

SKRIPSI

ANALISIS KOMPARATIF DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN USAHA MIKRO DI KOTA MAKASSAR

Disusun dan diajukan oleh:

MIFTAHUL KHAER

A11116526



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

2020

SKRIPSI

ANALISIS KOMPARATIF DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN USAHA MIKRO DI KOTA MAKASSAR

Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh

gelar Sarjana Ekonomi

MIFTAHUL KHAER

A11116526



Kepada

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

2020

SKRIPSI

ANALISIS KOMPARATIF DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN USAHA MIKRO DI KOTA MAKASSAR

disusun dan diajukan oleh

MIFTAHUL KHAER
A11116526

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi

Makassar, 29 Desember 2020

Pembimbing I



Dr. Nur Dwiana Sari Saudi, SE., M.Si.
NIP. 19770119 200801 2 008

Pembimbing II



Dr. Munawwarah S. Mubarak, SE., M.Si
NIP. 19871109 201404 2 001

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin



Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si
NIP. 19690413 199403 1 003

SKRIPSI

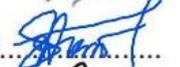
ANALISIS KOMPARATIF DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN USAHA MIKRO DI KOTA MAKASSAR

disusun dan diajukan oleh

MIFTAHUL KHAER
A11116526

telah dipertahankan dalam sidang ujian skripsi
pada tanggal **29 Desember 2020** dan
dinyatakan telah memenuhi syarat kelulusan

Menyetujui,
Panitia Penguji

No.	Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1.	Dr. Nur Dwiana Sari Saudi, SE., M.Si	Ketua	1. 
2.	Dr. Munawwarah S. Mubarak, SE., M.Si	Sekretaris	2. 
3.	Dr. Sabir, SE., M.Si	Anggota	3. 
4.	Fitriwati Djam'an, SE., M.Si	Anggota	4. 

Ketua Departemen Ilmu Ekonomi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Hasanuddin




Dr. Sanusi Fattah, SE., M.Si
NIP. 19690413 199403 1 003

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Miftahul Khaer
NIM : A11116526
Program Studi : Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan
Bisnis UNHAS
Jenjang : Sarjana (S1)

Menyatakan dengan ini bahwa Skripsi dengan judul ***Analisis Komparatif Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pandepatan Usaha Mikro di Kota Makassar*** adalah karya saya sendiri dan tidak melanggar hak Cipta pihak lain. Apabila dikemudian hari Skripsi karya saya ini terbukti bahwa sebagian atau seluruhnya adalah hasil karya orang lain yang saya pergunakan dengan melanggar hak cipta pihak lain, maka saya bersedia menerima sanksi.

Makassar, 29 Desember 2020

Yang menyatakan,



Miftahul Khaer
A11116526

PRAKATA

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Alhamdulillah, segala puja dan puji senantiasa kita haturkan kepada Allah Azza WaJalla, selaku satu-satunya illah yang patut diibadahi secara benar. Hanya kepada-Nyalah segala bentuk peribadatan ditujukan. Dialah satu-satunya Dzat yang Maha membolak-balikkan hati, pemegang nyawa-nyawa manusia, dan hanya kepada-Nyalah manusia dikembalikan. Sholawat dan salam kita sampaikan kepada manusia mulia sepanjang zaman, manusia yang darinyalah diturunkan sebuah kitab penuh hikmah, sebuah kitab yang membimbing manusia menuju jalan keselamatan. Dialah sang manusia utusan Allah Azza WaJalla yaitu Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam. Rasul yang diutus ditengah-tengah kaum jahiliyah menuju kaum yang islamiyah. Sholawat dan salam juga tercurah kepada para sahabat, tabi'in, tabi'ut tabi'in, dan kepada orang-orang yang senantiasa istiqomah di jalan islam ini hingga takdir Allah berlaku atas diri-diri mereka.

Skripsi dengan judul Analisis Komparatif Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan jenjang S1 pada Departemen Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanuddin Makassar.

Dengan penuh kerendahan hati, penulis menyadari bahwa karya tulis Ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya masukan dan kritik yang membangun, agar nantinya bisa dihasilkan sebuah karya ilmiah yang lebih baik. Penulis juga menyadari bahwa lahirnya karya tulis tidak terlepas dari adanya dukungan banyak pihak baik secara

langsung maupun tidak langsung. Terima kasih sebesar-besarnya dan penghargaan setinggi-tingginya secara khusus kepada kedua orang tua saya, Bapak Marsuki S dan Ibu Syamsia yang telah menjadi orang tua yang sabar dalam membesarkan penulis, atas segala kasih sayang yang tulus, perhatian dan pengorbanan yang begitu besar serta doa yang tiada henti dipanjatkan untuk penulis. Serta saudara dan saudari penulis, Reski Aulia Marsyam, dan adik saya Muh Rifki Al-Farani, serta sanak saudara yang tak henti-hentinya mendoakan penulis agar senantiasa berada dalam kebaikan, memberikan dukungan secara moril maupun materil sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikan yang di tempuh selama ini.

Dalam kesempatan ini, peneliti juga merasa perlu menyampaikan rasa terima kasih tak terhingga atas bantuan beberapa pihak, yakni kepada:

1. Prof. Dr. Dwia Aries Tina Pulubuhu, M.A. selaku Rektor Universitas Hasanuddin beserta jajarannya.
2. Prof. Dr. Abd. Rahman Kadir, SE., M.Si., CIPM. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin beserta jajarannya.
3. Ketua Departemen Ilmu Ekonomi, Dr. Sanusi Fattah, S.E., M.Si., dan Dr. Nur Dwiana Sari Saudi, S.E., M.Si, selaku sekretaris Departemen Ilmu Ekonomi, Dr. Munawwarah S. Mubarak, SE., M.Si. selaku Penasehat Akademik penulis, serta seluruh bapak/ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Terima kasih atas segala bantuan yang senantiasa diberikan hingga penulis dapat menyelesaikan studi di Departemen Ilmu Ekonomi.
4. Dr. Nur Dwiana Sari Saudi, S.E., M.Si., selaku pembimbing I dan Dr. Munawwarah S. Mubarak, SE., M.Si., selaku pembimbing II dalam penyusunan skripsi ini, terima kasih atas segala keikhlasan dan ketersediaan meluangkan waktu dalam memberikan arahan, segala pemikiran, ide, bantuan nasehat serta ilmu dalam menyelesaikan skripsi ini.

5. Dr. Sabir, SE., M.Si., dan Fitriwati Djam'an, SE., M.Si., selaku dosen penguji yang memberikan motivasi dan inspirasi bagi penulis untuk terus belajar dan berusaha untuk menjadi lebih baik dari sebelumnya.
6. Segenap pegawai FEB Unhas, akademik, kemahasiswaan dan perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Hasanuddin, terima kasih telah membantu dalam pengurusan administrasi selama masa studi penulis.
7. Prof. Dr. Mardiana Ethrawaty Fachry, M.Si selaku Ketua Inkubator Unit Pengembangan Kewirausahaan dan Bisnis Unhas, Muh. Andry Hidayatullah, SE., Etnayanti, S.Pi.,M.Si., Arfiana Rauf, SE., dan seluruh keluarga UPKB yang telah memberikan support baik moril maupun materil.
8. Untuk saudara-saudaraku keluarga besar KSEI FoSEI Unhas, BPH FoSEI 2018/2019, Soulmates 2016, MSO Nina and Friends, terima kasih telah berjuang bersama penulis dalam mengemban amanah dakwah serta syiar ekonomi islam selama kuliah di Universitas Hasanuddin. Tentunya berbagai masalah selama mengemban amanah tersebut sehingga mengajarkan kepada penulis untuk lebih dewasa dalam menyikapi setiap masalah yang dihadapi termasuk dalam penulisan tugas akhir ini.
9. Teman-teman angkatan Ilmu Ekonomi 2016 "SPHERE". Terima kasih atas segala dukungan dan bantuan yang di berikan kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan tugas akhir ini.
10. Teman-teman di grup "Buaya OTW SE" yang beranggotakan cowok-cowok tampan dan Insya Allah Shaleh: Alif, Agil, Pai, Taufik, Canul, Fauzan, Kahfi dan Yasmin yang selalu memberikan arahan dan masukan ketika bingung dalam penyelesaian skripsi ini.
11. Sahabat-sahabat group "EDMK" Kusdi, Kak Irma, dan Agung yang selalu memberikan segala supportnya.

12. Angkatan 03 MB.GSP SMKN 5 Makassar, Amshal, Ika, Ade, Arief, Edgar, Fadel, Faiq, Panji, Firman, Tuti dan lainnya, terima kasih atas segala supportnya baik materil maupun non materil selama ini termasuk salam penyelesaian tugas akhir ini.

