

BAB I

PENDAHULUAN

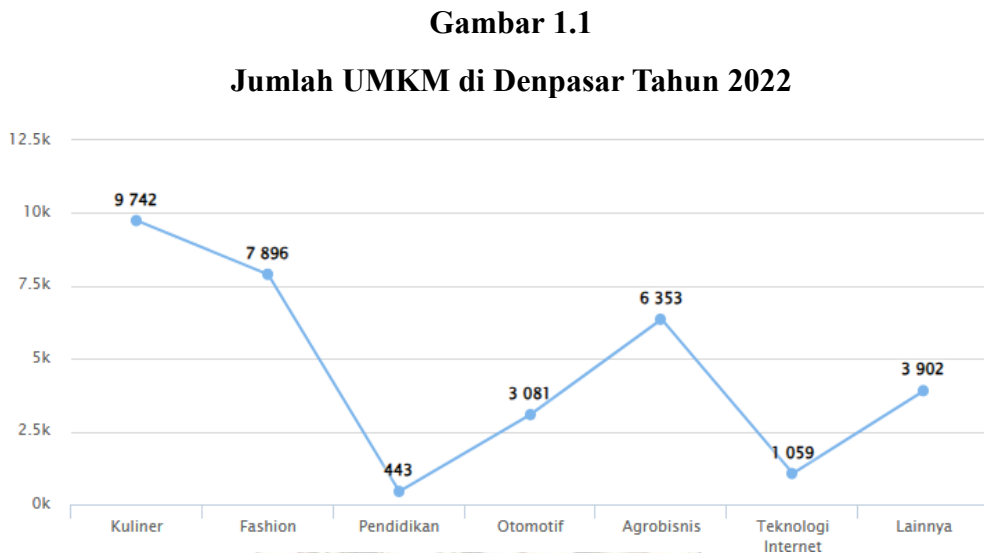
1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pengembangan ekonomi nasional. UMKM menjadi tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antargolongan pendapatan dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Pengembangan UMKM mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam perubahan struktural. Kontribusi tersebut adalah meningkatkan perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional di era globalisasi ekonomi (Munizu, 2018).

Oleh sebab itu, pemerintah memberi perhatian khusus kepada usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sebagai salah satu upaya untuk mengurangi jumlah pengangguran. Menurut Kuncoro dan Putri (2018), usaha kecil dan usaha rumah tangga di Indonesia telah memainkan peran penting dalam meningkatkan jumlah unit usaha, menyerap tenaga kerja, serta mendukung pendapatan rumah tangga. Peningkatan pembangunan ekonomi tidak hanya bersumber dari sektor formal melainkan juga melalui sektor informal seperti UMKM (Putra dan Sudibia, 2018).

Kota Denpasar menjadi salah satu kota potensial bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan bisnisnya. Hal ini karena banyaknya penduduk Kota Denpasar dan kedekatan lokasi kota dengan pusat industri pariwisata yaitu

Kabupaten Badung sehingga memberikan peluang yang sangat bagus bagi UMKM untuk berkembang. Berikut jumlah UMKM Kuliner di Kota Denpasar Tahun 2022



Sumber : BPS Kota Denpasar (2023)

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat diketahui terdapat 9.742 UMKM kuliner pada tahun 2022, 7.896 UMKM fashion, 443 UMKM pendidikan, 3.081 UMKM otomotif, 6.353 UMKM agrobisnis, 1.059 UMKM teknologi pendidikan dan 3.902 lainnya. Hal ini menunjukkan besarnya peluang bagi UMKM untuk dapat berkembang di Denpasar belakangan ini. UMKM kuliner menjadi UMKM yang paling berkembang dan diminati oleh masyarakat. Hal ini mengingat besarnya minat masyarakat pada berbagai jenis kuliner baik yang tradisional hingga kuliner masa kini yang banyak diminati anak muda belakangan ini.

Salah satu faktor penting dalam perkembangan suatu UMKM adalah pendapatan yang mampu dihasilkan. Pendapatan adalah pertambahan aset yang mengakibatkan bertambahnya *owners equity*, tetapi bukan karena

pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan pertambahan asset yang disebabkan karena bertambahnya *liabilities* (Gustika, 2019). Pendapatan adalah penerimaan baik berupa uang maupun barang, baik dari pihak lain maupun pihak sendiri dari pekerjaan atau aktivitas yang dilakukan dan dinilai dengan uang atas harga yang berlaku pada saat ini. Pendapatan dapat digunakan untuk membiayai operasional UMKM sehingga tidak menggunakan modal sendiri sebagai sumber pembiayaan dan diharapkan dapat bernilai lebih dari biaya operasi sehingga UMKM dapat memperoleh keuntungan sesuai target yang telah ditentukan.

Salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM adalah modal usaha. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung atau tidak langsung, dalam kaitannya untuk menambah output, lebih khusus dikatakan bahwa kapital terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produk pada masa yang akan datang (Suparmoko, 2019: 75). Modal bisa dikatakan sebagai asset utama perusahaan untuk menjalankan bisnis yang bisa berbentuk uang maupun barang yang bisa dikonversikan ke dalam satuan mata uang. Semakin besar modal yang dimiliki tentunya akan semakin banyak jenis dagangan yang dipasarkan yang tentu saja akan meningkatkan penghasilan dari pedagang tersebut.

Penelitian Nugraha (2019) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Artinya semakin besar modal usaha maka pendapatan usaha akan semakin tinggi. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Suripto, dkk (2020), Pribadiansya, dkk (2021) dan Darmawan (2021) yang menyatakan modal usaha berpengaruh positif

terhadap pendapatan usaha. Berlawanan dengan penelitian yang dilakukan oleh Syahputra dkk (2022) yang menyatakan bahwa modal usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha.

