

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Pendapatan

2.1.1.1 Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil dari seluruh penjualan barang atau jasa, suatu komoditi. Pendapatan juga bisa diartikan sebagai penghasilan yang timbul dari aktivitas sebuah usaha, (Fatin Laili & Hendra Setiawan,2020). 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. Dalam arti ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/profit. Pendapatan yaitu pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan yaitu berupa pendapatan dari profesi yang dilakukan sendiri, usaha perorangan atau pendapatan dari kekayaan. Besarnya pendapatan seseorang bergantung pada jenis pekerjaannya, (Sadono sukirno, 2008).

Pendapatan merupakan hasil dari seluruh penjualan barang atau jasa, suatu komoditi. Pendapatan juga bisa diartikan sebagai penghasilan yang timbul dari aktivitas sebuah usaha. pendapatan dirumuskan sebagai hasil perkalian antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit, (Yuniarum2020). Pendapatan akan

mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsikan, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian, misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsikan adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik, (Soekartawi,2012).

Tingkat pendapatan yaitu kriteria yang menunjukkan maju atau tidaknya satu daerah. Jika pendapatan satu daerah cenderung rendah, maka bisa dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan di daerah tersebut bisa berarti rendah pula. Bank akan menyimpan kelebihan dari konsumsi yang tujuannya untuk berjaga-jaga baik dalam kemajuan dibidang produksi, pendidikan, dan lain-lain yang dapat mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Begitu pula, jika pendapatan masyarakat di satu daerah cenderung tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemujuan di daerah tersebut tinggi pula, (Zulkarnaini2023).

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu. Pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung, (Wiyono et al., 2023).

Adapun pendapatan menurut beberapa ahli adalah sebagai berikut: Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), pendapatan adalah arus masuk bruto manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama periode yang

mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan hanya berasal dari arus masuk bruto manfaat ekonomi yang diterima oleh perusahaan untuk dirinya sendiri. Menurut Skousen dan Stice, pendapatan merupakan arus masuk atau peningkatan aktiva dari penghataran barang atau pembuatan barang, memberikan pelayanan atau melakukan aktivitas lainnya yang membentuk operasi pokok atau bentuk entitas yang terus berlangsung, (Rapii et al., 2023).

Menurut teori ekonomi, pendapatan adalah jumlah terbesar yang dapat dibelanjakan seseorang selama periode waktu sambil mengantisipasi bahwa kondisi akan tetap sama pada akhir waktu itu dengan harga yang sama. Pernyataan itu berfokus dalam jumlah kuantitatif biaya keluar pada konsumsi saat satu periode, Pendapatan juga bisa dijelaskan sebagai jumlah perolehan yang diterima saat periode tertentu, sehingga bisa disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah usaha yang diperoleh masyarakat dalam jangka waktu yang tidak pasti untuk imbalan usaha atau faktor-faktor produksi yang sudah diberikan,(Adinda, n.d.).

Tingkat penjualan dapat diukur dari pendapatan yang diperoleh. Penjualan antara pedagang satu tidak sama dengan pedagang lain. Jumlah penjualan yang meningkat berarti pendapatan yang akan diterima pedagang akan meningkat. Peningkatan penjualan yang terjadi secara terus – menerus dengan konsisten, berarti suatu pengusaha atau dikatakan tumbuh pedagang dengan dapat baik. Pertumbuhan suatu usaha dapat dilihat dari bertambahnya jumlah penjualan, karena dari penjualan pengusaha dapat memperoleh keuntungan diharapkan, (Prayitno & Yustie, 2021).

Berdasarkan beberapa pengertian pendapatan diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa pendapatan adalah arus kas masuk yang berasal dari kegiatan normal perusahaan dalam penciptaan barang atau jasa yang mengakibatkan kenaikan aktiva dan penurunan kewajiban.

2.1.1.2 Sumber Pendapatan

Menurut (Mardiasmo, 2003), Yang termasuk kedalam pendapatan adalah sebagai berikut:

1. Imbalan

Imbalan atau penggantian yang berkenaan dengan pekerjaan atau jasa. Pendapatan yang tergolong imbalan yaitu gaji, upah, hononarium, komisi, bonus, uang pensiun, dan lain-lain.

2. Hadiah

Hadiah dapat berupa uang ataupun barang yang berasal dari pekerjaan, undian, penghargaan dan lain lain.

3. Laba Usaha

Pendapatan yang berasal dari laba usaha adalah pendapatan yang didapat dari selisih penjualan barang dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk membuat barang tersebut, yang termasuk biaya-biaya antara lain: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya penjualan dan lain-lain.

4. Keuntungan Karena Penjualan

Pendapatan yang berasal dari keuntungan karena penjualan adalah pendapatan yang didapat dari selisih penjualan barang dan biaya biaya yang dikeluarkan

untuk mendapatkan barang tersebut, yang termasuk biaya-biaya antara lain: biaya transportasi, biaya tenaga kerja, biaya penjualan dan lain-lain.

5. Penerimaan kembali pembayaran pajak yang telah dibebankan sebagai biaya.
Hal tersebut terjadi karena kesalahan perhitungan pajak yang telah dilakukan.
6. Bunga dari pengembalian utang kredit. Setiap kelebihan pengembalian piutang dari jumlah uang yang dipinjamkan kepada orang lain termasuk pendapatan dalam pengertian.
7. Deviden dan pembagian Sisa Hasil Usaha (SHU). Pembagian laba perusahaan ataupun koperasi yang sebanding dengan modal yang ditanamkan juga termasuk pendapatan.
8. Royalti. Royalti adalah pendapatan yang diterima dari balas jasa terhadap hak cipta yang digunakan oleh orang lain.
9. Sewa. Sewa adalah pemindahan hak guna dari hak milik kepada orang lain dalam kurun waktu yang telah ditentukan
Penerimaan atau pembayaran berkala.
10. Keuntungan karena pembebasan utang.
11. Keuntungan karena selisih kurs mata uang asing.
12. Selisih lebih karena penilaian kembali aktiva.
13. Premi asuransi.