13. Teman-teman KKN Tematik Reforestasi gelombang 102 Universitas Hasanuddin, khususnya di posko Kelurahan Jenebatu, Kecamatan Bungaya, Kabupaten Gowa yaitu Kiki, Inna, Sry, Abdi, Tami, Asis, Sasa, Justang, Aul, Mira, dan Qude' yang juga selalu mendukung penulis dalam penyelesaian tugas akhir ini.

14. Keluarga besar Ikatan Pemuda Peduli Sosial (IKASA) Makassar, pengurus 2018/2019, group "mantan orang baik" Kak Mia, Fauzan dan Difa, terima kasih atas segala pembelajaran, support dan motivasinya dalam tahap penyelesaian skripsi ini.

15. Keluarga besar FoSSEI Nasional, Presnas, Bapernas khususnya Bidang Media dan Data 2019/2020, terima kasih atas segala pembelajaran, support dan motivasinya dalam tahap penyelesaian skripsi ini.

Akhir kata, tiada kata yang patut peneliti ucapkan selain doa, semoga Allah Azza WaJalla memberikan balasan dengan sebaik-baik balasan dan senantiasa melimpahkan Ridho dan Berkah-Nya atas amalan kita, dan menjadikan kita sebagai golongan orang yang dimasukkan ke dalam surga-Nya yang tertinggi.

Amin ya Robbal' Alamin.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabaraktuh.

Makassar, 29 Desember 2020

Miftahul Khaer

ABSTRAK

ANALISIS KOMPARATIF DAMPAK PANDEMI COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN USAHA MIKRO DI KOTA MAKASSAR

Miftahul Khaer
Nur Dwiana Sari Saudi
Munawwarah S. Mubarak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh variabel modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan terhadap pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar baik sebelum maupun saat terdampak pandemi covid-19. Adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer *cross section* yang diperoleh melalui *indepth interview* kepada pelaku Usaha Mikro yang ada di Kota Makassar dan dianalisis menggunakan model regresi linear berganda. Hasil yang diperoleh dari penelitian ini ialah sebelum terdampak pandemi covid-19 modal usaha dan jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, hal ini berarti bahwa semakin besar modal usaha dan jam kerja yang digunakan semakin besar pula pendapatan sedangkan Usaha Mikro yang menggunakan metode penjualan berbasis teknologi digital memiliki perbedaan pendapatan dengan yang tidak menggunakan metode penjualan berbasis teknologi digital. Namun, saat terdampak pandemi covid-19 modal usaha dan jam kerja tetap memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, hal ini berarti bahwa semakin besar modal usaha dan jam kerja yang digunakan semakin besar pula pendapatan tetapi mengalami penurunan, sedangkan Usaha Mikro yang menggunakan metode penjualan berbasis teknologi digital tidak ada perbedaan pendapatan dengan Usaha Mikro yang tidak menggunakan metode penjualan berbasis teknologi digital

Kata Kunci: Usaha Mikro, Pandemi Covid-19, Pendapatan

ABSTRACT

COMPARATIVE ANALYSIS OF COVID-19 PANDEMIC IMPACT TO MICRO BUSINESS INCOME IN MAKASSAR CITY

Miftahul Khaer
Nur Dwiana Sari Saudi
Munawwarah S. Mubarak

This study aims to analyze the influence of the variables of working capital, working hours, and sales methods on the income of micro-enterprises in Makassar City both before and during the Covid-19 pandemic. The data used in this study are cross section primary data obtained through in-depth interviews with micro-entrepreneurs in Makassar City and analyzed using multiple linear regression models. The results obtained from this study are that before the impact of the Covid-19 pandemic, working capital and working hours have a positive and significant effect on income, this means that the greater the working capital and working hours used, the greater the income, while the Micro Enterprises using the sales-based method. Digital technology has a difference in income from those that do not use digital technology-based sales methods. However, when affected by the Covid-19 pandemic, working capital and working hours still have a positive and significant impact on income, this means that the greater the working capital and working hours used, the greater the income but decreasing, while the Micro Enterprises use the sales method, based on digital technology, there is no difference in income with Micro Enterprises that do not use digital-based sales methods.

Keywords: Micro Business, Covid-19 Pandemic, Income

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	v
PRA KATA	vi
ABSTRAK	x
ABSTRACT	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Kegunaan Penelitian	11
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Landasan Teori	12
2.1.1 Konsep Pendapatan.....	12
2.1.2 Teori Ekonomi Industri.....	13
2.1.3 Teori Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)	16
2.1.3.1 Definisi Usaha Mikro.....	16
2.1.3.2 Kriteria Usaha Mikro	17
2.1.3.3 Peran Usaha Mikro.....	18
2.1.4 Teori Perkembangan Usaha.....	19
2.1.5.1 Definisi Perkembangan Usaha.....	19
2.1.5.2 Indikator Perkembangan Usaha.....	19
2.1.5 Modal Usaha	19
2.1.6 Jam Kerja.....	20
2.1.7 Metode Penjualan	21
2.2 Hubungan Teoritis Antar Variabel Penelitian.....	22

2.3 Studi Empiris	25
2.4 Kerangka Pikir Penelitian	30
2.5 Hipotesis	32
BAB III METODE PENELITIAN	33
3.1 Rancangan Penelitian.....	33
3.2 Lokasi Penelitian.....	33
3.3 Populasi dan Sampel	33
3.4 Jenis dan Sumber Data	34
3.5 Teknik Pengumpulan Data	34
3.6 Teknik Analisis Data	35
3.7 Definisi Operasional	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	37
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	37
4.1.1 Kondisi Geografis	37
2.1.1 Kondisi Fisik dan Wilayah.....	38
4.2 Karakteristik Responden.....	40
4.2.1 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
4.2.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	40
4.2.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Modal Usaha Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19.....	42
4.2.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Modal Usaha Saat Terdampak Pandemi Covid-19.....	43
4.2.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Jam Kerja Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19.....	44
4.2.6 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Jam Kerja Saat Terdampak Pandemi Covid-19.....	44
4.2.7 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Metode Penjualan Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19.....	45
4.2.8 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Metode Penjualan Saat Terdampak Pandemi Covid-19.....	46
4.2.9 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Pendapatan Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19.....	47

4.2.10 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Pendapatan Saat Terdampak Pandemi Covid-19	48
4.3 Hasil Estimasi Variabel Penelitian	48
4.3.1 Hasil Estimasi Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja, dan Metode Penjualan Terhadap Pendapatan Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19	49
4.3.2 Hasil Estimasi Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja, dan Metode Penjualan Terhadap Pendapatan Setelah Terdampak Pandemi Covid-19..	54
4.4 Interpretasi Hasil	59
4.4.1 Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan.....	59
4.4.2 Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan.....	60
4.4.2 Pengaruh Metode Penjualan Terhadap Pendapatan	62
BAB V PENUTUP	64
5.1 Kesimpulan.....	64
5.2 Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	67

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1 Kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap PDB Indonesia Atas Dasar Harga Berlaku Tahun 2010 – 2018 (persen).....	2
1.2 Kontribusi Usaha Mikro Kecil dan Menengah Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Indonesia 2014 - 2018	3
4.1 Luas Kota Makassar Berdasarkan Luas Kecamatan Tahun 2015	39
4.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
4.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia.....	41
4.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Modal Usaha Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19	42
4.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Modal Usaha Saat Terdampak Pandemi Covid-19	43
4.6 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Jam Kerja Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19	44
4.7 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Jam Kerja Saat Terdampak Pandemi Covid-19	44
4.8 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Metode Penjualan Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19	45
4.9 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Metode Penjualan Saat Terdampak Pandemi Covid-19	46
4.10 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Pendapatan Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19	47
4.11 Deskripsi Responden Berdasarkan Variabel Pendapatan Saat Terdampak Pandemi Covid-19	48
4.12 Hasil Uji Statistik Deskriptif Pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar	49
4.13 Hasil Uji Regresi Linear Berganda Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19	50
4.14 Hasil Uji Regresi Linear Berganda Saat Terdampak Pandemi Covid-19	55

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
2.1 Kerangka Pikir Penelitian	32

LAMPIRAN

LAMPIRAN	71
Lampiran 1 Kuesioner Penelitian	72
Lampiran 2 Data Hasil Kuesioner Responden	75
Lampiran 3 Data Hasil Logaritma Natural (Ln) Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19	78
Lampiran 4 Data Hasil Kuesioner Responden Saat Terdampak Pandemi Covid-19	81
Lampiran 5 Data Hasil Logaritma Natural (Ln) Setelah Terdampak Pandemi Covid-19	84
Lampiran 6 Data Hasil Regresi Sebelum Terdampak Pandemi Covid-19	87
Lampiran 7 Data Hasil Regresi Saat Terdampak Pandemi Covid-19	88
Lampiran 8 Dokumentasi Penelitian.....	89
Lampiran 9 Biodata Penulis	91

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan ekonomi yang baik merupakan penilaian keberhasilan pemerintah dalam melakukan pembangunan ekonomi. Salah satu indikator dalam pembangunan ekonomi dan proses industrialisasi yang maju dapat dilihat dari pertumbuhan ekonomi masing-masing yang dapat diukur dari nilai PDRB dari tingkat pertumbuhan masing-masing sektor lapangan usaha. Salah satu sektor lapangan usaha yang berkontribusi besar terhadap PDB adalah sektor Usaha Mikro.

