

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam beberapa tahun terakhir, industri *coffee shop* di Kota Makassar telah berkembang pesat. Perubahan ini sangat dipengaruhi oleh perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin menyukai budaya kopi serta meningkatnya minat terhadap tempat-tempat yang menawarkan pengalaman sosial yang nyaman. Coffee shop kini tidak hanya menjadi tempat untuk menikmati secangkir kopi, tetapi juga sebagai ruang sosial yang menarik bagi berbagai kalangan, mulai dari mahasiswa, profesional, hingga keluarga. Fenomena ini juga tercermin dalam banyaknya *coffee shop* baru yang bermunculan, menunjukkan bahwa pasar untuk industri ini sangat besar. Pada tahun 2018, data dari Badan Pusat Statistik (BPS) Makassar mencatatkan sekitar 125 coffee shop yang terdaftar.

Namun, pada tahun 2023, jumlahnya melonjak tajam hingga mencapai 3.443 *coffee shop*, menggambarkan betapa pesatnya perkembangan industri coffee shop di kota ini. Lonjakan jumlah usaha coffee shop ini menandakan tingginya minat masyarakat terhadap kopi serta semakin berkembangnya budaya ngopi sebagai bagian dari gaya hidup sosial. Meskipun demikian, pertumbuhan pesat ini juga disertai dengan tingkat persaingan yang semakin ketat antar pengusaha coffee shop. Oleh karena

pelaku usaha dituntut untuk memiliki strategi pengelolaan yang



baik agar dapat bertahan dan terus berkembang di pasar yang sangat kompetitif ini.

Mayoritas *coffee shop* di Kota Makassar dikelola oleh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan pekerjaan, mengurangi kemiskinan, serta meningkatkan perekonomian lokal (Munizu, 2018). Namun, meskipun UMKM di sektor *coffee shop* memiliki potensi yang besar, mereka sering menghadapi berbagai tantangan yang dapat menghambat perkembangan usaha mereka. Salah satu tantangan utama adalah keterbatasan modal. Modal yang terbatas sering kali menghambat pengusaha untuk melakukan ekspansi, meningkatkan kualitas produk, atau memperbaiki fasilitas usaha mereka.

Menurut Riyanto (2018), modal dalam konteks usaha mikro dan kecil sangat penting karena berfungsi sebagai sumber daya yang digunakan untuk memulai dan mengembangkan usaha. Tanpa modal yang cukup, pengusaha *coffee shop* akan kesulitan untuk membeli bahan baku, memperbaiki fasilitas, dan membayar gaji karyawan. Oleh karena itu, pengelolaan modal yang baik menjadi kunci untuk kelangsungan dan perkembangan usaha.

Selain modal, tenaga kerja juga menjadi faktor penting dalam



ikan keberhasilan usaha *coffee shop*. Tenaga kerja yang terampil & kompeten sangat dibutuhkan untuk menjaga kualitas produk dan

layanan yang dihasilkan. Hal ini sangat penting dalam meningkatkan kepuasan pelanggan dan daya saing usaha *coffee shop* di pasar yang semakin kompetitif. Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003, tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan untuk menghasilkan barang dan jasa. Kualitas tenaga kerja yang baik akan berkontribusi pada efisiensi operasional serta meningkatkan produktivitas usaha (Sukirno, 2020). Dalam sektor *coffee shop*, kemampuan barista, kasir, dan karyawan lainnya dalam melayani pelanggan dengan baik dan cepat sangat mempengaruhi tingkat kunjungan dan kepuasan pelanggan.

Faktor lama usaha juga tidak kalah penting dalam menentukan keberhasilan usaha UMKM, termasuk *coffee shop*. Semakin lama suatu usaha dijalankan, semakin banyak pengalaman yang diperoleh pengusaha dalam mengelola usaha dan menghadapi tantangan pasar. Pengalaman ini dapat memberikan wawasan yang lebih dalam mengenai perilaku konsumen, tren pasar, serta cara-cara untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan. Seperti yang dikemukakan oleh Wicaksono (2021), pengalaman dalam menjalankan usaha akan meningkatkan keahlian pengelola dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada. Semakin lama usaha dijalankan, semakin tinggi tingkat efisiensi dalam pengelolaan biaya dan peningkatan produktivitas.



in modal, tenaga kerja, dan lama usaha, jam kerja juga merupakan penting dalam menentukan pendapatan suatu *coffee shop*. *Coffee*

shop yang beroperasi pada jam tertentu dapat menarik lebih banyak pelanggan pada waktu-waktu sibuk, seperti pagi hari sebelum bekerja atau sore hari setelah jam kerja. Beberapa *coffee shop* bahkan memilih untuk membuka layanan selama 24 jam, mengingat kebutuhan masyarakat yang semakin tinggi akan tempat untuk bersantai atau bekerja sepanjang hari. Menurut Komaruddin (2018), analisis jam kerja dapat digunakan untuk menentukan jumlah jam kerja yang dibutuhkan untuk menyelesaikan pekerjaan tertentu. Penentuan jam kerja yang tepat juga dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan, terutama pada hari libur atau akhir pekan, yang seringkali menjadi waktu sibuk bagi *coffee shop*.

