

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Analisa Dampak Aktivitas Akademik Universitas Muhamamdiyah Yogyakarta Terhadap Nilai Penjualan (*omset*) UKM disekitarnya

Untuk dapat menganalisa dampak aktivitas akademik kampus UMY terhadap nilai penjualan UKM yang ada disekitarnya maka seperti yang telah dijelaskan atau dirumuskan pada kerangka konsep/kerangka pemikiran bahwa salah satu faktor bentuk eksistensi kampus UMY yaitu dengan berlangsungnya kegiatan akademis. Sehingga seperti yang telah dijelaskan pada definisi operasional bahwa adanya kegiatan akademis dikampus UMY dalam penelitian ini disebut sebagai “pada masa perkuliahan”. Dalam lingkup konteks penelitian ini bahwa ketiadaan eksistensi kampus UMY adalah terjadi saat sedang tidak terjadi atau tidak adanya kegiatan akademis di kampus UMY atau di dalam penelitian ini dapat disebut “pada masa libur perkuliahan/semester”.

Dari uraian diatas menjadi jelas bahwa untuk menguji dampak aktivitas akademik kampus UMY terhadap nilai penjualan UKM yang berada disekitarnya adalah dengan membandingkan tingkat nilai penjualan pada dua keadaan yang berbeda yaitu pada saat masa aktif perkuliahan dan pada saat libur perkuliahan/semester. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa kampus UMY mempunyai dampak terhadap pelaku usaha / UKM disekitarnya apabila terdapat perbedaan rata-rata penjualan pelaku usaha /

UKM pada saat masa aktif perkuliahan dibandingkan dengan rata-rata penjualan pada saat masa libur perkuliahan/libur semester”.

Rumusan hipotesis dalam analisis statistik adalah:

Ho : Tidak ada perbedaan rata-rata nilai penjualan pelaku usaha UKM pada saat masa perkuliahan dibandingkan dengan rata-rata nilai penjualan pada masa libur perkuliahan.

Ha : Ada perbedaan rata-rata nilai penjualan pelaku usaha UKM pada saat masa perkuliahan dibandingkan dengan rata-rata nilai penjualan pada saat masa libur perkuliahan.

Untuk membuktikan hipotesis tersebut maka menggunakan analisis Uji Dua Sample berpasangan. Omset penjualan UKM dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL A.1
NILAI PENJUALAN (*OMSET*) PERHARI PADA PEMILIK UKM
DI SEKITAR UMY (Rupiah)

No	Nilai Penjualan (<i>OMSET</i>)		No	Nilai Penjualan (<i>OMSET</i>)		No	Nilai Penjualan (<i>OMSET</i>)	
	masa kuliah	masa libur		masa kuliah	masa libur		masa kuliah	masa libur
1	600000	300000	41	150000	150000	81	1500000	1000000
2	1500000	700000	42	20000	20000	82	600000	400000
3	2100000	1500000	43	300000	50000	83	850000	350000
4	2000000	800000	44	500000	100000	84	800000	200000
5	1500000	500000	45	100000	80000	85	1300000	800000
6	1500000	600000	46	150000	50000	86	800000	200000
7	1000000	500000	47	1000000	700000	87	900000	200000
8	500000	200000	48	600000	300000	88	200000	120000
9	500000	400000	49	40000	20000	89	600000	300000
10	600000	500000	50	200000	50000	90	2800000	1300000

Lanjutan...

