

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Kerangka Teoritis**

##### **2.1.1 Teori Pendapatan**

Masalah pendapatan tidak hanya dilihat dari jumlahnya saja, tetapi juga bagaimana masyarakat umum mendistribusikan pendapatan yang di peroleh. Ada beberapa faktor yang berkontribusi terhadap distribusi pendapatan dan kekayaan di Indonesia: pertama, faktor produksi yang penting dalam situasi ini adalah tanah/modal. Kedua, perolehan pekerjaan bagi mereka yang tidak memiliki tanah yang cukup untuk melakukan penulisan kesempatan kerja. Ketiga, aspek terpenting dari proses produksi dalam situasi ini adalah produksi itu sendiri, dan harga yang diberikan kepada produk yang bersangkutan Abdul, (2019).

Pendapatan adalah kumpulan penilaian yang dilakukan oleh setiap anggota masyarakat terhadap apapun yang telah terjadi dalam jangka waktu tertentu, apakah itu sehari, seminggu, sebulan atau setahun penuh. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai jumlah uang yang dibelanjakan seseorang atau rumah tangga dalam kurun waktu tertentu. Dari kedua definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan seseorang merupakan ukuran yang akan diperhitungkan oleh masyarakat umum berdasarkan kinerjanya selama bekerja, baik dalam hal menerima uang atau tidak, atau dalam jangka waktu tertentu, seperti hari, minggu, bulan atau tahun Shabrina, (2022).

Pendapatan didefinisikan sebagai uang yang diterima dari seseorang atau bisnis dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, laba, tunjangan pengangguran, uang pensiun dan jumlah lain yang sesuai. Ketika melakukan analisis ekonomi mikro, penting untuk diingat bahwa bentuk spesifik dari pembayaran yang diberikan harus dianalisis dalam kaitannya dengan aliran penghasilan yang mendasari selama periode waktu tertentu dan bahwa aliran ini dihasilkan dari distribusi berbagai faktor yang berhubungan dengan produksi (sumber daya

alam, tenaga kerja, dan modal) dalam berbagai bentuk, seperti pekerjaan, upah dan bunga, serta laba secara obyektif Imam, (2019).

Menurut teori ekonomi, konsep keuntungan dari sudut pandang perusahaan atau entitas, seperti yang telah disebutkan sebelumnya, memiliki beberapa elemen yang agak berbeda. Dalam hal ini, selisih keuntungan adalah jumlah uang dari hasil negosiasi yang dibandingkan dengan semua biaya yang dibayarkan. Keuntungan menurut pandangan pembukuan, apabila dikurangi lebih lanjut oleh biaya tersembunyi, akan menghasilkan keuntungan ekonomi atau keuntungan murni (*Pure Profit*) Khoirudin dan Setiaji, (2019).

Menurut teori ekonomi, pendapatan adalah jumlah maksimum yang dapat dikosumsi seseorang dalam jangka waktu tertentu dengan tetap memastikan bahwa mereka akan mengalami kesulitan yang sama di akhir jangka waktu tersebut seperti yang mereka alami di awal. Menurut teori ekonomi, definisi keuntungan harus memperhitungkan kemungkinan perubahan yang lebih besar dari seluruh biaya melakukan bisnis untuk periode pertama dan jumlah statistik untuk periode kedua. Menurut pernyataan sebelumnya, jumlah kenaikan harga kekayaan disebabkan oleh perubahan penilaian yang tidak sesuai dengan perubahan model dan pembayaran Syikin dkk., (2020).

Berdasarkan definisi yang diberikan diatas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah total uang yang dapat ditawarkan oleh bisnis kepada pelanggan sebagai imbalan atas suatu layanan. Hal ini dapat mencakup menawarkan produk atau layanan kepada pelanggan dengan imbalan pembayaran, atau bisa juga menawarkan layanan kepada pelanggan dengan imbalan layanan Syikin dkk., (2020).

Pendapatan bersih merupakan pendapatan perusahaan yang telah dikurangi biaya operasional, bunga, harga penjualan, pajak penghasilan dan penyusunan.

