarnya tingkat pendapatan yang diperoleh pedagang mobil bekas ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain :

1. Modal, yaitu dana yang disiapkan untuk pendanaan jangka panjang. Darimana suatu badan usaha atau seseorang memperoleh modal untuk membiayai usahanya tidak jauh berbeda dengan seseorang yang ingin membangun rumah; dana dapat berasal dari simpanan pribadi atau pinjaman atau sumber yang lain (Soeharto, 1999:174).



## 2. Pengalaman

Pengalaman dapat diperoleh dari semua perbuatan seseorang di masa lalu atau dapat dipelajari, sebab dengan belajar seseorang dapat memperoleh pengalaman (Swastha dan Irawan, 1997:111).

## 3. Jarak jangkauan

Dalam ekonomi spasial permintaan yang dihadapi oleh suatu *firm* pada umumnya semakin turun semakin jauh lokasi konsumen dari lokasi *firm* (Spillane, 1993:2.11).

## 4. Tingkat Pendidikan

Menurut Todaro (dalam Simanjuntak, 1985:339), pendidikan merupakan salah satu bentuk human capital. Asumsi yang digunakan bahwa seseorang dapat meningkatkan pendapatannya melalui tingkat pendidikan yang lebih tinggi

Keempat faktor yang diteliti diatas merupakan faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang mobil bekas yang sifatnya internal. Adapun faktor-faktor lain yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang mobil bekas sifatnya adalah external, yang artinya faktor tersebut tidak dapat dipengaruhi atau diubah oleh pedagang mobil bekas, misalnya : perubahan permintaan mobil bekas, tingkat harga yang berlaku di pasar maupun fluktuasi nilai kurs rupiah terhadap mata uang asing.

Bidang usaha yang ditekuni oleh para pedagang mobil bekas terkait dengan aspek manajemen pemasaran produk yang mereka tawarkan yaitu mobil. Dimana dalam melakukan aktivitas transaksi jual-beli mobil , pedagang mobil bekas akan memperkirakan secara cermat besarnya biaya yang dikeluarkan dan pendapatan bersih yang akan diperolehnya agar memperoleh keuntungan yang diharapkan.

Usaha jual-beli mobil bekas di Kabupaten Daerah Tingkat II Lumajang ada yang dilakukan secara individu maupun dengan cara bergabung dalam suatu kelompok sesama pedagang mobil bekas, adapun di Kabupaten Daerah Tingkat II Lumajang ada sekitar 50 orang yang berprofesi sebagai pedagang mobil bekas dan terdapat beberapa pedagang yang bergabung mendirikan show room untuk menjual mobil bekas.

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan gambaran dari latar belakang yang telah diuraikan di atas maka masalah yang dapat dirumuskan ialah seberapa besar pengaruh variabel modal, pengalaman, jarak jangkauan dan tingkat pendidikan pedagang mobil bekas baik secara simultan maupun secara parsial terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

## 1.3 Tujuan Penelitian

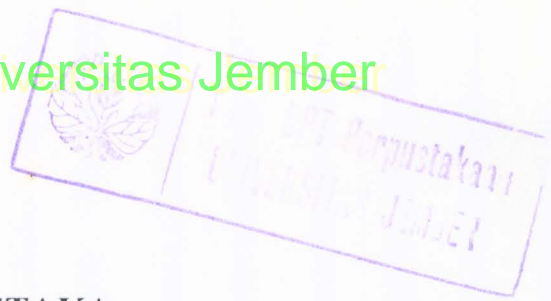
Berdasarkan latar belakang masalah dan perumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini, antara lain :

1. Mengetahui besarnya pengaruh variabel modal, pengalaman, jarak jangkauan dan tingkat pendidikan secara simultan terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.
2. Mengetahui besarnya pengaruh variabel modal, pengalaman, jarak jangkauan dan tingkat pendidikan secara parsial terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai :

1. bahan pertimbangan bagi para pedagang mobil bekas dalam usahanya untuk meningkatkan taraf hidup dan kesejahteraannya.
2. bahan informasi bagi peneliti lain yang akan mengadakan penelitian sejenis.



## II. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Tinjauan Hasil Penelitian Sebelumnya

Penelitian yang membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang mobil bekas ini tergolong penelitian yang baru sehingga penelitian-penelitian sebelumnya yang membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang mobil bekas masih belum ada. Oleh karena itu penelitian ini masih perlu dikembangkan lebih lanjut oleh peneliti-peneliti lain agar hasil yang telah dicapai dalam penelitian ini semakin mendekati kebenaran dan bisa dijadikan sebagai bahan informasi bagi semua pihak yang berkepentingan dengan penelitian ini.

Adapun sebagai pembanding *derivatif* bagi penelitian ini adalah penelitian yang pernah dilakukan oleh **Dinawati** (1998) dengan judul "*Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Terhadap Pendapatan Peternak Domba Dormas di Desa Kemuning Lor Kecamatan Arjasa Kabupaten Jember*" menggunakan analisis regresi linear berganda. Pada penelitian tersebut, variabel bebasnya antara lain : harga jual ternak, biaya pemeliharaan ternak, pengalaman dan pendidikan peternak domba dormas sedangkan variabel bebasnya adalah tingkat pendapatan peternak domba dormas yang menghasilkan persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 115462,4085 + 0,8458 X_1 - 0,9122 X_2 - 943,7942 X_3 + 4627,3319 X_4$$

Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa semua variabel bebas (harga jual ternak, biaya pemeliharaan ternak, pengalaman dan pendidikan peternak domba dormas) berpengaruh nyata terhadap tingkat pendapatan peternak domba dormas. Ini terlihat dengan adanya uji F (*F-test*) yang menghasilkan  $F_{hitung} = 69,034$  lebih besar dari  $F_{tabel} = 2,69$ . Analisis koefisien determinasi ( $R^2$ ) menunjukkan nilai 0,9020 yang berarti bahwa variabel-variabel bebas yang digunakan dapat menjelaskan variasi pendapatan peternak domba dormas sebesar 90,20 %.

Pengaruh variabel bebas secara *parsial* terhadap variabel terikat (tingkat pendapatan peternak domba dormas) dengan menggunakan uji t (*t-test*) menunjukkan bahwa variabel harga jual ternak dan biaya pemeliharaan ternak berpengaruh nyata terhadap pendapatan peternak domba dormas. Ini terlihat dari uji t (*t-test*) yang menghasilkan  $t_{hitung}$  untuk harga jual ternak dan biaya pemeliharaan ternak sebesar 8,941 dan -5,800 pada tingkat kepercayaan 95 % dan daerah penerimaan  $H_0$  sebesar  $-2,042 < t_{hitung} < 2,042$  lebih besar dari t tabel = 2,042. Sedangkan nilai  $t_{hitung}$  pengalaman peternak dan pendidikan peternak pada tingkat kepercayaan 95 % dan daerah penerimaan  $H_0$  sebesar  $-2,042 < t_{hitung} < 2,042$  berada pada daerah penerimaan  $H_0$  yaitu sebesar -0,380 dan 0,611 sehingga secara parsial variabel pengalaman peternak dan pendidikan peternak berpengaruh tidak nyata terhadap pendapatan peternak domba dormas di Desa Kemuning Lor Kecamatan Arjasa Kabupaten Jember, sebab variabel pengalaman peternak dan pendidikan peternak tersebut tidak dapat berdiri sendiri atau saling terkait.

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Pendapatan Usaha dan Determinan Faktor Yang Mempengaruhinya

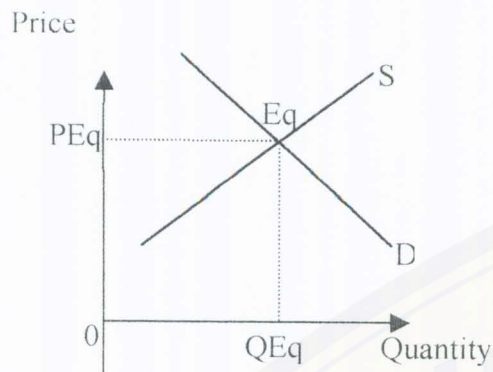
Kebijaksanaan ekonomi selalu ditujukan selain untuk meningkatkan pendapatan juga untuk mempertinggi kesejahteraan dalam artian yang seluas-luasnya. Kegiatan pembangunan ekonomi selalu dipandang sebagai bagian dari seluruh usaha pembangunan yang dijalankan oleh masyarakat. Pembangunan ekonomi meliputi usaha suatu masyarakat untuk mengembangkan kegiatan ekonomi dan mempertinggi tingkat pendapatan. Pendapatan yang rendah menyebabkan tingkat konsumsi yang dilakukan masyarakat juga rendah. Pembangunan ekonomi sebagai bagian dari pembangunan nasional merupakan usaha masyarakat bersama-sama dengan pemerintah untuk mengembangkan aktivitas ekonomi guna meningkatkan pendapatan (Sumardi dan Ever, 1985:80).

Menurut Partadiredja (1986:131) pendapatan dapat dikelompokkan dalam 3 kategori yaitu :

1. pendapatan sektor formal, meliputi pendapatan berupa uang dari gaji dan upah, hasil investasi, pendapatan berupa barang atau lainnya yang meliputi biaya pengobatan , transportasi maupun perumahan;
2. pendapatan sektor informal, meliputi pendapatan dari usaha yang meliputi usaha sendiri, komisi, penyerahan dari kerajinan rumah dan pendapatan keuntungan sosial;
3. pendapatan sektor subsisten, meliputi produksi dengan konsumsi terletak di satu tangan atau masyarakat kecil. Apa yang diproduksi sendiri untuk dikonsumsi sendiri, dalam hal ini tidak mutlak dilakukan satu orang, mungkin juga satu keluarga atau sekelompok orang.

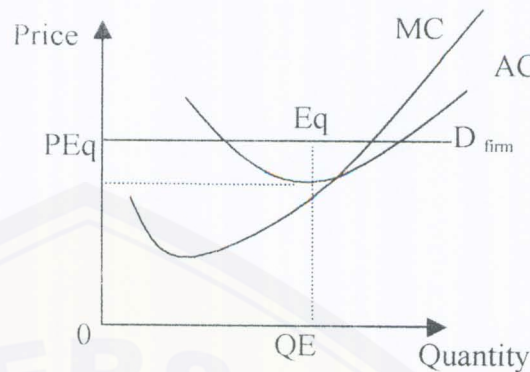
Berdasarkan pengertian pendapatan diatas maka pendapatan pedagang mobil bekas tergolong dalam pendapatan sektor informal sebab pendapatan yang diperolehnya berasal dari hasil penjualan output yang dimilikinya yaitu mobil bekas.

Pedagang mobil bekas dalam suatu perekonomian merupakan *individual firm*. Menurut Lipsey et.al (1997:8) pada kondisi pasar persaingan sempurna semua produk mempunyai kurva permintaan pasar yang memiliki kemiringan (*slope*) negatif, yaitu menurun dari kiri atas ke kanan bawah sehingga berapapun kenaikan output industri akan menyebabkan penurunan tertentu pada harga pasar. Akan tetapi berapapun kenaikan output yang dapat dilakukan oleh *individual firm* nyaris tidak berarti apa-apa terhadap harga pasar sehingga kurva permintaan yang dihadapinya berbentuk garis horizontal yang sejajar dengan sumbu kuantitas sebab *individual firm* pada pasar persaingan sempurna berfungsi sebagai *price taker* (pengikut harga)maka harga berlaku *datum* untuk diikutinya. Adapun bentuk kurva permintaan pasar dan *individual firm* dapat dilihat pada gambar 1 dan gambar 2.



Gambar 1 : Kurva permintaan pasar pada pasar persaingan sempurna

Sumber : Sudarsono, 1982, hal 192



Gambar 2 : Kurva permintaan individual firm pada pasar persaingan sempurna

Arti permintaan bagi seorang produsen / *individual firm* bahwasanya permintaan konsumen tersebut merupakan sumber pendapatan bagi *individual firm*. Uang yang dikeluarkan oleh konsumen untuk membeli barang kebutuhannya diterima oleh *individual firm* sebagai pendapatan. Jadi pada prinsipnya kurva permintaan sebenarnya tidak lain dari merupakan kurva pendapatan bagi *individual firm*. Besarnya pendapatan *individual firm* tergantung atas kuantitas barang yang dijualnya dan tingginya tingkat harga yang berlaku (Sudarsono, 1982:192).

