

STUDI PROFITABILITAS DI PUSAT GROSIR SOLO

TESIS

Disusun dan Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Memperoleh Gelar Magister Program Studi
Magister Manajemen



Oleh :

GESANG PRIHANTO

NIM. P. 100 040 005

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2006**

ABSTRACT

GESANG PRIHANTO, NIM. P. 100040005, MAGISTER PROGRAM,
MUHAMMADIYAH UNIVERSITY OF SURAKARTA, 2006
THESIS TITLE: PROFITABILITY STUDY OF PUSAT GROSIR SOLO

The aim of this research is to evaluate about capital, location, product type, product price, education and training, work experience, unpaid man power, and culture factors influence toward profitability in Pusat Grosir Solo.

The results of F_{test} and R^2_{test} , shown that used model is favorable that is about capital, location, product type, product price, education and training, work experience, unpaid man power, and culture chosen variables has significance.

Regression coefficient correlation in both partial or individual (t_{test}) has known that capital, location, product type, product price, education and training, work experience, unpaid man power, and culture may be concluded that: (a) Capital, location, product type, product price, work experience, unpaid man power, and culture has positive influence and significance toward profitability in Pusat Grosir Solo, (b) Education and training has not influence toward profitability in Pusat Grosir Solo.

Key words: capital, location, product type, product price, education and training, work experience, unpaid man power, and culture, and profitability.

ABSTRAK

GESANG PRIHANTO, NIM. P.100040005, PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA, 2006

JUDUL TESIS: STUDI PROFITABILITAS DI PUSAT GROSIR SOLO

Tujuan dilakukan penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh faktor modal lokasi harga produk pendidikan dan pelatihan pengalaman kerja tenaga kerja yang tidak dibayar budaya terhadap profitabilitas di Pusat Grosir Solo.

Hasil Pengujian yang dilakukan dengan uji F dan Uji R^2 , menunjukkan bahwa model yang digunakan cukup baik yaitu pemilihan variabel modal, lokasi, jenis produk, harga produk, pendidikan dan pelatihan, pengalaman kerja, jumlah tenaga kerja tidak dibayar, dan budaya sudah tepat.

Uji koefisien regresi secara parsial/individual (t test) dapat diketahui bahwa faktor modal, lokasi, jenis produk, harga, pendidikan dan latihan, pengalaman kerja, jumlah tenaga kerja tidak dibayar, dan budaya diperoleh kesimpulan sebagai berikut: (a) Modal, lokasi, jenis produk, harga produk, dan pengalaman kerja, jumlah tenaga kerja tidak dibayar, dan budaya berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas pedagang di Pusat Grosir Solo, (b) Pendidikan dan pelatihan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas pedagang di Pusat Grosir Solo.

Kata kunci: modal, lokasi, jenis produk, harga produk, pendidikan dan pelatihan, pengalaman kerja, jumlah tenaga kerja tidak dibayar, budaya, dan profitabilitas.

ABSTRACTION

GESANG PRIHANTO, NIM. P.100040005, PROGRAM PASCA MASTER
UNIVERSITY MUHAMMADIYAH SURAKARTA, 2006

TITLE THESIS: STUDY PROFITABILITY MERCHANT FASHION [IN]
CENTER GROCERY SOLO

Target done/conducted by this research is to know education product price location capital factor influence and training of labour job experience which is not paid by culture to profitability in Center Grocery Solo.

Of show research Result 1) By together factor capital, location, type product, price, education and practice, experience job, labour of amount is paid note, culture, profitability merchant to signifikan and positive on effect an having in PGS F-Hitung to equal value by proved 44,565 R2 to equal and 0,717.

From result of regresi analysis about variable influence can be known that capital factor, location, product type, price, practice and education, job experience, amount of labour is not paid, culture obtained by the following conclusion: (1) Capital have an effect on positive and signifikan to Profitability merchant in PGS (2) Location have an effect on positive and signifikan to Profitability merchant in PGS (3) Type product have an effect on positive and signifikan to Profitability merchant in PGS (4) Price product have an effect on positive and signifikan to Profitability merchant in PGS (5) Job experience have an effect on positive and signifikan to Profitability merchant in PGS (6) Amount of labour is not paid to have an effect on positive and signifikan to Profitability merchant in PGS (7) Culture have an effect on positive and signifikan to Profitability merchant in PGS. While Education and training do not have an effect on to Profitability merchant in PGS.

