

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

Supaya pelaksanaan penelitian dapat berjalan dengan baik, maka pemahaman hal-hal yang berkaitan dengan penelitian sangat penting. Pengertian terhadap objek yang teliti merupakan salah satu unsur dalam pemahaman, untuk itu peneliti merupakan penjelasan dari variabel yang terdapat dari penelitian.

2.1.1 Industri

Menurut undang undang UU no 3 tahun 2014 tentang perindustrian, khususnya pasal 1 ayat 2, industri adalah seluruh bentuk kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku dan atau memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi, termasuk jasa industri. Berdasarkan *Webster's New World Dictionary*, istilah industri menunjuk pada "*manufacturing productive enterprises collectively, especially as distinguished from agriculture*". Masih menurut sumber yang sama, industri juga berarti "*any large-scale business activity*", misalnya industri makanan, industri tekstil, industri internet, dst.

Adapun menurut Badan Pusat Statistik 2020, industri merupakan suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Industri juga sering dimaknai sebagai kelompok perusahaan yang mempunyai produk sejenis. Berdasarkan sektor usahanya, industri dikelompokkan dalam industri pengolahan dan jasa industri.

Industri pengolahan adalah suatu kegiatan mengubah barang dasar dasar (bahan mentah) melalui proses mekanis, kimia, atau manual, sehingga menjadi barang jadi atau setengah jadi. Tujuannya adalah untuk meningkatkan nilai barang dari yang kurang bernilai lebih bernilai, dan seringkali lebih dekat dengan kebutuhan pemakai akhir. Disisi lain, jasa industri adalah kegiatan industri yang menyediakan layanan untuk memenuhi kebutuhan pihak lain. Dalam kegiatan ini, bahan baku disediakan oleh pihak lain, dan pihak mengolah mendapatkan imbalan berupa uang atau barang sebagai jasa, seperti upah maklon. Contohnya termasuk tukang jahit, pabrik gula, pabrik tepung, dan salon.

Industri dapat dikelompokkan berdasarkan skala usaha, yang terkait dengan jumlah tenaga kerja yang terlibat. Skala usaha industri ini mencakup industri rumah tangga, industri kecil, industri menengah, dan industri besar. Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), klasifikasi skala usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja adalah sebagai berikut:

- a. Industri rumah tangga melibatkan 1-4 orang pekerja,
- b. Industri kecil melibatkan 5-29 orang pekerja,
- c. Industri menengah melibatkan 20-99 orang pekerja, dan
- d. Industri besar melibatkan lebih dari 100 orang pekerja.

Berdasarkan peraturan Menteri Perindustrian Republik Indonesia Nomor 14 tahun 2021. Industri adalah seluruh bentuk kegiatan ekonomi yang mengolah bahan baku dan/atau memanfaatkan sumber daya industri sehingga menghasilkan barang yang mempunyai nilai tambah atau manfaat lebih tinggi, termasuk jasa industri.

Berdasarkan uraian diatas bahwa industri adalah suatu kegiatan produksi yang menggunakan bahan tertentu sebagai bahan baku untuk di proses menjadi olahan yang bernilai dan lebih berdaya bagi masyarakat. Jadi yang dimaksud dengan industri dalam penelitian ini merupakan suatu kegiatan memproduksi barang atau jasa melalui proses tertentu.

2.1.2 Pendapatan

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

Menurut Shabrina, (2022) pendapatan adalah kumpulan penilaian yang dilakukan oleh setiap anggota masyarakat terhadap apapun yang telah terjadi dalam jangka waktu tertentu, apakah 1 hari, 1 minggu, 1 bulan atau 1 tahun penuh. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai jumlah uang yang dibelanjakan seseorang atau rumah tangga dalam kurun waktu tertentu.

Semakin besar kemampuan faktor-faktor produksi menghasilkan barang dan jasa, maka semakin besar pula pendapatan yang diciptakan (Yusetiawati, 2014). Menurut (Suparmoko dalam Artaman, 2015) jenis-jenis pendapatan secara garis besar digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:

1. Upah dan Gaji merupakan imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.

2. Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi 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.
3. Pendapatan dari usaha lain yaitu pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini biasanya merupakan pendapatan sampingan antara lain yaitu, pendapatan hasil menyewakan aset yang dimiliki seperti rumah, dan barang lain, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain dan pendapatan pensiun.

Menurut teori Milton Friedman (dalam Mankiw, 2012), bahwa pendapatan masyarakat dapat digolongkan menjadi dua, yaitu pendapatan permanen dan pendapatan sementara. Pendapatan permanen dapat diartikan yaitu:

- 1) Pendapatan yang selalu diterima pada periode tertentu dan dapat diperkirakan sebelumnya, contohnya seperti pendapatan, upah, dan gaji.
- 2) Pendapatan yang diperoleh dari hasil semua faktor yang menemukan kekayaan seseorang.