Pendapatan merupakan indikator utama untuk mengukur kesuksesan suatu usaha. Pendapatan yang tinggi memberi peluang bagi pengusaha untuk melakukan reinvestasi, memperbaiki kualitas produk, serta mengembangkan usaha lebih lanjut. Husaini dan Ayu (2018) menyatakan bahwa pendapatan dalam konteks UMKM merupakan sejumlah uang yang diterima dari aktivitas usaha, yang sebagian besar berasal dari penjualan produk atau jasa. Untuk mencapai pendapatan yang optimal, pengusaha *coffee shop* perlu mengelola modal, tenaga kerja, dan jam operasional secara efisien.

Namun, meskipun potensi pendapatan UMKM *coffee shop* cukup besar, banyak usaha yang kesulitan mencapai tingkat pendapatan yang



Hal ini dapat disebabkan oleh pengelolaan usaha yang kurang atau keterbatasan dalam modal dan tenaga kerja. Penelitian

sebelumnya yang dilakukan oleh Alifiana et al. (2021) di Malang Raya dan Anjali & Susantun (2023) di Kabupaten Bengkulu menemukan bahwa variabel seperti modal, tenaga kerja, lama usaha, dan jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan operasional usaha. Namun, penelitian tersebut lebih banyak menyoroti sektor kuliner secara umum dan belum secara spesifik mengkaji faktor-faktor tersebut pada sektor coffee shop di Kota Makassar, yang memiliki karakteristik pasar yang berbeda. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengisi gap tersebut dengan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM coffee shop di Kota Makassar.

Data dari BPS Sulawesi Selatan menunjukkan bahwa produksi kopi di Sulawesi Selatan, yang merupakan bahan baku utama untuk coffee shop, mengalami fluktuasi. Pada tahun 2018, produksi kopi tercatat sebanyak 33.597 ton, tetapi pada 2023, produksi kopi menurun menjadi 27.459 ton. Penurunan ini dapat mempengaruhi harga bahan baku kopi, yang pada gilirannya berdampak pada biaya produksi dan keuntungan yang diperoleh oleh pengusaha coffee shop. Penelitian ini juga akan mengkaji bagaimana fluktuasi harga kopi dapat mempengaruhi pendapatan dan strategi pengelolaan yang perlu dilakukan oleh pengusaha coffee shop untuk mengatasi tantangan ini.

Berdasarkan fenomena yang telah dijelaskan, penelitian ini bertujuan



menganalisis dan mengidentifikasi pengaruh faktor-faktor seperti tenaga kerja, lama usaha, dan jam kerja terhadap pendapatan

UMKM coffee shop di Kota Makassar. Dengan hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan wawasan kepada pelaku UMKM coffee shop dalam mengoptimalkan strategi usaha mereka untuk mencapai keberhasilan yang lebih besar, serta memberikan kontribusi bagi perkembangan ekonomi lokal di Kota Makassar. Sehingga peneliti mengangkat penelitian ini dengan judul “Analisis Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Lama Usaha, dan Jam Operasional terhadap Pendapatan pada UMKM *Coffee Shop* Kota Makassar”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini :

1. Apakah Modal mempengaruhi pendapatan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar?
2. Apakah Tenaga Kerja mempengaruhi pendapatan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar?
3. Apakah Lama Usaha mempengaruhi pendapatan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar?
4. Apakah Jam Kerja mempengaruhi pendapatan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar?



1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh dari :

1. Untuk mengetahui apakah modal mempengaruhi pendapatan UMKM *coffee shop* di Kota Makassar
2. Untuk mengetahui apakah tenaga kerja mempengaruhi pendapatan UMKM *coffee shop* di Kota Makassar
3. Untuk mengetahui apakah lama usaha mempengaruhi pendapatan UMKM *coffee shop* di Kota Makassar
4. Untuk mengetahui apakah jam kerja mempengaruhi pendapatan UMKM *coffee shop* di Kota Makassar

1.4 Manfaat Penelitian

a. Bagi universitas

1. Penelitian ini dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang ekonomi dan manajemen UMKM. Hasil penelitian ini dapat memperkaya referensi bagi riset-riset selanjutnya di universitas, khususnya yang berkaitan dengan sektor usaha kopi dan UMKM.
2. Dengan adanya penelitian yang relevan dan aplikatif, universitas dapat memperkuat reputasinya sebagai lembaga yang aktif dalam penelitian dan pengembangan ilmu pengetahuan. Hasil penelitian ini juga bisa dimanfaatkan sebagai bahan ajar untuk mahasiswa, meningkatkan kualitas pembelajaran.