2.1.1.3 Karakteristik Pendapatan

Karakteristik pendapatan walaupun jenis pendapatan yang dimiliki oleh setiap perusahaan berbeda-beda, tetapi pandangan akuntansi seluruh pendapatan tersebut mulai dari kelompok pendapatan yang berasal dari penjualan barang jadi

hingga pendapatan dari penjualan jasa memiliki karakteristik yang sama dalam pencatatananya. Karakteristik pendapatan dibagi menjadi dua sebagai berikut:

1. Jika bertambahnya saldo, maka harus ditulis di sisi kredit, setiap pencatatan di sisi kredit berarti akan menambah saldo pendapatan tersebut.
2. Jika berkurangnya saldo, maka harus ditulis di sisi debet. Setiap pencatatan di sisi debet berarti akan mengurangi saldo pendapatan tersebut.

2.1.1.4 Elastisitas Pendapatan

Elastisitas pendapatan adalah ukuran yang menunjukkan sejauh mana perubahan konsumen akan mempengaruhi permintaan terhadap barang dan jasa, jika pendapatan naik dan permintaan naik lebih besar maka barang tersebut bersifat elastis terhadap pendapatan, (Samulson & Nordhaus,2004).

Dalam ilmu ekonomi, elastisitas adalah perbandingan perubahan proporsional dari sebuah variabel dengan perubahan variabel lainnya. Dengan kata lain, elastisitas mengukur seberapa besar besar kepekaan atau reaksi konsumen terhadap perubahan harga. Elastisitas dapat mengukur seberapa besar perubahan suatu variabel terhadap perubahan variabel lain. Sebagai contoh, elastisitas Y terhadap X mengukur berapa persen perubahan Y karena perubahan X sebesar 1 persen.

Elastisitas Y terhadap X= % perubahan Y / % perubahan X , (Sukrino, 2006)..

Menurut (David Dan Tatiek, 2001), dalam Skripsi (Megawati 2018), Elastisitas pendapatan adalah “Derajat kepekaan” pendapatan dicerminkan oleh adanya persentase tambahan produk karena tambahan input satu persen. Elastisitas Pendapatan (Ep) = 2, berarti bahwa setiap tambahan 1% input akan menambah produk 2%. Elastisitas suatu pendapatan $y = f(x)$, didefinisikan sebagai hasil bagi

fungsi marginal (y') dengan fungsi rata-ratanya (y). Nilai elastisitas pendapatan antara 0 dan 1 menunjukkan bahwa output akan meningkatkan sejalan penambahan penggunaan input akan tetapi semakin kecil nilai elastisitas pendapatan semakin kecil pula respon output terhadap penambahan input. nilai elastisitas pendapatan negatif mengimplikasikan bahwa jika level penggunaan input meningkat maka output justru akan mengalami penurunan.

2.1.1.5 Faktor-faktor yang mempengaruhi Elastisitas Pendapatan

Faktor-faktor yang mempengaruhi hasil elastisitas pendapatan yaitu:

1. Harga Jual Produk Itu Sendiri

Harga jual barang sangat mempengaruhi elastisitas pendapatan. Apalagi jika barang tersebut merupakan kebutuhan pokok yang sulit untuk dicari penggantinya.

2. Harga Produk Pelengkap/ Komplementer

Barang pelengkap merupakan barang-barang yang harus digunakan bersamaan dengan barang yang harus dilengkapinya. Jika tidak, barang ini tidak dapat digunakan secara maksimal dan mempengaruhi harga penjualannya.

3. Harga Produk Pengganti/ Substitusi

Barang pengganti yang sangat cocok untuk menggantikan barang utama bisa mempengaruhi harga jual masing-masing barang tersebut. Misalnya saja, masyarakat bisa mengganti beras dengan kentang yang sama-sama berfungsi sebagai sumber karbohidrat yang mengenyangkan.

4. Selera/ Minat Konsumen

Minat dan selera konsumen terhadap suatu kelompok barang sangat mempengaruhi elastisitas pendapatan. Jika preferensi masyarakat adalah barang

yang berkualitas baik dan mahal, bisa jadi barang mewah memiliki peningkatan permintaan yang lebih tinggi daripada barang inferior,

Elastisitas pendapatan yang positif terkait dengan barang normal; peningkatan pendapatan akan mengakibatkan peningkatan permintaan. Jika elastisitas pendapatan suatu komoditas lebih kecil dari 1, maka barang itu adalah barang sehari-hari. Jika elastisitas pendapatan lebih besar dari 1, barang itu adalah barang mewah atau barang superior,

2.1.1.6 Macam-macam Pendapatan

Menurut (Prayitno & Yustie, 2021) Macam-macam Pendapatan

1. Berdasarkan jenisnya, pendapatan dibedakan menjadi dua
 - 1) Pendapatan bersih, yaitu pendapatan pedagang setelah dikurangi biaya pengeluaran selama berdagang.
 - 2) Pendapatan kotor, yaitu pendapatan pedagang sebelum dikurangi biaya pengeluaran selama berdagang.
2. Berdasarkan cara memperolehnya pendapatan dibedakan menjadi tiga
 - 1) Pendapatan berupa gaji merupakan pendapatan seseorang diperoleh dari perusahaan karena telah melakukan pekerjaan.
 - 2) Usaha pribadi diperoleh dari kegiatan pengusaha atau pedagang yang menawarkan hingga menjual barang dan jasa kepada konsumen.
 - 3) Usaha lain yaitu pendapatan yang diperoleh seseorang tanpa harus meluangkan waktu untuk bekerja, seperti menyewakan ruko, kios, dan lainnya, memperoleh keuntungan dari simpanan di bank, hingga pendapatan dari pensiunan.

3. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Berdasarkan yaitu perbedaan corak permintaan dan penawaran dalam berbagai jenis pekerjaan, perbedaan jenis pekerjaan, kemampuan, keahlian, pendidikan pertimbangan bukan uang, mobilitas tenaga kerja, dan beberapa faktor geografis dan institusional. Besar kecilnya pendapatan yang diperoleh seseorang tergantung pada segi internal maupun segi eksternal. Segi internal seperti kemampuan atau keahlian yang dimiliki seseorang, dan segi eksternal seperti penawaran perusahaan dan gaji atau pendapatan yang ditetapkan setiap pemerintah daerah (Sadono sukirno, 2008).

