

**PENGARUH VARIASI PRODUK DAN SISTEM PEMBAYARAN
TERHADAP PENDAPATAN USAHA PANGLONG KAYU DI
KECAMATAN MUARADUA**

Mulyadi

Mahasiswa Prodi Manajemen FEB Universitas Baturaja

Email: mullyadioktober@gmail.com

Angga Wibowo Gultom, S.M.B., M.Si

Dosen Prodi Bisnis Digital FEB Universitas Baturaja

Email: mr.angga.gultom@gmail.com

ABSTRACT

***Abstract:** Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh variasi produk dan sistem pembayaran Terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini melalui penyebaran kuesioner. Jumlah populasi sebanyak 15 usaha panglong kayu. Teknik analisis data yang digunakan adalah Regresi Linier Berganda. Berdasarkan hasil penelitian $F_{hitung} 22.530 > F_{tabel} 3.89$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya Ada pengaruh yang signifikan variasi produk dan sistem pembayaran Terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua. Secara parsial variabel variasi produk memiliki nilai t -hitung (3.029) $>$ t -tabel (2.17881) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya bahwa Ada pengaruh yang signifikan variasi produk Terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua. Sedangkan variabel sistem pembayaran memiliki nilai t -hitung (3.426) $>$ t -tabel (2.17881) maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya bahwa Ada pengaruh yang signifikan Sistem pembayaran Terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua. koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh sebesar 0.790 . Hal ini menunjukkan berarti sumbangan pengaruh variasi produk dan sistem pembayaran terhadap pendapatan sebesar 79% sedangkan sisanya 21% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.*

Kata Kunci: Variasi Produk, Sistem Pembayaran dan Pendapatan

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan dimana keuntungan tersebut pada akhirnya dapat digunakan untuk mempertahankan kelangsungan usaha, Hal ini diperlukan agar suatu usaha dapat berjalan lancar dan berkembang adalah pengelolaan barang yang baik sesuai dengan permintaan konsumen. Salah satu faktor penting dalam mengembangkan sebuah usaha terutama dibidang kayu yaitu variasi produk. tanpa adanya variasi produk yang menarik tidak akan berjalan karena untuk menarik perhatian konsumen sebuah usaha harus memiliki variasi produk yang menarik, Pemilihan Variasi produk juga harus disusun secara terperinci agar dapat terkontrol pada usaha tersebut. Menurut Tjiptono (2018:74) menyatakan bahwa variasi produk cocok dipilih apabila perusahaan bermaksud memanfaatkan fleksibilitas produk sebagai strategi bersaing dengan para produsen misalnya produk-produk kayu. Hal ini menunjukkan bahwa variasi produk beraneka ragam yang didasari pada ukuran, harga, penampilan dan ciri-ciri lain sebagai unsur-unsur pembedanya. Terkait dengan variasi produk, pengusaha panglong kayu di muaradua mengalami masalah keterbatasan kayu yaitu kurang adanya kayu yang bagus dari pihak pengelola kayu dan adanya kesulitan melakukan pencarian kayu yang bahannya bagus dan tidak retak-retak karena daya saing usaha panglong kayu semakin banyak maka kayu yg di cari pun masih sangat susah, oleh karena itu pengusaha panglong kayu

kurang banyak menghasilkan variasi produk yang menarik.

Variasi produk bukan hal yang baru dalam dunia pemasaran, dimana strategi ini banyak digunakan oleh (Kotler, 2009:34). Variasi produk sebagai ahli tersendiri dalam suatu merek atau produk yang dapat dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan dan ciri-ciri. Variasi produk menentukan keputusan pembelian terhadap konsumen.

Selain Variasi Produk, faktor sistem pembayaran juga identifikasi mampu mempengaruhi tingkat pendapatan. Sistem pembayaran merupakan faktor yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha. Sistem pembayaran merupakan sistem yang mencakup segala aturan, lembaga dan mekanisme. Fungsi sistem tersebut digunakan untuk memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu kegiatan transaksi pada dunia usaha. Sistem pembayaran berkaitan dengan pemindahan sejumlah nilai uang dari satu pihak ke pihak lain. Media yang digunakan untuk pemindahan nilai uang tersebut banyak macamnya, mulai dari penggunaan alat pembayaran yang sederhana sampai pada penggunaan sistem yang kompleks.

