

**ANALISIS PENGARUH MODAL, HARGA, *E-COMMERCE*,
DAN PENGELOLAAN KEUANGAN TERHADAP
PENINGKATAN PENDAPATAN UMKM *FASHION* DI
KABUPATEN BOYOLALI**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas-Tugas dan Syarat Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Akuntansi Program Studi S1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi
Surakarta

Oleh :

Nailul Istiana

19.21.0135

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2024

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Nailul Istiana
NIM : 19210135
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Analisis Pengaruh Modal, Harga, E-Commerce, dan
Pengelolaan Keuangan Terhadap Peningkatan Pendapatan
UMKM *Fashion* di Kabupaten Boyolali

Disetujui dan disahkan:

Hari : Kamis,

Tanggal : 21 Desember 2023

Pembimbing,



Eko Triyanto, S.E., M.M.
NIDN. 0217048601

Mengetahui,
Wakil Kepala Program Studi S1 Akuntansi



Aditya Liliyan, S.M.B., M.M
NIDN. 0606118902

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Nailul Istiana
NIM : 19210135
Jurusan : S1 Akuntansi
Judul : Analisis Pengaruh Modal, Harga, *E-Commerce*, dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM *Fashion* di Kabupaten Boyolali

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan dihadapan tim penguji Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta (STIE Surakarta) dan diterima untuk memenuhi persyaratan gelar Sarjana Ekonomi.

Pada Hari

Tanggal : 12 Januari 2024

Tim Penguji

Tanda tangan

Ketua : Eko Triyanto, S.E., M.M. (..........)

Anggota : Astuning Saharsini, S.E., M.Acc. (..........)

Mengetahui

Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta




Eko Triyanto, S.E., M.M., M.H

NIDN.0625127401

PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Nailul Istiana

NIM : 19210135

Program Studi : S1 Akuntansi

Judul : Analisis Pengaruh Modal, Harga, *E-Commerce*, dan
Pengelolaan Keuangan Terhadap Peningkatan Pendapatan
UMKM *Fashion* di Kabupaten Boyolali

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri. Apabila ternyata dikemudian hari ditemukan bahwa skripsi saya hasil plagiat dan hasil karya orang lain, maka saya bersedia membatalkan/meninggalkan kesarjanaan saya atau saya bersedia diberikan sanksi sesuai dengan perundangan yang berlaku.

Pembuat Pernyataan,



Nailul Istiana

MOTTO

“setiap orang memiliki takdir yang berbeda-beda, jadi janganlah engkau ber-iri hati ataupun berkecil hati terhadap takdir seseorang, yang belum tentu takdir tersebut baik untuk dirimu. Jadi percaya kepada Allah apapun yang dikehendaknya adalah yang terbaik untuk mu”

bvt

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.

Sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan.”

(Q.S Al-Insyirah, 94:5-6)

PERSEMBAHAN

Dengan rasa syukur dan bahagia, telah menyelesaikan skripsi ini penulis mempersembahkan untuk:

1. Kedua orang tua penulis tercinta Bapak Seman dan Ibu Sholikhah yang telah memberikan doa restu, semangat, perhatian, cinta dan kasih sayang, dukungan moral maupun material dan kesabarannya menunggu menyelesaikan skripsi ini.
2. Dosen Pembimbing penulis Bapak Eko Triyanto, S.E., M.M yang telah membantu membimbing dalam penulisan skripsi ini.
3. Sahabat-sahabat seperjuangan dan seluruh teman-teman S1 Akuntansi R1.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT, berkat limpahan rahmat, hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi dengan judul “Analisis Pengaruh Modal, Harga, *E-Commerce*, Pengelolaan Keuangan Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM *Fashion* di Kabupaten Boyolali”. Skripsi ini adalah salah satu dari beberapa persyaratan untuk menyelesaikan pendidikan dan memperoleh gelar sarjana pada program studi S1 Akuntansi di STIE Surakarta.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bimbingan, bantuan, arahan serta dukungan dari berbagai pihak terkait. Oleh karena itu, pada kesempatan kali ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Budi Istiyanto, S.E., M.M., M.H. Selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Ari Susanti, S.Pt., M.M. Selaku Ketua Prodi S1 Akuntansi.
3. Bapak Eko Triyanto, S.E., M.M selaku pembimbing skripsi penulis yang selalu memberikan saran serta masukan selama penulisan skripsi ini.
4. Bapak ibu dosen Pengajar Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat bagi penulis.
5. Para pemilik UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali yang telah bersedia menjadi responden dan mengisi kuesioner.
6. Keluarga tercinta, Bapak Seman dan Ibu Sholikah yang senantiasa memberikan doa serta dukungan.
7. Teman-teman seperjuangan S1 Akuntansi Angkatan 2019 khususnya (Wuri, Vio, Vero, Ninit, Arzi, Devi, Mirsanda) yang memberikan dukungan dan motivasi agar bisa lulus bersama-sama.
8. Untuk semua pihak yang telah memberikan dukungan kepada penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu satu.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan karena terbatasnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu penulis

mengharapkan saran dan kritik yang membangun dari berbagai pihak. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Boyolali, 20 Desember 2023

Nailul Istiana

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
<i>ABSTRACT</i>	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Manfaat Penelitian	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Teori Yang Relevan	8
B. Penelitian Terdahulu	19
C. Kerangka Pemikiran.....	24
D. Hipotesis	25

BAB III METODE PENELITIAN	33
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	33
B. Tempat dan Waktu	33
C. Sumber Data Penelitian.....	33
D. Populasi dan Sampel	33
E. Teknik Pengumpulan Data	36
F. Definisi Operasional Variabel	36
G. Teknik Analisis Data	38
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	43
A. Gambaran Objek Penelitian	43
B. Identitas Responden	43
C. Analisis Data	46
D. Pembahasan	56
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	59
A. Kesimpulan	59
B. Saran.....	60
DAFTAR PUSTAKA.....	61

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3.1. Populasi Responden	34
Tabel 3.2. Definisi Operasional	37
Tabel 4.1. Data Kuesioner Responden	43
Tabel 4.2. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	44
Tabel 4.3. Karakteristik Responden berdasarkan jenis kelamin	44
Tabel 4.4. Karakteristik responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan	45
Tabel 4.5. Karakteristik responden Berdasarkan Domisili	45
Tabel 4.6 Statistik Deskriptif	46
Tabel 4.7. Hasil Uji Validitas	48
Tabel 4.8. Hasil Uji Realibitas	49
Tabel 4.9. Hasil Uji Normalitas	50
Tabel 4.10. Hasil Uji Multikolinearitas.....	51
Tabel 4.11. Hasil Uji Heteroskedastisitas	52
Tabel 4.12. Hasil Analisis Regres Linier Berganda	53
Tabel 4.13. Hasil Uji T	54
Tabel 4.14. Hasil Uji F	56
Tabel 4.15. Hasil Koefisien Determinasi	57

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah UMKM <i>Fashion</i> di Kabupaten Boyolali	2
Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	29

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

Lampiran 2. Hasil Tabulasi Data

Lampiran 3. Hasil Olah Data

**Pengaruh Modal, Harga, *E-Commerce*, dan Pengelolaan
Keuangan Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM
Fashion di Kabupaten Boyolali**

**Nailul Istiana
NIM 19.21.0135**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, harga, *ecommerce*, dan pengelolaan keuangan terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali. Metode penelitian yang digunakan yaitu kuantitatif dengan alat bantuan SPSS 25. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner dengan populasi sebesar 337 UMKM. pengambilan sampel menggunakan rumus slovin yang berjumlah 78 responden. Metode analisis data menggunakan regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal, harga, *e-commerce* berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali sedangkan pengelolaan keuangan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.

