

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Pengertian UMKM**

Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UU UMKM) definisi UMKM adalah sebagai berikut:

- a) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/badan usaha perorangan yang memenuhi Kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini, (UU UMKM Nomor 20 Tahun 2008). Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).
- b) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini, (UU UMKM Nomor 20 Tahun 2008). Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan

tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

- c) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tak langsung dari usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini, (UU UMKM Nomor 20 Tahun 2008). Kriteria Usaha Menengah adalah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

Dalam perspektif perkembangannya, UMKM dapat diklarifikasikan menjadi empat kelompok yaitu:

- a) *Livelihood Activities*, merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima. Kelompok ini disebut sebagai sektor informal. Di Indonesia jumlah UMKM kategori ini sangat besar.

- b) *Micro enterprise*, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan. Jumlah UMKM ini di Indonesia juga cukup besar.
- c) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor. Banyak pengusaha skala menengah dan besar yang tadinya berasal dari kategori ini. Jika dididik dan dilatih dengan baik maka sebagian dari UMKM kategori ini akan masuk ke kategori empat. Jumlah kelompok UMKM ini jauh lebih kecil dari jumlah UMKM yang masuk kategori satu dan dua.
- d) *Fast Moving Enterprise*, merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar.

Untuk jenis UMKM terdiri dari:

- a. Bisnis kuliner, adalah bisnis yang tak pernah mati karena makanan merupakan kebutuhan semua orang.
- b. Bisnis *fashion*, juga berpotensi menghasilkan profit yang besar, terutama pada momen tertentu seperti hari raya.
- c. Bisnis pendidikan, tempat tempat kursus dan pelatihan tatap muka cukup digemari, baik pelajar sekolah maupun orang yang ingin menambah keahlian khusus.
- d. Bisnis agribisnis, sebagai kebutuhan pokok, peluang bisnis, agribisnis yaitu bisnis dibidang pertanian dan peternakan sangat terbuka lebar.

- e. Bisnis otomotif, ada banyak peluang bisnis usaha kecil menengah bidang otomotif, antara lain jual beli suku cadang kendaraan, rental mobil, atau motor, bengkel otomotif dan jasa cuci kendaraan (Tambunan, 2017).

### **2.1.2 Pengertian Pendapatan**

Kata dasar “dapat” adalah asal kata “pendapatan”, dan kamus besar bahasa Indonesia mendefinisikan “pendapatan” sebagai hasil kerja (usaha, dll.). Menurut Huda (2009) dalam ilmu ekonomi, pendapatan adalah nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan asumsi keadaan tetap dan keadaan semula sama pada akhir periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama periode tersebut, bukan hanya yang dikonsumsi. Dalam ilmu ekonomi, definisi pendapatan menolak perubahan penilaian yang tidak disebabkan oleh perubahan modal dan hutang (Sukirno, 2012).

Rumah tangga akan menggunakan berbagai sumber pendapatan mereka. Ini termasuk membeli berbagai barang dan jasa yang dibutuhkan. Pada tingkat kemajuan ekonomi yang lebih maju, biaya makanan dan pakaian bukan lagi merupakan bagian terbesar dari pengeluaran rumah tangga dalam perekonomian yang relatif masih rendah pertumbuhannya. Pengeluaran untuk pendidikan, transportasi, akomodasi, dan rekreasi juga menjadi sangat penting. Selain membelanjakan, pendapatan rumah tangga akan disimpan atau ditabung. Penabungan ini dilakukan dengan tujuan mendapatkan keuntungan. Tabungan ini

juga berfungsi sebagai cadangan untuk menghadapi masalah di masa depan (Soeratno, 2007).

Indikator pendapatan menurut Soeratno (2007) dan penelitian yang telah dilakukan oleh Hidayanti dan Saharsini (2023) adalah pola pendapatan, fluktuasi pendapatan, operasional perusahaan, pemasaran, dan manajemen. Pola pendapatan memiliki koherensi terhadap bentuk pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan yang telah dilakukan. Operasional perusahaan berkaitan dengan proses yang dilakukan selama produksi barang atau jasa. Pemasaran berkaitan dengan efektivitas kegiatan penyampaian produk kepada konsumen, dan manajemen berkorelasi pada kegiatan, struktur, proses, dan bentuk organisasi pada UMKM dalam rangka menghasilkan keuntungan yang ditentukan.

### **2.1.3 Pengertian Modal**

Modal adalah uang atau harta benda (barang, pabrik, kantor, dll.) yang digunakan untuk menjalankan bisnis untuk menghasilkan keuntungan, menambah kekayaan, dan sebagainya (Winarno dan Ismaya, 2003). Sumber modal usaha terdiri dari utang jangka panjang dan dasar modal sendiri. Modal merupakan salah satu faktor penting yang mempengaruhi tingkat pendapatan bisnis karena berfungsi sebagai alat produksi barang dan jasa. Tanpa modal, suatu bisnis tidak dapat berjalan dengan lancar. Faktor modal sering mempengaruhi bisnis dagang dan dapat menyebabkan masalah lain seperti modal yang dimiliki terbatas atau sedikit.