Menurut Boediono (1985:210), untuk menghitung pendapatan digunakan persamaan sebagai berikut :

$$Y = TR - TC$$

$$TR = P \cdot Q$$

$$TC = TFC + TVC$$

keterangan :

Y = Pendapatan

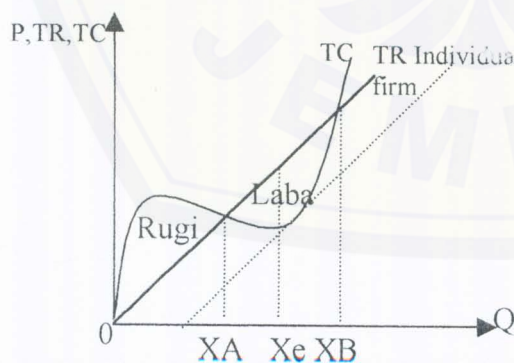
TR = Total Revenue (penerimaan total dari hasil penjualan output)

TC = Total Cost (seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membayar faktor-faktor produksi/input)

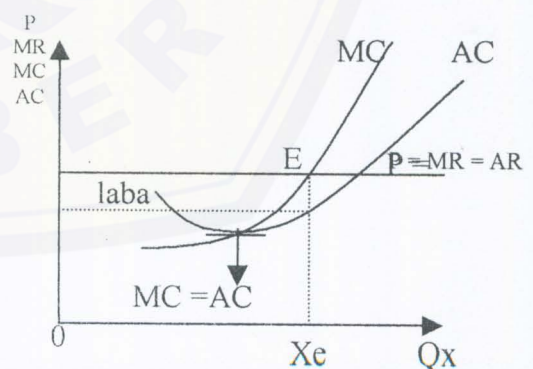
- P = Price (harga satuan output)
- Q = Quantity (banyaknya output yang dimiliki)
- TFC = Total Fixed Cost (total biaya tetap)
- TVC = Total Variabel Cost (total biaya variabel)

Untuk menggambarkan hubungan antara TR, TC, dan Y secara grafis dapat ditunjukkan pada gambar 3. Misalkan tingkat harga yang berlaku setinggi  $P=MR=AR$ , dan tingkat harga ini adalah konstan. Dengan mempergunakan kurva TR dan TC maka perusahaan akan memproduksi pada saat  $TR - TC$  maksimal. Kurva TR yang merupakan garis lurus menunjukkan tingkat harga yang konstan untuk semua tingkat output yang dijual. Slope dari TR merupakan nilai dari MR dan nilai slope ini konstan karena harga jual yang konstan. Bentuk kurva TC merefleksikan pola AC yang berbentuk U yang menunjukkan hukum *increasing cost*. Keuntungan maksimal akan diperoleh pada saat output sebesar  $X_e$ , dimana nilai  $TR - TC$  maksimal. Di atas dan di bawah output  $X_e$  merupakan keuntungan tidak maksimal (Kelana, 1994 :208).

Hubungan antara jumlahnya biaya dengan jumlahnya pendapatan dapat dilihat pada gambar 3 dan gambar 4.



Gambar 3 : Hubungan antara TR, TC



Gambar 4 : Hubungan antara P MR, MC dan AC

Sumber : Kelana, 1994, hal 208

Dari gambar kurva TR di atas terlihat bahwa pada persaingan sempurna hukum Gossen (*the law of deminishing marginal utility*) tidak berlaku yang menyatakan bahwa semakin banyak sesuatu barang yang dikonsumsi, maka tambahan kepuasan (*marginal utility*) yang diperoleh dari setiap satuan tambahan yang dikonsumsi akan menurun (Sumarsono, 2000:38).

### 2.2.2 Pengaruh Modal Kerja terhadap Pendapatan

Pada gambar 3 di atas dijelaskan bahwa titik *optimal allocation* adalah titik  $X_0$  yang menjamin *firm* mendapat laba tertinggi (optimum). Titik *optimal allocation* tersebut secara teori adalah titik *technical optimum size*, titik keseimbangan tersebut tidak membicarakan kemungkinan terjadinya pertentangan dengan titik-titik optimum yang lain, misalnya : *financial optimum size*, *manajerial optimum size* dan *marketing optimum size*.

Ketidakmungkinan terjadinya pertentangan itu disebabkan karena *firm* diasumsikan dalam kondisi pasar persaingan sempurna dimana keberadaan *firm* masih bersifat *atomisitis*, artinya *firm* masih beroperasi dalam *scale of return* (skala usaha) yang semua fungsi-fungsi manajemennya masih dapat ditangani sendiri oleh pemilik *firm*. Namun ketika *firm* sudah mulai membesar terjadilah kemungkinan-kemungkinan konflik antara titik *technical optimum size* dengan titik-titik optimum yang lain.

Setiap *firm* selalu membutuhkan modal kerja untuk membiayai operasinya sehari-hari, misalkan untuk memberikan persekot pembelian bahan mentah, membayar upah buruh, gaji pegawai dan sebagainya, dimana uang atau dana yang dikeluarkan akan kembali lagi dalam jangka waktu pendek melalui penjualan hasil produksi. Uang yang masuk dari hasil penjualan tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasional selanjutnya. Dengan demikian dana tersebut akan terus menerus berputar di setiap periodenya selama beroperasinya *firm* (Riyanto, 1990:51).

Dari waktu ke waktu suatu *firm* akan senantiasa mengalami perkembangan dalam hal kapasitas produksi yang dihasilkan, biaya yang dibutuhkan maupun



pelaksanaan fungsi-fungsi manajemennya. Situasi demikian dapat memungkinkan terjadinya pertentangan antara *technical optimum size* dengan *financial optimum size*, dimana *financial optimum size* dibawah *technical optimum size* yang apabila tidak segera diatasi akan menjadi penghambat bagi perkembangan *firm* selanjutnya, misalnya suatu ketika *firm* membutuhkan sejumlah uang untuk memenuhi kebutuhan likuiditas, solvabilitas dan rentabilitasnya disamping agar kegiatan produksinya tetap terselenggara. Dengan demikian diperlukan sumber-sumber pendanaan baru yang berasal dari luar *firm* itu sendiri, misalnya melalui pinjaman atau kredit yang berasal dari lembaga-lembaga keuangan baik bank maupun non bank; sebab apabila masalah kesulitan keuangan tersebut tidak teratasi maka usaha *firm* untuk memperoleh tingkat laba yang optimal (titik  $X_e$  pada gambar 3) tidak akan tercapai, sehingga tingkat laba yang diperolehnya hanya sebatas antara titik  $X_A$  dan titik  $X_e$  pada gambar 3 diatas. Hal ini sesuai dengan pendapat Sumodiningrat (1998:99-100) yang menyatakan bahwa pemberian kredit harus mampu menciptakan modal bagi kegiatan produksi dan kegiatan ekonomi masyarakat. Meningkatnya produksi harus meningkatkan pendapatan yang melebihi keharusan untuk membayar kreditnya melalui angsuran. Surplus ini kemudian harus menciptakan tabungan, sebagai awal dari pemupukan modal sendiri yang mampu dihimpun oleh si penerima kredit tersebut. Bagi masyarakat ekonomi lemah, penambahan modal baru dari pinjaman sangat diperlukan untuk memperluas skala usaha walaupun pada akhirnya diwajibkan untuk membayar kembali modal yang dipinjamnya.

Semakin berkembang usaha suatu *firm* juga berakibat timbulnya pertentangan antara *technical optimum size* dengan *manajerial optimum size* dan *marketing optimum size*. Apabila terjadi pertentangan antara *technical optimum size* dengan *manajerial optimum size*, dimana *manajerial optimum size* dibawah *technical optimum size* maka pihak manajer kemungkinan akan membuat solusi seperti mengadakan pelatihan-pelatihan kerja yang dapat meningkatkan keterampilan sehingga memungkinkan terjadinya kenaikan produktifitas kerja, sedangkan apabila *technical optimum size* dibawah *manajerial optimum size* maka pihak manajer

kemungkinan akan membuat solusi dengan jalan membuat unit-unit usaha baru sehingga titik *technical optimum size* akan berhimpit dengan titik *manajerial optimum size*. Selain itu perkembangan suatu *firm* juga memungkinkan terjadinya pertentangan antara *technical optimum size* dengan *marketing optimum size*, dimana apabila *marketing optimum size* berada di bawah *technical optimum size* maka pihak manajer kemungkinan akan membuat solusi dengan mengadakan promosi produk secara besar-besaran melalui iklan di media cetak dan media elektronik agar nilai penjualan produk yang dihasilkan oleh *firm* tersebut mengalami peningkatan. Dengan demikian dapatlah disimpulkan bahwasanya solusi-solusi yang dilakukan oleh pihak manajer selaku pemilik *firm* dalam menyeimbangkan antara *technical optimum size* dengan titik-titik optimum yang lain memerlukan peranan modal, sehingga peranan modal begitu penting sekali dalam mencapai titik yang menghasilkan laba optimal (*technical optimum size*), dimana apabila laba optimal dapat tercapai otomatis akan berdampak pula terhadap peningkatan pendapatan yang diperoleh pedagang.

### 2.2.3 Pengaruh Jarak Jangkauan terhadap Pendapatan

Menurut Spillane (1993:2.2) harga barang homogen tidak perlu seragam dimana-mana. Jika pasar-pasar terpisah secara spasial, dan jika kurva permintaan dan penawaran lokal saling berpotongan pada suatu harga yang lebih tinggi ini dapat bertahan kalau para produsen dari pasar dengan harga lebih murah tidak mengirim barang tersebut ke pasar dengan harga tinggi. Demikian pula bila para konsumen di pasar dengan harga tinggi tidak dapat memperoleh barang tersebut dari pasar dengan harga murah. Biaya pengangkutan dan atau peraturan perdagangan dapat mengisolasi satu pasar dengan yang lain secara spasial. Lagi pula, jika tingkat harga diantara dua pasar yang berbeda lebih dari biaya pengangkutan dan jika perdagangan sama sekali bersifat bebas maka barang akan mengalir dari pasar yang berharga rendah ke pasar yang berharga tinggi sampai keseimbangan spasial tercapai.

Aliran suatu barang dari pasar satu ke pasar lainnya terkait erat dengan hukum daerah pasar. Menurut Spillane (1993:2.11) dalam ekonomi spasial permintaan yang

dihadapi oleh suatu *firm* pada umumnya semakin turun semakin jauh lokasi konsumen dari lokasi *firm*. Adanya biaya pengangkutan menggeser kurva permintaan. Oleh karena itu besarnya biaya pengangkutan tidak hanya mempengaruhi daerah grafis yang dilayani oleh *firm* tetapi juga penjualan dalam daerah pasar. Batas daerah pasar ditentukan baik oleh biaya pengangkutan tinggi yang menurunkan permintaan sampai menjadi nol maupun oleh persaingan para penjual yang lokasinya jauh.

Menurut Glasson (1977:149), lingkup pasar (*market range*) dari suatu kegiatan jasa adalah jarak yang ditempuh oleh seseorang untuk mencapai tempat penjualan jasa tersebut, dengan catatan bahwa penempuhan jarak itu adalah berdasarkan kesediaan orang yang bersangkutan. Lingkup ini adalah batas terluar dari daerah pasar bagi suatu kegiatan jasa, di luar batas mana orang akan mencari pusat lain.

Dalam teori ekonomi spasial yaitu teori yang dalam peralatan analisisnya memasukkan essensi spasial masih memungkinkan seorang produsen menikmati keuntungan-keuntungan oligopoli walaupun ia sebenarnya terstruktur dalam pasar persaingan sempurna atau yang biasa disebut dengan oligopoli spasial, suatu sebab yang paling menonjol dari seorang produsen yang dapat menikmati posisi oligopoli spasial adalah bila ia berlokasi lebih dekat kepada pasar utama (konsentrasi penduduk) dibanding dengan pesaing-pesaingnya.

Berdasarkan pengertian daerah pasar di atas, maka seorang pedagang yang jarak antara lokasi usahanya lebih dekat dengan pasar utama yang diasumsikan berada di pusat kota dimana sebagian besar konsumen tinggal akan mampu melayani besarnya permintaan barang lebih banyak daripada pedagang lain yang jarak antara lokasi usahanya lebih jauh dengan pasar utama. Dengan demikian pedagang yang jarak lokasi usahanya lebih dekat kepada konsumen berpotensi besar pula untuk memperoleh pendapatan yang lebih besar daripada pedagang lain yang jarak lokasi usahanya lebih jauh dari tempat konsumen tinggal.

#### 2.2.4 Pengaruh Pengalaman terhadap Pendapatan

Pengalaman kerja di dalam memproduksi dapat ditunjukkan oleh kumulatif volume produksi dari tahun ke tahun atau dari bulan ke bulan. Oleh karena itu maka apabila kumulatif volume produksi bertambah berarti pengalaman kerja juga bertambah, dan apabila kumulatif volume produksinya mencapai dua kali lipat itu berarti pengalaman kerjanya juga sudah dobel (dua kali lipat) pula. Sebagai suatu gambaran, andaikata suatu pabrik yang membuat suatu jenis mesin tertentu, dan tiap mesin yang dihasilkan itu dibubuhi nomer mesinnya, maka pengalaman kerja dari perusahaan itu di dalam memproduksi jenis mesin tersebut dapat ditunjukkan dari nomer seri mesin yang diproduksi pada saat itu. Dengan demikian dari gambaran tersebut dapat disimpulkan bahwa pengalaman kerja sama dengan kumulatif volume produksi (Gitosudarmo, 1988:168-169).

Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Pengalaman dapat diperoleh dari semua perbuatan seseorang di masa lalu atau dapat dipelajari, sebab dengan belajar dari masa lalu seseorang dapat memperoleh pengalaman. Penafsiran dan peramalan proses belajar produsen merupakan kunci untuk mengetahui perilaku seorang konsumen (Swastha dan Irawan, 1997:111).

Produsen akan senantiasa berusaha untuk meningkatkan keuntungan yang diperolehnya, salah satu cara yang dilakukan oleh produsen untuk meningkatkan keuntungannya ialah dengan jalan mengetahui faktor-faktor yang menentukan permintaan konsumen yang bisa memberikan kepuasan bagi konsumen. Faktor-faktor yang menentukan permintaan seorang konsumen itu antara lain : harga barang , kualitas barang, selera dan tingkat pendapatan konsumen. Sehingga seorang konsumen akan merasa puas membeli suatu barang bila harga dan kualitas barang yang dibeli dari produsen tersebut bisa bersaing dengan harga dan kualitas dari produsen lainnya, selain itu selera konsumen terhadap suatu barang dan tingkat pendapatan konsumen akan menentukan permintaan konsumen terhadap suatu barang.

