

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 serupa yang telah diteliti oleh peneliti lain sebagai bahan rujukan dalam 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

Menurut Suroto (2000:6), 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 merupakan sumber mata pencaharian seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidup secara langsung dan tidak langsung. Menurut Sukirno (2000), 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. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan

yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (Samuelson dan Nordhaus, 2002).

Dalam analisis mikro ekonomi dijelaskan bahwa pendapatan berkaitan dengan hasil penerimaan dalam suatu periode waktu yang berada dari faktor produksi seperti sumber daya alam, modal, dan tenaga kerja masing-masing bisa berbentuk upah, sewa, bunga/laba (Sukirno, 2002:391).

Pendapatan diperoleh dari kegiatan-kegiatan baik perseorangan maupun perusahaan dalam memanfaatkan faktor-faktor produksi untuk memperoleh output berupa laba atau keuntungan. Seluruh aktivitas seseorang atau perusahaan dalam rangka memperoleh pendapatan menghasilkan dua akibat yaitu pengaruh positif (laba atau keuntungan) dan pengaruh negatif (beban dan kerugian). Selisih keduanya akan menghasilkan laba atau rugi pada kegiatan seseorang atau perusahaan dalam proses memperoleh pendapatan. Besaran pendapatan suatu usaha dapat dilihat melalui penerimaan total (*total revenue*) yang diperoleh dalam kegiatan usahanya. Penerimaan total merupakan penerimaan total suatu pelaku usaha dari setiap penjualan output yang dihasilkan. Penerimaan total dapat dihitung dengan mengalikan jumlah seluruh barang yang terjual dengan harga jual barang per-unit.

Iswardono (1989), menjelaskan metode dalam menghitung *total revenue* sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

$$TR = \text{Penerimaan total}$$

P = Harga barang per-unit

Q = Jumlah barang yang terjual

Dari hasil penjualan produknya dapat diketahui besaran pendapatan TR. Menurut Kurnia dalam Yandhi Fernando (2016) dalam faktor-faktor kinerja perusahaan harus dinilai dalam rangka mengukur besaran pendapatan yang yang diperoleh oleh suatu pelaku usaha. Menurut Subono (2013) pendapatan yang diperoleh PKL dapat diukur dari beberapa variabel, yaitu penggunaan tenaga kerja, lama usaha, tingkat pendidikan, jumlah produksi. Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka penelitian ini akan menganalisis faktor-faktor yang menentukan pendapatan pedagang nasi goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya dengan menggunakan variabel bebas antara lain harga, modal kerja, jam kerja, dan pelayanan.

2.1.1.1 Komponen Penyusun Pendapatan (*Total Revenue*)

Dalam penyusunan yang disebutkan oleh Iswandono (1989), *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 Dharmesta 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 penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, menurut Basu Swasta (2005) faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan adalah, sebagai berikut:

- Kondisi dan kemampuan penjual;
- Kondisi pasar;
- Modal;
- Kondisi organisasi perusahaan.

2.1.1.2 Sumber Pendapatan

Gilarso (1922:62) menyatakan pendapatan yang diterima oleh seseorang dapat diperoleh dari beberapa sumber, adapun sumber-sumber pendapatan antara lain:

1. Usaha milik sendiri, beberapa contoh pendapatan yang bersumber dari pendapatan usaha milik sendiri adalah menjalani perusahaan sendiri, bertani di sawah, dan berdagang;
2. Bekerja dengan orang lain, adapun contoh pendapatan yang bersumber dari bekerja dengan orang lain adalah bekerja sebagai karyawan di suatu perusahaan milik pemerintah atau swasta;
3. Hasil kepemilikan, contohnya seperti mendapat uang hasil dari bunga yang dipinjam seseorang, rumah atau tempat yang disewa, mempunyai tanah, dan gaji pensiun untuk mereka yang lanjut usia karena sebelumnya pernah bekerja pada suatu instansi atau pemerintahan;

4. Sumbangan atau bantuan, seperti mendapat warisan atau bantuan dari keluarga, tabungan, hadiah dan lainnya;
5. Pinjaman, termasuk kedalam kategori sumber pendapatan yang pada suatu saat wajib dikembalikan.