Dalam pengertian ekonomi, modal adalah barang atau uang yang digunakan bersama dengan faktor produksi dan tenaga kerja untuk memproduksi barang dan jasa baru. Modal atau biaya adalah faktor yang sangat penting bagi setiap bisnis,

baik dalam skala kecil maupun besar. Faktor-faktor produksi lainnya yang memungkinkan penggunaan modal untuk memproduksi barang baru, atau dengan tujuan menghasilkan output produksi (Basu, 2003).

### **2.1.3.1 Indikator Modal**

Dalam merumuskan variabel modal, indikator yang dapat digunakan menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Hidayanti dan Saharsini (2023) adalah ketersediaan modal, efektivitas modal, inovasi, aksesibilitas, dan strategi alokasi. Ketersediaan modal memiliki korelasi pada modal yang tersedia dan digunakan untuk kegiatan operasional suatu usaha, efektivitas modal merupakan penggunaan modal dalam rangka investasi pengembangan usaha. Inovasi merupakan indikator yang memiliki koherensi pada penggunaan modal dalam menciptakan inovasi produk yang lebih reliabel seperti pengembangan produk atau menambah jenis produk barang atau jasa. Aksesibilitas memiliki korelasi pada tingkat kemudahan akses pada perusahaan dalam menggunakan modal dalam rangka pengembangan produk atau menambah *stock* produk. Alokasi modal merupakan indikator yang memiliki fokus pada penggunaan alokasi modal dalam rangka meningkatkan profitabilitas usaha khususnya UMKM.

### **2.1.4 Klasifikasi Modal**

#### **2.1.4.1 Modal Kerja**

Setiap perusahaan harus menyediakan modal kerja dalam membiayai operasional perusahaan setiap harinya, contohnya membayarkan gaji dan upah karyawan, menyediakan uang muka untuk memberi bahan baku, dan lain-lain. Setiap biaya yang digunakan dalam membiayai operasional industri itu diinginkan

dapat kembali masuk pada perusahaan dengan kurun waktu yang singkat dari hasil produksi ataupun produk-produk yang dijual. Pendapatan yang diperoleh berdasarkan hasil produk yang dijual itu kemudian digunakan lagi untuk mendanai operasional perusahaan berikutnya. Sehingga, dana ataupun uang yang diperoleh itu bisa diputar dengan terus-menerus pada setiap periode selama operasional perusahaan (Djarwanto, 2011). Pendapat Sawir (2015) menyebutkan bahwa modal kerja merupakan seluruh aktiva lancar oleh perusahaan ataupun bisa juga diartikan selaku biaya yang wajib disediakan dalam membayar ataupun mendanai operasional yang dijalankan perusahaan. Sementara berdasarkan pendapat Assauri (2008), Modal kerja merupakan pengurangan aktiva lancar terhadap hutang lancar. Modal kerja pun dapat diasumsikan selaku biaya yang disediakan agar diinvestasikan pada aktiva tidak lancar ataupun melunasi utang yang tidak lancar.

#### **2.1.4.2 Modal Berdasarkan Sumbernya**

Modal dibagi menjadi dua kategori berdasarkan sumbernya: modal internal dan modal eksternal. Modal internal berasal dari kekayaan pemilik, pemegang saham, penjualan surat berharga, atau keuntungan bisnis. Modal eksternal berasal dari kekayaan luar perusahaan. Modal ini dapat berasal dari investor atau kreditur seperti bank, koperasi, atau pinjaman persona (Tambunan, 2015).

#### **2.1.4.3 Modal Berdasarkan Pada Pemiliknya**

Modal yang berasal dari pemiliknya dibagi menjadi dua bagian, yaitu modal perseorangan dan modal sosial. Kelebihan modal perseorangan adalah mereka memudahkan berbagai bisnis dan memberikan keuntungan yang optimal kepada pemiliknya. Contoh modal jenis ini termasuk saham, deposito, dan properti pribadi.

Untuk modal sosial adalah modal yang dimiliki oleh masyarakat. Jalan raya, pelabuhan, pasar, jembatan, stasiun, dan lain-lain adalah contoh modal sosial yang membantu masyarakat umum melakukan bisnis (Tambunan, 2015).

#### **2.1.4.4 Modal Berdasarkan Wujudnya**

Modal berdasarkan wujudnya dibagi menjadi dua kategori: modal konkret dan abstrak. Yang pertama adalah modal yang dapat dilihat secara visual dan berwujud, seperti uang, bahan baku, gedung, mesin, gudang, dan lain-lain. Yang kedua adalah modal abstrak, yang merupakan modal usaha yang tidak dapat dilihat secara visual. Nilai langsung sulit dihitung. Meskipun demikian, modal abstrak sangat penting untuk keberlangsungan bisnis. Ilmu pengetahuan, kemampuan, hak cipta, merek, media sosial, hubungan bisnis, manajemen, dan sebagainya adalah contoh modal abstrak (Fachrizal, 2016).

