



Pengaruh Perilaku Kewirausahaan dan Diferensiasi Produk Terhadap Pendapatan Pengusaha Pakaian Anak

Asep Irfan Herawansyah, Ikaputera Waspada*, Yana Rohmana, Fazar Nuriansyah

Universitas Pendidikan Indonesia

*Correspondence: E-mail: ikaputerawaspada@upi.edu

ABSTRACT

Permasalahan dalam penelitian ini yaitu pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung yang mengalami penurunan pada periode Juli sampai Desember 2014. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan dan diferensiasi produk terhadap pendapatan. Populasi penelitian ini sebanyak 63 pengusaha dengan teknik sampel jenuh. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu survey eksplanatory dengan menggunakan angket sebagai alat pengumpul data. Teknik analisis data yang digunakan adalah Regresi Linier Berganda. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa : (i) Perilaku kewirausahaan berada pada kategori sangat tinggi dan diferensiasi produk berada pada kategori tinggi sedangkan pendapatan berada pada kategori rendah; (ii) Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan; (iii) Diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hal ini berarti semakin baik perilaku kewirausahaan dan diferensiasi produk pada pengusaha pakaian anak maka pendapatan yang diperoleh semakin tinggi.

ARTICLE INFO

Article History:

Submitted/Received 03 Feb 2022

First Revised 09 Apr 2022

Accepted 07 Apr 2022

First Available online 09 March 2022

Publication Date 1 May 2022

Keyword:

Diferensiasi Produk,

Kewirausahaan,

Pendapatan,

1. INTRODUCTION

UMKM merupakan salah satu kekuatan ekonomi yang harus dipertahankan dan dikembangkan secara berkesinambungan Wijayanti, A., & Astiti, D. P. (2017) Hal tersebut harus dilakukan karena keberadaan UMKM akan mampu menciptakan lapangan kerja baru serta dapat meningkatkan kesejahteraan bagi masyarakat sekitar. Salah satu UMKM yang memiliki peranan penting bagi penyediaan lapangan pekerjaan ialah usaha yang bergerak di bidang fashion salah satunya fashion pakaian anak yang berada di Kota Bandung.

Pendapatan yang diterima dari hasil usaha fashion yang dilakukan oleh para pengusaha tentunya akan mampu meningkatkan taraf hidup masing-masing pengusaha Wahyono, B. (2017). Sebelum usaha fashion dilakukan maka pengusaha akan melihat terlebih dahulu faktor yang mendukung akan keberhasilan usahanya. Usaha fashion yang dilakukan oleh para pengusaha pakaian anak di Kecamatan Bojongloa Kaler dan Kecamatan Kiaracondong Kota Bandung, umumnya memproduksi dan menjual berbagai macam pakaian anak mulai usia 0-10 tahun. Dengan banyaknya produk atau barang dagangan yang laku terjual, maka keuntungan atau pendapatan yang didapatkan oleh pengusaha pakaian anak juga akan besar. Namun para pengusaha pakaian anak di Kecamatan Bojongloa Kaler dan Kecamatan Kiaracondong Kota Bandung tidak selalu usahanya berjalan dengan mulus dan lancar seperti halnya usaha lain. Setiap pengusaha pasti mempunyai tujuan yang ingin dicapai yaitu untuk menghasilkan pendapatan yang maksimal dari penjualan produk yang telah dihasilkannya. Namun apabila pendapatan yang diperoleh itu rendah dan terus menurun, maka hal ini akan berdampak pada kondisi perekonomian pengusaha itu sendiri. Jika pendapatan yang diperoleh mengalami penurunan sedangkan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi mengalami peningkatan atau tetap, maka ada kemungkinan terjadi ketidaksesuaian antara jumlah biaya yang harus dikeluarkan dengan jumlah pendapatan yang diterima.