Sistem pembayaran tersebut terbagi menjadi dua yakni sistem pembayaran tunai dan sistem pembayaran non tunai, sistem pembayaran tunai menggunakan uang kertas maupun logam sebagai alat pembayaran sementara pada sistem pembayaran non tunai menggunakan uang dalam bentuk kredit atau cicilan tergantung harga barang tersebut, diantara variasi produk dan sistem pembayaran maka pendapatan juga

berguna untuk mencapai kesuksesan dari sebuah usaha yang dilakukan (Minarsih dkk, 2015:89).

Berdasarkan hasil survey dengan pemilik usaha panglong kayu terjadinya pendapatan yang berbeda pertama yaitu kita lihat dari faktor variasi produk dengan sistem pembayaran akan meningkatkan pendapatan yang diterima oleh pengusaha panglong kayu di Kecamatan Muaradua. Usaha panglong kayu memiliki keunggulan bersaing alamiah yang tidak dimiliki secara langsung oleh pusat pengusaha kayu yaitu adanya sistem menawar yang menunjukkan keakraban antara penjual dan pembeli. Salah satu panglong kayu yang menjadi pusat usaha di Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan adalah Kota Muaradua

Berdasarkan fenomena-fenomena tersebut maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Variasi Produk dan Sistem Pembayaran Terhadap Pendapatan Panglong Kayu di Kecamatan Muaradua”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah variasi Produk dan sistem pembayaran berpengaruh terhadap pendapatan panglong kayu di kecamatan Muaradua baik secara parsial maupun simultan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh variasi Produk dan sistem pembayaran terhadap pendapatan

panglong kayu di kecamatan Muaradua baik secara parsial maupun simultan

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Definisi Variasi Produk

Variasi produk atau keberagaman produk bukan hal baru dalam dunia pemasaran, dimana strategi ini banyak digunakan oleh praktisi-praktisi pemasaran didalam aktivitas peluncuran produknya. Menurut Philip Kotler (2009:72), variasi produk sebagai ahli tersendiri dalam suatu merek atau produk yang dapat dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan dan ciri-ciri, variasi produk juga merupakan jenis atau macam produk yang tersedia.

Berdasarkan pengertian diatas menurut berbagai para ahli tersebut maka dapat disimpulkan bahwa variasi produk merupakan strategi perusahaan dengan menganeekaragaman produknya dengan tujuan agar konsumen mendapatkan produk yang diinginkan dan dibutuhkan. Variasi Produk merupakan hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan untuk meningkatkan kinerja produk, jika produk tersebut tidak beragam maka produk tersebut tentu akan kalah bersaing dengan produk yang lain.

Indikator Variasi Produk

Menurut Kotler dan Keller (2008:82) indikator variasi produk adalah sebagai berikut :

a. Ukuran

Ukuran didefinisikan sebagai bentuk, model dan struktur fisik dari suatu produk yang dilihat dengan nyata dan dapat diukur.

b. Harga

Harga adalah sejumlah uang yang mempunyai nilai tukar untuk memperoleh keuntungan dari memiliki atau menggunakan sebuah produk atau jasa.

c. Tampilan

Tampilan adalah segala sesuatu yang ditampilkan oleh produk tersebut, tampilan merupakan daya tarik produk yang dilihat secara langsung oleh konsumen. Tampilan dalam sebuah kemasan produk dapat diartikan sebagai sesuatu yang terlihat dengan mata dan bersifat menarik konsumen untuk melakukan keputusan pembelian terhadap produk tersebut.

d. Ketersediaan Produk

Ketersediaan produk adalah banyaknya macam barang yang tersedia didalam sebuah usaha sehingga membuat para konsumen semakin tertarik untuk melakukan keputusan pembelian terhadap produk yang telah di buat.