2.1.1.3 Faktor-faktor Pendapatan

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

1. Pendapatan dipengaruhi oleh jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki bersumber dari kekayaan yang dimiliki seperti 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 produksi;
3. Pendapatan dipengaruhi oleh hasil pekerjaan sampingan.

2.1.2 Harga

Ekonomi dapat menjelaskan nilai suatu barang dengan harga, entah itu bernilai tinggi ataupun rendah, karena harga adalah suatu tingkatan dalam pertukaran antara barang satu dengan barang lainnya. Menurut Kotler dan Amstrong (2008), harga merupakan sejumlah uang yang dibebankan atas suatu barang dan jasa atau sejumlah nilai yang terima atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk maupun jasa tersebut. Menurut Alma dalam Syifa (2019) mengatakan bahwa *utility* dan nilai dalam ekonomi memiliki sebuah hubungan terkait dengan harga. Karena menurutnya *utility* adalah suatu atribut yang tidak

terlepas pada suatu barang, dalam hal memenuhi kebutuhan, kepuasan, dan keinginan konsumen. Sehingga dengan kata lain nilai yang ada pada suatu produk dapat konsumen tukar dengan produk lain atau barter. Namun seiring berjalannya waktu, sistem barter dihapuskan dan diganti dengan uang yang kemudian dijadikan sebagai alat untuk mengukur nilai yang disebut dengan harga. Maka harga adalah besaran uang yang digunakan untuk menilai barang maupun jasa yang dibutuhkan untuk memenuhi permintaan konsumen.

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 penetapannya 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 Peran Harga

Tjiptono, (2004:151) menyebutkan bahwa harga memiliki peran penting, yaitu:

1. Peran harga bagi perekonomian, karena bunga, upah, laba, dan sewa dapat dipengaruhi oleh harga. Dalam perekonomian harga termasuk regulator dalam sistem perekonomian yang mempengaruhi penentuan faktor produksi seperti tanah, tenaga kerja, kewirausahaan, dan waktu. Tenaga kerja cenderung tertarik apabila tingkat upah yang ditawarkan tinggi;
2. Peran harga bagi konsumen, dalam beberapa kasus penjualan ritel, harga menjadi bahan pertimbangan dalam membeli produk. Namun tidak semua konsumen menjadikan harga sebagai bahan pertimbangan terdapat beberapa faktor lain yang dapat dijadikan pertimbangan dalam memilih sebuah produk (seperti kualitas produk, merk, lokasi, fitur produk dan nilai produk);
3. Peran harga bagi dalam penjualan, harga merupakan penentu utama permintaan pasar atas suatu produk. Sehingga harga dapat mempengaruhi persaingan antara para produsen atas produk serupa. Hal tersebut terjadi karena tidak ada beberapa elemen pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan selain harga.

2.1.2.2 Penetapan Harga

Pentingnya harga dalam dunia usaha menjadikan seorang pelaku usaha menetapkan harga dengan hati-hati dan memerhatikan beberapa aspek, menurut (Angipora, 2002:274) 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 perbandingan antara permintaan barang sebelumnya dengan permintaan barang baru. Memperkirakan permintaan suatu barang dapat dengan cara sebagai berikut:
 - a) Menentukan harga yang sesuai dengan harapan konsumen;
 - b) Memperkirakan kuantitas penjualan dalam berbagai tingkatan 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 dapat mempengaruhi penentuan harga yaitu faktor internal 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 pesaing, serta keadaan perekonomian (Phillip & Keller, 2009:157).

