

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA TEORI DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

Pada bab ini akan disajikan tinjauan pustaka yang melandasi kerangka pemikiran pengajuan hipotesis. Penulisan ini akan disajikan sebagai berikut, yang pertama yaitu tinjauan pustaka guna memaparkan konsep dasar dari variabel yang diteliti, yang kedua yaitu penelitian terdahulu. Setelah itu membahas mengenai kerangka berpikir yang menjelaskan tentang model dan variabel yang diteliti.

2.1.1 Industri

Menurut UU RI No. 03 tahun 2014 industri merupakan kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, atau barang jadi menjadi barang yang bernilai ekonomis yang lebih tinggi untuk penggunaannya, termasuk jasa industri.

Dalam ekonomi makro industri merupakan suatu proses produksi yang dilakukan oleh suatu perusahaan dalam menciptakan dan menghasilkan produk yang memiliki nilai tambah. Sedangkan dalam ekonomi mikro industri merupakan sekumpulan perusahaan yang melakukan kegiatan sejenis atau menghasilkan barang-barang homogen (Julianto, F.T, 2016).

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), industri adalah suatu proses perubahan bahan dasar menjadi barang jadi atau dari barang yang kurang nilainya menjadi lebih tinggi nilainya dengan maksud sebagian atau seluruh hasilnya untuk dijual atau memperoleh pendapatan atau keuntungan.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), perusahaan atau usaha industri adalah suatu unit (kesatuan) usaha yang melakukan kegiatan ekonomi, bertujuan menghasilkan barang atau jasa, terletak pada suatu bangunan atau lokasi tertentu, dan mempunyai catatan administrasi tersendiri mengenai bangunan atau lokasi tertentu, dan mempunyai catatan administrasi tersendiri mengenai produk dan struktur biaya serta ada seorang atau lebih yang bertanggung jawab atas usaha tersebut.

Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa industri adalah suatu bidang yang mengolah bahan hasil bumi sehingga terciptanya suatu barang yang bernilai dan memiliki nilai jual yang tinggi dengan maksud untuk menjualnya dan memperoleh keuntungan serta menjadikan barang yang bermanfaat bagi yang menggunakannya.

Perusahaan industri dapat digolongkan menjadi empat golongan berdasarkan jumlah tenaga kerja, yaitu industri besar, industri sedang, industri kecil, dan industri rumah tangga, dengan penjelasan sebagai berikut:

1. Industri besar

Industri besar yaitu industri dengan jumlah tenaga kerja lebih dari 100 orang. Industri besar memiliki nilai investasi > Rp 5.000.000.000 diluar tanah dan bangunan usaha. Ciri industri besar adalah memiliki modal besar yang dihimpun secara kolektif dalam bentuk pemeliharaan saham, tenaga kerja harus memiliki keterampilan khusus, dan pemimpin perusahaan dipilih melalui uji kemampuan kelayakan (*fit and profer test*).

2. Industri sedang

Industri sedang yaitu industri yang menggunakan tenaga kerja sekitar 20 sampai 99 orang. Industri sedang memiliki nilai investasi Rp 200.000.000 – Rp 5.000.000.000 diluar tanah dan bangunan. Ciri industri sedang memiliki modal yang cukup atau sedang sampai besar, sedangkan tenaga kerja yang memiliki keterampilan tertentu dan pimpinan perusahaan yang memiliki kemampuan manajerial tertentu.

3. Industri kecil

Industri yang jumlah karyawan atau tenaga kerja berjumlah antara 5 – 19 orang. Industri kecil memiliki nilai investasi < Rp 200.000.000 diluar tanah dan bangunan. Modal relatif kecil karena modal disediakan oleh seorang pemilik atau sekelompok kecil pemilik modal, tenaga kerjanya berasal dari lingkungan sekitar atau masih ada hubungan saudara.

4. Industri Rumah Tangga

Industri yang memiliki jumlah karyawan atau tenaga kerja berjumlah antara 1 – 4 orang. Modal yang digunakan relatif kecil biasanya menggunakan modal sendiri. Serta tenaga kerjanya berasal dari dalam keluarga sendiri atau lingkungan sekitar.

