

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

Pada bab ini akan dijelaskan tinjauan pustaka yang menjadi dasar kerangka pemikiran dari pengajuan hipotesis. Pada bab ini akan disajikan beberapa hal yang terdiri dari beberapa konsep yang ditujukan untuk menjelaskan variabel yang akan diteliti dan juga pembahasan tentang penelitian terdahulu. Pada bab ini juga akan dijelaskan kerangka berpikir guna menjelaskan seperti apa model dan hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat. Hipotesis yang diajukan peneliti merupakan bahasan terakhir dari bab ini.

2.1.1 Pendapatan

Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dalam bentuk gaji (*salaries*), upah (*wages*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), laba (*profit*), dan sebagainya. Dalam analisis mikro ekonomi, istilah pendapatan khususnya dipakai berkenaan dengan aliran penghasilan dalam suatu periode waktu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja, dan modal) masing masing dalam bentuk sewa, upah, bunga, dan laba secara berurutan (Jaya, 2011)

Pendapatan adalah 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.

Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22) mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Menurut Harnanto (2019:102) 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 Sohib (2018:47) 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 pendapatan.

Dilihat dari berbagai definisi-definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang bisa meliputi penjualan produk

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

Macam-macam pendapatan menurut perolehannya dapat dibagi menjadi dua (Jaya dalam Siregar, 2019), antara lain:

- a. Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omzet penjualan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lainnya.
- b. Pendapatan bersih adalah penerimaan hasil penjualan dikurangi pembelian bahan, biaya transportasi, retribusi, dan biaya makan atau pendapatan total dimana total dari penerimaan (*revenue*) dikurangi dengan total biaya (*cost*).

Dalam penelitian ini pendapatan yang dimaksud adalah pendapatan dari pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya berupa omzet penjualan. Pendapatan tersebut dapat digolongkan kedalam pendapatan kotor yaitu jumlah pendapatan yang diterima dari hasil penjualan suatu barang dalam kurun waktu tertentu dan hasil tersebut belum dikurangi biaya pengeluaran operasional dan biaya lain perusahaan.

2.1.1.1 Jenis-Jenis Pendapatan

Menurut Raharja jenis pendapatan dibagi dalam dua bentuk, yaitu sebagai berikut:

- 1) Pendapatan ekonomi

Pendapatan ekonomi adalah sejumlah uang yang dapat digunakan oleh keluarga dalam suatu periode tertentu untuk membelanjakan diri tanpa mengurangi atau menambah *asset netto* (net asset), termasuk dalam pendapatan ekonomi termasuk upah gaji, pendapatan bunga deposito, penghasilan transfer dari pemerintah, dan lain-lain.

2) Pendapatan uang

Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diterima keluarga pada periode tertentu sebagai balas jasa atau faktor produksi yang diberikan karena tidak memperhitungkan pendapatan bahkan kas (non kas), terutama penghasilan transfer cakupannya lebih sempit dari pendapatan ekonomi

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Standar Akuntansi Keuangan Mikro, Kecil, Menengah (SAK EMKM) tahun 2020 jenis-jenis pendapatan dibagi menjadi:

1. Penjualan barang dan jasa

Jenis pendapatan ini berupa pendapatan yang timbul dari hasil penjualan barang yang biasanya telah dibeli terlebih dahulu kemudian dijual kembali dengan penambahan harga sebagai laba bagi

penjual dan pendapatan dari penjualan jasa yang timbul atas pelaksanaan tugas atau pekerjaan yang sudah disepakati dan dilakukan dalam waktu atau periode tertentu.

2. Jasa Konstruksi

Jenis pendapatan ini timbul karena adanya kontrak dan biaya kontrak yang berhubungan atas kontrak dari jasa konstruksi meliputi pendapatan dan beban yang nilainya sejumlah tagihan yang tertera.

3. Bunga dan dividen

Pendapatan bunga adalah hasil keuntungan dari penambahan nilai simpanan atau pinjaman nasabah bank ataupun lembaga keuangan lainnya. Sedangkan pendapatan dividen merupakan pembagian atas laba perusahaan bagi pemegang saham berdasarkan banyak lembar saham yang dimiliki. Pendapatan jenis ini dapat diakui jika pendapatan dalam waktu sebuah periode.

4. Sewa dan royalty

Pendapatan dari sewa merupakan penghasilan perusahaan atau perorangan berupa pemberian jasa berbentuk barang yang disewakan kepada pihak lain dan memberikan harga atas barang tersebut untuk

kewajiban atas digunakannya barang sewa. Sedangkan pendapatan royalti merupakan sejumlah uang yang wajib dibayarkan atas penggunaan properti, hak paten, hak cipta, dan sumber alam.

5. Hibah

Pendapatan yang diperoleh dari hibah merupakan sebuah penerimaan dalam bentuk uang, barang, jasa, ataupun bentuk surat berharga yang berasal dari pemberi hibah dan dapat dimanfaatkan secara langsung untuk mendukung sebuah kegiatan tugas atau fungsi dari sang penerima hibah atau dapat juga diteruskan kepada perusahaan atau lembaga di bawahnya.

2.1.1.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi antara lain:

1. Modal

Modal merupakan suatu hal yang penting dan sebagai faktor yang berpengaruh terhadap pendapatan sebuah usaha. Setiap usaha membutuhkan operasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk maka akan menaikkan keuntungan. Untuk

meningkatkan produk yang dijual suatu usaha harus membeli jumlah barang dagangan dalam jumlah besar. Untuk itu ditambahkan tambahan modal untuk membeli barang dagangan.

2. Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan mempengaruhi pendapatan dari sebuah usaha karena pendidikan tidak saja menambah pengetahuan akan tetapi meningkatkan keterampilan bekerja. Pendidikan dipandang sebagai investasi yang hasilnya akan diperoleh beberapa tahun kemudian dalam bentuk pertambahan hasil kerja.

3. Teknologi

Selain itu, para pelaku UMKM masih belum banyak yang memanfaatkan sarana Teknologi Informasi (TI) untuk mendukung usahanya yaitu untuk pemasaran dan penjualan secara online melalui internet atau lebih dikenal dengan Electronic Commerce (*E-Commerce*), padahal salah satu kunci keberhasilan UMKM adalah tersedianya pasar yang luas dan jelas bagi produk usahanya (Tajuddin dan Manan, 2017).

4. Lama Usaha

lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi

pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 2009). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya atau keahliannya) sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011), maka dari itu lama usaha dapat menjadi faktor yang mempengaruhi pendapatan.