Menurut Spillane (1993:2.22) dalam oligopoli spasial beberapa tindakan dari masing-masing pedagang, misalnya menaikkan atau menurunkan harga produk akan menyebabkan reaksi dari pedagang lain. Sehingga ketidakpastian dan ketakutan akan turunnya jumlah penjualan menjadikan mengapa kestabilan harga sangat penting. Dalam situasi oligopoli spasial dimungkinkan terjadinya persekutuan diantara para penjual (*collusion*) supaya keuntungannya tetap dan para pembeli dibebani harga yang lebih mahal. Ada banyak bentuk persekutuan :

1. Persekutuan tak tertulis dimana perusahaan mengikuti tindakan dari penjual yang dominan dalam menentukan harga;
2. Pembagian pasar secara geografis. Bentuk ini wajar dalam hubungan spasial tetapi sulit dijalankan kecuali jika batas-batas geografis yang ditentukan mendekati batas daerah pasar tanpa adanya persekutuan;
3. Persetujuan harga, seperti harga yang termasuk biaya pengangkutan sama atau sistem titik dasar (*basing point system*).

Dengan demikian maka pengalaman kerja yang diperoleh seorang pedagang bisa diketahui dari banyaknya frekuensi aktivitas jual-beli yang dilakukannya. Semakin sering seorang pedagang melakukan aktivitas jual-beli maka pedagang tersebut akan memperoleh wawasan dan pelajaran untuk melakukan aktivitasnya dengan lebih baik serta lebih efisien. Kekeliruan-keliruan yang telah diperbuatnya dapat diketahui dan untuk selanjutnya tidak diulangi lagi terhadap kesalahan yang sama. Sehingga dengan belajar dari kesalahan yang telah diperbuatnya maka pedagang tersebut akan mengalami keberhasilan dalam usahanya, yang pada akhirnya akan berdampak terhadap peningkatan pendapatan yang diperolehnya.

### **2.2.5 Pengaruh Pendidikan terhadap Pendapatan**

Menurut Simanjuntak (1985:58), pendidikan dan latihan merupakan salah satu faktor yang penting dalam pengembangan sumber daya manusia. Pendidikan dan latihan tidak saja menambah pengetahuan, akan tetapi juga meningkatkan keterampilan bekerja, dengan demikian akan meningkatkan produktivitas kerja.

Hubungan pendidikan dan produktivitas kerja dapat tercermin dalam tingkat penghasilan. Pendidikan yang lebih tinggi mengakibatkan produktivitas kerja yang lebih tinggi dan oleh sebab itu memungkinkan penghasilan yang lebih tinggi juga. Perbedaan tingkat pendapatan tidak saja disebabkan oleh perbedaan tingkat pendidikan, akan tetapi juga oleh beberapa faktor lain seperti pengalaman kerja, keahlian, sektor usaha, jenis usaha, lokasi dan lain-lain. Namun dapat diamati bahwa dalam kondisi yang sama, tingkat pendapatan ternyata berbeda menurut tingkat pendidikan.

Berdasarkan pengertian pendidikan diatas maka seorang pedagang yang tingkat pendidikannya tinggi secara otomatis pengetahuan dan cara berpikirnya akan lebih maju pula sehingga keterampilan dan produktivitas kerja yang dimilikinya juga lebih baik bila dibandingkan dengan pedagang lain yang tingkat pendidikannya lebih rendah. Dengan demikian seorang pedagang yang mempunyai tingkat pendidikan tinggi akan berpotensi untuk memperoleh tingkat pendapatan yang lebih tinggi daripada pedagang lain yang tingkat pendidikannya lebih rendah.

### 2.3 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang masalah dan landasan teori di atas, maka dapat diambil hipotesis sebagai berikut :

1. Variabel modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan secara simultan berpengaruh significant terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.
2. Variabel modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan secara parsial berpengaruh significant terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

### III. METODE PENELITIAN

#### 3.1 Rancangan Penelitian

Untuk menguji hipotesis pada penelitian ini digunakan metode induktif, yaitu cara berpikir untuk memberi alasan yang dimulai dengan pernyataan-pernyataan yang spesifik untuk menyusun suatu argumentasi yang bersifat umum (Nazir, 1999:202). Maksudnya adalah bahwa penelitian ini meneliti perilaku sampel, dimana temuan-temuan yang ada pada perilaku sampel tersebut kemudian digeneralisasikan menjadi perilaku populasi. Dengan demikian maka penelitian ini menggunakan metode induktif – deduktif, deduktif maksudnya adalah bahwa penelitian ini merupakan aplikasi dari teori pada kondisi spesifik. Kondisi spesifik yang ada dalam teori terletak pada perilaku-perilaku produsen kemudian perilaku produsen tersebut di dalam penelitian ini diterjemahkan sebagai perilaku pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

Sifat penelitian ini adalah *ex post facto* yaitu penelitian yang menggambarkan fenomena yang sudah terjadi dan menyimpulkannya secara umum (Nazir, 1988:69).

#### 3.2 Populasi dan Sampel

Metode pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah secara acak sederhana (*simple random sampling*), yaitu penarikan sampel dari sebuah populasi sedemikian rupa sehingga tiap unit dalam sampel mempunyai peluang yang sama untuk dipilih. Adapun cara menarik *simple random sampling* dilakukan dengan cara undian (Nazir, 1999:334-336).

Dalam menentukan jumlah sampel, diambil 20 % dari populasi keseluruhan (Anwar, 1998:84). Jumlah sampel yang diambil dalam penelitian ini adalah sebesar 10 responden dari populasi yang ada sebesar 50 orang pedagang mobil bekas.

### 3.3 Cara Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh dengan cara :

- mengadakan wawancara secara langsung terhadap responden dengan menggunakan daftar pertanyaan (*questioner*).
- mencatat data-data yang ada yang mendukung penelitian ini, meliputi data tentang besarnya penjualan dan biaya-biaya yang telah dikeluarkan selama tahun 2000 maupun harga rata-rata mobil bekas per unit yang dijual oleh pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

### 3.4 Definisi Variabel Operasional

Untuk menghindari salah pengertian serta meluasnya masalah maka perlu pembatasan-pembatasan yang digunakan dalam penelitian, antara lain :

1. Pendapatan adalah pendapatan bersih pedagang mobil bekas yang diperoleh dari total penjualan mobil bekas yang dimilikinya selama satu tahun setelah dikurangi dengan total biaya yang telah dikeluarkan dan dinyatakan dalam ribuan rupiah.
2. Modal adalah semua kekayaan dalam bentuk uang maupun barang (mobil), baik modalnya sendiri maupun modal pinjaman yang berasal dari pihak lain yang dapat digunakan secara langsung oleh pedagang mobil bekas untuk membiayai aktivitas usahanya yang dinyatakan dalam satuan rupiah.
3. Pengalaman adalah frekuensi aktivitas jual-beli mobil bekas yang dilakukan oleh pedagang mobil bekas setiap tahunnya yang dinyatakan dalam satuan frekuensi aktivitas.
4. Jarak jangkauan pedagang mobil bekas adalah jarak antara lokasi pasar utama tempat transaksi jual beli mobil bekas dengan tempat konsumen tinggal, dimana pasar utama merupakan suatu tempat yang persebaran penduduknya padat. Jarak jangkauan ini dinyatakan dalam satuan kilometer (km).
5. Pendidikan adalah pendidikan formal yang pernah ditempuh oleh pedagang mobil bekas yang diukur berdasarkan tahun suksesnya selama menempuh pendidikan.



Dimana apabila responden dalam penelitian ini pernah tinggal kelas (tidak naik kelas) maka tahun selama tinggal kelas tersebut tidak dihitung sebagai tahun sukses pendidikannya.

### 3.5 Metode Analisis Data

#### 3.5.1 Uji Regresi Linier Berganda

Untuk mencapai tujuan dan menguji hipotesis dalam penelitian ini maka digunakan analisis regresi berganda. Dalam penelitian ini pendapatan pedagang mobil bekas dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan. Selanjutnya dapat ditulis spesifikasi model sebagai berikut :

$$Y = f(X_1, X_2, X_3 \text{ dan } X_4)$$

Model hubungan fungsional di atas dapat diubah menjadi persamaan regresi berganda sebagai berikut :

$$Y_i = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + \epsilon_i$$

Dimana :

$Y_i$  = Tingkat pendapatan pedagang mobil bekas

$a$  = Intercept, yaitu besarnya  $Y_i$  pada saat  $X_1, X_2, X_3$  dan  $X_4$  dianggap konstan

$b_1$  = Besarnya pengaruh variabel tingkat modal jika variabel  $X_2, X_3$  dan  $X_4$  dianggap konstan

$b_2$  = Besarnya pengaruh variabel jarak jangkauan jika variabel  $X_1, X_3$  dan  $X_4$  dianggap konstan

$b_3$  = Besarnya pengaruh variabel pengalaman jika variabel  $X_1, X_2$  dan  $X_4$  dianggap konstan

$b_4$  = Besarnya pengaruh variabel pendidikan jika variabel  $X_1, X_2$  dan  $X_3$  dianggap konstan

$X_1$  = Modal (Rp)

$X_2$  = Jarak jangkauan (kilometer)

$X_3$  = Pengalaman (frekuensi aktivitas)

$X_4$  = Tingkat pendidikan (tahun sukses)

$\epsilon_i$  = Variabel pengganggu

Kemudian untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara ekonomis maka persamaan regresi berganda diatas diperluas menjadi konsep elastisitas (Sudarman, 1991:94) :

$${}^y_{\epsilon_{X_1}} = b_1 \cdot \frac{\epsilon_{X_1}}{\epsilon_Y}$$

$${}^y_{\epsilon_{X_2}} = b_2 \cdot \frac{\epsilon_{X_2}}{\epsilon_Y}$$

$${}^y_{\epsilon_{X_3}} = b_3 \cdot \frac{\epsilon_{X_3}}{\epsilon_Y}$$

$${}^y_{\epsilon_{X_4}} = b_4 \cdot \frac{\epsilon_{X_4}}{\epsilon_Y}$$

### 3.5.2 Uji Hipotesis

1. Untuk menguji pengaruh variabel bebas (modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan) secara simultan terhadap variabel terikat (tingkat pendapatan pedagang mobil bekas) maka digunakan uji F.
2. Untuk menguji pengaruh variabel bebas (modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan) secara parsial terhadap variabel terikat (tingkat pendapatan pedagang mobil bekas) maka digunakan uji t.

### 3.5.3 Uji Statistik

- A. Untuk menguji adanya pengaruh secara bersama-sama variabel bebas ( $X_i$ ) terhadap besarnya variabel terikat ( $Y_i$ ) digunakan uji F (Supranto, 1991:300) :

$$F = \frac{R^2/(k-1)}{(1-R^2)/(n-k)}$$

dimana :

$R^2$  : koefisien determinasi berganda

$n$  : banyaknya populasi

$k$  : banyaknya variabel

Uji F ini selain sebagai uji statistik juga digunakan pula sebagai alat untuk menguji hipotesis.

Kriteria Pengujian :

$$H_0 : b_1 = b_2 = b_3 = b_4 = 0$$

$$H_1 : b_1 \neq b_2 \neq b_3 \neq b_4 \neq 0$$

$H_0$  : tidak ada pengaruh yang nyata secara bersama-sama antara variabel bebas (modal, jarak jangkauan pengalaman dan tingkat pendidikan) terhadap variabel terikat (tingkat pendapatan pedagang mobil bekas).

$H_1$  : ada pengaruh yang nyata secara bersama-sama antara variabel bebas (modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan) terhadap variabel terikat (tingkat pendapatan pedagang mobil bekas).

Keputusan :

- a. Apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima sehingga terdapat pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y
- b. Apabila  $F_{hitung} \leq F_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak sehingga tidak ada pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y

B. Untuk menguji pengaruh secara parsial dari masing-masing variabel bebas ( $X_i$ ) terhadap variabel terikat ( $Y_i$ ) digunakan uji t (Supranto, 1991:230-231) :

$$t_{hitung} = \frac{b_i}{Sb_i}$$

dimana :

$b_i$  : koefisien regresi

$Sb_i$  : standard deviasi dengan derajat keyakinan 95%

Uji t selain berfungsi sebagai alat uji statistik juga digunakan sebagai alat untuk menguji hipotesis.

Kriteria pengujian :

$H_0 : a = 0$

artinya variabel bebas ( $X_i$ ) secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel terikat ( $Y_i$ )

$H_a : a \neq 0$

Artinya variabel bebas ( $X_i$ ) secara parsial berpengaruh terhadap variabel terikat ( $Y_i$ )

Keputusan :

- a. Apabila  $-t_{\alpha/2} < t_{hitung} < t_{\alpha/2}$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, dengan kata lain variabel bebas (modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan) secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel terikat (tingkat pendapatan pedagang mobil bekas).
  - b. Apabila  $t_{hitung} < -t_{\alpha/2}$  atau  $t_{hitung} > t_{\alpha/2}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, dengan kata lain variabel bebas (modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan) secara parsial berpengaruh terhadap variabel terikat (tingkat pendapatan pedagang mobil bekas).
- C. Untuk mengetahui besarnya pengaruh secara keseluruhan dari variabel bebas ( $X_i$ ) terhadap variabel terikat ( $Y_i$ ) digunakan koefisien determinasi  $R^2$  dengan perumusan modelnya sebagai berikut (Supranto, 1991:249) :

$$R^2 = \frac{\sum e_i^2}{\sum Y_i^2}$$

dimana :

$R^2$  = Koefisien determinasi berganda

$\sum e_i^2$  = jumlah kuadrat kesalahan pengganggu

$\sum Y_i^2$  = jumlah total kuadrat

Hasil pengukuran koefisien determinasi selalu positif oleh karena hasil pengukuran dapat diketahui dari tanda koefisien regresinya. Semakin tinggi nilai koefisien determinasinya maka semakin besar pengaruh secara keseluruhan dari variabel bebas (modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan) terhadap variabel terikat (tingkat pendapatan pedagang mobil bekas).