Pendapatan dapat dijelaskan sebagai imbalan yang diperoleh seseorang dari keterlibatannya dalam suatu kegiatan produksi, yang tercermin dalam kontribusi faktor-faktor produksi terhadap nilai tambah pada tingkat *output* tertentu. Nilai tambah ini menjadi dasar utama bagi imbalan jasa yang disebut sebagai pendapatan. Penghasilan ini ditentukan oleh jenis kegiatan dan dapat dipilih berdasarkan periode

tertentu, seperti satu bulan. Tingkat pendapatan rumah tangga dipengaruhi oleh jenis kegiatan, dimana kegiatan dengan keterlibatan modal atau keterampilan memiliki produktivitas tenaga kerja yang lebih tinggi, untuk menghasilkan pendapatan yang lebih besar (Winardi, 1988).

Pendapatan pengusaha merupakan selisih penerimaan (TR) dan semua biaya (TC). Jadi $Pd = TR - TC$. Penerimaan usaha (TR) adalah perkalian antara produksi yang diperoleh (Y) dengan harga jual (Py). Biaya usaha biasanya di klasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variable cost*). Biaya tetap (PC) adalah biaya yang relatif tetap jumlahnya dan terus dikeluarkan walaupun produksi yang diperolehnya banyak atau sedikitnya. Biaya variabel (VC) adalah biaya yang besar kecilnya dipengaruhi oleh produksi yang diperoleh, contohnya seperti biaya tenaga kerja. Total biaya (TC) adalah jumlah dari biaya tetap (PC) dan biaya variabel (VC), maka $TC = PC + VC$ (Soekartiwi, 2002). Menurut Mayers dalam terjemahan Sitohang (1996), memandang bahwa pendapatan dari sisi efektifitas penggunaannya untuk memenuhi kebutuhan adalah “pendapatan merupakan nilai barang atau jasa tertentu pada akhir jangka tertentu yang mempunyai indikasi bahwa makna dari pendapatan bisa saja bergeser seiring dengan tingkat pengeluaran konsumsi masyarakat”.

2.1.3 Modal Tetap

Berdasarkan lembaga Otoritas Jasa Keuangan (OJK), modal tetap adalah modal perusahaan yang tertanam dalam harta tetap, hak paten, dan muhibah (*goodwill*), tanah dan mesin-mesin, serta saham dan surat berharga lainnya.

Berdasarkan Kementerian Keuangan Republik Indonesia, modal tetap adalah aset yang digunakan dalam operasi bisnis perusahaan dan memiliki manfaat ekonomi lebih dari satu tahun.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa modal tetap mencakup pengeluaran untuk memperoleh barang-barang yang digunakan dalam proses produksi, mesin, peralatan, dan sejenisnya.

Dalam penelitian ini yang termasuk dalam modal tetap industri mebeul yaitu: Alat Produksi, alat produksi merupakan seperangkat alat yang digunakan oleh pengrajin industri mebeul untuk memudahkan proses produksi. Adapun alat-alat yang digunakan oleh pengrajin dalam memproduksi meubel : kompresor, palu, kapak, kompor untuk melelehkan malam (lilin), gergaji mesin, mesin bor.

2.1.4 Modal Kerja

Modal kerja memiliki peranan penting dalam kegiatan operasional perusahaan karena dengan tersedianya modal kerja yang cukup, perusahaan dapat beroperasi secara ekonomis dan memenuhi kewajiban pada waktunya. Manajemen modal kerja yang baik juga memungkinkan perusahaan untuk memiliki ketersediaan yang cukup dalam rangka memenuhi kebutuhan pelanggannya.

Ada dua pengertian modal kerja di suatu perusahaan, yaitu modal kerja bersih (*net working capital*) dan modal kerja bruto (*gross working capital*). Modal kerja bersih (*net working capital*) yaitu selisih antara aktiva lancar dengan kewajiban lancar (Said, 2012). Sedangkan modal kerja bruto merupakan modal keseluruhan yang tertanam dalam aktiva lancar (kas dan setara kas, surat-surat berharga, piutang usaha/dagang dan persediaan). Modal kerja adalah kelebihan

aktiva lancar terhadap utang lancar, yang disebut modal kerja bersih (*net working capital*). Kelebihan ini merupakan jumlah aktiva lancar yang berasal dari utang jangka panjang dan modal sendiri (J.P. Sitanggang, 2014:58).

Modal kerja ini diperlukan untuk aktifitas operasional sehari-hari. Tanpa modal kerja, maka perusahaan tidak dapat menjalankan aktifitasnya. Aktifitas sehari-hari ditunjukkan oleh keperluan aset-aset lancar, misalnya pembiayaan piutang, persediaan, dan lain-lain. Pembiayaan aset lancar ini dapat diperoleh dari kewajiban jangka pendek. Dengan demikian, modal kerja bersih merupakan selisih aset lancar dikurangi dengan kewajiban jangka panjang (Wijaya, 2010).

Modal kerja merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja dapat diartikan sebagai yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar. Kasmir (2019)

Penggunaan modal kerja menurut Kasmir (2019) biasa dilakukan perusahaan untuk pengeluaran gaji atau upah, pengeluaran untuk membeli bahan baku untuk proses produksi.