5. Lokasi Pemasaran

Lokasi pemasaran memiliki manfaat besar untuk mengenal satu produk, dengan memberikan pengaruh tinggi dalam memperdagangkan suatu produk. Dalam melangsungkan sebuah usaha diperlukan perencanaan strategi pemasaran untuk mengenalkan produk ke pasar. Perencanaan tersebut berupa 3 bagian yakni pemosisian produk, pangsa pasar. Kedua terkait strategi distribusi dan anggaran. Ketiga melaksanakan strategi bauran pemasaran yakni strategi mengenai harga, penyaluran, produk dan promosi yang akan

dilakukan. Sehingga lokasi pemasaran menjadi sasaran utama dalam mempengaruhi pendapatan suatu pedagang UMKM. Hal ini perlu di pahami jika strategi suatu pemasaran dianggap bagus atau meningkat maka memberikan pengaruh kenaikan pada pendapatan UMKM. Menurut Purwanti (2012) lokasi pemasaran ataupun kualitas pemasaran mempengaruhi positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM

6. Sikap Kewirausahaan

Sikap kewirausahaan adalah kesiapan seseorang untuk merespon secara konsisten terhadap ciri-ciri yang dimiliki oleh seorang wirausaha, yaitu percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan risiko dan suka tantangan, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan (Yuyus Suryana, 2011). Dari sikap kewirausahaan yang ditunjukkan oleh seseorang akan dapat menunjukkan kemampuannya dalam mengelola usahanya. Menurut Edward De Bono dalam bukunya berjudul *Serious Creativity* bahwa salah satu faktor yang menentukan suksesnya suatu usaha adalah kemampuannya mengelola assets utamanya. Kemampuan mengelola usaha adalah kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha berupa

kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru, kemampuan mencari peluang, keberanian atau kemampuan menanggung risiko dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan sumber daya

2.1.1 Modal

Modal adalah sumber daya atau aset yang digunakan oleh individu atau perusahaan untuk memulai atau mengoperasikan suatu usaha atau kegiatan ekonomi. Modal dapat berupa dana tunai, properti, peralatan, kendaraan, saham, obligasi, atau aset lainnya yang memiliki nilai ekonomi. Modal juga dapat mencakup pengetahuan, keterampilan, dan kapasitas manusia yang diperoleh melalui pendidikan dan pelatihan.

Modal memiliki peran penting dalam kegiatan ekonomi karena dapat digunakan untuk membeli atau memproduksi barang dan jasa, membayar upah karyawan, membiayai operasional, memperluas bisnis, atau melakukan investasi. Dalam konteks perusahaan, modal juga mencerminkan sumber keuangan yang digunakan untuk mendanai aset dan operasi, serta memberikan pemiliknya klaim atas keuntungan dan aset perusahaan.

Modal dapat berasal dari berbagai sumber, antara lain:

1. Modal Sendiri (*Equity*): Modal yang ditempatkan oleh pemilik atau investor ke dalam perusahaan mereka sendiri. Modal sendiri dapat

berupa dana pribadi, aset yang diberikan, atau saham yang dikeluarkan kepada pemilik atau pendiri perusahaan.

2. Utang (*Debt*): Modal yang diperoleh melalui pinjaman atau pembiayaan dari pihak ketiga, seperti bank, lembaga keuangan, atau obligasi yang diterbitkan oleh perusahaan. Utang harus dikembalikan dengan bunga atau biaya tertentu sesuai dengan persyaratan kontrak pinjaman.
3. Modal Ventura (*Venture Capital*): Modal yang diberikan oleh investor atau perusahaan modal ventura kepada perusahaan baru atau yang sedang berkembang. Modal ventura biasanya diberikan dalam bentuk investasi ekuitas atau saham perusahaan dengan harapan memperoleh keuntungan di masa depan.

Modal adalah elemen penting dalam memulai dan mengelola bisnis atau kegiatan ekonomi. Ketersediaan dan pengelolaan modal yang baik dapat berdampak pada pertumbuhan, profitabilitas, dan keberlanjutan suatu usaha.

2.1.2 Jenis Jenis Modal

1. Modal Sendiri

Menurut Mardiyatmo (2008) mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya.

Kelebihan modal sendiri adalah:

- a) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan;
- b) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal;
- c) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama;
- d) Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kekurangan modal sendiri adalah:

- a) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relative terbatas;
- b) Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya;
- c) Kurang motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

2. Modal Asing

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

- a) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun pemerintah atau perbankan asing;
- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya;
- c) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Kelebihan modal pinjaman adalah:

- a) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah;

b) Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga image dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.

Kekurangan modal pinjaman adalah:

- a) Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa seperti: bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai dan asuransi;
- b) Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung;
- c) Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar (Kasmir, 2007:91)

3. Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang (yang berperan sebagai mitra usaha) (Jackie Ambadar, 2010:15).

2.1.3 Tingkat Pendidikan

Todaro dan Smith (2011), menyatakan bahwa pendidikan berperan penting dalam mengadopsi teknologi modern dan mengembangkan kapasitas untuk menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan. Pendidikan pada dasarnya adalah usaha sadar manusia dalam mengembangkan kepribadian di dalam maupun di luar sekolah dan berlangsung seumur hidup.

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 Tentang Pendidikan menyatakan pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik dapat mengembangkan potensi dirinya secara aktif agar memiliki kekuatan pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat bangsa dan negara. Pendidikan tersebut dibagi menjadi jalur pendidikan formal dan non formal. Jalur formal terdiri atas tiga

angkatan yaitu pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi.

Kamus *Webster's New World Dictionary* dalam Julianto (2019), menyatakan pendidikan merupakan sebuah proses pengembangan dan latihan yang mencakup aspek pengetahuan (*knowledge*). Keterampilan (*skill*) dan kepribadian (*character*), terutama yang dilakukan dalam suatu bentuk formula (sekolah) kegiatan pendidikan mencakup proses dalam menghasilkan dan transfer ilmu pengetahuan yang dilakukan oleh individu atau organisasi belajar seperti lembaga-lembaga pemerintah atau swasta, tingkat dasar, menengah, dan pendidikan tinggi.

Pendidikan juga dapat diinterpretasikan sebagai kepentingan peningkatan kualitas fisik dan non fisik. Secara hipotetik, hubungan ini akan menghasilkan pembahasan perilaku, baik perilaku kesehatan dan habitat lingkungan maupun perilaku bekerja yang dapat meningkatkan produktivitas (Julianto & Utari, 2019).

Menurut undang-undang dan pendapat ahli tersebut, maka dapat dikatakan pendidikan merupakan usaha sadar yang berlangsung seumur hidup dan akan membawa dampak positif terhadap kemampuan para pengusaha UMKM dalam upaya pengembangan usahanya. Pendidikan akan berkaitan dengan pendapatan individu, peningkatan pendidikan menghasilkan tingkat pendapatan yang lebih tinggi di kemudian hari.