Usaha Mikro merupakan salah satu sektor yang mempunyai peranan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Sektor Usaha Mikro diyakini dapat memimpin sektor-sektor lain dalam sebuah perekonomian menuju kemajuan. Selain itu, Usaha Mikro juga berperan dalam penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi yang berdampak positif terhadap perwujudan stabilitas nasional.

Menurut Pramana dan Indriani (2017), bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah juga merupakan integral dari roda kegiatan ekonomi kerakyatan selama ini, kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam perekonomian Indonesia sangat besar, terutama jika dilihat dari aspek-aspek seperti peningkatan kesempatan kerja, sumber pendapatan, pembangunan ekonomi pedesaan, dan peningkatan ekspor non-migas. Jumlah Usaha Mikro di Indonesia cukup besar dan bergerak diberbagai sektor ekonomi serta tersebar di seluruh wilayah Indonesia.

Saat ini jumlah pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia termasuk yang paling banyak di antara negara-negara di kawasan Asia Tenggara.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah mendominasi hampir 90% bentuk usaha di kawasan ASEAN sehingga kerjasama untuk pengembangan dan ketahanan Usaha Mikro sangat dibutuhkan. Apalagi sudah sejak lama sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah memiliki daya tahan tinggi dalam menopang perekonomian Indonesia, bahkan saat terjadi krisis pada tahun 2008. Pada tahun 2018 tercatat sebanyak 64.194.057 pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dengan kontribusi pada PDB sebesar 61,07 persen sedangkan penyerapan tenaga kerja mencapai 97,00 persen dari total tenaga kerja secara keseluruhan (Kemenkop UKM, 2018).

Tabel 1.1
Kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap PDB Indonesia Tahun 2010 – 2018 (Atas Dasar Harga Berlaku) dalam Satuan Persen

Tahun	UMKM	Usaha Besar
2010	58,18%	43,82%
2011	56,22%	43,78%
2012	58,05%	41,95%
2013	59,08%	40,92%
2014	60,34%	39,66%
2015	61,41%	38,59%
2016	59,64%	40,16%
2017	60,90%	39,10%
2018	61,07%	38,95%

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM (data diolah), 2018

Pada **Tabel 1.1** menunjukkan bahwa kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap PDB Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang baik dari tahun 2010 sampai tahun 2018 meskipun berfluktuasi namun tidak signifikan. Sejak 2010 kontribusi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah terhadap PDB Indonesia sebesar 58,18 persen lebih besar dari pada kontribusi Usaha Besar yaitu sebesar

43,82 persen. Kemudian pada tahun 2018 kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap PDB Indonesia mencapai 61,07 persen sedangkan kontribusi Usaha Besar hanya 38,95 persen. Hal tersebut menunjukkan bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah berpengaruh besar terhadap perekonomian Indonesia. Dengan demikian dukungan pemerintah dan juga semua pihak diharapkan dapat terus digalakkan dalam mendorong pertumbuhan dan perkembangan Usaha Mikro di Indonesia khususnya di Kota Makassar.

Tabel 1.2
Kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah dalam Penyerapan Tenaga Kerja Tahun 2014-2018

Tahun	UMKM	Pangsa (%)	Usaha Besar	Pangsa (%)
2014	114.144.082	96,99%	3.537.162	3,01%
2015	123.229.386	96,71%	4.194.051	3,29%
2016	112.229.386	97,04%	4.194.051	2,96%
2017	116.431.224	96,82%	3.828.953	3,18%
2018	116.978.631	97,00%	3.616.507	3,00%

Sumber: Kementerian Koperasi dan UKM dan BPS (data diolah), 2018

Lebih lanjut, kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang besar tidak hanya pada PDB nasional, juga terhadap penyerapan tenaga kerja. Sebagaimana terlihat pada **Tabel 1.2** bahwa kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah selama 5 tahun terakhir terhadap penyerapan tenaga kerja sangatlah besar. Pada tahun 2014 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mampu menyerap 114.144.082 orang atau 96,99 persen sedangkan Usaha Besar hanya mampu menyerap tenaga kerja sebanyak 3.537.162 orang atau 3,01 persen dari keseluruhan tenaga kerja. Kemudian pada tahun 2018 kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap penyerapan tenaga kerja mencapai 116.978.631 atau 97,00 persen sedangkan Usaha Besar hanya 3.616.507 atau 3,00 persen dari keseluruhan

tenaga kerja. Berdasarkan **Tabel 1.2** maka dapat kita simpulkan bahwa kontribusi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah terhadap penyerapan tenaga kerja setiap tahunnya mengalami peningkatan secara signifikan dan menyerap hampir seluruhnya dari total tenaga kerja yang ada di Indonesia.

Makassar sebagai ibukota Provinsi Sulawesi Selatan yang boleh di katakan juga memiliki jumlah Usaha Mikro yang besar di Kawasan Timur Indonesia. Hal ini yang mendorong pertumbuhan ekonomi Kota Makassar mampu terus tumbuh melampaui pertumbuhan ekonomi Sulawesi Selatan bahkan nasional karena Usaha Mikro dan Koperasi. Usaha Mikro mempunyai peran strategis dan merupakan salah satu sektor yang berkontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi Kota Makassar. Pada tahun 2018 pertumbuhan ekonomi nasional di bawah 6,5 persen, Provinsi Sulawesi Selatan 7 persen dan Makassar tumbuh 8,4 persen, bahkan pada 15 tahun terakhir di angka rata-ratanya masih di angka 9 persen (BPS, 2018).

Usaha Mikro adalah bagian dari industri, industri yang kuat penting bagi perekonomian suatu daerah dalam hal ini Kota Makassar agar dapat mendorong peningkatan industri padat karya dalam penyerapan tenaga kerja, sumber pendapatan, dan pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi di Kota Makassar merupakan bagian integral dari upaya pembangunan nasional yang harus dilaksanakan dan diselaraskan secara terpadu antara sektor yang satu dan sektor yang lain. Untuk memacu pertumbuhan ekonomi di Kota Makassar agar dapat mencapai full employment tentu diperlukan langkah-langkah strategis. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah mendorong pertumbuhan Usaha Mikro, karena sektor inilah yang paling banyak menyerap tenaga kerja, mendorong peningkatan investasi dan berkontribusi terhadap PDRB.

Sebagaimana teori yang dikemukakan Hasibuan (1993) bahwa dari sisi pembentukan pendapatan secara makro industri diartikan sebagai kegiatan ekonomi yang menciptakan nilai tambah. Setiap perusahaan dalam industri adalah bertujuan memaksimalkan keuntungan. Menurut Stigler (1947), setiap perusahaan yang berorientasi kepada keuntungan pada dasarnya selalu berusaha memaksimalkan keuntungan. Keuntungan merupakan pendapatan yang diperoleh oleh produsen di dalam menjalankan bisnis/usaha mereka, oleh karena itu semakin besar keuntungan yang diperoleh oleh suatu perusahaan di dalam pasar, maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh oleh produsen yang bersangkutan.

Keuntungan bagi para pelaku Usaha Mikro adalah mesin utama guna menciptakan akumulasi modal. Melalui keuntungan yang sudah diperoleh tersebut, maka setiap produsen di dalam industri dapat meningkatkan dan memperbesar jumlah modal usaha yang dimilikinya dari waktu ke waktu. Bila jumlah modal yang tersedia bagi pelaku Usaha Mikro relatif besar keadaan ini pada akhirnya akan memberikan kemudahan bagi pelaku Usaha Mikro untuk melakukan ekspansi usaha. Dengan demikian, produksi meningkat kemudian penjualan meningkat sehingga pendapatan para pelaku usaha semakin lama semakin besar.

Tarigan (2005), mengemukakan bahwa pendapatan regional adalah tingkat pendapatan masyarakat pada suatu wilayah analisis. Salah satu cara untuk melihat pertumbuhan ekonomi suatu wilayah ialah proses kenaikan output perkapita yang terus menerus dalam jangka panjang. Namun pada kenyataannya, tingkat kesejahteraan para pelaku Usaha di Kota Makassar masih menjadi masalah klasik dilihat dari tingkat pendapatannya. Tingkat pendapatan para pelaku

usaha seharusnya meningkat seiring dengan peningkatan kontribusi pelaku Usaha terhadap PDRB Kota Makassar dengan begitu kesejahteraan masyarakat akan meningkat.

