

SKRIPSI

ANALISIS DETERMINAN PENDAPATAN UMKM DI SULAWESI SELATAN

MUHAMMAD MALFIN MALIK



**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

SKRIPSI

ANALISIS DETERMINAN PENDAPATAN UMKM DI SULAWESI SELATAN

**Sebagai salah satu persyaratan untuk
memperoleh gelar Sarjana Ekonomi**

Disusun dan diajukan oleh :

**MUHAMMAD MALFIN MALIK
A11115333**



Kepada

**DEPARTEMEN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2022**

SKRIPSI

ANALISIS DETERMINAN PENDAPATAN UMKM DI SULAWESI SELATAN

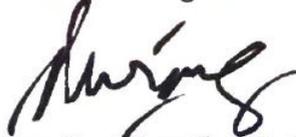
disusun dan diajukan oleh :

MUHAMMAD MALFIN MALIK
A11115333

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi

Makassar, 13 Juni 2022

Pembimbing I

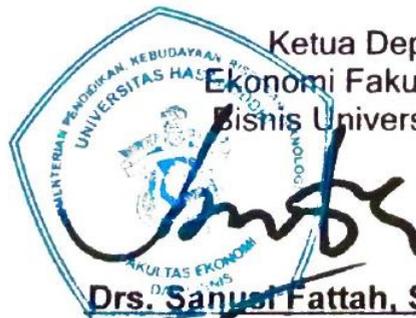


Dr. Nur Dwiana Sari Saudi, SE., MSi., CWM®.
NIP. 19770119 200801 2 008

Pembimbing II



Fitriwati Djam'an, S.E., M.Si.
NIP. 19800821 200501 2 002



Ketua Departemen Ilmu
Ekonomi Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Universitas Hasanuddin

Drs. Sanusi Fattah, SE., M.Si., CESF., CWM®
Nip 19690413 199403 1 003

SKRIPSI

ANALISIS DETERMINAN PENDAPATAN UMKM DI SULAWESI SELATAN

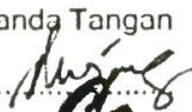
disusun dan diajukan oleh

MUHAMMAD MALFIN MALIK
A11115333

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal 13 Juni 2022 dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,

Panitia Penguji

No. Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1. Dr. Nur Dwiana SariSaudi, SE., MSi., CWM [®] .	Ketua	1. 
2. Fitriwati Djarm'an, S.E., M.Si	Sekretaris	2. 
3. Dr. Anas IswantoAnwar, SE., MA., CWM [®] .	Anggota	3. 
4. Dr. Retno Fitrianti, SE., M.Si., CWM [®] .	Anggota	4. 



Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin

Dr. Sanusi Fattah., SE., M.Si., CSF., CWM[®]

Nip : 19690413 1994031 003

PERNYATAAN KEASLIAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Muhammad Malfin Malik
NIM : A11115333
Jurusan : Ilmu Ekonomi
Program Studi : Strata Satu S.1

Dengan ini menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang berjudul :

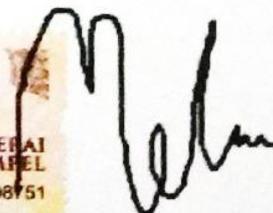
ANALISIS DETERMINAN PENDAPATAN UMKM DI SULAWESI SELATAN

adalah hasil karya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah saya di dalam skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila di kemudian hari ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia menerima sanksi atas perbuatan tersebut dan diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU No.20 Tahun 2003, pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Makassar, 25 maret 2022

Yang membuat pernyataan



Muhammad Malfin Malik

ABSTRAK

Analisis Determinan Pendapatan UMKM Di Sulawesi Selatan

**Muhammad Malfin Malik
Nur Dwiana Sari Saudi
Fitriwati Djam'an**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal usaha, jumlah tenaga kerja dan lama usaha terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode *positivisme*, populasi dalam penelitian ini adalah data modal usaha, data tenaga kerja, data lama usaha dan data pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan. Teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner, dengan teknik analisis data menggunakan analisis regresi berganda, uji asumsi klasik, uji koefisien korelasi serta pengujian hipotesis (uji t dan uji f). Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha pada UMKM Sulawesi Selatan periode pengamatan tahun 2007-2019. Jumlah tenaga kerja memberikan pengaruh terhadap pendapatan usaha UMKM Sulawesi Selatan tahun 2007-2019, serta usaha memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha pada UMKM Sulawesi Selatan periode pengamatan tahun 2007-2019.

Kata Kunci : modal usaha, tenaga kerja, lama usaha dan pendapatan usaha

ABSTRACT

Analysis of MSME Income Determinants In South Sulawesi

Muhammad Malfin Malik
Nur Dwiana Sari Saudi
Fitriwati Djam'an

The purpose of this study was to determine and analyze the effect of working capital, number of workers and business experience on MSME income in South Sulawesi. This study uses a quantitative approach with the positivism method, the population in this study is business capital data, labor data, business experience data and MSME income data in South Sulawesi. Data collection techniques through questionnaires, with data analysis techniques using multiple regression analysis, classical assumption test, correlation coefficient test and hypothesis testing (t test and f test). The results of the study show that business capital has a positive and significant effect on operating income in South Sulawesi MSMEs in the 2007-2019 observation period. The number of workers has an influence on the business income of South Sulawesi MSMEs in 2007-2019, as well as business has a positive and significant influence on business income for South Sulawesi MSMEs for the 2007-2019 observation period.

Keywords: venture capital, labor, business experience and business income

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMBUNG	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
PRAKATA.....	v
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah.....	7
1.3. Tujuan Penelitian	7
1.4. Manfaat Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	9
2.1. Tinjauan Teori dan Konsep	9
2.1.1. Pengertian Pendapatan Usaha.....	9
2.1.2. Pengertian Usaha dan Industri	12
2.1.3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	13
2.1.4. Teori Modal Usaha	17
2.1.5. Teori Tenaga Kerja.....	21
2.1.6. Analisis Lama Usaha	23
2.1.7. Hubungan Antara Variabel	25
2.2. Penelitian Terdahulu.....	29
2.3. Kerangka Pikir Penelitian.....	32
2.4. Hipotesis	
BAB III METODE PENELITIAN.....	35

3.1. Rancangan Penelitian.....	35
3.2. Tempat dan Waktu.....	35
3.3. Populasi dan Sampel.....	35
3.4. Jenis dan Sumber Data.....	36
3.5. Teknik Pengumpulan Data.....	38
3.6. Analisis Data	38
3.7. Definisi Operasional.....	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	42
4.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	42
4.2. Hasil Penelitian.....	45
4.3. Pembahasan Hasil Penelitian.....	57
BAB V PENUTUP	61
5.1. Kesimpulan	61
5.2. Saran-saran	62
DAFTAR PUSTAKA.....	63
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1. Data jumlah UMKM dan Penyerapan Tenaga Kerja di Sulawesi Selatan, Tahun 2020.....	5
4.1. Data Modal Usaha, Tenaga Kerja, Lama Usaha dan Pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Sulawesi Selatan Tahun 2007-2019.....	46
4.2. Statistik Deskriptif.....	47
4.3. Uji Normalitas dengan Metode <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	49
4.4. Uji <i>Multikolinearitas</i>	50
4.5. Hasil Uji Autokorelasi.....	51
4.6. Uji <i>Heteroskedastisitas</i> dengan Metode <i>Glejser</i>	52
4.7. Hasil Perhitungan Regresi Linear Berganda.....	53
4.8. Model Summary.....	55
4.9. Uji Serempak (Uji F).....	56
4.10. Hasil Pengujian secara Parsial.....	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1. Bagan Kerangka Pikir Penelitian	35

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Selama hampir dua dekade terakhir, ketimpangan antara kelompok kaya dan kelompok lain di Indonesia mengalami peningkatan yang lebih cepat dibanding negara-negara lain di Asia Tenggara. Kekayaan 4 orang terkaya di Indonesia sama dengan gabungan kekayaan 100 juta orang termiskin dari posisi ketimpangan Indonesia sendiri berada di posisi 6 terburuk (INFID, 2017). Untuk mengatasi permasalahan tersebut, jumlah wirausahawan di Indonesia harus ditingkatkan. Jumlah wirausahawan di Indonesia sendiri mengalami peningkatan dari 0,24 persen menjadi 1,56 persen jumlah penduduk (Kemenkop, 2016).

