
**ANALISIS PENDAPATAN USAHA *BRIDAL* DI KECAMATAN SINONSAYANG
KABUPATEN MINAHASA SELATAN****Jeklin D.M Pantow¹, George M.V Kawung², Krest D. Tolosang³**^{1,2,3}Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis,

Universitas Sam Ratulangi manado 95115, Indonesia

Email : jecklinpantow27@gmail.com**ABSTRAK**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan suatu kategori bisnis berskala kecil yang dipercaya mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian di Indonesia. Terdapat sejumlah UMKM yang menjadi mobilitas barang dan jasa hal itu mendorong pendapatan daerah yang ada. Salah satu usaha dibidang jasa adalah usaha bridal. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha Bridal di Kecamatan Sinonsayang, Kabupaten Minahasa Selatan dan merumuskan strategi apa saja yang dilakukan para pelaku usaha Bridal di Kecamatan Sinonsayang, Kabupaten Minahasa Selatan untuk meningkatkan pendapatan usahanya. Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini menggunakan metode survei. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal usaha dan lama usaha beroperasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan. dengan nilai signifikan dari variabel sebesar $0.0001326 < (\alpha) 0,050$ dan nilai signifikan dari variabel X2 sebesar $0.020051213 < (\alpha) 0,050$. Variabel biaya produksi (X3) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha bridal dengan nilai signifikan sebesar $0.731413021 > (\alpha) 0,050$. Strategi yang dapat dipilih dalam peningkatan pendapatan usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan adalah Strategi Agresif yang di dalam grafik analisis SWOT masuk dalam kuadran I.

Kata Kunci : *UMKM; Pendapatan; Modal Usaha; Biaya Produksi*

ABSTRACT

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) is a category of small-scale businesses that are believed to contribute to the economy in Indonesia. There are a number of MSMEs that become the mobility of goods and services, this encourages existing regional income. One of the services businesses is bridal businesses. The purpose of this study is to analyze the factors that affect Bridal's business income in Sinonyang District, South Minahasa Regency and formulate what strategies Bridal's business actors in Sinonyang District, South Minahasa Regency to increase their business income. This study is a descriptive study with a quantitative approach. This study used survey methods. The results of this study show that the variables of business capital and the length of business operations have a positive and significant effect on the income of bridal businesses in Sinonyang District, South Minahasa Regency. with a significant value of variable $0.0001326 < (\alpha) 0.050$ and a significant value of variable X2 of $0.020051213 < (\alpha) 0.050$. Meanwhile, the production cost variable (X3) did not significantly affect the income of bridal businesses with a significant value of $0.731413021 > (\alpha) 0.050$.

Keywords: *Bridal businesses;Income; Business Capital; Production Costs*

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan suatu kategori bisnis berskala kecil yang dipercaya mampu memberikan kontribusi terhadap perekonomian di Indonesia. UMKM sebagai salah satu sarana untuk menciptakan lapangan kerja dan mendorong kemajuan perekonomian serta menciptakan sektor swasta sehingga pengembangan dari UMKM berperan penting dalam pembangunan ekonomi. UMKM juga menjadi pusat perhatian oleh pemerintah karena dinilai memiliki kedudukan yang substansial terhadap perekonomian Indonesia. UMKM merujuk pada suatu usaha yang dapat didirikan oleh diri sendiri ataupun diselenggarakan oleh beberapa orang. UMKM juga dikatakan sebagai kelompok

usaha dengan pengaruh yang besar dalam pengembangan pembangunan jangka panjang di Indonesia (Rusanti et al., 2014).

Terdapat sejumlah UMKM yang menjadi mobilitas barang dan jasa hal itu mendorong pendapatan daerah yang ada. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di bidang jasa di Minahasa Selatan sangat beragam jenisnya. Kabupaten Minahasa Selatan adalah salah satu Kabupaten yang berpengaruh dibidang perekonomian bagi Sulawesi Utara. Kabupaten Minahasa Selatan memiliki pertumbuhan perekonomian yang pesat. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Propinsi Sulawesi Utara pada tahun 2021, jumlah industri mikro dan kecil yang ada di Kabupaten Minahasa Selatan adalah 5.167 unit dengan jumlah tenaga kerja 8.088 orang. UMKM yang ada di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan berjumlah 119 unit usaha. Usaha dibidang jasa adalah usaha yang paling sederhana, apabila dibandingkan dengan usaha manufaktur (produksi), pertanian, dan lainnya. Salah satu kekuatan usaha bidang jasa adalah tidak perlu modal yang besar namun menjanjikan keuntungan yang cukup menggiurkan. Yang terpenting adalah adanya kemauan untuk memulai, selalu belajar, bekerja keras dan setelah itu perlunya menjaga kesetiaan pelanggan. Bisnis dalam bidang jasa adalah salah satu bisnis yang cukup banyak diminati oleh masyarakat. Banyak faktor yang mempengaruhi masyarakat untuk memilih bisnis dalam bidang jasa. Diantaranya adalah prospek yang cukup bagus dan menguntungkan jika mendirikan perusahaan perseorangan, terlebih bila seseorang memiliki keterampilan pada suatu bidang.

Salah satu usaha bisnis di bidang jasa yaitu jasa di bidang *fashion* yang berkaitan dengan pernikahan, dimana barang-barang seperti pakaian sangat dibutuhkan oleh masyarakat, bisa juga mereka tidak memproduksi barang secara terus menerus, melainkan bertindak sebagai reseller atau pengimpor barang untuk dijual kembali. Bidang *fashion* adalah salah satu bisnis sebagian hasil dari inovasi yang paling luas di sektor jasa dan keuangan serta ukuran bisnis yang relatif sederhana, industri ini sangat cocok untuk memenuhi kebutuhan kehidupan manusia. Selain *souvenir* dan *fashion*, masih ada satu lagi bisnis jasa yang berkaitan dengan pernikahan yaitu bisnis jasa tata rias pengantin. Bisnis ini sangat cocok untuk pengangguran khususnya kaum perempuan atau ibu-ibu yang memiliki kemampuan merias. Modal utama dari bisnis jasa pengantin ini adalah kemampuan merias. Bisnis tata rias pengantin ini termasuk bisnis jasa yang tidak akan pernah mati. Sebab, semua orang yang akan melangsungkan pernikahan akan membutuhkan jasa dari seorang perias pengantin. Tidak heran bila bisnis ini memiliki prospek yang sangat cerah dan menggiurkan.