Capital factor have strongest contribution in influencing Profitability. This Matter because of level of regresi coefficient value equal to 0,663 is which is biggest to be compared to is eight of other variable.

Used Regresi model in this research have fulfilled three condition in classic assumption that is do not happened autokorelasi, do not happened multikolinieritas, and do not happened heteroskedastisitas, so that model used regresi is relying on as appraiser

Keyword: Factor Influence Profitability

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Tuhan Yang Maha Esa atas berkat dan rahmat-Nya sehingga penulisan tesis yang berjudul “Studi Profitabilitas di Pusat Grosir Solo” dapat diselesaikan dengan tepat waktu.

Penulis menyadari bahwa tanpa bantuan dari berbagai pihak, tidak mungkin untuk dapat menyusun tesis ini dengan baik karena keterbatasan penulis. Untuk itu dalam kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih dan penghargaan kepada semua pihak yang telah membantu, terutama kepada:

1. Dr. H.M. Wahyuddin, MS., selaku Direktur Program Pasca Sarjana Universitas Muhammadiyah Surakarta, yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian;
2. Prof. Dr. H. Bambang Setiaji, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan petunjuk dan saran-saran serta pengarahan hingga selesainya penulisan tesis ini;
3. Manager PT. Putera Griya Sentosa beserta staf yang telah memberikan ijin untuk mengadakan penelitian dan membantu menyediakan data;
4. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang telah turut membantu penulis dalam menyelesaikan tesis ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan ini masih banyak kekurangannya, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan tesis ini. Semoga tesis ini dapat bermanfaat bagi penulis pribadi, pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Surakarta, Juni 2006

Penulis

MOTTO

- Berusahalah sendiri dahulu, dan Tuhan akan membantumu. (Ha Fontaine)
- Jika engkau membutuhkan pengetahuan, engkau harus bekerja keras dan jika membutuhkan kesenangan, engkau harus bekerja keras, bekerja keraslah hukumnya. (Ruslan)
- Pergunakanlah waktumu selayaknya, jika engkau ingin mengerti sesuatu, janganlah terlalu jauh mencarinya. (Solthe)

DAFTAR ISI

	Halaman
Halaman Judul	i
Halaman Persetujuan.....	ii
Pernyataan keaslian Tesis.....	
Motto	
Persembahan.....	
Abstrak	
Abstract	
Daftar Isi.....	
Daftar Tabel.....	
Daftar Gambar.....	
Daftar Lampiran	
Kata Pengantar	
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian.....	4
D. Manfaat Penelitian.....	5
E. Sistematika Penulisan.....	5
BAB II TINJAUAN TEORI	6
A. Kajian Teori.....	6
B. Penelitian Terdahulu.....	22

BAB III	METODE PENELITIAN.....	24
	A. Kerangka Dasar Pemikiran.....	24
	B. Model	27
	C. Definisi Variabel	32
	D. Jenis dan Sumber Data	34
	E. Uji Reliabilitas dan Validitas.....	34
	F. Populasi dan Sampel.....	35
BAB IV	ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN	37
	A. Gambaran Umum Wilayah Surakarta.....	38
	B. Sejarah Singkat Pusat Grosir Solo	41
	C. Analisis Deskriptif Responden di Pusat Grosir Solo	42
	D. Deskripsi Data Hasil Penelitian	45
	E. Pengujian Instrumen Penelitian	48
	F. Analisa Data	51
	G. Pembahasan	67
BAB V	KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
	A. Kesimpulan	73
	B. Saran-saran	75