11	1000000	600000	51	2500000	200000	91	2000000	4000000
12	200000	100000	52	500000	300000	92	2000000	500000
13	400000	300000	53	1500000	1000000	93	400000	300000
14	500000	50000	54	500000	300000	94	500000	100000
15	1500000	200000	55	1000000	500000	95	300000	200000
16	500000	300000	56	1000000	300000	96	400000	200000
17	170000	100000	57	500000	200000	97	200000	50000
18	60000	40000	58	1000000	800000	98	400000	250000
19	300000	150000	59	50000	50000	99	1500000	1000000
20	100000	50000	60	300000	150000	100	300000	150000
21	500000	250000	61	700000	100000	101	1000000	25000
22	100000	50000	62	800000	600000	102	1000000	250000
23	100000	20000	63	300000	150000	103	500000	200000
24	1000000	800000	64	800000	600000	104	500000	300000
25	70000	20000	65	2500000	1000000	105	240000	180000
26	210000	120000	66	500000	100000	106	1000000	300000
27	200000	100000	67	100000	50000	107	3000000	4000000
28	1000000	500000	68	100000	20000	108	1550000	1200000
29	70000	40000	69	3000000	2000000	109	500000	300000
30	2000000	300000	70	400000	200000	110	500000	200000
31	500000	450000	71	150000	50000	111	800000	500000
32	700000	50000	72	200000	100000	112	800000	300000
33	600000	300000	73	1200000	800000	113	1100000	600000
34	100000	20000	74	1800000	900000	114	2000000	1500000
35	700000	400000	75	100000	50000	115	700000	200000
36	500000	300000	76	1500000	750000	116	1200000	1000000
37	550000	300000	77	300000	150000	117	1000000	800000
38	200000	100000	78	600000	300000	118	700000	450000
39	1500000	1000000	79	1700000	700000	119	650000	500000
40	900000	400000	80	1500000	300000	120	800000	700000
						121	800000	500000

Sumber : Hasil analisa data lapangan

Sehingga T-Test hasil dari data diatas yaitu :

Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	omp	800661.16	121	667132.840	60648.440
	omlp	440289.26	121	586727.612	53338.874

Dengan menggunakan analisis uji dua sampel berpasangan dan dari statistik sampel berpasangan diketahui bahwa rata-rata nilai penjualan pada saat aktif perkuliahan adalah Rp 800661,16 dan nilai rata-rata penjualan pada saat libur perkuliahan adalah Rp 440289,26.

Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	omp & omlp	121	.726	.000

Dari output didapat nilai korelasi sebesar 0,726 dengan signifikansi 0,000 hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang sangat kuat antara jumlah penjualan pada saat masa perkuliahan dengan jumlah penjualan pelaku UKM disekitarnya pada saat masa libur perkuliahan karena nilai mendekati angka 1.

Dengan menggunakan analisa uji dua sampel berpasangan maka yang perlu diketahui adalah apakah ada perbedaan rata-rata penjualan pada saat aktif perkuliahan dan pada saat masa libur perkuliahan/semester dengan tingkat signifikansi 0,05.

Sehingga dari table output analisa SPSS diperoleh :

Paired Samples Test									
		Paired Differences				t	df	Sig. (2-tailed)	
		Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
					Lower				Upper
Pair 1	omp - omp	360371.9	469759.764	42705.433	275818.1	444925.7	8.439	120	.000

Dari data diatas dapat dianalisis yaitu :

1. Nilai t hitung adalah 8,439 dan P value (signifikansi) sebesar 0,000
2. Nilai t tabel dapat dilihat pada tabel statistik pada signifikansi 0,05 : 2 = 0,025 (uji dua sisi) dengan derajat kebebasan (df)n-1 atau 121-1 = 120. Maka hasil yang diperoleh untuk t table adalah 1,980

Untuk menegaskan kembali kriteria pengujian untuk analisa uji dua sampel berpasangan adalah :

Ho diterima jika $-t_{table} \leq t_{hitung} \leq t_{table}$

Ho ditolak jika $-t_{hitung} < -t_{table}$ atau

$t_{hitung} > t_{table}$

Berdasar probabilitas maka :

Ho diterima jika $P\ value > 0,05$

Ho ditolak jika $P\ value < 0,05$

Berdasarkan hasil perhitungan diketahui bahwa

1. t hitung adalah 8,439 dan t tabel adalah 1,980 sehingga berdasarkan kriteria diatas t hitung > t table dimana Ho ditolak.
2. P value = 0,000 sehingga berdasarkan kriteria diatas P Value < 0,05 dimana Ho ditolak.

Kesimpulan dari hasil uji dua sampel berpasangan ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak atau penelitian ini (H_a) diterima yaitu ada perbedaan rata-rata penjualan pelaku UKM pada saat masa perkuliahan dan masa libur perkuliahan. Hal ini menunjukkan bahwa dengan aktivitas akademik kampus UMY mempunyai dampak terhadap penjualan UKM disekitarnya. Dapat diketahui dalam perhitungan SPSS bahwa rata-rata nilai penjualan para pelaku usaha disekitarnya pada masa aktif perkuliahan lebih tinggi dibandingkan rata-rata pada saat libur semester.