Usaha Jasa pakaian pernikahan dan tata rias pengantin sendiri memiliki hubungan erat dengan mobilitas masyarakat sehari-hari, oleh karena itu usaha di sektor Jasa banyak berdiri karena sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Akan tetapi tidak semua usaha Jasa mengalami kemajuan dan bisa mempertahankan usahanya di tengah banyaknya usaha jasa yang berdiri, banyak usaha Jasa mengalami kesulitan dan kendala dalam mengembangkan usaha mereka salah satunya adalah terkait permodalan dan lamanya usaha mereka berdiri. Banyaknya pelaku usaha Jasa yang belum mampu mempertahankan usahanya terbukti bahwa upaya dan kreatifitas dalam mengembangkan usahanya harus lebih ditingkatkan dari satu periode ke periode selanjutnya. Dalam menjalankan usahanya untuk memperoleh pendapatan, ada beberapa faktor yang mempengaruhi bagi pelaku usaha yaitu: modal, lama usaha, dan alokasi waktu. Pendapatan UMKM dipengaruhi oleh elemen-elemen ini sendiri atau dalam kombinasi. Pendapatan UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor, termasuk permodalan. Operasi produksi memerlukan modal dalam setiap kegiatan ekonomi. Bahkan di zaman modern ini para pelaku usaha berusaha untuk meningkatkan produktivitasnya melalui investasi atau penanaman modal agar dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya (Sukirno, 2007).

Pendapatan sangat di pengaruhi oleh faktor modal kerja. Sebagaimana di ketahui bahwa dalam teori faktor produksi, jumlah output/produksi sangat berkaitan pendapatan dan produksi. Faktor lama usaha dimana sebagian besar pelaku usaha mikro kecil telah menjalankan usahanya bertahun-tahun akan

tetapi pendapatan mereka tidak stabil, atau naik turun. Tetapi ada juga yang baru memulai usahanya beberapa tahun, pendapatan yang di terimanya cenderung mengalami kenaikan karena pelaku usaha yang baru cenderung mudah menerima perubahan sehingga mampu bertahan dan bersaing. Karena besarnya peluang untuk mendirikan usaha jasa pakaian pengantin (*Bridal*) dan tata rias pengantin, hal ini harus mempertimbangkan modal usaha, lama usaha tersebut berdiri, dan biaya, ini merupakan faktor penting dalam pengembangan suatu usaha terutama usaha di sektor Jasa. Jika faktor tersebut terpenuhi maka akan mampu mencapai pendapatan yang diharapkan. Tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang, Kabupaten Minahasa Selatan.
2. Untuk merumuskan strategi apa saja yang dilakukan para pelaku usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang, Kabupaten Minahasa Selatan untuk meningkatkan pendapatannya.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Menurut Anoraga (1997) UMKM merupakan usaha yang mempunyai peran cukup tinggi terutama di Indonesia yang masih merupakan Negara berkembang. Banyaknya jumlah UMKM akan menciptakan lebih banyak lapangan pekerjaan bagi para penganggur. Selain itu, UMKM dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan terutama di pedesaan dan rumah tangga berpenghasilan rendah. Pengembangan UMKM merupakan peluang usaha produktif yang dimiliki perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di atur dalam undang-undang. Menurut *Undang-Undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah* (2008) pengertian Usaha Mikro yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100 juta (Indriyanti, 2013).

2.2 Pendapatan

Pendapatan adalah unsur yang signifikan dalam suatu usaha perdagangan, karena dalam menjalankan suatu usaha tentu saja para pemilik usaha ingin mengetahui jumlah pendapatan yang dihasilkan selama berjalannya usaha tersebut. Pendapatan adalah tujuan utama dalam mendirikan suatu usaha (Sukirno, 2011). Setiap pelaku usaha yang menjalankan usahanya tentunya akan mengharapkan pendapatan yang besar pada usaha yang mereka jalankan. Menurut Martini et al. (2022) pendapatan adalah suatu fenomena dimana terjadi pengoptimalan pemanfaatan ekonomi selama satu periode, berupa tambahan pendapatan atau asset atau penurunan hutang yang mengakibatkan kerugian, atau penambahan modal saham yang bukan berasal dari kontribusi investasi. Pendapatan ialah keuntungan yang berasal berdasarkan tindakan biasa sebuah uang dan lebih cenderung pada sebutan yang berbeda seperti; hasil perdagangan, bayaran, bunga, bagi hasil modal dan imbalan atas karya.

2.3 Modal Usaha

Modal adalah banyaknya dana yang akan dipergunakan untuk memperkirakan pengadaan aktiva dan koperasi di dalam perusahaan. Modal sendiri juga disebut sebagai modal yang dimiliki oleh mereka yang memiliki usaha tersebut. Modal sendiri dapat berupa uang, hibah, sumbangan, dan lain-lain. Modal sendiri berasal dari pemilik usaha tersebut sehingga tidak diikuti oleh organisasi lain yang tidak mendukungnya (Arumsari dan Smunawan, 2022).

Modal usaha dapat diartikan sebagai dana yang digunakan untuk menjalankan usaha agar dapat tetap berlangsung. Modal dalam berwirausaha dapat dilihat dari berbagai segi yaitu modal untuk memulai usaha, modal untuk melakukan perluasan usaha dan modal untuk menjalankan kegiatan operasional setiap hari (Agustina, 2015). Modal adalah salah satu pokok utama dalam menjalankan suatu usaha atau bisnis, modal faktor penting dalam menjalankan suatu usaha, karna modal salah satu unsur dimana perusahaan dapat menjalankan usahanya dan mendapatkan keuntungan.

2.4 Lama Usaha Beroperasi

Teori tentang lama usaha yang dikemukakan oleh Moenir (2008) bahwa semakin lama seseorang dalam menekuni pekerjaannya, maka ia semakin berpengalaman, matang dan mahir dalam pekerjaan yang dipertanggung jawabkan kepadanya. Lama usaha dalam bentuk teoritisnya mengidentifikasi keuntungan untuk meningkatkan produktivitas.

Lama usaha sangat berpengaruh positif terhadap tingkat keuntungan yaitu lamanya seseorang dalam menggeluti usaha-usaha yang di jalannya. Ada suatu asumsi bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman orang tersebut. Hal ini tentu saja akan meningkatkan keberhasilan usahanya, karena selain mereka mempunyai pengalaman dalam pengelolaan mereka juga mengetahui celah-celah mana yang sekiranya dapat membuat barang/jasanya tersebut laku sehingga akan memperbesar pendapatan yang mana pada akhirnya akan meningkatkan keuntungan.

2.5 Biaya Operasional

Biaya juga berperan penting dalam perhitungan harga pokok, perencanaan, dan pengendalian. Berikut pengertian biaya menurut Mulyadi (2014) adalah: Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”. Selanjutnya Mulyasari (2014) mendefinisikan pula pengertian biaya adalah: Biaya (*expense*) adalah kas sumber daya yang telah atau akan dikorbankan untuk mewujudkan tujuan tertentu. Pengertian biaya menurut Siregar (2017), adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat sekarang atau masa yang akan datang. Menurut Dunia et al. (2012) biaya adalah “pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi”.