Berikut beberapa jenis rumus pendapatan bersih:

Laba bersih = Total Pendapatan- Total Pengeluaran

Dari penjelasan di atas, teori pendapatan menurut para ahli dapat diketahui karakteristik yang membentuk pengertian pendapatan Lestari, (2021) sebagai berikut :

1. Aliran masuk atau kenaikan aset adalah jumlah total aset baru yang telah dilaporkan oleh konsumen, serta aliran dari barang konsumen, kenaikan laba ekonomi, dan laba penjualan aset.
2. Proyek operasional utama atau yang sedang berjalan adalah pendapatan dari proyek bisnis biasa, yang biasanya ditentukan oleh hasil penjualan produk atau hubungan dengan proyek lain.
3. Pelunasan, penurunan atau pengurangan liabilitas dimana entitas yang mengalami peningkatan aset lancar, dalam bentuk penerimaan uang muka dari pelanggan, penyerahan barang, atau pelaksanaan jasa, akan mengurangi liabilitas oleh karena itu, frasa “peningkatan aset pendapatan” dapat digunakan untuk menggambarkan liabilitas
4. Maksud entitas adalah bahwa pendapatan didefinisikan sebagai peningkatan aset dan bukan peningkatan ekuitas neto meskipun peningkatan aset tersebut pada akhirnya berdampak pada peningkatan ekuitas neto.
5. Produk perusahaan dimana pelanggan mengalirkan aset hanya berfungsi sebagai ukuran, bukan sebagai sumber pendapatan itu sendiri. Produk fisik yang dihasilkan sesuai dengan rencana bisnis adalah yang dibayar.
6. Spesifikasi produk harus dinyatakan dalam mata uang tertentu agar dapat dikenali oleh sistem pembayaran.

Di dalam Imam, (2019) tingkat pendapatan seseorang dapat dikategorikan dalam 4 golongan yaitu:

1. Pendapatan rata-rata untuk golongan berpenghasilan rendah adalah Rp. 150.000 per bulan.

2. Penghasilan rata-rata untuk golongan berpenghasilan sedang adalah antara Rp. 150.000 hingga Rp. 450.000 per bulan.
3. Golongan berpenghasilan menengah diwakili oleh kisaran rata-rata Rp.450.000 hingga Rp.900.000 per bulan.
4. Golongan berpenghasilan tinggi didefinisikan sebagai memiliki tingkat gaji lebih besar dari Rp.900.000 per bulan.

### **2.1.2 Teori Produksi**

Produksi adalah usaha untuk menciptakan, meningkatkan manfaat barang dengan mengkombinasikan faktor-faktor produksi untuk memenuhi kebutuhan. Produksi merupakan aktivitas ekonomi yang menyediakan barang/jasa sampai ke konsumen. Serta produksi merupakan proses perubahan input menjadi output.

Dalam teori ekonomi, setiap proses produksi mempunyai landasan teknis yang disebut fungsi produksi. Fungsi produksi adalah suatu fungsi atau persamaan yang menunjukkan hubungan fisik atau teknis antara jumlah faktor-faktor produksi yang dipergunakan dengan jumlah produk yang dihasilkan per satuan waktu, tanpa memperhatikan harga-harga, baik harga faktor-faktor produksi maupun harga produksi.

Teori produksi dibagi menjadi dua yaitu jangka pendek dan jangka panjang. Jangka pendek meliputi: (1) Hanya terdapat satu faktor produksi, (2) Analisis kurva TP,MP,AP dan (3) Hukum LDR (*The law of diminishing retruns*). Sedangkan jangka panjang meliputi: (1) Lebih dari satu faktor produksi yang berubah  $Q = f(L,K)$ , (2) Analisis *iscost* dan *Isoquant*, dan (3) Hukum MRTS (*Marginal rate technical substitution*) Anwar, (2021).