Faktor lain yang mempengaruhi pendapatan UMKM adalah jam kerja. Menurut Nugraha dan Marhaeni (2019:101) pada dasarnya jam kerja merupakan waktu yang dicurahkan oleh seseorang dalam melaksanakan kegiatan bekerja, yang biasanya dinyatakan dalam jam. Semakin banyak seseorang menggunakan waktunya untuk bekerja maka pekerjaan yang dilakukan akan semakin produktif. Karena semakin cepat jam kerja seseorang ketika menyelesaikan tugasnya, semakin berkurang juga waktu yang dibutuhkan untuk bekerja, ketika waktu yang digunakan sedikit, seseorang dapat mengambil atau menyelesaikan tugas lain. Rentang waktu yang sama dengan hasil tugas yang lebih banyak kemudian bisa menambahkan penghasilan. Jam kerja seseorang dapat menentukan produktivitas dan efisiensi kerja, karena menurutnya jam kerja merupakan waktu yang telah dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu bagi pegawai untuk bekerja yang telah dijadwalkan.

Penelitian Nugraha (2019) menyatakan bahwa jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Artinya semakin lama jam kerja maka pendapatan usaha akan semakin tinggi. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Wardana, dkk (2018), Santoso (2019) dan Suropto, dkk (2020) yang menyatakan jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Berlawanan dengan penelitian yang dilakukan oleh Darmawan (2021) yang menyatakan bahwa jam kerja berpengaruh negatif terhadap pendapatan usaha.

Faktor lain yang mempengaruhi pendapatan UMKM adalah lama usaha. Lama usaha berkaitan dengan pengalaman pelaku usaha dalam menjalani usahanya, karena seiring waktu berjalan pelaku usaha cenderung lebih memahami kondisi dan situasi pasar, hal ini memberikan kesempatan bagi para pelaku usaha untuk menetapkan harga lebih tinggi agar dapat mencapai profit yang diinginkan. Lama usaha juga memberikan koneksi kepada para pelaku usaha dalam memasarkan produknya (Irawan dan Ayuningsih, 2019:6). Lama usaha adalah ukuran mengenai masa kerja atau lamanya waktu yang dijalani seseorang dalam memahami pekerjaan atau tugasnya. Lama usaha dapat menambah keahlian seseorang dan dapat meningkatkan produktivitas pada efisiensi biaya yang kemudian akan meningkatkan pendapatan.

Penelitian Santoso (2019) menyatakan bahwa lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Artinya semakin lama usaha maka pendapatan usaha akan semakin tinggi. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Suripto, dkk (2020) dan Pribadiansya, dkk (2021) yang menyatakan lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Berlawanan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nugraha (2019) yang menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha.

Faktor lain yang mempengaruhi pendapatan UMKM adalah lokasi usaha. Menurut Suwarman (2019:280) lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja. Lokasi merupakan posisi/kedudukan suatu obyek atau gejala di muka bumi. Landasan dari lokasi adalah ruang. Salah satu unsur ruang adalah

jarak. Jarak menciptakan gangguan ketika manusia berinteraksi, berpergian, berhubungan dari satu tempat ke tempat lainnya. Jarak menciptakan gangguan karena membutuhkan waktu, tenaga, dan biaya yang harus dikorbankan.

Penelitian Marfuah dan Hartiyah (2018) menyatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Artinya semakin baik lokasi usaha maka pendapatan usaha akan semakin tinggi. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Nugraha (2019) dan Syahputra dkk (2022) yang menyatakan lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Berlawanan dengan penelitian yang dilakukan oleh Darmawan (2021) yang menyatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh negatif terhadap pendapatan usaha.

Faktor selanjutnya yang mempengaruhi pendapatan UMKM adalah harga jual. Menurut Alma (2019) harga adalah satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar memperoleh hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang dan jasa sehingga menimbulkan kepuasan konsumen. Tjiptono (2018) mengatakan bahwa agar dapat sukses dalam memasarkan suatu barang atau jasa, setiap perusahaan harus menetapkan harganya secara tepat. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang memberikan pemasukan atau pendapatan bagi perusahaan. Selain itu harga merupakan unsur bauran pemasaran yang bersifat fleksibel, artinya dapat diubah dengan cepat.

Penelitian Maulania (2020) menyatakan bahwa harga jual berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Artinya semakin tinggi harga jual maka pendapatan usaha akan semakin tinggi. Hal ini didukung penelitian yang dilakukan oleh Maesaroh (2020) dan Widyanto dkk (2021) yang menyatakan harga jual berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha. Berlawanan dengan penelitian yang dilakukan oleh Santoso (2019) yang menyatakan bahwa harga jual tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha.

Berdasarkan fenomena tersebut dan perbedaan atau tidak konsistennya hasil penelitian sebelumnya, maka peneliti tertarik untuk meneliti “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Apakah modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar?
- 2) Apakah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar?
- 3) Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar?
- 4) Apakah lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar?

- 5) Apakah harga jual berpengaruh terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah penelitian yang telah disampaikan diatas dapat dirumuskan tujuan penelitian sebagai berikut :

- 1) Untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar
- 2) Untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh jam kerja terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar
- 3) Untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar
- 4) Untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar
- 5) Untuk menguji dan memperoleh bukti empiris pengaruh harga jual terhadap pendapatan pada UMKM Sektor Perdagangan Kuliner di Kota Denpasar

1.4 Manfaat penelitian

Adapun kegunaan yang diharapkan dari penelitian ini adalah :

1) Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi penambahan dan mengembangkan wawasan informasi, dan ilmu pengetahuan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM sektor perdagangan kuliner di Kota Denpasar serta menjadi bahan bacaan di perpustakaan iniversitas.

2) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan bisa dijadikan masukan maupun sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan yang bersangkutan untuk lebih meningkatkan pendapatan dengan faktor-faktor yang mempengaruhinya.

3) Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk mengimplementasikan ilmu akuntansi terutama menyangkut tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM sektor perdagangan kuliner di Kota Denpasar.

4) Bagi peneliti yang akan datang

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah referensi sebagai bahan penelitian lanjutan yang lebih mendalam pada masa yang akan datang.



UNMAS DENPASAR

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Teori Pendapatan

Menurut Sumitro dalam Nababan (2009, h. 16) dalam ekonomi modern terdapat dua cabang utama teori, yaitu teori harga dan teori pendapatan. Teori pendapatan termasuk dalam ekonomi makro, yaitu teori yang mempelajari hal-hal besar seperti : Perilaku jutaan rupiah pengeluaran konsumen, investasi dunia usaha, pembelian yang dilakukan pemerintah

Menurut pelopor ilmu ekonomi klasik, adam smith dan david ricardo, distribusi pendapatan digolongkan dalam tiga kelas sosial yang utama : pekerja, pemilik modal dan tuan tanah. Ketiganya menentukan 3 faktor produksi, yaitu tenaga kerja, modal dan tanah. Penghasilan yang diterima setiap faktor dianggap sebagai pendapatan masing-masing keluarga terlatih terhadap pendapatan nasional. teori mereka meramalkan bahwa begitu masyarakat makin maju, para tuan tanah akan relatif lebih baik keadaannya dan kapitalis (pemilik modal) menjadi relatif lebih buruk keadaannya.

1) Pengertian Pendapatan

Tujuan pokok diadakannya perdagangan adalah untuk memperoleh pendapatan. Dimana pendapatan tersebut dapat di gunakan dalam memenuhi kebutuhan hidup dan kelangsungan hidup usaha perdagangannya. Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran.

Pendapatan adalah pertambahan asset yang mengakibatkan bertambahnya *owners equity*, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan pertambahan asset yang disebabkan karena bertambahnya *liabilities* (Gustika, 2019). Pendapatan adalah penerimaan baik berupa uang maupun barang, baik dari pihak lain maupun pihak sendiri dari pekerjaan atau aktivitas yang dilakukan dan dinilai dengan uang atas harga yang berlaku pada saat ini. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai semua hasil yang didapatkan setelah bekerja, sedangkan pendapatan pribadi artikan sebagai semua jenis pendapatan, termasuk pendapatan yang diperoleh tanpa memberi suatu kegiatan apa pun, yang diterima oleh penduduk suatu Negara.

Dalam analisis mikro, menurut Sadono Sukirno “pendapatan pengusaha merupakan keuntungan. Dalam kegiatan perusahaan, keuntungan ditentukan dengan cara mengurangi berbagai biaya yang di keluar dari hasil penjualan yang diperoleh. Istilah pendapatan digunakan apa bila berhubungan dengan aliran penghasilan suatu periode tertentu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi masing-masing dalam bentuk sewa, upah, dan bunga secara berurutan. Dalam analisis ekonomi makro menurut Mankiw ”pendapatan nasional dapat diukur dengan produk domestik bruto (Mankiw, 2016)

Pendapatan merupakan hasil pengurangan dari total output dengan total Input. Pendapatan yang diperoleh pengusaha yakni berasal dari hasil penjualan setelah dikurangi dengan semua biaya-biaya yang dikeluarkan yang berhubungan dengan pengelolaan produktifitas. Pendapatan pengusaha adalah

selisih antara penerimaan (TR) dan semua biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh pendapatan (TC) (Soekartawi, 2002).

Menurut Sukirno mengemukakan pendapatan adalah penghasilan yang diterima tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima oleh suatu negara. Sedangkan menurut Mardiasmo, pendapatan adalah setiap tambahan kemampuan ekonomis yang diterima atau diperoleh wajib pajak, baik yang berasal dari dalam negeri maupun dari luar negeri yang dapat dipakai untuk konsumsi atau menambah kekayaan wajib pajak yang bersangkutan dengan nama dan bentuk apapun.

Menurut Sukirno pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang di peroleh selama melakukan usaha tersebut. Dalam arti ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/profit.

2) Jenis-jenis pendapatan

Menurut Sadono Sukirno pendapatan terdiri dari berbagai jenis yaitu (Sukirno 2008, h. 33)

a) Pendapatan Nasional Neto (NNI)

Pendapatan Nasional Neto (*Net National Income*) adalah pendapatan yang dihitung menurut jumlah balas jasa yang diterima oleh masyarakat sebagai pemilik faktor produksi. Besarnya NNI dapat diperoleh dari NNP

dikurang pajak tidak langsung. Yang dimaksud pajak tidak langsung adalah pajak yang bebannya dapat dialihkan kepada pihak lain seperti pajak penjualan, pajak hadiah, dan lain-lain.

b) Pendapatan Perseorangan (PI)

Pendapatan perseorangan (*Personal Income*) adalah jumlah pendapatan yang diterima oleh rumah tangga dan usaha yang bukan perusahaan. Tidak seperti pendapatan nasional, pendapatan perorangan tidak mengikut sertakan pendapatan tertahan (*etained earnings*), yaitu pendapatan yang diperoleh perusahaan namun tidak dibagikan kepada para pemiliknya. Pendapatan perorangan juga mengurangi pajak pendapatan perusahaan dan kontribusi pada tunjangan sosial (Mankiew 2006, h.9).

c) Pendapatan yang siap dibelanjakan (DI)

