

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

#### 2.1 Tinjauan Deskripsi Wisata Ziarah Pamijahan

Provinsi Jawa Barat memiliki keberagaman potensi pariwisata, di antaranya yaitu wisata kuliner, wisata alam, wisata budaya, wisata religi, dan sebagainya. Dari beberapa jenis wisata tersebut salah satu objek wisata yang terdapat di Kabupaten Tasikmalaya yaitu Objek Wisata Religi Pamijahan yang terletak di Desa Pamijahan, Kecamatan Bantarkalong, Kabupaten Tasikmalaya. Objek wisata religi Pamijahan merupakan daerah kunjungan jejak para *waliyullah*, salah satu wali yang melekat di Pamijahan yaitu K.H. Syekh Abdul Muhyi.

Desa Pamijahan merupakan suatu wilayah yang memiliki nilai sejarah yang tinggi dalam segi religi, yaitu merupakan tempat perjuangan para *waliyullah*, kerabat, dan keluarganya dalam menyebarkan agama islam. Berdasarkan hal tersebut, banyak peninggalan para wali yang masih berada di sana sehingga dapat menjadi objek wisata religi yang sering dikunjungi oleh para peziarah.

Pamijahan memiliki lima kompleks makam keramat, dan sudah menjadi tradisi para peziarah biasanya akan mengunjungi semua makam keramat tersebut. Makam Syekh Abdul Muhyi pada Gambar 2.1 di bawah merupakan objek ziarah utama yang ramai dikunjungi para peziarah yang tidak pernah putus bahkan sampai ada yang bermukim berbulan-bulan hingga bertahun-tahun. Di samping bangunannya yang sejuk, bersih, dan permanen juga tersedia berbagai fasilitas yang menunjang aktivitas ziarah seperti masjid dan sarana air bersih serta sekat-sekat

ruangan yang mengelilingi makam sehingga para peziarah akan merasa nyaman ketika sedang melaksanakan ziarah.



**Gambar 2. 1 Makam Syekh Abdul Muhyi**

Di samping kompleks pemakamaman Syekh Abdul Muhyi dan makan keluarganya, ada juga yang menjadi kunjungan peziarah Pamijahan yang dijadikan tempat ziarah dan melantunkan doa-doa, yaitu Gua Safarwadi yang terdapat pada Gambar 2.2 di bawah. Keberadaan gua ini tidak lepas dari sejarah adanya Syekh Abdul Muhyi dan Desa Pamijahan. Gua ini terbentuk secara alamiah sebagai hasil proses geologi biasa. Gua tersebut juga memiliki dua pintu, tetapi menurut kebiasaan jalur yang dianggap pintu masuk terletak di sebelah tenggara (Kampung Pamijahan) dan pintu keluar di sebelah barat laut (Kampung Panyalahan). Selain keadaan gua yang indah, gua tersebut memiliki beberapa objek yang menjadi daya tarik bagi para peziarah di antaranya yaitu tempat bertapa *Waliyullah*, Air zam-zam, Cikahuripan, Jabal kopeah, Tempat kitab, Padaringan, Masjid istri, Cikajayaan, Masjid utama, jalan ke Mekah, jalan ke Surabaya, dan jalan ke Cirebon.



**Gambar 2. 2 Goa Safarwadi**

## **2.2 Tinjauan Pustaka**

Pada bab ini akan disajikan tinjauan pustaka yang melandasi kerangka pemikiran dan pengajuan hipotesis. Penulisan ini akan disajikan sebagai berikut, yang pertama yaitu tinjauan pustaka guna memaparkan konsep dasar atau teori-teori dari variabel yang diteliti, yang kedua yaitu penelitian terdahulu. Setelah itu akan membahas mengenai kerangka berpikir yang menjelaskan tentang model serta hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, kemudian diikuti dengan hipotesis yang diajukan.

### **2.2.1 Pendapatan**

#### **2.2.1.1 Pengertian Pendapatan**

Pendapatan disebut dengan *total revenue* (TR) yang merupakan jumlah pendapatan yang diterima pedagang sebagai hasil dari penjualan. Pendapatan dirumuskan sebagai hasil kali antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit (Gregory N. Mankiw, 2011). Pendapatan pedagang ditentukan dari seberapa banyak jumlah barang yang mampu dijual kepada pembeli dengan harga yang telah disepakati antara penjual dan pembeli di pasar.

Pendapatan didefinisikan sebagai seluruh jumlah uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti: sewa, bunga, dividen serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran (Samuelson dan Nordhaus, 2003).

Menurut ilmu ekonomi pendapatan diartikan sebagai nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode seperti keadaan semula. Definisi tersebut menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain pendapatan merupakan jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi. Secara garis besar pendapatan didefinisikan sebagai jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang (Zulriski, 2008).