Berdasarkan data hasil **tabel 1** pra penelitian diperoleh data perkembangan pendapatan pengusaha pakaian anak di Kecamatan Bojongloa Kaler dan Kecamatan Kiaracondong Kota Bandung sebagai berikut:

Tabel 1. Perkembangan Rata-rata Pendapatan Pengusaha Pakaian Anak Periode Juli-Desember 2014

| Bulan | Rata-rata Pendapatan (Rp) | Perkembangan (%) |
|-----------|---------------------------|------------------|
| Juli | 41.900.000 | 0 |
| Agustus | 41.600.000 | -0,72 |
| September | 42.000.000 | 0,95 |
| Oktober | 42.800.000 | 1,87 |
| November | 42.600.000 | -0,47 |
| Desember | 42.200.000 | -0,95 |

Sumber : Hasil Pra Penelitian (data diolah)

Tabel 1 menunjukkan adanya perkembangan pendapatan yang naik turun, meskipun perkembangan yang berfluktuatif itu sudah biasa terjadi dalam sebuah usaha, namun dalam hal ini pendapatan pengusaha pakaian anak lebih cenderung pada penurunan pendapatan. Pada periode Juli-Desember 2014 tersebut pendapatan pengusaha pakaian anak mengalami kenaikan yaitu pada bulan September sebesar 0,95%, dan Oktober sebesar 1,87%, sedangkan penurunan pendapatan terjadi yaitu pada bulan Agustus, dan November, penurunan terbesar pun di alami pada bulan Desember yaitu sebesar 0,95%. Adanya penurunan pendapatan menunjukkan bahwa perkembangan usaha sedang tidak baik. Jika penurunan pendaptan terus saja diabaikan maka akan menimbulkan kelesuan pada usahanya karena tidak dapat berkembang dan akhirnya berdampak pada kesejahteraan pengusaha itu sendiri. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui gambaran umum mengenai perilaku kewirausahaan, diferensiasi produk dan pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung, untuk mengetahui pengaruh perilaku kewirausahaan terhadap pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung, dan untuk mengetahui pengaruh diferensiasi produk terhadap pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung.

Berdasarkan teori Joseph Schumpeter faktor- faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan diantaranya adalah perilaku kewirausahaan. Menurut teori ini, seorang pengusaha harus memiliki kemampuan dalam hal berwirausaha untuk mendapatkan pendapatan usaha yang optimum.

Menurut Schumpeter (Suryana, 2006:168) mengatakan bahwa, keuntungan bisa tercipta dari penemuan yang dilakukan para wirausaha. Penemuan dari para wirausaha dapat menciptakan keuntungan melalui penemuan-penemuan baru dalam memberi pelayanan terbaik kepada pelanggan. Penemuan-penemuan baru yang dikatakan oleh Schumpeter adalah sebuah inovasi.

Perilaku kewirausahaan akan meningkatkan keuntungan yang di dapatkan oleh pengusaha. Ciri perilaku kewirausahaan adalah adanya inovasi, kretivitas, bertanggung jawab, meyakini kemampuan untuk sukses, kemampuan pengambilan resiko menengah, dan orientasi masa depan.

Selain faktor perilaku kewirausahaan, berdasarkan teori pasar monopolistik, diferensiasi produk juga menjadi salah satu faktor dalam mempengaruhi pendapatan, karena diferensiasi produk dapat mengubah karakter produk, yaitu antara lain model, tema, warna maupun tema promosi tanpa mengubah spesifikasi fisik produk itu sendiri.

Pengusaha pakaian anak di Kota Bandung termasuk kedalam struktur pasar persaingan monopolistik dimana terdapat banyak produsen memproduksi produk yang sama dalam suatu industri namun menghasilkan barang yang berbeda corak (diferensiasi produk). Usaha pakaian anak merupakan usaha yang memiliki corak atau perbedaan dalam produknya, sehingga pendapatan perusahaan sedikit besarnya sangat ditentukan oleh perbedaan jenis produk yang dimiliki.

Menurut Sadono Sukirno (2002:297), pasar persaingan monopolistik dapat didefinisikan sebagai suatu pasar dimana terdapat banyak produsen yang menghasilkan barang yang berbeda corak (*differented products*). Diferensiasi akan menghasilkan

keuntungan yang besar bagi pengusaha, karena semakin banyak produk yang ditawarkan oleh seorang pengusaha akan menjadi suatu daya tarik untuk konsumen

2. METHODS

Penelitian ini menggunakan metode *survey eksplanatory* yaitu suatu metode penelitian yang bermaksud menjelaskan hubungan antar variabel dengan menggunakan pengujian hipotesis.

Responden

Populasi dalam penelitian ini adalah pengusaha pakaian anak yang berada di dua kecamatan di Kota Bandung yaitu di Kecamatan Bojongloa Kaler dan Kecamatan Kiaracondong dengan jumlah 63 pengusaha.