Salah satu solusi untuk mengurangi ketimpangan maupun kesenjangan pendapatan masyarakat Indonesia serta untuk meningkatkan jumlah wirausahawan adalah melalui UMKM. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dan strategis di dalam perekonomian nasional di Indonesia, yaitu sebesar 99,99 persen dari total keseluruhan pelaku usaha di Indonesia atau sebanyak 56,54 juta unit (BPS, 2017). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah telah mampu membuktikan potensinya dalam perekonomian di Indonesia. Pada penyerapan tenaga kerja UMKM juga berkontribusi sebesar 123,2 juta orang dari total UMKM yang aktif 152.559 dengan jumlah anggota 27.002.189 orang, sehingga mengurangi pengangguran (BPS, 2017).

Sektor industri merupakan industri yang banyak dilakukan oleh UMKM. Banyak upaya dilakukan oleh pemerintah untuk membantu pengembangan UMKM dengan memberikan wadah bagi pelaku usaha dalam meningkatkan pendapatan. Sektor industri juga mempunyai peranan di dalam peningkatan

(PDB) Produk Domestik Bruto yang nantinya akan berdampak pada terciptanya lapangan pekerjaan dan produksi yang di hasilkan dari industri tersebut. Menurut Agyapong (2010) sektor industri UMKM memainkan peran kunci dalam menciptakan pekerjaan terutama untuk kaum perempuan, kontribusi terhadap penerimaan pajak, ekspor dan impor, dan pengembangan sumber daya manusia yang menciptakan inovasi kewirausahaan.

UMKM sebagai salah satu pelaku industri harus mempertahankan keberadaannya dengan berbagai macam strategi dalam menjalankan industrinya. UMKM dinilai lebih mampu untuk menghilangkan pemborosan atau inefisiensi dalam kegiatan operasionalnya dibandingkan dengan perusahaan besar dengan kelebihan yang dimilikinya. Ruang lingkup yang lebih kecil membuat UMKM dapat berkembang dengan cara belajar, berubah, dan beradaptasi terhadap segala perubahan pasar. Kemudian strategi yang lain adalah dengan memperluas keterlibatan tenaga kerja dalam memberikan kontribusi berupa ide pengembangan industrinya agar dapat menambah volume output serta meningkatkan kualitas produksinya, sehingga pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan yang diterima, Budianto (2007).

Untuk meningkatkan pendapatan UMKM khususnya di Sulawesi Selatan periode 2007 sampai dengan 2019, maka banyak yang menjadi determinan atau faktor penentu yang mempengaruhi pendapatan UMKM tersebut, penelitian Untari (2019) mengatakan bahwa : *One of the efforts to develop UMKM to survive in the national economy is done by encouraging the provision of business capital loans to UMKM*, bahwa salah satu upaya untuk mengembangkan UMKM agar dapat bertahan dalam perekonomian nasional dilakukan dengan mendorong pemberian kredit modal usaha kepada pelaku UMKM. Faktor modal usaha merupakan suatu hal yang penting dalam

meningkatkan pendapatan UMKM. Hal ini sesuai dengan pendapat Riyanto (2016), bahwa semakin besar modal perusahaan, maka akan berpengaruh positif terhadap pendapatan yang diterima. Persaingan di dunia usaha yang semakin ketat, memaksa setiap perusahaan berada dalam kondisi persaingan yang semakin kompetitif, sehingga harus terus menerus meningkatkan sumber daya yang dimilikinya, khususnya sumber daya ekonomi modal yang dimilikinya agar dapat mencapai tujuan perusahaannya. UMKM bergerak dalam bidang apa?

.....

Fungsi produksi yang mengasumsikan bahwa produksi perusahaan hanya bergantung pada dua input yaitu modal (kapital) dan tenaga kerja (labour). Selain itu, setiap usaha pasti membutuhkan operasional usaha yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan, semakin banyak produk maka akan menaikkan keuntungan, untuk meningkatkan produk yang dijual maka suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Sehingga dalam melakukan pembelian barang dagangan maka dibutuhkan tambahan modal usaha, oleh karena itu dapat dikatakan bahwa modal memberikan dampak terhadap pendapatan suatu usaha.

Faktor lain yang mempengaruhi pendapatan UMKM adalah tenaga kerja. Faktor produksi tenaga kerja merupakan faktor yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi. Hal ini sesuai dengan pendapat yang dikemukakan oleh Sumarsono (2013) bahwa apabila banyak produk yang terjual sehingga pengusaha akan meningkatkan jumlah produksinya. Meningkatnya jumlah produksi akan mengakibatkan meningkatnya tenaga kerja yang dibutuhkan, sehingga dengan demikian pendapatan juga akan meningkat. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan harus disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu agar bisa mencapai hasil yang optimal (Wanty, 2006).

Selain faktor modal usaha dan tenaga kerja, maka lama kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, sebagaimana dikemukakan oleh *Hisrich & Brush (2003)* bahwa, lama usaha dalam menjalankan usaha merupakan prediktor terbaik bagi keberhasilan usaha, terutama bila usaha baru itu berkaitan dengan lama usaha. Lama usaha menentukan keterampilan dalam melaksanakan suatu tugas tertentu, lama usaha dapat berdampak positif atau negatif terhadap kemampuan seseorang (*Nassarudin, 2008*). Lama usaha merupakan modal utama seseorang untuk terjun dalam bidang tertentu.

Perusahaan yang belum begitu besar omset keluaran produksinya, cenderung lebih mempertimbangkan lama kerja daripada pendidikan yang telah diselesaikannya. Tenaga kerja yang berpengalaman dapat langsung menyelesaikan tugas dan pekerjaannya. Mereka hanya memerlukan pelatihan dan petunjuk yang relatif singkat. Sebaliknya, tenaga kerja yang mengandalkan pendidikan dan gelar yang disandanginya, belum tentu mampu mengerjakan tugas dan pekerjaan dengan cepat. Tenaga kerja perlu diberikan pelatihan yang memakan waktu dan biaya yang tidak sedikit, karena terkadang teori yang diperoleh dari bangku pendidikan berbeda dengan praktek di lapangan pekerjaan (*Sastrohadiwiryono, 2001*).

Pentingnya faktor modal usaha, jumlah tenaga kerja dan lama kerja dalam meningkatkan pendapatan UMKM, sejalan dengan teori model siklus hidup pertumbuhan (*Greiner, 1972; Carroll, 1974; Churchill dan Lewis, 1983; Scott dan Bruce, 1987*). Mengikuti transformasi bisnis kecil di setiap tahap siklus hidup, yang berisi dimensi penting dari operasi yang biasanya disebutkan berkorelasi erat dengan pertumbuhan dan perkembangan bisnis kecil, faktor-faktor berikut diidentifikasi sebagai yang paling relevan yang berlaku. Sumber daya dan proses usaha kecil, keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki oleh

pemilik dan karyawan usaha kecil, yang merupakan faktor kunci keberhasilan dalam setiap tahap, faktor penentu pertumbuhan usaha kecil dan pendapatan (Janeska, Aleksandra Illie dan Stojan Debarlie, 2015).

Adapun data jumlah UMKM dan penyerapan tenaga kerja di Sulawesi Selatan tahun 2020 yang dapat ditunjukkan pada tabel 1.1. yaitu :

Tabel 1.1
Data jumlah UMKM dan Penyerapan Tenaga Kerja
di Sulawesi Selatan Tahun 2020

Uraian	Unit	%
Jumlah UMKM	825.067	10.28
Penyerapan Tenaga Kerja	3,1 juta	65%

Sumber:Laporan Perekonomian Sulsel, 2022

Tabel 1.1. menunjukkan besarnya jumlah usaha mikro, kecil dan menengah menjadi potensi besar dalam menggerakkan roda perekonomian, khususnya di Sulawesi Selatan, dari data BPS pada sensus ekonomi 2020, jumlah usaha mikro kecil (UMK) di Sulawesi Selatan mencapai 825.067 unit atau sebanyak 10.28 persen % dari total UMK di Indonesia, dengan jumlah tersebut UMK di Sulawesi Selatan dapat menyerap tenaga kerja hingga 3.1 juta. Dibandingkan dengan total jumlah pekerja yang ada di Sulawesi Selatan, angka serapan tersebut mencapai lebih dari 65% dari total pekerja non pertanian Sulawesi Selatan.