#### 3.5.4 Uji Ekonometrik

- A. Uji Multikolinearitas yaitu alat uji ekonometrik yang digunakan untuk menguji suatu model apakah ada hubungan linear yang sempurna atau pasti diantara beberapa atau semua variabel yang menjelaskan dari model regresi (Gujarati, 1995b:157). Untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas dapat dilihat dari nilai  $R^2$ ,  $F_{hitung}$  serta  $t_{hitung}$ . Kemungkinan adanya multikolinearitas jika  $R^2$  dan  $F_{hitung}$  tinggi sedangkan  $t_{hitung}$  banyak yang tidak significant (Arief, 1992:82). Untuk mengetahui apakah didalam penelitian ini dijumpai adanya multikolinearitas maka kita regresi setiap  $X_i$  atas  $X$  yang lain, kemudian kita dapatkan  $R^2$  yang kita beri simbol  $R_i^2$ . Apabila  $R_i^2$  lebih besar dari  $R^2$  hasil estimasi maka terjadi multikolinearitas dan bila  $R_i^2$  lebih kecil dari  $R^2$  maka tidak terjadi multikolinearitas (Gujarati, 1995a: 337-338).
- B. Uji Autokorelasi yaitu alat uji ekonometrik yang digunakan untuk menguji suatu model apakah antara variabel gangguan pada periode tertentu berkorelasi dengan variabel gangguan pada periode lain, dengan kata lain variabel gangguan tidak random (Sugiyanto, 1995:78). Autokorelasi biasanya terjadi pada data time series atau data yang disusun secara berkelompok (Gujarati, 1995b:215). Untuk

mengetahui apakah dalam penelitian ini dijumpai adanya autokorelasi maka digunakan uji *Langrange Multiplier* (Maddala, 1992:251).

- C. Uji Heteroskedastisitas yaitu alat uji ekonometrik yang digunakan untuk menguji model mengenai varian variabel rambang (pengganggu) dari masing-masing variabel bebas. Jika varian variabel rambang dari variabel-variabel bebas semakin besar, maka hal ini menunjukkan varian penaksir tidak efisien dan uji hipotesis kurang valid (Gujarati, 1995b:194). Untuk menguji ada tidaknya heteroskedastisitas dalam model regresi digunakan uji Glejser. Pengujian Glejser mempunyai semangat yang sama dengan pengujian Park yaitu setelah mendapatkan residual  $e_i$  dari regresi OLS, Glejser menyarankan untuk meregresi nilai absolut dari  $e_i$  terhadap variabel  $X$  yang diperkirakan mempunyai hubungan yang erat dengan  $\sigma_i^2$  (Gujarati, 1995b:187).

## IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum Pedagang Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang

Usaha jual beli mobil bekas di Kabupaten Lumajang semakin marak terutama sejak tahun 1990-an, dimana pada tahun-tahun tersebut di kalangan masyarakat terjadi peningkatan permintaan yang luar biasa besarnya akan kendaraan jenis niaga dan jeep. Kenaikan permintaan masyarakat akan jenis kendaraan tersebut berdampak pula terhadap kestabilan harga purna jualnya, sehingga peluang ini menyebabkan profesi sebagai pedagang mobil bekas semakin menjanjikan keuntungan yang lebih besar dalam meningkatkan pendapatan pedagang mobil bekas itu sendiri. Adapun mobil bekas yang biasanya diperjualbelikan adalah untuk jenis kendaraan niaga, seperti : Isuzu Panther, Toyota Kijang, Suzuki Carry sedangkan untuk kendaraan jenis jeep seperti Daihatsu Taft GT dan Suzuki Katana. Alasan dipilihnya jenis kendaraan tersebut karena diminati oleh konsumen, sehingga mempunyai nilai jual yang tinggi yang diharapkan akan meningkatkan pendapatan mereka.

Sebagian besar pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang membuka usahanya di sekitar pusat kota Lumajang pada suatu lokasi yang mendekati konsumen dimana tingkat persebaran penduduknya padat sehingga merupakan tempat yang strategis bagi pemasaran mobil bekas. Dengan membuka lokasi usaha yang mendekati konsumen maka akan memudahkan bagi pedagang untuk memperoleh informasi mengenai keadaan pasar mobil bekas, misalnya : selera konsumen, perubahan harga mobil bekas maupun tingkat pendapatan konsumen mobil bekas itu sendiri. Hal ini tentu saja akan lebih memudahkan bagi pedagang mobil bekas dalam memenuhi harapan konsumen akan mobil bekas.

Berdasarkan pengamatan yang telah dilakukan oleh peneliti, pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang dalam melakukan usahanya ada yang secara individu maupun bergabung dengan sesama pedagang mobil bekas lainnya dalam suatu kelompok atau persatuan pedagang mobil bekas. Untuk pedagang yang melakukan usahanya dengan bergabung bersama pedagang lainnya biasanya terjalin kerjasama

yang erat untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar, misalnya saling memberi informasi mengenai perkembangan yang terjadi pada pasar mobil bekas, selain itu adakalanya pedagang mobil bekas menitipkan barang dagangan pada suatu *show room* milik sesama pedagang mobil bekas dengan tujuan agar barang dagangannya tersebut cepat laku. Penitipan kendaraan yang akan di jual pada suatu *show room* mobil bekas biasanya akan dikenai biaya penitipan yang secara tidak langsung biaya tersebut merupakan komisi bagi pemilik *show room* mobil bekas itu sendiri atas jasanya untuk turut serta menjadikan mobil bekas pedagang lainnya cepat laku terjual.

Besarnya keuntungan yang diperoleh setiap pedagang mobil bekas bervariasi besarnya antara satu dengan lainnya, besarnya variasi keuntungan yang diperoleh tersebut biasanya dipengaruhi oleh kondisi mesin, cat, tahun pembuatan, aksesoris atau perlengkapan penunjang maupun kemudahan dalam hal pembayaran mobil bekas oleh pedagang terhadap konsumen dengan sistem kredit atau angsuran.

Bidang usaha jual beli mobil bekas terkait erat dengan kemampuan seorang pedagang dalam membaca kondisi pasar dan banyaknya *relasi / koneksi* yang dikenalnya. Adakalanya pedagang mendatangkan mobil bekas dari suatu pasar yang harganya lebih murah daripada pasar lainnya untuk kemudian dijual dimana pasar pedagang tersebut berada, sehingga dari selisih harga tersebut pedagang akan memperoleh keuntungan yang besar. Untuk mengetahui situasi di pasar lain, seorang pedagang mobil bekas biasanya mempunyai *relasi / koneksi* yang akan memberikan informasi tentang kondisi pasarnya. Selain itu seorang pedagang mobil bekas biasanya akan mempertimbangkan saat-saat tertentu kapan ia harus membeli / menjual dagangannya yang dapat menghasilkan keuntungan maksimum. Biasanya harga mobil bekas akan mengalami kenaikan menjelang hari-hari besar seperti : hari raya, tahun baru dan tahun ajaran baru sebab pada saat itu permintaan akan mobil bekas biasanya meningkat.



## 4.2 Analisis Hasil Pembahasan

### 4.2.1 Analisis Regresi dari Hasil Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui variabel yang mempengaruhi besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang selama tahun 2000. Adapun variabel-variabel yang diteliti tersebut adalah modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan.

Untuk mengetahui pengaruh antara variabel-variabel tersebut terhadap tingkat pendapatan pedagang mobil bekas maka digunakan analisis regresi linear berganda dengan persamaan :

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + \varepsilon_1$$

Berdasarkan perhitungan yang ada pada lampiran 7 maka dapat diperoleh suatu persamaan regresi, sebagai berikut :

$$Y = -20869,141 + 0,45 X_1 - 799565,37 X_2 + 2300,56 X_3 + 19997,455 X_4 + 6,5$$

Dari persamaan di atas maka dapat dijelaskan besarnya pengaruh variabel modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan terhadap tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang secara rinci dapat dijelaskan bahwa :

- nilai konstanta sebesar  $-20869,141$  menunjukkan bahwa apabila variabel-variabel modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan dianggap konstan maka akan terjadi *disincome*, yaitu suatu keadaan dimana tidak tercipta pendapatan akan tetapi justru pendapatan akan mengalami pengurangan sebesar Rp. 20869,14 untuk membiayai pengeluaran konsumsi dalam rangka memperoleh faktor-faktor produksi agar pedagang mobil bekas tetap bisa eksis dalam usahanya.
- Modal mempunyai koefisien regresi sebesar 0,45 menunjukkan bahwa bila tidak ada perubahan jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan maka setiap kenaikan modal sebesar Rp. 1,- akan menyebabkan kenaikan tingkat pendapatan pedagang mobil bekas sebesar Rp. 0,45,-. Dengan melihat konsep elastisitas,

dalam penelitian ini diperoleh koefisien elastisitas modal terhadap pendapatan pedagang mobil bekas sebesar 1,206 (lampiran 8). Artinya jika terjadi peningkatan modal sebesar 1 % akan menyebabkan peningkatan pendapatan pedagang mobil bekas sebesar 1,206 %.

- c. Jarak jangkauan mempunyai koefisien regresi sebesar -799565,37 memberikan arti bahwa setiap kenaikan 1 km jarak jangkauan akan menyebabkan penurunan tingkat pendapatan pedagang mobil sebesar Rp. 799565,37 dengan asumsi modal, pengalaman dan tingkat pendidikan tetap. Dengan melihat konsep elastisitas, dalam penelitian ini diperoleh koefisien elastisitas jarak jangkauan terhadap pendapatan sebesar -2,43 (lampiran 8). Artinya jika terjadi peningkatan jarak jangkauan sebesar 1 % akan menyebabkan penurunan pendapatan pedagang mobil bekas sebesar 2,43 %. Sehingga dapat dikatakan bahwa jarak jangkauan mempunyai pengaruh berbanding terbalik, yaitu kenaikan jarak jangkauan akan menyebabkan tingkat pendapatan pedagang mobil bekas mengalami penurunan dan penurunan jarak jangkauan akan menyebabkan tingkat pendapatan pedagang mobil bekas mengalami peningkatan. Dimana jarak jangkauan adalah jarak antara lokasi usaha pedagang mobil bekas dengan pasar utama.
- d. Pengalaman mempunyai koefisien regresi sebesar 2300,56 menunjukkan bahwa bila terjadi penambahan pengalaman sebesar 1 satuan frekuensi aktivitas akan menyebabkan terjadinya kenaikan tingkat pendapatan pedagang mobil bekas sebesar Rp. 2300,56 dengan asumsi tidak ada perubahan modal, jarak jangkauan dan tingkat pendidikan. Dengan melihat konsep elastisitas, dalam penelitian ini diperoleh koefisien elastisitas pengalaman terhadap pendapatan sebesar 0,61 (lampiran 8). Artinya jika terjadi peningkatan pengalaman sebesar 1 % akan menyebabkan peningkatan pendapatan pedagang mobil bekas sebesar 0,61 %.
- e. Pendidikan mempunyai koefisien regresi sebesar 19997,455 menunjukkan bahwa setiap kenaikan 1 tahun sukses pendidikan akan menyebabkan kenaikan tingkat pendapatan pedagang mobil bekas sebesar Rp. 19997,455 dengan asumsi tidak ada perubahan tingkat modal, jarak jangkauan dan pengalaman. Dengan melihat

konsep elastisitas, dalam penelitian ini diperoleh koefisien elastisitas pendidikan terhadap pendapatan sebesar 1,78 (lampiran 8). Artinya jika terjadi peningkatan pendidikan sebesar 1 % akan menyebabkan peningkatan pendapatan pedagang mobil bekas sebesar 1,78 %.

#### 4.2.2 Pengujian Statistitik

##### 1. Uji Koefisien Regresi secara Parsial (t-test)

Untuk menguji pengaruh masing-masing koefisien regresi variabel bebas terhadap variabel terikat ditunjukkan oleh nilai koefisien korelasi parsialnya dan apakah hubungan tersebut *significant* atau tidak maka perlu diuji dengan uji t dua arah dengan derajat keyakinan 95 %. Berdasarkan perhitungan pada lampiran 7 diperoleh hasil dalam tabel 1 berikut :

Tabel 1. Analisa Varians untuk Pengujian Regresi secara Parsial

| Variabel Bebas | Koefisien Regresi | t-hitung | t-tabel | Kesimpulan       |
|----------------|-------------------|----------|---------|------------------|
| X <sub>1</sub> | 0,4505            | 2,67     | ± 2,571 | Signifikan       |
| X <sub>2</sub> | -799565,37        | -2,58    | ± 2,571 | Signifikan       |
| X <sub>3</sub> | 2300,5585         | 1,90     | ± 2,571 | Tidak signifikan |
| X <sub>4</sub> | 19997,455         | 1,06     | ± 2,571 | Tidak signifikan |

Sumber : Lampiran 7

Dari tabel 1 di atas maka pengujian hipotesis tersebut dapat dilakukan pada masing-masing variabel bebas sebagai berikut :

- pengujian terhadap koefisien regresi modal (X<sub>1</sub>) dan jarak jangkauan memberikan hasil  $t_{hitung}$  mempunyai nilai sebesar  $t(X_1) = 2,67$  dan  $t(X_2) = -2,58$  sedangkan  $t_{tabel}$  yang diperoleh pada tingkat kepercayaan 95 % mempunyai nilai sebesar  $\pm 2,571$  dengan  $df = 5$ . Hal ini berarti  $t_{hitung} X_1 > t_{tabel}$  dan  $t_{hitung} X_2 \leq -t_{tabel}$  dengan kata lain bahwa H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>1</sub> diterima yang berarti bahwa X<sub>1</sub> dan X<sub>2</sub> mempunyai pengaruh yang nyata (*significant*) terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas.