**Kata Kunci: Modal, Harga, *E-Commerce*, Pengelolaan Keuangan,
Pendapatan UMKM *Fashion***

***The Influence of Capital, Prices, E-Commerce, and Financial
Management on Increasing the Income of Fashion MSMEs in
Boyolali Regency***

**Nailul Istiana
NIM 19.21.0135**

ABSTRAK

This research aims to determine the influence of capital, prices, e-commerce and financial management on increasing the income of fashion MSMEs in Boyolali Regency. The research method used is quantitative with the help of SPSS 25. The data collection method in this research uses a questionnaire with a population of 337 MSMEs. The sample was taken using the Slovin formula, totaling 78 respondents. The data analysis method uses multiple linear regression. The results of this research show that capital, prices, e-commerce have a significant effect on increasing the income of fashion MSMEs in Boyolali Regency, while financial management does not have a significant effect on increasing the income of fashion MSMEs in Boyolali Regency.

Keywords: Capital, Price, E-Commerce, Financial Management, MSME income

BAB I

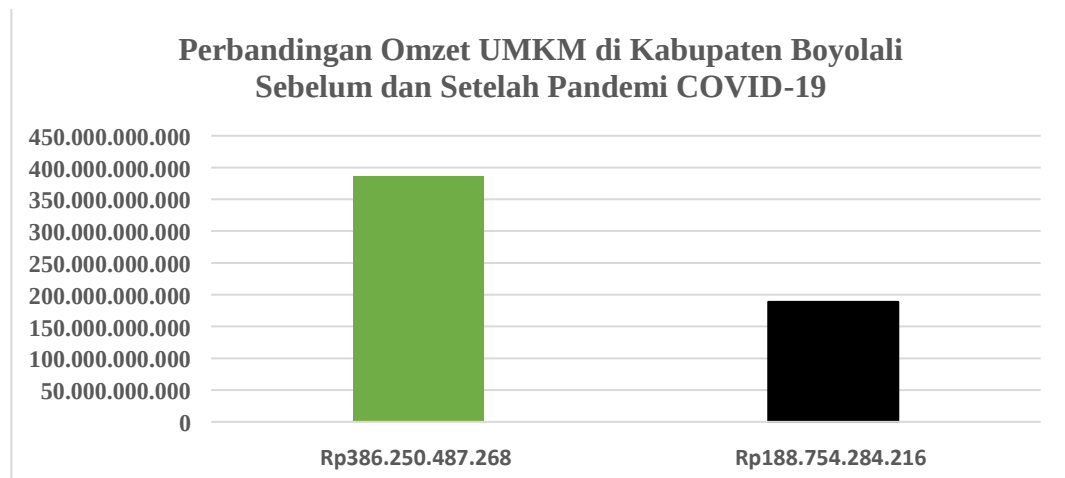
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah usaha ekonomi produktif yang dijalankan oleh badan usaha kecil dan individu. UMKM memainkan peran yang signifikan dalam perekonomian Indonesia karena mereka memberikan kontribusi terbesar terhadap PDB dan juga berkontribusi pada peningkatan pendapatan ekonomi daerah, termasuk dalam mensejahterakan masyarakat (Aji, 2021).

Pemerintah Indonesia harus mengambil kebijakan yang tepat untuk mencegah pandemi COVID-19. Salah satu kebijakan yang dibuat adalah Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Sebagai contoh, dilarang melakukan aktivitas ditempat umum, bergerombol dan sebagainya. Menurut Ahmad Buchori, Ketua Satgas Pengembangan Keuangan Syariah Otoritas Jasa Keuangan (OJK) dan Ekosistem UMKM, banyak pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan sebesar 84,20% selama pandemi COVID-19 (www.cncbindonesia.com).

Diantara UMKM yang terkena dampak pandemi COVID-19, salah satunya Kabupaten Boyolali yang memiliki 48.336 UMKM dengan 22 kecamatan. UMKM ini beroperasi dalam lima bidang yaitu agrobisnis, *fashion*, pendidikan, otomotif, dan kuliner. Pendapatan UMKM di Kabupaten Boyolali sebelum dan sesudah pandemi COVID-19 ditunjukkan pada grafik berikut.



Gambar 1.1 perbedaan pendapatan

Sumber: Dinas Koperasi dan Tenaga Kerja Boyolali

Grafik *omzet* UMKM diatas menunjukkan pendapatan yang diperoleh para pelaku usaha baik sebelum maupun setelah pandemi COVID-19. Pendapatan usaha sebelum pandemi ditunjukkan dengan warna hijau dan pendapatan usaha setelah pandemi ditunjukkan dengan warna hitam. Penurunan drastis dalam pendapatan UMKM hingga lebih dari separuh dari yang mereka peroleh sebelum pandemi.

Salah satu bidang UMKM di Kabupaten Boyolali adalah UMKM *fashion*. UMKM *fashion* di Boyolali ada beraneka macam jenisnya seperti konveksi, bisnis baju, bisnis celana, bisnis hijab, bisnis pakaian bayi, dan sebagainya. UMKM ini termasuk yang paling diminati oleh pemilik UMKM karena memiliki keuntungan pada segi ketahanan sehingga tidak perlu takut soal masa kadaluarsa, lebih mudah dalam hal pengiriman. Berdasarkan gambar 1.1 secara garis besar UMKM di Kabupaten Boyolali mengalami penurunan pendapatan akibat pandemi COVID-19 maka UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali juga turut terdampak dalam penurunan omzet tersebut.

Ekonomi Kabupaten Boyolali mulai pulih setelah pandemi COVID-19. Bupati Boyolali, M. Said Hidayat mengatakan bahwa pertumbuhan UMKM dapat membantu pemulihan perekonomian masyarakat. Untuk mencapai tujuan ini, dia merencanakan berbagai kegiatan untuk UMKM, seperti Boyolali Expo yang diikuti oleh UMKM yang ada di Kabupaten Boyolali yang diharapkan dapat meningkatkan pendapatan para pelaku UMKM (www.halosemarang.id).

Pendapatan dipengaruhi oleh sejumlah variabel yaitu modal. Keterbatasan modal memiliki pengaruh terhadap kemampuan UMKM untuk tetap bertahan dan menghasilkan pendapatan di masa sulit ini. Modal yang dimiliki terbatas, bisa menghambat UMKM untuk membeli bahan baku yang diperlukan saat produksi. Hal ini dapat mengakibatkan penurunan produksi yang nantinya berdampak pada pendapatan. Tanpa modal yang memadai, UMKM mungkin kesulitan dalam membayar sewa kios atau gerai, mengurangi jam kerja karyawan, dan sebagainya.

Harga adalah kendala yang sering muncul dalam peningkatan pendapatan UMKM. Harga menunjukkan berapa banyak tunai yang dibayar untuk suatu barang atau jasa atau berapa banyak nilai yang diperdagangkan oleh penjual untuk keuntungan dalam memiliki atau menggunakan barang atau jasa tersebut. Penetapan harga yang tidak tepat juga mempengaruhi volume penjualan yang berdampak pada pendapatan seperti harga yang mahal dapat mempengaruhi minat beli calon pembeli karena harga dapat menjadi pertimbangan konsumen, ketika mereka berpikir untuk membeli barang atau jasa tertentu sehingga konsumen harus mempertimbangkan harga dengan cermat (Aji, 2021).