Angka serapan tenaga kerja ini menggambarkan besarnya peranan UMKM dalam memberikan lapangan pekerjaan di Sulawesi Selatan. Dari 825.067UMK tersebut, mayoritas bergerak di sektor perdagangan besar dan eceran, yakni dengan pangsa 57%. Tingginya pangsa lapangan usaha di sektor perdagangan dari total UMKM, hal tersebut dapat disebabkan oleh model bisnis di lapangan usaha di sektor perdagangan merupakan yang paling sederhana,

dan tidak membutuhkan skill khusus (Laporan Perekonomian Sulawesi Selatan, 2021).

Data yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Sulawesi Selatan mencatat, jumlah UMKM di Sulsel yang terdata sudah mencapai 825.067 unit, dimana sebanyak 86 persen atau 797.081 unit diantaranya masih masuk dalam kategori usaha mikro, karena pelaku UMKM di Sulawesi Selatan didominasi oleh sektor perdagangan (Dinas Koperasi dan UMKM Sulawesi Selatan, 2021). Data ini menunjukkan bahwa setiap tahunnya UMKM mengalami peningkatan, karena dengan bertambahnya jumlah UMKM di Sulsel maka akan memiliki kontribusi dalam menyerap tenaga kerja, selain itu juga dapat meningkatkan pertumbuhan PDRB.

Oleh karena itu, setiap pelaku UMKM dituntut untuk lebih profesional dalam mengelola usahanya agar pendapatan usahanya dapat lebih ditingkatkan, dimana dengan adanya pendapatan usaha diharapkan keberlangsungan usaha yang dikelola dapat terlaksana. Namun, permasalahan yang sering terjadi pada UMKM saat ini adalah minimnya kualitas SDM yang berimbas pada kualitas produk, minimnya akses permodalan, kurangnya pengalaman dari pelaku usaha, sehingga dengan adanya permasalahan pada UMKM maka inilah yang menjadi alasan bagi penulis untuk mengangkat tema ini lebih jauh dalam sebuah karya ilmiah (skripsi).

Alasan yang mendasari peneliti memilih variabel dalam penelitian ini karena didasari dari beberapa peneliti sebelumnya, yang hasil penelitiannya tidak konsisten. Hal ini dapat dilihat dari peneliti sebelumnya yaitu Polandos *et al* (2019), Dewi (2012), bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM, namun Rahmi (2014) tidak dapat membuktikan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan

UMKM. Sehingga penelitian yang dilakukan oleh Polandos *et al* (2019), Dewi (2012) yang tidak konsisten dengan hasil peneliian yang dilakukan oleh Rahmi (2014).

Penelitian lainnya yaitu Rosadi (2019) menemukan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM sedangkan Polandos (2019) tidak dapat membuktikan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Dari penelitian oleh Rosadi (2019) dengan Polandos (2019) yang hasil penelitiannya tidak konsisten, sehingga ditemukan adanya riset gap sehingga perlu dilakukan pengujian kembali dalam penelitian ini. Penelitian oleh Angraini (2019) bahwa lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha UMKM sedangkan Polandos (2019) menemukan bahwa lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha.

Berdasarkan riset gap dan permasalahan yang terjadi, maka peneliti tertarik memilih judul yakni : **“Analisis Determinan Pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas, penelitian mengemukakan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan?
2. Apakah jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan?
3. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan utama dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh lama usaha terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian diatas, diharapkan penelitian dapat memberikan manfaat. Adapun manfaat dari penelitian tersebut adalah sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoretis

Secara teoritis hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat dan dapat dijadikan sebagai acuan secara teoritis untuk pengembangan ilmu pengetahuan dan menambah wawasan bagi para pembaca serta bisa memperluas penelitian selanjutnya. Selain itu hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat pada UMKM di Sulawesi Selatan untuk mengetahui tingkat pendapatan yang didapatkan melalui modal usaha, tenaga kerja, dan lama usaha.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi UMKM

Diharapkan bagi para UMKM yang ada di Sulawesi Selatan agar dapat mengelola usahanya dengan baik, sehingga usahanya dapat

berkembang dan mampu menjadi pusat kegiatan ekonomi yang berada ditengah-tengah masyarakat.

2. Bagi Akademik

Diharapkan sebagai referensi penelitian berikutnya terkait analisis determinan pendapatan UMKM, serta sebagai dokumentasi ilmiah yang bermanfaat bagi pihak kampus.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Tinjauan Teori dan Konsep

2.1.1 Pengertian Pendapatan Usaha

Analisis pendapatan adalah suatu hasil yang di dapatkan oleh seseorang setelah melakukan pekerjaan walaupun hasil yang dicapainya masih rendah ataupun sudah cukup tinggi yang nantinya digunakan untuk mencukupi suatu kebutuhan ataupun mengkonsumsi suatu barang dan jasa.

Pendapatan juga dapat diartikan sebagai hasil dari penjualan baik itu berupa uang atau barang yang diterima dan merupakan balas jasa untuk faktor-faktor produksi. Upaya peningkatan pendapatan ini ditempuh melalui usaha produktivitas seluruh sumber daya manusia yang ada dalam keluarga. Pendapatan rumah tangga adalah penghasilan dari keseluruhan anggota rumah tangga yang disumbangkan untuk memenuhi keluarga ataupun perorangan anggota rumah tangga. Pendapatan seseorang dapat berubah-ubah dari waktu ke waktu sesuai kemampuan mereka. Oleh sebab itu, dengan berubahnya pendapatan seseorang akan berubah pula besarnya pengeluaran mereka untuk konsumsi suatu barang. Jadi pendapatan merupakan faktor yang penting dalam mempengaruhi konsumsi seseorang atau masyarakat terhadap suatu barang.

Seorang pengusaha dalam melakukan usahanya akan selalu berfikir bagaimana mengalokasikan input secara efektif dan efisien mungkin untuk memperoleh hasil maksimal dan memaksimalkan keuntungan atau pendapatan. Berdasarkan teori ekonomi pendapatan/penerimaan keuntungan mempunyai arti yang sedikit berbeda dengan pengertian keuntungan dari segi pembukuan,

ditinjau dari sudut pandangan perusahaan seperti telah diterangkan di atas, keuntungan adalah perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan.

Pendapatan seseorang dapat dibedakan menjadu dua yaitu pendapatan nominal dan pendapatan riil. Pendapatan nominal merupakan pendapatan yang diterima oleh seseorang dalam jumlah nominal. Sedangkan, pendapatan riil merupakan pendapatan yang jumlahnya telah dideflasikan dengan perubahan harga barang dan jasa. Pendapatan riil merupakan indikator yang paling realistis digunakan untuk mengukur tingkat kesejahteraan seseorang.

Sodikin dan Riyono (2014), pendapatan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode pelaporan dalam bentuk arus masuk atau peningkatan aset, atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Penghasilan meliputi pendapatan (*revenue*) dan keuntungan (*gain*). Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Menurut Martani, dkk (2016) definisi pendapatan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (*sales*), pendapatan jasa (*fees*), bunga (*interest*), dividen (*dividend*), dan royalti (*royalty*).

Dilihat dari berbagai analisis di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk dan atau jasa kepada

pelanggan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi suatu perusahaan untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

Jenis pendapatan dibagi dalam dua bentuk, yaitu: 1) Pendapatan ekonomi adalah sejumlah uang yang dapat digunakan oleh keluarga dalam suatu periode tertentu untuk membelanjakan diri tanpa mengurangi atau menambah asset netto (net asset), termasuk dalam pendapatan ekonomi antara lain upah gaji, pendapatan bunga deposito, penghasilan transfer dari pemerintah, dan lain-lain. 2) Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diterima keluarga pada periode tertentu sebagai balas jasa atau faktor produksi yang diberikan karena tidak memperhitungkan pendapatan bahkan kas (non kas), terutama penghasilan transfer cakupannya lebih sempit dari pendapatan ekonomi.

Beberapa indikator pendapatan, menurut Sukirno (2015) adalah: 1) pendapatan yang diterima perusahaan harus memberikan keuntungan sehingga perusahaan dapat menutupi semua kewajiban dan meningkatkan usahanya, 2) pendapatan yang diterima perusahaan harus memenuhi kepuasan hati para pemilik perusahaan, 3) pendapatan tersebut bersumber dari kegiatan operasi perusahaan, 4) pendapatan tersebut harus dapat membalas jasa dan pekerjaan yang telah dilakukan perusahaan.