Menurut (Febi Silviani 2021), Faktor yang mempengaruhi volume pendapatan UMKM antara lain:

1) Modal

Menurut KBBI, modal adalah sesuatu yang digunakan oleh seseorang sebagai bekal untuk bekerja (berusaha dan sebagainya). Dengan demikian termasuk didalamnya semua hal yang dimiliki berupa uang, barang, aset, dan sebagainya yang dapat dimanfaatkan untuk menghasilkan keuntungan dalam menjalankan usahanya. Maka dengan demikian, besaran modal yang dimiliki akan mempengaruhi besaran pendapatan usahanya. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi. Dalam penelitian ini modal yang di maksud adalah modal tetap. Hasil produksi yang digunakan untuk produksi lebih lanjut atau dapat juga dijelaskan bahwa jika suatu usaha menambahkan modal berarti usaha tersebut dapat dikatakan mengalami peningkatan atau berkembang sehingga peningkatan modal dapat mempengaruhi pendapatan,(Ravica Aulia 2020).

Menurut (Wike 2019), ada tiga konsep dasar atau definisi modal kerja yang digunakan, yaitu :

- a. Pertama Konsep Kuantitatif Konsep ini menitikberatkan kepada *kwantum* (jumlah) yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai kebutuhan operasional yang bersifat rutin atau menunjukkan sejumlah dana (*fund*) yang tersedia untuk tujuan operasi jangka pendek. Dalam konsep ini menganggap bahwa modal kerja adalah jumlah aktiva lancar (*gross working capital*).
- b. Kedua Konsep Kualitatif Konsep ini menitik beratkan pada kualitas modal kerja dalam konsep ini pengertian modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar terhadap hutang jangka waktu pendek (*net working capital*), yaitu jumlah aktiva lancar yang berasal dari pinjaman jangka panjang maupun dari para pemilik perusahaan. Definisi ini bersifat kualitatif karena menunjukkan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar dari pada hutang lancarnya (hutang jangka pendek).
- c. Ketiga Konsep Fungsional ini menitikberatkan fungsi dari dana yang dimiliki dalam rangka menghasilkan pendapatan (laba) dari usaha pokok perusahaan, pada dasarnya dana-dana yang dimiliki oleh perusahaan seluruhnya akan digunakan untuk menghasilkan laba periode ini (*current income*), ada sebagian dana yang akan digunakan untuk memperoleh atau menghasilkan laba di masa yang akan datang. Misalnya: bangunan, mesin-mesin, pabrik, alat alat kantor dan aktiva tetap lainnya.

Menurut (Putri Nurul 2023), Dalam pandangan ekonomi, modal dianggap sebagai harta yang memiliki nilai dan merupakan salah satu faktor yang mendorong faktor produksi. Sehingga dapat dikatakan bahwa tanpa modal sulit bagi manusia untuk dapat mengembangkan suatu usaha, hal tersebut terjadi karena untuk menghasilkan suatu produk dalam suatu usaha diperlukan alat bantu yang mendorong proses produksi terlebih dahulu, alat bantu tersebut modal. Semakin besar modal yang digunakan, maka akan semakin besar pula kemungkinan ukuran usaha yang dijalankan, sehingga apabila seseorang ingin menjalankan usaha yang besar maka akan diperlukan modal yang besar pula, namun sebaliknya apabila seseorang ingin menjalankan usaha kecil maka cukup dengan modal yang kecil.

Modal yang digunakan dalam suatu usaha untuk kegiatan produksi secara teoritis dapat mempengaruhi jumlah barang yang dihasilkan dalam produksi, hal tersebut juga akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan terutama pendapatan bersih. Oleh sebab itu, semakin besar modal yang dimiliki maka akan semakin besar pendapatan yang diperoleh, sehingga ketersediaan modal dalam jumlah yang cukup dan berkesinambungan akan dapat memperlancar proses produksi dan pada akhirnya akan dapat meningkatkan jumlah pendapatan usaha yang diperoleh pengrajin.

Indikator-indikator Modal Usaha

a) Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang didapatkan dari pemilik usaha itu sendiri.

Modal sendiri dapat berasal dari simpanan pokok, simpanan wajib, dana

cadangan, dan hibah. Penggunaan modal sendiri bagi pelaku UMKM lebih cenderung pada pekerjaan yang santai tanpa ada penekanan. (Risnanda 2023).

Kelebihan modal sendiri adalah: Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan. tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal. Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang 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. Modal sendiri disebut juga modal yang dimiliki dari orang yang memiliki usaha tersebut, Modal sendiri dapat berupa tabungan, hibah, sumbangan, dan lain - lain. Modal sendiri bersumber dari dana diperoleh dari pemilik usaha sehingga tidak terikat oleh pihak lain yang tidak bersangkutan, (Tifania Arumsari Ismunawan, 2022).

Kekurangan modal sendiri adalah Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relative terbatas. Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena mereka mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya. Kurang motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing (*Manjasari* 2019).

b) Modal Asing

Modal Asing (Pinjaman) 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, disamping 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: (Thomas, 2008)

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

Kelebihan modal pinjaman adalah: 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. Kelebihan lainnya juga Motivasi usaha tinggi, hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Apabila 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: 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. dan 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. Dan juga 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).

c) 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, (Jacky Ambadar, 2010).

Kesimpulan yang dapat diuraikan oleh peneliti bahwa modal usaha adalah harta yang dimiliki untuk digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha dengan tujuan memperoleh laba yang optimal sehingga diharapkan bisa meningkatkan pendapatan para pelaku UMKM yang berada di pantai Batukaras . Modal usaha bisa menggunakan modal pribadi, modal pinjaman, atau modal patungan yang

pastinya ada kekurangan dan kelebihan dari berbagai sumber modal yang kita gunakan.