Menurut Kementrian Perindustrian dan Perdagangan, industri nasional Indonesia dikelompokkan menjadi tiga golongan besar, yaitu :

1. Industri dasar yang meliputi kelompok industri mesin dan logam besar dan kelompok kima dasar. Industri mesin dan logam dasar meliputi

industri mesin pertanian, elektronik, besi baja, tembaga, aluminium dan sebagainya.

2. Industri kecil yang meliputi antara lain industri pangan (makan, minuman, dan tembakau), industri sandang dan kulit (tekstil, pakaian jadi, barang jadi, barang dari kulit), industri kimia dan bahan bangunan (industri kertas, percetakan, penerbitan, barang-barang karet plastik dan lain-lain), industri logam (mesin-mesin listrik, alat-alat ilmu pengetahuan dan barang-barang dari logam dan sebagainya).
3. Industri hilir yaitu kelompok aneka industri yang meliputi industri yang mengolah sumber daya hutan, industri yang mengolah pertambangan, industri hasil pertanian dan sebagainya.

2.1.2 Industri Kreatif

Definisi industri kreatif menurut Departemen Perdagangan republik Indonesia tahun 2007 adalah industri yang berasal dari pemanfaatan kreativitas, keterampilan serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan melalui penciptaan dan pemanfaatan daya kreasi dan daya cipta individu tersebut. Dalam buku Rencana Pengembangan Ekonomi Kreatif Indonesia 2009 dijelaskan bahwa salah satu faktor yang memiliki peran signifikan dalam ekonomi kreatif adalah sumber daya manusia yang kreatif.

Department of Culture, Media, and Sport (DCMS) mendefinisikan Industri Kreatif sebagai berikut: *“creative industries as those industries which have their origin in individual creativity, skill & talent, and which have potential for wealth and job creation through the generation and exploitation of intellectual property*

and content” (Creative Industries Task force, 1998). Dalam terjemahan bebas dapat dikatakan bahwa industri kreatif adalah industri yang memiliki originalitas tersendiri dalam hal kreativitas individual, bakat dan kemampuan, yang mana memiliki potensi ekonomi dan penciptaan lapangan kerja melalui eksplorasi konten kreatif dan hak cipta dari produk-produk kreatif yang dikembangkan oleh sumber daya manusia kreatif.

Menurut Simatupang 2008 dalam Fitriana, A.N (2014), menyatakan bahwa industri kreatif merupakan industri yang mengandalkan talenta, keterampilan, dan kreatifitas yang merupakan elemen dasar setiap individu. Unsur utama industri kreatif adalah kreativitas, keahlian, dan talenta yang berpotensi meningkatkan kesejahteraan melalui penawaran kreasi intelektual.

2.1.3 Modal

2.1.3.1 Pengertian Modal

Menurut Munawir (2004) Modal merupakan hak atau bagian yang dimiliki oleh pemilik perusahaan yang ditunjukkan pos modal (modal saham) surplus dan laba yang ditahan kelebihan aktiva perusahaan terhadap seluruh hutang-hutangnya.

Menurut Kasmir (2010) modal kerja diidentifikasi sebagai modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu yang pendek. Atau dengan kata lain modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar

lainnya, biasanya modal kerja yang digunakan untuk beberapa kali kegiatan dalam satu periode.

Menurut Lawrence J. Gitman yang sudah menulis buku berjudul *Fundamental of Investing* (1996) dan *Principles of Manegerial Finance* (2000), menjelaskan pengertian modal sebagai pinjaman untuk jangka waktu yang panjang yang dimiliki oleh sebuah perusahaan.

2.1.3.2 Manfaat Modal

Manfaat modal menurut keperluan kepentingan pembelajaran terdiri dari:

1. Mempermudah pendirian usaha baru

Salah satu kesulitan dalam pendirian usaha baru adalah adanya kesulitan memperoleh modal. Dengan adanya modal ventura, kendala dapat dihilangkan.

2. Membantu perkemangan perkembangan perusahaan

Perusahaan yang sedang mengadakan ekspansi membutuhkan dana yang besar dan dana ini tidak terlalu tersedia secara cukup. Modal ventura dapat mengatasi kesulitan ini dengan keikutsertaannya dalam permodalan perusahaan.

3. Meningkatkan Investasi

Dalam sebuah ekonomi yang sedang berkembang sangat dibutuhkan investasi. Dengan adanya pendiri usaha baru yang dipermudah oleh modal ventura tingkat investasi akan meningkat.