Modal kerja dalam lingkup penelitian ini yaitu meliputi biaya atau pun beban untuk melakukan produksi.

1. Biaya upah Pengrajin

Pengrajin ini merupakan buruh yang diperintahkan oleh pemilik home industri untuk memproduksi mebeul. Adapun imbalan nya yaitu upah yang diberikan berupa upah ataupun uang tunai.

2. Biaya Bahan Baku

Dalam pembuatan mebeul memerlukan beberapa komponen yang merupakan bagian dari modal kerja yaitu berupa sirlak, spirtus (methanol), kayu, malam (lilin), tiner, lem kayu, oker, tiner, hampelas, koas, engsel, paku, triplek, kaca, kalsium, block board, dan lain-lain.

2.1.5 Omzet

Omzet penjualan adalah total uang yang diperoleh dari penjualan suatu barang atau dagangan dalam periode penjualan tertentu. Omzet atau juga bisa disebut omzet mencakup nilai keseluruhan transaksi yang terjadi dalam rentang waktu tertentu, seperti harian, mingguan, bulanan, atau tahunan. Penting untuk dicatat bahwa omzet tidak mencerminkan nilai keuntungan atau kerugian, melainkan hanya nilai transaksi. Ukuran efisiensi manajemen dapat terlihat dari hubungan antara omzet yang tinggi dengan keuntungan yang rendah, atau terjadinya kerugian, yang dapat menjadi indikator ke tidak efisienan manajemen sebaliknya.

Berdasarkan kamus Bahasa Indonesia (2000:626), omzet penjualan adalah jumlah hasil penjualan (dagangan), omzet penjualan total jumlah penjualan barang/jasa dari laporan laba rugi perusahaan (laporan operasi) selama periode penjualan tertentu. Dari definisi diatas bahwa yang dimaksud dengan omzet

penjualan adalah total jumlah barang dan jasa dihitung berdasarkan jumlah laba bersih dari laporan laba rugi perusahaan (laporan operasi) selama suatu masa jual.

Usaha untuk meningkatkan omzet merupakan suatu rencana yang merinci harapan dan tujuan perusahaan terkait dampak dari beberapa program pemasaran atau kreativitas terhadap permintaan produk atau lini penjualan mereka di pasar. Oleh karena itu, perusahaan perlu memiliki mekanisme yang dapat mengkoordinasikan program-program tersebut secara sejalan dan terintegrasi dengan sinergi. Dengan demikian, diharapkan manajemen perusahaan mampu melaksanakan strategi pemasaran yang efektif untuk meraih keunggulan dalam persaingan, baik melalui penyediaan informasi maupun peningkatan kualitas layanan kepada pelanggan secara menyeluruh, sehingga omzet penjualan meningkat dengan sesuai harapan.

Menurut penelitian Rizki Nur Wakhid Hidayatullah dan Sitti Rahma Guruddin (2022), omzet adalah jumlah uang hasil penjualan barang (dagangan) tertentu selama masa jual.

2.1.6 Sistem Penjualan

Menurut Mulyadi (2016) sistem adalah sesuatu yang memiliki bagian-bagian yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu melalui tiga tahapan yaitu input, proses, dan output.

Menurut Uswatun Hasanah, (2013) penjualan merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditunjukkan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar

sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi. Menjual adalah ilmu dan seni yang mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual untuk mengajak orang lain agar bersedia membeli barang atau jasa yang di tawarkan.

Semua bisnis atau semua perusahaan pasti berusaha untuk bisa menjual barang atau jasa sebanyak-banyaknya. Tidak dapat di pungkiri, dengan persaingan yang berat pada saat ini, diperlukan beberapa cara penjualan agar bisa lebih banyak meraup keuntungan dan konsumen. Cara penjualan yang dimaksud disini ada dua, yaitu penjualan *offline* dan *online* dari segi nama, sudah jelas ada perbedaan. Namun jika melihat lebih dalam, sebenarnya ada perbedaan antara penjualan *offline* dan *online* yang lebih besar lagi.

2.1.6.1 Pengertian Penjualan *Offline*

Penjualan *offline* adalah proses transaksi yang mempertemukan pihak produsen dengan konsumen di suatu tempat sehingga terjadilah proses transaksi jual beli. Bisa dibayangkan penjualan *offline* itu memang terjadi di dunia nyata dan kedua pihak pasti bertemu di suatu tempat toko.

Adapun kelebihan dari penjualan *offline* diantaranya:

1. Kepercayaan yang tinggi

Bisnis *offline* atau penjualan *offline* mempunyai toko fisik yang dimana para konsumen bisa langsung melihat produk yang ditawarkan. Konsumen bisa memilih sendiri model yang diinginkan, mencoba dengan ukuran yang sesuai serta mengetahui kualitas bahan yang digunakan.