Instrumen

Skala yang digunakan dalam instrumen penelitian ini adalah skala *likert*. Skala *likert* digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok tentang kejadian atau gejala sosial, dengan menggunakan skala likert maka variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi dimensi. Dimensi tersebut akan dijabarkan menjadi sub variabel kemudian dijabarkan lagi menjadi indikator-indikator yang dapat diukur. Indikator yang terukur tersebut kemudian dijadikan sebagai titik tolak untuk membuat instrumen yang berupa pertanyaan atau pernyataan yang perlu dijawab oleh responden (Riduwan: 2010).

Prosedur

Dalam penelitian ini teknik sampling yang digunakan adalah teknik sampling jenuh. Menurut Riduwan (2012:124) menyatakan bahwa : "Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Karena populasi dalam penelitian ini kurang dari 100, maka teknik sampling yang diambil adalah semua anggota populasi sebanyak

63 pengusaha pakaian anak dan bisa disebut dengan sampel jenuh

Analisis Data

Setiap jawaban dihubungkan dengan bentuk pernyataan positif dan negatif. Untuk mengukur validitas instrumen dalam penelitian ini digunakan pengolahan data dengan bantuan *Microsoft Excel*, maka didapat hasil validitas untuk variabel perilaku kewirausahaan (X1) dan variabel diferensiasi produk (X2) sebagai variabel yang menggunakan soal atau instrumen (angket) untuk pengambilan data dari responden. Dari uji validitas di atas, dapat diketahui bahwa semua butir sejumlah 12 soal perilaku kewirausahaan dan 5 butir soal diferensiasi produk dinyatakan valid. Hal tersebut karena semua rhitung yang dihasilkan lebih besar dari rtabel ($> 0,2091$) yang berarti bahwa seluruh soal tersebut layak untuk dijadikan instrumen. Pengujian reliabilitas instrumen dalam penelitian ini dilakukan dengan bantuan *Microsoft Excel*. Hasil dari pengujian reabilitas dari masing-masing variabel penelitian dapat Instrumen penelitian pada setiap variabel penelitian tersebut reliabel karena rhitung (*alpha cronbach*) lebih besar dari rtabel ($> 0,2091$). Dengan kata lain semua item dari masing- masing variabel penelitian merupakan instrumen yang dapat dipercaya (ajeg). Dalam penelitian ini digunakan analisis regresi linier berganda (multiple linear regression model) untuk menganalisis data. Tujuannya yaitu untuk mengetahui variabel- variabel yang mempengaruhi pendapatan. Tujuan analisis regresi linier berganda adalah untuk mengetahui bagaimana eratnya pengaruh antara beberapa variabel bebas dan satu variabel terikat. Alat bantu yang digunakan yaitu program computer *Econometric Views* (EViews) versi 6.0.0.1.

3. RESULT AND DISCUSSION

Penelitian ini terdiri dari variabel dependent (Y) yaitu pendapatan, sedangkan variabel independen (X) terdiri dari variabel X1 yaitu perilaku kewirausahaan dan variabel X2 yaitu diferensiasi produk.

Gambaran Umum Responden

Responden dengan jenis kelamin laki-laki berjumlah 49 orang, sedangkan responden dengan jenis kelamin perempuan berjumlah 14 orang, yang didominasi oleh usia sangat produktif antara 15-49 tahun dengan waktu usaha antara 16-30 tahun. Sementara jumlah responden dengan pendidikan terakhir SMA lebih banyak dibandingkan dengan SMP, Akademi, dan Sarjana. Maka dapat disimpulkan bahwa sebagian besar pengusaha menjalankan usaha turun temurun dari orang tua dan sebagian termotivasi untuk menjalankan usaha di bidang fashion.