### **2.1.3 Teori Biaya**

Biaya produksi adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh pengusaha untuk dapat menghasilkan output. Produksi dapat dilaksanakan apabila tersedia faktor produksi. Faktor-faktor produksi Ansar, (2017) meliputi:

1. Sumber daya alam

2. Tenaga kerja
3. Modal
4. Faktor produksi kewirausahaan.

Kegiatan produksi dapat dilakukan oleh perusahaan setelah mengoordinasikan seluruh faktor produksi guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Untuk itu biaya produksi dapat digolongkan dalam rincian sebagai berikut:

- a) Biaya Tetap Total (*Total Fixed Cost/TFC*) dan biaya tetap rata-rata (*Average Fixed Cost/AFC*)

Biaya tetap total (*Total Fixed cost*) adalah biaya produksi yang tidak tergantung pada output atau jumlah barang yang di hasilkan (diproduksi). Jadi biaya tetap total atau *total fixed cost* (TFC) adalah jumlah biaya tetap yang dikeluarkan untuk seluruh produksi.

Jika pengeluaran biaya tetap untuk setiap unit atau satuan hasil produksi satu unit output disebut biaya tetap rata-rata atau *Average Fixed Cost* (AFC). AFC didapatkan dengan jalan membagi biaya tetap total (TFC) dengan total output (jumlah produksi)

$$AFC = \frac{TFC}{Q}$$

Keterangan:

TFC = Total biaya tetap

Q = Jumlah produksi (*total output*)

AFC = Biaya tetap rata-rata

- b) Biaya Variabel Total (*Variabel Cost/TVC*) dan Biaya Tetap Rata-rata (*Average Variabel Cost/AVC*)

Biaya variabel total (*Variabel Cost/TVC*) adalah biaya tidak tetap atau biaya berubah dan bisa juga disebut biaya langsung karena pengeluaran biaya

ini berkenaan langsung dengan kegiatan produksi. Biaya variabel total (TVC) mengalami perubahan bila terjadi perubahan output yang diproduksi.

Sementara itu biaya tidak tetap rata-rata adalah rasio dari pengeluaran biaya variabel total dengan jumlah produksi. Biaya tetap rata-rata (AVC) didapatkan dengan jalan membagi jumlah biaya tidak tetap dengan jumlah produksi sebagai berikut:

$$AVC = \frac{TVC}{Q}$$

Keterangan:

TVC = Total biaya tidak tetap atau biaya variabel

Q = Jumlah produksi (*total output*)

AVC = Biaya tidak tetap rata-rata

c) Total Biaya (*Total Cost/TC*) Total Biaya Rata-rata (*Average Total Cost/ATC*) dan Biaya Marginal (*Marginal Cost/MC*)

Dalam jangka pendek Biaya total (*Total Cost/TC*) adalah seluruh pembiayaan kegiatan produksi yang terdiri atas biaya tetap total (*Total Fixed Cost/TFC*) dan biaya total (*Total Variabel Cost/TVC*). Jadi biaya total adalah penjumlahan biaya tetap dan biaya variabel:

$$TC = FC + VC$$

Keterangan:

TC = Biaya total jangka pendek

FC = Biaya tetap jangka pendek

VC = Biaya variabel jangka pendek

Sedangkan biaya rata-rata (*average Cost/AC*) adalah rasio seluruh pengeluaran biaya terhadap jumlah produksi. Biaya rata-rata (AC) didapatkan dengan jalan membagi jumlah biaya dengan jumlah produksi sebagai berikut:

$$AC = TC/Q$$

$$\frac{TC}{Q} = \frac{FC}{Q} + \frac{VC}{Q}$$

$$AC = AFC + AVC$$

Keterangan:

TC = Total biaya

Q = Jumlah produksi (*total output*)

AC = Biaya rata-rata

#### **2.1.4 Usaha Mikro Kecil (UMK)**

Menurut Undang-undang No.20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, pengertian Usaha Mikro yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp.100 juta Indriyanti, (2013).