- b. Pengujian terhadap koefisien pengalaman ( $X_3$ ) dan pendidikan ( $X_4$ ) memberikan hasil bahwa  $t_{hitung}$  mempunyai nilai sebesar  $t(X_3) = 1,90$  dan  $t(X_4) = 1,06$ . Hal ini berarti  $t_{hitung}$  lebih kecil dari  $t_{tabel}$  dengan kata lain bahwa  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak yang berarti bahwa pengalaman dan pendidikan tidak mempunyai pengaruh yang nyata (tidak *significant*) terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas.

### 2. Uji Koefisien Regresi secara Simultan (F-test)

Pengujian ini dilakukan untuk melihat apakah variabel-variabel bebas (modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan) secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang *significant* terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas. Adapun untuk menguji hal tersebut digunakan analisis uji F (F-test). Dari hasil perhitungan pada lampiran 7 dengan menggunakan *probabilitas (level of significant)* 95 % atau derajat kesalahan 5 % pada *degree of freedom* 5 ternyata F-hitung lebih besar dari F-tabel yaitu  $18,17482 > 5,19$ . Dengan demikian dapat dikatakan bahwa secara bersama-sama dan nyata variabel-variabel bebas mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat.

### 3. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Untuk mengetahui besarnya kontribusi koefisien regresi yaitu  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  dan  $X_4$  terhadap variasi / besar kecilnya pendapatan pedagang mobil bekas digunakan koefisien determinasi ( $R^2$ ). Dari hasil perhitungan pada lampiran 7 diperoleh koefisien determinasi keseluruhan (*R squared* atau  $R^2$ ) sebesar 0,935 yang menunjukkan derajat hubungan yang sebenarnya antara variabel-variabel bebas dengan variabel terikat.  $R^2$  yang besarnya 0,935 ini menunjukkan bahwa variabel-variabel bebas meliputi modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan secara bersama-sama mampu menjelaskan variasi variabel terikat (pendapatan pedagang mobil bekas) sebesar 93,5 %.

### 4.2.3 Pengujian Ekonometrika

#### 1. Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinearitas dimaksudkan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara variabel-variabel bebas dalam penelitian. Cara untuk mendeteksi ada tidaknya multikolinearitas adalah dengan meregresi salah satu variabel bebas dengan variabel bebas yang lain. Koefisien determinasi ( $R_i^2$ ) dari hasil tersebut dibandingkan dengan  $R^2$  hasil estimasi. Apabila  $R_i^2 > R^2$  maka  $X_i$  berkorelasi dengan variabel bebas yang lain atau terjadi multikolinearitas dan sebaliknya. Berdasarkan pengolahan data yang tercantum pada lampiran 9 nilai  $R_i^2$  dapat dilihat pada tabel 2 berikut :

Tabel 2. Hasil Regresi Uji Multikolinearitas

| Variabel Bebas | Variabel Terikat | $R_i^2$ | $R^2$ |
|----------------|------------------|---------|-------|
| X <sub>1</sub> | X <sub>2</sub>   | 0,834   | 0,935 |
|                | X <sub>3</sub>   |         |       |
|                | X <sub>4</sub>   |         |       |
| X <sub>2</sub> | X <sub>1</sub>   | 0,801   | 0,935 |
|                | X <sub>3</sub>   |         |       |
|                | X <sub>4</sub>   |         |       |
| X <sub>3</sub> | X <sub>1</sub>   | 0,686   | 0,935 |
|                | X <sub>2</sub>   |         |       |
|                | X <sub>4</sub>   |         |       |
| X <sub>4</sub> | X <sub>1</sub>   | 0,592   | 0,935 |
|                | X <sub>2</sub>   |         |       |
|                | X <sub>3</sub>   |         |       |

Sumber : Lampiran 9

Dari tabel 2 di atas dapat diketahui bahwa  $R_i^2$  lebih kecil dari  $R^2$  hasil estimasi, maka bisa dikatakan tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas.

#### 2. Uji Autokorelasi

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui ada tidaknya korelasi antara variabel pengganggu. Untuk mengetahui ada tidaknya gejala autokorelasi dalam

persamaan regresi maka digunakan uji Lagrange Multiplier yaitu dengan membandingkan nilai F-hitung dengan F-tabel. Berdasarkan pengolahan data yang tercantum pada lampiran 10 menunjukkan bahwa  $F_{hitung}$  sebesar 2,88 E-16 lebih kecil daripada  $F_{tabel}$  yaitu 5,19; sehingga  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak yang berarti tidak terjadi autokorelasi.

### 3. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas terjadi apabila varian gangguan berbeda dari satu observasi ke observasi yang lain. Untuk pengujian heteroskedastisitas digunakan uji Glejser. Berdasarkan pengolahan data yang tercantum pada lampiran 11 nilai t-hitung dapat dilihat pada tabel 3 berikut :

Tabel 3. Hasil Regresi Uji Heteroskedastisitas

| Variabel                  | t-hitung | t-tabel     |
|---------------------------|----------|-------------|
| Modal ( $X_1$ )           | 0,27     | $\pm 2,571$ |
| Jarak Jangkauan ( $X_2$ ) | -0,56    | $\pm 2,571$ |
| Pengalaman ( $X_3$ )      | 0,544    | $\pm 2,571$ |
| Pendidikan ( $X_4$ )      | 1,72     | $\pm 2,571$ |

Sumber : Lampiran 11

Berdasarkan tabel 3 diatas, dapat dilihat bahwa secara keseluruhan t-hitung masing-masing variabel lebih kecil dari t-tabel pada tingkat *significant* 5 % dan derajat kebebasan 5. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hasil estimasi tidak mengandung heteroskedastisitas.

### 4. 3 Pembahasan

Pembangunan ekonomi dalam usaha untuk meningkatkan taraf hidup suatu masyarakat seringkali diukur dengan dengan tinggi rendahnya pendapatan riil per kapita. Hal ini berarti semakin tinggi pendapatan riil per kapita maka semakin tinggi pula taraf hidup suatu masyarakat, demikian pula sebaliknya semakin rendah

pendapatan riil per kapita akan semakin rendah pula taraf hidup suatu masyarakat. Sehingga usaha untuk meningkatkan taraf hidup suatu masyarakat melalui peningkatan pendapatan riil yang diperolehnya menjadi begitu penting untuk dilakukan.

Semua orang senantiasa berusaha untuk meningkatkan taraf hidup melalui peningkatan pendapatan riil per kapita yang diperolehnya, tidak terkecuali pada kalangan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Besarnya pendapatan pedagang mobil bekas tergantung dari besarnya penerimaan keuntungan yang diperolehnya dari penjualan mobil bekas yang dipengaruhi oleh beberapa variabel, antara lain modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan. Hal ini dapat ditunjukkan dari hasil perhitungan regresi linear berganda (lampiran 7) bahwa nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,935. Ini menunjukkan bahwa variabel modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan mampu mempengaruhi pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang sebesar 93,5 %. Semakin besar  $R^2$  maka semakin tepat garis regresi linear berganda yang digunakan. Koefisien determinasi yang dihasilkan dari model yang digunakan dapat dinyatakan bahwa variabel bebas ( $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  dan  $X_4$ ) secara bersama-sama berpengaruh terhadap besarnya variabel terikat ( $Y$ ). Semakin besar koefisien determinasi ( $R^2$ ) menunjukkan bahwa variabel modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan merupakan faktor penting yang mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

Hasil analisa mengenai variabel yang mempengaruhi besarnya pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang setelah diuji secara serentak menggunakan uji F (*F-test*), menunjukkan  $F_{hitung}$  (18,17) lebih besar dari  $F_{tabel}$  (5,19). Hasil uji F pada penelitian ini berarti bahwa secara serentak / bersama-sama variabel modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan mempunyai pengaruh nyata terhadap besarnya pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Uji F selain berfungsi sebagai alat uji statistik juga berfungsi sebagai alat untuk menguji hipotesis pada penelitian ini.

Nilai konstanta (lampiran 7) diperoleh hasil sebesar  $-20869,141$ . Ini berarti bahwa pada saat modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan dianggap konstan atau tetap dalam arti variabel bebas tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang maka terjadi *disincome*, yaitu suatu keadaan dimana tidak tercipta pendapatan, akan tetapi justru terjadi penurunan tingkat pendapatan pedagang mobil bekas sebesar Rp.20869,141. Penurunan pendapatan tersebut disebabkan adanya pengeluaran konsumsi untuk memperoleh faktor-faktor produksi dari pedagang mobil bekas dalam rangka mempertahankan eksistensi usahanya.

Teori tentang hal-hal yang menunjukkan hubungan modal dengan pendapatan menurut Ricardo bahwa proses pertumbuhan ekonomi adalah pada permulaannya jumlah modal rendah dan kekayaan alam relatif banyak, akibatnya pengusaha memperoleh keuntungan yang tinggi sebab pembentukan modal tergantung dari keuntungan, maka laba yang tinggi akan menciptakan pembentukan modal yang tinggi pula yang mengakibatkan kenaikan produksi dan pertumbuhan tenaga kerja (Sukirno, 1985:276). Teori ini berlaku pula pada analisis ini dimana hasil uji koefisien regresi untuk variabel modal berpengaruh nyata terhadap besarnya pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang yang ditunjukkan dengan  $t_{hitung} (2,67) > t_{tabel} (2,571)$ .

Tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang ditentukan pula oleh jarak jangkauan pedagang mobil bekas terhadap pasar utama, dimana pasar utama merupakan suatu daerah tempat konsentrasi penduduk yang dapat menciptakan permintaan potensial. Berdasarkan hasil analisis dapat dilihat bahwa variabel jarak jangkauan mempunyai koefisien regresi sebesar  $-799565,37$  yang berarti bahwa bila modal, pengalaman dan pendidikan dianggap konstan, maka setiap perubahan 1 satuan jarak jangkauan akan mengakibatkan penurunan pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang sebesar  $-799565,37$  satuan. Jarak jangkauan berpengaruh nyata terhadap pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang yang ditunjukkan dengan hasil perhitungan pada uji t



(*t-test*) dimana  $t_{hitung} (-2,58) < -t_{tabel} (-2,571)$ . Hasil analisis ini sesuai dengan hukum daerah pasar (Spillane, 1993:2.11), yang menyatakan bahwa dalam ekonomi spasial permintaan yang dihadapi oleh suatu *firm* pada umumnya semakin turun semakin jauh lokasi konsumen dari lokasi *firm*. Adanya biaya pengangkutan akan menggeser kurva permintaan. Oleh karena itu besarnya biaya pengangkutan tidak hanya mempengaruhi daerah grafis yang dilayani oleh *firm* tetapi juga penjualan dalam daerah pasar. Batas daerah pasar ditentukan baik oleh biaya pengangkutan tinggi yang menurunkan permintaan sampai menjadi nol maupun oleh persaingan para penjual yang lokasinya jauh.

Hasil uji koefisien regresi antara pengalaman dengan besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang memberikan hasil  $t_{hitung}$  sebesar 1,90 dan  $t_{tabel}$  sebesar 2,571, berarti  $t_{hitung} < t_{tabel}$  sehingga dapat dikatakan bahwa pengalaman berpengaruh tidak nyata (*significant*) terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang dan besarnya koefisien regresi sebesar 2300,5585 menunjukkan bahwa pengalaman berpengaruh positif yaitu semakin berpengalaman seorang pedagang mobil bekas maka tingkat pendapatan yang diperolehnya akan semakin besar. Seorang produsen akan senantiasa berusaha untuk meningkatkan keuntungan yang diperolehnya, salah satu caranya ialah dengan memenuhi faktor-faktor yang memberikan kepuasan konsumen atas barang yang diminta, antara lain dengan menghasilkan barang yang harga dan kualitasnya bersaing dengan produsen lain namun sesuai dengan selera dan pendapatan konsumen. Pengetahuan seorang produsen tersebut biasanya diperoleh dari pengamatan di masa lalu. Hal ini sesuai dengan pendapat Swastha dan Irawan (1997:111) yang menyatakan bahwa pengalaman dapat diperoleh dari semua perbuatan seseorang di masa lalu atau dapat dipelajari, sebab dengan belajar dari masa lalu seseorang dapat memperoleh pengalaman. Selain itu menurut Gitosudarmo (1988:168-169) pengalaman kerja di dalam berproduksi dapat ditunjukkan oleh kumulatif volume produksi dari tahun ke tahun atau dari bulan ke bulan. Oleh karena itu maka apabila kumulatif volume produksi bertambah maka pengalaman kerja juga bertambah, dan

apabila kumulatif volume produksinya mencapai dua kali lipat itu berarti pengalaman kerja juga sudah dua kali lipat pula.

Pengujian terhadap koefisien regresi pendidikan memberikan hasil bahwa  $t_{hitung}$  mempunyai nilai 1,06 dan  $t_{tabel}$  sebesar 2,571, berarti  $t_{hitung} > t_{tabel}$  sehingga dapat dikatakan bahwa pendidikan berpengaruh tidak nyata (*significant*) terhadap tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Artinya apabila terjadi kenaikan pendidikan maka pendapatan pedagang mobil bekas akan cenderung meningkat pula. Hal ini sesuai dengan pendapat Simanjuntak (1985:58), bahwa pendidikan dan latihan tidak saja menambah pengetahuan, akan tetapi juga meningkatkan keterampilan bekerja, dengan demikian akan meningkatkan produktifitas kerja. Hubungan pendidikan dan produktifitas kerja dapat tercermin dalam tingkat penghasilan. Pendidikan yang lebih tinggi mengakibatkan produktifitas kerja yang lebih tinggi dan oleh sebab itu memungkinkan penghasilan yang lebih tinggi juga.

