

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, MODAL USAHA,
LAMA USAHA DAN LOKASI USAHA TERHADAP
PENDAPATAN UMKM
(Studi Kasus Usaha Mikro Kecil Menengah Bidang Perlengkapan
Sekolah Di Kecamatan Juwiring)**



Oleh:
Nadhia Utami
19.21.0109

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, MODAL USAHA,
LAMA USAHA DAN LOKASI USAHA TERHADAP
PENDAPATAN UMKM
(Studi Kasus Usaha Mikro Kecil Menengah bidang perlengkapan
sekolah di Kecamatan Juwiring)**



Oleh:
Nadhia Utami
19.21.0109

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Nadhia Utami
NIM : 19.21.0109
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Pengaruh Kualitas Produk, Modal Usaha, Lama Usaha
dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan UMKM
(Studi Kasus Usaha Mikro Kecil dan Menengah Bidang
Perlengkapan Sekolah di Kecamatan Juwiring)

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

Pada Hari : Jum'at
Tanggal : 14 April 2023

Tim Penguji

Tanda Tangan

Ketua : Arif Nugroho Rachman, S.E., M.M

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

Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta



Dr. Budi Istiyanto S.E., M.M., M.H

NIDN. 0625127401

HALAMAN PENGESAHANSKRIPSI

Nama : Nadhia Utami

NIM : 19210127

Program Studi : S1 Akuntansi

**Judul : PENGARUH KUALITAS PRODUK, MODAL USAHA,
LAMA USAHA DAN LOKASI USAHA TERHADAP PENDAPATAN
UMKM (Studi kasus Usaha Mikro Kecil Menengah bidang perlengkapan
sekolah di Kecamatan Juwiring)**

Disetujui dan disahkan:

Hari : Selasa

Tanggal : 7 Maret 2023

Pembimbing,



Arif Nugroho Rachman, S.E.,M.M.

NIDN. 0607098403

Mengetahui,

Kepala Program Studi S1 Akuntansi



Astuning Saharsini S.E.,M.Acc

NIDN. 0606129102

Pernyataan Keaslian Skripsi

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul :

**PENGARUH KUALITAS PRODUK, MODAL USAHA, LAMA USAHA
DAN LOKASI USAHA TERHADAP PENDAPATAN UMKM (Studi kasus
Usaha Mikro Kecil Menengah bidang perlengkapan sekolah di Kecamatan
Juwiring)**

Tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi lain dan tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya. Apabila di kemudian hari saya terbukti melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, gelar dan ijazah yang telah diberikan oleh perguruan tinggi batal saya terima.

Klaten, 23 Februari 2023
Yang memberi pernyataan



Nadhia Utami

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto :

“ Hiduplah seolah-olah Anda akan mati besok. Belajarlah seolah-olah Anda hidup selamanya.”

(Mahatma Gandhi)

“ Anda tidak mengerti apa-apa sampai Anda mempelajarinya lebih dari satu cara.”

(Robert A. Heinlein)

Persembahan :

Karya ilmiah berupa skripsi ini peneliti persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua saya yang selalu memberikan kasih sayang, dukungan, dan doa yang selalu tercurahkan dalam penyelesaian skripsi ini.
2. Sahabat- sahabat saya yang telah memberi support, bantuan, nasihat, kritikan dan saran dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Almamaterku.

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran ALLAH SWT yang telah memberi nikmat kesehatan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “ Pengaruh kualitas produk, modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM (Studi Kasus UMKM bidang perlengkapan sekolah di Kecamatan Juwiring) ”.

Dalam penulisan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bantuan dari berbagai pihak, maka kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada :

1. Dr. Budi Istiyanto, S.E., M.M., M.H. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Astuning Saharsini, S.E., M.Acc selaku Kepala Prodi Strata 1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
3. Bapak Arif Nugroho Rachman, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan hingga penyusunan skripsi ini selesai.
4. Kedua orang tua saya yang tiada henti-hentinya memberikan doa dan dukungan kepada saya.
5. Sahabat-sahabat saya (Siti nur, Okti, Irma, Riska, Andini, Herlyani dan sahabat kos wisma atlet) yang senantiasa memberikan support, bantuan, dan saran.
6. Seluruh pihak yang telah terlibat membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat disebutkan semuanya.

Peneliti menyadari masih ada keterbatasan dalam menyusun skripsi ini, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar dapat menyempurnakan tulisan ini. Peneliti berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pihak yang membutuhkan.

Klaten, 3 Maret 2023

Peneliti

Nadhia Utami

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN KEASLIAN SKRIPSI	v
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
ABSTRAK	xii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Kajian Pustaka	9
B. Penelitian Terdahulu	25
C. Kerangka Pikir	29
D. Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN	33
A. Objek Penelitian	33
B. Jenis dan Sumber Data	33
C. Populasi dan Sampel	34
D. Teknik Pengumpulan Data	36

E. Definisi Operasional	37
F. Teknik Analisis Data	41
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	46
A. Deskripsi Objek Penelitian.....	46
B. Identitas Responden	46
C. Analisis Data	49
D. Pembahasan.....	63
BAB V PENUTUP.....	67
A. Kesimpulan	67
B. Saran.....	68
DAFTAR PUSTAKA	69
LAMPIRAN.....	72