2.6 Konsep Strategi Peningkatan Pendapatan Usaha Bridal

Strategi bisnis adalah mengidentifikasi kesempatan dan ancaman yang akan dihadapi bisnis atau SBU (*Strategic Business Unit*) dimasa depan serta menggali kemampuan sumber daya dan keahlian (*Skill*) yang dimiliki organisasi *Strategic Business Unit* (SBU) yang dapat digunakan untuk menangani kesempatan dan ancaman, sehingga tujuan SBU dapat tercapai. Strategis bisnis fokus pada bagaimana bersaing pada industri, produk, atau pasar tertentu. Menurut Tripomo dan Udan (2005) Strategi Bisnis adalah strategi yang merupakan sarana organisasi yang digunakan untuk mencapai tujuannya. Strategi menimplicasikan konsep manajemen dari lingkup bisnis, misi, maksud, dan tujuan.

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Pratiwi (2023) yang menganalisis pengaruh modal usaha, jangka waktu, pengawasan, dan akad pembiayaan mikro terhadap perkembangan usaha mikro kecil menengah (Studi Pada PT. Bank Aceh Cabang Sabang). Tujuan penelitian ini untuk melihat pengaruh modal usaha, jangka waktu, pengawasan dan akad yang digunakan pada pembiayaan dalam mempengaruhi perkembangan UMKM di Kota Sabang. Metode yang digubnakan yaitu Regresi linear berganda. Hasil dari penelitian ini adalah secara parsial modal usaha, jangka waktu, pengawasan dan akad yang digunakan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha di kota Sabang. Sedangkan secara simultan modal usaha, jangka waktu, pengawasan dan akad yang digunakan memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap perkembangan UMKM di Kota Sabang.

Penelitian yang dilakukan oleh Hidayat (2023) yang menganalisis pendapatan UMKM jasa di Kecamatan Pemayung Kabupaten Batanghari Provinsi Jambi. Tujuan penelitian yaitu untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM Jasa di kecamatan Pemayung, untuk merumuskan strategi apa saja yang dilakukan para pelaku UMKM Jasa di kecamatan Pemayung dan untuk meningkatkan pendapatan usahanya. Metode yang digunakan yaitu Analisis regresi linier berganda dan model analisis SWOT Kuantitatif. Hasil penelitian yang menunjukkan bahwa variabel modal dan lama usaha berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Jasa di kecamatan pemayung. Dan untuk hasil koefisien determinasi diperoleh nilai R^2 sebesar 0,860 atau 86 persen. Dapat diartikan bahwa 86 persen pendapatan UMKM Jasa di kecamatan pemayung dipengaruhi oleh Modal dan Lama Usaha sedangkan sisanya sebesar 14 persen dipengaruhi faktor lain diluar penelitian. Dan untuk merumuskan strategi peningkatan pendapatan UMKM Jasa di kecamatan pemayung adalah Strategi Agresif yang terpilih untuk meningkatkan pendapatan UMKM Jasa di kecamatan Pemayung kabupaten Batanghari dengan menggunakan model Analisis SWOT.

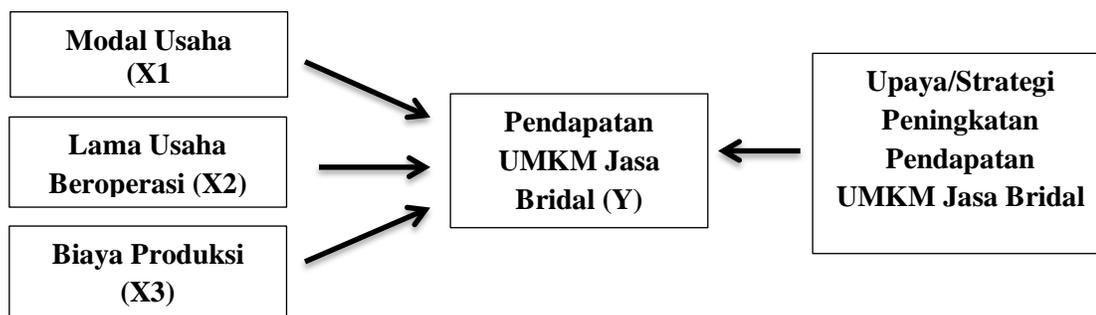
Penelitian yang dilakukan oleh Akbar (2022) yang menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan umkm (usaha mikro, kecil dan menengah) di Kecamatan Singkep Selatan Kabupaten Lingga. Tujuan penelitian ini yaitu untuk melihat apakah modal usaha, lama beroperasi, dan alokasi waktu berpengaruh terhadap pendapatan pelaku UMKM di Kecamatan Singkep Selatan Kabupaten Lingga. Metode Regresi Linear Berganda. Hasil yang didapat adalah besaran modal usaha, lama usaha, dan alokasi waktu, secara bersamaan mempengaruhi tingkat pendapatan usaha mikro kecil dan menengah pengusaha di Kecamatan Singkep Selatan Kabupaten Lingga.

Penelitian yang dilakukan oleh Fitriani (2023) yang menganalisis pengaruh kreasi dan inovasi terhadap kaitan dan pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Tujuan penelitian yaitu untuk menganalisis dan menjelaskan pengaruh kreasi dan inovasi terhadap peningkatan pendapatan UMKM. Metode kuantitatif dengan alat analisis SPSS. Hasilnya menunjukkan bahwa pertama variabel-variabel berpengaruh secara simultan terhadap kreativitas dan inovasi terhadap kewirausahaan. Kedua, variabel kreativitas berpengaruh secara persial terhadap kewirausahaan. Ketiga, variabel inovasi berpengaruh secara persial terhadap kewirausahaan. Keempat, variabel inovasi paling berpengaruh terhadap kewirausahaan.

2.8 Kerangka Berpikir Teoritis

Berdasarkan kajian teori dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan di atas, maka dapat di susun kerangka pemikiran teoritis dalam penelitian ini, seperti dalam Gambar 1 di bawah ini.

Gambar 1. Kerangka Konseptual



Sumber : Diolah oleh penulis

3. METODE PENELITIAN

3.1 Jenis dan Sumber Data

Data dalam penelitian ini adalah data kualitatif dan sumber data yang digunakan adalah data primer. Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung melalui responden yang diteliti. Dalam hal ini data diperoleh dengan daftar pertanyaan yang telah dirumuskan ke dalam kuisisioner yang telah disusun sesuai dengan kebutuhan responden yang mana disini usaha Bridal di Kecamatan Sinonsayang, Kabupaten Minahasa Selatan.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Dalam memperoleh data pada penelitian ini digunakan metode penarikan data sebagai berikut:

1. Studi pustaka (*library research*). Pada penelitian ini, studi pustaka dilaksanakan untuk mengumpulkan berbagai data dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil Dan Menengah, Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Minahasa Selatan dan Badan Pusat Statistik Kabupaten Minahasa Selatan.
2. Penelitian lapangan (*field research*). Teknik yang dilakukan untuk mengumpulkan data dilapangan antara lain:
 - a. wawancara. Sebuah cara yang dilakukan oleh peneliti terhadap responden dalam melakukan sebuah penelitian lapangan dengan memberi pertanyaan terkait sesuai kebutuhan peneliti.
 - b. Angket (Kuesioner). Kuesioner dapat dijadikan teknik pengumpulan data yang cukup efisien jika peneliti tahu betul variabel yang akan diukur.
 - c. Dokumentasi. Dokumentasi dapat diartikan sebagai cara pengumpulan, pengolahan, dan penyimpanan informasi yang telah didapatkan.