Dari pengujian koefisien regresi variabel pengalaman dan pendidikan masing-masing secara parsial terhadap tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang terlihat bahwa  $t_{hitung} < t_{tabel}$ . Sehingga dapat diartikan bahwa variabel pengalaman dan pendidikan berpengaruh tidak nyata terhadap tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Hal ini terjadi karena antara variabel pengalaman dan pendidikan keduanya saling terkait atau tidak dapat berdiri sendiri sebagai variabel bebas yang mempengaruhi besarnya variabel terikat (tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang).

Uji  $t$  (*t-test*) di atas selain digunakan sebagai alat uji statistik yaitu mengetahui pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat juga digunakan sebagai alat uji untuk menguji suatu hipotesis.



## V. SIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang selanjutnya dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Variabel modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan secara simultan berpengaruh nyata terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Hasil uji F (*F-test*) menunjukkan bahwa  $F_{hitung} > F_{tabel}$  yaitu  $18,17 > 5,19$  pada taraf kepercayaan 95 % dengan derajat kebebasan sebesar 5. Sedangkan pengujian dengan menggunakan uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) menghasilkan nilai sebesar 0,935; artinya variabel-variabel bebas yang meliputi modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan secara bersama-sama mampu menjelaskan variasi / besar kecilnya variabel terikat (pendapatan pedagang mobil bekas) sebesar 93,5 %.
2. Konstanta sebesar  $-20869,141$  berarti bahwa pada saat modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan dianggap konstan maka terjadi *disincome*, yaitu tidak tercipta pendapatan; akan tetapi pendapatan justru berkurang untuk membiayai pengeluaran konsumsi dalam rangka memperoleh faktor-faktor produksi agar usaha pedagang mobil bekas tetap eksis.
3. Modal berpengaruh secara nyata terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Hal ini ditunjukkan dengan hasil uji t (*t-test*) terhadap variabel modal yang menunjukkan bahwa  $t_{hitung} > t_{tabel}$  yaitu  $2,67 > 2,58$  pada taraf kepercayaan 95 % dengan derajat kebebasan sebesar 5.
4. Jarak jangkauan berpengaruh secara nyata terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Hal ini ditunjukkan dengan hasil uji t (*t-test*) terhadap variabel jarak jangkauan yang menunjukkan bahwa  $t_{hitung} \leq -$

$t_{\text{tabel}}$  yaitu  $-2,58 < -2,571$  pada taraf kepercayaan 95 % dengan derajat kebebasan sebesar 5.

5. Pengalaman berpengaruh tidak nyata terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Hal ini ditunjukkan dengan hasil uji t (*t-test*) terhadap variabel pengalaman yang menunjukkan bahwa  $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$  yaitu  $1,90 < 2,571$  pada taraf kepercayaan 95 % dengan derajat kebebasan sebesar 5.
6. Pendidikan berpengaruh tidak nyata terhadap besarnya tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang. Hal ini ditunjukkan dengan hasil uji t (*t-test*) terhadap variabel pendidikan yang menunjukkan bahwa  $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$  yaitu  $1,06 < 2,571$  pada taraf kepercayaan 95 % dengan derajat kebebasan sebesar 5.

## 5.2 Saran

Saran-saran yang dapat disampaikan dari simpulan ini dimasukkan agar pendapatan yang diperoleh pedagang mobil bekas mengalami peningkatan, antara lain :

1. Perlunya pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang memperhatikan beberapa aspek yang dapat memberikan kepuasan bagi konsumen mobil bekas, misalnya harga yang terjangkau dengan kualitas yang bagus dan sesuai dengan selera konsumen.
2. Perlunya pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang mengetahui situasi yang terjadi di pasar mobil bekas misalnya fluktuasi harga mobil bekas maupun perubahan selera konsumen akan mobil bekas.

DAFTAR PUSTAKA

- Arief, S.1992. *Metodologi Penelitian Ekonomi*. Jakarta : UI-Press
- Arsyad, A, Lincoln. *Ekonomi Pembangunan*. Edisi Ketiga. Yogyakarta : Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN
- Boediono. 1985.*Ekonomi Mikro Seri Sinopsis Pengantar Ilmu Ekonomi*. Jakarta : BPFEE-UI
- Gitosudarmo, I. 1988. *Sistem Perencanaan dan Pengendalian Produksi*. Yogyakarta : BPFEE-UGM
- Glasson,J. 1977. *Pengantar Perencanaan Regional*. terjemahan Paul Sitohang. Jakarta : LPFEE-UI
- Gujarati, D.N. 1995a. *Basic Econometrics*. Third Edition. Singapore : McGraw-Hill International
- \_\_\_\_\_. 1995b. *Ekonometrika Dasar*. Jakarta : Erlangga
- Harry W., R.. 1975. *Dasar-dasar Ilmu Ekonomi Regional*. terjemahan Paul Sitohang. Jakarta : Program Perencanaan Nasional dan LPFEE-UI
- Irawan dan Suparmoko. 1992. *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta : Liberty
- \_\_\_\_\_.1996. *Ekonomi Pembangunan*. Edisi Kelima. Yogyakarta : BPFEE-UGM
- Kelana, S. 1994. *Teori Ekonomi Mikro*. Jakarta : Rajawali Pers
- Lipsey, R. G dkk. *Pengantar Mikro Ekonomi*. Edisi Kesepuluh. Jakarta : Binarupa Aksara
- Maddala, G.S. 1992. *Introduction to Econometrics*. Second Edition. Macmillan Publishing Company : Advision of Macmillan. Inc.
- Nazir, M. 1988. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- ,1999. *Metode Penelitian*. Jakarta : Ghalia Indonesia
- Partadiredja, A. 1986. *Perhitungan Pendapatan Nasional*. Jakarta : Ghalia Indonesia

- Riyanto B. 1990. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : Yayasan Badan Penerbit Gajah Mada
- Simanjuntak, P. 1985. *Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta : LPFE-UI
- Soeharto, I. 1999. *Manajemen Proyek (Dari Konseptual sampai dengan Operasional)*. Jakarta : Penerbit Erlangga
- Spillane, J. Prof. Dr. Wan Usman, M.A. 1993. *Ekonomi Regional*. Jakarta : Penerbit Karunika Jakarta Universitas Terbuka
- Sudarman, A. 1991. *Teori Ekonomi Mikro*. Buku II Edisi Ketiga. Yogyakarta : BPFE-UGM
- Sudarsono.1982. *Pengantar Ekonomi Mikro*. Yogyakarta : LP3ES
- Sugiyanto, C. 1995. *Ekonometrika Terapan*. Yogyakarta : BPFE - UGM
- Sukirno, S. 1985. *Ekonomi Pembangunan*. Medan : Borta Gorat
- Sumardi, Hans Dieter Ever. 1983. *Sumber Pendapatan, Kebutuhan Pokok dan Perilaku Menyimpang*. Jakarta : Rajawali
- Sumarsono, S. 2000. *Ekonomi Mikro*. Jember : FEUJ
- Sumodiningrat, G. 1998. *Membangun Perekonomian Rakyat*.Yogyakarta : Pustaka Pelajar dan IDEA
- Supranto, J. 1991. *Ekonometrik*. Jakarta : Lembaga Penerbit FEUI
- Swastha, B. Irawan. 1997. *Menejemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta : Liberty

Lampiran 1 : Total Revenue (TR) Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang

| No. Resp. | Jumlah Barang Terjual / Q (unit) | Harga / P (Rp)    | TR = P. Q (Rp)    |
|-----------|----------------------------------|-------------------|-------------------|
| 1         | 112                              | 72.142,86         | 8.080.000         |
| 2         | 8                                | 64.750            | 518.000           |
| 3         | 47                               | 70.489,36         | 3.313.000         |
| 4         | 20                               | 64.500            | 1.290.000         |
| 5         | 60                               | 69.666,67         | 4.180.000         |
| 6         | 6                                | 49.083,33         | 294.500           |
| 7         | 6                                | 45.500            | 273.000           |
| 8         | 16                               | 66.625            | 1.066.000         |
| 9         | 6                                | 40.666,67         | 244.000           |
| 10        | 65                               | 65.330,77         | 4.246.500         |
| $\Sigma$  | <b>346</b>                       | <b>608.754,66</b> | <b>23.505.000</b> |

Sumber : Catatan Penjualan Mobil Bekas Responden atas Dasar Harga Rata-Rata selama Tahun 2000.

Keterangan :

- Q = Quantity (banyaknya mobil bekas yang terjual selama 1 tahun pada tahun 2000 yang dinyatakan dalam satuan hitung unit).
- P = Price (harga mobil bekas selama tahun 2000 atas dasar harga rata-rata yang dinyatakan dalam ribuan rupiah).
- TR = Total penerimaan yang diperoleh pedagang mobil bekas selama tahun 2000 yang merupakan hasil perkalian antara banyaknya mobil bekas yang terjual dengan harga mobil bekas atas dasar harga rata-rata dan dinyatakan dalam ribuan rupiah.

Lampiran 2 : Biaya Variabel Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang

| No. Resp. | Biaya Perawatan dan Perbaikan (Rp) | TVC (Rp)         |
|-----------|------------------------------------|------------------|
| 1         | 5.000.000                          | 5.000.000        |
| 2         | 324.000                            | 324.000          |
| 3         | 2.083.00                           | 2.083.000        |
| 4         | 833.000                            | 833.000          |
| 5         | 2.650.000                          | 2.650.000        |
| 6         | 153.670                            | 153.670          |
| 7         | 162.000                            | 162.000          |
| 8         | 653.000                            | 653.000          |
| 9         | 153.000                            | 153.000          |
| 10        | 2.770.000                          | 2.770.000        |
| $\Sigma$  | <b>14.781.670</b>                  | <b>14781.670</b> |

Sumber : Catatan Penjualan Mobil Bekas Responden atas Dasar Harga Rata-Rata selama Tahun 2000.

Keterangan :

TVC = Total biaya variabel, yaitu besarnya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang mobil bekas untuk perbaikan dan perawatan mobil bekas yang dimiliki selama tahun 2000 dan dinyatakan dalam ribuan rupiah.



Lampiran 3 : Biaya Tetap Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang

| No. Resp. | Penyusutan<br>(Rp) | Total Cost /<br>TC (Rp) |
|-----------|--------------------|-------------------------|
| 1         | 2.500.000          | 2.500.000               |
| 2         | 162.000            | 162.000                 |
| 3         | 1.042.000          | 1.042.000               |
| 4         | 417.000            | 417.000                 |
| 5         | 1.350.000          | 1.350.000               |
| 6         | 76.830             | 76.830                  |
| 7         | 81.000             | 81.000                  |
| 8         | 327.000            | 327.000                 |
| 9         | 77.000             | 77.000                  |
| 10        | 1.380.000          | 1.380.000               |
| $\Sigma$  | <b>7.412.830</b>   | <b>7.412.830</b>        |

Sumber : Catatan Penjualan Mobil Bekas Responden Atas dasar Harga Rata-Rata selama Tahun 2000.

**Keterangan :**

TFC = Total biaya tetap, yaitu besarnya biaya yang dikeluarkan oleh pedagang mobil bekas untuk nilai penyusutan dari mobil bekas yang dimilikinya dengan asumsi besarnya tetap selama 1 tahun pada tahun 2000 dan dinyatakan dalam ribuan rupiah.

Lampiran 4 : Biaya Total Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang

| No. Resp. | TVC               | TFC              | TC = TVC + TFC    |
|-----------|-------------------|------------------|-------------------|
| 1         | 5.000.000         | 2.500.000        | 7.500.000         |
| 2         | 324.000           | 162.000          | 486.000           |
| 3         | 2.083.000         | 1.042.000        | 3.125.000         |
| 4         | 833.000           | 417.000          | 1.250.000         |
| 5         | 2.650.000         | 1.350.000        | 4.000.000         |
| 6         | 153.670           | 76.830           | 230.500           |
| 7         | 162.000           | 81.000           | 243.000           |
| 8         | 653.000           | 327.000          | 980.000           |
| 9         | 153.000           | 77.000           | 230.000           |
| 10        | 2.770.000         | 1.380.000        | 4.150.000         |
| $\Sigma$  | <b>14.781.670</b> | <b>7.412.830</b> | <b>22.194.500</b> |

Sumber : Catatan Penjualan Mobil Bekas Responden atas Dasar Harga Rata-Rata selama tahun 2000.

Keterangan :

TC = Biaya total, yaitu seluruh biaya yang dikeluarkan oleh pedagang mobil bekas yang meliputi biaya variabel dan biaya tetap selama tahun 2000 yang dinyatakan dalam ribuan rupiah.

Lampiran 5 : Pendapatan Bersih Usaha Jual Beli Mobil Bekas di Kabupaten Lumajang

| No. Resp. | TR = P. Q<br>(Rp) | TC = TVC + TFC<br>(Rp) | Pendapatan Bersih (Rp) |
|-----------|-------------------|------------------------|------------------------|
| 1         | 8.080.000         | 7.500.000              | 580.000                |
| 2         | 518.000           | 486.000                | 32.000                 |
| 3         | 3.313.000         | 3.125.000              | 188.000                |
| 4         | 1.290.000         | 1.250.000              | 40.000                 |
| 5         | 4.180.000         | 4.000.000              | 180.000                |
| 6         | 294.500           | 230.500                | 64.000                 |
| 7         | 273.000           | 243.000                | 30.000                 |
| 8         | 1.066.000         | 980.000                | 86.000                 |
| 9         | 244.000           | 230.000                | 14.000                 |
| 10        | 4.246.500         | 4.150.000              | 96.500                 |
| $\Sigma$  | <b>23.505.000</b> | <b>22.194.500</b>      | <b>1.310.500</b>       |

Sumber : Catatan Penjualan Mobil Bekas Responden atas Dasar Harga Rata-Rata selama tahun 2000.