4. Memperlancar alih teknologi

Teknologi yang dimiliki oleh perusahaan belum tentu teknologi yang terbaik sementara untuk memperoleh teknologi yang terbaik tersebut dibutuhkan dana yang cukup besar. Modal ventura berfungsi membantu mendapatkan teknologi tersebut dengan memberikan suntikan dana bagi perusahaan tersebut.

2.1.3.3 Jenis Modal

2.1.3.3.1 Modal Kerja

Setiap perusahaan membutuhkan modal kerja untuk membelanjai operasi sehari-hari, misalnya untuk pembelian bahan mentah, membayar gaji karyawan, dan lain sebagainya, dimana modal yang dikeluarkan itu diharapkan dapat kembali masuk kedalam perusahaan dalam waktu pendek melalui hasil penjualan produk tersebut agar segera keluar lagi untuk membiayai operasi selanjutnya. Dengan demikian maka dana tersebut akan terus berputar setiap periode selama hidup perusahaan.

Riyanto (2011) modal kerja adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk operasi perusahaan dalam satu periode meliputi kas, persediaan barang, piutang, depresiasi bangunan dan depresiasi mesin.

2.1.3.3.2 Modal Tetap

Modal tetap (*fixed capital*), yaitu modal yang dapat digunakan untuk proses produksi dalam jangka waktu yang lama, beberapa kali proses faktor produksi. Modal tetap digunakan untuk jangka panjang dan digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. penggunaan utama modal ini adalah untuk membeli aktiva seperti bangunan, mesin, peralatan, kendaraan serta

inventaris lainnya. modal tetap merupakan bagian terbesar komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pertama kali saat perusahaan didirikan.

2.1.4 Tenaga Kerja

Berdasarkan UU No. 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan yang dimaksud dengan tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Penduduk usia kerja menurut Badan Pusat Statistik (2008) dan sesuai dengan yang disarankan oleh *International Labor Organization* (ILO) adalah penduduk usia 15 tahun keatas yang dikelompokkan ke dalam angkatan kerja dan bukan angkatan kerja.

Menurut Mulyadi (2003) menyatakan bahwa tenaga kerja adalah produk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah penduduk dalam suatu Negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktifitas tersebut. BPS (Badan Pusat Statistik) membagi tenaga kerja (*employed*) atas 3 macam, yaitu :

1. Tenaga kerja penuh (*full employed*), adalah tenaga kerja yang mempunyai jumlah jam kerja > 35 jam dalam seminggu dengan hasil kerja tentu sesuai dengan uraian tugas.
2. Tenaga kerja tidak penuh atau setengah pengangguran (*under employed*), adalah tenaga kerja dengan jam kerja < 35 minggu.
3. Tenaga kerja yang belum bekerja atau sementara tidak bekerja (*unemployed*), adalah tenaga kerja dengan jam kerja $0 > 1$ jam per minggu.

Menurut simanjuntak (2001), tenaga kerja mencakup penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan dan melakukan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Pencari kerja, bersekolah, dan mengurus rumah tangga walaupun tidak bekerja, tetapi mereka secara fisik mampu dan sewaktu-waktu dapat ikut bekerja.

2.1.5 Pendidikan

Pada umumnya orang yang mempunyai pendidikan formal maupun informal yang lebih tinggi akan mempunyai wawasan yang lebih luas. Pendidikan yang bersifat formal dan tidak formal. Bersifat formal apabila peningkatan kecakapan itu dilakukan dalam lingkungan khusus (misalnya sekolah) dan tidak formal apabila kecakapan itu diperoleh lewat pengalaman kehidupan atau belajar sendiri dari lingkungan. Namun apabila dihubungkan dengan fenomena lain (misalnya omset penjualan) maka yang digunakan adalah tingkat pendidikan formal sebab yang diperoleh lewat pengalaman kehidupan atau lingkungan susah ditentukan besarnya, kecuali dijadikan variabel tersendiri berupa pengalaman. Tujuan dari pendidikan tersebut yaitu meningkatkan kecakapan seseorang.