3.3 Metode Analisis Data

Metode estimasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda untuk mengkaji hubungan maupun pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Regresi Linier Berganda digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini, yang disebabkan penggunaan lebih dari satu variabel (multivariabel) dengan rumus: $Y = f (X_1, X_2, X_3)$. Kemudian dengan menggunakan *SmartstatXL excel* dan rumus persamaan diubah menjadi tuntutan studi dan dirumuskan sebagai berikut :

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \beta_3 X_{3i} + e_i$$

Dimana:

Y = Pendapatan Responden (pelaku usaha mikro)

α = Konstanta

X1 = Modal Usaha

X2 = Lama Usaha Beroperasi

X3 = Biaya Produksi

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = Koefisien Regresi

e = Error Terms/Kesalahan Pengganggu

Untuk melihat ada tidaknya pengaruh variable-variabel bebas dengan cara melakukan analisis regresi linear berganda dimana dari hasil analisa regresi berganda ini akan diperoleh besarnya koefisien masing-masing variabel maka dilakukan pengujian hipotesis. Dari besarnya koefisien masing-masing variabel ini dapat dilihat dari ada atau tidak adanya pengaruh antara variabel bebas dengan variabel tidak bebasnya. Pengujian hipotesis ini dilakukan dengan menggunakan uji F dalam Anova dan uji Koefisien Determinasi R^2 dalam metode stepwise (bertahap).

3.4 Uji Statistik Parsial (Uji-t)

Tujuan dari uji parsial adalah untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh dari variabel independent (X) terhadap variabel dependent (Y) secara parsial. Pengujian hipotesis akan dilakukan dengan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 0,05 ($\alpha = 5\%$) atau tingkat keyakinan sebesar 0,95. Hipotesis dirumuskan sebagai berikut dengan ketentuan:

Jika $H_0: b_1 \leq 0$, tidak terdapat pengaruh positif X terhadap Y

Jika $H_a: b_1 > 0$, terdapat pengaruh positif X1 terhadap Y

Ketentuan dalam pengujian ini adalah sebagai berikut :

1) Jika tingkat signifikansi $\leq 5\%$, H_0 ditolak dan H_a diterima

2) Jika tingkat signifikansi $\geq 5\%$, H_0 diterima dan H_a ditolak

3.5 Uji Signifikansi Simultan (Uji-F)

Uji signifikan serempak (uji F) bertujuan untuk menguji apakah koefisien regresi parsial secara serempak atau bersama sama berbeda secara signifikan dari 0 atau apakah ada pengaruh yang signifikan variable bebas X1 dan X2 secara serempak terhadap variabel terikat Y. Dimana Jika nilai F lebih besar

dari pada 4 maka H_0 ditolak pada derajat kepercayaan 5%, dengan kata lain hipotesis alternatif (H_a) diterima, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara serentak dan signifikan mempengaruhi variabel dependen.

3.6 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui sampai seberapa besar presentasi variasi variabel bebas pada model dapat diterangkan oleh variabel terikat. Koefisien determinasi (R^2) dinyatakan dalam persentase yang nilainya berkisar antara $0 < R^2 < 1$. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang di butuhkan untuk memprediksi variasi variabel independen.

3.7 Uji Asumsi Klasik

Karena kendala yang harus dipenuhi dalam model regresi linier berganda, digunakan uji asumsi klasik. Tujuannya adalah untuk melihat apakah model penduga memenuhi kriteria ekonometrika, yaitu jika tidak ada penyimpangan yang signifikan dari asumsi yang harus dipenuhi ketika menggunakan pendekatan *Ordinary Least Square* (OLS). Ada 3 tes asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heterokedastisitas.

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variable yang dinilai pengaruhnya berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal. Dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji Kolmogorov Smirnov (K-S) dalam *SmartstatXL excel*.

Dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas ini adalah:

- a. Jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka data penelitian berdistribusi normal.
- b. Jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka data penelitian tidak berdistribusi normal.

2. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas artinya adanya hubungan linear (sempurna atau tidak sempurna) diantara beberapa atau semua variable independent dalam model regresi. Model regresi linear klasik mengasumsikan tidak terdapat multikolinearitas dalam model regresi. Jika terjadi multikolinearitas sempurna akan menyebabkan koefisien regresi dan standart errornya tidak ditentukan (memiliki nilai tak betul).

3. Uji Heteroskedastisitas

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan uji Glejser. Keputusan terjadi atau tidaknya heterokedasitas pada model regresi linear adalah dengan melihat nilai Prob. F-Statistik (F hitung). Apabila nilai Prob. F hitung lebih besar dari tingkat alpha 5% (α , 0,05) maka H_0 diterima, artinya tidak terjadinya heterokedasitas. Sedangkan apabila nilai Prob. F hitung lebih kecil dari tingkat alpha 5% (α , 0,05) maka H_0 ditolak yang artinya terjadi heterokedasitas.

3.8. Analisis SWOT

Untuk menjawab tujuan kedua pada penelitian ini, maka peneliti menggunakan Analisis SWOT. Analisis SWOT merupakan sebuah metode untuk melakukan perencanaan guna menemukan serta menilai kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threats*) dalam perumusan strategis bagi pelaku usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang (Ariani dan Utomo, 2017). Analisis SWOT memiliki tujuan untuk menyampaikan panduan pada pelaku usaha untuk membentuk fokusnya. Analisis ini juga bisa dilakukan untuk membandingkan berbagai sudut pandang perusahaan dari kekuatannya, kelemahannya, ancamannya, serta peluang yang dimiliki.

Melalui analisis SWOT menggunakan matriks *Internal Faktor Evaluation* (IFE) dan matriks *Eksternal Faktor Evaluation* (EFE), dimana IFE yang meliputi kekuatan dan kelemahan dan EFE meliputi peluang dan ancaman. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal Peluang (*Opportunities*)

dan Ancaman (*Threat*) dengan faktor internal Kekuatan (*Strength*) dan Kelemahan (*Weakness*). Dalam perhitungan ini, untuk mengetahui letak kuadran strategis pengembangan maka perhitungan bobot faktor internal dan eksternal dilakukan dengan cara membuat score atau tabulasi (*Internal-Eksternal Strategy Factor Analysis Summary = IFAS dan EFAS*).