3. Penelitian ini membuka peluang bagi universitas untuk menjalin kerja sama dengan pihak luar, seperti instansi pemerintah, lembaga penelitian, atau dunia usaha. Kerja sama ini bisa memperluas jaringan dan meningkatkan kualitas riset di universitas.

b. Bagi instansi terkait

1. Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh instansi pemerintah untuk merumuskan kebijakan yang mendukung perkembangan UMKM, khususnya coffee shop di Kota Makassar. Data yang didapat dapat menjadi acuan dalam merencanakan program-program pemberdayaan UMKM yang lebih efektif.
2. Instansi yang bergerak di bidang pengembangan UMKM, seperti Dinas Koperasi dan UKM, dapat memanfaatkan hasil penelitian ini sebagai dasar untuk merancang program pendampingan atau pelatihan yang lebih tepat sasaran bagi pelaku UMKM.
3. Instansi swasta yang terlibat dalam bisnis kopi atau sektor terkait dapat menggunakan temuan penelitian ini untuk mengambil keputusan yang lebih baik terkait manajemen usaha mereka, seperti dalam hal pengelolaan modal, tenaga kerja, dan jam operasional yang optimal.

c. Bagi Mahasiswa



Hasil penelitian ini bisa menjadi sumber referensi yang bermanfaat bagi mahasiswa yang sedang melakukan penelitian

serupa, terutama yang berhubungan dengan UMKM, kewirausahaan, atau industri kopi. Mahasiswa dapat menggunakannya untuk memperkaya literatur dalam penyusunan skripsi atau tugas akhir.

2. Penelitian ini memberikan pemahaman yang lebih jelas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM, khususnya coffee shop. Mahasiswa dapat belajar mengenai analisis data dan penerapan teori dalam konteks yang nyata di lapangan.
3. Bagi mahasiswa yang tertarik dalam penelitian, hasil penelitian ini bisa menjadi contoh yang baik dalam melakukan riset lapangan, mulai dari pengumpulan data, analisis statistik, hingga penyusunan laporan penelitian yang sistematis dan terstruktur.
4. Mahasiswa yang mempelajari hasil penelitian ini bisa mendapatkan wawasan lebih dalam mengenai tantangan yang dihadapi oleh UMKM. Hal ini dapat memotivasi mereka untuk lebih tertarik pada dunia kewirausahaan atau bahkan membuka usaha sendiri di masa depan.
5. Penelitian ini juga membuka peluang bagi mahasiswa untuk terlibat dalam kegiatan riset lanjutan atau magang yang berkaitan dengan UMKM. Dengan demikian, mahasiswa bisa membangun jaringan profesional yang berguna untuk karir mereka di masa depan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teoritis

a. Teori Pendapatan

Masalah pendapatan tidak hanya dilihat dari jumlahnya saja, tetapi juga bagaimana masyarakat umum mendistribusikan pendapatan yang di peroleh. Ada beberapa faktor yang berkontribusi terhadap distribusi pendapatan dan kekayaan di Indonesia: pertama, faktor produksi yang penting dalam situasi ini adalah tanah/modal. Kedua, perolehan pekerjaan bagi mereka yang tidak memiliki tanah yang cukup untuk melakukan penulis kesempatan kerja. Ketiga, aspek terpenting dari proses produksi dalam situasi ini adalah produksi itu sendiri, dan harga yang diberikan kepada produk yang bersangkutan Abdul, (2019).

Pendapatan adalah kumpulan penilaian yang dilakukan oleh setiap anggota masyarakat terhadap apapun yang telah terjadi dalam jangka waktu tertentu, apakah itu sehari, seminggu, sebulan atau setahun penuh. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai jumlah uang yang dibelanjakan seseorang atau rumah tangga dalam kurun waktu tertentu. Dari kedua definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan seseorang merupakan ukuran yang akan diperhitungkan oleh masyarakat umum berdasarkan kinerjanya selama bekerja, baik dalam hal menerima uang

ak, atau dalam jangka waktu tertentu, seperti hari, minggu, bulan
un Shabrina, (2022).