Gambaran Umum Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil dari perkalian antara harga (P) dengan kuantitas atau barang yang terjual (Q). Pendapatan sendiri adalah jumlah total yang diterima oleh perusahaan dari penjualan produknya. Dengan demikian, pendapatan adalah perolehan hasil penjualan yang belum dikurangi dengan harga pokok penjualan, biaya penjualan, biaya sewa, biaya produksi, dan biaya lainnya. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, rata-rata pendapatan yang diperoleh pengusaha pakaian anak di Kota Bandung dapat dilihat pada **Tabel 2** berikut

Tabel 2. Rata-Rata Pendapatan Pengusaha Pakaian Anak
Periode Agustus 2015 – Juli 2016

| Klasifikasi Pendapatan (juta) | Frekuensi | Kategori |
|-------------------------------|-----------|---------------|
| >103 | 2 | Sangat Tinggi |
| 80 – 102 | 4 | Tinggi |
| 57 – 79 | 9 | Cukup |
| 34 – 56 | 24 | Rendah |
| < 34 | 24 | Sangat Rendah |
| Total | 63 | |

Sumber: Kuesioner penelitian, data diolah

Pada Tabel 6 diatas, dapat dilihat bahwa pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha pakaian anak di Kota Bandung pada periode Agustus 2015 – Juli 2016 umumnya memperoleh pendapatan kurang dari (<) Rp. 34.000.000 dan antara Rp. 34.000.000 - Rp. 56.000.000 dalam setiap bulannya, yang masing-masing sebanyak 24 responden. Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha pakaian anak di Kota Bandung didominasi oleh pengusaha yang memperoleh pendapatan relatif rendah.

Gambaran Umum Perilaku Kewirausahaan

Perilaku kewirausahaan adalah kemampuan untuk memberikan tanggapan yang positif terhadap peluang memperoleh pendapatan untuk diri sendiri dan pelayanan yang lebih baik pada konsumen/masyarakat dengan selalu berusaha mencari dan melayani konsumen lebih banyak dan lebih baik, serta menciptakan dan menyediakan produk pakaian anak yang lebih bermanfaat dan menerapkan cara kerja yang lebih efisien. Dalam penelitian ini perilaku

kewirausahaan diukur melalui sikap kreatif, inovatif, memiliki jiwa kepemimpinan, dan keberanian mengambil resiko. Untuk mengetahui jumlah skor perilaku kewirausahaan yang dimiliki para pengusaha pakaian anak di Kecamatan Bojongloa Kaler dan Kecamatan Kiaracondong Kota Bandung, dibuat klasifikasi seperti pada **tabel 3**. berikut ini:

Tabel 3 Tingkat Perilaku Kewirausahaan Pengusaha Pakaian Anak di Kota Bandung

| Klasifikasi | Kategori |
|-------------|----------------------|
| > 2835 | Sangat Tinggi |
| 2205 – 2834 | Tinggi |
| 1575 – 2204 | Cukup |
| 945 – 1574 | Rendah |
| < 945 | Sangat Rendah |

Sumber: Kuesioner penelitian, data diolah

Secara keseluruhan perilaku kewirausahaan yang diukur dari empat indikator, yaitu: kreativitas, inovasi, memiliki jiwa kepemimpinan, dan keberanian mengambil resiko tergolong ke dalam kategori sangat tinggi dengan skor 2855. Artinya pengusaha pakaian anak di Kecamatan Bojongloa Kaler dan Kecamatan Kiaracondong Kota Bandung memiliki perilaku kewirausahaan yang sangat tinggi terhadap usaha yang dijalankannya.

Gambaran Umum Diferensiasi Produk

Diferensiasi produk merupakan suatu strategi untuk memenangkan pesaing, karena strategi diferensiasi produk membedakan penawaran produk perusahaan dengan penawaran produk perusahaan lain. Diferensiasi produk merupakan variabel yang sangat penting untuk meningkatkan pendapatan pengusaha, terutama dalam industri dengan pasar persaingan monopolistik. Melalui diferensiasi produk sebuah perusahaan akan menciptakan kekhasan dan karakteristik produk untuk setiap hasil produksinya. Semakin banyak produk yang berdiferensiasi yang diproduksi seorang pengusaha maka akan memberikan banyak pilihan produk terhadap konsumen, sehingga dapat meningkatkan pendapatan bagi pengusaha tersebut.