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

1. Menetapkan harga jual, pada point 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 point ini produsen diharuskan melihat bagaimana respon permintaan pada saat terjadi perubahan harga, jika permintaan hampir berubah karena perubahan harga yang sedikit maka permintaan tersebut tidak elastis. Namun jika permintaan banyak mengalami perubahan maka disebut dengan elastis. Dampak yang dihasilkan dari permintaan yang tidak elastis yaitu penjual akan menaikkan harga jual atas produknya;

3. Membandingkan harga dengan pesaing, point terakhir yang dapat memberikan pengaruh dalam menetapkan harga adalah harga yang ditentukan pesaing dan kemungkinan respon pesaing atau 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

Modal merupakan 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 berupa pendapatan. Lebih jelasnya modal terdiri dari barang-barang yang dimiliki oleh seseorang atau perusahaan untuk aktivitas produksi (Suparmoko, 1997). Adapun menurut Kamarudin Ahmad (1997), modal kerja adalah seluruh aktiva lancar yang dimiliki perusahaan, atau dapat juga dimaksudkan sebagai sejumlah barang maupun uang yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi perusahaan sehari-hari.

2.1.3.1 Konsep Modal Kerja

Dalam modal kerja terdapat tiga konsep, antara lain:

1. Konsep kuantitatif.

Pada konsep kuantitatif modal kerja yang dimaksud merupakan modal kerja kotor atau *gross working capital*, 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*).

2.1.3.2 Unsur Modal Kerja

Adapun untuk 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 risiko 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

Operasi suatu perusahaan dalam kegiatan penjualan barang maupun jasa mayoritas dilakukan secara kredit, dari penjualan kredit tersebut menyebabkan timbulnya 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 sangat 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.

2.1.4 Jam Kerja

Bekerja merupakan suatu kegiatan yang dilakukan seseorang dengan maksud untuk menghasilkan barang atau jasa dalam rangka untuk memperoleh pendapatan, dalam kurun waktu (*time reference*) tertentu (Mantra, 2003). Menurut BPS (2006), bekerja adalah melakukan suatu kegiatan atau suatu pekerjaan dalam rangka memperoleh atau membantu memperoleh penghasilan atau keuntungan paling sedikit selama satu jam (berturut-turut tanpa terputus) dalam seminggu yang lalu. Secara umum pengertian jam kerja ialah 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).

2.1.5 Teori Alokasi Waktu

Simanjuntak (2001) menyatakan waktu adalah bahan mentah dari hidup. Pengalokasian waktu dapat dilakukan dengan tiga metode. Pertama, dapat melaksanakan pekerjaan pasar, yaitu mengalokasikan waktu yang dimiliki untuk

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. Aktivitas yang termasuk dalam pekerjaan non pasar meliputi waktu yang digunakan seseorang untuk mencuci pakaian, memasak dan lain sebagainya. Hal ini juga mencakup waktu yang dialokasikan untuk memperoleh pendidikan dalam rangka meningkatkan produktivitas pribadi. Ketiga, waktu luang yaitu waktu yang digunakan untuk aktivitas lain selain kegiatan produktif.

Salah satu bentuk umum pemanfaatan waktu yang dimilikinya ialah dengan melakukan berbagai aktivitas di waktu senggang yang menyenangkan. Cara umum lainnya adalah dengan bekerja. 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 pekerja itu sendiri dapat diperhitungkan sebagai sesuatu yang dapat dihargakan. Bila seseorang pekerja memiliki banyak tabungan yang dapat dihargakan maka cenderung untuk lebih meningkatkan waktu luang dibandingkan waktu untuk kerja;

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.