Faktor yang lain yaitu *e-commerce*, *e-commerce* menjadi pilihan karena memiliki akses yang lebih luas untuk menjangkau calon pelanggan, selain itu bisa untuk mempromosikan produk dan membangun merek secara efektif. Tetapi, dari 49.024 UMKM di Boyolali, hanya 150 yang dapat beralih ke digital. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa sebagian besar pemilik usaha UMKM belum terbiasa dengan teknologi dan belum memiliki kemampuan untuk menggunakannya. Menurut Nunung Susilowati, Dinas Koperasi dan Tenaga Kerja (DISKOPNAKER) dan UMKM Boyolali, tujuan dari penyuluhan ini adalah untuk mendorong dan memfasilitasi para pemilikUMKM untuk mendapatkan kesempatan untuk mendapatkan pelatihan dan pendampingan (www.radarsolo.jawapos.com).

Tidak dapat mengelola bisnis UMKM dengan baik juga menyebabkan penurunan pendapatan. Dalam sebuah usaha, pengelolaan yang paling penting adalah pengelolaan dibidang keuangan. Ini sangat penting bagi UMKM karena dapat menjadi acuan dalam membuat keputusan strategis untuk mempertahankan dan meningkatkan usahanya (Sari & K, 2020). Namun, banyak pemilik UMKM *fashion* yang mengabaikan pentingnya pengelolaan keuangan bisnis mereka. Bagi mereka yang terpenting bisnis tetap berjalan jadi mereka tidak tahu apakah bisnis mereka menghasilkan peningkatan atau penurunan pendapatan karena beberapa pemilik UMKM tidak mengelola keuangan bisnis mereka dengan baik.

Penelitian terdahulu oleh Rai, (2019) yang meneliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan mengungkapkan bahwa modal berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Menurut Sidik, (2021) meneliti mengenai pengaruh modal, tingkat pendidikan

dan teknologi terhadap pendapatan UMKM menyatakan modal tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Menurut Teguh, (2022) yang meneliti tentang *e-commerce*, inovasi, harga dan pendapatan UMKM di masa pandemi COVID-19 mengungkapkan harga berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Menurut Rahmanda, (2020) meneliti tentang pengaruh modal pribadi, harga, dan sosial media terhadap pendapatan UMKM mengungkapkan bahwa harga tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Menurut Aprilyan & Nurabiah, (2022) yang meneliti tentang pengaruh *ecommerce* terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Lombok Barat mengungkapkan *e-commerce* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Menurut Ufti Nurul, (2022) meneliti tentang pengaruh *e-commerce* terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Masamba Kabupaten Luwu Utara yang menyatakan *e-commerce* tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Menurut Sari, (2020) yang meneliti tentang analisis modal kerja dan pengelolaan keuangan terhadap pendapatan UMKM (studi kasus UMKM Srikandi di Kota Samarinda) mengungkapkan bahwa pengelolaan keuangan berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Menurut Saputri, (2021) yang meneliti tentang analisis modal kerja & pengelolaan keuangan terhadap pendapatan UMKM (studi kasus UMKM Cahaya Nikmah di Kota Samarinda) menyatakan pengelolaan keuangan tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Berdasarkan fenomena diatas, dapat dilihat bahwa masih terdapat perbedaan dalam hasil penelitian terdahulu yang telah dilakukan, sehingga menarik dan memotivasi untuk dicermati lebih lanjut, maka peneliti akan melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul penelitian “ANALISIS PENGARUH

MODAL, HARGA, *E-COMMERCE* DAN PENGELOLAAN KEUANGAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN UMKM *FASHION* DI KABUPATEN BOYOLALI”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka terdapat beberapa rumusan masalah diantaranya:

1. Apakah modal berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali?
2. Apakah harga berpengaruh terhadap peningkatan peningkatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali?
3. Apakah *e-commerce* berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali?
4. Apakah pengelolaan keuangan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali?
5. Apakah modal, harga, *e-commerce* dan pengelolaan keuangan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal secara signifikan terhadap peningkatan peningkatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga secara signifikan terhadap peningkatan peningkatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.

3. Untuk mengetahui pengaruh *e-commerce* secara signifikan terhadap peningkatan peningkatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.
4. Untuk mengetahui pengaruh pengelolaan keuangan secara signifikan terhadap peningkatan peningkatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.
5. Untuk mengetahui pengaruh modal, harga, *e-commerce* dan pengelolaan keuangan secara signifikan terhadap peningkatan peningkatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu jal hal berikut:

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat membantu kepada UMKM bidang *fashion* untuk meningkatkan pendapatan yang signifikan.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Penulis

Sebagai cara untuk memperluas pengetahuan dan mengaitkan teori yang dipelajari selama perkuliahan.

b. Bagi Dinas Koperasi dan UMKM

Sebagai referensi bagi lembaga untuk meningkatkan pembinaan untuk mendorong pertumbuhan UMKM.

c. Bagi Akademis

Untuk tujuan penelitian lebih lanjut, khususnya terkait dengan masalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di bidang *fashion*.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Yang Relevan

1. Teori RBV (*Resource Based View*)

Wernerfelt (1984) pertama kali mengemukakan teori ini dalam karyanya “A Resource-based view of the firm” dimana dia menyatakan bahwa setiap perusahaan terdiri dari sekumpulan sumber daya yang berbeda. Barney (1991) menguraikan dalam “Firm Resource and Sustained Competitive Advantage” bahwa sebuah organisasi dapat memperoleh keunggulan bersaing dengan mengandalkan sumber daya sehingga mampu mengarahkan perusahaan untuk bertahan (Abdullah & Handayani, 2019)

Menurut teori RBV, perusahaan adalah kumpulan sumber daya dan kemampuan. Perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dengan mengelola sumber dayanya dengan cara yang sesuai dengan kemampuan mereka. Dengan demikian, asumsi teori ini adalah bagaimana perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain untuk mendapatkan keunggulan kompetitif, yang pada gilirannya dapat menciptakan nilai bagi perusahaan (Aisyah & Puspita, 2022).

Sumber daya utama pada teori RBV terdiri dari 3 sumber, yaitu:

- a. Aset berwujud (*tangible*) adalah aset fisik dan moneter yang memberikan nilai kepada pelanggan seperti modal, akses ke modal dan lokasi.
- b. Aset tak berwujud (*intangible*) adalah aset yang tidak bisa disentuh seperti pengetahuan, reputasi perusahaan, sumber teknologi, keterampilan karyawan dan kemampuan manajemen.
- c. Kapabilitas adalah kemampuan atau kapasitas serangkaian sumber daya untuk mengintegrasikan berbagai tugas dan aktivitas. Dalam teori RBV, kepemilikan sumber daya tak berwujud merupakan komponen penting dari keberhasilan bisnis dan sumber daya tak berwujud berkontribusi lebih banyak daripada aset berwujud. Sumber daya tak berwujud dapat mendukung intensitas kegiatan yang lebih besar seperti modal intelektual, yang memiliki kemampuan untuk menciptakan nilai bagi organisasi (Lestari, 2019).

Untuk memiliki keunggulan kompetitif, sumber daya RBV harus memiliki empat ciri menurut Barney (1991), yaitu:

- a. Bernilai (*valuable*) artinya sumber daya dapat mencegah ancaman dan memanfaatkan peluang dalam lingkup bisnis. pelanggan harus dapat merasakan nilai sumber daya ini secara langsung atau tidak langsung.
- b. Langka (*rare*) artinya memiliki potensi yang tidak dimiliki pesaing perusahaan. Sumber daya yang benar benar menyatu biasanya langka.

- c. Tidak dapat ditiru (*in-imitable*), artinya bentuk yang berbeda, memiliki ketergantungan jalur dan ketidakjelasan sebab akibat, membuat sulit bagi pesaing untuk meniru inovasi perusahaan.
- d. Tidak dapat disubstitusikan (*non-substitutable*), perusahaan dapat mempertahankan keunggulannya karena sumber daya dan kemampuan tidak sebanding.