2. Pelayanan konsumen lebih mudah

Dengan adanya toko fisik, pelayanan kepada konsumen bisa dilakukan dengan mudah. Tuntutan konsumen pun tidak akan berlarut-larut karena bisa diselesaikan secara langsung. Pemilik toko dapat langsung memberikan contoh produk, menjawab pertanyaan konsumen, menangani keluhan pelanggan dan melakukan pengembalian barang jika dibutuhkan.

3. Sistem pembayaran lebih aman

Konsumen yang berkunjung di toko *offline* biasanya akan membayar barang belanjanya secara *cash*. Pembayaran langsung ini membuat transaksi di toko *offline* lebih aman. Maka dari itu tidak perlu khawatir adanya kegagalan pembayaran serta penipuan.

Adapun kekurangan dari penjualan *offline* diantaranya:

1. Jangkauan pasar terbatas

Toko *offline* tidak dinamis dan biasanya hanya berada di satu tempat. Ini yang menyebabkan jangkauan pasar untuk toko *offline* lebih sedikit. Konsumen biasanya berasal dari area sekitar toko saja. Hal ini bisa menekan penjualan jika pemilik toko tidak memiliki analisa pasar yang tepat menguasai area konsumennya. Pemilik toko juga sebaiknya memilih lokasi yang strategis agar dapat dijangkau oleh lebih banyak konsumen.

2. Memerlukan tempat fisik

Karena basis toko *offline* adalah area nyata, maka dari itu dibutuhkan tempat untuk menampung segala produk yang dipasarkan. Selain menyediakan

tempat, tentu saja dibutuhkan perawatan lain agar bangunan yang digunakan bisa bertahan untuk waktu yang cukup lama. Pemilik toko juga harus memerhatikan tatanan barang yang dijual secara visual untuk menarik perhatian pelanggan.

3. Memerlukan karyawan yang lebih banyak

Banyaknya aktivitas dan tugas yang harus dikerjakan untuk memajukan toko, dibutuhkan karyawan yang lebih banyak. Sebagai pemilik toko, harus meluangkan waktu dan biaya perekrutan.

4. Modal lebih besar

Dengan berbagai kebutuhan yang telah disebutkan, tentu saja toko *offline* memerlukan modal yang lebih besar. Mulai dari menyediakan produk secara fisik, tempat, biaya perawatan tempat, perekrutan karyawan.

5. Waktu penjualan yang terbatas

Toko *offline* mempunyai waktu operasi tersendiri. Toko *offline* biasanya beroperasi 10 – 12 jam dalam sehari. Dan seluruh transaksi jual beli hanya bisa dilakukan dalam jangka waktu itu saja. Selebihnya toko tutup dan tidak melayani pelanggan.

2.1.6.2 Pengertian Penjualan *Online*

Penjualan *online* adalah transaksi yang dilakukan via *online* yang artinya menggunakan *platform* seperti *website* yang dihubungkan dengan internet. Penjualan *online* juga tidak hanya berhenti disitu saja. Dari urusan pemasaran dan promosi juga termasuk di dalamnya. Dari pemasaran dan promosi *online* yang dilakukan maka, sudah pasti bisa mendapatkan penjualan *online* yang baik. Dengan

kemudahan yang di tawarkan lewat penjualan *online*, maka banyak perusahaan yang membuat *online shop*. Selain itu, bisa memanfaatkan *e-Comerce* dan *marketplace*. Jadi tidak hanya berjualan melalui *website* perusahaan, tetapi juga pasar-pasar *online* yang sudah semakin banyak pada saat ini. Inilah yang membuat penjualan *online* harus dimanfaatkan oleh semua bisnis.

Kelebihan dari penjualan *online* diantaranya:

1. Mudah dijalankan

Dengan berkembangnya dunia internet, saat ini sangat mudah untuk membuka toko *online*. Cukup dengan membuat akun media sosial atau berbagai *marketplace*, toko *online* sudah dapat dibuka. Siapa saja berkesempatan berjualan *online*, baik remaja, ibu rumah tangga, bahkan kini banyak anak kecil yang sudah memulai bisnis.

2. Jangkauan pasar lebih luas

Jangkauan dunia internet yang sangat luas tentu saja berpengaruh dengan bisnis *online*. Jarak antara pemilik toko dan konsumen tidak menjadi penghalang keduanya untuk melakukan transaksi jual beli. Pemasaran toko *online* tidak hanya terbatas di area lokal saja, bisa lebih luas bahkan hingga nasional maupun internasional.

3. Modal yang diperlukan tidak terlalu besar

Toko *online* bisa dibentuk hanya dengan bermodalkan ponsel dan kuota internet. Kini ada sistem *reseller* dan *dropship* yang akan memudahkan untuk memulai bisnis walaupun tanpa modal. Sistem *reseller* memudahkan

orang yang ingin menjual sesuatu namun belum mampu memproduksi sendiri. Pelaku *reseller* akan menyetok barang seperti toko-toko pada umumnya. Pada sistem *dropship* tidak perlu menyetok barang dan melakukan pengiriman produk. Seorang *dropshiper* cukup melakukan kegiatan promosi dan pemasaran saja. Penyediaan dan pengiriman produk nantinya akan ditangani oleh agen pemilik toko.