Tingkat pendapatan dipengaruhi oleh banyak faktor, antara lain: jumlah tenaga kerja, jam kerja, modal usaha, dan lama usaha. Hal-hal yang mempengaruhi pendapatan menurut Wahyudi dan Oktariana (2007) ditentukan berdasarkan dari beberapa teori seperti menurut Tjiptoroso dalam Wahyudi dan Oktariana (2007), bahwa dengan modal yang relatif besar akan memungkinkan suatu unit penjualan menambah variasi komoditas dagangannya. Dengan cara ini berarti akan semakin memungkinkan diraihinya pendapatan yang lebih besar.

Menurut Sentayani dalam Wahyudin dan Oktarina, bahwa penggunaan tenaga kerja dapat pula meningkatkan pendapatan karena dengan tambahan jumlah tenaga kerja akan memungkinkan adanya pelayanan yang lebih baik kepada konsumen, baik dalam arti kualitas maupun kuantitas pelayanan. Melalui cara ini maka akan dapat memikat jumlah pelanggan yang lebih banyak dan lebih memungkinkan terpeliharanya loyalitas pelanggan, dan akhirnya akan meningkatkan pendapatan.

2.1.2 Pengertian Usaha dan Industri

Usaha industri merupakan kumpulan perusahaan-perusahaan yang menghasilkan barang-barang homogen atau barang-barang yang mempunyai sifat saling mengganti yang sangat erat (Teguh 2010). Menurut Hasibuan dalam Teguh (2010) Industri merupakan kumpulan perusahaan-perusahaan yang menghasilkan barang-barang homogen, atau barang-barang yang mempunyai sifat saling mengganti yang sangat erat. Namun demikian, dari sisi pembentukan pendapatan secara makro industri diartikan sebagai kegiatan ekonomi yang menciptakan nilai tambah.

Industri merupakan salah satu upaya untuk meningkatkan kesejahteraan penduduk. Selain itu industrialisasi juga tidak terlepas dari usaha untuk meningkatkan mutu sumberdaya manusia dan kemampuan untuk memanfaatkan sumber daya alam secara optimal. UU Perindustrian No 5 Tahun 1984, industri adalah kegiatan ekonomi yang mengelola bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi, dan atau barang jadi menjadi barang dengan nilai yang lebih tinggi untuk penggunaannya termasuk kegiatan rancangan bangun dan perancangan industri. Dari sudut pandang geografi, Industri sebagai suatu sistem, merupakan perpaduan sub sistem fisis dan sub sistem manusia (Sumaatmaja, 2012).

2.1.3 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau yang disingkat dengan UMKM merupakan sektor riil yang bersentuhan langsung dengan masyarakat dalam aktivitas bisnis sehari-hari. UMKM merupakan salah satu ujung tombak yang penting bagi Indonesia untuk dapat menguasai pasar bebas di tahun mendatang. UMKM juga telah menyelamatkan kondisi perekonomian Indonesia karena mampu menyerap banyak tenaga kerja yang saat itu pengangguran atau terkena Pemutusan Hubungan Kerja (PHK). Selain itu, UMKM mampu bertahan di tengah guncangan krisis moneter yang melambungkan harga barang-barang kebutuhan rumah tangga pada masa itu. UMKM jelas memegang peranan vital dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia.

UMKM merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia yang masih tergolong negara berkembang. Dengan banyaknya jumlah UMKM maka akan semakin banyak penciptaan kesempatan kerja bagi para pengangguran. Selain itu UMKM dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan dan rumah tangga berpendapatan rendah.

Bentuk usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) berupa perusahaan perorangan, persekutuan, seperti misalnya firma dan CV maupun perseroan terbatas. Dari perspektif dunia diakui bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan suatu peran yang sangat vital didalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya dinegara-negara sedang berkembang, tetapi juga di negara maju. Di negara maju UMKM sangat penting tidak hanya karena kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, seperti halnya di negara sedang berkembang tetapi juga dibanyak

negara kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestic bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.

Anoraga dan Sudantoko (2012), UMKM merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia yang masih tergolong negara berkembang. Banyaknya jumlah UMKM maka akan semakin banyak penciptaan kesempatan kerja bagi para pengangguran. Selain itu, UMKM dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan dan rumah tangga berpendapatan rendah.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memiliki tujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan yang tercantum dalam Pasal 3 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Guza, 2008).

Secara umum UMKM memiliki ciri-ciri yaitu, manajemen berdiri sendiri, modal disediakan sendiri, daerah pemasarannya lokal, aset perusahaannya kecil, dan jumlah karyawan yang dipekerjakan terbatas. Sedangkan asas pelaksanaan UMKM sendiri terdiri atas kebersamaan, ekonomi yang demokrasi, kemandirian, keseimbangan kemajuan, berkelanjutan, efisiensi keadilan, serta kesatuan ekonomi nasional.

Berdasarkan ketentuan Pasal 6 UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sebagai berikut : 1. Kriteria Usaha Mikro: a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50 juta Rupiah (tidak termasuk tanah dan tempat usaha), b) Memiliki hasil penjualan atau pendapatan tahunan paling banyak Rp. 300 juta. 2. Kriteria Usaha Kecil: a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50 juta Rupiah sampai dengan Rp. 500 juta Rupiah (tidak termasuk tanah dan tempat usaha). b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300

juta Rupiah sampai dengan paling banyak Rp. 2,5 milyar Rupiah. 3. Kriteria Usaha Menengah, memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta Rupiah sampai dengan Rp. 10 milyar Rupiah (tidak termasuk tanah dan tempat usaha).b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2,5 milyar Rupiah sampai dengan paling banyak Rp. 50 milyar Rupiah.

Di Negara yang berkembang UMKM yang ada memiliki karakteristik yang berbeda dengan usaha besar, menurut Tambunan (2012), karakteristik yang dimiliki adalah: 1) Jumlah perusahaan sangat banyak jauh melebihi jumlah usaha besar. Terutama dari kategori usaha mikro, dan usaha kecil. Berbeda dengan usaha besar dan usaha menengah, usaha mikro dan usaha kecil tersebar diseluruh pelosok perdesaan, termasuk diwilayah-wilayah yang terisolasi. Oleh karena itu, kelompok usaha ini mempunyai suatu signifikansi lokal yang khusus untuk ekonomi perdesaaan.

Dalam kata lain, kemajuan pembangunan ekonomi perdesaan sangat ditentukan oleh kemajuan pembangunan UMKM nya. 2) Karena sangat padat karya, berarti mempunyai suatu potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang sangat besar, pertumbuhan UMKM dapat dimasukkan sebagai suatu elemen penting dari kebijakan-kebijakan nasional untuk meningkatkan kesempatan kerja dan menciptakan pendapatan, terutama bagi masyarakat miskin. Hal ini juga yang bisa menjelaskan kenapa pertumbuhan UMKM menjadi semakin penting diperdesaan di negara sedang berkembang, terutama diderah-daerah dimana sektor pertanian mengalami stagnasi atau sudah tidak mampu lagi menyerap pertumbuhan tahunan dari penawaran tenagakerja diperdesaan. 3) Banyak UMKM bisa tumbuh pesat. Bahkan, banyak UMKM bisa bertahan pada saat ekonomi Indonesia dilanda suatu krisis besar pada tahun 1997-1998. Oleh sebab itu, kelompok usaha ini dianggap sebagai perusahaan-perusahaan yang memiliki

fungsi sebagai basis bagi perkembangan usaha lebih besar. Misalnya usaha mikro bisa menjadi landasan bagi pengembangan usaha kecil, sedangkan usaha kecil bagi usaha menengah dan usaha menengah bagi usaha besar. 4) Walaupun pada umumnya masyarakat perdesaan miskin, banyak bukti yang menunjukkan bahwa orang-orang desa yang miskin bisa menabung dan mereka mau mengambil risiko dengan melakukan investasi.