Pendapatan didefinisikan sebagai uang yang diterima dari seseorang atau bisnis dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, laba, tunjangan pengangguran, uang pensiun dan jumlah lain yang sesuai. Ketika melakukan analisis ekonomi mikro, penting untuk diingat bahwa bentuk spesifik dari pembayaran yang diberikan harus dianalisis dalam kaitannya dengan aliran penghasilan yang mendasari selama periode waktu tertentu dan bahwa aliran ini dihasilkan dari distribusi berbagai faktor yang berhubungan dengan produksi (sumber daya alam, tenaga kerja, dan modal) dalam berbagai bentuk, seperti pekerjaan, upah dan bunga, serta laba secara obyektif Imam, (2019).

Menurut teori ekonomi, konsep keuntungan dari sudut pandang perusahaan atau entitas, seperti yang telah disebutkan sebelumnya, memiliki beberapa elemen yang agak berbeda. Dalam hal ini, selisih keuntungan adalah jumlah uang dari hasil negosiasi yang dibandingkan dengan semua biaya yang dibayarkan. Keuntungan menurut pandangan pembukuan, apabila dikurangi lebih lanjut oleh biaya tersembunyi, akan menghasilkan keuntungan ekonomi atau keuntungan murni (Pure Profit) Khoirudin dan Setiaji, (2019).

Menurut teori ekonomi, pendapatan adalah jumlah maksimum yang dapat dikonsumsi seseorang dalam jangka waktu tertentu dengan tetap memastikan bahwa mereka akan mengalami kesulitan yang sama di akhir

waktu tersebut seperti yang mereka alami di awal. Menurut teori , definisi keuntungan harus memperhitungkan kemungkinan



perubahan yang lebih besar dari seluruh biaya melakukan bisnis untuk periode pertama dan jumlah statistik untuk periode kedua. Menurut pernyataan sebelumnya, jumlah kenaikan harga kekayaan disebabkan oleh perubahan penilaian yang tidak sesuai dengan perubahan model dan pembayaran Syikin dkk., (2020).

Berdasarkan definisi yang diberikan diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah total uang yang dapat ditawarkan oleh bisnis kepada pelanggan sebagai imbalan atas suatu layanan. Hal ini dapat mencakup menawarkan produk atau layanan kepada pelanggan dengan imbalan pembayaran, atau bisa juga menawarkan layanan kepada pelanggan dengan imbalan layanan Syikin dkk., (2020).

Pendapatan bersih merupakan pendapatan perusahaan yang telah dikurangi biaya operasional, bunga, harga penjualan, pajak penghasilan dan penyusutan.

b. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Usaha Mikro Kecil Menengah adalah usaha yang memiliki modal awal sedikit, sedikit nilai kekayaan (*assets*) serta jumlah tenaga kerja yang sedikit (terbatas), nilai modal atau jumlah tenaga kerja sesuai dengan definisi yang diberikan oleh otoritas public atau instansi lain dengan tujuan tertentu. Sehingga dapat disimpulakn bahwa UMKM yakni usaha yang termasuk dalam skala kecil atau terbatas dengan modal awal yang sedikit



ialah tenaga kerja yang masih terbatas. Akan tetapi UMKM berupaya enerus mempertahankan kepuasan pelanggan.

Menurut Soerjono et al., (2021), Usaha Kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh 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. UMKM menjadi salah satu andalan dari banyaknya elemen pertumbuhan ekonomi bagi negara itu sendiri sehingga UMKM harus mendapatkan kesempatan, dukungan, jaminan perlindungan dan peningkatan seluas-luasnya sebagai bentuk keterpilihan terhadap ekonomi rakyat. (Purnomo, Saputra dan Simarmata, 2020).

UMKM yang berkembang dengan baik tidak lepas dari peran pemilik usaha dan faktor-faktor yang mendukung UMKM tersebut agar dapat terus beroperasi (Pamungkas dan Hidayatulloh, 2019) Risiko kegagalan dalam berbisnis juga merupakan ancaman yang nyata dan pasti akan terjadi pada setiap wirausahawan, tidak ada jaminan akan kesuksesan, tantangan yang berliku juga akan dirasakan oleh setiap pelaku bisnis (Vijaya, D.P .2019).

c. Klasifikasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Agar dapat membedakan UMKM diperlukan kriteria dan klasifikasi tertentu dalam menggolongkan UMKM. Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah



berikut:

Usaha Mikro:

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Kecil :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Kriteria Usaha Menengah :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,- (lima puluh milyar rupiah).

Menurut Tambunan (2019), UMKM dapat diklasifikasikan menjadi 4 (empat) kelompok yaitu:



1. *Livelihood Activities*

Merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.