Pada dasarnya seseorang mengalokasikan waktu yang dimiliki pada dua pilihan yaitu bekerja di pasar kerja untuk memperoleh pendapatan atau tidak bekerja untuk menikmati waktu luang. Seseorang yang bekerja akan dihadapkan pada bagaimana mengoptimalkan waktu untuk bekerja namun masih memiliki waktu yang cukup untuk memanfaatkan waktu luang. Untuk permasalahan tersebut dapat dilakukan perhitungan upah riil yang akan dijelaskan pada rumus berikut:

$$Y = w \times h \dots\dots\dots (1)$$

Dengan jam kerja per hari = 24 jam dikurangi *leisure* (waktu senggang) per-hari, yaitu:

$$H = 24 - T \dots\dots\dots (2)$$

Sehingga utilitas maksimum:

$$U(Y, T) \text{ menjadi } U(wH, 24-H)$$

Keterangan:

Y = Upah riil

w = Tingkat upah

H = Lama bekerja

T = Waktu senggang

U = Utilitas

Berdasarkan penjelasan di atas, tingkat utilitas seseorang dapat bertambah apabila yang pertama apabila barang yang dikonsumsi bertambah sedangkan waktu senggang (*leisure*) tetap, kedua apabila waktu senggang bertambah dengan jumlah barang yang dikonsumsi tidak berubah, ketiga apabila jumlah barang yang dikonsumsi dan waktu senggang sama-sama berubah (Layard dan Walters, 1987).

Terlihat bahwa hubungan antara tingkat upah dan waktu kerja secara mikro yakni lamanya kerja untuk pekerjaan publik dipengaruhi oleh tingkat upah yang diterima. Ada dua akibat yang bisa ditimbulkan oleh adanya kenaikan tingkat upah yaitu:

1. Efek substitusi, seseorang akan memperpanjang jam kerja di sektor publik dan meluangkan waktu lebih sedikit untuk waktu luang apabila upah adalah harga dari waktu luang menjadi mahal;
2. Efek pendapatan, apabila upah yang diterima seorang pekerja meningkat yang diikuti dengan meningkatnya kesejahteraan, maka pekerja tersebut cenderung memilih waktu luang yang lebih banyak dibandingkan dengan waktu bekerja di sektor publik.

Pengaruh meningkatnya tingkat upah terhadap curahan jam kerja di sektor publik sangat tergantung pada kekuatan relatif antara efek substitusi dan efek

pendapatan. Apabila efek pendapatan yang lebih dominan pengaruhnya maka pekerja cenderung mengurangi jam kerjanya. Hasil akhir dari dua akibat tersebut tergantung dari kekuatan batas tinggi rendahnya tingkat upah yang sedang berlaku.

2.1.6 Pelayanan

Menurut Kotler (2002:83), definisi pelayanan adalah suatu tindakan atau kegiatan yang tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan oleh suatu pihak terhadap pihak lain. Pelayanan menurut (Christina, 2013) merupakan perspektif jangka panjang dari produsen dan merupakan evaluasi kognitif dari transfer jasa. Pelayanan merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan oleh produsen dalam rangka memenuhi keinginan dan kebutuhan konsumen demi tercapainya kepuasan yang dirasakan oleh konsumen itu sendiri. Perusahaan yang berusaha meningkatkan dan memperthankan kualitas pelayanan pada dasarnya mengharapkan terjadinya loyalitas antara perusahaan dengan konsumen sehingga perusahaan tersebut dapat menikmati keunggulan dalam persaingan. Ini berarti pelayanan (*service*) merupakan salah satu komponen yang memberikan kontribusi pada keberhasilan suatu perusahaan.

Pengertian kualitas dapat pula dibedakan menurut pandangan produsen dan konsumen. Definisi kualitas menurut produsen ialah kesesuaian terhadap spesifikasi, dimana seorang produsen memberikan toleransi tertentu terhadap spesifikasi untuk dimensi-dimensi kritis dan tiap bagian yang dihasilkan. Pada bidang usaha kuliner, kualitas dipertahankan melalui pemenuhan standar pelayanan. Dari sudut pandang konsumen, kualitas merupakan suatu nilai baik-

buruknya suatu barang atau jasa dapat menyajikan manfaat yang dimaksudkan dengan tingkat harga yang bersedia dibayarkan oleh konsumen.