#### **2.1.5 Pengertian Tenaga Kerja**

Segala aktivitas manusia, baik fisik maupun spiritual, yang dilakukan selama proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa atau keuntungan dari barang tersebut disebut tenaga kerja. Menurut UU Pokok Ketenagakerjaan No. 14 Tahun 1969, tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik dalam hubungan kerja maupun di luar hubungan kerja untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Dengan demikian, pembinaan tenaga kerja meningkatkan kemampuan tenaga kerja untuk menyelesaikan tugas dengan lebih efisien. Ahmad Hamzah mengatakan tenaga kerja adalah orang yang bekerja, atau mencari pekerjaan dan melakukan pekerjaan

lain. Dalam kenyataannya, tenaga kerja terdiri dari dua jenis: angkatan kerja dan bukan angkatan kerja (Idri, 2015).

Tokoh penting dari ekonomi klasik adalah Adam Smith dalam Fachrizal (2016). Smith menganggap manusia sebagai komponen utama produksi yang menentukan kemakmuran negara. Dengan demikian, alam, atau tanah, tidak memiliki arti jika tidak ada sumber daya manusia yang mampu mengelolanya secara efektif untuk memberikan manfaat bagi kehidupan. Dalam ilmu ekonomi, tenaga kerja didefinisikan sebagai alat kekuatan fisik dan mental manusia yang tidak dapat dipisahkan dari manusia dan ditunjukkan melalui usaha produksi. Selain itu, tenaga kerja juga dapat didefinisikan sebagai segala sesuatu yang mengelola sumber daya alam dengan tenaga manusia. Berdasarkan sifat, kemampuan, dan kualitas, tenaga kerja dikelompokkan menjadi kelompok-kelompok khusus (Mulyadi, 2003).

#### **2.1.5.1 Klasifikasi Tenaga Kerja**

Tenaga kerja manusia dapat dibagi menjadi tiga kategori berdasarkan kualitasnya yaitu tenaga kerja terdidik adalah mereka yang menerima pendidikan formal atau non-formal, seperti guru, dokter, akuntan, dan lain-lain. Tenaga kerja terlatih adalah mereka yang memiliki keterampilan yang diperoleh melalui pengalaman dan latihan, seperti montir, tukang kayu, dan lain-lain. Tenaga kerja tidak terdidik dan tidak terlatih adalah mereka yang tidak memiliki pendidikan formal (Daniel, 2002)

Klasifikasi tenaga kerja berdasarkan umur disebut sebagai Tingkat Partisipasi Angkatan Kerja (TPAK) bervariasi berdasarkan kelompok umur.

Publikasi BPS menggunakan interval kelas lima tahun untuk membagi grup menjadi beberapa kelas. Untuk membuat variasi TPAK lebih mudah dipahami, latar belakang variasi TPAK dibagi menjadi tiga kelompok umur: 1) Usia 15 hingga 64 tahun adalah usia yang efektif dan efisien dalam melakukan pekerjaan atau aktivitas yang berkaitan dengan pembuatan barang atau jasa; dan 2) Usia 65 tahun adalah usia di mana seseorang tidak dapat lagi melakukan pekerjaan. TPAK pada usia muda biasanya sangat rendah, dengan tingkat tertinggi 30 persen. Mereka belum stabil dan belum dekat dengan pasar tenaga kerja (Menteri Ketenagakerjaan RI, 2017).

Hal ini menunjukkan bahwa ada korelasi antara pendidikan dan tinggi, rendah, dan turunnya TPAK. Ini sangat tidak konsisten dengan populasi TPAK umur prima. Pada usia ini, banyak orang percaya bahwa mereka harus bekerja karena tuntutan keluarga atau karena telah terlanjur menghabiskan waktunya untuk pekerjaan. TPAK mereka tinggi dan stabil. Menurut pasar tenaga kerja, orang berusia 65 tahun ke atas dianggap mengundurkan diri. Ini ditunjukkan oleh rendahnya TPAK pada kelompok umur ini. Gejala ini mungkin sangat nyata di negara-negara yang sedang berkembang di mana taraf kesehatan masih rendah, yang berarti bahwa orang-orang di usia ini tidak memiliki sumber daya fisik yang cukup untuk mendorong mereka untuk bekerja (Suramaini, 2014).

Menurut Sumarsono dalam Suramaini (2014), biasanya jenis pendidikan dan taraf pendidikan dianggap dapat menunjukkan kualitas tenaga kerja. Pendidikan adalah proses yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan, pengetahuan, dan kemandirian seseorang. Selain itu, hal-hal yang berkaitan dalam

diri seseorang adalah modal dasar yang diharapkan untuk sukses dalam pekerjaan. Kemampuan untuk bekerja sebanding dengan nilai aset. Pendidikan menentukan kualitas tenaga kerja, karena produktivitas mereka ditentukan olehnya. Menurut Biro Pusat Statistik, tingkat pendidikan di Indonesia adalah sebagai berikut: 1) Tidak sekolah 2) Tidak tamat sekolah dasar 3) Sekolah dasar 4) Sekolah menengah pertama umum 5) Sekolah menengah pertama kejuruan 6) Sekolah menengah atas umum 7) Sekolah menengah atas kejuruan 8) Diploma (DI, DII, dan DIII) 9) Universitas.

