

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

Pada bab ini penulis akan menyajikan tinjauan pustaka yang melandasi kerangka pemikiran dan pengajuan hipotesis. Dalam tinjauan pustaka akan disajikan informasi sebagai berikut yang pertama yaitu tinjauan pustaka dimana penulis akan memaparkan konsep dasar dari variabel yang akan diteliti, serta penelitian terdahulu yaitu penelitian yang serupa yang telah diteliti oleh peneliti lain sebagai bahan rujukan dalam penulisan-penulisan penelitian ini. Setelah itu penulis akan membahas mengenai kerangka berpikir yang menjelaskan mengenai model serta hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, kemudian dilanjutkan dengan hipotesis yang diajukan.

2.1.1 Pendapatan

2.1.1.1 Pengertian Pendapatan

Menurut Hanum (2017) pendapatan merupakan suatu hasil yang diperoleh dari pemakaian kapital dan pemberian jasa perorangan atau keduanya berupa uang, barang materi atau jasa selama jangka waktu yang tertentu. 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 (Sukirno, 2000). 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. Pendapatan (*income*) pedagang ditentukan oleh faktor penjualan barang yang diproduksi dan harga per unit dari masing-masing faktor produksi. Harga-harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan antara penjual dan pembeli di pasar. Pendapatan pedagang dalam penelitian ini disebut juga *total revenue* (TR) yang merupakan jumlah pendapatan yang diterima pedagang sebagai hasil dari total penjualan. Pendapatan dirumuskan sebagai hasil kali antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit, (Gregory, 2011).

Menurut Nafarin (2007), pendapatan adalah arus masuk harta dari kegiatan perusahaan menjual barang dan jasa dalam satu periode yang mengakibatkan kenaikan modal yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan dari kegiatan perusahaan dagang dasarnya adalah suatu proses mengenai arus penciptaan barang dan jasa oleh perusahaan selama jangka waktu tertentu.

Menurut Suroto mengatakan bahwa pendapatan adalah total penerimaan dapat berbentuk uang atau barang yang dihitung sebagai jumlah uang dari harta berlaku yang diberikan oleh pihak lain maupun hasil industri pada saat yang bersamaan. Pendapatan adalah jumlah atau balas jasa yang diterima oleh penjual atas hasil produksi atau layanan yang diberikan konsumen dalam bentuk uang yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Secara umum pendapatan dapat diartikan sebagai keuntungan dalam sebuah usaha, jika suatu usaha ingin mendapatkan keuntungan maka perusahaan dapat mengambil keputusan marginal dengan pendekatan tersebut produsen akan

memperoleh keuntungan di saat *Marginal Cost* (MC) sama dengan *Marginal Revenue* (MR).

Secara teoritis pendekatan keuntungan dapat dirumuskan sebagai berikut:

Menurut Suratiyah (2015) dalam Saadudin dkk (2017) pendapatan yaitu selisih antara penerimaan (TR) dan biaya total (TC) dan dinyatakan dengan rumus:

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Keuntungan Usaha

TR = Penerimaan Total (*Total Revenue*)

TC = Total Biaya Produksi (*Total Cost*)

Menurut Suratiyah (2015) dalam Saadudin dkk (2017) secara umum perhitungan *Total Revenue* (TR) yaitu perkalian jumlah produksi dengan harga jual. Berikut ini merupakan rumus dari *Total Revenue* (TR).

$$TR = P \cdot Q$$

Keterangan:

TR = *Total Revenue*

P = *Price*

Q = *Quantity*

Dari hasil penjualan produknya dapat diketahui besaran pendapatan TR.

2.1.1.2 Jenis-Jenis Pendapatan

Pendapatan digolongkan menjadi tiga bagian menurut Suparmoko dalam (Cristian dkk, 2018):

1. Gaji dan Upah

Merupakan imbalan yang diperoleh setelah seseorang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu dan satu bulan.

2. Pendapatan dari Usaha Sendiri

Merupakan nilai total yang diperoleh dari hasil produksi yang telah dikurangi dengan beban-beban yang dibayar ini adalah usaha milik sendiri, keluarga dan tenaga kerja berasal dari anggota keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.

3. Pendapatan dari Usaha Lain.

Pendapatan yang diperoleh tanpa menggunakan tenaga kerja dan ini merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki contohnya, rumah, ternak dan barang lainnya, bunga dari uang, sumbangan dari pihak dan pendapatan dari pensiun.