Metode yang digunakan untuk menerapkan model pengembangan teori RBV pada UMKM menurut Miller, (2019) sebagai berikut:

- a. Mengenali sumber daya bisnis yang dapat meningkatkan produktivitas dan efisiensi untuk meningkatkan kinerjanya dibanding pesaing dan meningkatkan kepuasan pasar.
- b. Mengidentifikasi bagaimana sumber daya perusahaan didistribusikan. Jika sumber daya tersedia secara bebas untuk semua perusahaan, hal itu memungkinkan perusahaan untuk memiliki sumber daya yang sama dengan para pesaingnya. Namun, jika sumber daya tidak tersedia secara bebas maka sumber daya tersebut dapat memberikan keunggulan kompetitif.

2. UMKM

- a. Pengertian UMKM

Menurut penjelasan singkat dari Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), UMKM adalah jenis usaha yang memiliki kemampuan untuk meningkatkan lapangan

kerja dan memberikan pelayanan ekonomi kepada masyarakat secara keseluruhan. UMKM juga memiliki kemampuan untuk mendorong pertumbuhan ekonomi, meningkatkan pemerataan pendapatan dan memastikan stabilitas nasional.

b. Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Menurut pasal 6 Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008, kriteria yang ditetapkan untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik individu atau badan usaha perorangan dengan kekayaan bersih tidak lebih dari 50 juta rupiah (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan hasil penjualan tahunan tidak lebih dari 300 juta rupiah.
- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah yang kekayaan bersihnya 50 juta rupiah sampai 250 juta rupiah dan hasil penjualan tahunan lebih dari 300 juta rupiah sampai 2 milyar lima ratus juta rupiah.
- 3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh individu atau badan usaha secara mandiri. Usaha menengah tidak termasuk anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari perusahaan tersebut. Usaha dengan kekayaan bersih

lebih dari 500 juta rupiah sampai paling banyak 10 milyar rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan hasil penjualan tahunan lebih dari 2 milyar lima ratus juta rupiah sampai paling banyak 5 milyar rupiah.

3. pendapatan

a. Pengertian pendapatan

Menurut warpuah, (2022) mengatakan pendapatan adalah uang yang diterima karena melakukan bisnis atau pekerjaan. Menurut Sunaryo, (2023) pendapatan sangat berpengaruh pada suatu usaha, semakin banyak pendapatan yang diperoleh, semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai semua biaya dan kegiatan yang akan dilakukan. Pendapatan yang diperoleh melalui transaksi atau penjualan barang atau jasa dengan tujuan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. Berdasarkan pemahaman diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan juga dapat diartikan sebagai uang masuk yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa yang dilakukan oleh setiap jenis bisnis.

b. Jenis Jenis Pendapatan

Menurut Rosadi, (2019), jenis pendapatan adalah sebagai berikut:

- 1) Pendapatan operasional adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang dagangan dan jasa selama periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau tujuan utama suatu perusahaan. Pendapatan ini berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan.

- 2) Pendapatan *non* operasional adalah pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan bukan dari kegiatan operasional utamanya selama periode waktu tertentu.

b. Menurut Amaliyah, (2021), pendapatan dapat dibagi menjadi 2 yaitu:

- 1) Penjualan kotor adalah semua uang yang diterima dari penjualan barang atau jasa sebelum dikurangi dari berbagai potongan atau pengurangan yang diberikan kepada pembeli.
- 2) Penjualan bersih adalah semua uang yang diterima dari penjualan barang atau jasa setelah dikurangi dari berbagai potongan yang menjadi hak pihak pembeli.

c. Indikator Pendapatan

Menurut Rosadi, (2019) indikator pendapatan adalah sebagai berikut:

- 1) Perusahaan harus mendapatkan keuntungan yang cukup untuk memenuhi kewajibannya dan terus bekerja.
- 2) Pendapatan perusahaan harus memenuhi kebutuhan publik.
- 3) Pendapatan ini berasal dari operasi perusahaan.
- 4) Pendapatan tersebut harus digunakan untuk membayar jasa dan pekerjaan yang telah diberikan oleh perusahaan

4. Modal

a. Definisi Modal

Modal usaha adalah dana yang diperlukan untuk menjalankan bisnis dan digunakan setiap bulan untuk pengeluaran tetap dan tidak tetap (Habriyanto, 2021).

b. Faktor-faktor yang berpengaruh pada modal bisnis

Menurut Hampton dalam (Habriyanto, 2021), faktor faktor yang berpengaruh pada modal bisnis adalah

- 1) Jumlah penjualan.
- 2) Saat penjualan meningkat, perusahaan membutuhkan modal kerja.
- 3) Kebutuhan modal kerja akan dipengaruhi oleh perubahan penjualan musiman dan siklus.
- 4) Perubahan dalam teknologi
- 5) Kebutuhan modal juga dipengaruhi kebijakan perusahaan.

c. Sumber Modal

Menurut Saefullah, (2023) sumber modal sebagai berikut:

- 1) Modal sendiri adalah modal yang dikeluarkan oleh pemilik perusahaan melalui saham. Perusahaan dapat mengeluarkan saham tertutup atau terbuka.
 - a) keuntungan modal sendiri yaitu:
 - (1) Biaya bunga atau administrasi tidak ada.
 - (2) Tidak bergantung pada sumber eksternal.
 - (3) Tidak membutuhkan persyaratan yang kompleks.

b) Kekurangan modal sendiri adalah:

- (1) Perolehan limit
- (2) Perolehan relatif lebih sulit.
- (3) Motivasi usaha rendah.

2). Modal pinjaman adalah modal yang diberikan oleh pihak luar kepada perusahaan, menggunakan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan biaya bunga, administrasi, dan komisi yang relatif tinggi. Modal pinjaman mengharuskan anda membayar kembali pinjaman dalam jangka waktu tertentu (Saefullah, 2023).

b) Sumber dana dari modal pinjaman dapat diperoleh dari:

- (1) Pinjaman yang berasal dari industri perbankan.
- (2) Pinjaman yang berasal dari institusi keuangan
- (3) Pinjaman yang berasal dari perusahaan non finansial.

c) Keuntungan modal pinjaman

- (1) Perolehannya *unlimited*
- (2) Motivasi bisnis besar

d) Kekurangan modal pinjaman

- (1) Wajib dikembalikan
- (2) Beban psikologis

3). Modal Patungan ini terjadi dengan menggabungkan modal sendiri dengan modal teman (Saefullah, 2023).

5. Harga

a. Pengertian Harga

Menurut Kotler, (2013) harga adalah jumlah uang yang diberikan konsumen untuk membeli sesuatu dan mendapatkan manfaat dari tindakan tersebut. Satria, (2017) harga merupakan nilai yang harus ditukar dalam sebuah pembelian.

b. Tujuan Menetapkan Harga

- 1) Tujuan berfokus pada laba, bahwa setiap usaha akan memilih harga yang akan menghasilkan laba atau keuntungan yang besar.
- 2) Berfokus pada volume, semakin banyak pembeli maka akan meningkatkan penjualan yang berpengaruh terhadap keuntungan.
- 3) Berfokus pada citra, perusahaan yang mengedepankan kualitas biasanya memiliki harga yang tinggi sedangkan perusahaan yang dengan kualitas biasa akan mengedepankan harga termurah didaerah tersebut.
- 4) Menjaga ke stabilan harga, karena perbedaan harga yang mencolok bisa mempengaruhi minat beli konsumen

c. Indikator Harga

Menurut Rika, (2022) 4 ciri harga sebagai berikut:

- 1) harga produk kompetitor, Perusahaan yang menghasilkan barang atau jasa yang serupa atau mirip dengan barang yang kita tawarkan.
- 2) Diskon atau yang dikenal potongan harga, diberikan pada saat atau setelah transaksi dengan alasan seperti kualitas produk atau volume penjualan.