2) Jam Kerja

Jam kerja adalah waktu yang ditentukan untuk melakukan suatu pekerjaan, yang dimulai sejak persiapan awal hingga selesai pekerjaan dan dapat dilakukan pada siang hari atau malam hari. Dalam buku Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) jam kerja adalah waktu yang diberikan bagi pekerja untuk melakukan suatu pekerjaan, sehingga jam kerja bagi seorang pekerja sangat menentukan produktivitas kerja yang dapat dihasilkannya, Tingkat pendapatan pedagang juga ditentukan oleh lamanya waktu operasi atau jam kerja. Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup. Alokasi waktu usaha dan jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan seorang pedagang dalam berdagang. Menurut kamus besar bahasa Indonesia, jam kerja adalah waktu yang dijalankan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja,(Nisflu Laila Zahara, 2020).

Sedangkan jam kerja pada penelitian ini adalah waktu yang digunakan oleh pelaku UMKM untuk berdagang atau melakukan proses jual beli yang dimulai dari persiapan buka hingga tutup.

- a) Lama Jam Kerja Apabila bekerja normal jam kerja yang digunakan 35-44 dan bekerja panjang 45 jam perminggu, (Hanny 2022). Lama jam kerja yang

digunakan oleh pelaku UMKM, dapat menentukan pendapatan yang akan diterima, biasanya pelaku UMKM yang menggunakan jam kerja panjang akan mendapatkan pendapatan yang lebih besar dari pada pelaku UMKM yang menggunakan jam kerja pendek, namun hal ini juga tidak dapat sepenuhnya benar karena pendapatan yang diterima oleh pelaku UMKM dapat bersumber dari faktor-faktor lain.

b) Indikator-indikator Jam Kerja Jam kerja adalah lamanya waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha dimulai sejak buka usaha sampai usaha dagang tutup. Jam kerja dihitung dalam satuan jam perharinya. Kriteria kriteria pengurusan waktu kerja yang efektif sebagai berikut:

- 1) Memahami sepenuhnya pekerjaan yang akan di laksanakan
- 2) Memberi keutamaan kerja menurut kepentingan
- 3) Mendelegasikan pekerjaan-pekerjaan yang banyak
- 4) Mengawasi masalah berulah supaya tidak terjadi lagi
- 5) Menetapkan masa selesainya pekerjaan
- 6) Kegiatan yang tidak perlu supaya segera disingkirkan
- 7) Senantiasa menyadari nilai waktu dalam setiap perkerjaan yang dikerjakan
- 8) Mencatat hal-hal yang perlu dikerjakan di masa depan
- 9) Membentuk daftar penggunaan waktu kerja
- 10) Menilai keberhasilan kerja berdasarkan objektif pekerjaan
- 11) Mempunyai sistem arsip penyimpanan informasi yang lengkap.

c) Kriteria-kriteria penggunaan waktu kerja yang efektif sebagai berikut:

- 1) Membiasakan diri dengan metode penggunaan waktu yang efektif.
- 2) Saat sedang dalam rapat, dapat mencoba membuat kesimpulan tentang: a) Masalah-masalah yang dibicarakan. b) Keputusan-keputusan yang dibicarakan. c) Tanggung jawab yang dilimpahkan. d) Yakin dalam membuat keputusan. e) Memaksimalkan waktu senggang dengan menyiapkan pekerjaan-pekerjaan yang belum selesai. f) Mengatur hal-hal yang hendak dikerjakan sebelumnya memulai suatu kunjungan atau perjalanan. Melibatkan pemimpin dalam kegiatan-kegiatan yang dijalankan. g) Menggunakan sumber yang tersedia untuk menjalankan pekerjaan. h) Mengkoordinir masa, sewaktu kegiatan dijalankan (Mohammad Su'ud, 2008).
- 3) Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau produk serta jasa baik untuk memenuhi kebutuhan diri sendiri maupun Masyarakat. Secara garis besar, penduduk suatu negara dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Penduduk tergolong tenaga kerja jika penduduk tersebut telah memasuki usia kerja. Batas usia kerja yang berlaku di Indonesia adalah berumur 15 tahun hingga 64 tahun. Oleh karenanya, setiap orang yang mampu bekerja bisa disebut sebagai tenaga kerja, (Sadono sakirno 2016).

Tenaga kerja merupakan penduduk dalam usia kerja yang siap melakukan pekerjaan, antara lain mereka yang sudah bekerja, mereka yang sedang mencari pekerjaan, mereka yang bersekolah dan mereka yang mengurus rumah tangga.

Tenaga kerja merupakan faktor penting dalam proses produksi karena manusia yang mampu menggerakkan faktor-faktor produksi yang lain untuk menghasilkan suatu barang (Melati Riza 2020). Tenaga kerja merupakan faktor yang sangat penting dalam proses produksi sebagai struktur dasar kegiatan ekonomi. Berbeda dengan faktor produksi pasif lainnya (modal, bahan baku, mesin, tanah), tenaga kerja berfungsi sebagai entitas ekonomi. Tenaga kerja yang kompeten secara aktif mampu mempengaruhi dan melakukan tindak manajemen terhadap faktor produksi lainnya yang terlibat dalam proses produksi (Sumarsono, 2003).

Menurut Rozalinda mengemukakan bahwa tenaga kerja adalah segala kegiatan manusia baik jasmani maupun rohani yang dicurahkan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa maupun faedah suatu barang. Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang diakui oleh setiap sistem ekonomi baik ekonomi Islam, kapitalis, dan sosialis. Dalam Pasal 2 ayat (2) UU No.13 Tahun 2013 menyatakan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang laki-laki atau wanita yang sedang dalam dan/ atau akan melakukan pekerjaan, baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas dapat dipahami bahwa tenaga kerja adalah individu yang sedang mencari atau sudah melakukan pekerjaan yang menghasilkan barang atau jasa yang sudah memenuhi persyaratan ataupun batasan usia yang telah ditetapkan oleh undang undang yang bertujuan untuk memperoleh hasil atau upah untuk kebutuhan hidup sehari-hari.