Keterangan :

TR = Total penerimaan yang diperoleh pedagang mobil bekas selama tahun 2000 yang diperoleh dari perkalian antara jumlah mobil bekas yang terjual dengan harga mobil bekas atas dasar harga rata-rata dan dinyatakan dalam ribuan rupiah.

TC = Biaya total yang dikeluarkan oleh pedagang mobil bekas selama tahun 2000 yang meliputi biaya variabel dan biaya tetap dan dinyatakan dalam ribuan rupiah.

Pendapatan Bersih = Besarnya pendapatan bersih pedagang mobil bekas yang diperoleh dari pengurangan total biaya yang dikeluarkan selama tahun 2000 terhadap total penerimaan selama tahun 2000 dan dinyatakan dalam ribuan rupiah.

Lampiran 6 : Data pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang beserta variabel yang mempengaruhinya

| obs      | Y          | X1        | X2       | X3        | X4        | U         |
|----------|------------|-----------|----------|-----------|-----------|-----------|
| 1        | 580000.0   | 900000.0  | 0.500000 | 112.0000  | 14.50000  | -0.025973 |
| 2        | 32000.00   | 180000.0  | 0.330000 | 8.000000  | 12.00000  | 0.058396  |
| 3        | 188000.0   | 630000.0  | 0.500000 | 47.00000  | 12.00000  | 0.056168  |
| 4        | 40000.00   | 200000.0  | 0.330000 | 20.00000  | 12.00000  | -0.259221 |
| 5        | 180000.0   | 640000.0  | 0.500000 | 60.00000  | 12.00000  | 0.078546  |
| 6        | 64000.00   | 120000.0  | 0.250000 | 6.000000  | 9.000000  | 0.044451  |
| 7        | 30000.00   | 100000.0  | 0.330000 | 6.000000  | 12.00000  | 0.232654  |
| 8        | 86000.00   | 360000.0  | 0.500000 | 16.00000  | 12.00000  | -0.137504 |
| 9        | 14000.00   | 85000.00  | 0.250000 | 6.000000  | 9.000000  | -0.066095 |
| 10       | 96500.00   | 300000.0  | 0.500000 | 65.00000  | 12.00000  | 0.018578  |
| $\Sigma$ | 1310500.00 | 3515000.0 | 3.99000  | 346.00000 | 116.50000 |           |

Sumber : Data primer diolah, Maret 2001

keterangan :

- Y = Pendapatan bersih pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang selama tahun 2000 (dalam ribuan rupiah)
- $X_1$  = Modal (dalam ribuan rupiah)
- $X_2$  = Jarak jangkauan (kilometer)
- $X_3$  = Pengalaman (frekuensi aktivitas)
- $X_4$  = Pendidikan (tahun sukses)
- $\Sigma Y$  = 1310500 (dalam ribuan rupiah)
- $\Sigma X_1$  = 3515000 (dalam ribuan rupiah)
- $\Sigma X_2$  = 3.99 (kilometer)
- $\Sigma X_3$  = 346 (frekuensi aktivitas)
- $\Sigma X_4$  = 116.5 (tahun sukses)

Lampiran 7 : Hasil persamaan regresi berganda variabel modal ( $X_1$ ), jarak jangkauan ( $X_2$ ), pengalaman ( $X_3$ ) dan pendidikan ( $X_4$ ) terhadap tingkat pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang (Y)

LS // Dependent Variable is Y

Date: 5-02-2001 / Time: 23:44

SMPL range: 1 - 10

Number of observations: 10

| VARIABLE           | COEFFICIENT | STD. ERROR            | T-STAT.    | 2-TAIL SIG. |
|--------------------|-------------|-----------------------|------------|-------------|
| C                  | -20869.141  | 185344.23             | -0.1125967 | 0.9147      |
| X1                 | 0.4505720   | 0.1684421             | 2.6749368  | 0.0441      |
| X2                 | -799565.37  | 309883.33             | -2.5802142 | 0.0494      |
| X3                 | 2300.5585   | 1207.8355             | 1.9046952  | 0.1152      |
| X4                 | 19997.455   | 18774.094             | 1.0651622  | 0.3355      |
| R-squared          | 0.935649    | Mean of dependent var | 131050.0   |             |
| Adjusted R-squared | 0.884169    | S.D. of dependent var | 168960.0   |             |
| S.E. of regression | 57503.80    | Sum of squared resid  | 1.65E+10   |             |
| Log likelihood     | -120.3197   | F-statistic           | 18.17482   |             |
| Durbin-Watson stat | 1.446320    | Prob(F-statistic)     | 0.003508   |             |

**Lampiran 8 : Elastisitas masing-masing variabel bebas (modal, jarak jangkauan, pengalaman dan tingkat pendidikan) terhadap variabel terikat (pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang)**

Berdasarkan perhitungan pada lampiran 1 dan lampiran 2a diatas maka dapat diketahui elastisitas masing-masing variabel bebas (modal, jarak jangkauan, pengalaman dan pendidikan) terhadap variabel terikat (pendapatan pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang) sebagai berikut :

1. Elastisitas modal terhadap pendapatan

$$\begin{aligned} y_{\epsilon X_1} &= b_1 \cdot \frac{\epsilon X_1}{\epsilon Y} \\ &= 0,45 \cdot \frac{3515000}{1310500} \\ &= 1,206 \end{aligned}$$

2. Elastisitas jarak jangkauan terhadap pendapatan

$$\begin{aligned} y_{\epsilon X_2} &= b_2 \cdot \frac{\epsilon X_2}{\epsilon Y} \\ &= -799565,37 \cdot \frac{3,99}{1310500} \\ &= -2,43 \end{aligned}$$

3. Elastisitas pengalaman terhadap pendapatan

$$\begin{aligned} y_{\epsilon X_3} &= b_3 \cdot \frac{\epsilon X_3}{\epsilon Y} \\ &= 2300,5585 \cdot \frac{346}{1310500} \\ &= 0,61 \end{aligned}$$

4. Elastisitas pendidikan terhadap pendapatan

$$\begin{aligned} y_{\epsilon X_4} &= b_4 \cdot \frac{\epsilon X_4}{\epsilon Y} \\ &= 19997,455 \cdot \frac{116,5}{1310500} \\ &= 1,78 \end{aligned}$$

Lampiran 9 : Pendeteksian adanya multikolinearitas terhadap variabel modal ( $X_1$ ), jarak jangkauan ( $X_2$ ), pengalaman ( $X_3$ ) dan pendidikan ( $X_4$ )

LS // Dependent Variable is X1

Date: 5-02-2001 / Time: 23:47

SMPL range: 1 - 10

Number of observations: 10

| VARIABLE           | COEFFICIENT | STD. ERROR            | T-STAT.    | 2-TAIL SIG. |
|--------------------|-------------|-----------------------|------------|-------------|
| C                  | -209845.90  | 440968.86             | -0.4758746 | 0.6510      |
| X2                 | 750208.25   | 685771.13             | 1.0939630  | 0.3159      |
| X3                 | 5012.5095   | 2093.3481             | 2.3944940  | 0.0537      |
| X4                 | 7603.4313   | 45396.230             | 0.1674904  | 0.8725      |
| R-squared          | 0.834595    | Mean of dependent var | 351500.0   |             |
| Adjusted R-squared | 0.751893    | S.D. of dependent var | 279802.0   |             |
| S.E. of regression | 139370.3    | Sum of squared resid  | 1.17E+11   |             |
| Log likelihood     | -130.0842   | F-statistic           | 10.09156   |             |
| Durbin-Watson stat | 1.399739    | Prob(F-statistic)     | 0.009263   |             |

LS // Dependent Variable is X2

Date: 5-02-2001 / Time: 23:48

SMPL range: 1 - 10

Number of observations: 10

| VARIABLE           | COEFFICIENT | STD. ERROR            | T-STAT.   | 2-TAIL SIG. |
|--------------------|-------------|-----------------------|-----------|-------------|
| C                  | 0.0726069   | 0.2423714             | 0.2995685 | 0.7746      |
| X1                 | 2.217E-07   | 2.026E-07             | 1.0939630 | 0.3159      |
| X3                 | 6.840E-05   | 0.0015910             | 0.0429922 | 0.9671      |
| X4                 | 0.0211256   | 0.0231811             | 0.9113285 | 0.3973      |
| R-squared          | 0.686072    | Mean of dependent var | 0.399000  |             |
| Adjusted R-squared | 0.529108    | S.D. of dependent var | 0.110398  |             |
| S.E. of regression | 0.075757    | Sum of squared resid  | 0.034435  |             |
| Log likelihood     | 14.16699    | F-statistic           | 4.370894  |             |
| Durbin-Watson stat | 1.989598    | Prob(F-statistic)     | 0.059130  |             |

LS // Dependent Variable is X3  
 Date: 5-02-2001 / Time: 23:48  
 SMPL range: 1 - 10  
 Number of observations: 10

| VARIABLE | COEFFICIENT | STD. ERROR | T-STAT.    | 2-TAIL SIG. |
|----------|-------------|------------|------------|-------------|
| C        | -42.252656  | 60.224707  | -0.7015834 | 0.5092      |
| X1       | 9.749E-05   | 4.071E-05  | 2.3944940  | 0.0537      |
| X2       | 4.5023317   | 104.72441  | 0.0429922  | 0.9671      |
| X4       | 3.5012874   | 6.1825565  | 0.5663171  | 0.5917      |

|                    |           |                       |          |
|--------------------|-----------|-----------------------|----------|
| R-squared          | 0.801772  | Mean of dependent var | 34.60000 |
| Adjusted R-squared | 0.702659  | S.D. of dependent var | 35.64392 |
| S.E. of regression | 19.43628  | Sum of squared resid  | 2266.614 |
| Log likelihood     | -41.30667 | F-statistic           | 8.089413 |
| Durbin-Watson stat | 1.233465  | Prob(F-statistic)     | 0.015717 |

LS // Dependent Variable is X4  
 Date: 5-02-2001 / Time: 23:49  
 SMPL range: 1 - 10  
 Number of observations: 10

| VARIABLE | COEFFICIENT | STD. ERROR | T-STAT.   | 2-TAIL SIG. |
|----------|-------------|------------|-----------|-------------|
| C        | 8.6369746   | 1.9521679  | 4.4242990 | 0.0045      |
| X1       | 6.121E-07   | 3.654E-06  | 0.1674904 | 0.8725      |
| X2       | 5.7555564   | 6.3155672  | 0.9113285 | 0.3973      |
| X3       | 0.0144919   | 0.0255897  | 0.5663171 | 0.5917      |

|                    |           |                       |          |
|--------------------|-----------|-----------------------|----------|
| R-squared          | 0.592549  | Mean of dependent var | 11.65000 |
| Adjusted R-squared | 0.388823  | S.D. of dependent var | 1.599479 |
| S.E. of regression | 1.250437  | Sum of squared resid  | 9.381561 |
| Log likelihood     | -13.87019 | F-statistic           | 2.908565 |
| Durbin-Watson stat | 2.105420  | Prob(F-statistic)     | 0.123114 |



Lampiran 10 : Pendeteksian adanya autokorelasi terhadap variabel modal ( $X_1$ ), jarak jangkauan ( $X_2$ ), pengalaman ( $X_3$ ) dan pendidikan ( $X_4$ )

LS // Dependent Variable is U

Date: 5-29-2001 / Time: 22:25

SMPL range: 1 - 10

Number of observations: 10

| VARIABLE           | COEFFICIENT | STD. ERROR            | T-STAT.    | 2-TAIL SIG. |
|--------------------|-------------|-----------------------|------------|-------------|
| C                  | 0.0017640   | 185344.23             | 9.518E-09  | 1.0000      |
| X1                 | -3.029E-09  | 0.1684421             | -1.798E-08 | 1.0000      |
| X2                 | -0.0048900  | 309883.34             | -1.578E-08 | 1.0000      |
| X3                 | 2.533E-05   | 1207.8355             | 2.097E-08  | 1.0000      |
| X4                 | -3.417E-06  | 18774.094             | -1.820E-10 | 1.0000      |
| R-squared          | 0.000000    | Mean of dependent var | -0.000415  |             |
| Adjusted R-squared | -0.800000   | S.D of dependent var  | 42860.80   |             |
| S.E. of regression | 57503.80    | Sum of squared resid  | 1.65E+10   |             |
| Log likelihood     | -120.3197   | F-statistic           | 2.88E-16   |             |
| Durbin-Watson stat | 1.446320    | Prob(F-statistic)     | 1.000000   |             |

Lampiran 11 : Pendeteksian adanya heteroskedastisitas terhadap variabel modal ( $X_1$ ), jarak jangkauan ( $X_2$ ), pengalaman ( $X_3$ ) dan pendidikan ( $X_4$ )