2.2 Definisi Sistem Pembayaran

Sistem pembayaran adalah sistem yang mencakup seperangkat aturan, lembaga, dan mekanisme yang di pakai untuk melaksanakan pemindahan dana, guna memenuhi suatu kewajiban yang timbul dari suatu ekonomi. Menurut Pohan (2016:70) sistem pembayaran merupakan suatu sistem yang melakukan kontrak, fasilitas pengoprasian dan mekanisme teknis yang dilakukan untuk penyampaian, pengesahan, dan penerimaan intruksi pembayaran, serta

pemenuhan kewajiban pembayaran yang dikumpulkan melalui pertukaran “nilai” antar perorangan, bank, dan lembaga lainnya baik domestik maupun antarnegara. Inti dari pengertian diatas menyatakan bahwa sistem pembayaran merupakan suatu sistem yang menggunakan instrumen pembayaran serta dapat menggerakkan kegiatan ekonomi.

Indikator Sistem Pembayaran

Menurut Menurut Fahmi, Dkk (2010:80) indikator sistem pembayaran adalah sebagai berikut:

1. Pembayaran Tunai (Cash)

Pembayaran Tunai merupakan utama kemampuan perusahaan. Pembayaran bentuk tunai lebih banyak diinginkan investor daripada dalam bentuk lain, Hal ini sangat beralasan karena pembayaran tunai membantu mengurangi ketidak pastian konsumen nya dalam aktivitas pembayaran ke dalam panglong kayu. Demikian pula stabilitas tunai (cash) yang dibayarkan akan mengurangi ketidakpastian dari panglong kayu, sehingga stabilitas tunai juga merupakan faktor penting yang harus dipertimbangkan manajemen pemasaran produk panglong kayu.

2. Pembayaran Non Tunai (Kredit)

Kredit (non tunai) adalah ketidak mampuan suatu perusahaan, institusi, lembaga, maupun pribadi dalam menyelesaikan kewajiban-kewajiban secara tepat waktu baik pada saat jatuh tempo maupun sesudah jatuh tempo dan itu semua sesuai dengan aturan dan kesepakatan yang berlaku.

2.3 Definisi Pendapatam

Pendapatan adalah hasil dari kegiatan penjualan barang atau jasa di sebuah perusahaan dalam periode tertentu. Sebenarnya tidak hanya hasil dari penjualan, pendapatan sebuah perusahaan bisa juga berasal dari bunga dari aktiva perusahaan yang digunakan pihak lain, dividen, dan royalti. Semuanya dijumlahkan dan dicatat dalam pembukuan perusahaan (Suroto, 2020:95). Selain itu, pendapatan juga bisa didefinisikan sebagai biaya yang dibebankan kepada pelanggan atau konsumen atas harga barang atau jasa. Pendapatan merupakan faktor penting dalam perusahaan karena merupakan tolak ukur maju atau mundurnya sebuah perusahaan. Semakin besar pendapatan, perusahaan tersebut dinilai semakin maju, begitu pula sebaliknya.

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung. vv b

Indikator Pendapatan

Menurut Bramastuti (2009:48) indikator pendapatan antara lain :

1. Penghasilan perbulan.

Merupakan penghasilan yang didapat dalam rentang waktu 30 hari atau satu bulan

2. Pekerjaan

Merupakan penghasilan yang didapatkan dari hasil pekerjaan yang dilakukan

3. Anggaran biaya sekolah

Alokasi dana yang diperuntukan untuk biaya Pendidikan keluarga

4. Beban keluarga yang ditanggung.

Tanggung ekonomi yang harus dikeluarkan sesuai dengan jumlah keluarga yang belum memiliki penghasilan