Pendapatan yang siap dibelanjakan (*Dipossable Income*) adalah pendapatan yang siap untuk dimanfaatkan guna membeli barang dan jasa konsumsi dan selebihnya menjadi tabungan yang disalurkan menjadi investasi. *Dipossable income* ini diperoleh dari personal income (PI) dikurangi dengan pajak langsung. Pajak langsung (*direct tax*) adalah pajak yang bebannya tidak dapat dialihkan kepada pihak lain, artinya harus langsung ditanggung oleh wajib pajak, contohnya pajak pendapatan.

d) Pendapatan Nasional Riil

Pendapatan Nasional Riil adalah pendapatan nasional yang dihitung atau di tentukan berdasarkan harga-harga yang tidak berubah atau tetap dari tahun ketahun.

e) Pendapatan Nasional Menurut Harga yang Berlaku

Pendapatan Nasional menurut harga yang berlaku adalah pendapatan nasional yang dihitung atau ditentukan berdasarkan harga-harga yang berlaku pada tahun dimana produksi nasional yang sedang dinilai diproduksi.

f) Pendapatan Nasional Menurut Harga Tetap

Pendapatan Nasional menurut harga tetap adalah harga yang berlaku pada suatu tahun tertentu dan seterusnya digunakan untuk menilai barang dan jasa yang dihasilkan pada tahun-tahun yang lain. Pengertian usaha kecil Menurut UU No. 9/1995 menyebutkan bahwa usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahun serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam undang-undang.

3) Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan

Menurut boediono, faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:

- a) Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki bersumber pada hasil- hasil tabungan tahunan dan warisan atau pemberian.
- b) Harga perunit dari masing-masing faktor produksi, harga ini di tentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
- c) Hasil kegiatan oleh anggota keluarga sebagai pekerja sampingan.

4) Pendapatan secara garis besar.

a) Gaji atau upah

Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.

b) Pendapatan dari usaha lain.

Pendapatan dari usaha lain merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

c) Pendapatan dari usaha lain.

Pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga, dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain, pendapatan dari hasil menyewakan asset yang dimiliki seperti rumah, ternak dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun, dan lain-lain.

Menurut Sukirno pendapatan dapat dihitung dengan 3 cara yaitu:

- (1) Cara pengeluaran. Cara ini dapat dihitung dengan menjumlah nilai pengeluaran/perbelanjaan ke atas barang-barang dan jasa.
- (2) Cara produksi. Cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlah nilai barang dan jasa yang dihasilkan.

- (3) Cara pendapatan. Dalam penghitungan ini pendapatan diperoleh dengan menjumlahkan seluruh pendapatan yang di terima.

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut (Paula, 2005). Menurut Munandar (2006), pengertian pendapatan adalah suatu pertambahan asset yang mengakibatkan bertambahnya *owner equity*, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan pertambahan asset yang disebabkan karena bertambahnya liabilitas. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan.

Dalam analisis mikro ekonomi menjelaskan bahwa pendapatan berkaitan dengan hasil penerimaan dalam suatu periode waktu yang berada dari faktor produksi seperti sumber daya alam, modal, dan tenaga kerja masing – masing bisa berbentuk upah, sewa, bunga/laba (Sukirno, 2008).

Jumlah konsumsi seseorang atas barang dapat dipengaruhi oleh pendapatan, hal ini sering terjadi ketika pendapatan meningkat maka tidak hanya konsumsi seseorang saja yang bertambah tetapi kualitas yang dimiliki barang tersebut akan dijadikan pertimbangan. Misalnya saja ketika pendapatan seseorang meningkat membuat orang tersebut memutuskan untuk

mengonsumsi beras dengan kualitas yang lebih baik dari sebelumnya (Soekarwati, 2002:132). Peningkatan pendapatan juga berpengaruh terhadap peningkatan utility melalui pertambahan waktu luang yang dimiliki seseorang, hal ini mengartikan adanya pengurangan jam kerja Simanjuntak (1998:54).

2.1.2 Modal Usaha

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan secara langsung atau tidak langsung, dalam kaitannya untuk menambah output, lebih khusus dikatakan bahwa modal terdiri dari barang-barang yang dibuat untuk penggunaan produk pada masa yang akan datang.

Menurut Sukirno (2008) ada 2 macam modal yaitu: Pertama, Modal tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam satu proses produksi tersebut. Modal tidak bergerak dapat meliputi tanah, bangunan, peralatan dan mesin-mesin. Kedua, Modal tidak tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam satu kali proses produksi tersebut.

Para ekonomi menggunakan istilah modal atau capital untuk mengacu pada stok berbagai peralatan dan struktur yang digunakan dalam proses produksi, yang artinya, modal ekonomi mencerminkan akumulasi barang yang dihasilkan di masa lalu yang sedang digunakan pada saat ini untuk memproduksi barang dan jasa yang baru. Dengan demikian, pengertian modal dalam penelitian ini yaitu merupakan suatu biaya yang digunakan dalam

menjalankan suatu usaha, yang dapat bersumber dari diri sendiri maupun pinjaman orang lain (Mankiw, 2016).

Menurut Sadono Sukirno (2008) pengertian modal usaha adalah sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal ini bisa berupa uang dan tenaga (keahlian). Modal uang biasa digunakan untuk membiayai berbagai keperluan usaha, seperti biaya prainvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk membeli aset, hingga modal kerja. Sedangkan modal keahlian adalah kepiawaian seseorang dalam menjalankan suatu usaha. Dengan demikian, pengertian modal dalam penelitian ini yaitu merupakan suatu biaya yang digunakan dalam menjalankan suatu usaha, yang dapat bersumber dari diri sendiri maupun pinjaman orang lain.