- 3) Berbagai macam pembayaran yang berbeda, seperti tunai dan non tunai.
- 4) Harga yang terjangkau, hal ini mempengaruhi minat beli konsumen untuk membeli barang atau jasa.

6. *E-commerce*

a. Pengertian *E-commerce*

Menurut Karmawan, (2010) dalam Mucharomma *et al.*, (2023) *Ecommerce* adalah jenis operasi bisnis elektronik yang berfokus pada transaksi bisnis individu yang memanfaatkan internet. Penggunaan internet sebagai media untuk pertukaran barang atau jasa antara bisnis dengan konsumen langsung yang melewati tantangan ruang dan waktu.

b. Karakteristik *E-Commerce*

Menurut Rerung, (2018) karakteristik e-commerce sebagai berikut:

- 1) Transaksi tanpa kenal waktu, misalnya teknologi memungkinkan konsumen untuk membeli produk dalam hitungan detik walaupun berada ditempat yang jauh.
- 2) Selama pembayaran telah diverifikasi, konsumen dan penjual tidak memerlukan komunikasi secara langsung.
- 3) Lebih banyak variasi model dapat ditawarkan.

c. Kelebihan *E-commerce*

Kelebihan e-commerce menurut rerung, (2018) sebagai berikut:

- 1) Lebih berpotensi meningkatkan pendapatan.
- 2) Akses pangsa pasar lebih mudah

3) Memperluas akses pasar

d. Kekurangan *E-Commerce*

Berikut merupakan kekurangan dari penjualan menggunakan sistem *ecommerce* menurut Rerung, (2018) yaitu :

- 1) Masalah jaringan.
- 2) Tidak ada interaksi secara lgsg antar penjual dan pembeli
- 3) Menimbulkan kekesalan jika produk tidak sesuai dengan aslinya.

7. Pengelolaan Keuangan

a. Pengertian Pengelolaan Keuangan

Pengelolaan keuangan menurut Falih, (2019) segala tindakan yang berkaitan dengan perolehan, pendanaan dan pengelolaan. Menurut Hartati, (2013) dalam Sunaryo, (2023) semua langkah ini dilakukan untuk mengurangi biaya dan memaksimalkan nilai perusahaan.

b. Fungsi Pengelolaan Keuangan

Menurut (Saefullah, 2023) fungsi-fungsi pengelolaan keuangan adalah :

- 1) Perencanaan keuangan adalah tentang bagaimana dana perusahaan digunakan untuk segala kegiatan dan kepentingan perusahaan, dengan perencanaan yang tepat perusahaan dapat mengurangi anggaran yang tidak berguna.
- 2) Pengendalian yaitu katrol yang mengacu pada semua pengawasan semua aktivitas manajemen keuangan.

- 3) Semua pemeriksaan internal yang berkaitan dengan manajemen keuangan telah dilakukan dengan benar dan sesuai dengan standar akuntansi.
- 4) Pelaporan keuangan setiap tahun yang bermanfaat untuk menilai rasio laporan laba dan rugi perusahaan.

c. Tujuan Pengelolaan Keuangan

Tujuan dilakukanya pengelolaan keuangan untuk mencapai efisiensi dan efektivitas keuangan. Dengan menerapkan semua program dengan tepat dan menggunakan uang yang tepat, perusahaan dapat mencapai pengelolaan keuangan yang efektif dan efisien.(Fawaid, 2023).

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan upaya dari peneliti untuk mencari perbandingan untuk menunjukkan perbedaan hasil dari variabel yang sama. Peneliti mencari penelitian terdahulu dengan variabel yang sama dan meringkas hasil dari penelitian yang sudah ada. Maka peneliti menuliskan rangkumannya sebagai berikut :

Berdasarkan penelitian dari Gonibala et al., (2019) yang berjudul “Pengaruh Modal Dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kota Kotamobagu” hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel (X1) Modal, (X2) Biaya Produksi berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian dari Teguh, (2022) yang berjudul “*E-commerce*, Inovasi, Harga dan Pendapatan UMKM Di Masa Pandemi Covid-19” hasil penelitian menunjukkan

bahwa variabel (X1): *E-commerce*, (X2) : Inovasi, (X3) : Harga berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian dari Gustina *et al.*, (2022) yang berjudul “Pengaruh *E-commerce* Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kota Padang” hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel (X1): *E-commerce* berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian dari Ridhiyawati *et al.*, (2022) yang berjudul “Pengaruh Modal Usaha dan *E-commerce* Terhadap Pendapatan UMKM Di Kota Bandung” hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel (X1) : Modal Usaha, (X2) : *E-commerce* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian dari Sari, (2020) yang berjudul “Analisis Modal Kerja dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus UMKM Srikandi Di Samarinda) hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel (X1): Modal Kerja, (X2): Pengelolaan Keuangan berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian dari Sidik, (2021) yang berjudul “Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Pajang Bantul” hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel (X1): Modal tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, sedangkan (X2): Tingkat pendidikan dan (X3): Teknologi berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian dari Rahmanda, (2020) yang berjudul “Pengaruh Modal Pribadi,

Harga dan Sosial Media Terhadap Pendapatan UMKM” hasil penelitian menunjukkan bahwa (X1): modal pribadi dan (X3): sosial media berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, sedangkan (X2): harga tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian oleh Datu, (2022) yang berjudul “Pengaruh Transaksi Online (*E-commerce*), Modal dan Lama Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM di Kota Palopo” hasil penelitian menunjukkan (X1): Transaksi Online (*Ecommerce*) tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, sedangkan (X2) : Modal dan Lama Usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis dan Tahun	Judul	Variabel Penelitian	Alat Analisis	Hasil
1.	Gonibala Nirfandi, Masinambow Vecky AJ, Mauna Th B Maramis Mauna Th B (2019)	Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kota Kotamobagu	X1: Modal X2:Biaya Produksi Y: Pendapatan UMKM	Regresi linier berganda	Modal dan biaya produksi berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.
2.	Erawati Teguh, Pramelia Noansa (2022)	<i>E-commerce</i> , Inovasi, Harga dan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid-19	X1: <i>E-Commerce</i> X2: Inovasi X3: Harga Y: Pendapatan UMKM	Regresi linier berganda	<i>E-Commerce</i> , inovasi dan harga berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

3.	Gustina Leni, Novita Welia, Triadi Yohan (2022)	Pengaruh <i>E-commerce</i> Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Di Kota Padang	X1: <i>E-Commerce</i> Y: Pendapatan UMKM	Regresi linier Sederhana	<i>E-Commerce</i> berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.
4.	Ridhiyawati Salma, Avia Ai Fitri Nur, Gunardi (2022)	Pengaruh Modal Usaha dan <i>E-commerce</i> Terhadap Pendapatan UMKM Di Kota Bandung	X1: Modal Usaha X2: <i>E-Commerce</i> Y: Pendapatan UMKM	Regresi linier berganda	Modal dan <i>e-commerce</i> berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.
5.	Sari Sumaliyana, K Rinda Sandayani (2020)	Analisis Modal Kerja dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus UMKM Srikandi Di Samarinda)	X1: Modal Kerja X2: Pengelolaan Keuangan Y: Pendapatan UMKM	Regresi linier berganda	Modal kerja dan pengelolaan keuangan berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.
6.	Sidik Siti Sarah, Ilmiah Duniyati (2021)	Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Pajang Bantul	X1: Modal X2: Tingkat Pendidikan X3: Teknologi Y: Pendapatan UMKM	Regresi linier berganda	1). Modal tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. 2). Tingkat pendidikan dan teknologi berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