#### **2.1.5.2 Indikator Tenaga Kerja**

Indikator tenaga kerja menurut Suramaini (2014) dan penelitian yang dilakukan oleh Sinaga (2011) adalah kualitas pekerja, kebutuhan pekerja, produktivitas, keterampilan kerja, dan kesejahteraan. Kualitas pekerja memiliki korelasi pada kualifikasi pekerja seperti pendidikan dan pengalaman kerja. Kebutuhan pekerja memiliki korelasi pada kebutuhan yang diperlukan dalam upaya membentuk SDM yang reliabel untuk melakukan produksi barang atau jasa. Produktivitas memiliki korelasi pada tingkat optimal tenaga kerja dapat mendukung dan berperan dalam proses produksi barang atau jasa. Keterampilan kerja memiliki korelasi pada *skill* pada tenaga kerja dalam kegiatan produksi. Kesejahteraan tenaga kerja memiliki korelasi pada tingkat kebahagiaan dari tenaga kerja selama bekerja di tempat usaha.

#### **2.1.6 Pengertian Jam Kerja**

Jam kerja adalah jumlah waktu yang dihabiskan seorang pekerja untuk membuat produk. Selain faktor modal dan tenaga kerja, tingkat pendapatan juga

dapat dipengaruhi oleh waktu operasi atau jam kerja. Jam kerja adalah waktu yang digunakan untuk menjalankan suatu bisnis, dari awal hingga akhir. Jika ada penambahan jam kerja setiap minggu, hubungan antara jam kerja dan tingkat pendapatan akan menjadi efektif. Bagian dari ekonomi mikro adalah melihat jam kerja, khususnya dalam teori penawaran tenaga kerja, yang menentukan apakah seseorang bersedia bekerja untuk memperoleh penghasilan atau tidak. Ini dilakukan untuk memungkinkan peningkatan penjualan. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), “jumlah jam kerja” adalah bekerja dengan resiko kehilangan uang yang seharusnya didapatkan. Pekerja dapat memilih untuk bekerja dengan jam kerja yang panjang atau pendek, tergantung pada jumlah waktu yang digunakan (Faristin, 2018).

#### **2.1.6.1 Indikator Jam Kerja**

Indikator jam kerja, menurut Endang Purwanti (2012), adalah fleksibilitas, kebutuhan tenaga kerja, kesejahteraan, peluang, dan efisiensi. fleksibilitas waktu yaitu pengelolaan waktu yang digunakan untuk menjamin keselamatan dan kesehatan saat melakukan pekerjaan, waktu istirahat yang tepat dan keseimbangan tanggung jawab keluarga dan pekerjaan. Lama kerja, yaitu waktu yang digunakan atau dimanfaatkan untuk menyelesaikan pekerjaan dalam waktu yang telah ditentukan. Kebutuhan tenaga kerja menyangkut pada waktu optimal tenaga kerja yang dibutuhkan, kesejahteraan berkorelasi pada waktu yang digunakan untuk bekerja dibandingkan dengan waktu yang mencakup kebahagiaan seperti *family time* dan lainnya, peluang memiliki korelasi hubungan antara penggunaan waktu yang dialokasikan tenaga kerja dengan peluang peningkatan profitabilitas, dan

efisiensi berkorelasi pada waktu yang dikelola oleh tenaga kerja dalam rangka meningkatkan keuntungan usaha khususnya UMKM (Endang, 2012).

### **2.1.7 Pengertian Lama Usaha**

Menurut Wijayanti (2005) dan Kusumawardani (2014), jangka waktu yang dihabiskan oleh pengusaha untuk menjalankan usaha mereka sangat memengaruhi strategi yang dipilih dan cara untuk menjalankannya. Pengusaha yang telah bekerja lebih lama akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat untuk mengelola, memproduksi, dan memasarkan barang. Karena pengusaha yang berpengalaman akan memiliki pengalaman, pengetahuan, dan kemampuan untuk membuat keputusan dalam berbagai situasi.

Pengusaha yang lebih berpengalaman dan memiliki waktu kerja yang lebih lama secara tidak langsung akan memperoleh jaringan atau hubungan yang luas yang membantu mereka memasarkan barang dagangan mereka. Dengan melihat jumlah waktu atau jam kerja yang dihabiskan seseorang untuk melakukan pekerjaan tertentu, Anda dapat mengetahui pengalaman usaha mereka. Semakin lama seseorang melakukan kegiatan atau usaha, semakin banyak pengalamannya.

Pengalaman berusaha dapat dihasilkan oleh amannya suatu usaha. Karena pengusaha yang berpengalaman akan memiliki pengalaman, pengetahuan, dan kemampuan untuk membuat keputusan dalam berbagai situasi. Selain itu, pengusaha yang lebih lama dan memiliki lebih banyak pengalaman akan secara tidak langsung mendapatkan jaringan atau koneksi yang luas yang membantu mereka memasarkan produk mereka. Bisnis perdagangan dapat meningkatkan pendapatan karena lebih banyak relasi bisnis dan pelanggan serta pemahaman yang

lebih baik tentang selera dan perilaku konsumen (Asmie, 2008). Ini menunjukkan bahwa hubungan lama antara usaha dan pendapatan adalah positif.