Namun, adanya pandemi covid-19 di Kota Makassar memberikan tekanan berat bagi para pelaku usaha khususnya Usaha Mikro karena mereka tidak bisa melakukan aktivitas ekonomi sebagaimana mestinya. Hingga 31 Oktober 2020, update data covid-19 atau virus corona di Kota Makassar tercatat sebanyak 3.143 kasus (covid19.sulselprov.go.id). Pandemi covid-19 ini berdampak pada berbagai sektor, tidak terkecuali sektor Usaha Mikro yang melanda berbagai daerah di Indonesia termasuk Kota Makassar. Masalah-masalah yang dihadapi para pelaku usaha saat terdampak pandemi covid-19 seperti tidak memiliki sumber daya yang memadai, terutama keuangan dan manajerial, dan tidak siap menghadapi gangguan seperti ini yang mungkin berlangsung lebih lama dari yang diharapkan (Bartik dkk., 2020; Prasad et al., 2015). Dari peristiwa tersebut tentu sebagian pelaku usaha ada yang mengurangi bahkan berhenti berjualan sementara dikarenakan pemerintah menghimbau untuk menerapkan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

Selain itu, Usaha Mikro di Kota Makassar sulit berkembang dan meningkatkan pendapatannya karena berbagai masalah yang dihadapi diantaranya kesenjangan ekonomi rumah tangga, kesenjangan informasi pasar dan kesenjangan materiil, serta akses pemasaran yang kurang. Perkembangan industri Usaha Mikro tidak bisa lepas dari keadaan sosial ekonomi yang masih kurang memadai dilihat dari segi pendapatan, pengeluaran dan distribusi yang berakibat pada produktifitas rendah (Wulandy, 2011:11).

Lebih lanjut, masalah yang umum dihadapi oleh pengusaha kecil dan menengah seperti keterbatasan modal kerja dan modal investasi, kesulitan mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga terjangkau, keterbatasan teknologi, sumber daya manusia dengan kualitas yang baik (manajemen dan teknik produksi), informasi pasar, serta kesulitan dalam pemasaran. Tingkat intensitas dan sifat dari masalah-masalah tersebut bisa berbeda tidak hanya menurut jenis produk atau pasar yang dilayani tetapi juga berbeda antarwilayah, antarsentra, antarsektor/antarsubsektor atau jenis kegiatan, dan antarunit usaha dalam kegiatan/sektor yang sama (Tambunan, 2002: 73).

Sementara itu, penelitian yang dilakukan oleh Arsad dkk (2019) mengemukakan bahwa untuk mendukung pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Kota Makassar diperlukan program pemberdayaan bagi pelaku usaha yang cenderung mengarah pada peningkatan kualitas produk dan pelatihan pemasaran produk. Ketika kualitas produk dapat ditingkatkan dan pengetahuan serta akses pasar yang mumpuni maka akan berpengaruh terhadap peningkatan penjualan dan akan meningkatkan pendapatan bagi para pelaku usaha.

Para pelaku Usaha Mikro melakukan pekerjaan dengan tujuan untuk memperoleh pendapatan demi kebutuhan hidup. Dalam pelaksanaannya diperlukan beberapa perlengkapan dan dipengaruhi oleh banyak faktor guna mendukung keberhasilan kegiatan, faktor yang mempengaruhi pendapatan dan produksi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah meliputi sektor sosial dan ekonomi yang terdiri dari besarnya modal, jumlah tenaga kerja, pengalaman kerja, teknologi (Salim, 1999).

Pendapatan dan produksi Usaha Mikro sangat dipengaruhi oleh berbagai faktor diantaranya modal usaha. Sebagaimana kita ketahui bahwa dalam teori faktor produksi, jumlah output/produksi sangat berkaitan pendapatan dan produksi. Hal ini berarti dengan adanya modal usaha maka Usaha Mikro dapat menghasilkan output sesuai dengan modal usaha tersebut. Makin besar modal usaha maka makin besar pula peluang pendapatan dan produksi dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Sukirno, 2004: 12). Hubungan modal dan pengembangan Usaha Mikro ini dapat dijelaskan dengan teori lingkaran yang tidak berujung pangkal (*vicious circle*), dimana tingkat akumulasi kapital yang rendah disebabkan oleh pendapatan rendah, jika ada tabungan sedikit, konsumsi rendah pada tingkat substitusi sehingga tidak dapat dikurangi untuk tabungan. Tabungan sedikit atau tidak ada berarti investasi juga sedikit atau kurang sama sekali. Hal ini menyebabkan tingkat produktivitas rendah dan tingkat pendapatan juga rendah, sehingga pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah akan sulit tercapai (Suparmoko, 1996).

Faktor jam kerja, faktor ini adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan siang hari dan atau malam hari (Su'ud, 2007:132). Hubungan jam kerja dengan pendapatan Usaha Mikro adalah semakin lama jam kerja mereka menyebabkan para pedagang lebih pandai dalam menjalin relasi dari para pembeli. Sedangkan bagi konsumen itu sendiri apabila cocok dengan satu pedagang biasanya mereka akan kembali membeli di tempat tersebut karena puas dengan pelayanannya, sehingga dengan adanya relasi tersebut maka dapat mempengaruhi pendapatan dan selanjutnya pengembangan Usaha Mikro dapat dilakukan.

Lebih lanjut, faktor metode penjualan dalam dunia usaha juga harus diperhatikan. Teknologi juga diperlukan dalam memasarkan produk usaha supaya dapat cepat laku dan dapat meningkatkan pendapatan dari usaha. Menurut Kotler & Armstrong (2008:6), Pemasaran (*marketing*) adalah proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, dengan tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya. Teknologi pemasaran sendiri harus mengikuti perkembangan agar produk usaha yang kita lakukan dapat terpasarkan secara maksimal. Pada era digital seperti ini metode penjualan secara digital sangat diperlukan. Metode penjualan yang berbasis pada digital akan memberikan gambaran, bagaimana proses tersebut sebagian atau seluruhnya dikombinasikan ke dalam bentuk kontak baru dengan konsumen melalui internet. Ini adalah sebuah terobosan baru untuk membangun hubungan dengan konsumen melalui media baru.

Hubungan modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan terjadi apabila sebagian dari pendapatan di tabung dan diinvestasikan kembali dengan tujuan memperbesar output dan pendapatan dikemudian hari. Penambahan tenaga kerja, pengadaan pabrik baru, mesin-mesin, peralatan dan bahan baku akan meningkatkan stock modal secara fisik (yakni nilai riil atas seluruh barang modal produktif secara fisik) dan hal ini jelas memungkinkan akan terjadinya peningkatan output di masa mendatang (Sukirno, 2000). Ketika output meningkat maka akan berkorelasi dengan peningkatan pendapatan para pelaku Usaha Mikro yang berdampak positif terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Sementara itu, hadirnya pandemi covid-19 memberikan dampak negatif terhadap pelaku Usaha Mikro yaitu menurunnya penjualan yang diakibatkan karena menurunnya konsumsi dan daya beli masyarakat. Hal ini tidak sebanding

dengan modal usaha, jam kerja dan metode penjualan yang telah dikeluarkan dan dijalankan oleh pelaku Usaha Mikro yang ada di Kota Makassar dalam menjalankan usahanya. Dalam situasi pandemi ini, menurut KemenkopUKM ada sekitar 37.000 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang memberikan laporan bahwa mereka terdampak sangat serius dengan adanya pandemi ini ditandai dengan: sekitar 56 persen melaporkan terjadi penurunan penjualan, 22 persen melaporkan permasalahan pada aspek pembiayaan, 15 persen melaporkan pada masalah distribusi barang, dan 4 persen melaporkan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah.

Masalah-masalah tersebut diatas semakin diperluas ketika pemerintah telah memberlakukan kebijakan mensosialisasikan dan menerapkan social distancing, physical distancing, work from home (WFH), dan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) yang tercantum pada peraturan pemerintah RI No. 21 tahun 2020. Kebijakan tersebut yang diterapkan diberbagai wilayah di Indonesia tak terkecuali Kota Makassar dirasa sangat menyulitkan para pelaku usaha khususnya Usaha Mikro dalam memasarkan produk/jasa mereka. Akibatnya pelaku Usaha Mikro di Kota Makassar banyak yang mengalami kemunduran dan bahkan ada yang harus menutup sementara usahanya.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk meneliti pengaruh modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan terhadap pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar sebelum dan saat terdampak pandemi covid-19. Oleh karena itu, penelitian ini berjudul: **“Analisis Komparatif Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah apakah modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan berpengaruh terhadap pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar baik sebelum maupun saat terdampak pandemi covid-19.