2.4 Hubungan Antar Variabel

Hubungan Variasi Produk Terhadap Pendapatan

Tantri (2018:44) menjelaskan bahwa produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dipergunakan untuk konsumsi dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Kotler (2019:89) mengungkapkan bahwa variasi produk sebagai ahli tersendiri dalam suatu merek produk yang dapat dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan atau ciri-ciri. Apabila suatu usaha memiliki beragam produk yang dijualnya, maka akan menarik minat calon pelanggan untuk berbelanja di toko tersebut. Konsumen akan mendapatkan kemudahan untuk mencari sesuatu yang diinginkan dan memiliki alternatif pilihan dalam satu tempat sehingga tidak perlu repot untuk pindah ketempat lain hanya untuk mencari produk pembandingan. Kelengkapan variasi produk yang di jual di suatu usaha tidak hanya untuk mempermudah konsumen untuk mencari alternative kebutuhannya, tetapi juga

akan menimbulkan minat beli baru terhadap produk- produk yang menarik perhatian konsumen tersebut. Semakin lengkap produk yang ditawarkan ke konsumen maka akan semakin tinggi pendapatan pada panglong kayu.

Hubungan Sistem Pembayaran Terhadap Pendapatan

Seiring berjalannya waktu, semakin disadari betapa sistem pembayaran mempunyai peran instrumental sebagai infrastruktur pendukung Pendapatan usaha. Usaha panglong kayu menyediakan sistem pembayaran yang akan dilakukan dalam pendapatan usaha menggunakan produk atau jasa. Saat ini keputusan pembelian dipengaruhi tidak hanya oleh aspek lingkungan dan keluarga, keputusan pembelian juga dipengaruhi kemudahan yang digunakan dalam pembayaran pembelian. Pohan (2016:70) sistem pembayaran merupakan suatu sistem yang melakukan kontrak, fasilitas pengoprasi-an dan mekanisme teknis yang dilakukan untuk penyampaian, pengesahan, dan penerimaan intruksi pembayaran, serta pemenuhan kewajiban pembayaran yang dikumpulkan melalui pertukaran “nilai” antar perorangan, bank, dan lembaga lainnya baik domestik maupun antarnegara.

Sistem pembayaran mempunyai keterkaitan yang sangat erat dengan kemudahan dalam membeli suatu produk. Sistem pembayaran merupakan penghubung aktivitas ekonomi dan uang. Efisiensi penggunaan uang sangat tergantung dari efisiensi sistem pembayaran. Oleh karena itu pembuatan arsitektur sistem pembayaran perlu disinergikan dengan kepentingan untuk senantiasa meningkatkan jasa pelayanan setelah promosi dilakukan.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah model analisis kuantitatif. Tujuannya untuk menyajikan data dalam bentuk tampilan yang lebih bermakna dan dapat dipahami dengan jelas yang diberikan dalam penelitian ini.

Populasi

Populasi adalah keseluruhan objek penelitian. Studi penelitian juga disebut studi populasi atau studi sensus (Arikunto, 2010: 173). Populasi dalam penelitian ini adalah Panglong Kayu di Kecamatan Muaradua Kabupaten Ogan Komering Ulu Selatan yaitu 15 Panglong Kayu. Penelitian ini merupakan penelitian populasi, karena menurut Arikunto (2010:112), apabila subjeknya kurang dari 100, maka lebih baik di ambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi.

Teknik Analisis Kuantitatif

Analisis data dihitung berdasarkan hasil dari kuesioner yang berasal dari jawaban responden. Pendapat dari responden dari pertanyaan tentang variabel variasi produk dan sistem pembayaran terhadap pendapatan akan diberi skor/ dengan skala likert

Transformasi Data

Data dari jawaban responden adalah bersifat ordinal, syarat untuk bisa menggunakan analisis regresi adalah paling minimal skala dari data tersebut harus kemungkinan terjadinya penyimpangan asumsi klasik. Uji asumsi klasik yang akan dilakukan dalam penelitian ini mencakup pengujian

normalitas, multikolinieritas, dan heteroskedastisitas. Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Sunarto (2016:108) analisis regresi linier berganda adalah suatu alat analisis peramalan nilai pengaruh dua variabel bebas atau lebih terhadap variabel terikat untuk membuktikan ada atau tidaknya hubungan fungsi atau hubungan kausal antara dua variabel bebas atau lebih. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui nilai Pengaruh Variasi Produk dan Sistem Pembayaran Terhadap Pendapatan Usaha Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua. Pembuktian terhadap hipotesis pada penelitian ini menggunakan model regresi linier berganda dengan tiga variabel bebas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Sunarto (2016:108) analisis regresi linier berganda adalah suatu alat analisis peramalan nilai pengaruh dua variabel bebas atau lebih terhadap variabel terikat untuk membuktikan ada atau tidaknya hubungan fungsi atau hubungan kausal antara dua variabel bebas atau lebih. Analisis ini dilakukan untuk mengetahui nilai Pengaruh Variasi Produk dan Sistem Pembayaran Terhadap Pendapatan Usaha Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua. Pembuktian terhadap hipotesis pada penelitian ini menggunakan model regresi linier berganda dengan tiga variabel bebas.