#### **2.1.7.1 Indikator Lama Usaha**

Indikator lama usaha menurut penelitian yang telah dilakukan oleh Warpuah et. al (2022) menunjukan beberapa indikator yang berkorelasi dengan lama usaha seperti operasionalisasi usaha, profitabilitas, stabilitas pendapatan, strategi pemasaran, dan konsistensi usaha. Operasionalisasi usaha memiliki korelasi dengan kegiatan usaha serta kegiatan internal usaha dalam rangka menambah nilai guna suatu barang atau jasa, profitabilitas memiliki korelasi pada kemampuan pada suatu usaha menghasilkan keuntungan dengan lama usaha. Stabilitas pendapatan berkorelasi pada usaha dari UMKM dalam menjaga pemasukan sebagai *income source* demi kelancaran usaha, strategi pemasaran berkorelasi pada strategi yang dilakukan usaha khususnya UMKM dalam meningkatkan potensi terjualnya produk barang atau jasa yang diproduksi, dan konsistensi usaha merupakan indikator yang memiliki interpretasi pada lamanya berjalan usaha menjual komoditas produk tertentu selama tahun berjalan.

#### **2.1.8 Penelitian Terdahulu**

Hasil penelitian terdahulu dalam penelitian ini digunakan sebagai dasar untuk mengetahui gambaran dalam menyusun kerangka pemikiran. Disamping itu untuk mengetahui persamaan dan perbedaan dari beberapa penelitian yang ada, serta sebagai kajian umum. Selain itu, penelitian terdahulu memiliki peran sebagai referensi dan perbandingan penelitian untuk melihat aspek kebaruan dalam penelitian yang dirumuskan oleh penulis. Kebaruan yang ditemukan dalam

penelitian ini dapat menjadi *novelty* yang belum pernah diteliti. Sehingga, penelitian ini reliabel untuk dilanjutkan berdasarkan konsiderasi *novelty* yang telah ditemukan.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

Nomor	Nama Penulis dan Judul Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Deiraldi Adrino (2018) Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Kedai Kopi di Kota Malang.	Penelitian ini memiliki fokus pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM	Tempat penelitian dan variabel yang digunakan	Modal pengusaha kedai kopi dalam menjalankan usaha kedai kopi berpengaruh signifikan dan nyata terhadap pendapatan UMKM Kedai Kopi.	Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, 6(2).
2	Muhammad Rapi, Agus Riswanto, Lia Febriani (2023) Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Pada Masa Pandemi COVID-19	Penelitian ini memasukan variabel lama usaha dan tenaga kerja dalam mencari faktor-faktor penentu pendapatan	Perbedaan penelitian ini terletak pada tahun dan lokasi penelitian.	Hasil menunjukkan secara bersama-sama variabel modal, tenaga kerja, strategi pemasaran dan teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel pendapatan	Jambura <i>Economic Education Journal</i> , 5(1), 42-50.
3	Nurlaila Hanum (2017) Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima.	Penelitian ini memiliki koherensi pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan.	Lokasi penelitian dan tempat penelitian	Hasil dari penelitian ini memiliki korelasi yang signifikan pada variabel jam kerja terhadap pendapatan usaha	Jurnal Samudra Ekonomika, 1(1), 72-86. <a href="https://doi.org/10.1234/jse.v1i1.68">https://doi.org/10.1234/jse.v1i1.68</a>

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
4	Rika Putri Hidayanti dan Astuning Saharsini (2023)	Penelitian ini memiliki fokus bahasan pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pada UMKM Makanan dan Minuman Di Kabupaten Sukoharjo	Penelitian ini menggunakan lebih dari 97 sampel penelitian	Pendapatan UMKM makanan dan minuman di Kabupaten Sukoharjo tidak dipengaruhi secara signifikan oleh faktor pendidikan, pengalaman usaha, atau pencatatan akuntansi.	Akuntansi, Kewirausahaan Dan Bisnis, 8(1), 23-38. doi:10.35145/kurs.v8i1.2900
5	Warpuah, Dwi Harlini, Slamet Bambang Riono (2022)	Penelitian ini memiliki fokus dalam memberikan faktor-faktor yang memberikan dampak signifikan pada pendapatan UMKM.	lokasi dan waktu penelitian.	Penelitian ini menemukan 10 faktor yang mempengaruhi penurunan pendapatan UMKM pada masa pandemi Covid-19 di Desa Banjartma. Faktor-faktor tersebut adalah: faktor social distance, faktor PSBB, faktor bahan baku, faktor penjualan, faktor teknologi, faktor bantuan dana, faktor influencer, faktor perbankan, faktor konsumsi, dan faktor kebijakan struktural.	Jurnal Akuntansi Dan Bisnis, 2(1), 41-48.
6	Erfina Sinaga (2011)	Penelitian ini memiliki fokus yang sama yaitu mencari faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM	Memiliki fokus pada Kredit Usaha Rakyat atau (KUR)	Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel modal, kredit usaha dan tenaga kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha kecil dan menengah di Pematangsiantar.	(Doctoral dissertation, Universitas Sumatera Utara).