Menurut Riyanto (2015: 209-224) sumber-sumber penawaran modal terbagi menjadi 2, yaitu: menurut asalnya dan menurut cara terjadinya. Menurut asalnya, penawaran modal terbagi menjadi:

1) Sumber Intern (*Internal Sources*)

Modal yang berasal dari sumber *intern* adalah modal atau dana yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan. Metode pembelanjaan dengan menggunakan dana atau modal yang dibentuk atau dihasilkan sendiri di dalam perusahaan, yang berarti suatu pembelanjaan dengan “kekuatan sendiri” disebut “pembelanjaan dari dalam perusahaan” atau “internal financing” dalam artian yang luas.

2) Sumber Ekstern (*External Sources*)

Sumber ekstern adalah sumber yang berasal dari luar perusahaan, dan sebagaimana diuraikan di muka, bahwa metode pembelanjaan di mana usaha pemenuhan kebutuhan modalnya diambilkan dari sumber-sumber modal yang berada di luar perusahaan dinamakan “pembelanjaan dari luar perusahaan (*external financing*)”.

Sementara menurut cara terjadinya, sumber-sumber penawaran modal terbagi menjadi (Riyanto, 2015):

1) Tabungan

Dimaksud dengan pengertian “menabung” menurut ilmu Ekonomi ialah tidak mengkonsumsi pendapatan atau sebagian dari pendapatannya. Dengan demikian maka tabungan ialah pendapatan yang tidak dikonsumsi. Tabungan dapat digunakan untuk keperluan konsumsi dan dapat pula dipergunakan untuk investasi. Tabungan yang digunakan untuk kepentingan konsumsi tidak memperbesar dana modal, sedangkan tabungan yang digunakan untuk investasi memperbesar dana modal.

2) Penciptaan atau Kreasi Uang/Kredit oleh Bank

Sebagai sumber kedua dari penawaran modal adalah penciptaan atau kreasi uang atau kredit oleh bank. Yang dapat menciptakan uang itu tidak hanya bank sirkulasi tetapi juga bank- bank dagang dengan menciptakan uang giral.

3) Intensifikasi Penggunaan Uang

Sebagai sumber ketiga dari penawaran modal adalah intensifikasi dari penggunaan uang. Cara ini dapat dilakukan oleh Bank dengan meminjamkan kembali uang-uang yang dipercayakan atau disimpan oleh masyarakat di Bank. Perusahaan-perusahaan produksi pun dapat mengintensifkan penggunaan uang yang sementara menganggur misalnya dengan meminjamkan kepada perusahaan- perusahaan lain yang membutuhkan atau untuk digunakan sendiri di dalam perusahaan untuk memperluas usaha-usahanya.

2.1.3 Jam Kerja

Menurut (Nugraha dan Marhaeni, 2019) pada dasarnya jam kerja merupakan waktu yang dicurahkan oleh seseorang dalam melaksanakan kegiatan bekerja, yang biasanya dinyatakan dalam jam. Beliau mengasumsikan semakin banyak seseorang menggunakan waktunya untuk bekerja maka pekerjaan yang dilakukan akan semakin produktif. Karena semakin cepat jam kerja seseorang ketika menyelesaikan tugasnya, semakin berkurang juga waktu yang dibutuhkan untuk bekerja. Ketika waktu yang digunakan sedikit, seseorang dapat mengambil atau menyelesaikan tugas lain. Curahan waktu yang sama dengan hasil tugas yang lebih banyak kemudian bisa menambahkan penghasilan.

Sejalan dengan (Busyro, Putri, dan Eprillison, 2016:9) mengatakan bahwa jam kerja seseorang dapat menentukan produktivitas dan efisiensi kerja, karena menurutnya jam kerja merupakan waktu yang telah dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu bagi pegawai untuk bekerja yang telah dijadwalkan.

(Dwitasari dan Indrajaya, 2017:8) Mengatakan satuan jam kerja menjadi hal penting dan patut diperhatikan karena kesalahan dalam pengelolaan satuan jam yang tidak maksimal dapat mengakibatkan pemborosan, jam kerja juga berkaitan dengan hal mempertahankan tingkat produksi. Ketika pekerjaan telah di rencanakan dengan teliti, maka akan memperbaiki pengurusan waktu kerja tersebut, dan dapat menghemat waktu dan kerjanya. Menurut (Su'ud, 2007:132) terdapat dua kriteria dalam waktu kerja yang perlu diperhatikan, yaitu: Kriteria dalam pengurusan efektivitas waktu kerja:

- 1) pekerja sepenuhnya memahami pekerjaannya
- 2) mengutamakan pekerjaan yang dianggap penting
- 3) memilah pekerjaan yang jumlahnya banyak
- 4) mengawasi masalah – masalah sehingga tidak terulang lagi
- 5) menjadwalkan masa selesainya pekerjaan
- 6) menyingkirkan kegiatan yang tidak diperlukan
- 7) selalu menyadari arti dari nilai waktu saat bekerja
- 8) mencatat hal – hal yang dibutuhkan di masa depan
- 9) membuat daftar penggunaan waktu kerja
- 10) menilai keberhasilan kerja secara objektif
- 11) mempunyai riwayat penyimpanan informasi yang lengkap

Kriteria penggunaan waktu kerja yang efektif sebagai berikut :

- 1) membiasakan diri menggunakan metode penggunaan waktu yang efektif
- 2) pada saat rapat supaya membuat kesimpulan perihal masalah yang dibicarakan, keputusan akhir yang dibuat, dan tanggung jawab yang diberikan
- 3) mempunyai keyakinan dalam membuat keputusan
- 4) memanfaatkan sisa waktu untuk menyiapkan pekerjaan lain yang sekiranya belum selesai
- 5) mengatur hal yang akan dikerjakan sebelum melakukan perjalanan atau kunjungan
- 6) melibatkan pemimpin dalam kegiatan yang dikerjakan
- 7) menggunakan sumber yang ada dalam melakukan pekerjaan
- 8) mengatur waktu dengan sebaik – baiknya pada saat dilaksanakan

2.1.4 Lama Usaha

Lama usaha dalam perdagangan memiliki peran yang cukup penting, pernyataan ini diperkuat dengan adanya penelitian yang dilakukan oleh (Husaini dan Fadhlani, 2017:113) beliau mengatakan bahwa Lama usaha juga dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, karena semakin lama seseorang menjalani bidang usahanya akan meningkatkan produktivitas melalui keahlian atau kemampuan professional yang dimilikinya, lama usaha juga dapat meningkatkan efisiensi yang kemudian dapat menekan biaya produksi yang dikeluarkan. Tak hanya itu, lama usaha juga dapat meningkatkan pengetahuan pedagang mengenai selera atau perilaku konsumen, dan kebutuhan konsumen.