Munandar (2006) menjelaskan pendapatan sebagai suatu penambahan aset perusahaan yang berdampak pada peningkatan kekayaan pemilik perusahaan, yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan serta kesejahteraan karyawan. Peningkatan pendapatan berpengaruh besar bagi kelangsungan perusahaan, sebab pendapatan digunakan dalam kegiatan perusahaan (Olaitan, 2006). Menurut Kasmir (2006), dalam menentukan pendapatan pedagang atau pengusaha dibutuhkan beberapa faktor, yaitu minat pengusaha, modal, waktu yang pasti, keuntungan, pengalaman berdagang, tenaga kerja, lingkungan sekitar, dan pendidikan.

Menurut Tohar (2003), pendapatan perseorangan adalah jumlah pendapatan yang diterima setiap orang dalam masyarakat yang belum dikurangi transfer

*payment*. *Transfer payment* yaitu pendapatan yang tidak berdasarkan balas jasa dalam proses produksi dalam tahun yang bersangkutan. Pendapatan dibedakan menjadi:

- a. Pendapatan asli yaitu pendapatan yang diterima oleh setiap orang yang langsung ikut serta dalam produksi barang.
- b. Pendapatan turunan (sekunder) yaitu pendapatan dari golongan penduduk lainnya yang tidak langsung ikut serta dalam produksi barang seperti dokter, ahli hukum dan pegawai negeri.

Adapun pendapatan menurut perolehannya dibedakan menjadi:

- a. Pendapatan kotor yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.
- b. Pendapatan bersih yaitu pendapatan yang diperoleh sesudah dikurangi pengeluaran dan biaya-biaya.

Sedangkan pendapan menurut bentuknya dibedakan menjadi:

- a. Pendapatan berupa uang adalah segala penghasilan yang sifatnya regular dan yang diterima biasanya sebagai balas jasa, sumber utamanya berupa gaji, upah, bangunan, pendapatan bersih dari usaha sendiri dan pendapatan dari penjualan seperti: hasil sewa, jaminan sosial, dan premi asuransi.
- b. Pendapatan berupa barang adalah segala penghasilan yang sifatnya regular dan biasanya tidak berbentuk balas jasa dan diterima dalam bentuk barang.

### **2.2.1.2 Jenis-jenis Pendapatan**

Pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi tiga golongan (Suparmoko dalam Artaman, 2015), yaitu:

1. Gaji dan upah, yaitu imbalan yang diperoleh jika seseorang telah melakukan pekerjaan untuk orang lain yang biasanya diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu atau satu bulan.
2. Pendapatan dari usaha sendiri, yaitu keuntungan yang diperoleh dari hasil usaha milik sendiri atau keluarga, dan tenaga kerja berasal dari keluarga sendiri.
3. Pendapatan dari usaha lain, yaitu pendapatan yang diperoleh tanpa menggunakan tenaga kerja, biasanya merupakan pendapatan sampingan seperti hasil dari menyewakan aset yang dimiliki. Contoh, hasil yang diperoleh dari menyewakan rumah, ternak, bunga dari uang, atau sumbangan dari pihak lain serta pendapatan dari pensiun.

### **2.2.1.3 Klasifikasi Pendapatan**

Menurut Kusnadi (2000:19), menyatakan bahwa pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian yaitu:

#### **1. Pendapatan Operasional**

Pendapatan ini diperoleh dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam periode tertentu yang merupakan tujuan utama dari perusahaan yang berhubungan langsung dengan operasional usaha. Pendapatan ini sifatnya normal dan berlangsung berulang-ulang selama perusahaan melaksanakan kegiatan usahanya.

Pendapatan operasional setiap perusahaan berbeda-beda sesuai dengan jenis usaha yang dikelolanya. Salah satu jenis pendapatan operasional suatu perusahaan adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan, dan penjualan ini berupa penjualan atas barang ataupun penjualan jasa yang menjadi sasaran utama dari

usaha sebuah perusahaan. Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua sumber yaitu:

- a. Penjualan kotor yang merupakan semua hasil penjualan barang ataupun jasa sebelum dikurangi berbagai pengurangan lainnya yang dibebankan kepada pelanggan.
- b. Penjualan bersih yang merupakan hasil penjualan barang atau jasa yang sudah diperhitungkan oleh potongan-potongan yang menjadi hak pihak pembeli.

## 2. Pendapatan Nonoperasional

Pendapatan yang diperoleh dalam suatu periode tertentu tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional utama perusahaan. Adapun jenis dari pendapatan ini dapat dibedakan menjadi:

- a. Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain. Contohnya: pendapatan sewa, bunga royalti, dll.
- b. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva di luar barang dagangan atau hasil produksi. Contohnya: penjualan surat-surat berharga.