Tenaga kerja memiliki peran yang sangat dominan untuk melancarkan kegiatan usaha. Orang-orang dituntut mempunyai keahlian supaya dapat mengerjakan suatu kegiatan produksi dengan baik, apabila belum mempunyai suatu keahlian sebaiknya melakukan suatu pelatihan. Apabila tenaga kerja dididik dengan baik hingga menjadi tenaga kerja yang profesional yang memiliki keterampilan dan kemampuan dalam kegiatan produksi, maka hasil kerja yang dilakukan akan baik. Tenaga kerja yang sudah memiliki keterampilan maka tidak menutup kemungkinan tenaga kerja tersebut akan lebih produktif dan inovatif, Meningkatnya jumlah produksi akan mengakibatkan meningkatnya jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan. Jadi antara tenaga kerja dan juga pendapatan saling berkaitan satu sama lain.

Menurut (Mulyadi 2003), tenaga kerja dapat dibagi menjadi dua kegunaan yaitu untuk keperluan penganggaran dan perhitungan biaya tenaga kerja. (1) Tenaga kerja langsung adalah pekerja yang terlibat langsung dalam proses produksi dan biayanya terkait dengan biaya produksi dari produk yang dihasilkan; (2) Tenaga kerja tidak langsung ialah pekerja yang secara tidak langsung terlibat dalam proses produksi..

Berdasarkan Kualitasnya Tenaga kerja dikelompokkan menjadi tiga yaitu: (1). Tenaga Kerja Terdidik Tenaga kerja terdidik adalah tenaga kerja yang memperoleh pendidikan baik formal maupun non formal, seperti guru, dokter, pengacara, akuntan, psikologi, peneliti. (2). Tenaga Kerja Terlatih Tenaga kerja terlatih adalah tenaga kerja yang memperoleh keahlian berdasarkan latihan dan pengalaman. (3). Tenaga Kerja tidak Terdidik dan Terlatih Tenaga kerja tidak

terdidik dan terlatih adalah tenaga kerja yang mengandalkan kekuatan jasmani daripada rohani seperti tenaga kuli pikul, tukang sapu, pemulung, buruh tani.

4) 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 (Sri & Wibowo, 2013). Lama usaha merupakan waktu yang sudah dijalani pengusaha dalam menjalankan usahanya. Lama usaha menentukan pengalaman, semakin lama usaha maka semakin baik kualitas usaha tersebut. Indikator dari lama usaha adalah jangka waktu memulai usaha (Tahun). Indikator lama usaha yaitu jangka waktu seorang pedagang dalam memulai usahanya dalam satuan tahun, (*Nur Kurniasi* 2021).

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengalaman adalah sesuatu yang pernah dialami, dijalani, dirasai, ditanggung, dan sebagainya) bisa berupa peristiwa baik maupun yang buruk. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya, (*Ikomang*, n.d. 2016). Pengalaman kerja seseorang dapat diperoleh dari Lama waktu yang dihabiskan untuk membuka usaha yang ditekuninya. Semakin lama seseorang bekerja, semakin banyak pengalamannya dalam bidang yang mereka kerjakan. Namun, ada kemungkinan bahwa lama usaha yang dijalani untuk bekerja maka akan menambah kemampuan mereka dalam menghadapi persaingan bisnis. Waktu yang telah

dihabiskan seseorang untuk memulai sebuah usaha akan terbayarkan dengan pengalaman yang diperoleh dan kemampuan dalam menghadapi situasi pasang surut yang terjadi dalam usaha yang dijalankannya. Pengalaman ini akan meningkatkan kemampuan seseorang untuk berkembang usahanya lebih jauh. Dengan demikian, semakin besar peluang untuk mendapatkan penghasilan tambahan.

5) Tingkat Pendidikan

Pendidikan berasal dari bahasa yunani “paedagogie”, yang artinya bimbingan yang diberikan kepada anak. Dalam bahasa inggris, pendidikan diterjemahkan menjadi “education” yang artinya membawa keluar yang tersimpan dalam jiwa anak, untuk dituntun agar tumbuh dan berkembang. Pendidikan adalah suatu proses yang melibatkan transfer pengetahuan, keterampilan, dan kebiasaan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui pengajaran, pelatihan, dan penelitian (Agil rahmat 2024).

Menurut (Afrida BR 2003), pendidikan adalah suatu proses yang bertujuan untuk menambah ketrampilan, pengetahuan dan meningkatkan kemandirian maupun pembentukan kepribadian seorang.

Pada umumnya jenis dan tingkat pendidikan dianggap dapat mewakili kualitas tenaga kerja. Pendidikan adalah suatu proses yang bertujuan untuk menambah ketrampilan, pengetahuan dan meningkatkan kemandirian maupun pembentukan kepribadian seorang individu. Hal-hal yang melekat pada diri orang tersebut merupakan modal dasar yang dibutuhkan untuk melaksanakan pekerjaan. Semakin tinggi nilai aset semakin tinggi pula kemampuan mereka

untuk bekerja, produktifitas mereka ditunjang oleh pendidikan. Dengan demikian pendidikan dapat dipakai sebagai indikator mutu tenaga kerja.

Pendidikan, dalam konteksnya sebagai proses pembelajaran, bertujuan untuk membantu manusia agar dapat tumbuh dan berkembang secara normal sebagai individu yang berfungsi dalam masyarakat. Proses pendidikan umumnya melibatkan pemberian arahan, bimbingan, serta dukungan mendidik guna mengoptimalkan potensi yang dimilikinya agar dapat terus berkembang melalui pendidikan formal di sekolah maupun pendidikan non formal dan melalui pendidikan lanjutan untuk mencapai kemandirian serta mampu mengaktualisasikan diri dalam kehidupan sehari-hari sebagai individu yang berfungsi dalam masyarakat.

Jalur pendidikan di Indonesia menurut UU Nomor 20 Tahun 2003 tentang sistem Pendidikan Nasional terdiri: a) Pendidikan Formal, adalah jalur pendidikan yang terstruktur dan berjenjang yang terdiri atas pendidikan dasar, pendidikan menengah, dan pendidikan tinggi. b) Pendidikan non formal, adalah jalur pendidikan di luar pendidikan formal yang dapat dilaksanakan secara terstruktur dan berjenjang. c) Pendidikan informal, adalah jalur pendidikan keluarga dan lingkungan, (Rika 2008).