Lama usaha berkaitan dengan pengalaman pelaku usaha dalam menjalani usahanya, karena seiring waktu berjalan pelaku usaha cenderung lebih memahami kondisi dan situasi pasar, hal ini memberikan kesempatan bagi para pelaku usaha untuk menetapkan harga lebih tinggi agar dapat mencapai profit yang diinginkan. Lama usaha juga memberikan koneksi kepada para pelaku usaha dalam memasarkan produknya (Irawan dan Ayuningsih, 2019).

Lama usaha adalah ukuran mengenai masa kerja atau lamanya waktu yang dijalani seseorang dalam memahami pekerjaan atau tugasnya. Lama usaha dapat menambah keahlian seseorang dan dapat meningkatkan produktivitas pada efisiensi biaya yang kemudian akan meningkatkan pendapatan. Juga mengatakan bahwa pengalaman yang dimiliki seseorang dapat menambah keahlian seorang usahawan dalam menggunakan dan mengorganisasikan faktor-faktor produksi lain (Rahmawati dan Aprilina, 2017:137).

Sehingga dapat disimpulkan bahwa lama usaha merupakan pengalaman seseorang dalam menjalani usaha atau masa kerja sehingga dapat lebih memahami kondisi produk, pasar, maupun konsumen. pengalaman yang seseorang miliki dapat mempengaruhi pendapatan dengan meningkatkan produktivitas dan menekan biaya produksi sehingga dengan mudah menetapkan harga yang tinggi.

Terdapat beberapa indikator lama usaha yang mempengaruhi pengalaman, sebagai berikut:

- 1) Lama waktu/masa kerja, ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas-tugas suatu pekerjaan dan telah melaksanakan dengan baik. Seseorang yang masa kerjanya lebih tinggi akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola usahanya, serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan, selain itu pedagang dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang lebih luas yang berguna dalam perolehan laba
- 2) Tingkat pengetahuan dan keterampilan, pengetahuan merujuk pada konsep, prinsip, prosedur, kebijakan atau informasi lain yang dibutuhkan oleh pegawai. Pengetahuan juga mencakup kemampuan untuk memahami dan menerapkan informasi pada tanggung jawab pekerjaan, sedangkan keterampilan merujuk pada kemampuan fisik yang dibutuhkan untuk mencapai atau menjalankan suatu tugas atau pekerjaan. Pengetahuan yang luas tanpa diiringi dengan keterampilan hanya akan menjadi aksi yang tidak kongkret. Banyak orang yang pandai berbicara, tetapi hanya sedikit orang yang bisa bekerja dan menekuni bidang pekerjaannya. Pengetahuan dan keterampilan berkaitan terhadap seseorang dalam bekerja.
- 3) Penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan, tingkat penguasaan seseorang dalam pelaksanaan aspek-aspek tehnik peralatan dan teknik pekerjaan.

2.1.5 Lokasi Usaha

Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya” (Buchari, 2003: 103). Menurut Suwarman (2004: 280), Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja. Sedangkan pengertian lokasi menurut Kasmir (2009: 129) yaitu Tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang-barang dagangannya.

Lokasi merupakan posisi/kedudukan suatu obyek atau gejala di muka bumi. Landasan dari lokasi adalah ruang. Salah satu unsur ruang adalah jarak. Jarak menciptakan “gangguan” ketika manusia berinteraksi, berpergian, berhubungan dari satu tempat ke tempat lainnya. Jarak menciptakan gangguan karena membutuhkan waktu, tenaga, dan biaya yang harus dikorbankan. Salah satu hal yang menjadi pembahasan dalam teori lokasi adalah pengaruh jarak terhadap intensitas orang berpergian dari satu lokasi ke lokasi lainnya.

Langkah dalam menentukan lokasi yang baik bagi usaha jasa adalah mengidentifikasi pasar yang paling potensial yang dapat ditemukan, karena lokasi usaha seringkali menentukan keberhasilan suatu usaha jasa (Fu’ad, 2015: 57). Berikut merupakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pemilihan lokasi suatu usaha:

- 1) Lingkungan bisnis

Merupakan lingkungan yang dihadapi organisasi dan harus dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan Bisnis (perusahaan). Menurut Jatmiko (2004: 30) lingkungan bisnis adalah suatu kekuatan, suatu kondisi, suatu keadaan, suatu peristiwa yang saling berhubungan dimana organisasi/perusahaan mempunyai atau tidak mempunyai kemampuan untuk mengendalikannya. Aktivitas keseharian organisasi mencakup interaksi dengan lingkungan kerja. Hal ini termasuk hubungannya dengan pelanggan, supliess, dan serikat dagang. Oleh karena itu lingkungan bisnis menjadi faktor yang harus diperhatikan dalam memilih lokasi usaha karena mempengaruhi keberhasilan.