Namun tujuan pendidikan itu dapat pula dirinci lebih lanjut. Menurut Djumramjah (2004) tujuan pendidikan itu menciptakan integritas atau kesempurnaan pribadi. Integritas itu menyangkut jasmaniah, intelektual, emosional, dan etis. Mangkunegara (2003) bahwa agar manusia itu berguna untuk pembangunan maka orang tersebut haruslah memiliki karakter: jujur, disiplin, kerja keras, patuh pada nilai-nilai yang berlaku pada masyarakat. Pendidikan apabila disertai dengan karakter yang baik semestinya selain menciptakan

berbagai manfaat sosial lainnya juga mampu meningkatkan pendapatan anak didik. Hal ini tidak lain karena kegiatan mengikuti pendidikan membutuhkan biaya dan pengorbanan waktu atau kehilangan kesempatan memperoleh pendapatan dengan segera.

Berdasarkan teori diatas, dapat disimpulkan bahwa hal ini berarti tujuan pendidikan itu sangat luas karena menyangkut perbaikan sikap dan perilaku anak didik. Manfaatnya terkait dengan seluruh kehidupan manusia itu sendiri baik sebagai pribadi maupun anggota masyarakat. Namun salah satu manfaat yang tidak dapat diabaikan adalah harapan bahwa peningkatan pendidikan akan menghasilkan peningkatan pendapatan di kemudian hari.

2.1.6 Lama Usaha

Lama usaha adalah lamanya seorang pengusaha atau pedagang menjalankan usahanya. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan karena lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya atau keahliannya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Selain itu, keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil di jaring (Asmie, 2008). Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkat pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011).

Faktor yang penting lainnya dalam menjalani usaha adalah lama usaha. Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya (Firdausa, 2013)

Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini (Asmie, 2008). Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 1994). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011).

2.1.7 Omset Penjualan

Menurut Sodikin (2015) Laba Kotor (*Contribution Margin*) merupakan selisih antara hasil penjualan dan seluruh komponen beban variabel (Produksi, administrasi, dan penjualan).

Menurut Chaniago (2004) memberikan pendapat tentang omset penjualan adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu.

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan omset penjualan adalah jumlah uang yang diterima dari hasil suatu masa jual, uang yang didapatkan tersebut belum dikurangi harga pokok produksi dan biaya-biaya oprasional perusahaan.

2.1.8 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti (Tahun) dan Judul	Persamaan Variabel	Perbedaan Variabel	Hasil Penelitian	Sumber
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Rusma Rizal, Romidon Hidayat, Ica Handika (2017) Analisis Bauran Pemasaran terhadap Omzet Penjualan Pada PT. gaudi Dwi Laras Cabang Palembang	Omzet Penjualan	Bauran Pemasaran, Faktor internal dan Eksternal	Faktor yang paling mempengaruhi penyebab penurunan omzet penjualan pada PT. Gaudi Dwi Laras adalah faktor ektern yang terdiri dari beberapa indicator selera konsumen (27,29%), barang pengganti (27,75%), persaingan (23,29%), batang (34,73%), persediaan bahan baku (52,22%), teknologi (13,05%).	Jurnal Adminika Volume 3. No. 2, Juli-desember 2017 ISSN : 2442-3343
2	Romauli Nainggolan (2016) Gender, Tingkat Pendidikan Dan Lama Usaha Sebagai Determinan Penghasilan UMKM Kota Surabaya	Tingkat pendidikan, Lama Usaha	Perbedaan Gender, UKM di Surabaya	Menunjukkan bahwa perbedaan gender secara signifikan mempengaruhi pendapatan dari UKM. Tapi tingkat pendidikan dan usia bisnis tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan UKM.	KINERJA, Volume 20, No. 1, Th. 2016: Hal. 1-12
3	Mailina, Diana Hayati (2017) PEngaruh Baturan Promosi Terhadap Omset PENjualan Produk Kerajinan Purun di Kabupaten	Omset Penjualan	Bauran Promosi, Volume Penjualan	Menunjukkan bahwa bauran promosi berpengaruh positif terhadap omset penjualan. Variable bauran promosi yang paling dominan adalah variable hubungan masyarakat	DINAMIKA EKONOMI Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol.10 No 1 Maret 2017