4. Tidak memerlukan tempat

Sebuah toko *online* tidak memerlukan tempat secara fisik untuk menampung segala jenis produk dan sebagai tempat bertransaksi. Akun media sosial dan toko di berbagai *marketplace* yang telah dibuat merupakan wadah untuk melakukan proses jual beli. Toko-toko ini dapat dikontrol dari mana saja. Baik ketika dalam perjalanan maupun sedang berada di rumah.

5. Waktu fleksibel

Aktivitas di dunia hanya berjalan selama 24 jam dalam sehari, begitu dengan toko *online*. Karena tidak ada batasan jam, maka pemilik toko *online* tetap bisa melakukan aktivitas jual beli bahkan sampai dini hari.

Adapun kekurangan dari penjualan *online* diantaranya:

1. Persaingan ketat

Kemudahan prosedur pembuatan toko serta jangkauan yang sangat luas membuat persaingan pada bisnis *online* juga cukup ketat. Pemilik toko *online* tidak hanya bersaing dengan pedagang lokal, tetapi juga internasional.

2. Kredibilitas diragukan

Salah satu yang membuat kepercayaan terhadap toko *online* rendah adalah karena barang yang dibeli tidak bisa dicoba terlebih dahulu oleh konsumen. Oleh karena itu, pemilik toko harus memastikan seluruh barang yang dijual sudah berkualitas baik ketika dikirim. Apabila ada produk yang tidak sesuai, pemilik toko harus bertanggung jawab untuk menggantinya. Kekurangan lainnya adalah pemilik toko tidak melayani konsumen secara langsung ditambah dengan banyaknya penipuan di bisnis *online* yang membuat kredibilitas toko *online* sering diragukan.

3. Konektivitas internet

Transaksi pada bisnis *online* berjalan sangat cepat sehingga konektivitas internet yang buruk walau jangka waktu yang pendek pun akan berdampak besar. Pemilik toko *online* bisa rugi hingga jutaan rupiah karena konsumen bisa dengan mudah beralih mencari penjual lain yang mampu melayani lebih cepat.

2.2 Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Penelitian-penelitian terdahulu ini dapat dijadikan sebagai bahan perbandingan ataupun kajian terhadap penelitian yang dilakukan oleh penulis. Adapun penelitian-penelitian terdahulu tersebut dapat dilihat pada tabel 2.1 sebagai berikut:

Tabel 2. 1 Penelitian terdahulu

No.	Penulis, Judul dan Sumber	Persamaan	Perbedaan	Hasil	Sumber
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Evansen Teta Yorista (2022) "Analisis Pengaruh Modal, Tenaga Kerja dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Usaha Foto Copy di Kota Palangkaraya"	Y: Pendapatan X ₁ : Modal	X ₂ : Tenaga Kerja X ₃ : Lama Usaha	Modal, tenaga kerja, dan lama usaha secara langsung berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha fotocopi di Kota Palangka Raya.	Jurnal Ekonomi Pembangunan dan Pariwisata Vol 2 No. 2 Oktober 2022, hal 124-134
2	Winda Fitriyana, Andri Wijanarko (2023) "Analisis Pendapatan Pemilik Industri Kerajinan Mebel di Desa Karduluk Kabupaten Sumenep"	Y: Pendapatan Pemilik Usaha X ₁ : Modal	X ₂ : Pengalaman Usaha X ₃ : Teknologi	Secara parsial variabel modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. variabel jumlah tenaga kerja berpengaruh tidak signifikan terhadap pendapatan. variabel lama usaha berpengaruh tidak signifikan terhadap pendapatan. variabel teknologi pemasaran berpengaruh tidak signifikan terhadap pendapatan. Variabel modal, jumlah tenaga kerja, lama usaha, dan teknologi pemasaran secara simultan atau secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pemilik industri mebel di Desa Karduluk Kabupaten Sumenep.	Buletin Ekonomi Pembangunan Vol. 4 No. 1 Februari 2023, hal 136-152
3	Tsunami Febriani Rollo, Ida Ayu Purba Riani (2020)	Y: Pendapatan X ₁ : Modal	X ₂ : Tenaga Kerja	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal memiliki yang positif dan signifikan	Jurnal Kajian Ekonomi dan Studi