2. *Micro Enterprise*

Merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.

3. *Small Dynamic Enterprise*

Merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.

4. *Fast Moving Enterprise*

Merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

d. Modal

Menurut pendapat Agustin (2019:2) mengartikan modal sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Dengan demikian modal terdapat didalam neraca sebelah kredit. Adapun barang-barang modal ialah barang-barang yang ada dalam perusahaan yang belum digunakan yang terdapat dalam neraca sebelah debet. Kemudian, Menurut Sukirno (2020:76) "Modal usaha atau yang sering disebut investasi merupakan pengeluaran untuk membeli peralatan produksi, barang modal



perlu untuk menambah modal dalam kegiatan perekonomian digunakan untuk memproduksi barang dan jasa".

Menurut Munawir (2019) adalah hak atau bagian Modal adalah kekayaan perusahaan yang terdiri atas kekayaan yang disetor atau yang berasal dari luar perusahaan dan kekayaan itu hasil aktivitas usaha itu sendiri. Modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Listyawan Ardi Nugraha (2021) “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. Dalam bahasa Inggris modal disebut dengan capital, yaitu barang yang dihasilkan oleh alam atau manusia untuk membantu memproduksi barang lain yang dibutuhkan manusia dengan tujuan memperoleh keuntungan (Rudy Irawan Gunarto : 2019).

e. Tenaga Kerja

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan pada Pasal 1 Angka 2 memberikan pengertian bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Adapun yang dimaksud pekerja/buruh adalah setiap orang yang bekerja dengan menerima upah atau imbalan dalam bentuk lain :

Imbalan dalam bentuk lain yang dimaksud adalah berupa barang atau
 ang nilainya ditentukan atas dasar kesepakatan pengusaha dengan



pekerja/buruh. Tersirat unsur-unsur yang ada dalam pengerian pekerja / buruh adalah sebagai berikut :

1. bekerja pada orang lain
2. di bawah perintah orang lain,
3. mendapat upah.

Menurut Menurut Dumairy (2020) yang tergolong sebagai tenaga kerja adalah penduduk yang mempunyai umur didalam batas usia kerja. Tujuan dari pemilihan batas umur tersebut, supaya definisi yang diberikan sedapat mungkin menggambarkan kenyataan yang sebenarnya.

Menurut Simanjuntak (2019), tenaga kerja mencakup penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan dan yang melakukan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Pencari kerja, bersekolah, dan mengurus rumah tangga walaupun tidak bekerja, tetapi secara fisik mampu dan sewaktu-waktu dapat ikut bekerja.

Sedangkan, Menurut Mulyadi (2019), menyatakan bahwa tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktifitas tersebut.

f. Lama Usaha

Ada suatu asumsi bahwa semakin lama seseorang menjalankan a maka akan semakin berpengalaman orang tersebut. Sedangkan nan kerja itu sendiri merupakan proses pembentukan pengetahuan



atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan. Pengalaman 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. Pengalaman usaha ini dapat dimasukkan ke dalam pendidikan informal, yaitu pengalaman sehari-hari yang dilakukan secara sadar atau tidak dalam lingkungan pekerjaan dan sosialnya.

Menurut Utami dan Wibowo (2019) mengatakan bahwa “Lama usaha adalah lamanya seseorang menekuni usaha yang dijalankan”. Lama usaha juga dapat diartikan sebagai lamanya waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usaha.

Kemudian, menurut Asmie (2019) mengatakan bahwa “lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini.”

Sedangkan menurut Sukirno (2020) mengatakan bahwa “Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku”.

g. Jam Operasional

Bekerja diartikan melakukan suatu kegiatan untuk menghasilkan atau



itu menghasilkan barang atau jasa dengan maksud untuk oleh penghasilan berupa uang atau barang, dalam kurun waktu

(*time reference*) tertentu bekerja adalah melakukan kegiatan atau suatu pekerjaan dengan maksud memperoleh atau membantu memperoleh penghasilan atau keuntungan paling sedikit selama satu jam (berturut-turut tanpa terputus) dalam seminggu yang lalu.

Menurut (Lukas, 2019) perpanjangan jam kerja merupakan langkah penting dalam upaya untuk pekerjaan yang layak, perihal waktu kerja harus ditangani pada beberapa tingkatan untuk menghilangkan berbagai jenis kesenjangan antara waktu kerja aktual yang diinginkan karyawan dan mempromosikan daya saing perusahaan, situasi ini berlaku untuk karyawan yang secara teratur bekerja terlalu berjam-jam mereka yang bekerja paruh waktu dan lebih suka bekerja lembur.