2.1.1.3 Faktor-Faktor Pendapatan

Menurut Boediono (2002 : 150) pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor, sebagai berikut:

1. Pendapatan dipengaruhi oleh jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki bersumber dari kekayaan yang dimiliki oleh tabungan, warisan, dan lain-lain.
2. Pendapatan dipengaruhi oleh harga dari satuan faktor produksi yang ditentukan berdasarkan penawaran dan permintaan yang terdapat di pasar sektor produks.
3. Pendapatan dipengaruhi oleh hasil pekerjaan sampingan.

2.1.1.4 Komponen Penyusun Pendapatan (*Total Revenue*)

Dalam penyusunan yang yang disebutkan oleh Iswandono, *total revenue* dihitung dengan beberapa komponen yang harus diperhatikan, antara lain:

1. Harga (*price*)

Menurut Saladin (2003:95) harga adalah sejumlah uang sebagai alat tukar untuk memperoleh produk dan harga. Menurut Dhamesta dan Irawan (2005:241) harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk dan pelayanannya. Definisi harga adalah sejumlah uang yang dibutuhkan sebagai alat tukar untuk memperoleh sejumlah kombinasi dari produk serta manfaat yang diberikan.

2. Produk yang terjual

Produk yang terjual merupakan total barang yang dijual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan diterima perusahaan. Aktivitas perusahaan banyak

dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan. Menurut Basu Swasta (2005) faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adalah, sebagai berikut:

- a. Kondisi dan kemampuan penjual
- b. Kondisi pasar
- c. Modal
- d. Kondisi organisasi perusahaan.

2.1.2 Harga

Harga adalah elemen bauran penjualan yang dapat menghasilkan pendapatan melalui penjualan produk. Proses pembentukan harga dipengaruhi oleh interaksi antara penawaran dan permintaan akan suatu barang dan jasa di dalam suatu pasar. Harga jual merupakan harga pada saat menjual barang atau jasa kepada konsumen (Hasan, 2018)

Menurut Supriyono (2009:32), bahwa harga jual merupakan jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.

Harga jual akan mempengaruhi konsumen dalam memilih atau membeli produk, semakin tinggi harga jual apabila sesuai dengan manfaat yang diterima oleh konsumen, mereka akan tertarik untuk mengkonsumsi produk yang ditawarkan tersebut. Menurut Kotler dalam (Sunyoto, 2012) bahwa harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Harga jual akan mempengaruhi

tingkat pendapatan suatu perusahaan dan juga dapat meningkatkan taraf hidup usaha yang telah dijalankan tersebut.

Menurut Sutojo (2011:62) harga dapat dibedakan pengertiannya menjadi dua sisi tergantung pada siapa yang mendefinisikannya. Harga dari sudut pandang penjual adalah sejumlah uang yang dikorbankan oleh penjual sebagai bentuk imbalan atas produk yang diberikan untuk memenuhi keinginan konsumen. Harga ditentukan sejak awal oleh perusahaan karena dalam penerapannya harga mempunyai kemungkinan menjadi suatu masalah sehingga harus mempertimbangkan berbagai aspek yang mempengaruhinya. Sedangkan harga dari sudut pandang konsumen adalah sejumlah uang yang diberikan atas produk yang telah dikonsumsi. Kodu (2012:1251) menambahkan harga yang ditinjau konsumen adalah pengorbanan konsumen berupa biaya moneter yang digunakan untuk memperoleh, memiliki dan memanfaatkan suatu produk baik itu berupa barang maupun jasa.

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

2.1.2.1 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Harga

Faktor-faktor yang mempengaruhi harga menurut Basu Swastha dan Irawan adalah sebagai berikut:

1. Keadaan Perekonomian

Perekonomian sangat mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Pada periode resesi misalnya, merupakan suatu periode dimana harga berada pada suatu tingkat yang lebih rendah.

2. Penawaran dan Permintaan

Permintaan adalah sejumlah barang yang dibeli oleh pembeli pada tingkat harga tertentu. Pada umumnya tingkat harga yang lebih rendah akan mengakibatkan jumlah yang diminta lebih besar. Sedangkan penawaran merupakan kebalikan dari permintaan, yaitu sejumlah yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu.

3. Elastisitas Permintaan.

Sifat permintaan pasar tidak hanya dipengaruhi penentuan harganya tetapi juga mempengaruhi volume yang dapat dijual. Untuk beberapa barang, harga dan volume penjualan ini berbanding terbalik, artinya jika terjadi kenaikan harga maka penjualan akan menurun dan sebaliknya.