2.1.7 Penelitian Terdahulu

Pada tabel 2.1 akan diuraikan mengenai penelitian-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.	Peneliti (Tahun)	Judul	Persamaan Variabel	Perbedaan Variabel	Hasil Penelitian	Sumber
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
1	Indah Wardani, Supristiwendi dan Rini Mastuti (2019)	Pengaruh Modal, Harga dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan Pedagang Pengecer Kelapa di Pasar Langsa Kota	Independen: - Harga - Modal Dependen - Pendapatan	Independen: - Volume Penjualan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal, harga dan volume penjualan berpengaruh sangat nyata terhadap pendapatan pedagang pengecer kelapa di Pasar Langsa Kota	Jurnal Penelitian Agrisamudra Vol. 6 No 1, June 2019 P-ISSN: 2460-0709
2	Nadir Muhammad Kahfi Firdaus, Arfida Boedirochminani dan Muhammad Sri Wahyudi (2020)	Analisis Faktor yang Berpengaruh terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mangli Kabupaten Jember	Independen: - Modal Usaha - Jam kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Lama Usaha	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal berpengaruh positif signifikan sebesar 0,021 durasi praktik bisnis berpengaruh positif signifikan sebesar 0,029 dan jam kerja berpengaruh positif signifikan 0,006 secara simultan	Jurnal Ilmu Ekonomi (JIE) Vol. 4, No. 4, November 2020, 811-826

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
					berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Untuk individu, variabel modal tidak berpengaruh dan signifikan terhadap pengaruh pendapatan di Pasar Mangli Desa Mangli. Kecamatan Kaliwates, Kabupaten Jember	
3	Yuniarum Fatim Laili dan Achma Hendra Setiawan (2020)	Analisis Faktor- Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sentra Batik di Kota Pekalongan	Independen: - Modal - Jam kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Tenaga kerja - Pendidikan	Hasil penelitian ini menunjukkan hasil positif dan pengaruh signifikan modal, tenaga kerja, pendidikan dan jam kerja terhadap pendapatan Sentra UKM Batik di Kota Pekalongan. Variabel bebas secara bersama-sama mempengaruhi pendapatan UMKM Sentra Batik di Kota Pekalongan	DIPONEGORO JOURNAL OF ECONOMICS Volume 9, Nomor 4, Tahun 2020, halaman 1 https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/dje ISSN (Print) : 2337-3814
4	Akhbar Nurseta Priyandika (2015)	Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Konveksi (Studi Kasus di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang)	Independen: - Modal - Jam Kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Lama Usaha - Jarak	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel lama usaha, modal, dan jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima pedagang konveksi di Kecamatan Semarang Tengah Kota Semarang. Sedangkan variabel jarak antar pedagang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan	file:///E:/skripsi/fix/jurnal%20dan%20penelitian%20terdahulu/06_PRIYANDIKA%20koveksi%20semarang.pdf

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
					pedagang kaki lima pedagang konveksi di Kelurahan Purwodinatan Kecamatan Semarang Tengah Kota Semarang.	
5	Rusmusi IMP dan Afrah Nabila Maghfira (2018)	Pengaruh Modal, Jam Kerja dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Ikan Hias Mina Restu Purwokerto Utara	Independen: - Modal - Jam Kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Biaya Promosi - Tenaga Kerja Dependen: - Omzet	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal dan lama usaha memiliki pengaruh positif signifikan terhadap pendapatan pedagang. Variabel jam kerja memiliki arah hubungan yang searah terhadap pendapatan pedagang, artinya semakin besar jam kerja maka semakin besar pendapatan pedagang. Sesuai dengan hasil penelitian Jafar dan Tjiptoroso dalam Firdausa (2012) yang membuktikan adanya hubungan langsung antara jam kerja dengan pendapatan. Setiap penambahan waktu operasi akan makin membuka peluang bagi bertambahnya omzet penjualan.	Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Akuntansi (JEBA), Vol.20, No.04.
6	Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi dan I Ketut Djayastra. (2015)	Analisis Faktor–Faktor yang Mempengaruhinya Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar	Independen: - Modal - Jam Kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Parkir - Lama Usaha - Lokasi	Hasil penelitian secara simultan menunjukkan variabel modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang	ISSN : 2337-3067 E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana 4.02 (2015) : 87-105