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman	
Tabel 4.1	Penyebaran penduduk menurut kelompok umur dan jenis kelamin di Kota Surakarta Tahun 2004.....	38
Tabel 4.2	Prosentasi penduduk bekerja menurut lapangan usaha di Kota Surakarta Tahun 2004.....	40
Tabel 4.3	Pertumbuhan ekonomi di Kota Surakarta Tahun 2000-2004.....	40
Tabel 4.4	Perkembangan Investasi di Kota Surakarta Tahun 2000-2004	41
Tabel 4.5	Deskriptif pedagang berdasarkan jenis pendidikan.....	42
Tabel 4.6	Deskripsi pedagang berdasarkan kelompok umur.....	43
Tabel 4.7	Deskripsi pedagang berdasarkan kelompok usaha	44
Tabel 4.8	Deskripsi Data Hasil Penelitian.....	45
Tabel 4.9	Uji validitas instrument pertanyaan Lokasi usaha (Lok2).....	49
Tabel 4.10	Uji validitas instrument pertanyaan Harga Produk (Hpro3).....	49
Tabel 4.11	Uji validitas instrument pertanyaan Budaya (Bud8)	50
Tabel 4.12	Ringkasan Hasil Pengujian Realibitas.....	51
Tabel 4.13	Ringkasan Hasil Pengujian Realibitas Multikolinieritas dengan menggunakan Varian Inflation Factor(VIF)	67
Tabel 4.14	Ringkasan Hasil Pengujian Realibitas Multikolinieritas dengan menggunakan Varian Inflation Factor(VIF)	67

DAFTAR GAMBAR

Halaman

Gambar .IV.1	Gambar kerangka dasar pemikiran.....	26
Gambar .IV.1	Gambar Uji Koefisien regresi secara serentak	62
Gambar .IV.2	Gambar Uji Normalitas	64

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Di era globalisasi sekarang ini terasa bahwa perkembangan teknologi khususnya komunikasi berlangsung semakin pesat. Hal ini melanda hampir di semua negara, termasuk di Indonesia. Dengan berlakunya perdagangan bebas menuntut pelaku bisnis untuk mau bekerja ekstra keras jika tidak ingin ketinggalan dari pesaing bisnis lain. Pembangunan sektor ekonomi memegang peran sangat penting dan merupakan sentral dari pembangunan di Indonesia.

Dampak dari krisis ekonomi yang berkepanjangan saat ini, untuk kalangan masyarakat menengah ke bawah mengalami penurunan daya beli yang cukup drastis bahkan ada yang tidak dapat mencukupi kebutuhan hidupnya, sehingga dalam memenuhi kebutuhan hidupnya terbatas pada pemenuhan kebutuhan pangan saja. akibatnya dunia usaha menjadi lesu sehingga banyak perusahaan gulung tikar atau bangkrut.

Hal ini dapat dilihat pada tajamnya persaingan yang terjadi pada pedagang atau pelaku bisnis lainnya baik yang berskala kecil, menengah, maupun besar. Misalnya pengusaha pakaian jadi sangat erat kaitannya dengan perkembangan budaya, mode dan trend masyarakat dewasa ini.

Ketatnya persaingan tersebut menuntut para pelaku bisnis harus dapat mempertahankan mutu pelayanan dan kualitas produk yang dijualnya, agar profitabilitas usaha dapat dipertahankan. Keberhasilan pelaku bisnis sangat ditunjang oleh berbagai faktor antara lain : faktor modal, lokasi usaha, jenis produk, harga produk, pendidikan dan pelatihan pengusaha, pengalaman kerja,

jumlah tenaga kerja yang tidak dibayar, dan juga budaya pembeli. Selain itu profitabilitas dapat dipertahankan apabila pengusaha tersebut dapat mempertahankan konsumen sebagai pelanggan tetap. Mutu layanan terhadap konsumen, merupakan salah satu strategi untuk mempertahankan konsumen, bahkan dengan pelayanan yang baik dapat mengubah konsumen tidak tetap menjadi konsumen tetap. dengan kata lain, pengusaha yang berorientasi kepada pelanggan akan dapat mempertahankan eksistensinya dan berkembang. Oleh karena itu, pedagang harus mengetahui seluk beluk konsumen yang merupakan target pasar (*target market*) secara mendalam serta faktor-faktor yang menjadi pendorong bagi konsumen untuk mengambil keputusan membeli suatu produk. Dengan mengetahui seluk beluk dan karakter konsumen maka pengusaha dapat mengetahui kebutuhan akan produk yang diinginkan oleh konsumen, Seluk beluk tersebut meliputi model yang diinginkan, harga, waktu, sikap, kebiasaan mereka dalam membutuhkan produk, dan lain sebagainya.