4. Persaingan.

Harga jual beberapa macam barang sering dipengaruhi oleh keadaan persaingan yang ada. Dalam persaingan, penjual yang berjumlah banyak aktif menghadapi pembeli yang banyak pula. Banyaknya penjual dan pembeli akan mempersulit penjual perseorangan untuk menjual dengan harga lebih tinggi kepada pembeli yang lain.

5. Biaya.

Biaya merupakan dasar dalam peraturan harga, sebab suatu tingkat harga yang tidak dapat menutup akan mengakibatkan kerugian. Sebaliknya, apabila suatu tingkat harga melebihi semua biaya akan menghasilkan keuntungan.

2.1.2.2 Penetapan Harga

Pentingnya harga dalam dunia usaha menjadikan seorang pelaku usaha menetapkan harga dengan hati-hati dan memperhatikan beberapa aspek, menurut Angipora (2002:224) beberapa tahapan dalam menetapkan harga, sebagai berikut:

1. Memperkirakan permintaan barang, pada tahap ini penjual memperkirakan jumlah barang atau jasa yang diperoleh secara keseluruhan agar dapat mempermudah penjual pada saat menentukan harga permintaan antara permintaan barang sebelumnya dengan permintaan barang baru. Memperkirakan permintaan suatu barang dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:
 - a. Menentukan harga yang sesuai dengan harapan konsumen.
 - b. Memperkirakan kuantitas penjualan dalam berbagai tingkat harga.
2. Melihat reaksi konsumen terlebih dahulu dalam persaingan, penjual harus bijaksana dalam menentukan harga dengan mempertimbangkan harga yang ditawarkan oleh pesaing usaha serta faktor-faktor lainnya. Seperti barang pengganti atau sejenis yang dihasilkan dari penjual lain.
3. Penjual menghasilkan produk yang sejenis karena mengharapkan sejumlah uang, setiap penjual harus menentukan pangsa pasar yang tepat dan

berharap perusahaan dapat meningkatkan permintaan sehingga dapat maju lebih cepat dan bersaing dengan penjual lain. Tidak hanya itu perusahaan juga menginginkan adanya peningkatan *market share* yang didukung dengan kegiatan promosi, pemberian diskon atau lainnya yang bersifat bukan harga (*non price*) dengan ketentuan tertentu.

4. Mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhi, terdapat dua faktor yang mempengaruhi penentuan harga yaitu faktor internal yang meliputi tujuan penjual, strategi bauran pasar, dan juga pertimbangan organisasi. Sedangkan yang kedua adalah faktor eksternal yang berkaitan dengan kebutuhan lain dari penjual seperti harga, permintaan, penawaran, serta keadaan perekonomian (Phillip & Kaller, 2009:157).

Menurut Kotler & Amstrong, (2005:452) dalam menentukan strategi penetapan harga terdapat beberapa strategi penetapan harga antara lain:

1. Menetapkan harga jual, pada poin ini produsen harus membuat keputusan dalam menetapkan harga yang berdasarkan pemahaman mengenai besaran nilai yang diharapkan konsumen atas manfaat dari suatu produk yang diterima dan menetapkan harga sesuai dengan kemampuan pembeli.
2. Elastisitas harga, pada poin ini produsen diharuskan melihat bagaimana respon permintaan pada saat terjadi perubahan harga yang sedikit maka permintaan tersebut tidak elastis. Namun jika permintaan banyak mengalami perubahan maka disebut dengan elastis. Dampak yang dihasilkan dari permintaan yaitu penjual akan menaikkan harga jual atas produknya.

3. Membandingkan harga dengan pesaing, point terakhir yang dapat memberikan pengaruh dalam menetapkan harga yang ditentukan pesaing dan kemungkinan respon pesaing atas tindakan penjual saat menetapkan harga. Hal tersebut terjadi karena dalam menentukan produk, konsumen cenderung mempertimbangkan harga yang ditawarkan oleh suatu penjual dengan harga yang ditawarkan oleh penjual lain.

2.1.3 Modal Kerja

Menurut Alexandri, Modal kerja merupakan salah satu unsur aktiva yang sangat penting dalam pedagang karena tanpa modal kerja pedagang tidak dapat memenuhi kebutuhan untuk menjalankan aktivitasnya. Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek.