	Hulu Sungai Utara			(x5) yang memiliki nilai koefisien b paling besar yaitu sebesar 0,134.	
4	I Putu Danendra Putra, I Wayan Sudirman (2015) Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan dengan Lama Usaha sebagai Variabel Moderating	Modal, Tenaga Kerja, LamaUsaha	Pendapatan	Secara parsial dan simultan modal, tenaga kerja dan lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan dan lama usaha merupakan variabel moderating yang memperkuat pengaruh modal dan tenaga kerja terhadap pendapatan.	E-Jurnal EP Unud, 4[9]: 1110-1139 ISSN: 2303-0178
5	Asep Dana Saputra, Rahman Nurmala, Andhika Prayoga Cakrawala (2018) Penerapan Strategi Pemasaran 8P Terhadap Peningkatan Omset Penjualan Pada Warung Marso Malang	Omset Penjualan	Strategi Pemasaran, 8P, Kepuasan Pelayanan	Menunjukkan strategi pemasaran 8P mempunyai pengaruh signifikan terhadap peningkatan omset Warung Marso Malang.	Jurnal Eksekutif Volume 15 No. 1 Juni 2018
6	Khasan Setiaji, Ana Listia Fatuniah (2018) Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi	Modal, Lama Usaha	Lokasi, Pendapatan	Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal, lama usaha dan lokasi terhadap pendapatan pedagang pasca relokasi Pasar Johar di Kota Semarang.	
7	Rusmusi IMP, Afrah Nabila Maghfira (2018) Pengaruh	Modal, Lama Usaha	Jam kerja, Pendapatan, Pedagang Ikan Hias	Modal, jam kerja dan pengalaman bisnis memilikipengaruh terhadap pendapatan	Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi

	Modal, Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Ikan Hias Mina Restu Purwokerto Utara			penjual.	(JEBA) Volume 20 Nomor 04 Tahun 2018
8	Analisis Bauran Pemasaran Terhadap Omset Penjualan pada PT. Gaudi Dwi Laras Cabang Palembang	Omset Penjualan	Bauran Pemasaran, Faktor internal, dan eksternal	Faktor yang paling mempengaruhi penyebab penurunan omset penjualan pada PT. Gaudi Dwi Laras adalah faktor ektern yang terdiri dari beberapa indicator selera konsumen. Berdasarkan Analisa data disimpulkan secara keseluruhan faktor penyebab penurunan omset penjualan pada PT. Gaudi Dwi Laras adalah faktor eksternal.	Jurnal Adminika Volume 3. No. 2, Juli-Desember 2017 ISSN : 2442-3343
9	Ni Putu Sri Yuniartini (2013) Pengaruh Modal, Tenaga Kerja dan teknologi Terhadap Produksi Industri Kerajinan Ukiran Kayu di Kecamatan Ubud	Modal, Tenaga Kerja	Teknologi, Produksi	Menunjukkan secara serempak modal, tenaga kerja dan teknologi berpengaruh signifikan terhadap produksi industri kerajinan ujiran kayu di Kecamatan Ubud Kabupaten Gianyar	E-Jurnal EP Unud, 2 (2): 95-101 ISSN: 2303-0178
10	Herman (2020) Pengaruh Modal, Lama Usaha, dan Jam Kerja Terhadap	Modal, Lama Usaha, Omzet Penjualan	Jam Kerja	Menunjukkan bahwa secara parsial variabel-variabel yang signifikan mempengaruhi omzet	Jurnal Penelitian Ekonomi (JPE), 1 (1), 2020, Hal: 1-

	Omzet Penjualan Pedagang Kios di Pasar Tradisional Tarowang Kabupaten Jeneponto			penjualan pedagang kios di Pasar Tradisional Tarowang adalah modal (x1), dan Lama Usaha (X2).	10
11	Hermin Nainggolan, siti Patimah Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja dan Biaya Overhead pabrik Terhadap Omset Penjualan pabrik Roti Gembung Kota Raja KM. 3 Balikpapan Kalimantan Timur	Omset Penjualan	Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead	Variabel biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik secara parsial memiliki pengaruh dominan dan signifikan terhadap omset penjualan pabrik-pabrik roti gembung Kota Raja Km. 3 Balikpapan	Jurnal Akuntansi dan Keuangan Methodist Volume 4 No. 1 2020, 32-59 eISSN: 2599-1175 ISSN: 2599-0136
12	Saefudin Zuhdi, Morita dan Rini Syarif (2016) Pengaruh Biaya Promosi dan Tingkat Harga Terhadap Tingkat Omset Penjualan Pada PT Indofood Sukses Makmur TBK	Omset Penjualan	Biaya Promosi, Tingkat Harga	Perusahaan harus meningkatkan promosi. Kampanye melalui media massa, terutama di televise karena konsumen dengan cepat dipengaruhi oleh iklan di tv. Meskipun Indofoof adalah perusahaan terkenal, seharusnya tidak menerima promosi begitu saja karena dapat mempengaruhi omset penjualan menurun.	Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan Vol. 4 bNo. 2 2016 Pg. 069-130 STIE Kesatuan ISSN 2337-7860

2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut sekaran dalam sugiyono (2016) menyatakan bahwa “kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori hubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting”.