Adapun Ciri-ciri usaha mikro antara lain:

- a) Jenis barang/komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti
- b) Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat berpindah
- c) Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha
- d) Tingkat pendidikan rata-rata rendah
- e) Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legaliras lainnya, termasuk NPWP
- f) Umumnya belum akses kepada perbankan, tetapi sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan non bank.

Menurut (Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun, 2008) tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah, pengertian Usaha Kecil yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yaitu dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan juga cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung

maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar, yang memenuhi kriteria kekayaan bersih paling banyak Rp 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Atau memiliki hasil usaha paling banyak Rp. 1 milyar per tahun. Serta mempunyai tenaga kerja antara 5 sampai 19 orang.

Bisa dilihat Ciri-ciri Usaha Kecil antara lain:

- a) Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap,tapi gampang berubah
- b) Lokasi/tempat usaha umumnya sudah menetap,tidak berpindah-pindah
- c) Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan,walaupun masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga
- d) Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya, termasuk NPWP
- e) Pengusaha sudah memiliki pengalaman dalam berwirausaha
- f) Sebagian sudah akses ke Bank dalam hal keperluan modal
- g) Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik.

Sesuai dengan ketentuan Undang-undang Nomor 9 tahun 1995 dan surat edaran Bank Indonesia No.3/9/Bkr tahun 2001, yang dimaksud dengan Usaha Kecil adalah kegiatan usaha yang mempunyai kriteria di dalam Imam, (2019) sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha dengan kekayaan tertinggi Rp. 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan bersih tahunan terakhir senilai sekitar Rp.1.000.000.000
3. Merupakan warga Negara Indonesia
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau bawahannya, harus berafiliasi dengan perusahaan tersebut baik secara permanen maupun sementara dengan bisnis yang kecil atau lebih besar.



5. Praktik bisnis yang sesuai dengan hukum termasuk kerja sama; berbentuk usaha orang perorangan.

Menurut Pujiyanti, (2015) ada tiga kegiatan yang dapat dilakukan UMK untuk menghasilkan laba yang banyak Imam, (2019) yaitu:

1. Usaha manufaktur adalah proses mengubah input bahan mentah menjadi produk jadi yang dapat dijual ke konsumen. Contoh produk dari perusahaan manufaktur adalah kolongmerat yang memproduksi furniture, peralatan rumah tangga, pernak-pernik dan barang-banrang lainnya.
2. Usaha dagang adalah perusahaan yang menjual barang kepada konsumen. Salah satu contoh usaha yang menjual barang adalah toko tradisional yang menjual semua jenis barang tradisional atau restoran take-out yang menjual semua yang dibutuhkan pelanggan setiap hari.
3. Usaha Jasa adalah entitas yang mengamankan uang, bukan entitas yang mengamankan barang atau jasa untuk konsumen. Sebagai contoh: pertimbangkna sebuah toko yang menjual barang atau warnet yang menyediakan alat dan layanan kepada pelanggan sehingga mereka dapat menelusuri, mencari, menawarkan barang dan melakukan aktivitas lainnya.

Usaha Mikro Kecil (UMK) merupakan termasuk salah satu aspek terpenting dalam perekonomian suatu Negara atau wilayah termasuk Indonesia. Usaha Mikro Kecil (UMK) memiliki peran yang cukup penting dalam perkembangan perekonomian masyarakat. Usaha Mikro Kecil (UMK) ini juga membantu Negara atau pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru serta mendukung pendapatan rumah tangga. Selain itu, Usaha Mikro Kecil (UMK) juga memiliki fleksibilitas yang lebih besar dibandingkan dengan usaha usaha dengan kapasitas yang lebih besar. Usaha Mikro Kecil (UMK) juga sangat perlu mendapatkan perhatian dan iformasi yang akurat agar dapat sukses dalam satu koneksi bisnis tertentu yang berjalan parallel dengan pemilik usaha kecil dan menghubungkan mereka ke jaringan pasar. Pujiyanti, (2015) di dalam Indriyanti, (2013).