LS // Dependent Variable is ABSU

Date: 5-03-2001 / Time: 0:05

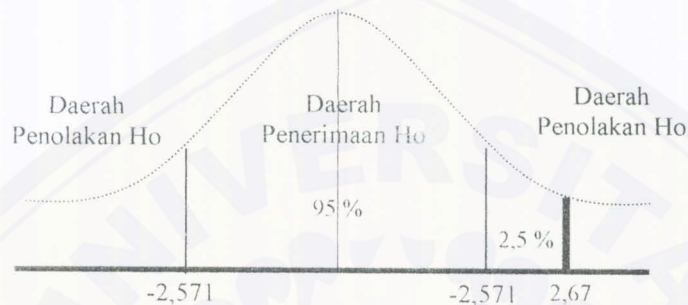
SMPL range: 1 - 10

Number of observations: 10

| VARIABLE | COEFFICIENT | STD. ERROR | T-STAT.    | 2-TAIL SIG. |
|----------|-------------|------------|------------|-------------|
| C        | -0.3122605  | 0.2729101  | -1.1441879 | 0.3164      |
| Y        | -3.145E-07  | 6.577E-07  | -0.4782603 | 0.6574      |
| X1       | 1.048E-07   | 3.862E-07  | 0.2714318  | 0.7995      |
| X2       | -0.3910039  | 0.6958357  | -0.5619199 | 0.6042      |
| X3       | -0.0012714  | 0.0023333  | -0.5448821 | 0.6148      |
| X4       | 0.0527373   | 0.0305814  | 1.7244922  | 0.1597      |

|                    |          |                       |          |
|--------------------|----------|-----------------------|----------|
| R-squared          | 0.558313 | Mean of dependent var | 0.097759 |
| Adjusted R-squared | 0.006204 | S.D. of dependent var | 0.084828 |
| S.E. of regression | 0.084564 | Sum of squared resid  | 0.028605 |
| Log likelihood     | 15.09450 | F-statistic           | 1.011237 |
| Durbin-Watson stat | 1.757453 | Prob(F-statistic)     | 0.509900 |

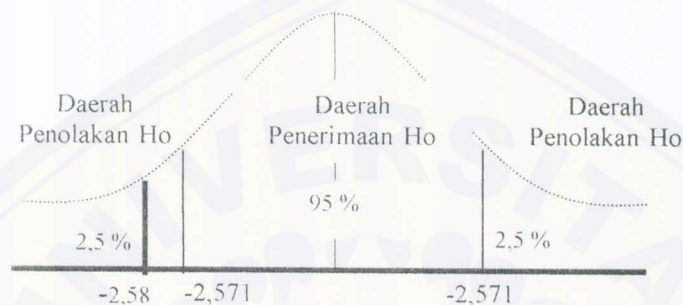
Lampiran 12 : Kurva Daerah Penolakan Dan Penerimaan  $H_0$  Dengan Uji-  
t Dua Arah Pada Tingkat Keyakinan 95 % Untuk Variabel  
Bebas  $X_1$  (Modal)



- $H_0 : a = 0$  secara parsial variabel bebas  $X_1$  berpengaruh tidak nyata terhadap variabel terikat dimana  $-t_{\alpha/2} < t_{hitung} < t_{\alpha/2}$
- $H_a : a \neq 0$  secara parsial variabel bebas  $X_1$  berpengaruh nyata terhadap variabel terikat dimana  $t_{hitung} < -t_{\alpha/2}$  atau  $t_{hitung} > t_{\alpha/2}$

Gambar diatas menjelaskan bahwa nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, berarti variabel modal mempunyai pengaruh nyata terhadap besarnya pendapatan (Y) pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

Lampiran 13 : Kurva Daerah Penolakan Dan Penerimaan  $H_0$  Dengan Uji-t Dua Arah Pada Tingkat Keyakinan 95 % Untuk Variabel Bebas  $X_2$  (Jarak Jangkauan)

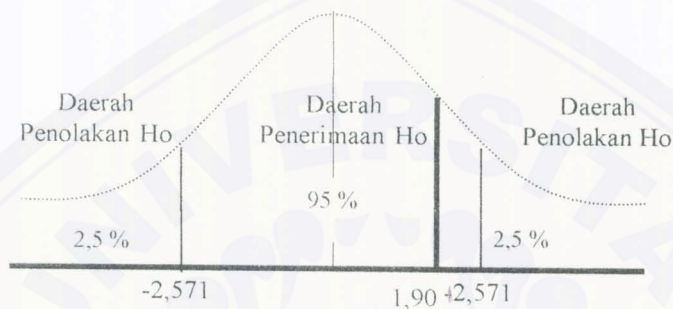


$H_0$  :  $a = 0$  secara parsial variabel bebas  $X_2$  berpengaruh tidak nyata terhadap variabel terikat dimana  $-t_{\alpha/2} < t_{\text{hitung}} < t_{\alpha/2}$

$H_a$  :  $a \neq 0$  secara parsial variabel bebas  $X_2$  berpengaruh nyata terhadap variabel terikat dimana  $t_{\text{hitung}} < -t_{\alpha/2}$  atau  $t_{\text{hitung}} > t_{\alpha/2}$

Gambar diatas menjelaskan bahwa nilai  $t_{\text{hitung}} < -t_{\text{tabel}}$ , sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, berarti variabel jarak jangkauan mempunyai pengaruh nyata terhadap besarnya pendapatan (Y) pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

Lampiran 14 : Kurva Daerah Penolakan Dan Penerimaan  $H_0$  Dengan Uji-t Dua Arah Pada Tingkat Keyakinan 95 % Untuk Variabel Bebas  $X_3$  (Pengalaman)

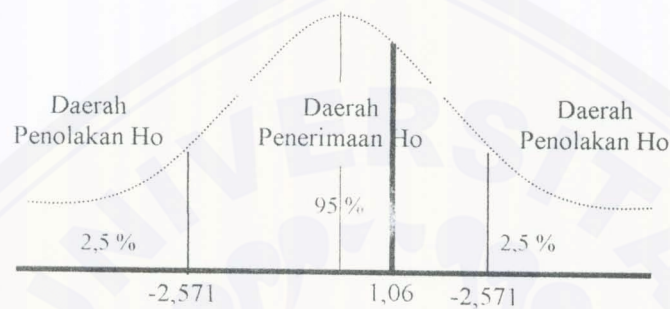


$H_0 : a = 0$  secara parsial variabel bebas  $X_3$  berpengaruh tidak nyata terhadap variabel terikat dimana  $-t_{\alpha/2} < t_{hitung} < t_{\alpha/2}$

$H_a : a \neq 0$  secara parsial variabel bebas  $X_3$  berpengaruh nyata terhadap variabel terikat dimana  $t_{hitung} < -t_{\alpha/2}$  atau  $t_{hitung} > t_{\alpha/2}$

Gambar diatas menjelaskan bahwa nilai  $-t_{\alpha/2} < t_{hitung} < t_{\alpha/2}$ , sehingga  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, berarti variabel pengalaman mempunyai pengaruh tidak nyata terhadap besarnya pendapatan (Y) pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

Lampiran 15 : Kurva Daerah Penolakan Dan Penerimaan  $H_0$  Dengan Uji-t Dua Arah Pada Tingkat Keyakinan 95 % Untuk Variabel Bebas  $X_4$  (Pendidikan)



$H_0 : a = 0$  secara parsial variabel bebas  $X_4$  berpengaruh tidak nyata terhadap variabel terikat dimana  $-t_{\alpha/2} < t_{\text{hitung}} < t_{\alpha/2}$

$H_a : a \neq 0$  secara parsial variabel bebas  $X_4$  berpengaruh nyata terhadap variabel terikat dimana  $t_{\text{hitung}} < -t_{\alpha/2}$  atau  $t_{\text{hitung}} > t_{\alpha/2}$

Gambar diatas menjelaskan bahwa nilai  $-t_{\alpha/2} < t_{\text{hitung}} < t_{\alpha/2}$ , sehingga  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, berarti variabel pendidikan mempunyai pengaruh tidak nyata terhadap besarnya pendapatan (Y) pedagang mobil bekas di Kabupaten Lumajang.

## Lampiran 16 : Daftar Pertanyaan (Questioner)

**DAFTAR PERTANYAAN  
(QUESTIONER)**

Pengantar

- Mohon daftar pertanyaan ini diisi sesuai dengan keadaan Bapak/ Saudara,
  - Hasil questioner ini akan digunakan sebagai bahan penulisan skripsi,
  - Keterangan yang Bapak / Saudara berikan akan kami jaga kerahasiaannya,
  - Beri tanda silang (X) pada kolom yang anda pilih.

Nama Responden :

Responden Nomer :

Alamat Rumah :

Kabupaten/ Daerah :

Tingkat Pendidikan dan Pendapatan

1. Umur :     tahun.
2. Tingkat pendidikan terakhir yang pernah ditempuh
 

|  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> tidak lulus SD          | <input type="checkbox"/> lulus SD          |
| <input type="checkbox"/> tidak lulus SMP         | <input type="checkbox"/> lulus SMP         |
| <input type="checkbox"/> tidak lulus SMU         | <input type="checkbox"/> lulus SMU         |
| <input type="checkbox"/> tidak lulus Universitas | <input type="checkbox"/> lulus Universitas |
3. Berapa tahun anda mengenyam pendidikan bila dihitung dengan tahun suksesnya (bila pernah tidak naik kelas maka tidak dihitung sebagai tahun sukses)
  - kurang dari 6 tahun
  - antara 6 tahun sampai dengan 9 tahun
  - lebih dari 9 tahun
4. Biaya-biaya apa saja yang biasanya anda keluarkan agar mobil bekas yang anda miliki dapat terjual dengan harga yang optimal :  
Sebutkan :

Berapakah besarnya biaya tersebut : Rp. ....

5. Berapakah besarnya pendapatan bersih yang anda peroleh setiap menjual mobil bekas setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang telah anda keluarkan :

Rp. ....

**Modal**

1. Berapa jumlah mobil yang anda miliki selama tahun 2000 ?

Sebutkan jumlahnya : ...

2. Berapa besarnya modal yang anda perlukan setiap membeli mobil bekas

kurang dari Rp. 20 juta

Rp. 20 juta - Rp. 80 juta

lebih dari Rp. 80 juta

3. Apakah pengembalian modal pada bidang usaha jual beli mobil yang anda tekuni relatif cepat

Tidak

Ya

Bila perputaran modalnya cepat, kira-kira berapa lamakah ?

4. Apabila dalam usaha jual beli mobil bekas anda mengalami kesulitan dalam hal keuangan, apakah anda melakukan pinjaman / hutang / kredit kepada pihak lain :

Tidak

Ya

5. Apabila anda melakukan pinjaman uang untuk modal usaha anda, lembaga keuangan manakah yang biasanya anda pilih :

Orang lain / saudara / sesama pedagang mobil bekas

Pegadaian

Bank



## Pengalaman/Keahlian

1. Sudah berapa lama anda menekuni bidang usaha jual beli mobil bekas
  - ( ) kurang dari 5 tahun
  - ( ) antara 5 tahun sampai dengan 10 tahun
  - ( ) lebih dari 10 tahun
2. Dalam satu bulan seberapa seringkah anda melakukan aktivitas transaksi jual beli mobil bekas
  - ( ) kurang dari 5 kali
  - ( ) antara 5 kali sampai dengan 10 kali
  - ( ) lebih dari 10 kali
3. Apakah saudara mempunyai keahlian khusus yang ada hubungannya dengan bidang usaha anda
  - ( ) Tidak
  - ( ) Ya

bila mempunyai keahlian khusus, sebutkan : .....
4. Apabila mempunyai keahlian khusus, darimana keahlian tersebut anda peroleh
  - ( ) belajar sendiri/ membaca buku
  - ( ) mengikuti seminar/ pelatihan
  - ( ) mengikuti kursus/ kuliah

## Jarak Jangkauan

1. Berapa jauhkah jarak antara lokasi usaha anda dengan pasar utama (pusat kota tempat konsumen tinggal) :
  - ( ) kurang dari 5 kilometer
  - ( ) antara 5 – 10 kilometer
  - ( ) lebih dari 10 kilometer
2. Apakah mobil bekas yang anda jual belikan adakalanya anda peroleh atau anda pasarkan dari/ke luar kota anda ?
  - ( ) Tidak

- Ya  
bila diperoleh/dipasarkan ke luar kota, berapa km jarak kota tersebut dengan kota tempat anda tinggal : ... km
3. Dalam hal apakah biasanya anda melakukan aktivitas jual beli mobil sampai dengan ke luar kota:
- survey tentang kendaraan yang akan dibeli/ menawarkan kendaraan yang akan dijual
  - membeli mobil bekas
  - Lain-lain, sebutkan : .....
4. Apakah dalam melakukan aktivitas jual beli mobil, anda sudah dikenal luas oleh konsumen baik di dalam kota maupun di luar kota :
- Tidak
  - Ya

## Umum

1. Jenis mobil apakah yang biasanya anda jual belikan
- mobil niaga (Isuzu Panther, Toyota kijang dan Suzuki Carry)
  - Jeep (Daihatsu Taft GT, Suzuki Katana, Toyota Land Cruiser dan sejenisnya)
  - Sedan
  - Lainnya, sebutkan :
2. Apa alasan anda memilih jenis kendaraan seperti yang tersebut dalam pilihan no. 1 diatas
- disukai konsumen
  - harga purna jualnya stabil
  - mesinnya kuat
  - lainnya, sebutkan : ...



3. Bagaimana cara pemasaran mobil bekas yang anda miliki :
  - ( ) Dipasarkan sendiri
  - ( ) Bekerja sama dengan pihak lain (sesama pedagang mobil bekas / dititipkan di show room milik pedagang mobil bekas lain)
  - ( ) Lainnya, sebutkan :
4. Apakah anda memberikan fasilitas kredit untuk memiliki mobil bekas kepada pembeli :
  - ( ) Tidak
  - ( ) Ya
5. Menurut anda faktor-faktor apakah yang menentukan besarnya permintaan konsumen terhadap mobil bekas di Kabupaten Lumajang :
  - ( ) Harga mobil bekas
  - ( ) Pendapatan konsumen mobil bekas
  - ( ) Selera konsumen terhadap mobil bekas
  - ( ) Lainnya, sebutkan :

**TERIMA KASIH ATAS KERJASAMANYA**