No.	Penulis, Judul dan Sumber	Persamaan	Perbedaan	Hasil	Sumber
	"Analisis Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan Usaha Ikan di Kota Jayapura"			terhadap pendapatan pelaku usaha ikan asar di Kota Jayapura..	Pembang unan Vol VII No. 2, Agustus 2020
4	Gusti Ayu Putu Dewi Vidya Ningrum, Anak Agung Ketut Ayuningsari, I Wayan Wenagama (2020). "Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Bidang Fashion di Kota Denpasar"	Y: Pendapatan Pedagang X ₁ : Modal X ₃ : Penggunaan Media Sosial	X ₂ : Tenaga Kerja X ₄ : Lokasi Usaha	Secara simultan menunjukkan bahwa modal, tenaga kerja, penggunaan media social, dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang di bidang <i>fashion</i> di Kota Denpasar.	E-Jurnal EP Unud, 9 [1] : 147-176 ISSN 2303-0178 Januari 2020
5	Bagus Gaga Yudi Prawira, Imade Jember (2020). "Pengaruh Lama Usaha, Kelengkapan Barang, Modal dan Omset Penjualan terhadap Pendapatan Warung Tradisional di Payangan"	Y: Pendapatan X ₃ : Modal X ₄ : Omset Penjualan	X ₁ : Lama Usaha X ₂ : Kelengkapan Barang	Lama usaha, kelengkapan barang, modal, dan omset penjualan secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang warung tradisional di Kecamatan Payangan. Secara parsial variabel lama usaha, modal berpengaruh positif dan signifikan, omset penjualan memoderasi yang memperkuat hubungan pengaruh antara modal pada pendapatan warung tradisional di Kecamatan Payangan	E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana, Vol. No. 11 November 2020 hal 2447-2475

No.	Penulis, Judul dan Sumber	Persamaan	Perbedaan	Hasil	Sumber
6	Husaini Ayu Fadhlani (2017). "Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan"	Y: Pendapatan Pedagang X ₁ : Modal Kerja	X ₂ : Lama Usaha X ₃ : Jam Kerja X ₄ : Lokasi Usaha	Modal kerja, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang pakaian luar di pasar Simalingkar, Medan. sedangkan secara parsial lama kerja dan jam kerja tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pakaian luar di Pasar Simalingkar Medan.	Jurnal Visioner & Strategis Vol 6, No 2, September 2017, hal 111-126
7	Danang Faizal Furqon (2018). "Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Sikap Kewirausahaan terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwaraan, Kabupaten Kebumen"	Y: Pendapatan Usaha X ₁ : Modal Usaha	X ₂ : Lama Usaha X ₃ : Sikap Kewirausahaan	Secara simultan variabel modal usaha, lama usaha, sikap kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha, sedangkan terdaoat secara bersama-sama variabel modal usaha, lama	Jurnal Pendidikan dan Ekonomi, pengaruh Vol 7, No 1
8	Ernawaty Mappgau, Muh. Ferils (2020). "Tenaga Kerja, Modal Kerja dan Teknologi Pengaruhnya terhadap Pendapatan Nelayan Desa Bambu Kecamatan Mamuju"	Y: Pendapatan Nelayan X ₂ : Modal	X ₁ : Tenaga Kerja X ₃ : Teknologi	Ketiga variabel berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan nelayan pada Desa Bambu di Kecamatan Mamuju artinya hipotesis diterima.	Jurnal Ilmiah Ekonomi Pembangunan Vol 1, No 2, 2020
9	Nurul Fitriyani (2021).	Y: Pendapatan	X ₂ : Biaya Produksi	Modal kerja dan Biaya produksi secara simultan	<i>Indonesia Accountin</i>

No.	Penulis, Judul dan Sumber	Persamaan	Perbedaan	Hasil	Sumber
	"Pengaruh Modal Kerja dan Biaya Produksi terhadap Pendapatan (Studi pada CV Samasta Mitra)".	X ₁ : Modal Kerja		berpengaruh positif terhadap pendapatan paa CV Samasta Mitra, Berdasarkan hasil koefisien regresi, pengaruh modal kerja dan biaya produksi cukup kuat dalam menjelaskan variasi pendapatan pada CV Samasta Mitra karena Modal kerja dan biaya produksi pada CV Samasta Mitra digunakan untuk kegiatan utama perusahaan.	<i>g Literacy Journal</i> Vol 01. No. 03, Juli 2021, pp. 717-726
10	Suprihatmi Sri Wardiningsih, Retno Susanti (2017). "Pengaruh Modal Kerja, Aset, Dan Omset Penjualan Terhadap Laba UKM Katering Di Wilayah Surakarta".	X ₁ : Modal Kerja X ₃ : Omzet Penjualan	Y: Laba UKM X ₂ : Aset	Modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba UKM catering di Surakarta. Variabel asset memiliki koefisien regresi positif, Omzet penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba UKM catering di Surakarta.	Jurnal Prilaku dan Strategi bisnis Vol. 5 No. 1, 2017 hal 84-93 2017.
11	Made Dwi Ferayani, Luh Putu Widayanti (2023). "Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang di Taman Kota Singaraja"	Y: Pendapatan Pedagang X ₁ : Modal	X ₂ : Lama Usaha X ₃ : Jam Kerja	Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Taman Kota Singaraja. Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Taman Kota Singaraja. Jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Taman Kota Singaraja.	Jurnal Artha Satya Dharma Vol 16, No 1 Juni 2023, hal 5-12