Secara umum pendapatan dapat dikatakan sebagai keuntungan dari sebuah usaha, dan dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

$\pi$  = Keuntungan Usaha

TR = Penerimaan Total (Total Revenue)

TC = Total biaya produksi (Total Cost)

## 2.2.2 Modal Usaha

### 2.2.2.1 Pengertian Modal Usaha

Salah satu faktor yang sangat penting dalam usaha perdagangan adalah modal. Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan bisa berjalan. Dalam ilmu ekonomi, istilah *capital* (modal) merupakan konsep yang pengertiannya berbeda-beda, tergantung dari konteks penggunaannya dan dari sudut mana meninjaunya.

Modal usaha merupakan suatu keuntungan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha baik berupa uang, peralatan produksi, maupun penyediaan bahan baku. Modal usaha unsur penting bagi para industri kecil untuk membangun usaha dan meningkatkan pendapatan. Sesuai dengan prinsip ekonomi bahwa dengan modal sedikit maka akan mendapatkan keuntungan tertentu, sedangkan dengan modal usaha yang besar maka akan mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya. Modal yang sedikit akan membatasi hasil produksi sehingga pendapatan yang dicapai akan kurang maksimum. Kekurangan modal tentunya menghambat pengembangan usaha. Dengan adanya modal yang cukup besar, kuantitas produksi dapat ditingkatkan sehingga penjualan meningkat dan pendapatan usaha juga meningkat.

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung atau tidak langsung, dalam kaitannya untuk menambah *output*, lebih khusus dikatakan bahwa *capital* terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produk pada masa yang akan datang (Irawan dan M. Suparmoko, 1992). Menurut

Case and Fair (2007) modal adalah barang yang diproduksi oleh sistem ekonomi yang digunakan sebagai input untuk memproduksi barang dan jasa di masa depan serta tidak hanya terbatas pada uang atau aset keuangan seperti obligasi dan saham, tetapi barang-barang fisik seperti pabrik, peralatan, persediaan dan aset tidak berwujud.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa modal adalah segala sesuatu yang digunakan/dimanfaatkan untuk memproduksi barang dan jasa. Sedangkan yang dimaksud modal dalam penelitian ini adalah modal awal yang berbentuk uang yang akan digunakan untuk menyediakan barang dagangnya pada setiap harinya.

#### **2.2.2.2 Macam-macam Modal Usaha**

Menurut Sukirno (2006) modal dibedakan menjadi 2 macam yaitu:

1. Modal tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam suatu proses produksi tersebut. Modal tidak bergerak dapat berupa tanah, bangunan, peralatan dan mesin-mesin
2. Modal tidak tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam satu kali proses produksi tersebut.

Adam Smith dalam *The Wealth of Nation* (2008) juga membedakan modal menjadi dua jenis yaitu *capital* dan *circulating capital*. Perbedaan ini didasarkan atas kriteria sejauh mana suatu unsur modal itu dikonsumsi dalam jangka waktu tertentu (misal satu tahun). Jika suatu unsur modal itu dalam jangka waktu tertentu hanya dikonsumsi sebagian sehingga hanya sebagian (kecil) nilainya menjadi susut, maka unsur itu disebut *fixed capital* (misal mesin, bangunan, dan

sebagainya). Tetapi jika unsur modal terkonsumsi secara total, maka disebut dengan *circulating capital* (misal tenaga kerja, bahan mentah, dan sarana produksi).

### **2.2.3 Kualitas Produk**

#### **2.2.3.1 Pengertian Kualitas Produk**

Menurut Kotler (2009) kualitas didefinisikan sebagai keseluruhan ciri serta sifat barang dan jasa yang berpengaruh pada kemampuan untuk memenuhi kebutuhan yang dinyatakan maupun tersirat. Menurut Tjiptono (2008) kualitas merupakan perpaduan antara sifat dan karakteristik yang menentukan sejauh mana keluaran dapat memenuhi prasyarat kebutuhan pelanggan atau menilai sampai seberapa jauh sifat dan karakteristik itu memenuhi kebutuhannya.

Menurut Kotler dan Amstrong (2003) kualitas produk adalah “*the ability of a product to perform its functions, it includes the product their product’s overall durability, reliability, precision, ease of operation and repair and other valude attributes*” artinya adalah kemampuan sebuah produk dalam memperagakan fungsinya hal itu termasuk keseluruhan durabilitas, reliabilitas, ketepatan, kemudahan pengoperasian dan reparasi produk juga atribut yang lainnya.