Waktu kerja pegawai swasta diatur dalam Undang-Undang Pasal 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, khususnya pasal 77-85. Undang-Undang Nomor 77 (1) 13 Tahun 2003 mewajibkan setiap pemberi kerja untuk mematuhi waktu kerja. Aturan jam kerja ini diatur dalam dua sistem yaitu:

1. 7 jam kerja dalam 1 hari atau 40 jam kerja dalam 1 minggu selama 6 hari kerja dalam 1 minggu atau.
2. 8 jam kerja dalam 1 hari atau 40 jam kerja dalam 1 minggu dari 5 hari kerja dalam 1 minggu.

Kedua sistem waktu kerja tersebut juga memiliki batas waktu kerja 40

minggu, jika melebihi waktu kerja yang ditentukan maka lembur



dianggap sebagai waktu kerja normal dimana pekerja berhak mendapatkan upah lembur (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003).

h. Pendapatan

Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan.

Menurut Harnanto (2019) menuliskan bahwa pendapatan adalah “kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Menurut Sochib (2018) pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi perusahaan, pendapatan yang diperoleh atas operasi pokok akan menambah nilai aset perusahaan yang pada dasarnya juga akan menambah modal perusahaan. Namun untuk kepentingan akuntansi, penambahan modal sebagai akibat penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat tersendiri dengan akun

itan.



2.2 Hubungan Antar Variabel

a. Hubungan Modal terhadap Pendapatan UMKM *Coffee Shop*

Modal yang cukup memungkinkan *coffee shop* untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas layanan dengan membeli peralatan berkualitas tinggi dan bahan baku terbaik. Hal ini berpengaruh langsung pada kualitas produk dan layanan yang diberikan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan, akhirnya, pendapatan. Selain itu, modal yang memadai mendukung pengembangan produk dan inovasi, memungkinkan *coffee shop* untuk melakukan riset dan menawarkan variasi menu baru yang menarik bagi pelanggan, serta melakukan kegiatan pemasaran dan promosi yang efektif untuk meningkatkan visibilitas dan menarik lebih banyak pelanggan.

Dengan modal tambahan, *coffee shop* juga dapat mempertimbangkan ekspansi bisnis, seperti membuka cabang baru atau memperluas operasional, yang dapat meningkatkan pendapatan keseluruhan usaha. Selain itu, manajemen keuangan yang baik, didukung oleh modal yang cukup, memungkinkan *coffee shop* untuk menangani fluktuasi pendapatan dan biaya operasional, menjaga kelangsungan usaha, dan memastikan pendapatan yang stabil.

b. Hubungan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan UMKM *Coffee Shop*

Tenaga kerja memainkan peran penting dalam mempengaruhi pendapatan UMKM *coffee shop* melalui beberapa aspek kunci. Kualitas pelayanan yang diberikan oleh barista dan staf yang terampil dan



ramah dapat menciptakan pengalaman positif bagi pelanggan, mendorong kunjungan ulang dan rekomendasi yang meningkatkan pendapatan. Selain itu, efisiensi operasional yang ditingkatkan oleh tenaga kerja terlatih, termasuk dalam pengelolaan persediaan dan proses penyajian, dapat mengurangi waktu tunggu pelanggan dan memaksimalkan penggunaan bahan baku, yang berkontribusi pada pengurangan biaya dan peningkatan produktivitas.

Selain memberikan layanan berkualitas, tenaga kerja juga berperan dalam inovasi produk dan pengelolaan keuangan. Staf kreatif dapat membantu dalam pengembangan menu baru dan penawaran spesial yang menarik lebih banyak pelanggan, sementara pengelolaan yang baik terhadap keuangan dan sumber daya dapat mengoptimalkan pengeluaran dan memaksimalkan keuntungan. Citra positif yang dibangun oleh tenaga kerja profesional juga dapat memperkuat reputasi *coffee shop*, menarik pelanggan baru, dan mendukung pertumbuhan pendapatan yang berkelanjutan.

c. Hubungan Lama Usaha terhadap Pendapatan UMKM *Coffee Shop*

Lama usaha *coffee shop* berperan penting dalam mempengaruhi pendapatan UMKM melalui pengalaman dan reputasi yang terbentuk seiring waktu. *Coffee shop* yang telah lama beroperasi sering kali memiliki pemahaman yang lebih baik tentang manajemen operasional, preferensi

an, dan cara menghadapi tantangan pasar. Pengalaman ini jkinkan mereka untuk mengelola bisnis dengan lebih efisien dan



membangun reputasi yang kuat, yang dapat menarik pelanggan baru dan mempertahankan loyalitas pelanggan lama, berkontribusi pada pendapatan yang lebih stabil dan mungkin meningkat.