2.1.4 Teknologi

Teknologi merupakan alat yang digunakan pelaku usaha untuk mempercepat produktivitas dalam suatu usaha. Dengan adanya teknologi atau alat dapat mempermudah produktivitas tenaga kerja dalam proses menghasilkan suatu barang dan meningkatkan produktivitas tenaga kerja yang akhirnya berpengaruh pada pendapatan Utari dan Dewi (2014).

Semakin canggih teknologi yang digunakan pelaku usaha maka akan semakin meningkatkan hasil produksi, sehingga pendapatan pelaku usaha akan semakin meningkat. Teknologi merupakan alat untuk dapat memanfaatkan alam dan sesuatu yang ada di sekelilingnya secara lebih maksimal. Dengan demikian, secara sederhana teknologi bertujuan untuk mempermudah pemenuhan kebutuhan manusia.

Menurut Winarsih, Baedhowi dan Bandi (2014) teknologi merupakan pengetahuan menggunakan alat, dan bagaimana alat tersebut mengoptimalkan sumberdaya yang ada. Teknologi juga dapat diartikan benda yang dapat membantu proses produksi seperti mesin, tetapi dapat jg mencakup lebih luas seperti sistem informasi. Teknologi telah mempengaruhi masyarakat dalam kehidupan sehari-hari. Teknologi telah membantu mengembangkan ekonomi yang lebih maju termasuk ekonomi global saat ini.

Analisis lebih mendalam menurut Winarsih, Baedhowi, dan Bandi (2014) teknologi membantu kegiatan manusia secara sistematis langkah demi langkah dilakukan untuk mencapai tujuan secara efisien. Teknologi juga merupakan sekumpulan proses, peralatan, metode, prosedur yang digunakan untuk memproduksi barang dan jasa.

Menurut Irawan (1992) teknologi adalah perubahan dalam fungsi produksi yang nampak dalam teknik produksi dan merupakan faktor pendorong dari fungsi produksi. Jika teknologi yang digunakan lebih modern maka hasil dari proses produksi lebih efektif dan efisien. Efisiensi dan efektifitas berarti menghasilkan menghasilkan barang yang lebih produktif dengan biaya yang lebih murah, karena teknologi merupakan analisis keputusan usaha dalam meningkatkan produktivitas, perbaikan kualitas tenaga kerja dan meminimalkan biaya produksi suatu barang. Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan jika teknologi merupakan transformasi proses produksi menggunakan teknik dan peralatan produksi untuk menghasilkan barang yang lebih efisien dan efektif

2.1.5 Lama Usaha

Lama usaha adalah lamanya seseorang menekuni usaha yang dijalankan. Lama usaha juga dapat diartikan sebagai lamanya waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usaha (Utami dan Wibowo, 2013). Sedangkan menurut Asmie (2008) lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang

sedang dijalani saat ini. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku (Sukirno, 2006).

Ada suatu asumsi bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman orang tersebut. Sedangkan pengalaman kerja itu sendiri merupakan proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan (Manulang, 1984). 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 (Simanjuntak, 2001).

Dari pengalaman usaha ini, seorang pengusaha dapat mengumpulkan pengetahuan dan keterampilan dalam bekerja. Hal ini membuat pengusaha tidak ragu lagi dalam menentukan keputusan dan usahanya. Semakin lama usaha yang digelutinya maka semakin banyak pula pengalaman yang akan diperolehnya.

Di dalam penelitian ini yang dimaksud dengan lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan

usahanya, waktu tersebut merupakan lamanya pedagang dalam menekuni bidang dagang ataupun usahanya. Untuk satuan pengukuran lamanya usaha, peneliti menggunakan satuan tahun dan bulan. Hal tersebut dimaksudkan agar mudah dalam memperoleh data bagi pedagang yang baru menekuni usaha dagang maupun yang sudah lama menekuni di bidang tersebut

2.1.6 Lokasi Pemasaran

Lokasi pemasaran adalah pemacu biaya yang sangat signifikan, lokasi usaha sepenuhnya memiliki kekuatan untuk membuat (atau menghancurkan) strategi bisnis sebuah usaha. Disaat pemilik usaha telah memutuskan pemilihan lokasi pemasaran dan beroperasi disatu lokasi tertentu, banyak biaya yang akan menjadi tetap dan sulit untuk dikurangi. Pemilihan lokasi pemasaran mempertimbangkan antara strategi pemasaran jasa dan preferensi pemilik..

Teori lokasi adalah ilmu yang menyelidiki tata ruang (*spatial order*) kegiatan ekonomi, atau ilmu yang menyelidiki alokasi geografis dari sumber sumber yang potensial, serta hubungannya dengan atau pengaruhnya terhadap keberadaan berbagai macam kegiatan lain baik ekonomi maupun sosial.

Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja. Sedangkan pengertian lokasi menurut Kasmir yaitu Tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajukan

barang-barang dagangannya. Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya.

Berdasarkan teori diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi merupakan suatu tempat dimana perusahaan beroperasi dan menghasilkan barang dan jasa serta pemilihan suatu lokasi perusahaan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha.

1. Pemilihan Lokasi Usaha

Menurut Fandy Tjiptono pemilihan tempat/lokasi fisik memerlukan pertimbangan cermat terhadap faktor-faktor berikut

- a) Akses, misalnya lokasi yang dilalui atau mudah di jangkau sarana transportasi umum
- b) Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
- c) 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.
- d) Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.
 - e) Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan di kemudian hari.
 - f) 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.
 - g) Persaingan, yaitu lokasi pesaing. Sebagai contoh, dalam menentukan lokasi restoran, perlu dipertimbangkan apakah di jalan/daerah yang sama terdapat restoran lainnya.
 - h) Peraturan pemerintah, misalnya ketentuan yang melarang rumah makan berlokasi terlalu berdekatan dengan pemukiman penduduk/tempat ibadah

2.1.7 Sikap Kewirausahaan

2.1.7.1 Pengertian Sikap Kewirausahaan

Sirod Hantoro (2005: 28) mendefinisikan bahwa sikap berwirausaha merupakan suatu sikap yang dimiliki oleh wirausaha yang setidaknya-tidaknya memiliki beberapa kriteria yaitu berkemauan

keras dan pantang menyerah, berkeyakinan kuat atas kekuatan pribadi, jujur dan bertanggung jawab, memiliki ketahanan fisik dan mental, tekun dan ulet bekerja keras, serta pemikiran yang konstruktif dan kreatif. Dengan merujuk kembali pada definisi sikap sebagai reaksi tindakan evaluatif tentang suka dan tidak suka terhadap seseorang, kepercayaan, perasaan serta perilaku (David G. Myers, 2005: 134).