Dalam hal ini, UMKM bisa menjadi suatu titik permulaan bagi mobilitas tabungan/investasi diperdesaan sementara pada waktu yang sama, kelompok usaha ini dapat berfungsi sebagai tempat pengujian dan peningkatan kemampuan berwirausaha dari orang-orang desa. 5) Walaupun banyak barang yang diproduksi oleh UMKM juga untuk masyarakat kelas menengah dan atas, terbukti secara umum bahwa pasar utama bagi UMKM adalah untuk barang-barang konsumsi sederhana dengan harga relatif murah, seperti pakaian jadi dengan desain sederhana, mebel dari kayu, bambu, dan rotan, barang-barang lainnya dari kayu, alas kaki, dan alat-alat dapur dari aluminium dan plastik. Barang-barang ini memenuhi kebutuhan sehari-hari masyarakat miskin atau masyarakat berpendapatan rendah. 6) Seperti sering dikatakan didalam tulisan satu keunggulan dari UMKM adalah tingkat fleksibilitasnya yang tinggi, relatif mampu bersaing terhadap pesaingnya yaitu usaha besar.

Karakteristik yang melekat pada UMKM merupakan kelebihan dan kekurangan UMKM itu sendiri. Beberapa kelebihan yang dimiliki UMKM, Tambunan (2012) adalah sebagai berikut: 1) daya tahan, motivasi pengusaha kecil sangat kuat dalam mempertahankan kelangsungan usahanya karena usaha tersebut merupakan satu-satunya sumber penghasilan keluarga. Oleh karena itu pengusaha kecil sangat adaptif dalam menghadapi perubahan situasi dalam lingkungan usaha. 2) padat karya, pada umumnya UMKM yang ada di Indonesia

merupakan usaha yang bersifat padat karya. Dalam proses produksinya, usaha kecil lebih memanfaatkan kemampuan tenaga kerja yang dimiliki daripada penggunaan mesin-mesin sebagai alat produksi. 3) keahlian khusus, UMKM di Indonesia banyak membuat produk sederhana yang membutuhkan keahlian khusus namun tidak terlalu membutuhkan pendidikan formal. Keahlian khusus tersebut biasanya dimiliki secara turun-temurun.

Selain itu, produk yang dihasilkan UMKM di Indonesia mempunyai kandungan teknologi yang sederhana dan murah. 4) jenis produk, produk yang dihasilkan UMKM di Indonesia pada umumnya bernuansa kultur, yang pada dasarnya merupakan keahlian tersendiri dari masyarakat di masing-masing daerah. Contohnya seperti kerajinan tangan dari bambu atau rotan, dan ukir-ukiran kayu. 5) keterkaitan dengan sektor pertanian, UMKM di Indonesia pada umumnya masih bersifat agricultural based karena banyak komoditas pertanian yang dapat diolah dalam skala kecil tanpa harus mengakibatkan biaya produksi yang tinggi. 6) permodalan, pada umumnya, pengusaha kecil menggantungkan diri pada uang (tabungan) sendiri atau dana pinjaman dari sumber-sumber informal untuk kebutuhan modal kerja

Kelemahan-kelemahan UMKM tercermin pada kendala-kendala yang dihadapi oleh usaha tersebut. Kendala yang umumnya dialami oleh UMKM adalah adanya keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku, pengetahuan yang minim tentang dunia bisnis, keterbatasan penguasaan teknologi, kualitas SDM (pendidikan formal) yang rendah, manajemen keuangan yang belum baik, tidak adanya pembagian tugas yang jelas, serta sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar (Tambunan, 2012).

2.1.4 Teori Modal Usaha

Modal adalah segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menjalankan suatu usaha perusahaan. Modal juga dapat dari dalam perusahaan atau yang penambahan dari pihak pemilik perusahaan dan juga pemilik lain. Modal juga merupakan segala sesuatu yang diberikan dan dialokasikan dalam suatu usaha. Dalam setiap perekonomian kegiatan memproduksi memerlukan barang modal. Dalam perekonomian primitif sekalipun, modal diperlukan. Dalam perekonomian modern barang modal diperlukan lagi. Modernisasi perekonomian tidak akan berlaku tanpa modal yang kompleks dan sangat tinggi produktivitasnya (Sukirno 2015). Modal (capital) sering diartikan secara berbeda. Dalam konteks akuntansi, modal diartikan sebagai kekayaan bersih atau ekuitas pemilik dalam bisnis. Dalam manajemen modal dikaitkan dengan keseluruhan aktiva sehingga mencakup ekuitas dan utang bisnis.

Modal merupakan faktor penting dalam melakukan usaha, sebab modal mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil atau tidaknya suatu usaha yang dijalani. Atau pengertian klasik modal mengandung pengertian hasil produksi yang digunakan untuk produksi lebih lanjut atau dapat juga dijelaskan bahwa jika suatu usaha menambahkan modal berarti usaha tersebut dapat dikatakan mengalami peningkatan atau berkembang sehingga peningkatan modal dapat mempengaruhi pendapatan.

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 dapat berjalan. Dalam ilmu ekonomi, istilah modal merupakan konsep yang pengertiannya berbeda-beda, tergantung dari konteks penggunaannya dan dari sudut mana meninjaunya.

Nugraha (2011), “modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis. Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar.

Menurut Riyanto (2016), pengertian modal usaha sebagai ikhtisar neraca suatu perusahaan yang menggunakan modal konkrit dan modal abstrak. Modal konkrit dimaksudkan sebagai modal aktif sedangkan modal abstrak dimaksudkan sebagai modal pasif.

Modal usaha menurut Sudaryono (2017) menyatakan bahwa untuk dapat menjalankan usaha kita membutuhkan modal awal yang nilainya bervariasi tergantung jenis usaha yang dijalankan serta besar kecilnya usaha tersebut saat akan dimulai. Modal merupakan sekumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan. Dalam bahasa Inggris modal disebut dengan *capital*, yaitu barang yang dihasilkan oleh alam atau manusia untuk membantu memproduksi barang lainnya yang dibutuhkan manusia dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Modal merupakan sekumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan. Dalam bahasa Inggris modal disebut dengan *capital*, yaitu barang yang dihasilkan oleh alam atau manusia untuk membantu

memproduksi barang lainnya yang dibutuhkan manusia dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Modal merupakan hal yang sangat vital dalam sebuah bisnis atau perusahaan. Tanpa modal bisnis tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya, mulai dari bisnis yang besar maupun bisnis yang kecil pun membutuhkan modal untuk menjalankan bisnisnya. Modal tidak selalu tentang dana atau uang. Tapi modal juga dapat berupa keterampilan, kemauan, kejujuran, integritas, kecerdasan, tekad, ataupun hal yang lainnya.

Kasmir (2016) modal dapat dibagi beberapa macam, yaitu: 1. Modal sendiri, adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya. 2. Modal asing (pinjaman), adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. 3. Modal patungan, Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang (yang berperan sebagai mitra usaha).

Adapun menurut Kasmir (2016) bahwa pada dasarnya kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari dua jenis yaitu: 1) Modal Investasi, digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari 1 tahun. Sementara modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari 1 tahun. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap seperti tanah, bangunan atau gedung,

peralatan dan lain-lain. Modal investasi biasanya diperoleh dari modal pinjaman berjangka waktu panjang (lebih dari setahun) Pinjaman ini biasanya diperoleh dari dunia perbankan. Setelah kebutuhan modal kerja terpenuhi, selanjutnya adalah pemenuhan kebutuhan modal kerja. Modal kerja, yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan sedang beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek, biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. 2) Modal Kerja, modal kerja juga dapat diperoleh dari modal pinjaman bank (biasanya maksimal setahun). Biasanya dunia perbankan dapat membiayai modal investasi dan modal kerja baik secara bersamaan maupun sendiri-sendiri (tergantung kebutuhan dan permintaan nasabah).

2.1.5 Teori Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan istilah yang identik dengan istilah personalia, di dalamnya meliputi buruh. Buruh yang dimaksud adalah mereka yang bekerja pada usaha perorangan dan diberikan imbalan kerja secara harian maupun borongan sesuai dengan kesepakatan kedua belah pihak, biasanya imbalan kerja tersebut diberikan secara harian. Selain itu juga, pengertian tenaga kerja menurut BPS adalah salah satu moda bagi gerakanya roda pembangunan. Jumlah dan komposisi tenaga kerja selalu mengalami perubahan seiring dengan berlangsungnya dinamika penduduk. Ketidakseimbangan antara jumlah angkatan dan lowongan kerja yang tersedia menyebabkan timbulnya masalah-masalah sosial.