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
					Pasar Seni Sukawati. Sementara hasil analisis secara parsial variabel modal usaha, lama usaha, dan lokasi usaha mempunyai pengaruh positif kepada pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati sedangkan variabel jam kerja dan parkir secara parsial berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati.	
7	I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari (2016)	Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat	Independen: - Modal Dependen: - Pendapatan	Independen: - Tenaga Kerja - Lama Usaha	Hasil penelitian menunjukkan dengan uji terhadap koefisien regresi secara parsial (uji t) dengan $\alpha = 5\%$ menunjukan ketiga variabel (modal, lama usaha, dan tenaga kerja) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat. Hasil Uji F dengan $\alpha = 5\%$ menunjukkan bahwa secara bersama-sama variabel lama usaha, dan jumlah tenaga kerja, berpengaruh terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat.	E-Jurnal EP Unud, 5[10]: 1265-1291 ISSN: 2303-0178
8	Yandhi Fernandho (2015)	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang	Independen: - Jam kerja - Modal Dependen:	Independen: - Tanggungan Keluarga	Hasil dalam penelitian menunjukan bahwa variabel jam kerja, tanggungan keluarga, modal, dan	Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB Universitas Brawijaya Vol 4, No 2 :

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
		Kaki Lima (Studi Kasus di Pasar Besar Kota Malang)	- Pendapatan	- Tenaga Kerja - Pengalaman Kerja - Usia - Tingkat Pendidikan	pengalaman kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan PKL sedangkan pada variabel usia dan tingkat pendidikan hasil yang diperoleh tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan PKL.	Semester Genap 2015/2016 > Fernando
9	Rismalayanti (2019)	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pemilik Usaha Warung Makan Lesehan Bili-Bili di Kabupaten Gowa	Independen: - Modal Kerja Dependen: - Pendapatan	Independen: - Pajak - Tenaga Kerja - Lama Usaha	Hasil ini menunjukkan bahwa secara parsial atau uji T variabel modal, dan Pajak berpengaruh signifikan sedangkan variabel tenaga kerja dan lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan pemilik usaha warung makan Lesehan Bili-Bili di kabupaten Gowa.	file:///E:/skripsi/fix/jurnal%20dan%20penelitian%20terdahulu/skripsi%20pendapatan%20warung%20makanan%20kab%20gowa.pdf
10	Anggun Fajar Cahya Indah (2017)	Pengaruh Lokasi, Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional	Independen: - Harga - Kualitas Pelayanan Dependen: - Pendapatan	Independen: - Lokasi	Hasil dari penelitian ini hubungan lokasi, harga dan kualitas pelayanan berpengaruh terhadap pendapatan pedagang pasar tradisional.	E:/skripsi/fix/jurnal%20dan%20penelitian%20terdahulu/BAB%20I%20pelayanan.pdf

2.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan konsep yang digunakan untuk mengungkapkan maupun menentukan persepsi dan keterkaitan antara variabel yang akan diteliti dengan teori-teori yang telah dijelaskan dalam tinjauan pustaka.

Melihat kepada pada teori yang ada, maka garis besar penelitian ini yaitu melihat hubungan antara harga, modal kerja, jam kerja dan pelayanan terhadap pendapatan pedagang nasi goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya melalui proses analisis data yang dapat dilihat dari kerangka teori.

2.2.1 Hubungan Antara Harga dengan Pendapatan Pedagang Nasi Goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya

Harga memiliki 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 nasi goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya.

Pernyataan di atas diperkuat oleh penelitian yang dilakukan oleh Indah Wardani dan kawan-kawan (2019) yang berjudul “Pengaruh Modal, Harga, dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan Pedagang Pengecer Kelapa di Pasar Lengser Kota”, dimana variabel harga dan volume penjualan berpengaruh sangat nyata terhadap pendapatan (Y) pedagang pengecer kelapa di Pasar Langsa Kota.