Menurut Kamaruddin Ahmad (1997) dalam Sriwati (2011) modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki perusahaan atau dapat pula dimaksud sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari. Modal kerja juga diartikan seluruh aktiva lancar yang dimiliki suatu perusahaan atau setelah aktiva lancar dikurangi dengan utang lancar (Kasmir, 2009).

Modal kerja pada dasarnya digunakan untuk membeli bahan-bahan baku dan biaya operasional lainnya yang sifatnya rutin dan berkelanjutan selain itu juga untuk membeli hasil produksi yang kemudian siap untuk dijual sehingga diharapkan dapat menghasilkan pendapatan dari usaha tersebut. Secara teoritis modal kerja mempengaruhi peningkatan jumlah barang yang siap untuk

dipasarkan. Sebagaimana modal mengandung arti sesuatu yang dihasilkan oleh alam atau buatan manusia, yang diperlukan bukan untuk memenuhi secara langsung keinginan manusia tetapi untuk membantu memproduksi barang lain yang nantinya akan dapat memenuhi kebutuhan manusia secara langsung dan menghasilkan keuntungan (Muhammad, 2020)

Uang yang masuk dari hasil penjualan produk akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasi selanjutnya. Dengan demikian dana tersebut akan terus menerus berputar setiap periodenya selama pedagang beroperasi. Berdasarkan definisi diatas dapat disimpulkan bahwa modal kerja merupakan sumber pendanaan untuk kegiatan operasional sehari-hari dan menjamin kelangsungan usaha pedagang. Dan juga merupakan investasi pedagang-pedagang dalam bentuk harta jangka pendek atau aktiva lancar.

2.1.3.1 Unsur Modal Kerja

Adapun unsur-unsur yang terdapat dalam modal kerja, antara lain:

1. Kas

Kas merupakan aktiva perusahaan dan unsur modal kerja yang tingkat likuiditasnya paling tinggi. Dalam suatu perusahaan tingkatan kas yang tersedia memiliki pengaruh keuangan produktivitas perusahaan. Semakin besar jumlah kas yang ada pada suatu perusahaan maka tingkat likuiditasnya semakin tinggi. Artinya perusahaan tersebut memiliki resiko yang rendah untuk tidak memenuhi kewajiban finansialnya. Sebaliknya jika kas terlalu sedikit dibandingkan kebutuhan yang harus dipenuhi

perusahaan, maka akibatnya dapat memperkecil profitabilitas yang diterima perusahaan.

2. Piutang

Dengan penjualan kredit, perusahaan akan menginvestasikan modalnya melalui piutang investasi perusahaan dalam bentuk piutang ini diharapkan mampu untuk cadangan modal perusahaan.

3. Persediaan

Persediaan merupakan hal yang penting bagi perusahaan, baik itu persediaan perusahaan, barang dalam proses, persediaan produk ataupun persediaan dalam bentuk uang. Dengan adanya persediaan yang cukup dapat memperlancar proses produksi dan juga meningkatkan profit perusahaan.

2.1.3.2 Konsep Modal Kerja

1. Konsep kuantitatif.

Pada konsep kuantitatif modal kerja yang dimaksud adalah modal kerja kotor, yaitu keseluruhan dari aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan dalam aktivitas produksi.

2. Konsep kualitatif.

Dalam konsep ini modal kerja dapat diartikan sebagai aktiva lancar yang dimaksudkan untuk berjaga-jaga demi terjaminnya kelangsungan hidup perusahaan.

3. Konsep fungsional

Menurut konsep fungsional, modal kerja didasarkan pada fungsi dari modal dalam menghasilkan output yaitu berupa pendapatan (*income*).

2.1.3.3. Jenis-Jenis Modal Kerja

W.B Taylor menggolongkan jenis-jenis modal kerja yaitu sebagai berikut:

1. Modal Kerja Permanen

Modal kerja permanen yaitu modal kerja yang harus selalu ada di perusahaan. Dengan kata lain, jumlah modal kerja harus tetap ada agar berfungsi sebagaimana mestinya. Selain itu, modal kerja secara terus menerus selalu diperlukan untuk kelancaran usaha dalam suatu periode akuntansi. Modal kerja permanen dibagi menjadi dua, yaitu:

- 1) Modal kerja primer yaitu sejumlah modal minimum yang harus ada di perusahaan untuk menjamin kelangsungan usahanya.
- 2) Modal kerja normal yaitu sejumlah modal kerja yang digunakan untuk menyelenggarakan luas produksi yang normal.