Selain itu, *coffee shop* dengan masa operasional yang panjang biasanya memiliki jaringan dan hubungan yang lebih luas dengan pemasok dan pelanggan. Hubungan yang baik dengan pemasok dapat memberikan akses ke bahan baku berkualitas dan kondisi pembelian yang menguntungkan, sementara basis pelanggan yang setia dapat mendukung pendapatan yang konsisten. Pengalaman yang didapat juga memungkinkan *coffee shop* untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan tren pasar dan melakukan inovasi produk, yang berpotensi meningkatkan daya tarik dan pendapatan mereka.

d. Hubungan Jam Kerja terhadap Pendapatan UMKM *Coffee Shop*

Jam kerja yang diperpanjang dapat meningkatkan pendapatan UMKM *coffee shop* dengan memperluas peluang untuk melayani lebih banyak pelanggan di berbagai waktu. Dengan membuka lebih lama, *coffee shop* dapat mengakomodasi pola kunjungan yang berbeda, seperti pelanggan yang datang pagi hari sebelum bekerja atau mereka yang mencari tempat untuk bersantai di malam hari. Ini berpotensi meningkatkan volume penjualan dan pendapatan, terutama jika *coffee shop* dapat menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan setia melalui jam



onal yang fleksibel.

Namun, perpanjangan jam kerja juga membawa biaya tambahan, seperti gaji karyawan dan biaya operasional lainnya, yang perlu dipertimbangkan. Untuk memastikan bahwa peningkatan pendapatan melebihi biaya tambahan, *coffee shop* harus melakukan analisis mendalam mengenai pendapatan dan juga biaya. Strategi pemasaran yang efektif, seperti promosi khusus pada jam-jam yang kurang ramai, juga dapat membantu memaksimalkan pendapatan dan mengoptimalkan manfaat dari jam kerja yang diperpanjang. *Balancing* antara meningkatkan akses pelanggan dan mengelola biaya operasional adalah kunci untuk memaksimalkan keuntungan dari jam kerja yang lebih panjang.

2.3 Studi Empiris

Alifiana, Denia, Jeni Susyanti, dan Eris Dianawati. (2021) melakukan penelitian dengan hasil menunjukkan bahwa variabel modal usaha dapat memprediksi secara positif dan signifikan untuk pendapatan operasional. Lama usaha dapat memprediksi secara positif dan signifikan untuk beroperasi pendapatan. Jam kerja dapat memprediksi secara positif dan signifikan terhadap pendapatan operasional. Bersama-sama, variabel modal kerja, lama usaha, dan jam kerja dapat memprediksi secara positif dan signifikan pendapatan operasional.

Alkumairoh, A., dan Warsitasari, W. (2022) melakukan penelitian dengan hasil menunjukkan bahwa variabel modal usaha tidak memiliki positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang mikro, kecil menengah (UMKM) pedagang pasar Gambar. Sementara variabel jam



kerja dan lama usaha memiliki dampak menguntungkan yang besar pada pendapatan usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM) pedagang pasar Gambar.

Anjali, M., dan Susantun, I. (2023) melakukan penelitian dengan hasil menunjukkan bahwa variabel modal usaha, tenaga kerja, lama usaha, dan jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan UKM coffee shop di Kecamatan Mandau, Kabupaten Bengkalis, Provinsi Riau

Maulana, M. H., dan Fikriah, F. (2023) melakukan penelitian dengan hasil menunjukkan bahwa dampak Covid-19 terhadap pendapatan pelaku usaha kedai kopi di Kabupaten Kuta Alam, Kota Banda Aceh menurun dan terpengaruh secara signifikan. Penurunan pendapatan kedai kopi pelaku usaha dikarenakan minimnya merchandise selama datangnya pandemi Covid-19 yang juga dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti Modal, Tenaga Kerja, dan Jam Operasional. Oleh karena itu, diharapkan Pemerintah Kota Banda Aceh kedepannya ketika menerapkan regulasi seperti Penyelenggaraan Masyarakat Pembatasan Kegiatan (PPKM) untuk memberikan kompensasi agar tidak membebani pemilik usaha kedai kopi.