Sedangkan menurut Nurdin dan Hartati (2019) menjelaskan bahwa “kerangka berfikir atau kerangka pemikiran adalah dasar pemikiran dari penelitian yang disintesis dari fakta-fakta, observasi dan kajian kepustakaan. Oleh karena itu kerangka berfikir memuat teori, dalil atau konsep-konsep yang akan dijadikan dasar penelitian”.

Mengacu pada teori yang ada, garis besar penelitian ini yaitu melihat pengaruh antara modal, tenaga kerja, pendidikan, dan lama usaha terhadap omset penjualan kerajinan anyam pandan di kampung kreatif Sukaruas Desa Sukaraja Kecamatan Rajapolah Kabupaten Tasikmalaya melalui analisis data sebagaimana dapat dilihat dari kerangka teori.

2.2.1 Hubungan Modal terhadap Omset Penjualan

Bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar modal merupakan salah satu faktor yang sangat penting yang dapat menentukan tingkat produksi dan juga pendapatan. Modal merupakan faktor penentu yang menjadikan usaha kita akan dibangun menjadi usaha yang berskala besar atau kecil.

Menurut (Suparmoko, 1986) modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan.

Tujuan aktifitas berjualan adalah untuk mendapatkan omset dari hasil usaha, besar kecilnya omset yang diperoleh di aktifitas berdagang dipengaruhi oleh besar kecilnya modal kerja yang dikeluarkan.

Omset penjualan diterima oleh pedagang/perusahaan sangat tergantung dari kepemilikan modal. Semakin besar modal atau faktor produksi yang dimiliki maka cenderung omset penjualan yang diterima juga semakin tinggi.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Herman (2020), yang menyatakan bahwa modal berpengaruh signifikan terhadap omset penjualan.

2.2.2 Hubungan Tenaga Kerja terhadap Omset Penjualan

Sumber daya manusia memegang peranan yang sangat penting, sebab dengan tidak adanya tenaga kerja atau karyawan yang profesional atau kompetitif, perusahaan tidak dapat melakukan aktifitasnya secara maksimal meskipun semua peralatan modern yang diperlukan telah tersedia. Di dalam ekonomi sumber daya manusia memberikan perhatian pada struktur upah (termasuk upah minimal) dan serikat kerja salah satunya adalah omset penjualan. Dimana struktur omset penjualan akan mempengaruhi pertumbuhan perekonomian. Ketika para tenaga kerja mempunyai *skill* dan kualitas yang baik dalam pekerjaannya, maka akan menghasilkan produksi yang baik. Sehingga jika kualitas produk sudah baik dan dipercaya masyarakat maka akan menarik minat pembeli sehingga ketika penjualan produk meningkat akan memberikan pengaruh terhadap omset penjualan. Case dan Fair (2007) mengatakan bahwa kuantitas output yang diproduksi oleh perusahaan bergantung pada nilai yang dikenakan pasar pada produk perusahaan. Ini berarti bahwa permintaan input bergantung

pada permintaan output yang memakai sumber daya tersebut untuk produksinya. Apabila permintaan hasil produksi perusahaan meningkat, maka produsen cenderung untuk menambah kapasitas produksinya. Untuk maksud tersebut, produsen akan menambah penggunaan tenaga kerjanya (Sumarsono, 2003). Dengan demikian tenaga kerja berpengaruh terhadap omset penjualan karena semakin baik *skill* dan keterampilan tenaga kerja maka semakin baik juga produk yang dihasilkannya. Hal tersebut membuat hasil produksi yang naik dan juga omset penjualan yang akan naik pula.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Febriyanti, M. Umar, dan Suhel (2005) menyatakan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif terhadap omset penjualan.