#### **2.2.3.2 Dimensi Kualitas Produk**

Dimensi kualitas produk menurut Fandy Tjiptono (2017) yaitu:

1. *Performance* (kinerja), merupakan karakteristik operasi dan produk inti (*core product*) yang dibeli. Misalnya kecepatan, kemudahan dan kenyamanan dalam penggunaan
2. *Durability* (daya tahan), yang berarti daya tahan menunjukkan usia produk, yaitu jumlah pemakaian suatu produk sebelum produk itu digantikan atau rusak.

Semakin lama daya tahannya tentu semakin awet, produk yang awet akan dipersepsikan lebih berkualitas dibanding produk yang cepat habis atau cepat diganti.

3. *Conformance to specifications* (kesesuaian dengan spesifikasi), yaitu kesesuaian sejauh mana karakteristik desain dan operasi memenuhi standar yang telah ditetapkan sebelumnya. Misalnya pengawasan kualitas dan desain. Standar karakteristik operasional adalah kesesuaian kinerja produk dengan standar yang dinyatakan suatu produk. Ini semacam “janji” yang harus dipenuhi oleh produk. Produk yang memiliki kualitas dari dimensi ini berarti sesuai dengan standarnya.
4. *Features* (fitur) merupakan karakteristik atau ciri-ciri tambahan yang melengkapi manfaat dasar suatu produk. Fitur bersifat pilihan atau option bagi konsumen. Fitur bisa meningkatkan kualitas produk jika competitor tidak memiliki fitur tersebut.
5. *Reliability* (reliabilitas) yaitu kemungkinan kecil akan mengalami kerusakan atau gagal pakai. Misalnya pengawasan kualitas dan desain standar karakteristik operasional kesesuaian dengan spesifikasi.
6. *Aesthetics* (estetika) yaitu daya tarik produk terhadap panca indera, misalkan bentuk fisik, model atau desain yang artistic, warna dan sebagainya.
7. *Perceived quality* (kesan kualitas) yaitu persepsi konsumen terhadap keseluruhan kualitas atau keunggulan suatu produk. Biasanya karena kurangnya pengetahuan pembeli akan atribut atau ciri-ciri produk yang akan dibeli, maka pembeli mempersepsikan kualitasnya dari aspek harga, nama merek, iklan, reputasi perusahaan, maupun negara pembuatnya.

8. *Serviceability* yaitu kualitas produk ditentukan atas dasar kemampuan diperbaiki: mudah, cepat, dan kompeten. Produk yang mampu diperbaiki tentu kualitasnya lebih tinggi dibandingkan dengan produk yang tidak atau sulit diperbaiki.

## **2.2.4 Kualitas Layanan**

### **2.2.4.1 Pengertian Kualitas Layanan**

Menurut Lovelock dan Gumesson (2004), kualitas adalah tingkat mutu yang diharapkan, dan pengendalian keragaman dalam mencapai mutu tersebut untuk memenuhi kebutuhan konsumen, untuk dapat memberikan kualitas pelayanan yang baik maka perlu dibina hubungan yang erat antar perusahaan, dalam hal ini adalah karyawan dengan pemakai jasa tersebut. Dengan demikian, maka kualitas merupakan faktor kunci sukses bagi suatu organisasi atau perusahaan.

Layanan merupakan suatu kinerja penampilan yang tidak berwujud, cepat hilang, lebih dapat dirasakan daripada dimiliki, dan pelanggan lebih dapat berpartisipasi aktif dalam proses mengkonsumsi jasa tersebut.

Kata layanan secara etimologis dalam KBBI mengandung arti “usaha melayani kebutuhan orang lain”. Layanan pada dasarnya adalah kegiatan yang ditawarkan kepada konsumen atau nasabah yang dilayani, yang bersifat tidak terwujud dan tidak dapat dimiliki. Sejalan dengan pengertian tersebut dapat dijabarkan karakteristik dari suatu pelayanan sebagai berikut:

1. Layanan bersifat tidak dapat diraba, layanan sangat berlawanan sifatnya dengan barang jadi.

2. Layanan pada kenyataannya terdiri dari tindakan nyata dan merupakan pengaruh yang bersifat tindakan sosial.
3. Kegiatan produksi dan konsumsi dalam layanan tidak dapat dipisahkan secara nyata karena pada umumnya terjadi dalam waktu dan tempat yang bersamaan.

Pada hakekatnya layanan ditujukan untuk mengoptimalkan kepuasan para pelanggan internal dan eksternal. Semua manajemen perusahaan, termasuk para pesaing akan melakukan layanan dengan orientasi yang sama yaitu mengoptimalkan kepuasan pelanggan.

Menurut Welch dalam Kotler dan Keller (2014), kualitas pelayanan merupakan jaminan terbaik kita atas kesetiaan pelanggan, pertahanan terkuat kita dalam menghadapi persaingan asing, dan satu-satunya jalan menuju pertumbuhan pendapatan yang langgeng. Adapun menurut Parasuraman, Zeithaml dan Berry dalam Kotler dan Keller (2009), terdapat lima dimensi kualitas pelayanan yaitu reliabilitas, daya tanggap, jaminan, empati dan bukti fisik.