2. Modal Kerja Variabel

Modal kerja variabel adalah modal kerja yang berubah-ubah sesuai dengan perolehan keadaan dalam suatu periode. Modal kerja variabel ini dibagi menjadi tiga, yaitu sebagai berikut:

- 1) Modal kerja musiman (modal yang besarnya berubah-ubah disebabkan musiman)
- 2) Modal kerja siklus (modal yang besarnya berubah-ubah disebabkan karena fluktuasi kontinuitas produk)

- 3) Modal kerja darurat (modal yang besarnya berubah-ubah dan penyebabnya tidak diketahui sebelumnya. Misalnya kebakaran, banjir, gempa bumi dan sebagainya)

2.1.4 Jam Kerja

Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Alokasi waktu usaha dan jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan seorang pedagang dalam berdagang. Menurut kamus besar Bahasa Indonesia, jam kerja adalah waktu yang dijalankan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja.

Menurut Candra dan Henny (2018) jam kerja sendiri adalah jerih payah dan waktu yang dikorbankan untuk mencapai tujuan yang bersifat ekonomi, pengelolaan jam kerja juga perlu mendapat perhatian. Pemborosan dalam bekerja disebabkan oleh pengelolaan satuan jam kerja yang kurang maksimal. Setiap pengusaha atau pedagang hendaknya dapat melaksanakan ketentuan waktu kerja yang berlaku pada perusahaan tersebut.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) jumlah jam kerja adalah lamanya waktu dalam jam yang digunakan untuk bekerja dari seluruh pekerjaan, tidak termasuk jam kerja istirahat resmi dan jam kerja yang digunakan untuk hal-hal diluar pekerjaan dalam seminggu. Bagi pedagang keliling dan sektor informal jam kerja

dihitung mulai berangkat kerja atau buka lapak/toko hingga tiba di rumah atau atau tutup lapak/tokonya.

Secara umum pengertian jam kerja adalah jumlah waktu kerja yang digunakan dari seluruh kegiatan produksi yang dilakukan selama seminggu. Sehingga jam kerja dapat diasumsikan bahwa banyaknya jam kerja yang digunakan berbanding lurus dengan produktivitas. Setiap adanya penambahan waktu operasi akan makin membuka peluang bagi bertambahnya omzet penjualan. Istilah produktivitas mengacu kepada kuantitas barang dan jasa yang bisa dihasilkan seorang pekerja per-jam kerja (Mankiw,2012).

Adapun jam kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh para pedagang warung mie bakso dalam menjual barang dagangannya setiap hari. Dimulai dari membuka tepat dagangan sampai menutup tempat dagangannya.

2.1.4.1 Teori Alokasi Waktu

Simanjuntak (2001) dalam Amin (2017) menyatakan waktu adalah bahan mentah dari hidup. Pengalokasian waktu dapat dilakukan dengan tiga mode. Pertama, dapat melakukan pekerjaan pasar, yaitu mengalokasikan waktu yang dimiliki untuk memperoleh pendapatan. Bila seorang tenaga kerja menawarkan kinerjanya maka tenaga kerja tersebut telah menyerahkan kembali waktu yang dimilikinya untuk memperoleh upah kepada pemberi. Kedua, seseorang dapat melakukan pekerjaan non pasar, yaitu waktu yang dialokasikan dalam kegiatan produksi barang atau jasa pribadi seperti waktu yang digunakan seseorang untuk

mencuci pakaian, memasak dan lain sebagainya. Ketiga, waktu luang yaitu waktu yang digunakan untuk aktivitas lain selain kegiatan produktif.

Menurut Ehrenberg dan Smith dalam bukunya Simanjuntak (2001) pengalokasian waktu untuk bekerja atau untuk waktu luang dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu:

1. Biaya kesempatan (*opportunity cost*)

Seseorang yang telah mengalokasikan sebagian waktu yang dimilikinya untuk kegiatan bekerja berhak untuk mendapatkan waktu luang. Namun hal tersebut harus disesuaikan dengan tingkat pendapatan yang diperoleh. Apabila penghasilan yang diterima meningkat dengan waktu luang yang dimiliki saat itu bersifat konstan, maka seseorang tersebut berhak untuk mendapatkan waktu luang yang lebih banyak.