Produk-produk fisik itu variatif potensinya untuk didiferensiasi, salah satu parameternya adalah kualitas, desain, dan merek. Untuk mengetahui jumlah skor diferensiasi produk yang dimiliki para pengusaha pakaian anak di Kecamatan Bojongloa Kaler dan Kecamatan Kiaracondong Kota Bandung, dibuat klasifikasi seperti pada **tabel 4** berikut ini:

Tabel 4. Tingkat Diferensiasi Produk Pengusaha Pakaian anak di Kota Bandung

| Klasifikasi | Kategori |
|-------------|---------------|
| > 1181 | Sangat Tinggi |
| 919 – 1180 | Tinggi |
| 656 – 918 | Cukup |
| 394 – 655 | Rendah |
| < 394 | Sangat Rendah |

Sumber: Kuesioner penelitian, data diolah

Secara keseluruhan diferensiasi produk yang diukur dari tiga indikator, yaitu: kualitas, desain, dan merek tergolong ke dalam kategori tinggi dengan skor 924. Artinya pengusaha pakaian anak di Kecamatan Bojongloa Kaler dan Kecamatan Kiaracondong Kota Bandung memiliki diferensiasi produk yang tinggi terhadap usaha yang dijalankannya. Hal tersebut menunjukkan bahwa pengusaha dalam memproduksi pakaian anak sudah mampu mendiferensiasikan produknya dengan baik.

Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil analisis data penelitian dan uji hipotesis dapat disimpulkan bahwa variabel perilaku kewirausahaan mempengaruhi pendapatan terhadap pengusaha pakaian anak di Kota Bandung. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, hal ini dibuktikan dengan thitung yang lebih besar dibandingkan dengan ttabel. Artinya, semakin tinggi perilaku kewirausahaan yang dimiliki oleh pengusaha pakaian anak, maka pendapatan yang diperoleh akan semakin besar dan sebaliknya jika perilaku kewirausahaan rendah maka akan menurunkan pendapatan yang diperoleh pengusaha. Hasil analisis data dan pengujian hipotesis adalah sebagai berikut :

Data yang telah diolah dengan bantuan program *Eviews6*, diperoleh model fungsi persamaan regresi linear sebagai berikut:

$$Y = -64,19604 + 1,275409X_1 + 5,060603X_2$$

$$Se = (15,51891) (0,504525) (0,888941)$$

$$t_{Hitung} = (-4,136633) (2,527942) (5,692846)$$

$$f_{Hitung} = 36,95395$$

$$R^2 = 0,551931$$

$$R^2_{adjusted} = 0,536995$$

$$Dw = 2,034732$$

Dimana:

Y = Pendapatan

X₁ = Perilaku Kewirausahaan X₂ = Diferensiasi Produk

Dari persamaan di atas dapat diketahui makna dari masing-masing koefisien regresi sebagai berikut:

- a. Konstanta persamaan regresi adalah - 64,19604 artinya jika tidak ada variabel bebas (X) yaitu perilaku kewirausahaan dan diferensiasi produk sama dengan 0, maka pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha pakaian anak di Kota Bandung akan rugi sebesar 64,19604 juta rupiah.
- b. Koefisien regresi untuk perilaku kewirausahaan (X₁) bertandapositif sebesar 1,275409 artinya ketika perilaku kewirausahaan meningkat sebesar satu satuan, maka pendapatan pada pengusaha pakaian anak di Kota Bandung akan naik rata-rata sebesar 1,275409 juta rupiah.

Pengujian hipotesis secara parsial dengan menggunakan uji t dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Jika thitung > ttabel maka H₀ ditolak dan H₁ diterima ini berarti variabel X berpengaruh positif /negatif terhadap variabel Y.
- b. Jika thitung < ttabel maka H₀ diterima dan H₁ ditolak ini berarti variabel X tidak berpengaruh terhadap variabel Y.

Berdasarkan pengujian hipotesis melalui uji t, dengan tingkat kesalahan yang digunakan oleh penulis yaitu sebesar 5% atau 0,05 pada taraf signifikansi 95% dengan df = n-k-1 (63-2-1) = 60. Adapun hasil uji t pada Tabel 4.30 adalah hasil uji t dengan menggunakan *Eviews6* dari

masing-masing variabel bebas (perilaku kewirausahaan dan diferensiasi produk) adalah Variabel X1 (perilaku kewirausahaan) diperoleh t_{Hitung} sebesar 2,527942 sedangkan t_{tabel} sebesar 1,67065. Hal tersebut menunjukkan bahwa $t_{Hitung} > t_{tabel}$ ($2,527942 > 1,67065$) atau dengan kata lain H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Hasil penelitian yang menyatakan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan ini didukung dan selaras dengan penelitian Sasetyowati dan Kurniawati (2013) yang menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Penelitian serupa juga dilakukan oleh Lestari dan Suzanti (2011) yang menunjukkan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan usaha pedagang di daerah wisata Pantai Pangandaran Kabupaten Ciamis. Hasil penelitian yang dilakukan Nurdinni Widiyanti (2013) menunjukkan hal yang sama bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Pengaruh Diferensiasi Produk Terhadap Pendapatan