Menurut Sopiah, (2008) adapun keunggulan Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di dalam Imam, (2019) antara lain sebagai berikut:

- a) Usaha ini bertebaran di seluruh pelosok dengan berbagai ragam bidang usaha
- b) Usaha ini beroperasi dengan investasi modal untuk ativa tetap pada tingkat yang rendah
- c) Sebagian besar usaha ini bisa dikatakan padat karya, disebabkan karena penggunaan teknologi sederhana.

Menurut Sopiah, (2008) dalam Usaha Mikro dan Kecil juga memiliki kelemahan di dalam Imam, (2019) antara lain:

- a) Kemungkinan kerugian pada saat investasi awal, sangat besar
- b) Pendapatan yang tidak teratur
- c) Diperlukan adanya kerja keras dan waktu yang lama, sebelum usaha berkembang
- d) Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya sudah mantap.

#### **2.1.5 Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan usaha**

##### **A. Modal**

Pengertian modal usaha menurut KBBI “modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan untuk sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipengaruhi untuk menghasilkan sesuatu yang menambahkan kekayaan”. Modal dalam penjelasan di atas dapat diartikan sebagai jumlah uang yang digunakan untuk melaksanakan tugas-tugas yang berhubungan dengan bisnis. Ada banyak orang yang percaya bahwa tidak semua bisnis menggunakan uang modal. Namun, penting untuk dipahami bahwa uang sangat dibutuhkan untuk bisnis tertentu, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis dijalankan dapat berjalan lancar Indriyanti, (2013).

Modal adalah banyaknya dana yang akan dipergunakan untuk memperkirakan pengadaan aktiva dan koperasi di dalam perusahaan. Modal sendiri juga disebut sebagai modal yang dimiliki oleh mereka yang memiliki usaha tersebut. Modal sendiri dapat berupa uang, hibah, sumbangan dan lain-lain. Modal sendiri berasal dari pemilik usaha tersebut sehingga tidak ditauti oleh organisasi lain yang tidak mendukungnya Hasanah, (2011) di dalam Arumsari dan Ismunawan, (2022).

Modal yang disoroti dalam penelitian ini adalah mata uang yang digunakan untuk menjalankan bisnis tertentu. Demikian, meningkatkan jumlah modal yang digunakan maka juga akan meningkatkan pendapatan karena semakin tinggi modal yang digunakan maka akan menentukan pendapatan yang diperoleh sebab usaha yang akan dirintis akan luas dengan adanya modal yang besar Berlian, (2019).

Dalam bisnis, hubungan antara modal operasi dan keberhasilan penyelesaian tidak ada operasi lain yang dikembangkan sebelumnya sangat kuat. Modal dapat digunakan untuk menjadi:

1. Modal tetap

Modal tetap adalah modal yang memberikan bantuan dalam proses produksi dan tidak terpengaruh oleh sedikit atau banyaknya jumlah produksi.

2. Modal Lancar

Modal lancar adalah modal yang hanya menawarkan pembayaran satu kali dalam satu transaksi selama proses produksi, seperti dalam bentuk kain untuk pakaian dan kebutuhan lainnya sebagai inti dari bisnis yang bersangkutan.

Sumber-sumber modal menurut asalnya dapat diuraikan di dalam Kasmir, (2011) antara lain:

1. Modal sendiri

Modal sendiri adalah istilah untuk instrument keuangan yang dikeluarkan oleh pemilik bisnis melalui penjualan saham. Saham yang digalang oleh sebuah organisasi dapat dilakukan dengan cara yang professional dan beretika. Kekuarangan dari modal sendiri sebagai berikut:

- a. Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu tergantung dari pemilik dan jumlahnya relative terbatas.
- b. Mereka akan meningkatkan kinerja dan potensi usahanya, perolehan dari modal sendiri dalam jumlah yang sesuai dengan calon kerabat baru akan lebih sulit
- c. Kurang motivasi, karena menggunakan mata uang sendiri memiliki efek motivasi yang lebih mahal dari pada menggunakan mata uang lain.