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
7	Tifania Arumsari dan Ismunawan (2022) Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan Di Kota Surakarta	Penelitian ini memiliki fokus pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan.	Variabel yang digunakan dengan mengikutsertakan kredit sebagai salah satu penentu peningkatan pendapatan UMKM.	Modal dan lama usaha mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM. Sementara itu kredit dan lama usaha tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Kemudian untuk variabel modal, kredit, pendidikan, lama usaha secara bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan terhadap pendapatan.	Juremi: <i>Jurnal Riset Ekonomi</i> , 1(6), 577–590. <a href="https://doi.org/10.53625/juremi.v1i6.2079">https://doi.org/10.53625/juremi.v1i6.2079</a>
8	Gestry Romaito Butarbutar, Any Widayatsari, Nobel Aqualdo (2017) Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas Di Kota Tebing Tinggi.	Penelitian ini memiliki fokus pada faktor-faktor penentu pendapatan usaha UMKM.	Penggunaan variabel dan lokasi penelitian yang dialokasikan.	Uji regresi parsial (uji t) menunjukkan bahwa variabel tenaga kerja mempunyai pengaruh paling signifikan terhadap nilai Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas Lemang Kota Tebing Tinggi	( <i>Doctoral dissertation, Riau University</i> ).
9	Ida Ayu Dwi Mithaswari dan Wayan Wenagama (2018) Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Di Pasar Seni Guwang	Persamaan penelitian ini terletak pada faktor-faktor penentu pendapatan yang dijadikan sebagai variabel dengan melihat jam kerja dan modal sebagai variabel bebas.	Lokasi yang digunakan dalam penelitian.	Modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. Sedangkan variabel jam kerja tidak berpengaruh signifikan. Variabel yang dominan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang adalah modal usaha.	E-Jurnal EP Unud, 7(2), 294-323.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
10	Tiya Ratna Sari, dan Achma Hendra Setiawan (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Batik di Kota Surakarta Tahun 2015-2019. 22)	Penelitian ini memiliki kesamaan pada variabel penelitian yang digunakan seperti modal.	Variabel independen dengan memasukan variabel edukasi.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan modal, tenaga kerja dan pendidikan terhadap pendapatan UMKM Batik di Kota Surakarta. Variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan UMKM Batik di Kota Surakarta. Variabel yang dominan mempengaruhi pendapatan UMKM Sentra Batik Kota Surakarta adalah variabel permodalan.	BISECER ( <i>Business Economic Entrepreneurs hip</i> ), 5(1), 29-38.
11	Syaiful Anwar dan Rahayu Ambarsari (2017). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kota Tarakan.	Persamaan variabel yang digunakan seperti variabel modal kerja yang digunakan.	Adanya variabel modal kerja dan lama usaha sebagai faktor penentu pendapatan UMKM.	penelitian ini menunjukkan bahwa secara bersama-sama modal, jam kerja, dan lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima Kota Tarakan.	Jurnal Ilmiah Ekonomika, 8(2), 44-57.
12	Deseptian Madyantara (2016). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Keripik Tempe Sanan Kelurahan Purwantoro Kota Malang	Persamaan penelitian ini terletak pada variabel yang digunakan yaitu modal kerja dan model regresi yang digunakan.	Penelitian ini memiliki lokasi yang berbeda dan memiliki fokus pada satu komoditas yaitu kerupuk.	Peranan sumber modal non bank yang ada pada pasar tradisional mengindikasikan sedikit banyak secara langsung telah berpengaruh terhadap pedagang tradisional dalam eksistensi berdagang dan kesehatan modal kerja.	Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB, 3(2).

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
13	Anton Sudrajat (2017) Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Muslim: Studi Pada Pedagang Sayuran Di Pasar Jagasatru Cirebon	Persamaan jurnal Anton Sudrajat dengan peneliti terletak pada substansi modal, dan pendapatan. Sedangkan perbedaannya terletak pada substansi pedagang Islam dan pengalaman	Penelitian ini fokus pada pengaruh modal dan jam kerja produksi secara Islami terhadap pendapatan petani nira kelapa di Desa Purbosari Seluma Barat Kabupaten Seluma Kota Bengkulu	Koefisien determinasi sebesar 73%, sedangkan uji F menunjukkan bahwa seluruh variabel berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang, sedangkan uji t menunjukkan bahwa variabel modal, jam dagang dan pengalaman dagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang adapun variabel sistem penjualan dan kejujuran tidak menunjukkan pengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang.	Vol. 8, no. 1, 2014, doi:10.21043/addedin.v8i1.591.
14	Ana Carolina Kolozsvar (2013) <i>Analysis of the Influence of Income Smoothing over Earnings Persistence in the Brazilian Market.</i>	Persamaan jurnal Ana Carolina Kolozsvari dengan peneliti adalah sama-sama membahas tentang pendapatan	Substansi modal dan jam kerja	Pendapatan sebagai bentuk informasi yang menjadi dasar investor, penyedia dana, dan administrator keputusan mereka.	SCICELO: Brazil. Vol.27. No. 72. DOI: 10.1590/1808-057x201602610
15	Nursyamsu (2020) Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kabonena	Penelitian ini membahas pengaruh modal kerja dan jam kerja terhadap pendapatan	Lokasi penelitian dan objek penelitian. Pedagang kaki lima di Kelurahan Kabonena	Terdapat pengaruh signifikan modal kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kelurahan Kabonena. Penelitian verifikatif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif.	Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2(1), 90-105. <a href="https://doi.org/10.24239/jiebi.v2i1.25.90-105">https://doi.org/10.24239/jiebi.v2i1.25.90-105</a>