2.2.3 Hubungan Pendidikan terhadap Omset Penjualan

Berkaitan dengan kualitas sumber daya manusia sebagai pelaksana pembangunan, sumber daya manusia yang memiliki pendidikan yang tinggi diharapkan mampu menggerakkan roda pembangunan ke depan. Setiap tambahan satu tahun sekolah berarti, disatu pihak meningkatkan kemampuan kerja dan tingkat penghasilan seseorang, akan tetapi di pihak lain menunda penerimaan penghasilan selama satu tahun untuk mengikuti sekolah tersebut dan berharap untuk meningkatkan penghasilan dengan peningkatan pendidikan (Simanjuntak, 2007). Pendidikan pelaku usaha akan berpengaruh terhadap omset penjualan dengan asumsi dasar *Human Capital* yang dikemukakan oleh Simanjuntak (2011), yang menyatakan bahwa seseorang dapat meningkatkan penghasilan melalui

peningkatan pendidikan. Dengan semakin tinggi tingkat pendidikan maka akan semakin meningkat pula penghasilannya.

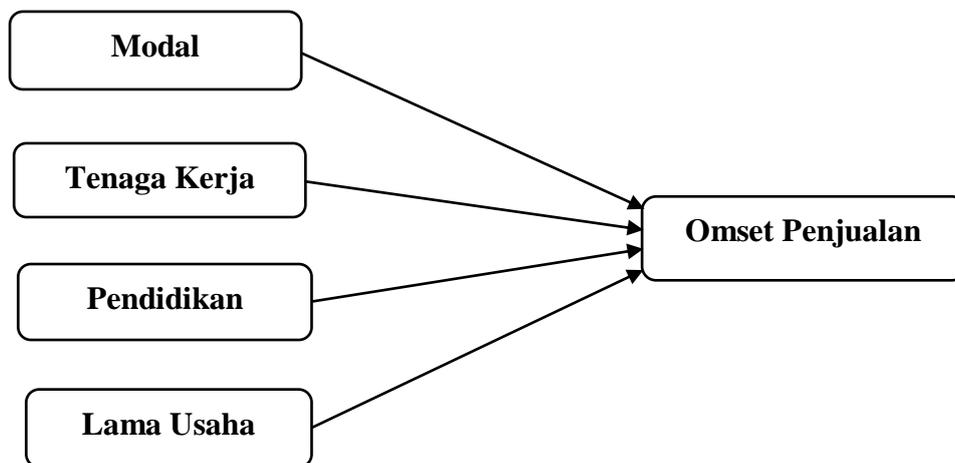
Jika seseorang memiliki pendidikan yang cukup maka seseorang tersebut akan mempunyai strategi yang matang dalam mencari target pasar. Juga mempunyai cara untuk mengembangkan inovasi agar lebih kreatif dalam produksi sehingga semakin banyak inovasi yang dikembangkan maka akan semakin banyak produk yang lebih kreatif dan berkualitas dihasilkan.

2.2.4 Hubungan Lama Usaha terhadap Omset Penjualan

Lama usaha mempengaruhi omset penjualan para pelaku usaha sesuai dengan penelitian yang dilakukan Asmie (2008) dan Firdausa (2012), yang membuktikan lama usaha memiliki pengaruh besar terhadap pendapatan pedagang. Semakin lama menekuni bidang usaha akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi omset penjualan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/keahliannya). Sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Faktor lama usaha juga mempengaruhi pendapatan karena semakin lama seseorang melakukan usahanya maka akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya, karena pelaku usaha memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam

kondisi dan keadaan apapun. Selain itu seseorang yang lebih lama melakukan usahanya akan semakin memiliki relasi atau pelanggan yang lebih banyak.

Sejalan dengan penelitian Herman (2020) bahwa lama usaha berpengaruh signifikan terhadap omset penjualan.



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

1. Diduga secara parsial Modal, Tenaga Kerja, Pendidikan, Lama Usaha berpengaruh positif terhadap Omset Penjualan pada UMKM Kerajinan Anyam Pandan di Kampung Kreatif Sukaruas Desa Sukaraja Kecamatan Rajapolah.
2. Diduga secara bersama-sama Modal, Tenaga Kerja, Pendidikan, Lama Usaha berpengaruh terhadap Omset Penjualan pada UMKM Kerajinan Anyam Pandan di Kampung Kreatif Sukaruas Desa Sukaraja Kecamatan Rajapolah.