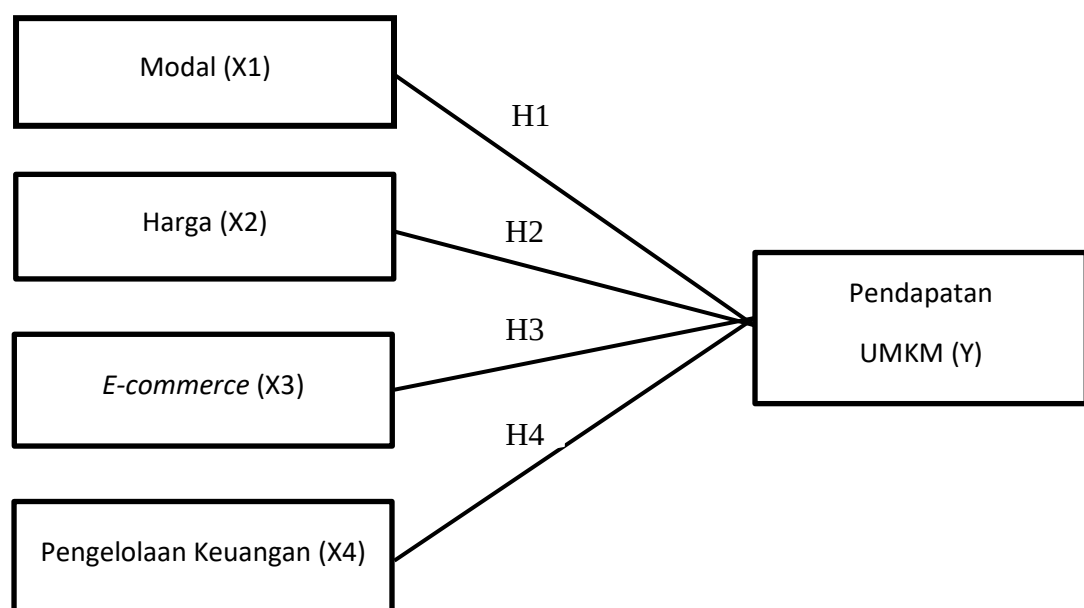
7.	Rahmanda Elvira, Lailatul Amanah (2021)	Pengaruh Modal Pribadi, Harga, dan Sosial Media Terhadap	X1: Modal Pribadi X2: Harga X3: Sosial Media	Regresi linier berganda	1). Modal pribadi dan sosial media berpengaruh terhadap
----	---	--	--	-------------------------	---

		Pendapatan UMKM	Y: Pendapatan UMKM		pendapatan UMKM. 2). Harga tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.
8.	Datu Amanda Salsadila (2022)	Pengaruh Transaksi Online (<i>E-commerce</i>), Modal dan Lama Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM di Kota Palopo	X1: Transaksi Online (<i>ecommerce</i>) X2: Modal X3: Lama Usaha Y: Pendapatan UMKM	Regresi linier berganda	1). Transaksi online (<i>ecommerce</i>) tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. 2). Modal dan lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.
9.	Artini Ni rai (2019)	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan	X1 : Modal, X2 : Tenaga Kerja Y: Pendapatan UMKM	Regresi linier berganda	Modal dan tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

10.	Teguh Santoso, Rinda Sandayani, Karhab (2021)	Analisis Modal Kerja dan Pengelolaan Keuangan terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus UMKM Bakso Pradah Samarinda)	X1: Modal Kerja X2: Pengelolaan Keuangan Y: Pendapatan UMKM	Regresi linier berganda	1).Modal kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. 2). Pengelolaan Keuangan tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.
-----	---	--	---	-------------------------	--

C. Kerangka Pemikiran

Sugiyono, (2017) Kerangka pikir merupakan sintesa tentang hubungan antar variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dideskripsikan. Berdasarkan teori teori yang telah dideskripsikan tersebut, selanjutnya dianalisis secara kritis dan sistematis sehingga menghasilkan sintesa tentang hubungan antar variabel yang diteliti.



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

Keterangan :

1. Variabel Independen (Bebas)

Variabel independen dalam penelitian ini terdiri dari Modal (X1), Harga (X2), *E-commerce* (X3), Pengelolaan Keuangan (X4).

2. Variabel Dependen (Terikat)

Variabel dependennya Pendapatan UMKM.

D. Hipotesis

Hipotesis menurut Sugiyono, (2017) merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data dan pengelolaan data. Berdasarkan kerangka pikir dan definisi hipotesis yang telah dijelaskan maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

1. Pengaruh Modal terhadap Pendapatan UMKM *fashion*

Pada teori RBV, modal termasuk sumber daya yang berharga jika modal yang dimiliki besar dan dimanfaatkan secara efektif dapat memiliki keunggulan yang kompetitif yang bisa menjadi pembeda dibandingkan dengan para pesaingnya dengan menambah peralatan dan bahan baku untuk meningkatkan kapasitas produk sehingga berpeluang untuk meningkatkan pendapatan UMKM. Pada penelitian yang dilakukan Gonibala *et al.*, (2019), yang memaparkan bahwa variabel modal berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, Hasil dari penelitian tersebut mengungkapkan bahwa apabila modal ditingkatkan maka akan terjadi

peningkatan dari segi pendapatan, akan tetapi jika modal mengalami penurunan maka akan menurunkan segi pendapatan.

H1: Modal berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM *fashion*

2. Pengaruh Harga terhadap Pendapatan UMKM *fashion*

Menurut teori RBV, harga dapat menciptakan keunggulan kompetitif, jika UMKM menawarkan produk dengan pemberian diskon dan harga yang menarik untuk menarik minat calon pelanggan dibandingkan dengan pesaing, hal ini dapat meningkatkan pendapatan yang diinginkan. Menurut Teguh, (2022) memaparkan variabel harga berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan bahwa harga yang tepat mempengaruhi psikologis konsumen dalam melakukan pembelian sehingga terjadi peningkatan penjualan dan pendapatan ikut meningkat. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian ini yaitu:

H2: Harga berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM *fashion*

3. Pengaruh *E-commerce* terhadap Pendapatan UMKM *fashion*

Menurut teori RBV *e-commerce* termasuk bagian dari sumber daya karena sistem teknologi yang digunakan dalam *e-commerce* seperti platform *e-commerce*, perangkat lunak dan infrastruktur jaringan. *E-Commerce* memungkinkan UMKM untuk mencapai akses pasar yang lebih luas, bahkan di luar wilayah geografisnya. Melalui *e-commerce*, pelaku

UMKM bisa memperluas lini produk dengan lebih mudah sehingga dapat meningkatkan pendapatan mereka.