2) Biaya lokasi

Menurut Supriyono (2011: 16), Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan atau *revenue* yang akan dipakai sebagai pengurang penghasilan. Biaya lokasi adalah sejumlah uang atau kas yang dikorbankan untuk mendapatkan tempat usaha atau biaya-biaya lain yang berhubungan dengan lokasi usaha. Biaya yang harus dikeluarkan yang berhubungan dengan lokasi usaha harus menjadi pertimbangan pemilik dalam memilih lokasi usahanya, seperti biaya sewa, biaya renovasi, tingkat suku bunga, biaya tenaga kerja dan pajak harus diperhitungkan secara cermat karena apabila terjadi kesalahan maka dapat menghambat pencapaian keberhasilan usaha (Fu'ud, 2015: 57).

Faktor-faktor yang mempengaruhi lokasi, menurut Tjiptono (2014:159) pemilihan tempat/lokasi fisik memerlukan pertimbangan cermat terhadap faktor-faktor berikut:

- 1) Akses, misalnya lokasi yang dilalui atau mudah di jangkau sarana transfortasi umum.
- 2) Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
- 3) Lalu lintas (*traffic*), menyangkut dua pertimbangan utama:
 - (1) Banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya buying, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usahausaha khusus.
 - (2) Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi hambatan.
- 4) Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.
- 5) Lingkungan, yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. Sebagai contoh, restoran/rumah makan berdekatan dengan daerah pondokan, asrama, mahasiswa kampus, sekolah, perkantoran, dan sebagainya. Persaingan, yaitu lokasi pesaing. Sebagai contoh, dalam menentukan lokasi restoran, perlu dipertimbangkan apakah dijalan/daerah yang sama terdapat restoran lainnnya.

2.1.6 Harga Jual

Ekonomi dapat menjelaskan nilai suatu barang dengan harga, entah itu bernilai mahal ataupun murah, karena harga adalah suatu tingkatan dalam pertukaran antara barang satu dengan barang lainnya. Nilai harga tidak hanya dipertukarkan untuk suatu barang saja, tetapi juga untuk jasa yang sering dinilai dalam bentuk upah. Dalam penelitian (Alma, 2005:159) mengatakan bahwa *utility* dan nilai dalam ekonomi memiliki keterkaitan dengan harga. Karena menurutnya *utility* adalah suatu atribut yang tidak terlepas pada suatu barang, dalam hal memenuhi kebutuhan, kepuasan, dan keinginan konsumen. Sehingga dengan kata lain nilai yang ada pada suatu produk, dapat konsumen tukarkan dengan produk lain atau barter. Namun seiring berjalannya waktu, sistem barter dihapuskan dan diganti dengan uang yang kemudian dijadikan sebagai alat untuk mengukur nilai yang disebut dengan harga. Maka harga adalah besaran uang yang digunakan untuk menilai barang maupun jasa yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan konsumen.

Harga memiliki perbedaan pengertian tergantung pada sisi siapa yang mendefinisikannya. Harga dari sudut penjual adalah nilai uang yang dikeluarkan penjual sebagai bentuk imbalan atas jasa dan barang yang diberikan untuk memenuhi keinginan konsumen. Harga ditentukan sejak awal oleh perusahaan karena dalam penetapannya harga mempunyai kemungkinan menjadi suatu masalah sehingga harus mempertimbangkan berbagai aspek yang mempengaruhinya. Sedangkan harga dari sudut konsumen adalah sejumlah uang yang diberikan atas barang dan jasa yang didapatkan. Menambahkan harga yang ditinjau konsumen adalah pengorbanan konsumen

berupa biaya moneter yang digunakan untuk memperoleh, memiliki, dan memanfaatkan suatu produk dengan menggabungkan barang dan jasa. Harga ditentukan sejak awal oleh penjual karena dalam penetapannya harga mempunyai kemungkinan menjadi suatu masalah sehingga dalam penetapannya harus mempertimbangkan berbagai aspek yang mempengaruhinya

Maka dapat disimpulkan bahwa harga adalah besaran nilai dalam bentuk uang yang ditentukan penjual sebagai bentuk imbalan atas barang dan jasa yang dihasilkan dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Sedangkan harga yang ditinjau dari segi konsumen adalah jumlah uang yang dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan barang dan jasa yang diinginkan.

Pada umumnya metode penetapan harga terdiri dari empat kategori, sebagai berikut:

1) Metode penetapan yang berdasarkan permintaan

Merupakan metode yang lebih menekankan faktor – faktor yang berpengaruh terhadap referensi dan selera konsumen daripada faktor lainnya seperti persaingan, biaya, dan laba. Permintaan konsumen dilandasi oleh beberapa pertimbangan yaitu kemampuan daya beli konsumen, minat konsumen untuk membeli, suatu produk yang menyangkut gaya hidup atau simbol status atau hanya sekedar dipakai sehari – hari, manfaat yang diberikan konsumen atas produk tersebut, harga pada produk substitusi, pasar yang berpotensi untuk produk tersebut, dan perilaku umum konsumen.

2) Metode penetapan yang berdasarkan biaya

Pada metode ini faktor utama penentunya adalah aspek biaya atau penawaran bukan aspek permintaan. Karena harga ditentukan pada pemasaran dan biaya produk yang ditambah dengan jumlah tertentu sehingga biaya overhead, laba, dan biaya – biaya langsung dapat tertutup.

3) Metode Penetapan berdasarkan laba

Dalam menetapkan harga metode ini berupaya untuk menyetarakan biaya dan pendapatan. Upaya ini dilakukan berdasarkan target volume laba atau dinyatakan dengan presentase terhadap investasi atau penjualan. Metode penetapan ini terdiri dari target laba atas harga investasi, target atas harga keuntungan, dan target pendapatan atas harga penjualan.