2. Tingkat kesejahteraan seseorang

Kesejahteraan seseorang dapat dilihat dari jumlah tabungannya di bank, investasi finansial, dan harta benda fisik lainnya. Keahlian dari pekerjaan itu sendiri dapat diperhitungkan sebagai sesuatu yang dapat dihargakan maka cenderung untuk lebih meningkatkan waktu luang dibandingkan waktu untuk bekerja.

3. Seperangkat pilihan dari seseorang

Seseorang berhak memutuskan besar kecilnya pengalokasian waktu untuk bekerja atau digunakan untuk waktu luang tergantung pada pilihan-pilihan yang tersedia.

2.1.5 Penelitian Terdahulu

Pada tabel 2.1 akan diuraikan mengenai penelitian terdahulu yang mendukung terhadap penelitian ini. Melalui penelitian terdahulu dapat diketahui pengaruh antar variabel bebas dengan variabel terikat yang telah diuji pada penelitian sebelumnya dan dapat mendukung penelitian yang akan dilaksanakan.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti Tahun dan Judul Penelitian	Persamaan Variabel	Perbedaan Variabel	Hasil Penelitian	Sumber
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	(Nurlaila Hanum, 2020) “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang.”	Independen: - Modal kerja - Jam Kerja Dependen - Pendapatan	Independen: - lama usaha	Modal kerja, jam kerja dan lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.	Jurnal Samudra Ekonomika, Vol.1, No.1
2	(Indah wardani, Supristiwendi dan Rini Mastuti, 2019) “Pengaruh modal, harga dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang pengecer kelapa di Pasar Langsa Kota”	Independen: - Modal - Harga Dependen: - Pendapatan	Independen: - Volume Penjualan	Variabel modal tidak berpengaruh Variabel harga dan volume penjualan berpengaruh sangat nyata	Jurnal penelitian Agrisamudra Vol.6 No 1, June 2019. P-ISSN: 2460-0709, E-ISSN: -
3	(Abdul Rahman Taher, 2022) “Pengaruh persepsi harga, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios di Kecamatan Mantikulore Kota Palu.”	Independen: - Jam kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Persepsi harga - Lama usaha	variabel persepsi harga, jam kerja dan lama usaha secara bersama-sama berpengaruh. Secara parsial jam kerja berpengaruh	<i>Jurnal Actual Organization Of Economy (JAGO-E)</i> Vol. 03 No 25, April 2022. E-ISSN: 2746-6817
4	(Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi dan I Ketut Djayastra, 2015) “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar”	Independen: - Modal Usaha - Jam Kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: -Lama Usaha -Parkir -Lokasi Usaha	Modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan. secara parsial berpengaruh positif.	E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana 4.02 (2015): 87-105. ISSN: 2337-3067

Lanjutan 2.1

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
5	(Ariyani Hawu dan Kawan-Kawan, 2023) “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Belu”	Independen: - Modal kerja - Jam kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Umur pedagang - Lama usaha - Tenaga kerja	modal kerja secara parsial, berpengaruh positif dan signifikan, jam kerja secara parsial, tidak berpengaruh, secara simultan modal kerja dan jam kerja, berpengaruh.	Vol 4 No 1 - Feb (2023): Glory : Jurnal Ekonomi & Ilmu Sosial
6	(Santi, Haris dan Sujana, 2019) “Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017”.	Independen: - Harga Dependen - Pendapatan	Independen: -Volume Penjualan	Ada pengaruh positif dan signifikan secara parsial harga jual, berpengaruh positif dan signifikan secara parsial volume penjualan, pengaruh positif dan signifikan secara simultan harga jual dan volume penjualan.	Jurnal Pendidikan Ekonomi Vol. 11 No 1 Tahun 2019. p-ISSN: 2599 - 1418 e-ISSN: 2599 – 1426
7	(Nur Isni Atun, 2016) “Pengaruh Modal, Lokasi dan Jenis Dagangan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman”.	Independen: -Modal Dependen -Pendapatan	Independen: -Lokasi -Jenis Dagangan	Modal berpengaruh positif, modal lokasi dan jenis dagangan berpengaruh positif.	Jurnal Pendidikan dan Ekonomi, Volume 5, Nomor 4, Tahun 2016.
8	(Chintana, 2023) “Analisis Faktor Penentu Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Bekasi (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Bekasi Barat.”	Independen: - Modal Kerja - Jam Kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Omzet - Jumlah Pembeli	Modal kerja berpengaruh positif dan signifikan, jam kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.	Jurnal Ekonomi Pembangunan, Vol 6, No 5, Tahun 2023.
9	(Sari, Erlina dan Armansyah, 2021) “Pengaruh Harga Terhadap Pendapatan Penjualan Pada Masa Pandemi Covid-19 di Toko Rabbani Cabang Kota Padang Sidempuan.”	Independen: - Harga Dependen: - Pendapatan		Harga berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.	Jurnal Pendidikan ekonomi. Vol. 4 No 3, Agustus 2021 ISSN: 2615-319X