Kelebihan menggunakan modal sendiri:

- a. Tidak ada biaya seperti bunga atau biaya pendaftaran sehingga pemilik usaha tidak menjadi beban bagi perusahaan
  - b. Tidak ada pembalasan terhadap pihak lain
  - c. Tanpa ada persyaratan yang panjang
  - d. Tidak ada persyaratan pembyaaran modal.
2. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing pinjaman dikeluarkan oleh otoritas internal perusahaan dan sering kali berasal dari pinjaman. Sumber dari dana modal asing dapat di dapat dari :

- a. Pinjaman dari industri perbankan, termasuk bank pemerintah, swasta dan bank internasional.
- b. Pinjaman dari pasar uang, termasuk perusahaan- perusahaan seperti leasing, modal ventura, dana pension dan lain-lain.
- c. Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Kekurangan dari modal pinjaman sebagai berikut:

- a. Berbagai biaya, termasuk biaya admistrasi dan bunga

- b. Persetujuan modal harus dilaksanakan dalam jangka waktu yang ditentukan
- c. Bersikaplah bermodal; bisnis yang mengalami masalah yang mencegah pembayaran kerugian akan mengalami masalah moral dengan faktor yang belum dibayar.

Kelebihan dari modal pinjaman sebagai berikut:

- a. Jumlahnya tidak berkurang, oleh karena itu pelaku usaha dapat mengirimkan pinjaman modal
  - b. Motivasi usaha tinggi, jika menggunakan modal pinjaman motivasi pemilik motivasi untuk mencapai usaha yang tinggi. Situasi ini disebabkan oleh keraguan usaha untuk meningkatkan pinjamannya.
3. Modal Patungan

Modal patungan merupakan modal yang didapat dengan cara membagi modal yang diperlukan kepada orang yang mau berkerjasama dengan cara mengabung modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang. Biasanya, perwakilan pemilik usaha kecil Buchari, (2008) di dalam Imam, (2019), antara lain:

- a. Uang tabungan sendiri
- b. Dari teman atau relasi
- c. Pinjaman barang dagangan
- d. Kredit Bank
- e. Laba yang diperoleh

#### ***B. Lama Usaha***

Teori tentang lama usaha yang di kemukakan oleh Moenir A.S, (2008) bahwa semakin lama seseorang dalam menekuni pekerjaannya. Maka ia semakin berpengalaman, matang dan mahir dalam pekerjaan yang dipertanggung jawabkan kepadanya. Lama usaha dalam bentuk teoritisnya mengidentifikasi keuntungan untuk meningkatkan produktivitas. Asumsi yang dibuat adalah bahwa karena bisnis seseorang telah beroperasi dalam jangka

waktu yang lama, maka produktivitas mereka di tempat kerja dan kemampuan mereka untuk menghasilkan barang yang konsisten juga akan meningkat. Dibandingkan dengan mereka yang kurang berpengalaman dalam bidang pekerjaannya, mereka yang memiliki karir yang lebih panjang dan tingkat pengetahuan yang lebih tinggi mungkin akan menjadi produktif Polandos dkk, (2019).

Menurut Marfuah dan Hartiyah, (2019) lama usaha adalah waktu yang diperlukan para pengusaha usaha untuk menjalani usaha yang ditekuninya. Lama usaha bisa disebut juga dengan lamanya seorang pedagang berkarya pada usaha dagang yang dijalannya. Pengalaman usaha akan bertambah seiring dengan lamanya suatu usaha dijalankan, tingkat pengamatan juga akan bertambah seiring dengan lama usaha tersebut berjalan Arumsari dan Ismunawan, (2022).

Lama usaha yang dimaksud dalam penelitian ini adalah lamanya suatu usaha dari sejak didirikannya. Lama usaha merupakan hal penting yang dapat mempengaruhi pendapatan, semakin lama suatu usaha berdiri maka akan memiliki strategi yang lebih matang dan tetap dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya, karena pengusaha atau pedagang tersebut memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam kondisi dan keadaan apapun serta memiliki relasi atau pelanggan yang lebih banyak Berlian, (2019).