4 HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian.

Analisis regresi linear berganda adalah metode yang digunakan untuk menentukan pengaruh beberapa variable bebas terhadap satu variabel terikat. Hubungan antara variabel dalam regresi berganda bersifat linear, dimana perubahan pada variable-variabel bebas (X1, X2, dan X3) akan diikuti oleh perubahan pada variable terikat (Y) secara proporsional.

Tabel 1 Hasil Uji Regresi Berganda

ANALISIS REGRESI							
Tipe Regresi		Regresi Linier Berganda Stepwise					
Metode Regresi		Y					
Respons		X1					
Prediktor		X2					
		X3					
RESPONS : Y							
RINGKASAN REGRESI BERTAHAP							
Step	Parameter	Coef.	P-Value	R ²	Adj R ²	AICc	BIC
STEP 1	Intercept	-0.278	0.417	0.716	0.700	-0.949	0.336
	X1	1.185	0.000	0.716	0.700	-0.949	0.336
STEP 2	Intercept	-0.356	0.203	0.827	0.807	-8.112	-6.625
	X1	0.884	0.000	0.827	0.807	-8.112	-6.625
	X2	0.353	0.004	0.827	0.807	-8.112	-6.625

Alpha to Enter=0.15; Alpha to Remove=0.15

Sumber: Hasil Olahan SmartstatXL excel.

Dari persamaan regresi linier berganda di atas, maka hasil yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$Y_i = -0.3562 + 0.8844X1_i + 0.3531X2_i + e_i$$

Berdasarkan hasil analisis tersebut maka dapat diperoleh bahwa terdapat 2 langkah (steps) yang dilakukan dalam memilih model regresi yang terbaik (Tabel 1). Interpretasi yang dapat dikemukakan dengan melihat 2 langkah (steps) yaitu antara lain :

1. Step 1: Variabel predictor (X1: Modal usaha) merupakan variabel pertama yang masuk ke dalam model regresi dan memberikan sumbangan yang signifikan dalam menjelaskan variabilitas dari variabel respons (R2 = 0,716). Koefisien untuk X1 adalah 1,185, ini berarti untuk setiap kenaikan 1% dalam modal usaha akan turut menaikkan pendapatan dari pelaku usaha bridal tersebut. Selanjutnya nilai P-value dari X1 (0,000) berarti variabel ini signifikan dalam menjelaskan variabilitas dari pendapatan responden.
2. Step 2: Variabel X2 (Lama usaha beroperasi) ketika ditambahkan di dalam model maka dapat meningkatkan R2 menjadi 0,827. Dari kedua langkah (step) inilah maka step 2 yang terpilih sebagai model terbaik karena memiliki nilai R2 tertinggi dengan nilai ALCc serta BIC terendah (0.336). Variabel X1, X2, dan X3 berpengaruh signifikan terhadap respons pendapatan (Y).

Uji Statistik Parsial (Uji t)

Berdasarkan persamaan regresi yang diperoleh menunjukkan hubungan antara pendapatan (Y) dengan 3 variabel prediktor yaitu modal usaha (X1), lama usaha beroperasi (X2), dan biaya produksi (X3).

1. Dalam analisis data, dihasilkan koefisien 0.884 untuk modal usaha (X1) maka itu artinya untuk setiap kenaikan 1 rupiah dalam modal usaha, maka pendapatan usaha bridal diperkirakan akan meningkat sebesar 0.884 rupiah per usaha/responden, dengan semua variabel konstan. Sedangkan hasil analisis koefisien 0,353
2. untuk lama usaha beroperasi (X2) memiliki arti untuk setiap kenaikan dalam 1 tahun berusaha, maka pendapatan usaha bridal dari setiap pelaku usaha akan mengalami kenaikan disetiap tahunnya sebesar 0,353 per tahun.
3. variabel biaya produksi (X3) dalam pengujian ini telah dihilangkan karena memiliki nilai p-value yang lebih besar dari nilai α 0,05 yaitu sebesar 0,731413, berdasarkan hasil dari analisis regresi linear berganda dengan Anova (Tabel 2). Hal ini disebabkan regresi *stepwise* memutuskan variable mana yang merupakan predictor terbaik untuk dimasukkan ke dalam model. Variable tersebut ditentukan berdasarkan uji F, jika variable memiliki nilai p valuenya kurang dari α 0,05 maka dapat ditambahkan ke dalam model. Oleh sebab itu maka dalam analisis regresi linear berganda dengan stepwise, variabel X3 (biaya produksi) dihilangkan atau tidak lagi dimasukkan.

Uji Signifikansi Simultan (Uji F)

Uji F dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui apakah secara simultan atau bersama-sama variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat yaitu dengan cara melihat signifikan $\alpha = 5\%$. Maka H_0 ditolak H_1 diterima artinya secara bersama-sama variabel bebas tersebut berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terikat, begitu juga sebaliknya jika tingkat signifikan lebih besar dari $\alpha = 5\%$ maka H_0 diterima H_1 ditolak artinya secara bersama-sama variabel terikat tersebut tidak berpengaruh secara signifikan terhadap variabel bebas. Dapat dilihat hasil pada Tabel 2 di bawah ini.

Tabel 2 Analisis Regresi Linear Berganda Dengan Anova

SUMMARY OUTPUT						
Regression Statistics						
Multiple R	0.910181865					
R Square	0.828431027					
Adjusted R Square	0.796261845					
Standard Error	0.753871489					
Observations	20					
ANOVA						
	Df	SS	MS	F	Significance F	
Regression	3	43.90684444	14.63561481	25.75232	2.30730098218685E-06	
Residual	16	9.093155556	0.568322222			
Total	19	53				
Coefficients						
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%
Intercept	-0.354933333	0.276373853	-1.284250769	0.217339	-0.940819729	0.230953062
X1	0.903466667	0.180929157	4.993482972	0.000133	0.519913987	1.287019346
X2	0.389333333	0.150774298	2.582226141	0.020051	0.0697061	0.708960566
X3	-0.056177778	0.160825918	-0.349307988	0.731413	-0.397113493	0.284757937

Sumber: Hasil Olahan SmartstatXL excel.