Dan definisi wirausaha sebagai orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan (Kasmir, 2010: 16). Sikap wirausaha dapat didefinisikan sebagai suatu kecenderungan atau kecondongan di dalam diri seorang wirausaha untuk berbuat atau bertindak secara tertentu di dalam menanggapi dunia usahanya dengan mendasarkan pada nilai-nilai tertentu. Seseorang yang memiliki sikap wirausaha tinggi mempunyai kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidupnya. Disamping kemauan yang keras, manusia yang mempunyai sikap mental wirausaha memiliki keyakinan yang kuat atas kekuatan yang ada pada dirinya. Orang dilahirkan dan hidup di dunia dibekali dengan perlengkapan dan kekuatan agar dapat menaklukkan alam sekitar, kemudian mengelola agar menjadi sesuatu yang bernilai.

2.1.7.2 Ciri dan Sifat Seorang yang Memiliki Sikap Kewirausahaan

Seorang wirausaha haruslah seorang yang visioner, yakni seorang yang mampu melihat serta memprediksi masa depan. Seorang wirausaha tidak cukup hanya dengan melihat saja tetapi juga harus

mampu berfikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. Thomas W. Zimmerer (2008: 7-10) mengidentifikasi beberapa ciri dan sifat yang cenderung ditunjukkan oleh wirausahawan, yaitu:

- 1) Hasrat akan tanggung jawab. Para wirausaha merasakan tanggung jawab pribadi yang amat dalam terhadap hasil atas usaha yang telah mereka mulai.
- 2) Lebih menyukai resiko menengah. Para wirausahawan bukanlah orang yang mengambil resiko secara membabi buta, melainkan orang yang mengambil resiko yang diperhitungkan.
- 3) Meyakini kemampuannya untuk sukses. Para wirausaha biasanya yakin terhadap kemampuan mereka untuk sukses. Mereka cenderung optimis terhadap peluang kesuksesan.
- 4) Hasrat untuk mendapatkan umpan balik yang sifatnya segera. Wirausahawan menikmati, dan mereka ingin mengetahui sebaik apa mereka bekerja dan terus mencari umpan balik.
- 5) Tingkat energi yang tinggi. Wirausaha lebih energik dibandingkan dengan orang kebanyakan. Energi serta kerja keras dalam waktu lama merupakan keharusan.
- 6) Orientasi masa depan. Wirausahawan melihat ke depan dan tidak begitu mempersoalkan apa yang telah dikerjakan kemarin, melainkan lebih mempersoalkan apa yang akan dikerjakan besok.

- 7) Ketrampilan mengorganisasi. Wirausahawan mengetahui cara mengumpulkan orang-orang yang tepat untuk menyelesaikan tugas.
- 8) Menilai prestasi lebih tinggi daripada uang. Prestasi merupakan motivasi utama para wirausahawan, uang hanyalah cara sederhana untuk menghitung skor pencapaian tujuan.
- 9) Komitmen yang tinggi. Kewirausahaan adalah kerja keras, agar sukses dalam meluncurkan perusahaan, seorang wirausahawan harus memiliki komitmen penuh.
- 10) Toleransi terhadap ambiguitas. Para wirausahawan cenderung memiliki toleransi tinggi terhadap situasi yang selalu berubah dan ambigu, lingkungan tempat kerja kebanyakan dari mereka.
- 11) Fleksibilitas. Salah satu ciri khas para wirausahawan sejati adalah kemampuan mereka beradaptasi dengan perubahan permintaan pelanggan dan bisnisnya.
- 12) Keuletan. Hambatan, rintangan, dan kekalahan umumnya tidak menghalangi para wirausahawan yang bertekad baja menggapai visi mereka. Mereka terus mencoba dan tak menyerah dalam berusaha.

Sedangkan Buchari Alma (2007: 52-53) mengidentifikasi bahwa ciri-ciri dan sifat para wirausaha antara lain:

- 1) Percaya diri dengan indikator percaya diri (keteguhan hati), tidak bergantung pada orang lain, berkepribadian mantap dan optimis.
- 2) Berorientasikan tugas dan hasil dengan indikator kebutuhan atau haus akan prestasi, berorientasi laba atau hasil, tekun dan tabah, tekad, kerja keras, motivasi, energik, penuh inisiatif.
- 3) Pengambil resiko dengan indikator mampu mengambil resiko dan suka terhadap tantangan.
- 4) Berjiwa pemimpin dengan indikator mampu memimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran dan kritik.
- 5) Keorisinilan dengan indikator inovatif, kreatif, fleksibel, banyak sumber, serba bisa, mengetahui banyak hal dan informasi.
- 6) Berorientasi ke masa depan dengan indikator mempunyai pandangan ke depan (visioner) dan perseptif.

Kasmir (2010: 27-28) menjelaskan bahwa wirausaha yang berhasil dalam usahanya pastilah menunjukkan beberapa ciri dan sifat sebagai berikut:

- 1) Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak kemana langkah dan arah yang dapat dituju sehingga dapat diketahui apa yang akan dilakukan.
- 2) Inisiatif yang selalu proaktif. Pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang sebagai pelopor dalam berbagai kegiatan.

- 3) Berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu selalu mengejar prestasi lebih baik daripada prestasi sebelumnya.
- 4) Berani mengambil risiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapanpun dan dimanapun, baik dalam bentuk uang maupun waktu, karena dengan demikian wirausaha akan mencapai tujuannya.
- 5) Kerja keras. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya.
- 6) Bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang.
- 7) Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati.
- 8) Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak.

Sirod Hantoro (2005: 24-27) menyebutkan bahwa manusia wirausaha adalah manusia berkepribadian kuat dan memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Memiliki moral tinggi wirausaha yang memiliki moral yang tinggi adalah manusia setidaknya memiliki dan melaksanakan enam sifat utama, yaitu bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, memiliki kemerdekaan batin, keutamaan,

kasih sayang terhadap sesama, loyalitas hukum dan memiliki keadilan.