Lanjutan 2.1

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
10	(Adinda dan dwi, 2022) “Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar”	Independen: - Modal Kerja - Jam Kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Lama Usaha	Modal Kerja tidak berpengaruh positif, Jam kerja berdampak positif dan signifikan pada pendapatan Lama usaha berdampak positif dan signifikan pada pendapatan UMKM pedagang pasar Gambar atau pedagang UMKM di pasar Gambar	Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial, Ekonomi, dan Bisnis Islam (SOSEBI) Volume 2, Isu 2, Tahun 2022, ISSN: 2808-7089 (Online), doi: 10.21274
11	(Anita Oktaviani, dkk. 2022) “Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Barang Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Pasar Surade)’	Independen - Modal Usaha - Harga Jual Dependen: - Pendapatan		Modal usaha dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar Surade	Jurnal penelitian Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sukabumi.
12	(Andre Febriantoni, 2019) “Pengaruh Harga Barang dan Modal terhadap Pendapatan Pedagang dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pasar Bambu Kuning Trade Center Bandar Lampung)”	Independen: - Harga Barang - Modal Dependen: Pendapatan		Harga berpengaruh positif tidak signifikan sedangkan modal berpengaruh signifikan. Secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan	Jurnal penelitian Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.
13	(Ni Wayan Ari Santi, dkk., 2019) “Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017”	Independen: - Harga Jual Dependen - pendapatan	Independen: - Volume Penjualan	Harga jual berpengaruh positif dan signifikan, Volume Penjualan berpengaruh positif	Jurnal Pendidikan Ekonomi Volume 11 No. 1 Tahun 2019 p-ISSN: 2599 - 1418 e-ISSN: 2599 - 1426
14	(Akhbar Nurseta Priyandika, 2015) “Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, dan Jam Kerja	Independen: - Modal - Jam Kerja Dependen: Pendapatan	Independen: - Jarak, Lama Usaha	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel lama usaha, modal, dan	Jurnal Pendidikan ekonomi

Lanjutan 2.1

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
15	terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Limakonveksi (Studi Kasus di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang) (Galih Suryananto, 2015) “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Konveksi di Pasar Godean, Sleman Yogyakarta.”	Independen - Modal dagang - Jam berdagang Dependen -Pendapatan	Independen: Pegalaman berdagang	jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Modal dagang dan pengalaman berdagang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang. 2. Jam berdagang tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang konveksi.	Jurnal Ekonomi pembangunan Volume 15 No 1 Tahun 2015

2.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan konsep yang digunakan untuk mengungkapkan maupun menentukan persepsi dan keterkaitan antara variabel yang akan diteliti yang telah dijadikan dalam tinjauan pustaka. Melihat kepada pada teori yang ada, maka garis besar penelitian ini yaitu melihat hubungan antara harga, modal kerja dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang warung mie bakso di Kecamatan Sukarame Kabupaten Tasikmalaya melalui proses analisis data yang dapat dilihat dari kerangka teori.

2.2.1 Hubungan Antara Variabel Dependen Dengan Variabel Independen.

2.2.1.1 Hubungan Antara Harga dengan Pendapatan Pedagang

Harga memiliki peran penting dalam upaya meningkatkan pendapatan, karena harga merupakan tolak ukur konsumen untuk melakukan pembelian atas suatu barang atau jasa. Harga yang tinggi diharapkan sejalan dengan peningkatan pendapatan. Namun hal tersebut harus disesuaikan dengan kualitas produk yang baik agar konsumen tidak terbebani oleh harga yang ditawarkan. Maka dari itu dalam penelitian ini variabel harga memiliki pengaruh positif terhadap variabel pendapatan para pedagang warung mie bakso di Kecamatan Sukarame.

Sukirno (2003) berpendapat, bahwa semakin rendah harga suatu barang maka semakin banyak permintaan terhadap barang tersebut. Begitupun sebaliknya semakin tinggi harga suatu barang maka akan semakin rendah permintaan barang tersebut. Apabila permintaan suatu barang tinggi dipasaran maka dengan otomatis pendapatan suatu perusahaan pun akan tinggi.