### ***C. 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 seseorang pedagang dalam berdagang. Menurut kamus besar bahasa Indonesia, jam kerja adalah waktu yang dijalankan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja.

Menurut Nazir, (2010) jam kerja adalah jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang dalam suatu waktu yang menunjukkan persentase banyaknya jam kerja yang tersedia. Adapun menurut Priyandika, (2012) Jam kerja merupakan jumlah atau lamanya waktu yang digunakan oleh pedagang untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya. Dan menurut Manita, (2021) jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi makro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan seseorang untuk bekerja dengan harapan memperoleh pendapatan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan pendapatan yang seharusnya ia dapatkan.

Menurut Patty dan Rita, (2011) indikator jam kerja adalah:

- 1) Jam kerja perhari, Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup.
- 2) Pertambahan pendapatan cenderung untuk mengurangi jam kerja, dengan meningkatnya pendapatan maka penjual atau pedagang akan mengurangi jam kerja, seperti yang biasanya berdagang dari pagi sampai malam, maka dengan adanya peningkatan pendapatan, maka penjual akan mengurangi jam kerja menjadi dari pagi sampai sore saja.
- 3) Ekonomi keluarga menjadi alasan dalam penambahan jam kerja, ekonomi keluarga menjadi alasan utama dalam menambah jam kerja, guna untuk meningkatkan pendapatan dan dapat merubah taraf hidup menjadi lebih baik.
- 4) Jumlah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh. Jam kerja juga dapat berpengaruh terhadap pendapatan, dengan banyaknya jam kerja maka pendapatan akan meningkat, dan sebaliknya jika jumlah jam kerja sedikit maka pendapatan juga sedikit.

#### ***D. Keragaman Usaha***

Prawiro, (2022) menyatakan jenis usaha atau keragaman usaha dapat di bagi menjadi:

##### **1. Kuliner**

Usaha kuliner adalah suatu usaha yang bergerak dalam bidang makanan baik dalam hal pembuatan, penyajian hingga penjualan suatu produk tertentu kepada pelanggan. Contoh : Kue, keripik, gorengan, minuman kekinian dan warung makanan.

##### **2. Agrobisnis**

Usaha agrobisnis bergerak dibidang pertanian, terutama dalam hal penyediaan pangan. Contoh: ternak ayam petelur, Jual beras, Jual cabe dan toko tani.

##### **3. Otomotif**

Usaha otomotif adalah perancangan, pengembangan, produksi, pemasaran dan penjualan kendaraan bermotor. Contoh: Bengkel las, Bengkel motor dan lain-lain.

##### **4. Fashion**

Usaha fashion bisnis yang bergerak di dalam bidang busana, baik itu sesuatu yang dikenakan pada tubuh maupun yang memperindah penampilan tubuh. Contoh: Baju, asesoris dan lain-lain.

##### **5. Perdagangan**

Usaha perdagangan suatu kegiatan yang sifatnya melakukan transaksi jual-beli antara pedagang dengan pembeli. Contoh: warung sembako, warung sayur, fotocopy, studio dan lain-lain.

#### ***E. Lokasi Usaha***

Lokasi berfungsi sebagai tempat untuk berinteraksi dengan pelanggan, tetapi juga dapat digambarkan sebagai tempat dimana orang-orang yang tidak bertanggung jawab dapat menyalahgunakan barang-barang lokal. Konsumen dapat melihat barang yang dijual atau ditawarkan untuk dijual secara lengkap, terlepas dari spesifikasi jumlah atau harganya Sundari, (2017). Menurut



Meilisa Harnia, (2019) menyebutkan bahwa lokasi usaha adalah salah satu faktor yang mempunyai pengaruh terhadap pendapatan UMK. Dalam Saputra, (2020) menyatakan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah lokasi. Begitu pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Marfuah Hartiyah, (2019) menyatakan bahwa salah satu faktor yang berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha adalah lokasi usaha. Sedangkan penelitian Sandro, (2020) menjelaskan bahwa lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang, jadi lokasi yang ramai dan mudah di jangkau membuat semakin ramai pengunjung, hak ini tentu saja berpengaruh terhadap pendapatan usaha Harnia, (2021).