2.1.1.7 Usaha Mikro

Usaha Mikro merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Pemberdayaan Usaha Mikro sangat

penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional.

Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara usaha mikro serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya, (Wike Anggraini,, n.d.2019).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah usaha mandiri dan produktif yang dioperasikan oleh orang dan organisasi di semua sektor ekonomi. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor. 07 Tahun 2021 Bab 1 Pasal 1 tentang Usaha Mikro,

Pengertian Usaha Mikro kecil dan menengah di Indonesia. Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 Bab 1 Pasal 1 mendefinisikan:

1. Usaha mikro harus memenuhi persyaratan tertentu untuk diklasifikasikan. Persyaratan tersebut antara lain adalah perorangan, perusahaan produktif atau badan usaha menurut undang-undang.
2. Usaha Kecil merupakan sebuah ekonomi yang bersifat produktif dilaksanakan oleh perseorangan maupun badan yang tidak bagian dari perusahaan ataupun cabang usaha yang dikuasai, dilaksanakan dan terintegrasi baik langsung ataupun tidak langsung ke dalam usaha menengah atau besar dan memenuhi persyaratan UU untuk Usaha Kecil.
3. Usaha Menengah, atau perusahaan ekonomi menguntungkan yang berdiri sendiri dan dikelola sendiri, atau perusahaan yang tidak merupakan bagian

langsung atau tidak langsung dari anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dan memiliki kekayaan bersih atau pendapatan penjualan yang ditetapkan setiap tahun dalam undang-undang . Organisasi internal dapat sekedar mengembangkan ekonomi masyarakat atau padat karya yang diarahkan pada substitusi ekspor dan impor, (UMKM) diuntungkan karena mampu membuat pedoman guna menaikkan kewirausahaan. Fakta bahwa UMKM beroperasi di industri di mana menghasilkan uang secara langsung berarti mereka tidak merasa rentan dalam hal kredit. UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, Menengah juga dapat mengurangi distribusi serta beradaptasi kaitannya dengan kenaikan bisnis. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) lemah karena kurangnya kemampuan manajerial dan kewirausahaan dalam sumber daya manusianya, sehingga sulit untuk mempertahankan kelangsungan usaha. Selain itu, elemen pasar yang lemah, kurangnya keahlian dan teknologi produksi, infrastruktur dan fasilitas, serta kurangnya sumber pengetahuan, kekurangan yang kerap mempengaruhi UMKM, semuanya berkontribusi pada perlambatan pembangunan (*Jurnal Adinda, n.d.2022*).

Menurut (Tulus Tambunan, 2017) Peran Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dari perspektif dunia, diakui bahwa Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) punya suatu peran yang sangat vital didalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di Negara Sedang Berkembang (NSB) seperti indonesia, tetapi juga di Negara Maju (NM), Jepang, Amerika Serikat (AS) dan negara-negara dieropa. Di Indonesia sudah sering dinyatakan didalam banyak seminar dan loka karya, dan juga banyak dibahas diberbagai media masa bahwa

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia sangat penting terutama sebagai sumber pertumbuhan kesempatan kerja atau pendapatan fakta menunjukan kesempatan kerja yang bisa diserap oleh Usaha Besar (UB). Oleh karena itu itu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sangat diharapkan untuk bisa terus berperan secara optimal dalam upaya menanggulangi pengangguran yang jumlahnya cendrung meningkat terus setiap tahunya. Dengan banyak yang menyerap tenaga kerja, berarti Usaha Mikro Kecil Menengah juga punya peran strategis dalam upaya pemerintah selama ini memerangi kemiskinan didalam negeri. kelompok usaha tersebut sangat diharapkan sebagai motor utama penggerak pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Tidak dapat dipungkiri bahwa Usaha Kecil dan Menengah memegang peranan penting dalam memajukan perekonomian suatu negara. Demikian halnya dengan Indonesia, sejak diterpa badai krisis finansial pada tahun 1996 silam, masih banyak usaha kecil menengah yang hingga saat ini masih mampu bertahan meskipun mereka sempat goyang oleh dampak yang ditimbulkan, namun dengan semangat dan jiwa yang kuat maka mereka secara perlahan-lahan mampu bangkit dari keterpurukan dan bermanfaat bagi masyarakat maupun negara.

Peran UMKM bagi Perekonomian UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian dan pengentasan rakyat dari kemiskinan. Peran utama UMKM dalam perekonomian nasional adalah menciptakan lapangan kerja, menggerakkan roda perekonomian, meningkatkan pertumbuhan output dan menyediakan kebutuhan masyarakat. Tidak hanya itu, UMKM telah terbukti memberikan sumbangan yang signifikan terhadap perkembangan perekonomian suatu negara.

Fenomena ini tidak hanya terjadi pada negara berkembang saja, namun juga negara maju. Hal tersebut dapat dilihat berdasarkan kajian eksistensi dan peran UMKM di berbagai negara, seperti: Untuk Jerman misalnya, pada tahun 2005 terdapat 3,4 juta UMKM yang merupakan 90 persen dari kegiatan ekonomi Jerman dengan kontribusi 70 persen dari total angkatan kerja. Sedangkan di Jepang, 4,6 Juta UMKM dengan penyerapan tenaga kerja sebesar 75 persen dari total angkatan kerja dan menyumbangkan 60 persen GDP (*Trisnati Ari Fatimah* 2023).

Menurut (Tambunan, 2017), Tujuan Usaha Mikro Kecil Menengah adalah sebagai berikut: a) Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan. b) Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro Kecil Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri. c) Meningkatkan peran Usaha Mikro Kecil Menengah dalam pembangunan daerah penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi dan pengetasan rakyat kemiskinan.

Beberapa keunggulan UMKM terhadap usaha besar antara lain adalah sebagai berikut.