Berdasarkan hasil analisis data penelitian dan uji hipotesis dapat disimpulkan bahwa variabel diferensiasi produk mempengaruhi pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung, hal ini dibuktikan dengan t_{hitung} yang lebih besar dibandingkan dengan t_{tabel} . Artinya semakin baik (tinggi) diferensiasi produk yang dalam hal ini adalah kualitas, desain, dan merek dari pakaian anak, maka akan meningkatkan pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung.

Koefisien regresi untuk diferensiasi produk (X_2) bertanda positif sebesar 5,060603 artinya k meningkat sebesar satu satuan, maka pendapatan pada pengusaha pakaian anak di Kota Bandung akan naik rata-rata sebesar 5,060603 juta rupiah. Berdasarkan pengujian hipotesis melalui uji t , dengan tingkat kesalahan yang digunakan oleh penulis yaitu sebesar 5% atau 0,05 pada taraf signifikansi 95% dengan $df = n - k - 1$ ($63 - 2 - 1$) = 60. Adapun hasil uji t dengan menggunakan *Eviews6* dari masing-masing variabel bebas (diferensiasi produk) menyatakan Variabel X_2 (diferensiasi produk) diperoleh t_{Hitung} sebesar 5,692846 sedangkan t_{tabel} sebesar 1,67065. Hal tersebut menunjukkan bahwa $t_{Hitung} > t_{tabel}$ ($5,692846 > 1,67065$) atau dengan kata lain H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti bahwa diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hasil penelitian yang menyatakan bahwa diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Fajar dan Kurniawati (2013) bahwa diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha Tas dan Dompet di Desa Cibolerang Blok Ransel Babakan Mulya Kota Bandung.

4. CONCLUSION

Dari hasil penelitian diketahui bahwa Pengusaha pakaian anak di Kota Bandung sudah memiliki perilaku kewirausahaan yang sangat tinggi. Indikator perilaku kewirausahaan dalam hal kreativitas dan inovasi berada pada kategori tinggi sedangkan indikator perilaku kewirausahaan dalam hal memiliki jiwa kepemimpinan dan keberanian mengambil resiko berada pada kategori sangat tinggi. Pengusaha pakaian anak di Kota Bandung sudah mampu menciptakan adanya diferensiasi produk pada pakaian anak dengan baik atau berada pada kategori tinggi. Indikator diferensiasi produk dalam hal kualitas berada pada kategori tinggi, sedangkan indikator diferensiasi produk dalam hal desain dan merek berada pada kategori cukup. pendapatan pada pengusaha pakaian anak di Kota Bandung didominasi oleh pengusaha yang memiliki pendapatan relatif rendah artinya pendapatan yang diperoleh

pengusaha kurang baik, meskipun masih memungkinkan adanya peningkatan-peningkatan lain sesuai target pengusaha. Perilaku kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung. Artinya, dengan kemampuan melakukan kreativitas, dan inovasi, pengusaha dapat menciptakan sesuatu yang baru yang berbeda dengan pengusaha lain, sehingga membuat konsumen tertarik. Selain itu, keberanian mengambil resiko dan memiliki jiwa kepemimpinan yang baik, akan menciptakan kegiatan usaha yang terorganisir dengan baik. Maka dengan adanya peningkatan perilaku kewirausahaan akan meningkatkan pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung.

Diferensiasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung. Artinya, dengan pengusaha melakukan diferensiasi produk dalam hal kualitas, desain, dan merek, produk yang dihasilkan akan bervariasi dan dapat meningkatkan minat konsumen. Maka dengan adanya peningkatan diferensiasi produk akan meningkatkan pendapatan pengusaha pakaian anak di Kota Bandung.