Tenaga kerja adalah orang yang melaksanakan dan menggerakkan segala kegiatan, menggunakan peralatan dengan teknologi dalam menghasilkan barang dan jasa yang bernilai ekonomi untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Skala usaha akan mempengaruhi besar kecilnya tenaga kerja yang dibutuhkan. Biasanya perusahaan kecil akan membutuhkan jumlah tenaga kerja yang sedikit, dan sebaliknya perusahaan besar lebih banyak membutuhkan tenaga kerja. Dalam analisis ketenagakerjaan sering dikaitkan dengan tahapan pekerjaan dalam perusahaan, hal seperti ini sangat penting untuk melihat alokasi sebaran penggunaan tenaga kerja selama proses produksi sehingga kelebihan tenaga kerjapada kegiatan tertentu dapat dihindari.

Lewis mengemukakan dalam Sukrino (2011) ialah negara berkembang terdapat tenaga kerja yang lebih, akan tetapi sebaliknya menghadapi masalah kekurangan modal dan keluasan tanah yang belum digunakan sangat terbatas. Dilanjutkan bahwa, kelebihan tenaga kerja tersebut merupakan pengangguran terselubung yang dapat dialihkan dan digunakan sektor lain tanpa mengurangi produksi, dengan demikian dapat kita dilihat bahwa hambatan pembangunan yang terutama adalah kekurangan modal dan kekayaanalam terbatas.

Simanjuntak (2015) tenaga kerja dikelompokan menjadi dua yaitu angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Yaitu angkatan kerja (*labor force*) besarnya penyediaan tenaga kerja dalam masyarakat adalah jumlah orang yang menawarkan jasa untuk produksi. Diantaranya sebagian sudah aktif dalam kegiatan menghasilkan barang atau jasa, golongan ini disebut golongan yang bekerja (*employed persons*). Golongan yang siap bekerja dan sedang berusaha mencari pekerjaan disebut pencari kerja atau pengangguran.

Tenaga kerja manusia menurut tingkatannya (kualitasnya) yang terbagi atas, Rozalinda (2017): 1. Tenaga kerja terdidik (*skilled labour*) adalah tenaga kerja yang memperoleh pendidikan baik formal maupun non formal, seperti guru, dokter, pengacara, akuntan, pskilologi, peneliti. 2. Tenaga kerja terlatih (*trained labour*) adalah tenaga kerja yang memperoleh keahlian berdasarkan latihan dan

pengalaman. Misalnya, montir, tukang kayu, tukang ukir, sopir, dan teknisi. Tenaga kerja tak terdidik dan tak terlatih (*unskilled and untrained labour*) adalah tenaga kerja yang mengandalkan kekuatan jasmani daripada rohani, seperti tenaga kuli panggul, tukang sapu, pemulung, buruh tani.

Menurut Masyhuri (2017) indikator tenaga kerja sebagai berikut:

1) Ketersediaan tenaga kerja. Banyaknya tenaga kerja yang diperlukan hendaknya disesuaikan dengan kebutuhan dalam jumlah yang optimal. Ketersediaan ini berkaitan erat dengan kualitas tenaga kerja, jenis kelamin, tingkat upah dan sebagainya. 2) Kualitas tenaga kerja. Skill menjadi pertimbangan yang tidak boleh diremehkan, dimana spesialisasi sangat dibutuhkan pada pekerjaan tertentu dan jumlah yang terbatas. Apabila dalam kualitas tenaga kerja tidak diperhatikan tidak menutup kemungkinan adanya kemacetan produksi. 3) Jenis kelamin. Jenis kelamin akan menentukan jenis pekerjaan. Pekerjaan laki-laki akan mempunyai fungsi yang cukup berbeda dengan pekerjaan perempuan seperti halnya pengangkutan, pengepakan dan sebagainya kecenderungan lebih tepat pada pekerjaan laki-laki. 4) Upah tenaga kerja perempuan dan laki-laki berbeda. Perbedaan ini juga dibedakan oleh tingkat golongan, pendidikan, jenis pekerjaan dan lain sebagainya.

2.1.6 Analisis Lama Usaha

Lama usaha menimbulkan suatu pengalaman berusaha, pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Seseorang yang bekerja lebih lama akan memiliki strategi khusus ataupun cara tersendiri dalam berdagang karena memiliki pengalaman yang lebih banyak dalam menekuni usahanya. Dalam menjalankan sebuah usaha lama usaha merupakan modal utama seseorang untuk terjun dalam bidang tertentu. Pendiri atau pemilik

usaha yang berpengalaman dapat menyelesaikan tugas dan pekerjaannya dengan baik dalam mengelola suatu usaha.

Definisi lama usaha menurut Schmitt, "*Experiences are private events that occur in response to some stimulation*", yang berarti pengalaman merupakan peristiwa-peristiwa pribadi yang terjadi dikarenakan adanya stimulus tertentu (Schmit, 2004). Sedangkan Pine dan Gilmore (2007) berpendapat bahwa "*Experience are event that engage individuals in a personal way*", yang berarti pengalaman adalah suatu kejadian yang terjadi dan mengikat pada setiap individu secara personal.

Pendapat lain mengenai pengalaman dijelaskan oleh Ranupandjojo (2018) lama kerja adalah ukuran tentang lama waktu atau masa yang telah ditempuh seseorang agar dapat memahami tugas-tugas suatu pekerjaan dengan baik. Manulang (2014) juga menjelaskan bahwa lama kerja adalah proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan karyawan tersebut dalam pelaksanaan tugas pekerjaan. Rentan waktu yang digunakan seseorang dalam menekuni kegiatan tertentu akan meningkatkan pengetahuan dan keterampilan yang dimilikinya. Dari berbagai pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa lama kerja adalah pengetahuan atau keterampilan yang diketahui dan dikuasai seseorang akibat telah terlibat dalam kegiatan tertentu yang dilakukan selama beberapa waktu tertentu.

Wijayanti (2010) mengemukakan bahwa lama usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang melakukan usaha atau kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah.

Lama usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang melakukan usaha/kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah. Lama usaha ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya (Simanjuntak, 2015). Dari lama usaha ini, seorang pengusaha dapat mengumpulkan pengetahuan dan keterampilan dalam bekerja. Hal ini membuat pengusaha tidak ragu lagi dalam menentukan keputusan dan usahanya. Semakin lama usaha yang digelutinya maka semakin banyak pula pengalaman yang akan diperolehnya.

Berdasarkan kesimpulan dari definisi konsep di atas dapat disintesis bahwa lama usaha merupakan kejadian atau peristiwa yang berhubungan dengan kegiatan usaha yang dialami seseorang dalam jangka waktu yang lama dan mengikat pada individu secara personal yang dapat membentuk pengetahuan atau keterampilan dalam mengelola usaha. Lama usaha diperoleh bila seseorang terlibat langsung dengan kegiatan-kegiatan usaha. Seseorang yang belum pernah terlibat dalam kegiatan usaha tidak memiliki pengalaman mengelola usaha.

Menurut Foster (2001) ada beberapa hal dalam menentukan lama kerja seseorang yang sekaligus indikator lama usaha (pedagang) yaitu: 1) Masa kerja merupakan ukuran tentang masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas-tugas suatu pekerjaan dan telah melaksanakan dengan baik. 2) Tingkat pengetahuan dan keterampilan merupakan pengetahuan yang merujuk pada konsep, prinsip, prosedur, kebijakan atau informasi lain yang dibutuhkan oleh seseorang. 3) Penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan

merupakan tingkat penguasaan seseorang dalam pelaksanaan aspek-aspek teknik peralatan dan teknik pekerjaan.

2.1.7 Hubungan Antara Variabel

2.1.7.1 Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan Usaha

Modal merupakan salah satu faktor penting yang dibutuhkan suatu usaha untuk mendirikan dan menjalankan usahanya. Modal adalah segala sesuatu kekayaan yang dimiliki perusahaan dalam bentuk uang ataupun benda yang dibutuhkan dalam mendukung proses produksi barang atau jasa. Dengan tersedianya modal maka suatu usaha akan terus melakukan kegiatan produksi yang selanjutnya akan menimbulkan pendapatan bagi usaha tersebut.