No.	Penulis, Judul dan Sumber	Persamaan	Perbedaan	Hasil	Sumber
12	Rusumsi IMP, Afrah Nabila Maghfira (2018). “Pengaruh Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Ikan Hias Mina Restu Purwekerto Utara”	Y: Pendapatan Pedagang X ₁ : Modal	X ₂ : Jam Kerja X ₃ : Lama Usaha	Secara simultan modal usaha, jam kerja dan lama usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pedagang Ikan Hias Mina Restu. Secara parsial variabel modal usaha, jam kerja dan lama usaha memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan.	Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akutansi (JEBA) Vol 20 No 04 Tahun 2018
13	Indri Rachmaniar, Hamsinah Tahir, Hakim Pribadi Pengaruh Penjualan terhadap Pendapatan Pedagang Gorengan di Kota Mara Kecamatan Batupoaro”	Y: Pendapatan X: Penjualan		Ada pengaruh positif yang meningkat antara variabel penjualan terhadap pendapatan pedagang gorengan sebesar 28,5 pada konstanta 0,35.	Jurnal Akademik Fkip Undayan Vol 8, N 3, September 2020
14	Khasan Setiaji, Ana Listia Fatuniah (2018) “Pengaruh Modal, Lama Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi”	Y: Pendapatan Pedagang X ₁ : Modal	X ₂ : Lama Usaha X ₃ : Lokasi	Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal, lama usaha, dan lokasi usaha secara simultan terhadap pendapatan pedagang pasca relokasi Pasar Johar di Kota Semarang.	Jurnal Pendidikan Ekonomi & Bisnis, 6 (1) 2018, 1-14
15	Ervin Suprapti (2018) “Pengaruh Modal, Umur, Jam Kerja Dan Pendidikan Terhadap Pendapatan	Y: Pendapatan Pedagang X ₁ : Modal	X ₂ : Umur X ₃ : Jam kerja X ₄ : Pendidikan	Modal, umur, jam kerja dan pendidikan berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang perempuan pasar Barongan Bantul. Umur tidak berpengaruh	Jurnal Pendidikan dan Ekonomi, journal.student.uny.ac.id,

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan sebagai dasar teoritis untuk menganalisis inti masalah dalam penelitian. Pendekatan ini diperlukan untuk mengaitkan data empiris dengan teori yang relevan dengan tujuan penelitian. Dengan merinci beberapa referensi teori sebelumnya, penulis berusaha mengevaluasi hubungan antara faktor-faktor yang mungkin mempengaruhi pendapatan produksi industri mebeul di Kecamatan Cibereum, Kota Tasikmalaya.

Menurut Sudaryono (2015:21), mengatakan bahwa “kerangka berpikir adalah model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah penting”. Penulis memandang bahwa omzet, sistem penjualan, modal tetap, modal kerja dapat mempengaruhi pendapatan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha.

2.3.1 Hubungan Modal Tetap dengan Pendapatan

Modal tetap merupakan semua benda yang di alokasikan untuk produksi secara jangka panjang atau berkelanjutan. Secara umum barang yang termasuk modal tetap memiliki jangka yang lebih dari 1 tahun. Modal tetap adalah bagian dari total pengeluaran modal suatu bisnis yang di investasikan dalam asset fisik dalam penelitian ini contohnya seperti pabrik, mesin bor, mesin gurinda, mesin kompresor, palu, listrik, internet dan sebagainya. Sebelum melakukan proses produksi tentu memerlukan biaya/alat seperti kompresor, listrik dan sebagainya. Hal ini di perkuat oleh penelitian Prisilia Monika Polandos, Daisy S.M Engka, Krest D. Tolongsong (2019) bahwa modal tetap memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha UMKM di Kecamatan Langowan Timur. Maka

dari itu dengan adanya modal tetap maka produksinya berkelanjutan sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

2.3.2 Hubungan Modal Kerja dengan Pendapatan Usaha

Hubungan modal kerja dengan pendapatan usaha mebeul, pada dasarnya setiap pelaku usaha pasti membutuhkan modal kerja untuk menjalankan usahanya tanpa adanya modal kerja kebutuhan operasional usahanya tidak akan terpenuhi atau tidak jalan. Oleh karena itu modal kerja digunakan untuk membiayai operasional. Contohnya seperti untuk membeli bahan baku, membayar upah pekerja/buruh, gaji karyawan dan lain sebagainya. Menurut penelitian Husaini, Ayu Fadhlani (2017) setiap perusahaan dagang, jasa maupun industri mempunyai dana dan membutuhkan modal kerja karena itulah masalah modal kerja sangat erat kaitannya dengan operasional sehari-hari. Modal kerja memiliki keterkaitan dengan pendapatan usaha mebeul. Oleh karena itu, untuk memenuhi peningkatan produksi maka diperlukan modal kerja untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan dalam memenuhi produksi, sehingga dengan modal kerja yang memadai, maka permintaan konsumen pun dapat terpenuhi dan menyebabkan peningkatan dalam penjualan. Dengan meningkatnya penjualan maka akan mempengaruhi peningkatan terhadap pendapatan. Maka dari itu modal kerja memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hal ini diperkuat oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Weli Klismanto (2017) bahwa modal kerja memiliki hubungan yang berpengaruh positif dan signifikan dengan pendapatan.