Hal tersebut diatas memberikan arti bahwa aktivitas akademik kampus UMY memberikan dampak positif dalam peningkatan nilai penjualan UKM disekitarnya. Sehingga hasil penelitian yang telah dilakukan mempertegas kembali hasil penelitian yang dilakukan oleh John (2010) menyatakan bahwa hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa kontribusi atau dengan keberadaan Universitas Sumatera Utara (USU) berdampak positif pada peningkatan nilai perekonomian masyarakat disekitarnya. Dalam teori eksternalitas, Fisher (1996) mengatakan bahwa eksternalitas terjadi bila satu aktivitas pelaku ekonomi (baik produksi maupun konsumsi) mempengaruhi kesejahteraan pelaku ekonomi lain dan peristiwa yang ada terjadi di luar mekanisme pasar. Dalam teori tersebut, terlihat dengan nilai penjualan pada masyarakat yang memiliki usaha disekitar kampus UMY.

B. Profil UKM di Sekitar Kampus Universitas Muhammadiyah Yogyakarta

Berdasarkan hasil survei lapangan, kegiatan usaha responden didominasi oleh usaha jasa fotocopi dan penjilidan, warung makan dan minuman, serta warung barang kebutuhan sehari-hari. Dari hasil tabulasi data dapat menunjukkan bahwa kegiatan warung makan dan minuman merupakan sektor yang dominan berada disekitar kampus UMY yaitu sebesar 35,5% dari total responden. Sementara kegiatan lain-lain yaitu sebesar 41,3% dari total responden bukan merupakan sektor kegiatan dominan karena mewakili beberapa jenis kegiatan usaha lain seperti laundry, bengkel, pembuatan reklame, toko perabotan rumah tangga, apotik, toko alat listrik, toko kasur/bantal, counter penjualan pulsa, dan lain-lain. Dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL B.1
ANALISA FREKUENSI KARAKTERISTIK PEMILIK UKM
BERDASARKAN JENIS USAHA

No	Jenis Usaha	Jumlah	Persen
1	Warung makan dan minuman	43	35.5
2	Jasa fotocopy dan penjilidan	12	45.5
3	Jasa penyewaan computer dan/atau internet	5	49.6
4		0	0
5	Penjualan ATK (Alat Tulis Kantor)	1	50.4
6	Jasa penerjemah dan kursus bahasa	9	57.9
7	Warung barang kebutuhan sehari-hari	1	58.7
8	Salon	50	41.3
	Lain-lain		
	Total	121	100.00

Sumber : Hasil analisa data lapangan

Sebagian besar kegiatan usaha pada lokasi penelitian yaitu 33,1% yaitu tidak mempunyai karyawan, hal ini dikarenakan masyarakat sekitar lebih menginginkan melakukan usaha dengan sendiri dari pada harus menggaji karyawan yang terkadang tidak sebanding dengan nilai penjualan pemilik usaha. Sedangkan yang memiliki karyawan lebih dari 5 orang hanya 9,9% dari total responden yang disurvei. Dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL B.2
ANALISA FREKUENSI KARAKTERISTIK PEMILIK UKM
SEKITAR BERDASARKAN JUMLAH KARYAWAN

No	Jumlah Karyawan	Jumlah	Persen
1	Tidak ada	40	33.1
2	1 orang	23	19.0
3	2 orang	28	23.1
4	3 orang	10	8.3
5	4 orang	8	6.6
6	5 orang atau lebih	12	9.9
	Total	121	100.0

Sumber : Hasil analisa data lapangan

Sedangkan besar responden yaitu sebanyak 71,1% baru memulai usaha sekitar 5 tahun, sebanyak 21,5% yaitu sebanyak 6 sampai 10 tahun sedangkan 7,4% yaitu responden yang sudah berusaha dari 11 sampai 15 tahun. Hal ini telah dijelaskan pada bab sebelumnya bahwa semakin meningkatnya jumlah mahasiswa maka semakin berdampak *multiplier effect* pada lingkungan sekitar dikarenakan untuk memenuhi kebutuhan dari mahasiswa/i maupun masyarakat setempat. Dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL B.3
ANALISA FREKUENSI KARAKTERISTIK PEMILIK UKM
BERDASARKAN LAMA USAHA