1.3 Tujuan Penulisan

Sejalan dengan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan terhadap pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar baik sebelum maupun saat terdampak pandemi covid-19.

1.4 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk:

1. Peneliti

Melalui penelitian ini, peneliti diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan mendapat gambaran tentang pendapatan Usaha Mikro sebelum dan saat terdampak pandemi covid-19 di Kota Makassar.

2. Pengembangan ilmu

Digunakan sebagai pelengkap dan bahan tambahan untuk penelitian sebelumnya, serta bahan referensi bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti mengenai hal berkaitan dan relevan dengan penelitian ini.

3. Pemerintah

Digunakan sebagai salah satu bahan evaluasi dan masukan dalam membuat kebijakan atau proram – program pemerintah kedepannya sehubungan dengan pemberdayaan dan pengembangan pada sektor Usaha Mikro baik sebelum maupun saat terdampak pandemi covid-19.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Konsep Pendapatan

Menurut Mankiw (2012), total penerimaan (total revenue) adalah jumlah uang yang di terima oleh perusahaan dari penjualan produksinya. Biaya total (total cost), yakni nilai pasar dan bahan-bahan yang digunakan oleh perusahaan dalam proses produksi (Keuntungan = Penerimaan total – Biaya Total).

Samuelson (2002) dalam Muttaqin (2014:3) mengatakan pendapatan adalah suatu penerimaan bagi seseorang atau kelompok dari hasil sumbangan, baik tenaga kerja dan pikiran yang dicurahkan sehingga akan memperoleh balas jasa. Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi. *Disposable income* adalah pendapatan yang diterima oleh seseorang yang sudah siap untuk dibelanjakan atay dikonsumsi peneriamanya. Pendapatan ini merupakan hak mutlak bagi penerimanya. (Prasetyo, 201:29)

Pendapatan adalah arus uang atau barang yang menguntungkan bagi seseorang, kelompok individu, sebuah perusahaan atau perekonomian selama beberapa waktu (Nasution, 1989 dalam Masalamate 2010). Keuntungan dalam usaha atau industri rumah tangga dapat diartikan sebagai pendapatan. Sedangkan pendapatan keluarga (PdK) adalah merupakan total penerimaan keluarga baik dari usaha maupun dari upah tenaga kerja dan berbagai usaha lainnya yang dilakukan oleh anggota keluarga, yakni bapak (PdB), ibu (PdI) dan anak (PdA) serta anggota keluarga lainnya (PdO). $PdK = PdB + PdI + PdA + PdO$

Menurut Sukirno (2006) pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh penduduk atas prestasi kerjanya selama satu tahun periode tertentu, baik harian, mingguan bulanan atau tahunan. Dan ada beberapa klasifikasi pendapatan yaitu, pendapatan pribadi merupakan semua jenis-jenis pendapatan yang diterima tanpa memberikan sesuatu kegiatan apapun, yang diterima penduduk suatu negara. Kedua, pendapatan disposibel yaitu pendapatan diperoleh penduduk dan siap digunakan baik untuk keperluan konsumsi maupun ditabung. Pendapatan disposibel didapatkan dari pendapatan pribadi dikurangi dengan pajak yang harus dibayarkan oleh penerima pendapatan. Ketiga, pendapatan nasional yaitu seluruh nilai barang dan jasa yang dihasilkan oleh suatu negara dalam satu periode biasanya satu tahun. (Dapus belum dimasukkan)

Menurut Sumitro (1957); pendapatan merupakan jumlah barang dan Jasa yang memenuhi tingkat hidup masyarakat, dimana dengan adanya pendapatan yang dimiliki masyarakat dapat memenuhi kebutuhan, dan pendapatan rata-rata yang dimiliki oleh setiap jiwa disebut juga dengan pendapatan perkapita serta menjadi tolok ukur kemajuan atau perkembangan ekonomi.

2.1.2 Teori Ekonomi Industri

Menurut Stigler (1968) ekonomika industri adalah studi yang bertujuan untuk memberikan pemahaman tentang struktur dan perilaku industri dalam perekonomian, khususnya mencakup struktur perusahaan dan faktor-faktor yang mempengaruhinya, pengaruh konsentrasi perusahaan terhadap kondisi persaingan, pengaruh persaingan terhadap harga, investasi, dan inovasi (Schmalense, 1989). Selanjutnya, Schmalense mengatakan bahwa ekonomika industri tidak hanya membahas tentang teori saja, namun juga mengkaji pengukuran dan pengujian hipotesis mengenai kebijakan publik terkait dunia bisnis. Dia mengajukan definisi ekonomika industri, yakni disiplin ilmu yang

mempelajari sisi penawaran dari perekonomian, khususnya pasar manakala perusahaan-perusahaan berperan sebagai penjual. Melengkapi dua definisi diatas, Barthwal (2010) menyatakan bahwa ekonomika industri adalah sebuah cabang ilmu ekonomi yang membahas masalah-masalah ekonomi yang terkait dengan perusahaan dan industri serta berkaitan antara perusahaan, industri dan masyarakat.

Ekonomi industri merupakan suatu keahlian khusus dalam ilmu ekonomi yang menjelaskan tentang perlunya pengorganisasian pasar dan bagaimana pengorganisasian pasar ini dapat memengaruhi cara kerja pasar industri. Ekonomi industri menelaah struktur pasar dan perusahaan yang secara relatif lebih menekankan kepada studi empiris dari faktor-faktor yang memengaruhi struktur, perilaku dan kinerja. Organisasi industri berkaitan erat dengan kebijaksanaan pemerintah dalam usaha mencapai tujuan, yaitu tercapainya efisiensi di tingkat perusahaan, industri dan efisiensi ekonomi nasional secara keseluruhan (Jaya,2001).

Menurut Hasibuan (1993) pengertian industri sangat luas, dapat dalam lingkup makro dan mikro. Secara mikro, sebagaimana dijelaskan dalam teori ekonomi mikro. Secara mikro, industri adalah kumpulan dari perusahaan-perusahaan yang menghasilkan barang yang homogeny, atau barang yang mempunyai sifat saling menggantikan secara erat. Namun, dari segi pembentukan pendapatan, yang bersifat makro, industri adalah kegiatan ekonomi yang menciptakan nilai tambah.

Menurut teori organisasi industri, terdapat sebuah konsep SCP atau Structure-Conduct-Performance. Teori tersebut menjelaskan bahwa kinerja suatu industri pada dasarnya sangat dipengaruhi oleh struktur pasar. Struktur pasar

menunjukkan atribut pasar yang memengaruhi sifat proses persaingan. Unsur-unsur struktur pasar meliputi: konsentrasi, diferensiasi produk, hambatan masuk ke dalam pasar, struktur biaya dan tingkat pengaturan pemerintah. Struktur pasar penting, karena akan menentukan perilaku dan strategi perusahaan dalam suatu industry dan kemudian perilaku akan memengaruhi kinerja (Jaya, 2001).

Hubungan paling sederhana dari ketiga variabel tersebut yaitu Structure Conduct-Performance adalah hubungan linier dimana struktur memengaruhi perilaku kemudian perilaku memengaruhi kinerja. Dalam SCP hubungan ketiga komponen tersebut saling memengaruhi termasuk adanya faktor-faktor lain seperti teknologi, progresivitas, strategi dan usaha-usaha untuk mendorong penjualan (Martin, 2002).

Terdapat tiga pemikiran dalam paradigma Structure-Conduct Performance (SCP) untuk menjelaskan hubungan antara struktur pasar dengan kinerja perusahaan, terutama menjelaskan tentang konsentrasi dan pangsa pasar sebagai variabel dari struktur pasar. *Pertama*, Traditional hipotesis yang menganggap bahwa konsentrasi merupakan proksi dari kekuasaan pasar (market power) dimana konsentrasi pasar yang semakin besar menyebabkan biaya untuk melakukan kolusi menjadi rendah sehingga perusahaan dalam industri tersebut akan mendapatkan laba supernormal. Oleh karena itu, konsentrasi pasar akan berpengaruh secara positif dengan profitabilitas sebagai proksi kinerja. *Kedua*, Differentiation hipotesis yang menganggap bahwa pangsa pasar merupakan hasil dari diferensiasi produk dimana perusahaan yang melakukan diferensiasi produk dapat meningkatkan pangsa pasarnya dan kemudian perusahaan dapat menetapkan tingkat harga yang lebih tinggi yang berarti akan mendapatkan profit yang tinggi juga. Sehingga akan terjadi hubungan positif antara profitabilitas

sebagai proksi kinerja dengan pangsa pasar sebagai proksi dari struktur pasar. *Ketiga*, Effisiensi structure hipotesis yang menganggap bahwa pangsa pasar dan konsentrasi bukan merupakan proksi dari kekuasaan pasar tetapi merupakan proksi dari efisiensi perusahaan sehingga konsentrasi tinggi tidak identic dengan kousi. Perusahaan yang efisien akan bisa mendapatkan pangsa pasar yang besar, sehingga industri tersebut juga akan cenderung lebih terkonsentrasi. Berdasarkan pemikiran ini maka hubungan konsentrasi dengan profitabilitas merupakan hubungan yang tidak benar-benar terjadi mengingat konsentrasi hanya merupakan agregat pangsa pasar yang dihasilkan dari perilaku efisiensi, dan perusahaan yang lebih efisien akan dapat memperoleh profit yang besar.