- 2) Memiliki sikap mental wirausaha adalah seorang yang mempunyai ciri dan sikap untuk berkemauan keras dan pantang menyerah, berkeyakinan yang kuat atas kekuatan pribadi, jujur dan bertanggung jawab. Selain itu wirausaha juga harus memiliki ketahanan fisik dan mental, tekun dan ulet dalam bekerja keras serta memiliki pemikiran yang konstruktif dan kreatif.
- 3) Memiliki kepekaan terhadap lingkungan seorang wirausaha harus mempunyai kepekaan yang tinggi terhadap keadaan di sekitarnya. Dengan kepekaan yang tinggi seorang wirausaha mampu merespon kejadian bahkan juga bisa membuat prediksi (forecasting) sertaantisipasi atas suatu keadaan. Adapun halhal yang bisa meningkatkan kepekaan wirausaha terhadap arti lingkungan bagi kehidupannya, yaitu:
 - a) Pengenalan terhadap arti, ciri-ciri, serta manfaat lingkungan
 - b) Rasa syukur atas segala yang diperoleh dan dimiliki
 - c) Keinginan yang besar untuk menggali dan mendayagunakan sumber-sumber ekonomi lingkungan setempat
 - d) Kepandaian untuk menghargai dan memanfaatkan waktu secara efektif

4) Memiliki ketrampilan wirausaha Ciri wirausaha yang menonjol adalah keterampilan wirausaha. Wirausaha harus memiliki keterampilan yang baik, dengan keterampilan itu wirausaha dapat menjalankan kegiatan usaha dengan baik dan benar. Adapun beberapa keterampilan yang harus dimiliki oleh wirausaha antara lain:

- a) keterampilan berpikir kreatif,
- b) keterampilan mengambil keputusan,
- c) keterampilan dalam kepemimpinan.
- d) keterampilan manajerial,
- e) keterampilan bergaul.

Selanjutnya menurut Bygrave (dalam Buchari Alma, 2007: 57-59) dapat digambarkan beberapa karakteristik dari wirausahawan yang berhasil memiliki ciri dan sifat yang dikenal dengan istilah 10 D, yaitu:

- 1) *Dream*, seorang wirausaha mempunyai visi bagaimana keinginannya terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya dan yang paling penting adalah dia mempunyai kemampuan untuk mewujudkan mimpinya tersebut.
- 2) *Decisiveness*, seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat. Mereka membuat keputusan secara cepat dengan penuh perhitungan.

- 3) *Doers*, wirausaha segera menindak lanjuti keputusan yang telah dibuatnya dan tidak mau menunda-nunda kesempatan yang bisa dimanfaatkan.
- 4) *Determination*, seorang wirausaha melaksanakan kegiatan dengan penuh perhatian. Rasa tanggung jawab yang tinggi dan tidak mau menyerah walaupun dihadapkan pada rintangan yang sulit diatasi.
- 5) *Dedication*, dedikasi seorang wirausaha sangat tinggi, kadang dia mengorbankan hubungan kekeluargaan, melupakan hubungan dengan keluarga untuk sementara demi kegiatan bisnisnya.
- 6) *Devotion*, berarti kegemaran atau kegila-gilaan. Demikian seorang wirausaha mencintai pekerjaan bisnisnya dia mencintai pekerjaan dan produk yang dihasilkannya.
- 7) *Details*, seorang wirausaha sangat memperhatikan faktor-faktor kritis secara rinci. Dia tidak mau mengabaikan faktor kecil tertentu yang dapat menghambat kegiatan usahanya.
- 8) *Destiny*, seorang wirausaha bertanggung jawab terhadap nasib dan tujuan yang hendak dicapainya. Dia merupakan orang yang bebas dan tidak mau bergantung pada orang lain.
- 9) *Dollars*, wirausahawan tidak sangat mengutamakan kekayaan. Motivasinya bukanlah memperoleh uang sebanyak-banyaknya. Tetapi uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan bisnisnya.

10) *Distribute*, seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnisnya terhadap orang-orang kepercayaannya.

Dari sekian banyak pendapat tersebut ada banyak ciri dan sikap khas wirausaha akan tetapi untuk seorang wirausaha tidaklah wajib harus memiliki semua ciri dan sifat yang disebutkan oleh para pakar. Jika wirausaha tidak memiliki semua ciri maka tidak menjadi masalah karena dengan memiliki sebagian saja sudah dianggap cukup.

Secara ringkas maka dapat disimpulkan bahwa ciri dan sikap yang ada dalam diri wirausaha antara lain: memiliki percaya diri yang tinggi, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil risiko, mempunyai keterampilan seorang pemimpin, mempunyai orisinalitas yang tinggi, dan selalu berorientasi pada masa depan.

2.1.7.3 Faktor yang Mempengaruhi Sikap Kewirausahaan

Dyah Mardiningsih, dkk (2003: 16-18) ada beberapa faktor yang mempengaruhi sikap dan perilaku berwirausaha yang harus dicermati untuk menjadi wirausaha yang berkualitas dan berbakat, yaitu:

1) Kemauan, keuletan dan ketekunan

Faktor ini merupakan persyaratan dasar untuk berhasilnya usaha di bidang apapun. Besar kecilnya tingkat kemauan, keuletan dan ketekunan seseorang hakekatnya ditentukan oleh nilai-nilai yang didapatnya dari pendidikan sejak dari tingkat sekolah dasar.

Sehingga faktor ini merupakan proses yang panjang dan terus menerus.

2) Kemampuan dan Keahlian

Faktor ini merupakan salah satu faktor yang dapat diusahakan melalui sarana pengajaran dan atau pelatihan. Kemampuan dan keahlian ini dapat diperoleh melalui kegiatan-kegiatan pengajaran baik formal maupun nonformal.

3) Kesempatan

Kesempatan umumnya belum dapat ditangkap oleh sebagian orang. Kesempatan tidaklah datang dengan sendirinya, tetapi harus dicari dan terus dicari sehingga calon wirausaha mampu untuk menangkapnya dan mampu menciptakan usaha-usaha baru sesuai dengan kondisi lingkungan. Tanpa adanya kesempatan yang dapat diciptakan sendiri atau diberikan oleh orang lain kepadanya, maka mungkin dapat menimbulkan frustrasi yang berakibat sangat berbahaya bagi lingkungannya. Melalui kesempatan yang ada hendaklah dapat mengambil prakarsa untuk berbuat dan mengambil tindakan, mana yang produktif tanpa mengandalkan bantuan orang lain.

4) Keteraturan, kecepatan kerja, dan ketaatan (disiplin)

Wirausaha tidak menggantungkan pada orang lain, tetapi inisiatif sendiri yang sangat menentukan usaha. Melalui keteraturan dan kecepatan kerja yang tinggi maka efisiensi dan produktivitas kerja

dapat ditingkatkan. Untuk itu perlu adanya sistem pengelolaan yang konsisten.

5) Keberanian menghadapi risiko dan ketidak pastian

Wirausaha tidak akan lepas dari resiko dan ketidak pastian. Seringkali orang hanya melihat dari sudut negatifnya saja, yaitu ketidak pastian seringkali membuahkan kegagalan. Namun sebenarnya dibalik itu masih ada sesuatu yang indah, sesuatu yang menarik dan baru dapat diraih setelah orang bertindak dan bersedia menanggung segala risiko. Tanpa berusaha dan tanpa berani mengambil risiko maka akan tetap terbelenggu pada kestatisan, dan ini berarti hilangnya kesempatan untuk dapat berkembang secara maksimal.