Di samping itu perencanaan bisnis yang tepat dan matang sangat diperlukan untuk memperoleh *return* yang sesuai dengan yang diharapkan. Sebab dengan perencanaan yang matang seorang pengusaha akan dapat memperhitungkan besarnya permintaan dan proyeksi penjualan, perhitungan harga pokok penjualan, asumsi strategi-strategi yang akan dilakukan, serta berbagai strategi manajemen lainnya untuk pengembangan bisnis tersebut (Rangkuti,2003: viii).

Keberhasilan dalam menyusun strategi bersaing dan menetapkan kebijakan pemasaran dalam rangka mempertahankan dan meningkatkan profitabilitas yang akan dilaksanakan perusahaan di dalam mencapai tingkat penjualan yang

maksimal, sangat tergantung pada kemampuan pedagang untuk mendapatkan data dan informasi pemasaran yang lengkap termasuk mempelajari perilaku konsumen. Maka dalam menentukan strategi bersaing perusahaan, perlu dilakukan kegiatan *riset* pasar agar produk dan jasa yang ditawarkan oleh perusahaan benar-benar sesuai dengan permintaan konsumen (Angikpora, 1999: 247). Pemasaran merupakan salah satu dari sekian banyak kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, berkembang dan memperoleh laba. Dewasa ini pemasaran merupakan syarat mutlak bagi sebuah perusahaan yang ingin menarik atau mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya guna mengkonsumsi produk yang dihasilkan atau ditawarkan oleh perusahaan tersebut.

Dengan memberikan pelayanan yang baik kepada pembeli/konsumen, diharapkan konsumen akan tetap membuat keputusan membeli barang di tempat yang biasa dibeli. Dengan demikian tingkat penjualan akan dapat dipertahankan sehingga harapan untuk memperoleh profitabilitas dapat terwujud. Tuntutan ini adalah mutlak agar tercipta sebuah *image* yang baik bagi pedagang untuk kelangsungan usahanya. Oleh karena itu dipandang perlu suatu konsep berwawasan *profitabilitas* agar kelangsungan usahanya dapat dipertahankan.

Dari uraian di atas dalam penelitian ini penulis ingin mengetahui faktor-faktor apa yang mempengaruhi profitabilitas di Pusat Grosir Solo, dengan mengambil judul penelitian “STUDI PROFITABILITAS DI PUSAT GROSIR SOLO”.

B. Rumusan Masalah

Pada dasarnya perumusan masalah dimaksudkan untuk membatasi masalah yang akan dibahas, sehingga dapat tersusun secara sistematis. Pembatasan ini dimaksud pula untuk menetapkan terlebih dahulu segala sesuatu yang diperlukan untuk memecahkannya.

Mengacu pada latar belakang masalah dan yang telah dikemukakan di atas, maka perumusan masalah dalam penelitian ini apakah faktor modal, lokasi, jenis produk, harga produk, pendidikan dan pelatihan, pengalaman kerja, jumlah tenaga kerja tidak dibayar, dan budaya mempengaruhi profitabilitas di Pusat Grosir Solo?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menguji seberapa besar faktor modal, lokasi, jenis produk, harga produk, pendidikan dan pelatihan, pengalaman kerja, jumlah tenaga kerja tidak dibayar, dan budaya mempengaruhi profitabilitas di Pusat Grosir Solo.

D. Manfaat Penelitian

Dengan disusunnya penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat atau kegunaan antara lain:

1. Memberikan manfaat kepada pelaku ekonomi khususnya pedagang di Pusat Grosir Solo.
2. Bermanfaat bagi instansi terkait guna membantu mengambil kebijakan pengembangan wilayah dalam hal pembangunan ekonomi.

3. Bagi Akademisi dan Peneliti lainnya, dapat digunakan sebagai bahan masukan untuk penelitian berikutnya.