2.1.3 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

2.1.3.1 Definisi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2016 tentang UMKM. Adapun pembagiannya sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang ini.

- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil dan Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-undang ini.

2.1.3.2 Kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 Pasal 6 disebutkan bahwa :

- 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a) memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

- 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

- 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a) memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut kategori Badan Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industri berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu: (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang; (4) industri besar dengan pekerja 100 orang atau lebih.

2.1.3.3 Peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pasal 3 disebutkan bahwa Usaha Mikro dan kecil bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Berarti UMKM berperan dalam pembangunan perekonomian nasional melalui kontribusi terhadap PDB, penciptaan lapangan pekerjaan, dan penyerapan tenaga kerja.

Menurut Glen Glenardi (2002: 290) kemampuan UMKM dalam menghadapi krisis dan pembangun perekonomian nasional disebabkan oleh : 1) Sektor Mikro dapat dikembangkan hampir disemua sektor usaha dan tersebar di seluruh wilayah Indonesia. 2) Karena sifat penyebarannya yang sangat luas (baik sektor usaha dan wilayahnya) sektor mikro juga sangat berperan dalam pemerataan kesempatan kerja. 3) UMKM termasuk usaha-usaha anggota koperasi yang pada umumnya fleksibel. UMKM dengan skala usaha yang tidak besar, kesederhanaan spesifikasi dan teknologi yang digunakan dapat lebih mudah menyesuaikan dengan perubahan atau perkembangan yang terjadi. 4)

UMKM merupakan industri padat modal. Dalam struktur biaya produksinya, komponen terbesar adalah biaya variable yang mudah menyesuaikan dengan perubahan/perkembangan yang terjadi. 5) Produk-produk yang dihasilkan sebagian besar merupakan produk yang berkaitan langsung dengan kebutuhan primer masyarakat. 6) UMKM lebih sesuai dan dekat dengan kehidupan pada tingkat bawah (grassroot) sehingga upaya mengentaskan masyarakat dari keterbelakangan akan lebih efektif.

2.1.4 Perkembangan Usaha

2.1.4.1 Definisi Perkembangan Usaha

Perkembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi dan agar mencapai pada satu titik atau puncak menuju kesuksesan. Perkembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju lagi. Menurut Purdi E. Chandra (2000: 121) perkembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya peningkatan omset penjualan.

2.1.4.2 Indikator Perkembangan Usaha

Menurut Jeaning Beaver dalam Muhammad Sholeh, tolak ukur untuk tingkat keberhasilan dan perkembangan usaha kecil dapat dilihat dari peningkatan omzet penjualan (2008: 25). Tolak ukur perkembangan usaha haruslah merupakan parameter yang dapat diukur sehingga tidak bersifat nisbi atau bersifat maya yang sulit untuk dapat dipertanggungjawabkan. Semakin konkrit tolak ukur itu semakin mudah bagi semua pihak untuk memahami serta membenarkan atas diraihnya keberhasilan tersebut.

Para peneliti (Kim dan Choi, 1994; Lee dan Miller, 1996; Lou, 1999; Miles at all, 2000; Hadjimanolis, 2000) menganjurkan peningkatan omzet penjualan,

pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan pelanggan sebagai pengukuran perkembangan usaha (Mohammad Soleh, 2008: 26)

2.1.5 Modal Usaha

Pengertian Modal Usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Listyawan Ardi Nigraha (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 disini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar (Amirullah, 2005:7).

Menurut Bambang Riyanto (1997:19) 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.

2.1.6 Jam Kerja

Jam Kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan siang hari dan/atau malam hari. Merencanakan pekerjaan-pekerjaan yang akan datang merupakan langkah-langkah memperbaiki pengurusan waktu. Apabila perencanaan pekerjaan belum dibuat dengan teliti, tidak ada yang dapat dijadikan

panduan untuk menentukan bahwa usaha yang dijalankan adalah selaras dengan sasaran yang ingin dicapai. Dengan adanya pengurusan kegiatan-kegiatan yang hendak dibuat, seseorang itu dapat menghemat waktu dan kerjanya. Su'ud, (2007:132).

Menurut Komaruddin (2006 : 235) analisa jam kerja adalah proses untuk menetapkan jumlah jam kerja orang yang digunakan atau dibutuhkan untuk merampungkan suatu pekerjaan dalam waktu tertentu.

Jam kerja merupakan bagian paling umum yang harus ada pada sebuah perusahaan. Jam kerja karyawan umumnya ditentukan oleh pemimpin perusahaan berdasarkan kebutuhan perusahaan, peraturan pemerintah, kemampuan karyawan bersangkutan.

Menurut Darmawan (2006:525), timework (upah menurut waktu) adalah suatu sistem penentuan upah yang dibayar menurut lamanya / jangka waktu yang terpakai dalam menyelesaikan suatu pekerjaan, misalnya per hari, per jam, per minggu, per bulan, dan lain lain. Menurut Ghani (2003:61) terdapat aturan tentang batasan waktu kerja maksimal, dan pemberian waktu istirahat, serta kompensasi pelampauan dari ketentuan tersebut.

2.1.7 Metode Penjualan

Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang, dan tenaga pemasaran. Menurut Henry (2000;24) bahwa

penjualan adalah pendapatan lazim dalam perusahaan dan merupakan jumlah kotor yang dibebankan kepada pelanggan atas barang dan jasa.

Metode penjualan adalah rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program penjualan terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Perusahaan bisa menggunakan dua atau lebih metode penjualan secara bersamaan, sebab setiap jenis program seperti periklanan, promosi penjualan, personal selling, layanan pelanggan, atau pengembangan produk memiliki pengaruh yang berbeda-beda terhadap permintaan. Oleh sebab itu, dibutuhkan mekanisme yang dapat mengkoordinasikan program-program penjualan agar program-program itu sejalan dan terintegrasi dengan sinergistik. Mekanisme ini disebut sebagai metode penjualan. Umumnya peluang pemasaran terbaik diperoleh dari upaya memperluas permintaan primer, sedangkan peluang pertumbuhan terbaik berasal dari upaya memperluas permintaan selektif (Kotler and Armstrong, 2012, p.193).

2.2 Hubungan Teoritis Antar Variabel Penelitian

2.3.1 Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro

Hubungan modal dan pendapatan Usaha Mikro ini dapat dijelaskan dengan teori lingkaran yang tidak berujung pangkal (*vicious circle*), dimana tingkat akumulasi kapital yang rendah disebabkan oleh pendapatan rendah, jika ada tabungan sedikit, konsumsi rendah pada tingkat substitusi sehingga tidak dapat dikurangi untuk tabungan. Tabungan sedikit atau tidak ada berarti investasi juga sedikit atau kurang sama sekali. Hal ini menyebabkan tingkat produktivitas rendah dan tingkat pendapatan juga rendah, sehingga pengembangan UMKM akan sulit tercapai (Suparmoko, 1996).

2.3.2 Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro

Teori labor leisure choice adalah pilihan dari individu untuk menggunakan waktunya bekerja atau tidak bekerja (*leisure*). Setiap jam kerja yang digunakan untuk leisure akan mengurangi waktu untuk bekerja dan sebaliknya. Setiap individu memiliki preferensi yang berbeda dalam menentukan pilihan alokasi jumlah waktu yang dimiliki untuk bekerja dan waktu senggangnya. Jam Kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan siang hari dan/atau malam hari (Su'ud, 2007:132).

Hubungan jam kerja dengan tingkat pendapatan UMKM adalah semakin lama jam kerja mereka menyebabkan para pedagang lebih pandai dalam menjalin relasi dari para pembeli. Sedangkan bagi konsumen itu sendiri apabila cocok dengan satu pedagang biasanya mereka akan kembali membeli di tempat tersebut karena puas dengan pelayanannya, sehingga dengan adanya relasi tersebut maka dapat mempengaruhi pendapatan dan selanjutnya pengembangan UMKM dapat dilakukan.