## **2.2 Kerangka Pemikiran**

Setiap pelaku usaha pasti bertujuan untuk memperoleh pendapatan, beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah modal, tenaga kerja, jam kerja dan lama usaha. Berikut penjelasan tentang faktor yang mempengaruhi pendapatan. Modal ( $X_1$ ) adalah uang atau harta benda (barang, pabrik, kantor, dan sebagainya) yang digunakan untuk menjalankan suatu bisnis untuk mencari keuntungan, menambah kekayaan, dan sebagainya. Pada penelitian ini menggunakan satuan rupiah. Tenaga Kerja ( $X_2$ ) merupakan segala aktivitas manusia baik jasmani ataupun rohani yang dilakukan pada proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa. Jam Kerja ( $X_3$ ) adalah lama waktu bekerja dan jam kerja untuk membuat suatu produksi dari seorang pekerja. Lama Usaha ( $X_4$ ) sebagai salah satu indikator lama usaha berdiri dalam satuan tahun Tingkat Pendapatan ( $Y$ ) adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu bulan.

### **2.2.1 Hubungan Modal dengan Pendapatan**

Modal adalah barang atau uang yang digunakan bersama dengan faktor produksi dan tenaga kerja untuk memproduksi barang dan jasa baru. Modal atau biaya adalah faktor yang sangat penting bagi setiap bisnis, baik dalam skala kecil maupun besar. Faktor-faktor produksi lainnya yang memungkinkan penggunaan modal untuk memproduksi barang baru, atau dengan tujuan menghasilkan output produksi (Basu, 2003). Dengan modal yang cukup, UMKM dapat melakukan riset dan pengembangan untuk meningkatkan kualitas produk atau layanan mereka. Modal dapat digunakan untuk meningkatkan daya saing dan nilai tambah produk,

seperti penggunaan teknologi baru, pembaruan produk, atau peningkatan layanan pelanggan (Hasanah: 2017).

Sebagaimana hasil dari penelitian yang sudah dilakukan oleh Ike Wahyu Nurfiana (2015), Gonibala *et. al* (2019), Setiaji *et. al* (2018), Dewi dan Utari (2014) menyatakan bahwa modal berpengaruh terhadap pendapatan. Meskipun, dalam penelitian Gonibala *et. al* (2019) terjadi pengaruh negatif akibat pengeluaran modal pada suatu perusahaan mempengaruhi pendapatan perusahaan itu sendiri.

### **2.2.2 Hubungan Tenaga Kerja dengan Pendapatan**

Menurut UU Pokok Ketenagakerjaan No. 14 Tahun 1969, tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik dalam hubungan kerja maupun di luar hubungan kerja untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Hubungan antara tenaga kerja dan pendapatan usaha sangat penting. Pertama, tenaga kerja yang terampil dan produktif dapat meningkatkan efisiensi produksi. UMKM dengan tim yang terlatih dengan baik dapat meningkatkan output produksi dalam waktu yang lebih singkat, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan karena mereka dapat memenuhi permintaan pasar dengan lebih baik. Kedua, tenaga kerja yang berkualitas juga membantu inovasi dan meningkatkan kualitas produk atau layanan. Ini dapat meningkatkan daya saing UMKM di pasar dan pada gilirannya meningkatkan pendapatan dengan menarik lebih banyak pelanggan atau meningkatkan loyalitas pelanggan saat ini (Asmie, 2008).

Sebagaimana hasil dari penelitian yang sudah dilakukan oleh Erwin Fahmi (2016), Sudirman dan Putra (2015), Polandos *et. al* (2019), Nayaka dan Kartika

(2018), dan Astari dan Setiawina (2016) menyatakan bahwa variabel tenaga kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan usaha. Meskipun pada penelitian yang dilakukan oleh Sudirman dan Putra (2015) tenaga kerja digunakan sebagai variabel moderasi.