6) Kesadaran sosial dan kemerdekaan

Kesadaran sosial adalah bahwa sebagai manusia yang merupakan makhluk sosial seseorang tersebut tidaklah hidup sendiri, tetapi selalu berhubungan dengan orang lain disekitarnya. Sebagai wirausaha, orang tersebut harus benar-benar menyadari bahwa mereka hidup di lingkungan masyarakat yang majemuk, masyarakat yang memiliki berbagai aspek kehidupan dan harus mampu untuk menyesuainya. Kemerdekaan diartikan sebagai keyakinan dan keberanian untuk mempertahankan kepribadian yang dimilikinya. Tidak adanya kemerdekaan seseorang tidaklah

berarti adanya tekanan atau paksaan dari pihak luar, melainkan justru datang dari dalam dirinya sendiri.

7) Kapital atau pendanaan

Faktor terpenting yang berasal dari luar adalah pendanaan dalam memulai usaha baru atau perluasan usaha. Kapital ini pada hakikatnya merupakan faktor pelengkap, pelancar, akselerator untuk kegiatan usaha yang termasuk masalah yang sangat mendesak untuk dipecahkan. Wirausaha perlu mencari berbagai alternatif bagaimana untuk memperoleh capital dengan mempertimbangkan untung rugi, resiko dan masalahmasalah ekonomi lainnya.

2.1.8 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu adalah hasil dari penelitian-penelitian yang telah dilakukan sebelumnya yang berhubungan dengan permasalahan penelitian yang akan dilakukan oleh penulis. Tujuan dari diperlihatkannya penelitian terdahulu adalah untuk membandingkan dan memperkuat atas hasil analisis yang akan dilakukan. Ringkasan penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dapat dilihat pada tabel 2.1 di bawah ini:

| No. | Judul/Penelitian | Persamaan Variabel | Perbedaan Variabel | Hasil Penelitian | Sumber Referensi |
|------------|---|---------------------------|---------------------------|---|-----------------------------|
| (1) | (2) | (3) | (4) | (5) | (6) |
| 1. | Piani, Rissa Ladya (2016), Pengaruh Modal Kerja dan | Modal Kerja | Pengalaman Usaha | Secara simultan maupun parsial antara modal kerja | Repository Fakultas Ekonomi |

| | | | | | |
|----|---|-------------------------------------|--|--|--|
| | Pengalaman Usaha terhadap Pendapatan Usaha Industri Kulit di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Pulogadung Jakarta. | | | dan pengalaman usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha industri kulit di Perkampungan Industri Kecil (PIK) Pulogadung Jakarta. | Universitas Negeri Jakarta |
| 2. | Nurlaila Hanum (2017), Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang. | Modal, Lama Usaha, Pendapatan | Jam Kerja | Modal, jam kerja, dan lama usaha memberikan pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simpang. | Jurnal Samudra Ekonomika E-ISSN: 2549-4104 P-ISSN: 2685-4287 |
| 3. | I Komang Adi, Wirawan, Ketut Sudibia, Ida Bagus PutuPurbadharmaja (2019), Pengaruh Bantuan Dana Bergulir, Modal, Lokasi Pemasaran, Dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan Pelaku UMM Sekor Industri Di Kota Denpasar | Modal, Lokasi Pemasaran, Pendapatan | Dana Bergulir, Kualitas produk | Dana Bergulir, Modal, Lokasi Pemasaran, dan Kualitas Produk Memberikan pengaruh positif pada pelaku UMKM sektor Industri di Kota Denpasar | E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana ISSN: 2337-3067 |
| 4. | Anak Agung R, Ida Bagus D (2017), Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan | Modal, Lama Usaha | Tenaga Kerja, Industri Kerajinan anyaman | Modal, tenaga kerja, dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan secara simultan maupun parsial terhadap | E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana |

| | | | | | |
|----|---|-------------------------------|---|---|---|
| | Pengrajin Industri Kerajinan Anyaman Di Desa Bona Kecamatan Blahbatuh Kabupaten Gianyar. | | | pendapatan sedangkan tenaga kerja tidak berpengaruh positif dan signifikan secara parsial terhadap pendapatan. | ISSN: 2303-0178 |
| 5. | Risma Dyah A, M. Faisal A (2021), Pengaruh Modal, Upah Tenaga Kerja, dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan Industri Kerupuk. | Modal, Pendapatan | Upah Tenaga Kerja, Bahan Baku, Industri kerupuk | Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel modal, upah tenaga kerja, dan bahan baku terhadap pendapatan industri kerupuk di Kecamatan Ngantru Kabupaten Tulungagung. | Jurnal Ilmu Ekonomi ISSN: 2716-4799 |
| 6. | Yuniarum Fatin Laili, Achma Hendra Setiawan (2020), Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sentra Batik di Kota Pekalongan. | Pendapatan, Modal, Pendidikan | Tenaga Kerja, Jam Kerja | Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel modal, tenaga kerja, pendidikan, dan jam kerja terhadap pendapatan sentra UMKM batik di Kota Pekalongan. Variabel bebas secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan UMKM sentra batik di Kota Pekalongan | Diponegoro <i>Journal of economics</i> ISSN: 2337-3814 |
| 7. | Syifa Budi Pratiwi (2019), Pengaruh Pinjaman Modal, | Lama Usaha, Lokasi | Pinjaman Modal, | Menunjukkan variabel pinjaman modal, lokasi | Repository Fakultas Ekonomi |

| | | | | | |
|----|---|-------------------|----------------------|--|---|
| | Lokasi Usaha, dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro (Studi Kasus Kawasan Kelurahan Bangka Jakarta Selatan). | Usaha, Pendapatan | | usaha, dan lama usaha secara bersama-sama berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan usaha mikro. di Kawasan Kelurahan Bangka, Jakarta Selatan. | dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta |
| 8. | Ni Putu Ria Sasmitha, A. A Ketut Ayuningsasi (2017), Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pengrajin Pada Industri Kerajinan Bambu di Desa Belega Kabupaten Gianyar. | Pendapatan, Modal | Jenis Kelamin, Usia, | Jam kerja, jenis kelamin, usia, dan modal kerja berpengaruh signifikan secara simultan. Secara parsial jam kerja dan modal kerja berpengaruh positif dan signifikan. Secara parsial jenis kelamin memiliki pengaruh terhadap pendapatan. Sementara itu, secara parsial usia berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan pengrajin pada industri kerajinan bambu di Desa Belega Kabupaten Gianyar. Ada perbedaan pendapatan yang diperoleh oleh pekerja laki-laki dan perempuan. | E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana ISSN: 2303-0178 |
| 9. | Livia Tinneke Olly | Modal, | Pelatihan, | Modal, Lokasi | Jurnal |