5. REFERENCES

- Artaman, D. M. A., Yuliarmi, N. N., & Djayastra, I. K. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 4(02), 87-105.
- Atun, N. I. (2016). Pengaruh Modal, Lokasi, dan Jenis Dagangan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, 5(4), 318-325.
- Cahyono, K. C. K., & Suhada, B. S. B. (2016). Pengaruh Pemberian Kredit, Kemampuan Manajerial dan Diferensiasi Produk terhadap Kinerja UMKM di Kota Metro. *Derivatif: Jurnal Manajemen*, 10(1).
- Djodjoko, C. V., & Tawas, H. N. (2014). Pengaruh orientasi kewirausahaan, inovasi produk, dan keunggulan bersaing terhadap kinerja pemasaran usaha nasi kuning di kota Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(3).
- Fure, H. D., Mananeke, L., & Tawas, H. (2014). Diferensiasi Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Rumah Makan Manalagi Di Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(3).
- Islami, N. N. (2015). Pengaruh sikap kewirausahaan, norma subyektif, dan efikasi diri terhadap perilaku berwirausaha melalui intensi berwirausaha mahasiswa. *Jurnal Ekonomi Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 3(1), 5-20.
- Ma'arif, S. (2013). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar bandarjo ungaran kabupaten semarang. *Economics Development Analysis Journal*, 2(2), 1-8.
- Rochmah, S. (2014). Pengaruh Diferensiasi Produk dan Potongan Tunai Terhadap Volume Penjualan Industri Kecil Konfeksi di Kecamatan Semarang Barat. *JURNAL STIE SEMARANG (EDISI ELEKTRONIK)*, 6(2), 64-76.
- Sahetapy, J. P. (2013). Diferensiasi produk, strategi merek, pengaruhnya terhadap keputusan pembelian meubel UD Sinar Sakti Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(3).
- Sasetyowati, T., & Kurniawati, S. (2013). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Sembako (Suatu Kasus Pada Pedagang Sembako Di Pasar Pananjung Kecamatan Pangandaran). *Jurnal ekonomi dan Bisnis*.
- Sukarmen, P., Sularso, R. A., & Wulandri, D. (2013). Analisis pengaruh inovasi produk terhadap kepuasan Konsumen dengan keunggulan bersaing sebagai variabel

- intervening pada produk gula pasir sebelas (GUPALAS) Pabrik Gula Semboro PTP Nusantara XI (persero). *Jurnal Ekonomi Akuntansi dan Manajemen*, 12(2).
- Sukirman, S. (2017). Jiwa kewirausahaan dan nilai kewirausahaan meningkatkan kemandirian usaha melalui perilaku kewirausahaan. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 20(1), 113-131.
- Tampi, N. H. R. (2015). Analisis Strategi Diferensiasi Produk, Diferensiasi Layanan Dan Diferensiasi Citra Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja Pemasaran (Studi Pada PT. Telkomsel Grapari Manado). *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(4).
- Thobias, E. (2013). Pengaruh modal sosial terhadap perilaku kewirausahaan (suatu studi pada pelaku usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Kabaruan Kabupaten Kepulauan Talaud). *Acta Diurna Komunikasi*, 2(2).
- Pandensolang, J. D., & Tawas, H. N. (2015). Pengaruh diferensiasi, kualitas produk dan ekuitas merek terhadap keputusan pembelian Coca-Cola pada PT. Bangun Wenang Beverges Company di Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 3(3).
- Purbarani, V. H., & Santoso, S. B. (2013). Analisis pengaruh persepsi harga, kualitas produk, diferensiasi produk, kualitas layanan dan promosi terhadap keputusan pembelian (Studi pada konsumen Larissa Aesthetic Center Semarang). *Diponegoro Journal of Management*, 330-338.
- Yunal, V. O. (2013). Analisa pengaruh motivasi berwirausaha dan inovasi produk terhadap pertumbuhan usaha kerajinan gerabah di Lombok Barat. *Agora*, 1(1), 337-347.
- Wahyono, B. (2017). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di Pasar Bantul Kabupaten Bantul. *Jurnal pendidikan dan ekonomi*, 6(4), 388-399.
- Wijayanti, A., & Astiti, D. P. (2017). Hubungan antara konsep diri dengan perilaku konsumtif remaja di kota Denpasar. *Jurnal Psikologi Udayana*, 4(1), 41-49.
- Wulandari, E., & Murniawaty, I. (2019). Peningkatan keunggulan bersaing melalui diferensiasi produk dan diferensiasi citra serta pengaruhnya terhadap kinerja pemasaran IKM kopi di Kabupaten Temanggung. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 13(2), 69-77.