Berdasarkan paparan yang diberikan oleh para ahli maka dapat disimpulkan bahwa kualitas pelayanan merupakan faktor yang sangat penting dalam pemasaran produk, dalam rangka menghadapi persaingan asing dan mendapatkan pertumbuhan pendapatan yang langgeng.

#### **2.2.4.2 Dimensi Kualitas Layanan**

Secara umum dimensi kualitas layanan ada lima, yaitu:

1. *Reliability* (Kehandalan), yaitu kemampuan untuk memberikan pelayanan yang dijanjikan dengan tepat dan kemampuan tepat waktu.

2. *Responsiveness* (daya tanggap), yaitu kemauan atau keinginan karyawan untuk membantu dan memberikan jasa yang dibutuhkan konsumen.
3. *Assurance* (jaminan), meliputi pengetahuan, kemampuan, ramah, sopan dan sifat dapat dipercaya dari kontak personal untuk menghilangkan sifat keragu-raguan konsumen dan merasa terbebas dari resiko.
4. *Empathy* (empati), yaitu memberikan perhatian yang tulus dan bersifat individual atau pribadi yang diberikan kepada para pelanggan dengan berupa memahami keinginan konsumen.
5. *Tangibles* (produk-produk fisik), yaitu tersedianya fasilitas fisik, perlengkapan dan sarana komunikasi dan lain-lain yang dapat dan harus ada dalam proses jasa.

### **2.2.5 Lama Usaha**

Lama usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan atau keahliannya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Menurut (Darwis Saputra, 2013) keahlian usaha merupakan kemampuan yang dimiliki seseorang untuk mengorganisasikan dan menggunakan faktor-faktor lain dalam kegiatan memproduksi barang dan jasa yang diperlukan masyarakat.

Lama usaha adalah waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya. Semakin lama pedagang menjalani usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang didapatkannya. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan

seseorang dalam bertingkah laku. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (Antara & Aswitaari, n.d., 2016).

Faktor lama usaha juga merupakan hal penting yang dapat mempengaruhi pendapatan, semakin lama seseorang melakukan usahanya maka akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya, karena pengusaha atau pedagang tersebut memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam kondisi dan keadaan apapun. Selain itu seseorang yang lebih lama melakukan usahanya akan memiliki relasi atau pelanggan yang lebih banyak (Setiaji & Fatuniah, 2018).

Ada suatu asumsi yang menyatakan bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman orang tersebut. Sedangkan pengalaman kerja itu sendiri merupakan proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan. Pengalaman usaha seseorang dapat dilihat dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam melakukan suatu usaha. Semakin lama seseorang melakukan usaha maka pengalamannya akan semakin bertambah. (Febriananta, Favian Ramdhan 2017).

Dari pengalaman usaha ini, seseorang pengusaha dapat mengumpulkan pengetahuan dan keterampilan dalam bekerja. Hal ini membuat pengusaha tidak ragu lagi dalam menentukan keputusan usahanya. Semakin lama usaha yang digelutinya maka semakin banyak pula pengalaman yang diperolehnya. Di dalam penelitian ini yang dimaksudkan indikator lama usaha adalah lama waktu tersebut

merupakan lamanya pedagang dalam menjalankan usahanya, waktu tersebut merupakan lamanya pedagang dalam menekuni bidang dagang ataupun usahanya. Untuk satuan pengukuran lama usaha dapat dilihat dengan menggunakan satuan tahun atau bulan. Hal tersebut dimaksudkan agar mudah dalam memperoleh data bagi pedagang yang baru menekuni usaha dagang maupun yang sudah lama menekuni bidang tersebut.

### 2.3 Penelitian Terdahulu

Pada tabel 2.1 akan dipaparkan mengenai penelitian terdahulu, dimana di dalamnya terdapat beberapa variabel yang sama dan mendukung penelitian ini. Melalui penelitian terdahulu dapat mengetahui bagaimana pengaruh hubungan variabel X dan Y yang telah diuji sebelumnya dan akan diuji pada penelitian yang akan dilaksanakan.

**Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu**

<b>No.</b>	<b>Penulis dan Judul</b>	<b>Persamaan Variabel</b>	<b>Perbedaan Variabel</b>	<b>Hasil Penelitian</b>	<b>Sumber</b>
<b>(1)</b>	<b>(2)</b>	<b>(3)</b>	<b>(4)</b>	<b>(5)</b>	<b>(6)</b>
1.	Irvan Tri, Ni Putu Martini Dewi Pengaruh Jam Kerja, Jenis Dagangan, Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Desa Pakraman Padangsambaran	Pendapatan	Jam Kerja, Jenis Dagangan dan Lokasi Usaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa jam kerja, jenis dagangan, dan lokasi usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan secara simultan terhadap pendapatan	Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, Vol. 9, No. 12, Desember 2020 ISSN: 2303-017

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
2.	Nur Fathirah R, Ahmad Kafrawi M Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Pendidikan terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Karuwisi	Modal Usaha, Lama Usaha dan Pendapatan	Pendidikan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha, lama usaha, dan pendidikan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang	<i>Journal of Region Economics</i> , Vol. 1, No. 1, Desember 2020
3.	Prisila Monika P, Daisy S.M Engka, dan Krest D. Tolosang Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Jumlah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Langowan Timur	Modal, Lama Usaha dan Pendapatan	Jumlah Tenaga Kerja	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha UMKM. Sedangkan lama usaha tidak memiliki pengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha UMKM	Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, Vol. 19, No. 4, 2019
4.	I Komang Adi Antara, Luh Putu Aswitari Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di	Modal, Lama Usaha dan Pendapatan	Tenaga Kerja	Hasil penelitian menunjukkan modal, lama usaha, dan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan	E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, Vol. 5, No. 11, November 2016

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Kecamatan Denpasar Barat			Pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat	
5.	Budi Priharminingtyas Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Landungsari	Modal, Lama Usaha dan Pendapatan	Jam Kerja dan Lokasi Usaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal berpengaruh signifikan dan positif terhadap pendapatan pedagang. Sedangkan lama usaha berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang di Pasar Landungsari	Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi, Vol. 7, No. 2, 2019 ISSN: 2548-6152 (online) ISSN: 2089-0532 (cetak)
6.	I Komang Adi W, Ketut Sudiba, dan Ida Bagus Putu P Pengaruh Bantuan Dana Bergulir, Modal Kerja, Lokasi Pemasaran, dan Kualitas Produk terhadap Pendapatan pelaku UMKM Sektor Industri di	Modal, Kualitas Produk dan Pendapatan	Bantuan Dana Bergulir dan Lokasi Pemasaran	Hasil penelitian menunjukkan bahwa dana bergulir, modal kerja, lokasi pemasaran, dan kualitas produk secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM di Kota Denpasar	E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana, Vol. 4, No. 1, 2015 ISSN: 2337-3067

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
7.	Kota Denpasar Siti Turyani M, dan Sri Hartiyah Pengaruh Modal sendiri, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Teknologi, Lama Usaha, dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Usaha (studi kasus UMKM di Kabupaten Wonosobo)	Modal, Lama Usaha dan Pendapatan	Kredit Usaha Rakyat (KUR), Teknologi dan Lokasi Usaha	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal sendiri, kredit usaha rakyat (KUR), teknologi, lama usaha, dan lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha	<i>Journal of Economic, Business and Engineering</i> Vol. 1, No. 1, Oktober 2019
8.	Andri Waskita A, dan Sela Putri L Pengaruh Modal, Lokasi Usaha, dan Teknologi Informasi terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul	Modal dan Pendapatan	Lokasi Usaha dan Teknologi Informasi	Berdasarkan hasil penelitian bahwa modal, lokasi usaha, dan teknologi informasi berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul	Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia, Vol. 6, No. 1, April 2021 ISSN: 2620-5432
9.	Husaini, dan Ayu F Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Lokasi	Modal, Lama Usaha dan Pendapatan	Jam Kerja	Berdasarkan uji statistik menunjukkan bahwa modal kerja, lama usaha, jam kerja, dan	Jurnal Visioner dan Strategis, Vol. 6, No. 2, September

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Usaha terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan			Lokasi usaha secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang monza di Pasar Simalingkar Medan	2017 ISSN: 2338-2864
10.	Andrean S, Ervina dan Melisa Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran, dan Kualitas Produk terhadap Pendapatan UMKM	Modal Usaha, Kualitas Produk dan Pendapatan	Lokasi Usaha dan Lokasi Pemasaran	Beradasrkan hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha, lokasi usaha, lokasi pemasaran, dan kualitas produk berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan UMKM	<i>Journal of Management and Bussines</i> , Vol. 4, No. 1, Januari-Juni 2022 p-ISSN: 2656-8918 e-ISSN: 2684-8317
11.	Novemy Triyandari N dan Indah Wahyu Utami Pengaruh Modal, Lokasi Usaha, dan Kondisi Tempat Berdagang terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Kartasura	Modal dan Pendapatan	Lokasi Usaha dan Kondisi Tempat Berdagang	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial modal, lokasi usaha, dan kondisi tempat berdagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di Pasar Kartasura	Jurnal Manajemen, Bisnis dan Pendidikan, Vol. 7, No. 1, 2020 ISSN: 1979-2700