- a. Inovasi dalam teknologi yang telah dengan mudah terjadi dalam pengembangan produk.
- b. Hubungan kemanusiaan yang akrab di dalam perusahaan kecil.
- c. Kemampuan menciptakan kesempatan kerja cukup banyak atau penyerapannya terhadap tenaga kerja.

- d. *Fleksibelitas* dan kemampuan menyesuaikan diri terhadap kondisi pasar yang berubah dengan cepat dibanding dengan perusahaan besar yang pada umumnya birokrasi.
- e. Terdapatnya dinamisme manajerial dan peran kewirausahaan

Dalam Undang-Undang Republik Indonesia No. 07 Tahun 2021 tentang UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) Bab 1 Pasal 1 yang dimaksud dengan:

- 1. Usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif milik orang perorangan dan/usaha badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- 3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- 4. Usaha Besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari

usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik Negara atau Swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Dalam undang-undang ini, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) dalam Pasal 6 adalah kekayaan bersih atau nilai aset, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau pendapatan penjualan tahunan. anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

2.1.1.8 Kriteria UMKM

Menurut (Hartomo,n.d. 2022) kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 07 Tahun 2021 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:

Usaha mikro, yaitu usaha produktif milik`orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:

- 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Usaha kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi

bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:

- 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- 3) Usaha menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Tabel 2.1
Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah

No	Uraian	Aset	Omset Rupiah
1.	Usaha Mikro	MAX \leq 50.000.000,00	Max 300.000.00
2.	Usaha Kecil	\geq 50.000.000,00 - 500.000.000,00	>300 Jt - 2,5 M
3.	Usaha Menengah	\geq 500.000.000,00 - 10.000.000.000,00	>2,5 - 50 M

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik, selama ini juga menggunakan jumlah pekerja sebagai ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut BPS memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan /usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi tingginya Rp.600.000.000 atau asset (aktiva) setinggi-tingginya Rp.600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati. Contohnya Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa dan yang lainnya (Tulus Tambunan, 2012).

2.1.1.9 Klasifikasi Usaha Mikro Kecil Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam goncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang melibatkan banyak kelompok. Berikut ini adalah klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), (Rifa'i).

- 1) *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang labih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
- 2) *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- 3) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- 4) *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

2.1.1.10 Peranan Usaha Mikro Kecil Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang, tetapi juga di negara-negara maju. UMKM sangat penting dinegara maju, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak

tenaga kerja dibandingkan Usaha Besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar (Tulus Tambunan,2012). UMKM mampu menciptakan pasar pasar, mengembangkan perdagangan, mengelola sumber alam, mengurangi kemiskinan, membuka lapangan kerja, membangun masyarakat. Bahkan sektor UMKM telah menjadi tumpuan kehidupan sejak krisis ekonomi tahun 1997, (Defia Anggraeni 2020).

Ada tiga alasan utama suatu negara harus mendorong usaha kecil yang ada untuk terus berkembang. Pertama karena pada umumnya usaha kecil cenderung memiliki kinerja yang lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Kedua, seringkali mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Hal ini merupakan bagian dari dinamika usahanya yang terus menyesuaikan perkembangan zaman. Ketiga, usaha kecil ternyata memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas dibandingkan dengan perusahaan besar.

Usaha Mikro berperan penting untuk membangun perekonomian negara terkhususnya terhadap ekonomi masyarakat sekitar untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari terlebih masa yang akan mendatang, dalam hal ini peran usaha mikro sangat besar terhadap kegiatan ekonomi masyarakat.

Berikut adalah peran penting Usaha Mikro menurut Departemen Koperasi

- 1) Sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi
- 2) Penyedia lapangan pekerjaan terbesar

- 3) Pemain penting dalam pembangunan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat
- 4) Pencipta pasar baru dan sumber ekonomi, serta
- 5) Kontribusinya terhadap neraca pembayaran

2.1.1.11 Karakteristik Usaha Mikro Kecil Menengah

Di indonesia UMKM mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat serta sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti, perkembangan usaha harus di ikuti dengan penglolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengolah sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.(Trisniati Ari Fatimah 2023).

Menurut Pandji Anoraga dalam Trisniati (2023) diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha mikro kecil menengah memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Sistem pembukuan yang relatif administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di up to date sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya
- 2) Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- 3) Modal terbatas.

- 4) Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan-perusahaan masih sangat terbatas.
- 5) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- 6) Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diverifikasi pasar sangat terbatas.
- 7) Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menyiratkan adanya kelemahan kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.

2.1.1.12 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro Kecil

Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang, antara lain: (*Trisnati Ari Fatimah 2023*).

- 1) Penyediaan lapangan kerja peran industri dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.
- 2) Sumber wirausaha baru kerberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbutki dapat mendukung tumbuh berkembangnya wirausaha baru.

- 3) Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
- 4) Memanfaatkan dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri yang lainnya.
- 5) Memiliki potensi untuk berkembang, berbagai upaya pembinaan yang kelemahan, yang sering juga menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari usaha mikro terdiri dari 2 faktor:
 - a) Faktor internal, masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia, kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha industri kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran mampu dalam mengaksesnya. Khususnya dalam informasi pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja, kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk industri kecil.
 - b) Faktor eksternal, muncul dari pihak pengembang dan pembinaan UMKM, misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih. Berdasarkan penjabaran diatas, dapat diambil kesimpulan kekuatan dan kelemahan UMKM terjadi karena beberapa hal, dari tumpang tindih lembaga yang ada dan terlalu banyak syarat yang diberikan dalam hal pemberian modal membuat banyak pelaku UMKM yang belum berkembang.

2.1.1.13 Dampak Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Dampak secara umum adalah suatu pengaruh yang menimbulkan akibat yaitu positif negatif, (Febi Silviani 2021). Sehingga dapat disimpulkan bahwa dampak dalam konteks produksi UMKM ini merupakan suatu akibat yang muncul baik dalam bentuk positif maupun negatif yaitu:

1. Dari sudut ekonomi, keberhasilan industri akan menyebabkan perubahan dalam struktur perekonomian.
2. Dari sudut sosial, industri menghasilkan perubahan struktur sosial di mana sebagian besar masyarakat bergantung pada sektor industri.
3. Dari segi budaya, industri menghasilkan perubahan nilai dan pola hidup masyarakat. Dampak positif yang terjadi yaitu penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan, sedangkan dampak negatif yang muncul yaitu adanya perubahan pola hidup masyarakat dampak lingkungan.