Uji Hipotesis

Setelah diperoleh koefisien regresi langkah selanjutnya adalah melakukan pengujian terhadap koefisien-koefisien tersebut.

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden

Karakteristik responden dalam penelitian ini antara lain jenis kelamin, umur dan pendapatan dengan jumlah responden sebanyak 15 orang. Responden dalam penelitian ini merupakan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua. karakteristik berdasarkan jenis kelamin didapatkan hasil bahwa seluruh pemilik panglong kayu memiliki jenis kelamin laki-laki yaitu 15 orang dengan tingkat presentase 100%.

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

karakteristik berdasarkan usia didapatkan hasil bahwa responden dari usia <30 tahun sebanyak 1 orang dengan tingkat presentase 7% sedangkan usia >30 tahun terdapat 14 orang dengan tingkat persentase 93%.

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan

karakteristik berdasarkan pendapatan per bulan didapatkan hasil bahwa mayoritas responden memiliki pendapatan perbulan <10 Jt sebanyak 33 orang dengan tingkat persentase 33% sedangkan sisanya memiliki pendapatan >10 jt per bulan dengan tingkat persentase 67%.

Pembahasan

Secara simultan ada pengaruh yang signifikan pengaruh yang signifikan variasi produk dan Sistem pembayaran Terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan

Muaradua. Koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh sebesar 0.790.

Hal ini menunjukkan berarti sumbangan pengaruh Variasi produk dan Sistem pembayaran terhadap Pendapatan sebesar 79% sedangkan sisanya 21% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini seperti modal usaha dan lokasi (Artanam, 2015:46).

Berdasarkan hasil penelitian ditemukan bahwa secara parsial ada pengaruh yang signifikan variasi produk Terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua. Hasil ini menunjukkan bahwa variasi produk berpengaruh terhadap pendapatan usaha panglong kayu dimana semakin banyak variasi produk yang dijual maka akan semakin meningkatkan pendapatan, produk yang bervariasi akan menarik minat pembeli karena mereka akan banyak pilihan yang dapat mereka lihat, sehingga ketertarikan konsumen terhadap panglong semakin meningkat tentunya akan meningkatkan pendapatan panglong kayu.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori bahwa Tantri (2018:44) menjelaskan bahwa produk sebagai segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, atau dipergunakan untuk konsumsi dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Kotler (2019:89) mengungkapkan bahwa variasi produk sebagai ahli tersendiri dalam suatu merek produk yang dapat dibedakan berdasarkan ukuran, harga, penampilan atau ciri-ciri. Apabila

suatu usaha memiliki beragam produk yang dijualnya, maka akan menarik minat calon pelanggan untuk berbelanja di toko tersebut. Konsumen akan mendapatkan kemudahan untuk mencari sesuatu yang diinginkan dan memiliki alternatif pilihan dalam satu tempat sehingga tidak perlu repot untuk pindah ketempat lain hanya untuk mencari produk pembanding.

Kelengkapan variasi produk yang di jual di suatu usaha tidak hanya untuk mempermudah konsumen untuk mencari alternative kebutuhannya, tetapi juga akan menimbulkan minat beli baru terhadap produk-produk yang menarik perhatian konsumen tersebut. Semakin lengkap produk yang ditawarkan ke konsumen maka akan semakin tinggi pendapatan pada panglong kayu.

Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Purwati AA, Siahaan JJ & Hamzah Z (2018) yang berjudul Analisis Pengaruh Iklan, Harga dan Variasi Produk terhadap Keputusan Pembelian di Toko Rumah Mebel Pekanbaru. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap Terhadap Keputusan Pembelian di Toko Rumah Mebel Pekanbaru.