No	Lama Usaha	Jumlah	Persen
1	0-5 tahun	86	71.1
2	6-10 tahun	26	21.5
3	11-15 tahun	9	7.4
4	16 tahun keatas	0	0
	Total	121	100.0

Sumber : Hasil analisa data lapangan

Sebagian besar para pelaku usaha yaitu sebanyak 34,7% dari total responden bertempat tinggal di lokasi tempat usahanya, sebanyak 26,4% dari total responden berdomisili di desa tamantirto, sebanyak 9,9% dari total responden berdomisili di kecamatan kasihan, sebanyak 8,3% dari total responden berdomisili di kota bantul, kemudian sebanyak 20,7% dari total responden berdomisili di luar kota wilayah bantul. Dapat dilihat pada tabel berikut :

TABEL B.4
ANALISA FREKUENSI KARAKTERISTIK PEMILIK UKM
BERDASARKAN TEMPAT DOMISILI PEMILIK

No	Lama Usaha	Jumlah	Persen
1	Berdomisili pada lokasi tempat usaha saat ini	42	34.7
2	Berdomisili di Desa Tamantirto	32	26.4
3	Berdomisili di Wilayah Kecamatan Kasihan	12	9.9
4	Berdomisili di Wilayah Bantul	10	8.3
5	Berdomisili di luar Wilayah Kota Bantul	25	20.7
	Total	121	100.0

Sumber : Hasil analisa data lapangan

Hal ini dikarenakan banyaknya pengeluaran masyarakat setempat untuk rumah sendiri maupun tempat usaha, dimana dapat kita ketahui

bahwa semakin tahun harga tanah maupun rumah tempat tinggal semakin meningkat. Hal ini telah dibahas pada bab sebelumnya dikarenakan kota Yogyakarta dengan julukan kota pelajar yang setiap tahunnya dikunjungi ataupun diminati oleh masyarakat luar daerah.

Sebagian besar pelaku UKM yang terdapat di lokasi penelitian yaitu sebanyak 71,9% dari total responden masih belum memiliki tempat usaha milik sendiri atau masih berstatus sewa. Hal ini dikarenakan harga tanah ataupun rumah yang semakin meningkat disetiap tahunnya karena maraknya perkembangan didalam lokasi yang strategis. Sementara itu sebanyak 27,3% dari total responden sudah berstatus menjadi milik sendiri. Hal ini dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL B.5
ANALISA FREKUENSI KARAKTERISTIK PEMILIK UKM
BERDASARKAN STATUS BANGUNAN USAHA

No	Status Bangunan	Jumlah	Persen
1	Milik sendiri	33	27.3
2	Sewa	87	71.9
3	Pinjam	1	.8
4	Dan lain-lain	0	0
	Total	121	100.0

Sumber : Hasil analisa data lapangan

C. Analisa Pendapat Responden Terhadap Pengaruh UMY dalam Penentuan Peluang Usaha dan Jenis Usaha di Sekitarnya

Sebagian besar responden yaitu sebanyak 91,7% menyatakan bahwa dengan eksistensi/keberadaan kampus UMY sangat berpengaruh dalam penentuan lokasi usaha. Hal ini dikarenakan lokasi UMY yang sangat strategis terhadap lingkungan sekitar sehingga dapat mencapai

pendapatan yang maksimal. Pada bab sebelumnya telah dijelaskan bahwa pengembangan wilayah merupakan usaha mengembangkan dan meningkatkan hubungan saling ketergantungan dan interaksi antarsistem ekonomi (*economic system*), manusia atau masyarakat (*social system*) lingkungan hidup dan sumber daya alam (*ecosystem*). Kemudian sebanyak 8,3% responden menyatakan tidak berpengaruh. Dapat dilihat pada tabel berikut:

TABEL C.1
ANALISA FREKUENSI KARAKTERISTIK PEMILIK UKM
BERDASARKAN PENENTUAN PELUANG USAHA

No	Peluang Usaha	Jumlah	Persen
1	Tidak berpengaruh	10	8.3
2	Berpengaruh	111	91.7
	Total	121	100.0

Sumber : Hasil analisa data lapangan

Dari hasil analisa tabulasi silang menunjukkan bahwa terdapat beberapa jenis usaha dan dari masing-masing jenis usaha tersebut penentuan peluang usaha dipengaruhi oleh keberadaan kamus UMY antara lain: lain-lain, warung makan dan minuman dan jasa fotocopi. Dapat dilihat pada tabel berikut:

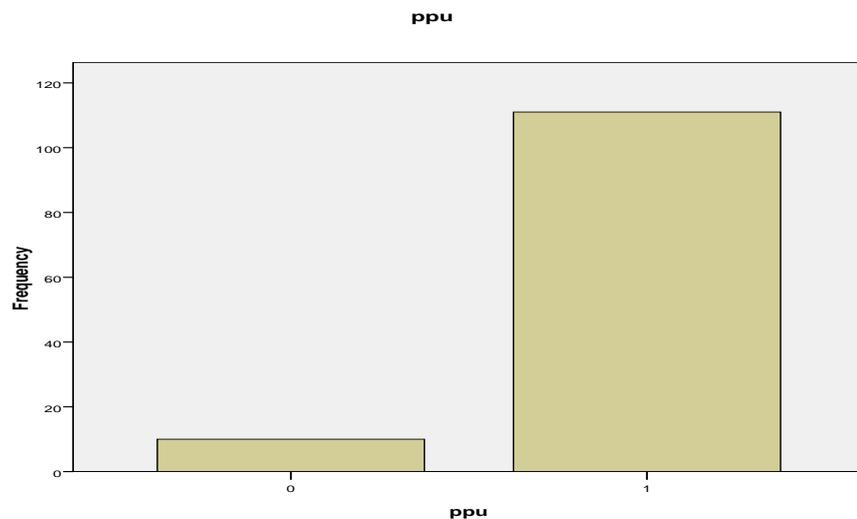
TABEL C.2
ANALISA TABULASI SILANG ANTARA PENDAPAT RESPONDEN
TENTANG PENGARUH UMY DALAM PENENTUAN PELUANG
USAHA DENGAN JENIS USAHA

No	Jenis Usaha	Pengaruh UMY Dalam Penentuan Peluang Usaha	
		Tidak Berpengaruh	Berpengaruh
1	Warung Makan dan Minuman	4 9.3 %	39 90.7 %
2	Jasa Fotocopy dan Penjilidan	1 8.3 %	11 91.7 %
3	Jasa Penyewaan Komputer dan/atau internet	0 .0 %	5 100.0%
4	Penjualan ATK (Alat Tulis Kantor)	0 .0 %	0 .0 %
5	Jasa Penerjemah dan Kursus Bahasa	0 .0 %	1 100.0 %
6	Warung Barang Kebutuhan Sehari-hari	2 22.2 %	7 77.8 %
7	Salon	0 .0 %	1 100.0 %
8	Lain-lain	3 6.0 %	47 94.0 %

Sumber : Hasil analisa data lapangan

Dalam hal ini, penentuan peluang usaha sangat mempengaruhi dengan jenis usaha. Dapat kita lihat pada tabel diatas terdapat pada angka 8 (lain-lain) misalnya bengkel, konter hp, jasa laundry, jasa cuci motor, dll dengan mencapai 41,3% yang merupakan bukan sektor kegiatan dominan. Hal ini setelah diteliti oleh peneliti menyatakan bahwa disekitar kampus UMY terdapat banyak bengkel motor, tambal ban, jasa laundry, counter hp, aksesoris hp, jasa pencucian motor, dan lain sebagainya sehingga tidak terdapat pada sektor kegiatan yang dominan.

Sebagian besar responden menyatakan bahwa keberadaan kampus UMY mempengaruhi keputusan mereka dalam penentuan peluang usaha mereka saat ini atau saat penelitian ini sedang berlangsung. Terlihat pada gambar dibawah ini :