2.2 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah suatu suatu model atau gambaran dalam penelitian berupa konsep yang di dalamnya menjelaskan tentang satu variabel dengan variabel lainnya. Dalam penelitian ini bertujuan untuk memperoleh gambaran tentang pengaruh modal kerja, jam kerja, tenaga kerja, lama usaha dan

tingkat pendidikan berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro yang berada di pantai batukaras.

2.2.1 Hubungan antara Modal dengan Pendapatan

Hubungan Modal Kerja Terhadap Pendapatan, Modal adalah barang yang dihasilkan oleh sistem ekonomi dan digunakan sebagai input untuk menghasilkan barang dan jasa yang akan datang. Dalam kehidupan pedagang, modal adalah hal penting yang harus ada saat berdagang. Terdapat dua kategori modal yaitu modal berwujud dan tidak berwujud. Dalam kehidupan seorang pedagang, modal berwujud berupa dalam bentuk barang dagangan. Sedangkan modal tidak berwujud berupa jasa. Menurut definisi ini, modal tidak hanya mencakup barang dan jasa namun modal membutuhkan sebuah konsep. Dengan modal pedagang dapat dengan mudah membuka usahanya dan memperoleh penghasilan. Dengan modal besar, pedagang bisa mampu meningkatkan pendapatan.

2.2.2 Hubungan antara Jam Kerja dengan Pendapatan

Hubungan Jam Kerja dengan Pendapatan, jam kerja merupakan durasi waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang diukur dari lamanya waktu dalam jam yang dilakukan oleh seseorang dalam melakukan pekerjaannya setiap hari. Jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan perekonomian. Semakin lama jam kerja, maka semakin banyak hasil yang diterima..

2.2.3 Hubungan antara Tenaga Kerja dengan Pendapatan

Tenaga kerja memiliki peran yang sangat penting untuk melancarkan kegiatan usaha. Orang-orang dituntut mempunyai keahlian supaya dapat mengerjakan suatu kegiatan produksi dengan baik. Tenaga kerja yang sudah

memiliki keterampilan maka memungkinkan tenaga kerja tersebut akan lebih produktif dan inovatif. Hal tersebut membuktikan bahwa tenaga kerja sangatlah berpengaruh terhadap produk yang akan menghasilkan pendapatan. Meningkatnya jumlah produksi akan mengakibatkan meningkatnya jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan. Jadi antara tenaga kerja dan juga pendapatan saling berkaitan satu sama lain.

2.2.4 Hubungan antara Lama Usaha dengan Pendapatan

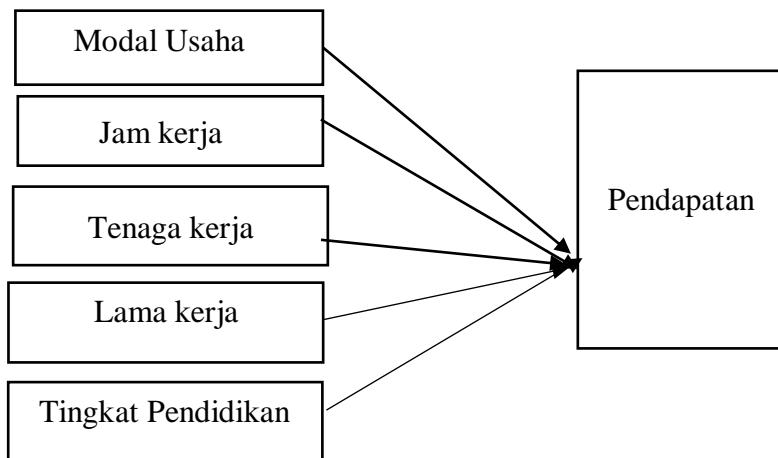
Hubungan lama usaha terhadap pendapatan, lama usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Keterampilan berdagang semakin bertambah maka semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil yang dijaring. Banyaknya pengalaman seseorang akan memperluas wawasannya, dengan demikian hal tersebut juga akan meningkatkan daya serap terhadap hal-hal yang baru. Lama usaha dengan sendirinya juga akan meningkatkan pengetahuan, kecerdasan dan keterampilan seseorang. Semakin lama dan semakin insentif lama usaha maka akan semakin besar peningkatan tersebut. Inilah yang memungkinkan orang menghasilkan barang dan jasa yang semakin lama semakin banyak, beragam dan bermutu selain itu dengan semakin lama pedagang menjalankan usahanya, maka semakin banyak pengalamannya.

2.2.5 Hubungan antara Tingkat Pendidikan dengan Pendapatan

Pendidikan formal maupun non formal yang ditempuh oleh seorang pelaku usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengetahuan, pengalaman,

wawasan, dan keterampilan yang dimiliki oleh seorang wirausaha dalam mengembangkan usahanya. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dimiliki, semakin banyak pula pengetahuan, pengalaman, wawasan, dan keterampilan yang dapat diperoleh.

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu, maka dapat dibuat sebuah kerangka berpikir seperti yang tersaji dalam gambar berikut ini:



Gambar 2.1
Kerangka Berpikir Penelitian

2.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang diajukan yang kebenarannya harus diuji secara empiris (Mukhsin Nyak Umar, 2020). Hipotesis yang dimaksud adalah dugaan yang mungkin benar atau salah. Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas maka dapat diuraikan hipotesis sebagai berikut: .

1. Diduga secara parsial modal kerja, jam kerja, tenaga kerja, lama usaha dan tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha mikro di pantai batukaras
2. Diduga terdapat elastisitas pendapatan akibat perubahan modal kerja,jam kerja, tenaga kerja, lama usaha dan tingkat pendidikan