2.3.3 Pengaruh Metode Penjualan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro

Menurut Solow pada teori pertumbuhan ekonominya yaitu terdapat peran teknologi sebagai peningkatan output, yang dimana jika output tinggi dapat menambah angka pertumbuhan ekonomi. Selain itu menurut Read Bain (1937) mengatakan bahwa teknologi pada dasarnya meliputi semua alat, mesin, perkakas, aparat, senjata, perumahan, pakaian, peranti pengangkut dan komunikasi, dan juga keterampilan, dimana hal ini memungkinkan kita sebagai seorang manusia dapat menghasilkan semua itu. Berdasarkan pendapat Bain tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa teknologi merupakan segala sesuatunya

yang bisa diciptakan dan juga dibuat oleh seorang atau sekelompok manusia yang kemudian bisa memberikan nilai dan manfaat bagi sesama.

Pada zaman sekarang teknologi informasi dan komunikasi (TIK) sangat penting terlebih untuk melakukan sebuah usaha. Istilah Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) terdiri dari tiga kata yang berbeda Informasi, Komunikasi dan Teknologi. Sederhananya informasi adalah pesan melalui mana pengetahuan tentang situasi, tempat, produk, orang baru atau lingkungan diperoleh ini mungkin dalam bentuk tertulis, audio, visual atau audio-visual. Komunikasi di sisi lain adalah cara mentransfer pesan ke orang lain, melalui media. Ini menyiratkan bahwa harus ada pengirim, penerima dan kejelasan pesan yang dikirim. Teknologi adalah proses yang menghasilkan media untuk pengiriman pesan. Menurut Rahman, Abdullah, Haroon dan Toohen, (2013) Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) dapat didefinisikan sebagai "penggunaan teknologi modern untuk membantu penangkapan, pemrosesan, penyimpanan dan pengambilan, dan komunikasi informasi, baik dalam bentuk data numerik, teks, suara atau gambar. TIK dalam waktu yang sangat singkat telah ditemukan untuk memberikan pengaruh positif yang mendalam di planet bumi. Dampaknya dirasakan hampir di semua aspek usaha manusia. Dalam terang inilah kami meneliti dampak TIK terhadap produktivitas bisnis.

Selain teknologi informasi dan komunikasi, dalam dunia usaha kita juga harus memperhatikan metode penjualan. Teknologi juga diperlukan dalam melakukan penjualan produk usaha supaya dapat cepat laku dan dapat meningkatkan pendapatan dari usaha. Menurut Kotler & Armstrong (2008:6), Pemasaran (*marketing*) adalah proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan, dengan

tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya. Teknologi penjualan sendiri harus mengikuti perkembangan agar produk usaha yang kita lakukan dapat terpasarkan secara maksimal. Pada era digital seperti ini metode penjualan secara digital sangat diperlukan. Metode penjualan yang berbasis pada digital akan memberikan gambaran, bagaimana proses tersebut sebagian atau seluruhnya dikombinasikan ke dalam bentuk kontak baru dengan konsumen melalui internet. Ini adalah sebuah terobosan baru untuk membangun hubungan dengan konsumen melalui media baru.

Dalam pengembangan Usaha Mikro penggunaan teknologi sangat berguna untuk efisiensi dan produktifitas suatu usaha. Semakin banyak teknologi yang digunakan maka output yang dihasilkan juga lebih banyak sehingga penerimaan perusahaan juga akan meningkat.

2.3 Studi Empiris

Shafi (2020) meneliti tentang "Impact of Covid-19 Pandemic on Micro, Small and Medium Sized Enterprises Operating in Pakistan". Penelitian tersebut bertujuan untuk menilai dampak wabah covid-19 pada bisnis tersebut dan memberikan rekomendasi kebijakan untuk membantu UMKM dalam mengurangi kerugian bisnis dan bertahan menghadapi krisis. Penelitian tersebut mengadopsi metodologi eksplorasi dengan komprehensif meninjau literatur yang tersedia, termasuk dokumen kebijakan, makalah penelitian, dan laporan di bidang yang relevan. Hasil penelitian tersebut menunjukkan berbagai rekomendasi kebijakan yang diusulkan untuk membangkitkan UMKM yang terdampak pandemi covid-19.

Milzam (2020) meneliti tentang "Corona Virus Pademic Impact on Sales Revenue of Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) in Pekalongan City, Indonesia". Tujuan Penelitian ini untuk mengetahui dampak pandemi covid-19

terhadap pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Pekalongan. Data yang dikumpulkan dari survei adalah pendapatan penjualan sebelum dan sesudah pandemi virus corona terhitung sejak diberlakukannya PSBB (16 Maret 2020 hingga 16 April 2020). Analisis dilakukan dalam bentuk data analisis dan analisis data deskriptif. Dari 282 unit UKM yang dijadikan sampel ditemukan penurunan total pendapatan penjualan sebesar 53,5%. Jenis usaha yang mengalami penurunan pendapatan penjualan terbesar adalah usaha dibidang fashion. Pandemi virus corona memiliki nilai ekonomi berdampak bagi masyarakat khususnya bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Pekalongan.

Azwar (2018) meneliti tentang "Analysis of Micro and Small Industry Development in Indonesia". Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk mengetahui perkembangan kegiatan produksi dan penyerapan tenaga kerja industri mikro dan kecil di Indonesia tahun 2010 - 2014. Model analisis yang digunakan dalam penelitian tersebut yaitu indeks produksi, pertumbuhan produksi, jumlah perusahaan, nilai input, nilai output, nilai tambah, tenaga kerja dan pengeluaran untuk tenaga kerja industri mikro dan kecil dari tahun 2010 - 2014. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa provinsi di Indonesia yang memiliki perkembangan kegiatan produksi cenderung meningkat dari 2010 hingga 2014 adalah Sumatera Utara, Sumatera Selatan, DKI Jakarta, Jawa Barat. Jawa, Jawa Tengah, Jawa Timur, Banten, Nusa Tenggara Barat, Kalimantan Barat, Sulawesi Tengah, Sulawesi Selatan, Sulawesi Tenggara, Sulawesi Barat, Maluku, dan Maluku Utara. Perkembangan industri mikro jauh lebih tinggi daripada industri kecil, sebagaimana dibuktikan oleh sejumlah besar Usaha Mikro daripada industri kecil. Jumlah perusahaan industri mikro mencapai 88,34% dan industri kecil hanya

11,66%. Sedangkan penyerapan tenaga kerja industri mikro mencapai 72,23% dan industri kecil hanya 27,77%.

M.A. Ardiansyah (2016) meneliti tentang "Development Models and Strategy of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMES) in South Sulawesi". Tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk memahami tujuan pihak berwenang, perbankan, dan pelaku Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Organisasi bisnis, tokoh masyarakat, dalam membangun strategi pengembangan UKM. Dalam penelitian tersebut menggunakan metode Fenomenologi dengan memahami perspektif etika dan menafsirkan pengungkapan informan yang terlibat dalam penelitian ini. Unit analisis dalam penelitian tersebut adalah: pengusaha individu UMKM di industri makanan dan minuman, pejabat pemerintah daerah individu dari Departemen Perindustrian, koperasi dan penelitian UKM regional, tokoh individu dari masing-masing wilayah, pejabat perbankan bisnis dan individu yang mewakili masyarakat pemimpin yang memahami masalah UMKM. Kerangka teori telah disusun dan kuesioner dirancang berdasarkan faktor-faktor yang dipilih. Temuan penelitian tersebut berguna untuk akses anggota ke modal, teknologi akses, dan pasar untuk UMKM. Pemerintah daerah harus membentuk lembaga penjaminan kredit, membangun kemitraan dengan bank, Badan Usaha Milik Negara, perusahaan besar, perdagangan, koperasi, universitas dan organisasi non-pemerintah (LSM). Selain akses anggota untuk pemasaran, pemerintah daerah harus menyediakan Pusat pemasaran bersama untuk UMKM dalam bentuk outlet. Perlindungan absolut terhadap UMKM sehingga pemerintah daerah dapat mengembangkan basis berkelanjutan. Untuk mengembangkan UMKM khususnya yang bergerak di industri makanan, pemerintah daerah harus membangun strategi pengembangan dalam bentuk kemitraan antara pengusaha besar dan UMKM dengan semua pemangku kepentingan di wilayah Sulawesi Selatan.