Sedangkan variabel sistem pembayaran ada pengaruh yang signifikan terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua. Hasil ini menunjukkan sistem pembayaran dapat mempengaruhi pendapatan panglong kayu dimana untuk meningkatkan daya

tarik pembeli seorang pengusaha harus memberikan alternatif untuk konsumen yang ingin melakukan pembayaran secara kredit hal ini memungkinkan perputaran barang yang dimiliki panglong kayu cepat terjual sehingga meningkatkan pendapatan mereka, selain itu dengan sistem kredit dapat memudahkan konsumen untuk cepat memiliki barang tanpa harus mengeluarkan uang yang besar dalam satu waktu.

Hasil penelitian ini sesuai dengan teori Seiring berjalannya waktu, semakin disadari betapa sistem pembayaran mempunyai peran instrumental sebagai infrastruktur pendukung Pendapatan usaha. Usaha panglong kayu menyediakan sistem pembayaran yang akan dilakukan dalam pendapatan usaha menggunakan produk atau jasa. Saat ini keputusan pembelian dipengaruhi tidak hanya oleh aspek lingkungan dan keluarga, keputusan pembelian juga dipengaruhi kemudahan yang digunakan dalam pembayaran pembelian. Pohan (2016:70) sistem pembayaran merupakan suatu sistem yang melakukan kontrak, fasilitas pengoprasian dan mekanisme teknis yang dilakukan untuk penyampaian, pengesahan, dan penerimaan intruksi pembayaran, serta pemenuhan kewajiban pembayaran yang dikumpulkan melalui pertukaran “nilai” antar perorangan, bank, dan lembaga lainnya baik domestik maupun antarnegara.

Sistem pembayaran mempunyai keterkaitan yang sangat erat dengan kemudahan dalam membeli suatu produk. Sistem

pembayaran merupakan penghubung aktivitas ekonomi dan uang. Efisiensi penggunaan uang sangat tergantung dari efisiensi sistem pembayaran. Oleh karena itu pembuatan arsitektur sistem pembayaran perlu disinergikan dengan kepentingan untuk senantiasa meningkatkan jasa pelayanan setelah promosi dilakukan.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Samsulrijal Hasan tahun 2020 tentang Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Sistem Pembayaran Terhadap Keputusan Pembelian Mubel Sebagai produk Tersier dalam upaya Bersaing dengan *E-Comerce* dan Perubahan Sosio-Ekonomi Global. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kepemimpinan, Kualitas Produk, Harga, dan Sistem

Pembayaran secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian mubel sebagai produk tersier dalam upaya bersaing dengan *e-commerce* dan perubahan sosio-ekonomi global. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Purwati AA, Siahaan JJ & Hamzah Z tentang Analisis Pengaruh Iklan, Harga dan Variasi Produk terhadap Keputusan Pembelian di Toko Rumah Mebel Pekanbaru. Dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh iklan, harga, dan variasi produk secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap keputusan pembelian di Toko Rumah Mebel Pekanbaru.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

Secara simultan ada pengaruh yang signifikan pengaruh yang signifikan Variasi Produk dan Sistem pembayaran Terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua.

Secara parsial ada pengaruh yang signifikan Variasi Produk Terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua dan ada pengaruh yang signifikan Sistem pembayaran Terhadap Pendapatan Panglong Kayu Di Kecamatan Muaradua.

Koefisien determinasi (R^2) yang diperoleh sebesar 0.780. Hal ini menunjukkan berarti sumbangan pengaruh karakteristik kewirausahaan dan Sistem pembayaran terhadap Pendapatan sebesar 78% sedangkan sisanya 21% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.

Saran

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya maka penelitian ini dapat memberikan saran sebagai berikut:

Setiap Pengusaha Panglong Kayu hendaknya memiliki sistem pembayaran yang tidak hanya menerima cash saja, di zaman modern saat ini pengusaha sudah bisa menggunakan *virtual account* dalam setiap pembayaran.