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
12.	Hadi Noviono dan Dyah Pelitawati Pengaruh Modal Kerja, Pendidikan, dan Teknologi terhadap Pendapatan UMKM di Sentra Industri Tas dan Koper Tanggulangin	Modal dan Pendapatan	Pendidikan dan Teknologi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan modal, pendidikan, dan teknologi berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM di Sentra Industri Tas dan Koper Tanggulangin	Jurnal Dinamika Administrasi Bisnis, Vol. 5, No. 2, 2019
13.	Nanda Puji L dan Sugeng Widodo Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Manukan Kulon Surabaya	Modal Usaha, Lama Usaha dan Pendapatan	Jam Kerja	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, sedangkan lama usaha dan jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional	Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Wijaya Kusuma, Vol. 3, No. 1, Juni 2021 e-ISSN: 2745-6366
14.	Ida Ayu Dwi M dan I Wayan Wenagama Analisis	Modal dan Pendapatan	Jam Kerja dan Lokasi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal kerja,	E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Seni Guwang			jam kerja, dan lokasi secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang	Udayana, Vol. 7, No. 2, Februari 2018 ISSN: 2303-0178
15.	Tri Utari dan Putu Martini Dewi Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan, dan Teknologi terhadap Pendapatan UMKM di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat	Modal dan Pendapatan	Tingkat Pendidikan dan Teknologi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal, tingkat pendidikan, dan teknologi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM	E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, Vol. 3, No. 12, Desember 2014 ISSN: 2303-0178

#### 2.4 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah suatu diagram yang menjelaskan secara garis besar alur logika berjalannya sebuah penelitian. Kerangka pemikiran dibuat berdasarkan pertanyaan penelitian (*research question*) dan merepresentasikan suatu himpunan dari beberapa konsep serta hubungan diantara konsep-konsep tersebut (Polancik, 2019). Mengacu pada teori yang ada dan telah dipaparkan maka dengan itu garis besar penelitian ini melihat hubungan antara modal usaha, kualitas produk,

dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang oleh-oleh di lokasi wisata ziarah Pamijahan.

#### **2.4.1 Hubungan Modal dengan Pendapatan Pedagang**

Modal merupakan variabel yang paling penting dan berpengaruh terhadap pendapatan. Dengan modal, pedagang atau pengusaha dapat membeli barang, baik dalam jumlah kecil maupun dalam jumlah yang besar dan dapat membeli barang yang lebih bervariasi sesuai dengan permintaan atau kebutuhan pembeli, hal ini berdampak terhadap peningkatan penjualan sehingga adanya peningkatan pendapat. Modal adalah salah satu hal yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha baik dalam berbentuk uang, penyediaan bahan baku, ataupun peralatan produksi. Hal ini dapat disesuaikan dengan prinsip ekonomi dimana bahwa modal sedikit maka akan mendapatkan keuntungan tertentu, sedangkan dengan modal yang besar maka akan mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Hal disini yang dimaksudkan adalah jika dengan modal yang banyak maka hasil produksi akan semakin banyak dan akan banyak juga barang yang terjual sehingga memungkinkan pendapatan meningkat, begitu sebaliknya dengan modal yang kurang maka akan menghambat berjalannya suatu usaha, dan kemampuan untuk memproduksi barang akan lebih sedikit atau dengan modal sedikit akan membatasi kemampuan produksi, sehingga akan mendapatkan keuntungan tertentu. Seperti yang tertulis “Kekurangan modal usaha bagi sebagian pedagang akan sangat membatasi kemampuan mengadakan persediaan barang yang cukup” (Sari, 2005: 33). Dengan demikian maka diharapkan dengan modal yang besar maka akan diperoleh pendapatan yang besar juga.

Penelitian yang dilakukan oleh (Budi, 2019) terkait dengan hubungan modal usaha terhadap pendapatan. Hasil penelitian ini mengatakan bahwa modal berpengaruh signifikan dan positif terhadap pendapatan pedagang. Modal yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar tradisional seperti modal awal dan modal perhari serta tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Berdasarkan hasil analisis tersebut dapat disimpulkan bahwa modal usaha dapat berpengaruh positif terhadap pendapatan.

#### **2.4.2 Hubungan Kualitas Produk dan Pendapatan**

Kualitas produk merupakan fokus utama dalam perusahaan, kualitas merupakan salah satu kebijakan penting dalam meningkatkan daya saing produk yang harus memberi kepuasan kepada konsumen yang melebihi atau paling tidak sama dengan kualitas produk dari pesaing. Kualitas produk merupakan faktor penentu tingkat kepuasan yang diperoleh konsumen setelah melakukan pembelian dan pemakaian terhadap suatu produk. Semakin bagus kualitas produk maka pendapatan pedagang akan meningkat. Hal ini disebabkan karena dengan kualitas yang baik dan terjamin, konsumen akan membayar mahal untuk suatu produk (Nabhan dan Kresnaini, 2005).