Berdasarkan Tabel 2 di atas menunjukkan bahwa uji F Statistik dengan tingkat signifikansi sebesar 95 persen maka diketahui nilai F statistik dengan F Tabel yaitu (25.76 > 2.31) atau (0,000 < 0,05), maka H_0 ditolak dan H_1 di terima. Artinya bahwa semua koefisien regresi atau semua variabel independen yaitu Modal usaha, Lama usaha beroperasi, dan biaya produksi secara bersama-sama

berpengaruh terhadap pendapatan usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan.
Koefisien Determinasi (R^2)

Untuk nilai R^2 (koefisien determinasi) sebesar 0,827 menunjukkan bahwa model regresi mampu menjelaskan sekitar 82,7% dari variabilitas pendapatan (Y). sementara itu nilai r (koefisien korelasi) sebesar 0,909 menunjukkan bahwa ada hubungan positif yang moderat antara variabel prediktor (X) yang dipilih dan respons (Y). Sedangkan nilai R^2 terkoreksi sebesar 0,807 menunjukkan bahwa setelah mempertimbangkan jumlah variabel prediktor dalam model, menjelaskan sekitar 80,7% dari variabilitas pendapatan usaha bridal.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Tabel 3 Uji Normalitas Data Deskriptif

STATISTIKA DESKRIPTIF				
Nilai Statistik	X1	X2	X3	Y
Banyak Data	20	20	20	20
Jumlah	30	30	30	30
Rata-rata	1.500	1.500	1.500	1.500
Simpangan Baku	1.192	1.960	1.987	1.573
Galat Baku	0.267	0.438	0.444	0.352
Koef. Keragaman (%)	79.472	130.675	132.453	104.853
Kuartil 1	1.000	0.000	0.000	0.000
Kuartil 2	1.000	0.500	1.000	1.000
Kuartil 3	3.000	3.000	3.000	3.000
Kurtosis	-0.668	0.235	1.840	-0.302
Skewness (Kemencengan)	0.518	1.165	1.499	0.857

UJI KENORMALAN				
Nilai Statistik	X1	X2	X3	Y
Kolmogorov-Smirnov	0.263	0.278	0.249	0.225
-> p-value	p < 0.20	p < 0.10	p < 0.20	p < 0.20

Keterangan: * = berbeda nyata pada taraf nyata 5%; ** = berbeda nyata pada taraf nyata 1%

Sumber: Hasil Olahan SmartstatXL excel.

Dapat dilihat dari Tabel 3 di atas bahwa hasil uji normalitas dengan menggunakan uji statistik non parametrik Kolmogorov-smirnov (K-S) memiliki probabilitas tingkat signifikan di atas tingkat $\alpha = 0,05$ yaitu X1 = 0.263; X2 = 0.278; X3 = 0.249; dan Y = 0.225. Berdasarkan hasil tersebut menunjukkan bahwa data berdistribusi secara normal.

Uji Multikolinieritas

Tabel 4 Uji Multikolinieritas)

	X1	X2	X3
X1	1		
X2	0.518065	1	
X3	0.577778	0.675737	1

SPESIFIKASI MODEL:					
	r	r ²	Tolerance	VIF	
			1-r ²	1/Tolerance	
rX1X2	0.518	0.268	0.732	1.367	<10
rX1X3	0.578	0.3338	0.666	1.501	<11
rX2X3	0.676	0.457	0.543	1.840	<12

Kesimpulan: Tidak ada gejala/tidak terdapat multikolinieritas dalam model regresi

Sumber: Hasil Olahan SmartstatXL excel.

Uji Heteroskedastisitas

Tabel 5 Uji Heteroskedastisitas

SUMMARY OUTPUT					
Regression Statistics					
Multiple R	0.413909087				
R Square	0.171320732				
Adjusted R Square	0.015943369				
Standard Error	0.418785811				
Observations	20				

ANOVA					
	Df	SS	MS	F	Significance F
Regression	3	0.580132703	0.193378	1.102611	0.376928803
Residual	16	2.806104887	0.175382		
Total	19	3.38623759			

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95.0%	Upper 95.0%
Intercept	0.383	0.154	2.492	0.024	-0.057	0.708	0.057	0.708
X Variable 1	0.180	0.101	1.795	0.092	-0.033	0.394	-0.033	0.394
X Variable 2	-0.006	0.084	-0.074	0.942	-0.184	0.171	-0.184	0.171
X Variable 3	-0.073	0.089	-0.820	0.424	-0.263	0.116	-0.263	0.116

Kesimpulan: Nilai P-value variabel X1, X2, dan X3 > α 0,05

Sumber: Hasil Olahan SmartstatXL excel.

Hasil uji Heteroskedastisitas dalam tabel 5 menunjukkan bahwa nilai probability Obs*R-squared Prob. Chi-Square sebesar 0.6068 > 0,05. Hal ini berarti bahwa model regresi dalam penelitian ini tidak mengandung heteroskedastisitas

Hasil Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan suatu identifikasi faktor strategis secara sistematis untuk merumuskan strategi. Strategi usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan diarahkan pada analisis SWOT. Arah strategi usaha bridal tersebut diperoleh dengan mengkonsolidasikan IFAS dan EFAS menjadi SFAS (*Strategic Factor Analysis Summary*) yaitu seperti yang di gambarkan pada Tabel

Tabel 6 Faktor Strategis Internal (IFAS)

IFAS (INTERNAL FACTOR ANALYSIS SUMMARY) FAKTOR INTERNAL (STRENGTH DAN WEAKNESS)					
	Faktor Strategis (Kolom 1)	Bobot (Kolom 2)	Rating (Kolom 3) 1-5	Skor (Kolom 4)	Tingkat signifikan (Kolom 5) 1-3
Strength (Kekuatan)	Suasana Ruangan	0.115385	4	0.461538	3
	Kedekatan dengan pelanggan	0.076923	5	0.384615	2
	Pelayanan prima dan cepat	0.076923	3.5	0.269231	2
	Harga dan mutu produk yang bersaing	0.115385	5	0.576923	3
	Waktu operasional yang panjang	0.115385	4	0.461538	3
	Sub Total	0.5		2.153846	
Weakness (Kelemahan)	Lokasi usaha yang kurang strategis	0.076923	2	0.153846	2
	Teknologi informasi yang masih lemah	0.115385	2	0.230769	3
	Ketrampilan/SDM pekerja rendah	0.115385	2.5	0.288462	3
	Promosi yang masih kurang	0.076923	2	0.153846	2
	Modal usaha terbatas	0.115385	2.5	0.288462	3
	Sub Total	0.5		1.115385	
	TOTAL	1		3.269231	26

Sumber: Hasil Olahan SmartstatXL excel.