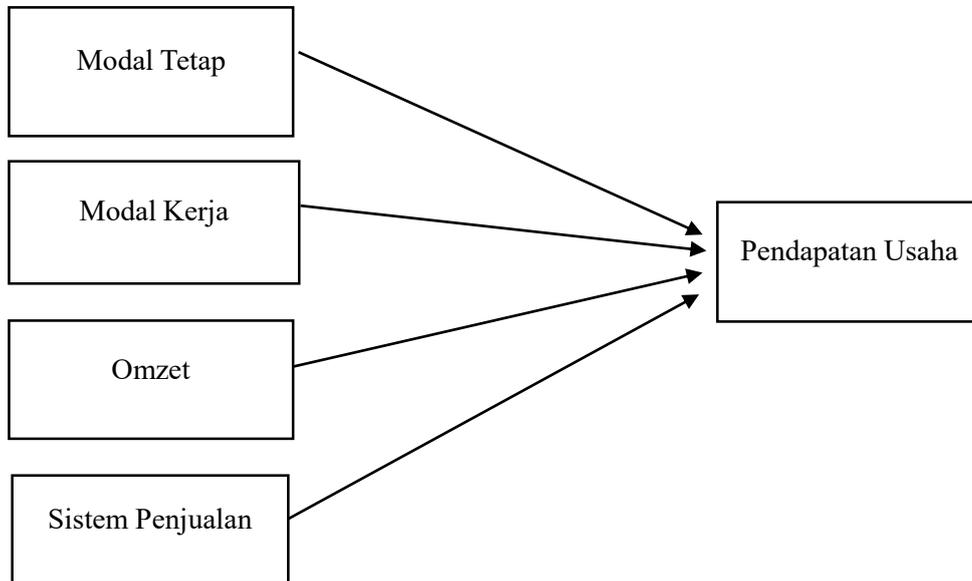
2.3.3 Hubungan Omzet dengan Pendapatan Usaha

Hubungan Omzet dengan pendapatan usaha merupakan pengaruh awal terhadap pendapatan usaha. Banyak para pelaku usaha yang berusaha untuk meningkatkan omsetnya karena semakin besar omzet maka akan semakin besar juga keuntungan yang diperoleh. Omzet dalam dunia bisnis merujuk pada total pendapatan dari penjualan suatu produk atau jasa. Omzet seringkali digunakan sebagai tolak ukur kesuksesan suatu bisnis, namun perlu dicatat juga bahwa omzet adalah pendapatan kotor, yang merupakan pendapatan sebelum dikurangi oleh berbagai biaya dan beban dalam bisnis. Oleh karena itu, hubungan antara omzet dan pendapatan usaha adalah bahwa omzet merupakan komponen dari pendapatan usaha, omzet perlu dikurangi oleh berbagai biaya dan beban bisnis. Hal ini diperkuat oleh penelitian Suprihatmi Sri Wardaningsih, Retno Susanti (2017) bahwa omzet penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.

2.3.4 Hubungan Sistem Penjualan dengan Pendapatan Usaha

Faktor selanjutnya yang mempengaruhi pendapatan usaha adalah sistem penjualan *online* dan *offline*, sistem penjualan *online* dapat membantu menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan pendapatan usaha, terutama jika dilakukan dengan fokus dan dedikasi tinggi. Terdapat juga beberapa media penjualan *online* seperti *website*, *marketplace/digital platform*, media sosial, dan pesan singkat yang dapat mempengaruhi pendapatan *e-commerce* pada pelaku usaha khususnya pelaku usaha mebeul. Menurut penelitian Nova Artika Deqi, Sri Luayyi, Prima Noermaning Atarie (2020) yang berjudul Analisis Perbandingan Volume Penjualan Menggunakan Strategi Pemasaran *Offline* dan *Online* terhadap

Pertumbuhan Laba di Masa Pandemi Covid-19 , volume penjualan dan laba paling banyak memberikan sumbangsih terhadap pertumbuhan laba adalah melalui pemasaran *offline*. Hal ini disebabkan karena konveksi Barokah lebih banyak menerima pesanan khusus dengan pembelian dalam jumlah besar melalui pemasaran langsung atau *offline*. Selain itu, dengan pemasaran *offline* pihak konveksi juga dengan leluasa melakukan distribusi di pasar dan sejumlah kota selain Tulungung. Maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh sistem penjualan *offline* dan *online* memiliki hubungan yang berpengaruh terhadap pendapatan usaha mebeul.



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Berdasarkan hubungan antara tujuan penelitian dengan kerangka pemikiran penelitian serta rumusan masalah penelitian ini, maka hipotesis yang diajukan adalah sebagai berikut:

1. Diduga variabel modal tetap, modal kerja, omzet dan sistem penjualan secara parsial berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha meubel di Kecamatan Cibeureum Kota Tasikmalaya.
2. Diduga secara bersama-sama variabel modal tetap, modal kerja, omzet, sistem penjualan berpengaruh terhadap pendapatan usaha mebeul di Kecamatan Cibereum Kota Tasikmalaya.