4) Metode Penetapan berdasarkan persaingan

Selain berdasarkan pada beberapa metode di atas, terdapat metode berdasarkan persaingan yang terdiri dari harga penawaran tertutup, harga dibawah pasar dan di atas pasar, dan harga penglaris.

2.2 Hasil Penelitian Sebelumnya

- 1) Nugraha (2019) meneliti tentang Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Kota Denpasar, dengan menggunakan variabel independen modal usaha, jam kerja, lama usaha, dan lokasi usaha dan variabel dependen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini adalah analisis regresi linier berganda. Sampel yang digunakan yaitu simple random sampling dengan rumus slovin. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel lama usaha tidak

berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Kota Denpasar. Meskipun demikian, variabel modal usaha, jam kerja dan lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM di Kota Denpasar

- 2) Santoso (2019) meneliti tentang pengaruh variasi menu, harga, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan warung tegal di Kecamatan Ciputat Timur dengan menggunakan variabel independen variasi menu, harga, jam kerja, dan lama usaha dan variabel dependen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini yaitu analisis regresi berganda. Sampel yang digunakan yaitu simple random sampling. Hasil uji analisis menunjukkan bahwa variasi menu, dan harga tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha, Sedangkan jam kerja dan lama usaha berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha.
- 3) Wardana, dkk (2018) meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan nelayan di Desa Serangan Kecamatan Denpasar Selatan dengan menggunakan variabel independen modal, jam kerja, pengalaman kerja, dan teknologi, dan variabel dependen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini yaitu analisis regresi linier berganda. Sampel yang digunakan yaitu accidental sampling. Secara serempak modal, jam kerja, pengalaman kerja dan teknologi yang digunakan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan nelayan. Secara parsial variabel modal, tingkat jam kerja, pengalaman kerja dan teknologi yang digunakan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan nelayan di desa Serangan Kecamatan Denpasar Selatan

- 4) Suripto, dkk (2020) meneliti tentang determinan pendapatan pedagang kaki lima (PKL) kuliner malam di Kecamatan Umbulharjo dengan menggunakan variabel independen modal usaha, jumlah tenaga kerja, jam operasional, lama usaha, variasi menu dan variabel dependen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini yaitu analisis regresi linier berganda. Sampel yang digunakan yaitu purposive sampling. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel modal usaha, jam operasional, lama usaha dan variasi menu berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima sektor kuliner malam, sedangkan variabel jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima sektor kuliner malam.
- 5) Priadiansya, dkk (2021) meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang makanan di sekitaran Kawasan Pantai Malalayang di Manado dengan menggunakan variabel independen modal usaha, lama usaha, dan usia pedagang dan variabel dependen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini yaitu analisis regresi linier berganda. Sampel yang digunakan yaitu simple random sampling. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa variable modal, dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang makana disekitaran kawasan pantai Malalayang di Manado, sedangkan variable usia tidak memiliki perpengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang makana di sekitaran kawasan pantai Malalayang di Manado.

- 6) Darmawan (2021) meneliti tentang pengaruh modal usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan pelaku usaha percetakan offset di kawasan percetakan bungur kota Jakarta pusat dengan variabel independen modal usaha, jam kerja dan lokasi usaha, dan variabel dependen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini yaitu analisis regresi linier berganda. Sampel yang digunakan yaitu simple random sampling. Hasil dari pengolahan data menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha, sementara jam kerja berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap pendapatan usaha, kemudian lokasi usaha berpengaruh secara negatif dan signifikan terhadap pendapatan usaha, selanjutnya modal usaha, jam kerja, dan lokasi usaha berpengaruh secara simultan/bersamaan terhadap variabel pendapatan usaha.
- 7) Arumsari, dkk (2022) meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM sektor perdagangan di Kota Surakarta dengan variabel independen modal, kredit, pendidikan, lama usaha, dan variabel dependen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini yaitu analisis regresi linier berganda. Sampel yang digunakan yaitu simple random sampling. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Modal dan Lama Usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Kredit dan Pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Kemudian untuk variabel modal, kredit, pendidikan, lama usaha secara bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan terhadap pendapatan.

- 8) Akbar (2022) meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Kecamatan Singkep Selatan Kabupaten Lingga dengan variabel independen modal usaha, lama beroperasi, alokasi waktu usaha dan variabel dependen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini yaitu analisis regresi linier berganda. Sampel yang digunakan yaitu simple random sampling. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Modal usaha, lama usaha, dan alokasi waktu secara bersamaan mempengaruhi tingkat pendapatan usaha mikro dan menengah pengusaha di kecamatan singkep selatan kabupaten lingga.
- 9) Pynatih, dkk (2022) meneliti tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang sayur di Desa Riang Gede Kecamatan Penebel Kabupaten Tabanan dengan variabel independen modal, jam kerja, lama usaha dan variabel independen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini adalah analisis regresi linier berganda. Sampel yang digunakan yaitu sampling jenuh. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Modal, jam kerja dan lama usaha berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap pendapatan pedagang sayur di Desa Riang Gede, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan. Modal, jam kerja dan lama usaha secara simultan atau bersama-sama juga mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang sayur di Desa Riang Gede, Kecamatan Penebel, Kabupaten Tabanan.
- 10) Anggriani (2019) meneliti tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan industri kecil pengusaha tahu di Kecamatan

Bonai Darusalam dengan variabel independen modal kerja, jam kerja, lama usaha dan variabel dependen yaitu pendapatan. Teknik analisis data dalam analisis ini yaitu analisis regresi linier berganda. Sampel yang digunakan yaitu simple random sampling. Hasil penelitian ini menunjukkan Modal kerja, Jam kerja dan lama usaha memperoleh pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha pandemic kecil tahu di Kecamatan Bonai Darussalam.