Tabel 7 Faktor Strategis Eksternal (EFAS)

**EFAS (EXTERNAL FACTOR ANALYSIS SUMMARY)
FAKTOR EKSTERNAL (OPPORTUNITY DAN THREATS)**

Faktor Strategis		Bobot	Rating	Skor	Tingkat signifikan
(Kolom 1)		(Kolom 2)	(Kolom 3)	(Kolom 4)	
		1-5			1-3
Opportunity (Peluang)	Tingginya permintaan masyarakat	0.083333	5	0.416667	2
	Sarana dan prasarana menunjang	0.083333	3.5	0.291667	2
	Memiliki langganan tetap	0.083333	3.5	0.291667	2
	Gaya fashion masyarakat yang tinggi	0.125	5	0.625	3
	Menyerap tenaga kerja	0.083333	4	0.333333	2
Sub Total		0.458333		1.958333	
Threats (Ancaman)	Harga bahan baku tinggi	0.125	2.5	0.3125	3
	Adanya pesaing	0.083333	2	0.166667	2
	Peraturan pemerintah	0.083333	2	0.166667	2
	Bermunculan usaha-usaha baru	0.125	2.5	0.3125	3
	Daya beli masyarakat turun	0.125	2	0.25	3
Sub Total		0.541667		1.208333	
TOTAL		1		3.166667	24

Sumber: Hasil Olahan SmartstatXL excel.

Berdasarkan hasil rekapitulasi hasil pembobotan dan rating faktor strategi internal (IFAS) serta faktor strategi eksternal (EFAS), dapat diketahui total skor dimensi SWOT seperti pada Tabel 8 di bawah ini:

Tabel 8 Total Skor Dimensi SWOT

No	Dimensi SWOT	Total Skor Terbobot
1	Kekuatan	2.154
2	Kelemahan	1.116
3	Peluang	1.959
4	Ancaman	1.209

Sumber: Hasil Olahan SmartstatXL excel.

Dari data pada Tabel 8 di atas, kemudian dilakukan penentuan titik koordinat analisis internal dan eksternal. Berikut perhitungan penentuan titik koordinat:

- a. Koordinat Analisis Internal (Skor total kekuatan – Skor total Kelemahan)

$$X = 2,154 - 1.116$$

$$= 1,038$$

- b. Koordinat Analisis Eksternal (Skor total peluang – Skor total ancaman)

$$Y = 1,959 - 1,209$$

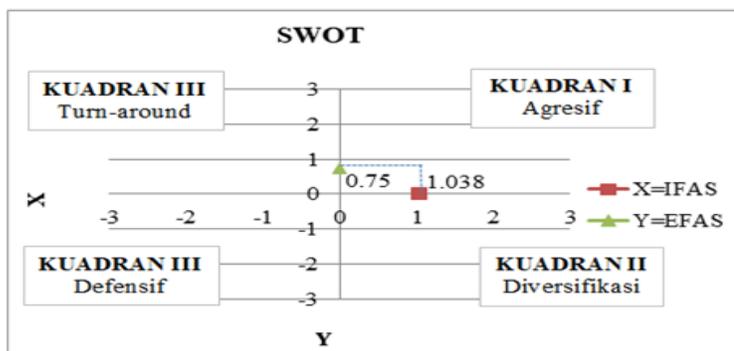
$$= 0,75$$

Jadi, arah strateginya yaitu : 1,038; 0,75

Setelah mendapatkan bobot, rating, dan skor pada faktor-faktor internal dan eksternal, kemudian merumuskan alternatif-alternatif strategi menggunakan tabel matrik SWOT dalam bentuk penentuan posisi kuadran dalam diagram analisis SWOT. Penentuan koordinat dalam diagram analisis SWOT berfungsi untuk menentukan posisi strategi yang dilakukan pelaku usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan untuk meningkatkan pendapatannya, apakah terletak di kuadran I, II, III, atau IV. Hal ini berfungsi untuk mengidentifikasi apakah strategi meningkatkan

pendapatan usaha bridal bersifat Agresif, Diversifikasi, *Turn-Around* atau **Difensif** sesuai Gambar 6 di bawah ini.

Gambar 6 Grafik IFAS dan EFAS dalam Analisis SWOT



Sumber: Hasil Olahan SmartstatXL excel.

Dari gambar di atas, arah strategi pelaku usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan berada pada kuadran I (Agresif).

4.2 Pembahasan

1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Bridal

Modal Usaha

Dari nilai analisis uji regresi berganda pada nilai Anova menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan usaha bridal. Besar kecilnya modal usaha bridal sangatlah penting karena peningkatan modal usaha bridal seperti peningkatan jumlah barang atau produk yang diperdagangkan yang dimiliki oleh pelaku usaha bridal mampu meningkatkan tingkat pendapatan usaha bridal itu sendiri. Sebagaimana wawancara lewat pengisian kuesioner yang telah dilakukan oleh peneliti terhadap pelaku usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa, didapati bahwa pelaku usaha bridal memiliki rata-rata modal usaha yang beragam disetiap tahunnya. Ketika dianalisis maka diperoleh fakta bahwa semakin besar modal usaha yang dimiliki pelaku usaha bridal maka semakin tinggi pula tingkat pendapatan yang dapat diperoleh.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Akbar (2022) terhadap pelaku UMKM Kecamatan Singkep Selatan Kabupaten Lingga, yang memiliki modal usaha yang beragam. Hasil penelitian keduanya mengungkapkan bahwa semakin besar modal usaha yang dimiliki maka semakin besar juga tingkat pendapatan yang diperoleh.

Lama Usaha Beroperasi

Berdasarkan hasil regresi dengan menggunakan analisis regresi berganda seperti pada Tabel 10, menunjukkan bahwa nilai koefisien regresi variabel X2 (Lama Usaha) adalah bertanda positif, hal ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif antara variabel X2 (Lama Usaha) dengan nilai pendapatan usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan. Artinya apabila terjadi kenaikan sebesar 1 tahun, sementara modal usaha dan biaya dianggap tetap, maka akan menyebabkan kenaikan pendapatan UMKM Jasa. Hasil penelitian yang telah dilakukan menunjukkan lama beroperasi merupakan waktu yang sudah dijalani pelaku usaha bridal dalam menjalankan usahanya. Lama usaha beroperasi menentukan tingkat pendapatan, semakin lama mereka menjalankan usahanya maka semakin bagus kualitas usaha yang dimilikinya, sehingga sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pelaku usaha bridal yang ada di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan.

Sebagaimana survei dan hasil wawancara dengan pelaku usaha bridal, mereka memiliki lama beroperasi yang berbeda-beda, sehingga ini menandakan bahwa semakin lama usaha mereka beroperasi semakin besar tingkat pendapatan yang dapat mereka diperoleh. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Akbar (2022) menunjukkan bahwa lama beroperasi berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan UMKM. Dalam penelitian ini mengungkapkan bahwa semakin lama beroperasi yang dilakukan oleh pelaku UMKM maka semakin besar pula tingkat pendapatan yang dapat diperoleh.

Biaya Produksi

Biaya merupakan suatu pengorbanan yang dikeluarkan oleh suatu usaha yang dapat berupa uang, yang mana digunakan untuk memproduksi barang/jasa. Biaya juga berperan penting pada suatu usaha untuk menjamin kegiatan operasional usaha tersebut. Dalam beroperasi, setiap usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan mengeluarkan biaya operasi berbeda-beda yang mempengaruhi pendapatan dari setiap usaha bridal tersebut. Setiap pendapatan yang diterima perusahaan tentu saja didalamnya terdapat biaya yang digunakan dalam memperoleh laba tersebut Hestanto dalam (Hutasoit et al., 2022).