Tambunan (2011) "Development of Micro, Small and Medium Enterprises and Their Constraints: A Story from Indonesia". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk membahas perkembangan terakhir dari Usaha Mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia dan masalah-masalah saat ini yang dialami oleh kelompok usaha tersebut. Pembahasannya didasarkan pada analisis data sekunder mengenai kinerjanya dengan memfokuskan pada kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan produktivitas serta kendala-kendalanya. Tulisan tersebut menunjukkan bahwa pangsa PDB dari UMKM lebih besar dibandingkan dari Usaha Besar (UB), tetapi hal itu lebih disebabkan oleh jumlah UMKM yang sangat banyak, sedangkan produktivitasnya rendah. Kendala-kendala utamanya adalah mahalanya bahan baku, kesulitan pemasaran, dan keterbatasan modal.

Isbanriyati (2015) meneliti tentang "Efektivitas Pemberdayaan Usaha Mikro Melalui P3KUM di Kabupaten Bogor". Tujuan penelitian ini untuk melihat efektivitas pemberdayaan Usaha Mikro. Peluang Usaha Mikro dilihat dari perbedaan lama usaha, jenis produk utama yang dihasilkan dan jenis usaha. Sedangkan efektivitas bantuan dilihat dari perbedaan perkembangan usaha antara sebelum dan sesudah memanfaatkan bantuan. Hasil studi menunjukkan, peluang Usaha Mikro untuk mendapatkan bantuan bervariasi. Jika dilihat dari lama usaha, peluang Usaha Mikro untuk mendapatkan bantuan adalah sama. Sedangkan jika dilihat dari jenis produk utama yang dihasilkan, dan jenis usaha, peluang Usaha Mikro untuk mendapatkan bantuan adalah berbeda. Bantuan P3KUM secara umum signifikan mampu meningkatkan efektivitas dalam produksi, meningkatkan nilai tambah, dan mampu meningkatkan produktivitas modal namun tidak mampu meningkatkan produktivitas tenaga kerja.

Yon (2015) meneliti tentang "Pengaruh Dana Bergulir Kementerian Koperasi dan UKM LPDB-KUMKM Terhadap Pengembangan Usaha Koperasi

Simpan Pinjam Agribisnis di Kabupaten Majalengka". Tujuan penelitian tersebut adalah (1) mengetahui proses penyaluran dana bergulir bagi koperasi simpan pinjam agribisnis, (2) mengetahui besar persentase pengembangan aset, pinjaman/pembiayaan, modal sendiri, SHU, dan tenaga kerja koperasi simpan pinjam agribisnis di Kabupaten Majalengka antara sebelum menerima dana bergulir dengan sesudah menerima dana bergulir pada tahun pertama dan tahun kedua, (3) mengetahui pengaruh dana bergulir terhadap pengembangan aset, pinjaman/pembiayaan, modal sendiri, SHU, dan tenaga kerja, koperasi simpan pinjam agribisnis di Kabupaten Majalengka antara sebelum menerima dana bergulir dengan sesudah menerima dana bergulir pada tahun pertama dan tahun kedua.

Rifda (2012) meneliti tentang analisis bantuan modal dan kredit bagi kelompok pelaku Usaha Mikro oleh dinas koperasi dan UMKM Kota Semarang. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis perbedaan modal, omset penjualan, dan laba Usaha Mikro yang memperoleh pinjaman. Analisis data dalam penelitian tersebut menggunakan analisis deskriptif, uji validitas, uji reabilitas, dan uji peringkat Wilcoxon. Hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa pinjaman dari Departemen Koperasi dan UMKM dapat membantu Usaha Mikro di Kabupaten Pekunden untuk meningkatkan modal, omset penjualan, dan laba yang mengacu pada variabel perbedaan modal, omzet penjualan, dan laba saat melihat sebelum dan sesudah memperoleh pinjaman. Penelitian tersebut menyiratkan bahwa program pinjaman pemerintah melalui pemberian pinjaman dapat membantu pengembangan Usaha Mikro.

Penelitian ini menggunakan tiga variabel utama yaitu, modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan (*dummy variabel*). Sebagian variabel yang digunakan peneliti, pernah digunakan oleh peneliti sebelumnya sebagaimana yang tercantum

dalam penelitian terdahulu. Penelitian ini melakukan analisis seberapa besar pengaruh modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan (*dummy variabel*) terhadap pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar baik sebelum maupun saat terdampak pandemi covid-19. Selain itu, data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer cross section berbeda dengan penelitian-penelitian sebelumnya yang menggunakan data sekunder berupa time series.

2.4 Kerangka Pikir Penelitian

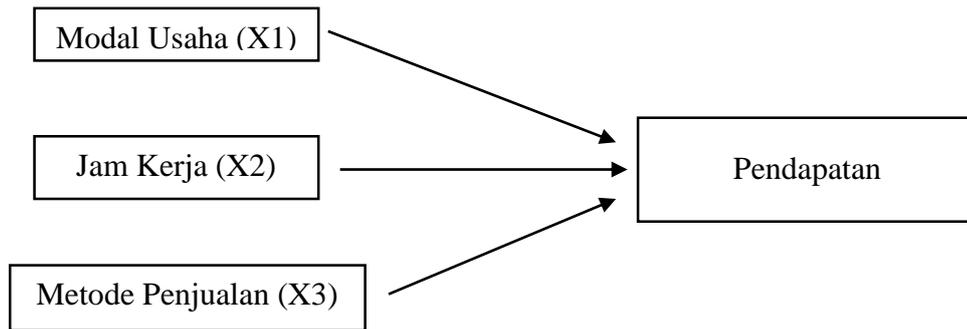
Pada bagian ini akan diuraikan beberapa hal yang dijadikan peneliti sebagai landasan berpikir untuk kedepannya. Landasan yang dimaksud akan lebih mengarahkan peneliti untuk menemukan data dan informasi dalam penelitian ini guna memecahkan masalah yang telah dipaparkan sebelumnya. Kerangka pikir pada penelitian ini yaitu analisis komparatif dampak pandemi covid-19 terhadap pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar yang dipengaruhi oleh beberapa faktor, diantaranya adalah (i) faktor modal usaha digambarkan dengan teori lingkaran yang tidak berujung pangkal (*vicious circle*), dimana tingkat akumulasi kapital yang rendah disebabkan oleh pendapatan rendah, jika ada tabungan sedikit, konsumsi rendah pada tingkat substitusi sehingga tidak dapat dikurangi untuk tabungan.

Lebih lanjut (ii) faktor jam kerja sesuai dengan teori bahwa semakin lama jam kerja mereka menyebabkan para pedagang lebih pandai dalam menjalin relasi dari para pembeli. Sedangkan bagi konsumen itu sendiri apabila cocok dengan satu pedagang biasanya mereka akan kembali membeli di tempat tersebut karena puas dengan pelayanannya, sehingga dengan adanya relasi tersebut maka dapat mempengaruhi pendapatan. (lii) faktor metode penjualan sesuai dengan teori bahwa penggunaan teknologi sangat berguna untuk efisiensi dan produktifitas

suatu usaha, semakin banyak teknologi yang digunakan maka output yang dihasilkan juga lebih banyak dan akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan para pelaku usaha.

Namun, adanya pandemi covid-19 berdampak negatif terhadap pendapatan pelaku Usaha Mikro yang menyebabkan menurunnya penjualan yang diakibatkan karena menurunnya konsumsi dan daya beli masyarakat. Hal ini tidak sebanding dengan modal usaha, jam kerja dan metode penjualan yang telah dikeluarkan dan dijalankan oleh pelaku Usaha Mikro yang ada di Kota Makassar dalam menjalankan usahanya. Dalam situasi pandemi ini, para pelaku Usaha Mikro mengalami penurunan penjualan, permasalahan pada aspek pembiayaan, masalah distribusi barang, dan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah sehingga ada yang harus mengurangi bahkan menutup sementara usaha mereka yang menyebabkan menurunnya pendapatan.

Modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan tersebut merupakan variabel-variabel yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar baik sebelum maupun saat terdampak pandemi covid-19. Ketika variabel-variabel seperti modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan mengalami kenaikan, maka pendapatan para pelaku Usaha Mikro juga dapat meningkat sebelum terdampak pandemi covid-19, sehingga peluang untuk mengembangkan Usaha Mikro dapat ditingkatkan. Sedangkan saat terdampak pandemi covid-19 pendapatan para pelaku Usaha Mikro mengalami penurunan sejalan dengan penggunaan biaya operasional yang juga mengalami penurunan. Berikut digambarkan bagan kerangka pikir penelitian ini pada gambar **2.1** dibawah ini:



Gambar 2.1
Bagan Kerangka Pikir Penelitian

2.5 Hipotesis

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah dan landasan teoritis, maka diajukan hipotesis bahwa diduga variabel modal usaha, jam kerja, dan metode penjualan (*dummy variabel*) berpengaruh terhadap pendapatan Usaha Mikro di Kota Makassar baik sebelum maupun saat terdampak pandemi covid-19.