Sedangkan penelitian dari Ridhiyawati *et al.*, (2022) menjelaskan bahwa variabel *e-commerce* berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM *fashion*. Hasil dari penelitian tersebut menjelaskan jika para pelaku usaha semakin melek terhadap teknologi terutama mengenai *e-commerce* maka pelaku usaha tersebut dapat menambah pendapatannya melalui *e-commerce*, karena dengan adanya *e-commerce* dapat mempermudah penyebaran produk atau dapat dikatakan pula bahwa segmentasi pasarnya semakin meluas. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian ini yaitu:

H3: *E-commerce* berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM *fashion*

4. Pengaruh Pengelolaan Keuangan terhadap Pendapatan UMKM *fashion*

Menurut teori RBV, pengelolaan keuangan yang baik dapat membantu pemilik UMKM melihat nominal laba atau rugi yang didapatkan sehingga bisa menjadi acuan dalam membuat keputusan yang strategis dari hasil pengelolaan keuangan tersebut untuk mengembangkan usahanya yang nantinya dapat meningkatkan pendapatan UMKM. Penelitian dari Sari, (2020) yang memaparkan bahwa variabel Pengelolaan keuangan berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Pengelolaan keuangan yang tepat dapat membuat bisnis lebih baik. Pengelolaan keuangan yang kurang baik akan menyebabkan kegagalan dalam usaha. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang dikembangkan dalam penelitian ini yaitu:

**H4: Pengelolaan keuangan berpengaruh terhadap Pendapatan
UMKM *fashion***

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan yang sudah dijelaskan pada bab sebelumnya mengenai Pengaruh Modal, Harga, *E-Commerce* dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM di Kabupaten Boyolali maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengujian yang dilakukan memberikan hasil modal memiliki pengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.
2. Pengujian yang dilakukan memberikan hasil harga memiliki pengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.
3. Pengujian yang dilakukan memberikan hasil *e-commerce* memiliki pengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.
4. Pengujian yang dilakukan memberikan hasil pengelolaan keuangan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.
5. Pengujian yang dilakukan memberikan hasil modal, harga, *e-commerce* dan pengelolaan Keuangan berpengaruh secara simultan terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.

B. Saran

1. Bagi pemerintah Kabupaten Boyolali alangkah baiknya memberikan kemudahan dalam persyaratan pengajuan modal pinjaman agar pemilik UMKM dapat semakin mengembangkan usahanya.
2. Dinas Koperasi dan Tenaga Kerja Boyolali hendaknya lebih memperhatikan pelaku UMKM terutama dengan pengadaan seminar atau pelatihan tentang *e-commerce* untuk meningkatkan pemahaman dan skill agar meningkatkan pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, F., & Handayani, K. (2019). *Keunggulan Bersaing Berkelanjutan UKM Ekonomi Kreatif*. (Cetakan Pertama). Uawis Inspirasi Indonesia.
- Aisyah, H., & Puspita, S. (2022). Resource-Based View: Strategi Umkm Di Sumatera Barat Untuk Mencapai Keunggulan Kompetitif. *JMD : Jurnal Riset Manajemen & Bisnis Dewantara*, 5(2), 109–120.
- Aji, A. W., & Listyaningrum, S. P. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kabupaten Bantul. *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 6(1), 87–102.
- Amaliyah, S., & Setiadi, D. (2021). Pengaruh Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Kotor Melalui Penjualan. *Jurnal Investasi*, 7(4), 33–49.
- Aprilyan, Y., & Nurabiah. (2022). Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Riset Mahasiswa Akuntansi*, 2(2), 292–306.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17, 99–120.
- Datu, A. S. (2022). Pengaruh Transaksi Online (E-Commerce), Modal dan Lama Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Di Kota Palopo. *Jurnal Pendidikan*.
- Falih, M. S. H. Al, & Rizqi, R. M. (2019). Pengelolaan Keuangan Dan Pengembangan Usaha Pada Usaha Mikro Kecil Menengah. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, Vol.2 No.(1), 2.
- Fawaid, A., & Elyas, H. (2023). Analisis Pengelolaan Keuangan Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Cassim Coffee Kabupaten Jember. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (JEBI)*, 3(2), 173–185.
- Fitriyana, M. (2022). Strategi Pengelolaan Keuangan UMKM Dalam Menghadapi Era Transisi Pandemi COVID 19. *Journal Competency of Business*, 6(01), 163–172.
- Fitroh, A. L. (2021). Pengaruh E-Commerce Dan Fintech Terhadap Pendapatan UMKM. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*.
- Gendalasari, G. G., & Riyadi, R. (2022). Manajemen Keuangan (Laporan Keuangan Sederhana UMKM). *Jurnal Pengabdian Mandiri*, 20(1), 105–123.
- Ghozali, I. (2013). *Aplikasi Abalisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21* (Vol.7). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23*.

Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Gonibala, N., Masinambow, V. . A. J., & Maramis, M. T. B. (2019). Analisis Pengaruh Modal Dan Biaya Produksi. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(01), 56–67.
- Gustina, L., Novita, W., & Triadi, Y. (2022). Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Ppendapatan. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 4(1), 152–161.
- Habriyanto, & Kurniawan. (2021). Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan UMKM Kerupuk Ikan SPN Kota Jambi. *Jurnal Ilmiah*, 21(2), 853–859.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Prinsip Prinsip Pemasaran* (Edisi 12). Erlangga.
- Lestari, E. R. (2019). *Manajemen Inovasi, Upaya Meraih Keunggulan Kompetitif*. UB Press.
- Miller, D. (2019). The Resource-Based View of the Firm. *Business and Management*.
- Mucharomma, L., Arifin, L. I., Ekananda, E. J., & Ardiansyah, T. Y. (2023). Pengenalan E-Commerce Terhadap Umkm Desa. *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat*.
- Nugroho, A. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Sikap Keuangan Terhadap Kinerja Manajemen Keuangan UMK(Studi Pelaku Usaha Mikro Bidang Kuliner di Kota Surabaya). *Jurnal Bisnis*, 02(02), 1–15.
- Rahmanda, E. (2020). Pengaruh Modal Pribadi, Harga Dan Sosial Media Terhadap Pendapatan UMKM. *Jurnal Ilmu Dan Riset Akuntansi*.
- Rai, A. N. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM. *Jurnal Unmas Mataram*, 71–77.
- Rerung, R. R. (2018). *E-Commerce, Menciptakan Daya Saing Melalui Teknologi Informasi*. Deepublish.
- Ridhiyawati, S., Avia, A. F. N., & Gunardi. (2022). Pengaruh Modal Usaha Dan ECommerce (Borongdong . Id) Terhadap Pendapatan UMKM Di Kota Bandung. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, 3(2), 538–547.
- Rika, R. (2022). *Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Kerupuk Udang Pada Umkm “Lin Mandiri” Di Kecamatan Nipah*.
- Rosadi, E. (2019). *Pengaruh Modal Dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Bersih Perusahaan Dalam Perspektif Ekonomi Islam*.