Riski Wulandari, dan Hari Subiyantoro. (2023) melakukan penelitian dengan hasil menunjukkan bahwa: secara parsial, terdapat pengaruh signifikan modal usaha terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Ngunut., dengan nilai $t_{hitung} = 5,539 > \text{nilai } t_{tabel} = 1,668$ dan $\text{sig} = 0,000 <$



secara parsial, terdapat pengaruh signifikan jam kerja terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Ngunut, dengan nilai $t_{hitung} = 2,876 > \text{nilai}$

$t_{\text{tabel}} = 1,668$ dan $\text{sig} = 0,004 < 0,05$. Secara parsial, terdapat pengaruh signifikan antara lama usaha terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Ngunut, dengan nilai $t_{\text{hitung}} = 3,514 > \text{nilai } t_{\text{tabel}} 1,668$ dan $\text{sig} = 0,001 < 0,05$. Secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan antara modal usaha, jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Ngunut, dengan nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($29,493 > 2,74$) dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$).

2.4 Kerangka Pikir Penelitian

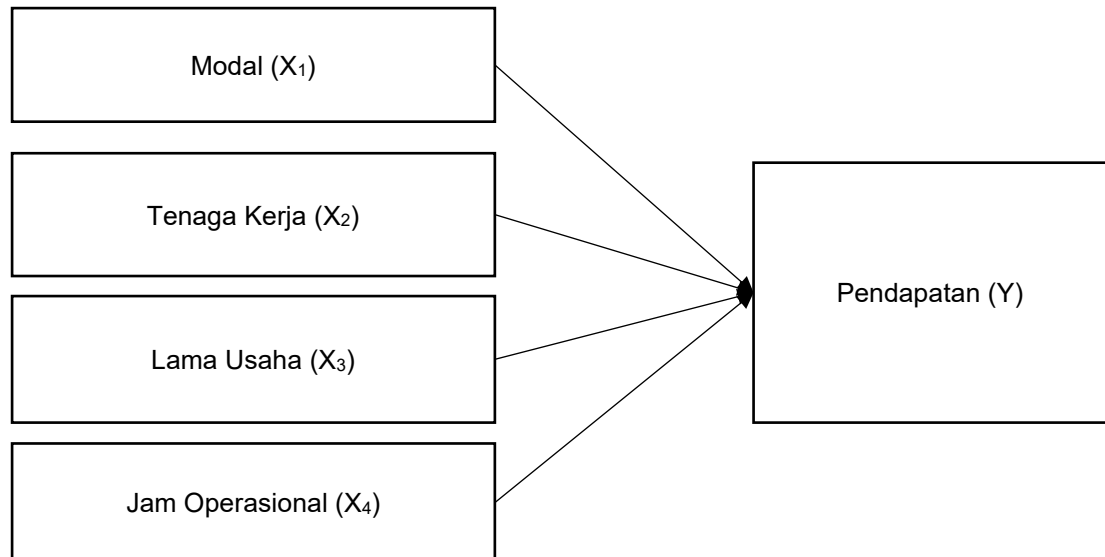
Salah satu tantangan utama dalam pelaksanaan pembangunan adalah tingginya tingkat pertumbuhan penduduk. Pertumbuhan populasi yang berkelanjutan dapat menambah jumlah tenaga kerja, yang merupakan faktor produksi penting dalam menentukan keberhasilan atau kegagalan proses pembangunan, terutama dalam sektor ekonomi.

Pendapatan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar dipengaruhi Modal (X1), Tenaga Kerja (X2), Lama Usaha (X3), dan Jam Kerja (X4). Perubahan pada pendapatan UMKM *Coffee Shop* ini dapat mempengaruhi sehingga ketika semakin tinggi pendapatan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar maka akan mempengaruhi Modal (X1), Tenaga Kerja (X2), Lama Usaha (X3), dan Jam Kerja (X4). Namun jika terjadi penurunan pada Pendapatan UMKM *Coffee Shop* ini maka akan mempengaruhi Modal (X1), Tenaga Kerja (X2), Lama Usaha (X3), dan Jam Kerja (X4).



erdasarkan suatu asumsi bahwa variabel-variabel yang
 igaruhi Pendaptan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar yaitu

Modal, Tenaga Kerja, Lama Usaha, dan juga Jam Kerja yang merupakan faktor internal. Sedangkan faktor eksternal dianggap tetap, maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran sebagaimana pada gambar berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Pikir Penelitian

2.5 Hipotesis Penelitian

Dari perumusan masalah yang telah diuraikan, adapun hipotesis pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Diduga bahwa Modal berpengaruh positif terhadap Pendapatan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar
2. Diduga bahwa Tenaga Kerja berpengaruh positif terhadap Pendapatan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar
3. Diduga bahwa Lama Usaha berpengaruh positif terhadap Pendapatan UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar



4. Diduga bahwa Jam Kerja berpengaruh positif terhadap Pendapatan
UMKM *Coffee Shop* di Kota Makassar