Penelitian yang dilakukan oleh Wirawan et al., (2015) terkait hubungan kualitas produk dengan pendapatan. Hasil penelitian ini mengatakan bahwa secara langsung kualitas produk menunjukkan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM. Hal ini juga sesuai dengan teori dan hipotesis yang menyatakan kualitas produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM. Semakin bagus kualitas produk maka

pendapatan pelaku UMKM akan meningkat. Hal ini disebabkan karena dengan kualitas yang baik dan terjamin, konsumen akan membayar mahal untuk suatu produk.

### **2.4.3 Hubungan Kualitas Layanan dan Pendapatan**

Kualitas layanan merupakan salah satu hal yang cukup penting dalam membuka usaha. Misalnya dengan pelayanan yang ramah dalam melayani pembeli dapat mempengaruhi calon pembeli menjadi tertarik untuk membeli suatu produk. Selain dengan pelayanan yang ramah para pedagang juga bisa memperbaiki penampilan agar dapat menarik perhatian para konsumen, sehingga dengan banyaknya konsumen yang tertarik maka akan dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan juga tentunya akan meningkat.

Penelitian yang dilakukan oleh Satria (2021) terkait hubungan kualitas layanan dengan pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas berpengaruh terhadap pendapatan. Dengan kualitas layanan yang baik maka akan menarik minat konsumen untuk berkunjung ke salah satu pedagang yang memiliki kualitas pelayanan yang baik, sehingga akan meningkatkan penjualan dan pendapatan juga akan meningkat.

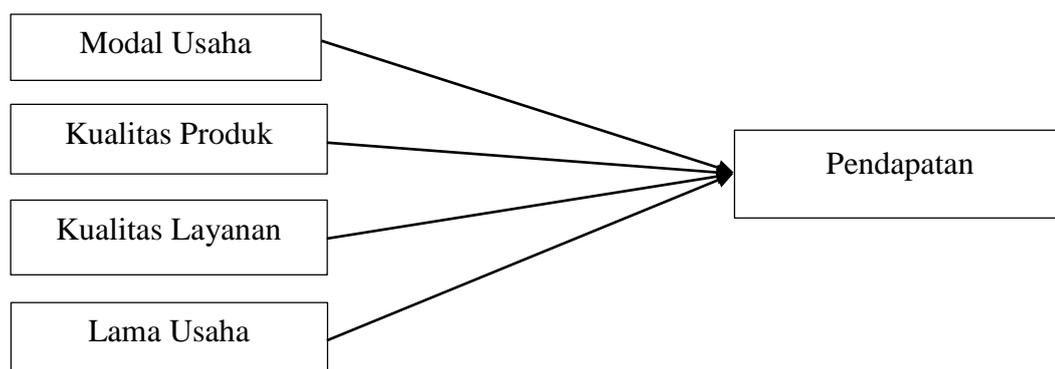
### **2.4.4 Hubungan Lama Usaha dan Pendapatan**

Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Menurut Sukirno dalam Wahyono (2017), menyatakan lama usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Banyaknya pengalaman seseorang akan memperluas wawasannya, dengan demikian hal

tersebut juga akan meningkatkan daya serap terhadap hal-hal yang baru. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seseorang menekuni usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan (Firdaus, 2012).

Penelitian yang dilakukan oleh Turyani (2019) terkait hubungan lama usaha dengan pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan. Semakin lama usaha yang dijalankan maka semakin banyak memiliki relasi bisnis dan pelanggan yang bisa menyebabkan peningkatan pendapatan selain itu lama usaha atau lama bekerja berpengaruh terhadap pendapatan karena semakin lama bekerja maka akan semakin terampil yang berarti terjadi peningkatan produktivitas sehingga secara langsung pendapatan yang diperoleh juga bertambah.

Berdasarkan tinjauan pustaka serta mengacu pada penelitian terdahulu, maka kerangka pemikiran penelitian ini dapat dilihat pada:



**Gambar 2. 3 Kerangka Pemikiran**

## **2.5 Hipotesis**

Berdasarkan permasalahan dan kerangka pemikiran yang telah dibahas, maka hipotesis dari penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Diduga secara parsial modal usaha, kualitas produk, kualitas layanan, dan lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang souvenir di lokasi wisata ziarah Pamijahan.
2. Diduga secara bersama-sama modal usaha, kualitas produk, kualitas layanan, dan lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang souvenir di lokasi wisata ziarah Pamijahan.