2.2.2 Hubungan Antara Modal dengan Pendapatan Pedagang Nasi Goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya

Modal mempunyai peran yang sangat penting dalam suatu usaha, dengan modal yang cukup maka akan mempengaruhi kelancaran suatu usaha dan akan berpengaruh terhadap pendapatan pelaku usaha. 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 nasi goreng 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 para pedagang nasi goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Rismalayanti (2019) yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pemilik Usaha Warung Makan Lesehan Bili-Bili Kabupaten Gowa”, dimana dalam hasil penelitiannya dapat diketahui bahwa variabel modal berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan pemilik usaha warung makan Lesehan Bili-Bili di Kabupaten Gowa.

2.2.3 Hubungan Antara Jam Kerja dengan Pendapatan Pedagang Nasi Goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya

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 makin 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 nasi goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya.

Pernyataan di atas sesuai oleh penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rusmusi IMP dan Afrah Nabila Maghfira (2018) yang berjudul “Pengaruh Modal, Jam Kerja dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Ikan Hias Mina Restu Purwokerto Utara”, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa jam kerja memiliki hubungan yang searah dengan pendapatan, artinya semakin besar jam kerja pendapatan pedagang akan semakin besar.

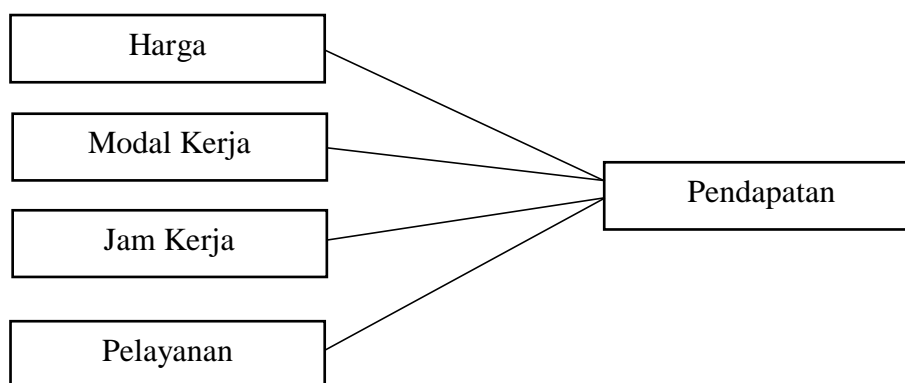
2.2.4 Hubungan Antara Pelayanan dengan Pendapatan Pedagang Nasi Goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya

Pelayanan merupakan perilaku produsen dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen demi tercapainya kepuasan pada konsumen itu sendiri. Perusahaan yang berusaha meningkatkan dan memperthankan kualitas pelayanan pada dasarnya mengharapkan terjadinya loyalitas antara perusahaan dengan konsumen sehingga perusahaan tersebut dapat menikmati keunggulan dalam persaingan. Maka dari itu variabel pelayanan memiliki pengaruh positif terhadap variabel pendapatan para pedagang nasi goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya.

Uraian di atas sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Anggun Fajar Indah Cahya (2017) yang berjudul “Pengaruh Lokasi, Harga dan Kualitas Pelayanan terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional (Studi kasus pada Pasar Tradisional Semarang)”, dimana terdapat pengaruh positif dan signifikan

antara variabel bebas kualitas pelayanan terhadap variabel terikat yaitu pendapatan pedagang Pasar Tradisional Kota Semarang.

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 dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diduga secara parsial variabel bebas harga, modal kerja, jam kerja dan pelayanan berpengaruh positif terhadap variabel terikat yaitu, pendapatan pedagang nasi goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya; dan
2. Diduga secara bersama-sama variabel bebas harga, modal kerja, jam kerja dan pelayanan berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang nasi goreng di Kecamatan Tawang Kota Tasikmalaya.