- Saefullah, R., Chaedar & Taruh, V. (2023). Pengaruh Modal Sendiri Dan Modal Pinjaman Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Dungingi Kota Gorontalo. *Jurnal Mirai Management*, 8(1), 345– 355.
- Saputri, W. A., & K, R. S. (2021). Analisis Modal Kerja & Pengelolaan Keuangan Terhadap Pendapatan Umkm (Studi Kasus Umkm Srikandi Di Samarinda). *Borneo Student Research (BSR)*, 2(1), 1340–1346.
- Sari, S., & K, R. S. (2020). Analisis Modal Kerja dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus UMKM Bengkel Araya Motor Di Samarinda). *Borneo Student Research (BSR)*, 2(1), 561.
- Satria, A. A. (2017). Pengaruh Harga, Promosi, Dan Kualitas Produk Terhadap Minat Beli Konsumen Pada Perusahaan. *Jurnal Performa : Jurnal Manajemen Dan Start-up Bisnis*, 2(April), 45–53.
- Sidik, S. S., & Ilmiah, D. (2021). Pengaruh Modal , Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). *Jurnal Ekonomi Dan Perkembangan Bisnis*, 5(2), 34–49.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D* (edisi ke-3). Alfabeta.
- Sunaryo, D., & Sucipto, A. (2023). Analisis Modal Kerja Dan Pengelolaan Keuangan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Bakso “ Yanto KPN ” Di Kota Serang. *Journal of Business Finance and Economic (JBFE)*, 4.
- Teguh, E., & Noansa, P. (2022). E-commerce, Inovasi, Harga dan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid-19. *RESLAJ: Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 4, 1429–1444.
- Tirtana, A., Zulkarnain, A., & Kristanto, B. K. (2020). Rancang Bangun Aplikasi E-Commerce Guna Meningkatkan Pendapatan UMKM. *Jurnal Ilmiah Teknologi Informasi Asia*, 14(2).
- Utfi Nurul, Hapid, A. D. (2022). Pengaruh e-commerce terhadap pendapatan umkm kecamatan masamba kabupaten luwu utara. *jurnal Ilmiah*.
- Warpuah, Harini, D., & Riono, S. B. (2022). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Pada Masa Pandemi COVID-19 (Studi Kasus Pada UMKM Kluban Di Banjaratma). *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 2(1), 41–48.
- <https://www.cnbcindonesia.com/market/20220204163937-17-312982/duh-84-umkm-ri-alami-penurunan-pendapatan> (diakses 11 agustus 2023)
- <https://radarsolo.jawapos.com/boyolali/841692644/baru-150-umkm-di-boyolali-yang-go-digital> (diakses 15 agustus 2023)
- <https://halosemarang.id/bangkit-dari-pandemi-covid-19-forum-brand-lokalboyolali-gelar-expo-umkm> (diakses 15 januari 2024)

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

Hal : Permohonan Pengisian Kuesioner Penelitian

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr

ditempat

Dengan Hormat,

Assalamualaikum wr. wb.

Perkenalkan Saya Nailul Istiana mahasiswa semester 9 Prodi Akuntansi STIE Surakarta. Sebagai persyaratan tugas akhir mahasiswa Program Studi Akuntansi (S1) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta (STIE Surakarta), penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, harga, e-commerce, dan pengelolaan keuangan terhadap peningkatan pendapatan UMKM *fashion* di Kabupaten Boyolali.

Untuk keperluan tersebut saya mohon ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara(i) untuk menjadi responden dalam penelitian ini dan menjawab seluruh pernyataan yang telah disediakan (angket terlampir). Data yang diperoleh hanya akan digunakan untuk kepentingan penelitian, tidak digunakan sebagai pendataan ditempat Bapak/Ibu/Saudara(i) tinggal, sehingga kerahasiaannya akan saya jaga.

Demikian pengantar ini saya buat, atas perhatian serta partisipasinya saya ucapkan terimakasih.

Penulis

Nailul istiana

KUISSIONER ANALISIS PENGARUH MODAL, HARGA, *E-COMMERCE*, DAN
PENGELOLAAN KEUANGAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN
UMKM *FASHION* DI KABUPATEN BOYOLALI

Data Responden:

Nama :

Umur :

Jenis Kelamin: ☐ L ☐ P

Pendidikan : ☐ SD ☐ Diploma

☐ SMP ☐ S1

☐ SMA ☐ S2

Alamat :

Petunjuk Pengisian Kuesioner:

1. Sebelum menjawab setiap pertanyaan mohon dibaca terlebih dahulu dengan baik dan benar.
2. Dimohon untuk memilih salah satu jawaban atau pendapat yang menurut Bapak/Ibu paling sesuai dengan memberi tanda *check list* (v) pada pilihan yang telah disediakan.
3. Dalam mengisi kuesioner mohon diisi semuanya karena sangat dibutuhkan untuk kepentingan penelitian.
4. Keterangan:
1 = Sangat Tidak Setuju (STS)
2 = Tidak Setuju (TS)
3 = Netral (N)
4 = Setuju (S)
5 = Sangat Setuju (SS)

KUISIONER VARIABEL PENELITIAN

1. Modal Usaha (X1)

No	Pertanyaan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
1	Modal usaha saya bersumber dari modal pribadi					
2	Saya sering mendapati tawaran dari pihak pembiayaan sebagai modal tambahan dari lembaga keuangan seperti koperasi, bank dll					
3	Dengan adanya pinjaman kredit modal usaha membantu Bapak/Ibu dalam mengembangkan usaha dan mampu meningkatkan pendapatan					
4	Sistem pembiayaan kredit yang ada lebih mudah didapatkan.					
5	Modal pinjaman usaha, saya gunakan untuk membeli peralatan yang lebih lengkap					
6	Modal pinjaman membuat produksi saya lebih meningkat					
7	Modal yang saya gunakan sudah cukup					
8	Besar kecilnya modal yang dimiliki sangat berpengaruh terhadap produksi dan pendapatan yang akan diterima					

Sumber: Rosadi, (2019)

2. Harga (X2)

No	Pertanyaan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
1	Harga yang ditawarkan lebih murah dibandingkan dengan toko lain.					
2	Harga yang ditawarkan tidak lebih mahal dibandingkan dengan toko lain.					
3	Ada potongan harga jika membeli produk dengan jumlah banyak					
4	Saya setuju bisa melakukan pembayaran dengan cash					
5	Saya setuju bisa melakukan pembayaran dengan kartu debit / <i>E-wallet</i>					
6	Harga terjangkau oleh masyarakat umum					
7	Konsumen setuju dengan harga produk yang ditawarkan					
8	Harga produk bervariasi sesuai dengan model produk.					

Sumber: Rika, (2022)

3. E-Commerce (X3)

No	Pertanyaan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
1	Saya memanfaatkan aplikasi <i>ecommerce</i> untuk melakukan transaksi penjualan					
2	Saya memanfaatkan aplikasi <i>ecommerce</i> untuk memasarkan produk saya					
3	Saya memanfaatkan aplikasi <i>ecommerce</i> untuk meningkatkan pelayanan usaha saya					

4	Penggunaan aplikasi <i>ecommerce</i> memudahkan saya untuk bertransaksi					
5	Saya rasa penggunaan e-commerce dapat memudahkan saya dalam mencari pelanggan baru					
6	Sebagai media transaksi, saya yakin e-commerce mampu membantu proses penjualan dan pemasaran produk saya					
7	Penjualan diaplikasi e-commerce meningkatkan pendapatan					

Sumber : Fitroh, (2021)

4. Pengelolaan Keuangan (X4)

No	Pertanyaan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
1	Mencatat seluruh pemasukan harian					
2	Mencatat seluruh pengeluaran harian					
3	Saya membuat catatan laporan keuangan sederhana					
4	Saya membuat perencanaan keuangan sederhana					
5	Saya melakukan evaluasi pengeluaran dengan pencatatan keuangan yang telah disusun					
6	Saya mengetahui manfaat dan cara melakukan pengelolaan keuangan yang baik dan bijak					

Sumber : Nugroho, (2022)

5. Pendapatan UMKM (Y)

No	Pertanyaan	Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
1	Keuntungan yang saya dapat sesuai dengan modal yang saya keluarkan					
2	Keuntungan yang saya dapat dipengaruhi oleh modal, harga, dan e-commerce yang saya miliki					
3	Saya melengkapi peralatan produksi dengan keuntungan yang ada					
4	Biaya membeli bahan baku tidak menghabiskan pendapatan yang saya dapatkan dari hasil produksi					
5	Pendapatan yang saya terima bersumber dari usaha yang saya miliki, tidak ada alternatif penghasilan tambahan di luar produksi					
6	Pendapatan yang diterima, dipergunakan untuk memberi upah karyawan, membeli bahan baku untuk produksi selanjutnya dan untuk mengembangkan UMKM					

Sumber : (Rosadi, 2019)