Lokasi usaha adalah setiap kegiatan mulai dari distribusi bahan baku hingga penjualan barang kekonsumen. Pendapat Pratiwi, (2019) lokasi usaha untuk menarik pelanggan agar mengunjungi lokasi tersebut karena lokasinya yang strategis, memiliki lahan parker yang luas, mudah di akses dan tidak jauh dari jalan raya Harnia, (2021).

## **2.2 Hubungan Antar Variabel**

### ***2.2.1 Hubungan Modal dengan Pendapatan***

Modal sangat mempunyai peran yang sangat penting dalam suatu usaha. Tanpa modal yang cukup maka akan mempengaruhi kelancaran suatu usaha dan akan berpengaruh pada pendapatan. Menurut Putu (2022), modal merupakan kebutuhan utama dalam kegiatan atau proses suatu usaha, karena untuk meningkatkan pendapatan dan mencapai keuntungan yang maksimal pada perusahaan. Sedangkan Hutahean, (2020) menyatkan pengaruh modal dan tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro. Sebaliknya Arumsari dan Ismunawan (2022), menyatakan bahwa modal dan kredit usaha tidak memiliki dampak yang signifikan terhadap pembayaran UMK. Pendidikan dan lama usaha berpengaruh terkait penerimaan. Selain dengan itu Utari dan Dewi (2014), menyatakan bahwa semakin besar modal awal maka semakin tinggi pendapatann yang diperoleh.

### ***2.2.2 Hubungan Lama Usaha dengan Pendapatan***

Semakin lama suatu usaha maka semakin bertambah pengetahuan akan bisnis, pelanggan semakin banyak karena pengalaman untuk mempelajari selera konsumen. menurut Polandos dkk, (2019), modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap hasil pendapatan pengusaha UMKM di Kecamatan Langowan Timur. Penelitian Haryani dan Cita, (2021), tentang lama usaha , jenis usaha dan lokasi tidak mempengaruhi pendapatan UMKM pada masa covid-19.

### ***2.2.3 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. Lama jam kerja dalam setiap minggu bagi setiap orang tidak sama, hal ini disebabkan karena beberapa hal seperti dikarenakan alasan ekonomi dan lain sebagainya. Semakin banyak jam kerja yang dikorbankan maka produktivitas akan semakin banyak, dan pendapatan yang didapat akan semakin meningkat pula.

Menurut Yuniarti, (2019) Menunjukkan jam kerja memiliki pengaruh terhadap pendapatan usaha. Jam kerja sangat berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang, karena semakin tinggi jam buka usaha yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima akan semakin tinggi. Jumlah jam kerja yang banyak akan meningkatkan nilai produktifitas pedagang, dengan kata lain semakin banyak kesempatan terbuka bagi para pembeli untuk membeli barang dagangannya, maka semakin banyak pembeli tentu akan meningkatkan pendapatan dan keuntungannya. Begitu pula jam buka pedagang dapat mempengaruhi jumlah tamu yang akan dilayani, sebab pembeli tidak dapat ditentukan jam kedatangannya.

#### **2.2.4 Hubungan Keragaman Barang dengan Pendapatan**

Keragaman barang adalah ketersediaan jenis produk yang ditawarkan untuk dimiliki, dipakai atau dikonsumsi oleh konsumen yang dihasilkan oleh suatu produsen. Keragaman barang mempengaruhi tingkat pendapatan.

#### **2.2.5 Hubungan Lokasi Usaha dengan Pendapatan**

Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang-barang dagangannya. Konsumen dapat melihat langsung barang yang diproduksi atau yang dijual baik jenis, jumlah maupun harganya. Penelitian Hasan, (2019) lokasi, harga produksi berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Pada penelitian Haryani dan Cita, (2021) Jenis usaha, lama usaha dan lokasi tidak mempengaruhi pendapatan UMKM pada masa covid-19.