Hendaknya pengusaha panglong kayu terus berinovasi terhadap sistem pembayaran sesuai dengan kebiasaan masyarakat saat ini, seperti pembayaran melalui *virtual account* dan rekening bank.

Agar konsumen kembali melakukan pembelian, pengusaha diharapkan menawarkan harga yang lebih terjangkau untuk memotivasi masyarakat untuk membeli.

DAFTAR PUSTAKA

- Artaman. 2015. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Di Kabupaten Gianyar*. Tesis. Program Magister Program Studi Ilmu Ekonomi Program Pascasarjana. Universitas Udayana Denpasar.
- Bramastuti. 2009. *Pengaruh Prestasi Sekolah Dan Tingkat Pendapatan Keluarga Terhadap Motivasi Berwiraswasta Siswa Smk Bakti Oetama ondangrejo Karanganyar*. Skripsi Jurusan Pendidikan Akuntansi UMS
- Fahmi, dkk. 2010. *Kewirausahaan*. Bandung : Alfabeta
- Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hamid. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Kasmir. 2009. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers

- Kotler dan Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi ke 13.* Jakarta: Erlangga
- Kuncoro, Mudrajad. 2015. *Masalah, Kebijakan, dan Politik Ekonomika Pembangunan.* Jakarta: Erlangga
- Latief. 2017. *Analisis Pengaruh Produk, Harga, Lokasi dan Promosi terhadap Minat Beli Konsumen pada Warung Wedang Jahe (Studi Kasus Warung Sido Mampir di Kota Langsa).* Jurnal Manajemen dan Keuangan. Vol.7, No.1.
- Lestari, Febrianti. 2020. *Pengaruh Modal, Penjualan Dan Sistem Pembayaran Terhadap Keberlanjutan Usaha Umkm Di Kecamatan Karangpilang.* Diss. Stie Mahardhika Surabaya
- Listyawan. 2011. 2011. *Pengaruh Modal Usaha.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar. Philip Kotler. 2012. *Prinsip-prinsip Pemasaran Jilid I.* Jakarta: Erlangga.
- Pohan. 2016. *Manajemen Perpajakan Strategi Perpajakan dan Bisnis.* Edisi Revisi. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Priyatno. 2008. *Mandiri Belajar SPSS Bagi Mahasiswa dan Umum.* Yogyakarta: MediaKom.
- Purwati, Astri Ayu, Josua Julius Siahaan, And Zulfadli Hamzah. 2019. *Analisis Pengaruh Iklan, Harga Dan Variasi Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Toko Rumah Mebel Pekanbaru.* Jurnal Ekonomi KIAM 30.1
- Putri, Budi Rahayu Tanama. 2017. *Manajemen Pemasaran.* Denpasar: Universitas Udayana
- Rasul. 2015. *SPSS: Praktikum Statistika Ekonomi dan Bisnis Dengan SPSS jilid 1.* Jakarta: Salemba Empat.
- Ridwan dan Sunarto. 2016. *Pengantar Statistika Untuk Penelitian Pendidikan, Sosial, Komunikasi, Ekonomi.* Bandung: Alfabeta.
- Santoso. 2016. *Panduan Lengkap SPSS Versi 23.* Jakarta : Elekmedia Computindo.
- Sugiyono. 2019. *Statistika Untuk Penelitian.* Bandung: Alfabeta.
- Suroto. 2020. *Pengaruh Keputusan Investasi, Keputusan Pendanaan Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Lq-45 Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode Februari 2010-Januari 2015).* Serat Acitya, 4(3), 100.
- Susilo, Kiki Tri. 2016. *Analisis Pengaruh Variasi Produk, Harga Dan Kemampuan Daya Beli Terhadap Minat Beli Konsumen (Studi Kasus Pada Mebel Cv. Kalingga Jati Jepara).* Diss. Universitas Muria Kudus
- Tantri. 2018. *Manajemen Pemasaran.* PT Raja Grafindo Persada : Jakarta.
- Tjiptono, Fandi. 2008. *Strategi Pemasaran, Edisi III.* Yogyakarta : CV. Andi Offset.