GAMBAR C.2
Pengaruh UMY dalam Penentuan Peluang Usaha

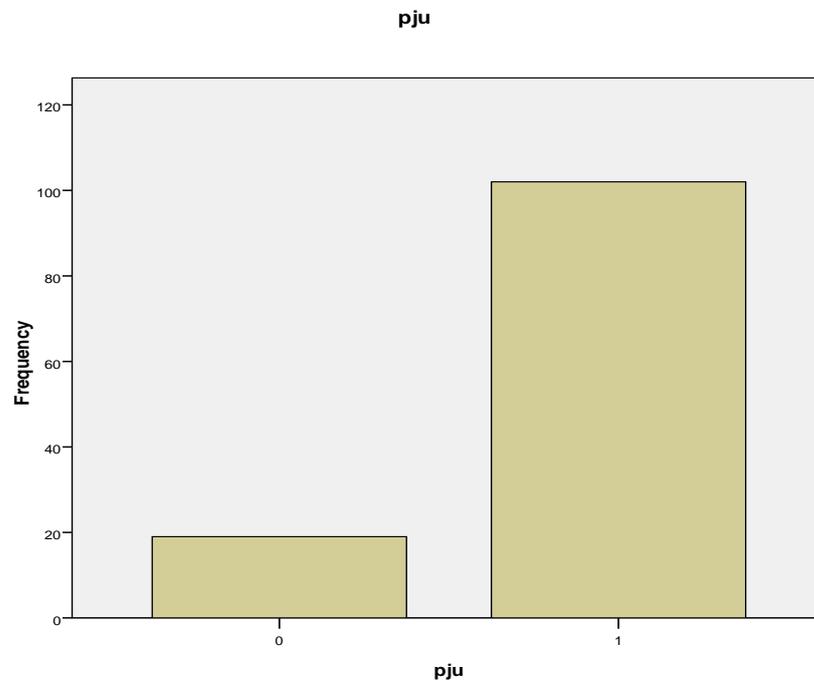
Selain itu berkaitan dengan pemilihan jenis usaha sebgaiian besar responden yaitu sebanyak 41,3% memilih usaha yang tidak terdaftar pada jawaban kuisioner. Hal ini dikarenakan usaha yang dilakukan oleh para pemilik usaha yaitu seperti cafe, laundry, alat-alat listrik, counter hp, dan lain sebagainya. Dengan melihat fenomena yang ada bahwa mahasiswa lebih sering datang ke cafe dengan mengerjakan tugas dari kampus, ataupun menghilangkan kejenuhan saat berkuliah. Setelah itu warung makan dan minuman dengan total 35,5% dan jasa fotocopy dan penjilidan sebesar 9,9%. Dapat dilihat pada table berikut:

TABEL C. 3
ANALISA TABULASI SILANG ANTARA PENDAPAT RESPONDEN
TENTANG PENGARUH UMY DALAM PENENTUAN PELUANG
USAHA DENGAN JENIS USAHA

No	Jenis Usaha	Pengaruh UMY Dalam Penentuan Jenis Usaha	
		Tidak Berpengaruh	Berpengaruh
1	Warung Makan dan Minuman	7 16.3 %	36 83.7 %
2	Jasa Fotocopy dan Penjilidan	2 16.7 %	10 83.3 %
3	Jasa Penyewaan Komputer dan/atau internet	0 .0 %	5 100.0 %
4	Penjualan ATK (Alat Tulis Kantor)	0 .0 %	0 .0 %
5	Jasa Penerjemah dan Kursus Bahasa	0 .0 %	1 100.0 %
6	Warung Barang Kebutuhan Sehari-hari	2 22.2 %	7 77.8 %
7	Salon	0 .0 %	1 100.0 %
8	Lain-lain	8 16.0 %	42 84.0 %

Sumber : Hasil analisa data lapangan

Dalam hal ini juga, dapat kita lihat bahwa penentuan jenis usaha dengan keberadaan kampus UMY juga sangat menentukan. Jika kita lihat pada gambar dibawah ini dapat kita simpulkan bahwa penentuan jenis usaha sangat mempengaruhi karena jika disekitar kampus UMY dan kita membuka usaha seperti las listrik atau penjualan kayu maka dapat kita ketahui bahwa hal itu tidak akan bisa meningkatkan nilai penjualan. Dapat di lihat pada gambar berikut:



GAMBAR C.3

Pengaruh UMY dalam Penentuan Jenis Usaha

Dapat ditarik kesimpulan bahwa penentuan jenis usaha disekitar kampus UMY sangat menentukan bagi masyarakat setempat sehingga jika disekitar kampus UMY membuka usaha seperti tempat makan atau minum, jasa laundry, jasa sewa mobil atau motor, ataupun pernak pernik aksesoris hp berdasarkan survei yang telah dilakukan oleh peneliti dapat meningkatkan nilai penjualan/omset.