Menurut Yesika (2018) bertambah efektif operasional suatu perusahaan maka akan semakin tinggi juga pendapatan yang dihasilkan. Laba/penghasilan suatu perusahaan didapatkan oleh karena adanya aktivitas dari perusahaan. Ketika ingin meningkatkan penghasilan usaha, maka harus memperhatikan beban operasional perusahaan terpenuhi dengan baik guna keberlangsungan kegiatan perusahaan sehari-hari yang tentunya untuk memperoleh laba usaha. Biaya Produksi merupakan faktor penting yang harus diperhatikan ketika suatu usaha akan menghasilkan suatu produksi. Dari hasil penelitian ini maka pendapatan usaha bridal dipengaruhi oleh biaya produksi dan faktor-faktor lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti yang dikemukakan oleh Mulyadi (2014) faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba bersih diantaranya adalah biaya, harga jual, volume penjualan, dan produksi.

2. Strategi Peningkatan Pendapatan Usaha Bridal

Strategi merupakan suatu perencanaan induk yang comprehensive yang menjelaskan bagaimana mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya. Strategi peningkatan pendapatan usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan diarahkan melalui analisis SWOT. Analisis SWOT dengan menggunakan pendekatan kuantitatif, terdiri dari *Strengths*, *Weakness*, *Opportunities*, dan *Threats*. Tujuan analisis SWOT ialah untuk memaksimalkan kekuatan dan peluang, namun dapat juga meminimalkan kelemahan dan ancaman.

Berdasarkan Gambar 9 di atas, strategi pelaku usaha bridal dalam meningkatkan pendapatannya berada di kuadran I yakni mendukung Strategi Agresif. Hal ini menunjukkan bahwa responden pelaku usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang memiliki kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan. Menurut Rangkuti (2013) berada pada posisi kuadran I merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Hal ini sama dengan hasil dari penelitian Hidayat (2023) dimana responden pelaku usaha UMKM Jasa di Kecamatan Pelayang memiliki kekuatan internal yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan peluang yang ada sehingga hal itu dapat meningkatkan usahanya dan mampu meningkatnya pendapatan yang diperoleh. Hasil produksi yang ditawarkan oleh pelaku usaha bridal yang ada di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan memiliki banyak peluang dan kekuatan sehingga dengan strategi ini maka dapat mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategy*).

5 PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dalam bab sebelumnya, dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Variabel modal usaha dan lama usaha beroperasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan. Hal ini ditandai

dengan nilai signifikan dari variabel X1 (faktor modal usaha) sebesar $0.0001326 < (\alpha) 0,050$ dan nilai signifikan dari variabel X2 (faktor lama usaha beroperasi) sebesar $0.020051213 < (\alpha) 0,050$. Sedangkan variabel biaya produksi (X3) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha bridal ditandai dengan nilai signifikan sebesar $0.731413021 > (\alpha) 0,050$.

2. Strategi yang dapat dipilih dalam peningkatan pendapatan usaha bridal di Kecamatan Sinonsayang Kabupaten Minahasa Selatan adalah Strategi Agresif yang di dalam grafik analisis SWOT masuk dalam kuadran I. Strategi ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan untuk diterapkan karena dalam kondisi ini akan mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif (*growth oriented strategi*) bagi pelaku usaha bridal karena memiliki banyak peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, T. S. (2015). *Kewirausahaan: Teori dan penerapan pada wirausaha dan UKM di Indonesia*. Mitra Wacana Media.
- Akbar, R. (2022). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Di Kecamatan Singkep Selatan Kabupaten Lingga*. Universitas Islam Riau.
- Anoraga, P. (1997). *Manajemen Bisnis*. PT Rineka Cipta.
- Ariani, A., & Utomo, M. N. (2017). Kajian strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di kota tarakan. *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 13(2), 99–118.
- Arumsari, T., & Smunawan. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan Di Kota Surakarta. *Jurnal Riset Ekonomi.*, 1(6).
- Dunia, F. A., Abdullah, W., & Sasongko, C. (2012). *Akuntansi biaya*. Salemba Empat.
- Fitriani, A. (2023). *Analisis pendapatan usaha mikro kecil di Kecamatan Siulak Mukai*. Ekonomi Pembangunan).
- Hidayat, F. N. (2023). *Analisis Pendapatan UMKM Jasa di Kecamatan Pelayung Kabupaten Batanghari Provinsi Jambi*. Universitas Jambi.
- Hutasoit, N. P., Nurfaizah, B. C., & Gunardi, G. (2022). Pengaruh Biaya Operasional terhadap Pendapatan pada Perum Damri Cabang Bandung. *Ekonomis. Journal of Economics and Business*, 6(1), 92–97.
- Indriyanti. (2013). Analisis Faktor Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat). *Jurnal STIE Semarang*, 5(1), 54–70.
- Martini, R., Lorensa, L., & Amri, D. (2022). Pajak Daerah, Lain-Lain PAD yang Sah, dan Belanja Modal: Bukti Empiris Provinsi Sumatera Selatan. *Jurnal Akademi Akuntansi*, 5(2), 271-278.
- Moenir, A. S. (2008). *Manajemen pelayanan umum di Indonesia*.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya* (edisi 5.). Universitas Gajah Mada.
- Mulyasari, H. (2014). *Analisis Jenis Sistem Pembayaran Elektronik Dalam Transaksi E-Commerce*

Indonesia". 168.

- Pratiwi, R. (2023). *Pengaruh Modal Usaha, Jangka Waktu, Pengawasan, Dan Akad Pembiayaan Mikro Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Pada PT. Bank Aceh Cabang Sabang)*. UIN Ar-Raniry).
- Rangkuti, F. (2013). *SWOT–Balanced Scorecard*. Gramedia Pustaka Utama.
- Rusanti, D., Paramu, H., & Sukarno, H. (2014). *Determinan Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sektor Industri Pengolahan di Kabupaten Jember*.
- Siregar, B. (2017). *Akuntansi Sektor Publik* (Edisi2 ed.). UPPSTIMYKPN.
- Sukirno, S. (2007). *Ekonomi Pembangunan Proses, Masalah, Dan Dasar Kebijakan*. (Edisi Kedu). Kencana Media Group.
- Sukirno, S. (2011). *Makro Ekonomi Teori Pengantar Edisi Ketiga*. Rajawali Pers.
- Tripomo, T., & Udan. (2005). *Manajemen Strategi*. Rekayasa Sains.
- Undang-undang (UU) Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*. (2008).
- Yesika, L. (2018). Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Peningkatan Pendapatan Operasional Pada PT.Pelabuhan Indonesia. *Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 18(2), 16.