| | | | | | |
|----|--|--|--|--|---|
| | Kolanus , Vekie A. Rumate , Daisy S.M. Engka (2020), Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Kota Manado | Lokasi Pemasaran | Promosi | Pemasaran, pelatihan, dan promosi berpengaruh positif dan signifikan secara parsial maupun simultan terhadap pendapatan UMKM di Kota Manado | Pembangu nan Ekonomi dan Keuangan Daerah Vol.21 No.4 (2020) |
| 10 | Andrean Syahputra , Ervina , Melisa (2022) Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran, Dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan UMKM di Deli Serdang Medan | Modal, Lokasi Pemasaran, Pendapatan | Lokasi Usaha, Kualitas Produk | Modal, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran, dan Kualitas Produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM di Deli Serdang Medan | <i>Journal of Manageme nt and Bussines (JOMB)</i> E-ISSN: 2684-8317 |
| 11 | Nirfandi Gonibala , Vecky .A.J. Masinambow , Mauna Th. B. Maramis (2019) Anaisis pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM di Kota Mobagu | Modal | Biaya Produksi | Modal dan Biaya Produksi secara simultan memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan. | Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi Volume 19 No. 01 Tahun 2019 |

2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2016) menyatakan bahwa kerangka berpikir adalah model konseptual mengenai bagaimana teori hubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.

Sedangkan menurut Nurdin (2019) menyatakan bahwa kerangka berpikir atau kerangka pemikiran adalah dasar pemikiran dari penelitian yang disintesis dari fakta-fakta, observasi, dan kajian kepustakaan. Oleh karena itu kerangka berpikir berisikan teori, dalil atau konsep-konsep yang akan dijadikan dasar penelitian.

Dapat disimpulkan kerangka ini adalah konsep untuk mengungkapkan dan menentukan persepsi dan ketertarikan antar variabel yang akan diteliti dengan teori yang ada. Merujuk pada teori yang ada, maka garis besar dari penelitian ini adalah melihat pengaruh antara modal, tingkat Pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasaran, dan sikap kewirasahaan terhadap pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya

2.2.1 Hubungan antara Modal dengan Pendapatan

Modal merupakan suatu kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha baik berupa uang, peralatan produksi, maupun penyediaan bahan baku. Modal merupakan unsur penting bagi para industri kecil untuk membangun usaha dan meningkatkan pendapatan. Sesuai dengan prinsip ekonomi bahwa dengan modal sedikit maka akan

mendapatkan keuntungan tertentu, sedangkan dengan modal yang besar maka akan mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Modal yang sedikit akan membatasi hasil produksi sehingga pendapatan yang dicapai sedikit. Kekurangan modal tentunya menghambat pengembangan usaha. Sedangkan adanya modal yang cukup besar maka kuantitas produksi dapat ditingkatkan sehingga penjualan meningkat dan pendapatan usaha juga meningkat.

2.2.2 Hubungan antara Tingkat Pendidikan dengan Pendapatan

Berbagai faktor mempengaruhi tingkat pendapatan UMKM. Faktor yang disinyalir menjadi faktor utama rendahnya tingkat pendapatan UMKM adalah Tingkat pendidikan. Tinggi rendahnya pendidikan karyawan dapat berpengaruh terhadap daya saing perusahaan dan perbaikan produktifitas perusahaan (Yuniarti dan Suprianto 2014). Tingkat pendidikan pemilik usaha juga memiliki asosiasi positif terhadap kredit. Semakin tinggi tingkat pendapatan masyarakat dan semakin tinggi tingkat pendidikannya maka semakin besar kemungkinan mereka mengakses jasa perbankan seperti memiliki akun di perbankan maupun mengambil kredit (Fungacova dan Weill, 2014) Selain itu tingkat pendidikan pelaku UMKM yang semakin tinggi diharapkan akan menyebabkan pelaku UMKM lebih mudah untuk memahami ketentuan dan peraturan perundang-undangan yang berlaku (Marpaung, 2016).

2.2.3 Hubungan antara Teknologi dengan Pendapatan

Teknologi memiliki dampak yang signifikan terhadap pendapatan usaha. Penggunaan teknologi yang tepat dapat meningkatkan efisiensi operasional, produktivitas, dan daya saing suatu usaha, yang pada gilirannya dapat berdampak positif pada pendapatan.

Meningkatkan efisiensi operasional: Teknologi dapat membantu mengotomatisasi proses bisnis, mengurangi kesalahan manusia, dan meningkatkan efisiensi operasional secara keseluruhan. Dengan mengurangi biaya produksi dan meningkatkan kualitas produk atau layanan, usaha dapat memperoleh margin keuntungan yang lebih tinggi.

Meningkatkan produktivitas: Teknologi dapat membantu meningkatkan produktivitas tenaga kerja dengan mempercepat tugas-tugas rutin, mengotomatisasi pekerjaan yang berulang, dan memberikan alat yang lebih baik untuk kolaborasi dan komunikasi. Dengan produktivitas yang lebih tinggi, usaha dapat menghasilkan lebih banyak produk atau layanan dalam waktu yang lebih singkat, sehingga dapat meningkatkan pendapatan secara keseluruhan.

Memperluas pasar: Teknologi memungkinkan usaha untuk mencapai pelanggan potensial yang lebih luas melalui platform digital, seperti situs web, aplikasi seluler, atau media sosial. Dengan memanfaatkan teknologi ini, usaha dapat menjangkau pasar global

dan menarik pelanggan baru, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan.

Mengoptimalkan strategi pemasaran: Teknologi memberikan alat yang canggih untuk analisis data dan pemahaman pelanggan. Dengan memanfaatkan data dan analitik, usaha dapat mengenali tren konsumen, mengidentifikasi preferensi pelanggan, dan mengoptimalkan strategi pemasaran. Dengan memahami pelanggan secara lebih baik, usaha dapat menargetkan kampanye pemasaran dengan lebih efektif, meningkatkan konversi penjualan, dan pendapatan.

Membuka peluang inovasi: Teknologi terus berkembang dengan cepat, dan ini menciptakan peluang bagi usaha untuk berinovasi dan menciptakan produk atau layanan baru yang dapat meningkatkan pendapatan. Pengembangan teknologi seperti kecerdasan buatan, *Internet of Things* (IoT), atau *blockchain* dapat membuka peluang baru untuk menciptakan nilai tambah dan menghasilkan pendapatan tambahan.