Riyanto (2016) berpendapat bahwa semakin besar modal perusahaan maka akan berpengaruh positif terhadap pendapatan yang diterima. Persaingan di dunia usaha yang semakin ketat, memaksa setiap perusahaan berada dalam kondisi / suasana persaingan yang semakin kompetitif. Sehingga harus terus menerus meningkatkan sumber daya yang dimilikinya, khususnya sumber daya ekonomi yang dimilikinya agar dapat mencapai tujuan peusahaannya.

Setiap perusahaan pasti memerlukan modal kerja sebagai dana dalam kegiatan operasional sehari-hari. Sehingga dapat memberikan keluaran / output yang sesuai dengan dana yang telah dikeluarkan. Dengan demikian aktiva lancar yang merupakan modal kerja yang digumakan secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi terhadap besarnya pendapatan operasional yang diinginkan perusahaan.

Hal ini sesuai dengan konsep Fungsional (*Functional Working Capital*) yang dijelaskan oleh Riyanto (2016), bahwa setiap dana yang digunakan dalam suatu periode akuntansi tertentu yang seluruhnya langsung menghasilkan

pendapatan bagi periode tersebut dan ada sebagian dana lain yang juga digunakan selama periode tersebut tetapi tidak seluruhnya digunakan untuk menghasilkan pendapatan bagi periode tersebut. Perusahaan harus menjaga ketersediaan modal kerja yang dimilikinya agar kegiatan operasional usaha dapat berjalan lancar sehingga pendapatan yang telah ditargetkan akan tercapai. Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa modal kerja memiliki peran penting dalam menunjang pencapaian pendapatan usaha.

Semakin besar modal usaha yang digunakan maka semakin besar pendapatan yang diperoleh. Modal dan pendapatan memiliki hubungan yang sangat erat sehingga apabila terjadi guncangan pada modal maka akan menimbulkan dampak susulan yang lebih hebat pada pendapatan. Penurunan modal akan menyebabkan dampak pada penurunan pendapatan dibawah kapasitas. Peranan modal terhadap kapasitas produksi memang sangat besar, karena modal merupakan salah satu faktor produksi yang sangat penting. Masalah kekurangan modal dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu kekurangan dana modal yang terdapat dalam masyarakat dan kekurangan dana modal untuk membiayai pembentukan modal baru. Terbatasnya alat-alat modal perekonomian dapat dilihat dari terbatasnya jumlah prasarana dan terbatasnya mesin-mesin modern yang tersedia. Keadaan ini menimbulkan implikasi yang sangat serius pada perekonomian, yang nantinya akan menyebabkan sebagian kegiatan ekonomi produktifitasnya rendah sehingga pendapatan yang diperoleh juga rendah.

2.1.7.2 Pengaruh Tenaga Kerja terhadap Pendapatan Usaha

Besarnya penempatan jumlah orang yang bekerja atau tingkat employment dipengaruhi oleh faktor penyediaan dan permintaan tenaga kerja dipengaruhi oleh tingkat upah. Semakin banyak tenaga kerja yang memiliki skill

maka akan semakin banyak produk yang dihasilkan yang nantinya akan menyebabkan penambahan pendapatan bagi pengusaha dan pekerja. Selain itu jika semakin meningkatnya hasil produksi dengan tujuan meningkatkan pendapatan maka tenaga kerja yang dibutuhkan juga semakin meningkat.

Menurut Sumarsono (2013) apabila banyak produk yang terjual sehingga dengan demikian pengusaha akan meningkatkan jumlah produksinya. Meningkatnya jumlah produksi akan mengakibatkan meningkatnya tenaga kerja yang dibutuhkan, sehingga dengan demikian pendapatan juga akan meningkat. Tenaga kerja dapat membantu dalam proses produksi maupun melayani konsumen sehingga permintaan konsumen dapat terpenuhi. Jika permintaan konsumen dapat terpenuhi maka pendapatan juga akan menjadi meningkat.

Smith (Rosadi, 2019) menganggap bahwa manusia sebagai faktor produksi utama yang melakukan kemakmuran bangsa-bangsa. Sumber daya manusia atau *human resources* akan memberikan usaha kerja atau jasa yang didapat diberikan dalam proses produksi. Menurut Sumarsono (Rosadi, 2019) apabila banyak produk yang terjual sehingga dengan demikian pengusaha akan meningkatkan jumlah produksinya. Meningkatnya jumlah produksi akan mengakibatkan meningkatnya tenaga kerja yang dibutuhkan, sehingga dengan demikian pendapatan juga akan meningkat. Tenaga kerja dapat membantu dalam proses produksi maupun melayani konsumen sehingga permintaan konsumen dapat terpenuhi. Jika permintaan konsumen dapat terpenuhi maka pendapatan juga akan menjadi meningkat. Hal ini dapat disimpulkan bahwa hubungan tenaga kerja terhadap pendapatan perusahaan bersifat positif.

2.1.7.3 Pengaruh Lama Usaha terhadap Pendapatan Usaha

Seseorang yang menjalankan suatu usaha tentu ingin mencapai sasaran yang telah ditetapkan dengan kata lain ingin mencapai keberhasilan usaha.

Salah satu indikator penilai keberhasilan usaha adalah hasil yang didapatkan oleh perusahaan atas kegiatan produksi yang telah dilakukan. Penelitian Ghost et al (2003) (dalam Piani, 2016) tentang wirausaha kecil di Singapura menunjukkan hasil bahwa 75% wirausaha menggunakan *net profit growth* (laba bersih) untuk mengukur keberhasilan usaha. Sedangkan untuk mendapatkan laba maka dapat dilakukan dengan melakukan pengurangan total biaya terhadap total penghasilan yang didapatkan oleh suatu perusahaan. Maka dengan kata lain penghasilan atau pendapatan secara tidak langsung dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha yang sedang berjalan.

Keberhasilan usaha dapat dicapai disaat wirausaha mampu mengelola usaha dengan baik. Kemampuan manajerial serta pengalaman dalam mengelola usaha sangatlah dibutuhkan dalam mengelola usaha. Lama usaha dapat diperoleh bila seseorang terlibat secara langsung dalam kegiatan-kegiatan usaha yang dijalannya. Sedangkan seseorang yang belum pernah terlibat dalam kegiatan usaha tidak memiliki pengalaman dalam mengelola usaha. Semakin berpengalaman seorang wirausaha maka kemampuan manajerial atau usaha yang dijalankan akan lebih mudah.

Lama kerja dalam menjalankan usaha merupakan prediktor terbaik bagi keberhasilan usaha, terutama bila usaha baru itu berkaitan dengan lama usaha sebelumnya. Hal yang sama juga diungkapkan oleh Hisrich & Brush (2003) (dalam Piani, 2016) wirausaha yang memiliki usaha maju saat ini bukanlah usaha pertama kali yang dimiliki.

Kebutuhan akan pengalaman mengelola usaha semakin diperlukan dengan meningkatnya kompleksitas lingkungan. Banyak wirausaha yang baru menjalankan usahanya terkadang tidak mampu mengambil keputusan saat perusahaan sedang dilanda masalah sehingga keputusan yang diambil tidak

tepat atau lamban. Hal tersebut dapat menghambat produktivitas perusahaan sehingga dapat menyebabkan berkurangnya penjualan dan pendapatan yang diperoleh bahkan memungkinkan terjadinya kegagalan usaha. Berdasarkan pembahasan di atas dapat disimpulkan lama usaha juga berperan penting dalam pencapaian pendapatan usaha.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang digunakan sebagai bahan referensi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

Janeska, Aleksandra Illie dan Stojan Debarlie (2015), *Factors Affecting Growth of Small Business: The Case of a Developing Country Having Experienced Transition* (Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Bisnis Kecil: Kasus Negara Berkembang yang Mengalami Transisi). Hasil penelitian bahwa dukungan empiris untuk model faktor pertumbuhan usaha kecil yang diusulkan telah ditemukan. Hasilnya dengan kuat mengkonfirmasi tiga dari enam hipotesis. Dengan kata lain, menurut hasil, tiga variabel independen: keterbatasan lingkungan internal; bentuk tambahan pendidikan pemilik; dan pengembangan rencana strategis memiliki pengaruh yang signifikan secara statistik terhadap pertumbuhan usaha kecil. Implikasi teoritis dan praktis dari penelitian ini mengacu pada identifikasi dan penekanan faktor-faktor penting yang dapat merangsang pertumbuhan usaha kecil dalam konteks ekonomi dan budaya tertentu dari ekonomi berkembang dan negara pasca sosialis yang mengalami transisi.