### **2.2.3 Hubungan Jumlah Tenaga Kerja dengan Pendapatan**

Tenaga kerja mampu mempengaruhi pendapatan usaha dikarenakan tenaga kerja merupakan suatu faktor penting terciptanya suatu produk. Hubungan jumlah tenaga kerja telah dikemukakan oleh beberapa peneliti terdahulu, dalam penelitian yang dilakukan oleh Artini (2019), jumlah tenaga kerja UMKM dianalisis dalam hubungannya dengan pendapatan UMKM. Dalam penelitian tersebut menemukan bahwa jumlah tenaga kerja UMKM berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM. Selain itu, dalam penelitian yang dilakukan oleh Zenda dan Suparno (2017), jumlah tenaga kerja UMKM dianalisis dalam hubungannya dengan pertumbuhan ekonomi. Dalam penelitian tersebut, menemukan jumlah tenaga kerja UMKM berpengaruh terhadap pertumbuhan ekonomi.

### **2.2.4 Hubungan Jam Kerja dengan Pendapatan**

Jam kerja adalah waktu yang digunakan untuk menjalankan suatu bisnis, dari awal hingga akhir. Jika ada penambahan jam kerja setiap minggu, hubungan antara jam kerja dan tingkat pendapatan akan menjadi efektif. Kegiatan produksi dan akhirnya pendapatan dapat sangat dipengaruhi oleh hubungan antara jam kerja dan pendapatan usaha pada UMKM. Pertama, peningkatan jam kerja yang efektif dapat meningkatkan output produksi karena UMKM dapat meningkatkan produksi barang atau layanan yang mereka tawarkan dengan waktu yang dihabiskan untuk

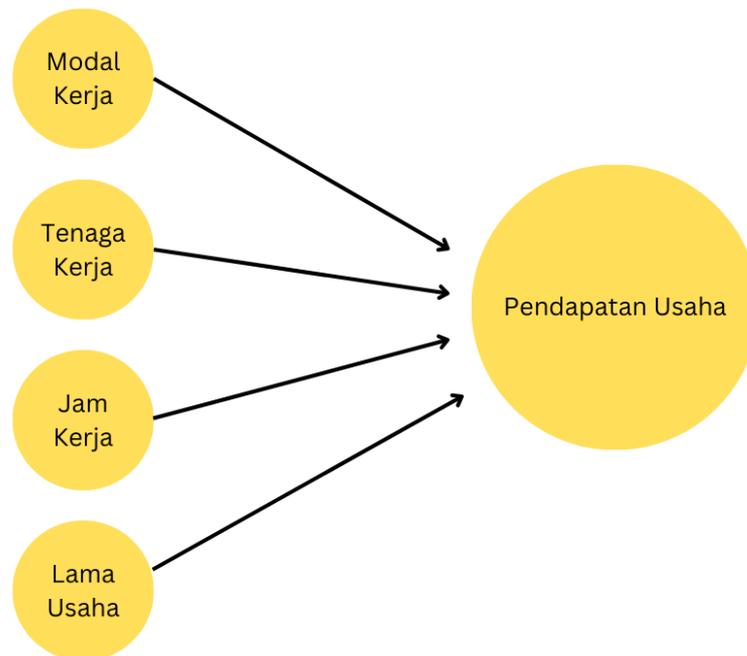
operasional bisnis. Ini dapat meningkatkan jumlah produk yang dihasilkan atau layanan yang diberikan, yang secara langsung berdampak pada peningkatan potensi pendapatan.

Sebagaimana hasil dari penelitian yang sudah dilakukan oleh Hastuti Wiji, (2015), Firdausa dan Arianti (2012), Prihatminingtias (2019), Priyandika dan Woyanti (2015), Husaini dan Fadhlani (2017) menyatakan bahwa tenaga kerja secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan.

### **2.2.5 Hubungan Lama Usaha dengan Pendapatan**

Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya (Asmie, 2008). Dalam konteks lama usaha terhadap pendapatan usaha pada UMKM, lamanya usaha dapat berdampak positif pada pendapatan usaha. Pengalaman dan pengetahuan yang luas yang dihasilkan oleh lamanya usaha memungkinkan pemilik UMKM untuk membuat keputusan yang lebih baik, mengelola risiko dengan lebih baik, dan menemukan peluang yang mungkin terlewatkan oleh bisnis yang lebih baru. Kualitas produk atau layanan dapat meningkat seiring berjalannya waktu, membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan.

Sebagaimana hasil dari penelitian yang sudah dilakukan oleh Faristin Firdausiyah (2018), Marfuah dan Hartiyah (2019), Firdausa dan Arianti (2012), dan Vijayanti (2016) menyatakan bahwa lamanya seseorang berdagang akan berpengaruh terhadap besar kecilnya tingkat pendapatan yang akan diterima.



**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran**

### **2.3 Hipotesis**

Berdasarkan kerangka pemikiran, maka hipotesis yang dapat diinterpretasikan adalah sebagai berikut:

1. Diduga secara parsial variabel modal kerja, tenaga kerja, jam kerja, dan lama usaha berpengaruh positif terhadap variabel pendapatan usaha UMKM di Kelurahan Sukamulya, Kota Tasikmalaya
2. Diduga secara bersama-sama variabel modal kerja, tenaga kerja, jam kerja, dan lama usaha berpengaruh terhadap variabel pendapatan usaha UMKM di Kelurahan Sukamulya, Kota Tasikmalaya