Sehingga dengan begitu teknologi sangat membantu dalam hal produksi maupun pemasaran, dengan teknologi proses produksi bisa menjadi lebih cepat dan lebih murah sehingga memperoleh keuntungan yang lebih besar dan berefek pada pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya. Begitu juga dengan sama halnya pemasaran. Dengan adanya teknologi, pemasaran menjadi lebih luas

dan bisa menjangkau semua kalangan hanya dengan memanfaatkan teknologi.

2.2.4 Hubungan antara Lama Usaha dengan Pendapatan

Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang di jalani saat ini (Asmie, 2008). Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku (Sukirno, 2010). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/ keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2011).

Menurut Asmie (2008) lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini. Lamanya seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi kemampuan profesionalnya. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Ketrampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil dijaring (Asmie, 2008).

Dengan demikian pengalaman usaha berpengaruh terhadap penguasaan informasi pasar, sehingga barang yang dijual akan memperoleh jangkauan pasar yang lebih luas sehingga pendapatan pelaku UMKM akan lebih meningkat.

2.2.5 Hubungan antara Lokasi Pemasaran dengan Pendapatan

Lokasi pemasaran dapat memiliki hubungan yang signifikan terhadap pendapatan usaha. Pilihan lokasi yang tepat dapat mempengaruhi aksesibilitas pelanggan, visibilitas merek, dan potensi pasar. Pemilihan lokasi yang strategis dan mudah diakses oleh pelanggan potensial dapat meningkatkan pendapatan usaha. Jika usaha berada di tempat yang sulit dijangkau atau terpencil, pelanggan mungkin enggan untuk mengunjungi atau berbelanja di sana. Sebaliknya, jika usaha berlokasi di daerah yang ramai dengan aksesibilitas yang baik, pelanggan akan lebih mungkin mengunjungi dan berinteraksi dengan bisnis tersebut, yang dapat meningkatkan pendapatan. Pemilihan lokasi pemasaran yang tepat dapat memperluas jangkauan usaha ke segmen pasar yang relevan dan berpotensi. Menganalisis demografi dan kebutuhan konsumen di suatu daerah dapat membantu dalam memilih lokasi yang sesuai dengan target pasar.

Lokasi yang strategis yang dapat terjangkau oleh setiap konsumen dapat meningkatkan omset penjualan. Dengan demikian lokasi

pemasaran berpengaruh positif terhadap pendapatan Pelaku UMKM di sektor industri olahan makanan ringan di Kota Tasikmalaya.

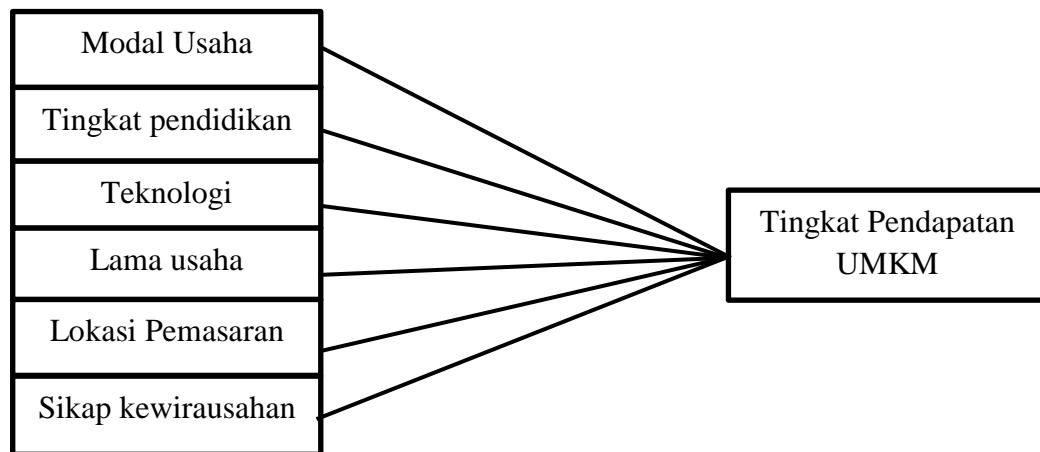
2.2.6 Hubungan antara Sikap Kewirausahaan dengan Pendapatan

Sikap kewirausahaan merupakan faktor yang penting dalam usaha. Sikap kewirausahaan adalah kesiapan seseorang untuk merespon secara konsisten terhadap ciri-ciri yang dimiliki oleh seorang wirausaha, yaitu percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, pengambilan risiko dan suka tantangan, kepemimpinan, keorisinilan, dan berorientasi ke masa depan (Yuyus Suryana, 2011). Dari sikap kewirausahaan yang ditunjukkan oleh seseorang akan dapat menunjukkan kemampuannya dalam mengelola usahanya.

Menurut Edward De Bono dalam bukunya berjudul *Serious Creativity* (dalam Toni Setiawan, 2012) bahwa salah satu faktor yang menentukan suksesnya suatu usaha adalah kemampuannya mengelola assets utamanya. Kemampuan mengelola usaha adalah kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha berupa kemampuan untuk mengerjakan sesuatu yang baru, kemampuan mencari peluang, keberanian atau kemampuan menanggung risiko dan kemampuan untuk mengembangkan ide dan sumber daya. Sikap wirausaha yang positif menjadikan kegiatan usahanya akan berjalan dengan lebih baik.

Sikap tersebut menjadi modal dasar yang harus dimiliki oleh setiap wirausaha karena sikap tersebut adalah ruh bagi wirausaha untuk menjalankan kegiatan usahanya secara baik dan benar. Dengan sikap

mental yang baik berdasarkan jiwa wirausaha, maka masyarakat tidak akan mudah berputus asa dalam menjalankan usahanya apabila mengalami berbagai halangan. Halangan tersebut justru akan menjadi cambuk dalam meningkatkan kemampuan diri dan kegiatan usaha yang dilakukan. Berdasarkan hal tersebut, maka sikap wirausaha akan berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan pelaku UMKM di sektor industri olahan makanan ringan Di kota tasikmalaya.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan (Sugiyono, 2016).

Setelah melihat secara teori dan penelitian hasil sebelumnya, maka dapat dirumuskan hipotesis:

- 1) Diduga secara parsial modal, tingkat pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasara, dan sikap kewirausahaan berpengaruh positif terhadap pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya.
- 2) Diduga secara bersama-sama modal, tingkat pendidikan, teknologi, lama usaha, lokasi pemasara, dan sikap kewirausahaan berpengaruh terhadap pendapatan pelaku UMKM di Kota Tasikmalaya.