Ulfah, Muthia, Murni Daulay dan Irsad (2020), *Analysis of Factors Affecting Income of UKM in Medan City* (Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UKM di Kota Medan). Hasil penelitian bahwa upah,

modal dan penggunaan *e-commerce* secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. Upah, modal, penggunaan *e-commerce* dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM dalam perdagangan sektor di Medan. Upah, modal dan penggunaan *e-commerce* secara tidak langsung berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM sektor produksi di Kota Medan melalui volume penjualan.

Untari, Dewi, Dewi Endah Fajariana, dan Muchammad Ridwan (2019), *Preparing the Asean Economic Community (MEA) with the Development Strategy of Small and Medium Enterprises (UMKM) to Get Business Credit in Kelurahan Cibaduyut Bandung* (Mempersiapkan Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) dengan Strategi Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UMKM) Mendapatkan Kredit Usaha di Kelurahan Cibaduyut Bandung). Hasil penelitian menunjukkan bahwa masyarakat di Desa Cibaduyut dengan optimalisasi peran Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB), persyaratan dan prosedur yang ditetapkan oleh lembaga penyalur kredit, tidak lagi menjadi kendala bagi Usaha Mikro dan Kecil di Indonesia memperoleh pinjaman modal usaha, Pertumbuhan Ekonomi, Ekonomi Kreatif, Kewirausahaan, Wisata Kuliner.

Penelitian Artini (2019) Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel modal dan tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. Penelitian ini menggunakan 95 responden yang tersebar di 10 Kecamatan Kabupaten Tabanan, kemudian data dianalisis dengan menggunakan regresi linier berganda. Hasil analisis secara simultan menunjukkan bahwa variabel modal dan tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. Sedangkan hasil analisis secara parsial variabel modal dan tenaga kerja mempunyai pengaruh nyata

terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. Modal adalah variabel dominan yang mempengaruhi pendapatan, semakin tinggi modal akan meningkatkan jumlah penambahan produksi sehingga meningkatkan pendapatan. Begitu pula dengan tenaga kerja, semakin banyak tenaga kerja maka produksi juga akan semakin meningkat.

Setiaji dan Khoirudin (2018) Analisis Determinan Pendapatan Usaha Industri Mikro kecil Tahu di Trunan, Tidar Selatan, Magelang Selatan Kota Magelang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel bebas modal usaha, jumlah pekerja dan lama kerja berpengaruh positif dan signifikan. Dengan hasil tersebut diharapkan para pengusaha dapat meningkatkan produksi dan pendapatan usaha mikro kecil yang perlu di dukung oleh dukungan dari berbagai faktor produksi seperti permodalan, jumlah tenaga ahli dan lama kerja. Karena lama bisnis juga mempengaruhi pendapatan para pengusaha yang tahu sendiri. Selain itu semakin lama pengusaha menjalankan usahanya maka produk yang dihasilkan pengusaha tersebut akan semakin dikenal oleh konsumen dan para distributor mengetahui siapa yang akan menjadi konsumen tentunya.

Dinata dan Aswitari (2018) Analisis Determinan Pendapatan Pengusaha Dodol di Desa Penglatan Buleleng Bali. Hasil pengujian dalam penelitian ini dapat disimpulkan bahwa secara simultan dan parsial modal usaha, tenaga kerja, bahan baku, dan biaya promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha dodol di Desa Penglatan Buleleng Bali.

Rusanti (2014) Determinan Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sektor Industri Pengolahan di Kabupaten Jember. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan, modal awal, hutang, total asset, inovasi, proaktif, dan *risk taking* berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM sektor industri pengolahan di Kabupaten Jember. Secara parsial variabel

hutang, total asset, dan proaktif berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan sedangkan variabel modal awal, inovasi, dan *risk taking* tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini sejalan dengan pengaruh parsial pada masing-masing determinan pendapatan UMKM sektor industri pengolahan.

2.3 Kerangka Pikir Penelitian

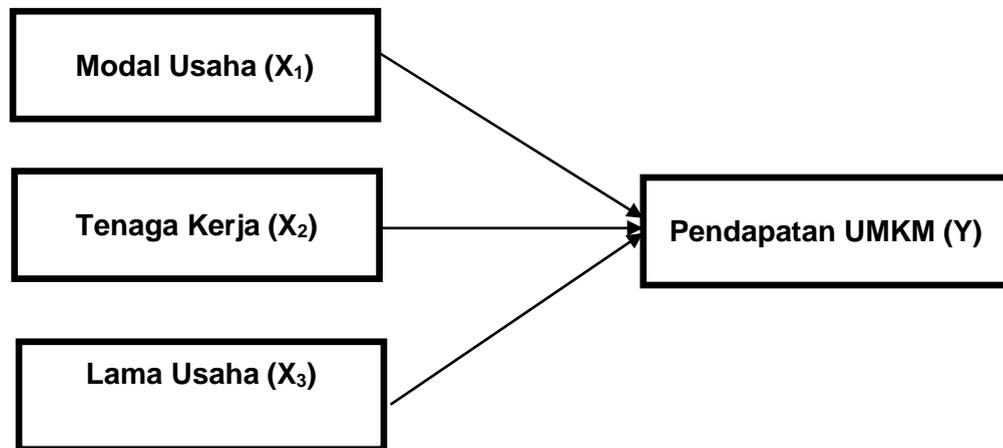
UMKM merupakan tulang punggung sistem ekonomi sehingga mampu memperluas basis ekonomi dan mengurangi kemiskinan (Ariani, 2013). Jadi, dalam perekonomian sektor UMKM memainkan peranan penting dalam pembangunan negara saat ini, karena mengatasi masalah pengangguran dan sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja dan pendapatan UMKM.

Untuk meningkatkan pendapatan UMKM maka banyak faktor yang perlu diperhatikan, dimana dalam penelitian ini difokuskan pada tiga faktor yakni faktor modal kerja, tenaga kerja dan lama usaha. Faktor modal usaha merupakan suatu hal yang penting dalam meningkatkan pendapatan UMKM. Hal ini sesuai dengan pendapat Riyanto (2016) bahwa semakin besar modal perusahaan maka akan berpengaruh positif terhadap pendapatan yang diterima. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk maka akan menaikkan keuntungan. Untuk meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu dibutuhkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa modal memiliki pengaruh terhadap pendapatan suatu usaha. Polandos *et al* (2019), Dewi (2012) bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM, namun Rahmi (2014) tidak dapat membuktikan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Kemudian faktor kedua yakni tenaga kerja, sebagaimana pendapat yang dikemukakan oleh Sumarsono (2013) bahwa apabila banyak produk yang terjual sehinggapengusaha akan meningkatkan jumlah produksinya. Meningkatnya jumlah produksi akan mengakibatkan meningkatnya tenaga kerja yang dibutuhkan, sehingga dengan demikian pendapatan juga akan meningkat. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan harus disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu agar bisa mencapai hasil yang optimal (Wanty, 2006). Penelitian Rosadi (2019) menemukan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM sedangkan Polandos (2019) tidak dapat membuktikan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM begitupula dengan Angraini (2019) bahwa lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha UMKM.

Sedangkan faktor ketiga adalah lama kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, Hisrich dan Brush (2003) mengemukakan bahwa lama usaha dalam menjalankan usaha merupakan prediktor terbaik bagi keberhasilan usaha, terutama bila usaha baru itu berkaitan dengan lama usaha sebelumnya. Lama usaha menentukan keterampilan dalam melaksanakan suatu tugas tertentu, lama kerja dapat berdampak positif atau negatif terhadap kemampuan seseorang (Nassarudin, 2008).

Berdasarkan teori dan hasil peneliti sebelumnya maka disusunlah kerangka proses berfikir yang dimaksudkan untuk memberikan tuntunan berfikir deduktif melalui teori yang ada, karena teori mempunyai kajian yang bersifat umum yang dapat dipakai pada kasus-kasus khusus, agar dapat lebih memudahkan kegiatan penelitian yang akan dilakukan serta untuk memperjelas akar pemikiran dalam penelitian ini, maka dikemukakan gambar kerangka pikir yang dapat dilihat melalui gambar dibawah ini :



Gambar 2.1 Bagan Kerangka Pikir Penelitian

2.4 Hipotesis

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Diduga modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan.
2. Diduga tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan.
3. Diduga lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM di Sulawesi Selatan.