Pernyataan diatas diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Santi dan kawan-kawan (2019) yang berjudul “Pengaruh Harga dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan UD.Broiler Putra di Dusun Butumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017” dimana variabel harga berpengaruh positif terhadap pendapatan.

2.2.1.2 Hubungan Antara Modal Kerja dengan Pendapatan

Pada dasarnya setiap usaha akan membutuhkan modal kerja untuk menjalankan usahanya tanpa adanya modal kerja kebutuhan operasional usaha tidak akan

terpenuhi. Oleh sebab itu modal kerja digunakan untuk membiayai operasional. Modal dapat didefinisikan sebagai segala bentuk kekayaan yang dimiliki oleh seseorang atau sebuah perusahaan yang dapat digunakan secara langsung maupun tidak langsung dalam suatu kegiatan produksi guna memperoleh output yaitu pendapatan.

Besar kecilnya modal yang dimiliki oleh pelaku usaha dapat mempengaruhi pendapatan yang diterima, semakin besar modal yang dimiliki akan membuka peluang bagi para pelaku usaha pedagang mie bakso untuk meningkatkan produksinya, serta memperbesar skala usahanya yang pada akhirnya akan meningkatkan pendapatan yang diperoleh. Maka dari itu variabel modal kerja memiliki pengaruh positif terhadap variabel pendapatan pedagang mie bakso di Kecamatan Sukarame Kabupaten Tasikmalaya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Chintana salsabila (2023) yang berjudul “Analisis Faktor Penentu Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Bekasi (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Bekasi Barat)” dimana pada hasil penelitiannya dapat diketahui bahwa variabel modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima.

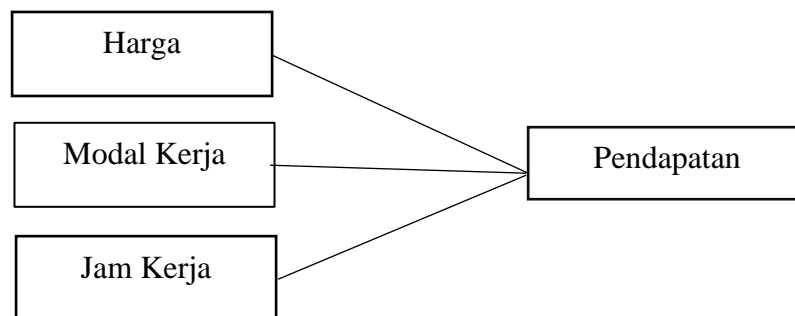
2.2.1.3 Hubungan Antara Jam Kerja Dengan Pendapatan

Jam kerja merupakan salah satu variabel penting bagi pelaku usaha, karena melalui peningkatan maupun pengurangan jam kerja akan berpengaruh terhadap banyaknya pelanggan yang akan berkunjung. Setiap adanya penambahan waktu operasi akan semakin membuka peluang bagi bertambahnya pendapatan yang

diterima, semakin besar jam kerja yang dicurahkan oleh para pelaku usaha memungkinkan lebih banyak pelanggan untuk datang yang nantinya akan berpengaruh kepada pendapatan yang diterima. Maka dari itu variabel jam kerja memiliki pengaruh positif terhadap variabel pendapatan para pedagang mie bakso di Kecamatan Sukarame Kabupaten Tasikmalaya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Abdul Rahman Taher (2022) yang berjudul “Pengaruh Persepsi Harga, Lama Usaha, dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Kecamatan Mantikulore Kota Palu”, dimana pada hasil penelitiannya dapat diketahui bahwa variabel jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan kios di Kecamatan Mantikulore Kota Palu.

Kerangka pemikiran yang telah diuraikan dapat dipahami dengan melihat diagram kerangka pemikiran pada gambar 2.1.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Berdasarkan tinjauan pustaka dan kerangka pemikiran yang telah dibahas sebelumnya, maka hipotesis ini adalah sebagai berikut:

1. Diduga secara parsial harga, modal kerja, dan jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang warung mie bakso di Kecamatan Sukarame Kabupaten Tasikmalaya.
2. Diduga secara bersama-sama harga, modal kerja, dan jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang warung mie bakso di Kecamatan Sukarame Kabupaten Tasikmalaya.