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Daftar Penelitian Terdahulu.....	26
Tabel 3.1 Daftar Usaha Mikro Kecil Menengah.....	34
Tabel 3.2 Definisi Operasional	38
Tabel 4.1 Data Responden Berdasarkan Usia.....	47
Tabel 4.2 Data Responden Berdasarkan Kelamin.....	47
Tabel 4.3 Data Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	48
Tabel 4.4 Data Responden Berdasarkan Sumber Modal.....	48
Tabel 4.5 Data Responden Berdasarkan Pendapatan Bersih.....	49
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas.....	50
Tabel 4.7 Hasil Reliabilitas Kualitas Produk.....	51
Tabel 4.8 Hasil Reliabilitas Modal Usaha.....	52
Tabel 4.9 Hasil Reliabilitas Lama Usaha.....	52
Tabel 4.10 Hasil Reliabilitas Lokasi Usaha.....	53
Tabel 4.11 Hasil Reliabilitas Pendapatan.....	53
Tabel 4.12 Hasil Uji Normalitas.....	54
Tabel 4.13 Hasil Uji Multikolinearitas.....	55
Tabel 4.14 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	55
Tabel 4.15 Hasil Uji Regresi Linear Berganda.....	57
Tabel 4.16 Hasil Uji T.....	59
Tabel 4.17 Hasil Uji Statistik F.....	61
Tabel 4.18 Hasil Uji R ²	62

DAFTAR GAMBAR

Tabel 3.1 Kerangka Pikir.....	23
Tabel 4.1 Grafik Scatterplot.....	56

DAFTAR LAMPIRAN

1. Kuesioner
2. Output SPSS
3. Tabulasi Data

PENGARUH KUALITAS PRODUK, MODAL USAHA, LAMA USAHA DAN
LOKASI USAHA TERHADAP PENDAPATAN UMKM (Studi Kasus Usaha
Mikro Kecil Menengah Bidang Perlengkapan Sekolah Di Kecamatan Juwiring)

NADHIA UTAMI

19210109

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kualitas produk, modal usaha, lama usaha, dan lokasi usaha terhadap pendapatan UMKM. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan menggunakan primer melalui kuesioner. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini berjumlah 45 responden dilakukan dengan menggunakan teknik *saturation sampling* (sampling jenuh). Hasil penelitian ini membuktikan bahwa kualitas lama usaha dan lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM, sedangkan kualitas produk dan modal usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Kata kunci : Kualitas Produk, Modal usaha, Lama usaha dan Lokasi Usaha, Pendapatan UMKM.

*THE EFFECT OF PRODUCT QUALITY, BUSINESS CAPITAL, LENGTH OF
BUSINESS AND BUSINESS LOCATION ON MSME INCOME (Case study of Micro,
Small and Medium Enterprises in the field of school supplies in Juwiring District)*

NADHIA UTAMI
19210109
ABSTRACT

This study aims to determine the influence of product quality, business capital, length of business, and business location on MSME income. The research method used in this study is a quantitative method using primer through questionnaires. The population in this study is MSME actors. The sampling technique in this study was 45 respondents. Sampling is carried out using the saturation sampling technique (saturated sampling). The results of this study prove that the quality of business duration and business location has a positive effect on MSME income, while product quality and business capital do not affect MSME income.

Keywords: *Product Quality, Business capital, Business duration and Business Location, MSME Income*

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

UMKM salah satu pilar terpenting dalam perekonomian di Indonesia. Perkembangan dan pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjadi sebuah perhatian yang penting bagi pemerintah di Indonesia. UMKM memiliki kedudukan yang penting dalam laju perekonomian di Indonesia karena Usaha Mikro Kecil dan Menengah ini memberikan kontribusi dalam perkembangan perekonomian lokal dan penyediaan lapangan pekerjaan. Usaha Mikro Kecil Menengah bisa menjadi salah satu solusi permasalahan pengangguran yang ada di Indonesia. Hasil data yang ada pada Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM yang ada saat ini bisa mencapai 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah. UMKM memiliki kontribusi terhadap perekonomian Indonesia yang meliputi kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai 60,4% dari total investasi (Kemenko Perekonomian, 2021).

Kegiatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan ragam bidang usaha yang mudah berkembang apabila konsisten dalam pengembangan usahanya untuk meningkatkan pendapatan dan mensejahterahkan pihak yang terlibat dalam usaha tersebut. Pihak yang terlibat ialah masyarakat yang ikut membantu proses pengerjaan produksi. Produk kreatif yang dihasilkan itu hasil buatan dari pelaku usaha daerah tersebut yang biasanya juga melibatkan masyarakat yang sedang membutuhkan pekerjaan dan ingin meningkatkan pendapatan.

Pemberdayaan UMKM merupakan suatu yang penting dalam mengupayakan peningkatan pertumbuhan perekonomian di Indonesia. Kehadiran Usaha Mikro Kecil Menengah dapat membantu meningkatkan perekonomian nasional yang membantu mengurangi masalah kesejahteraan sosial. Keberadaan UMKM dalam perekonomian Indonesia berdampak positif yaitu menciptakan lapangan kerja, menyediakan barang dan jasa, dan pemerataan usaha untuk mendistribusikan pendapatan nasional.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dalam pengembangan ekonomi negara yang memberikan kontribusi untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di Kecamatan Juwiring, Kabupaten Klaten, Provinsi Jawa Tengah merupakan salah satu UMKM yang pada saat ini sedang berkembang pesat. UMKM ini bergerak dibidang perlengkapan sekolah yang melakukan kegiatan produksi secara rutin untuk memenuhi target pasar. Kegiatan produksi dilakukan dengan memulai membeli bahan, melakukan proses produksi produk, membayar upah tenaga kerja.

Pelaku UMKM mengalami perkembangan yang pesat dari tahun ke tahun. Bertumbuhnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, masyarakat merupakan salah satu pihak yang bisa menjadi pelaku (sumber daya) untuk faktor produksi, dari sisi lain masyarakat dapat menjadi konsumen bagi produk yang dihasilkan oleh UMKM. Permasalahan yang sering terjadi dalam UMKM berkaitan dengan kualitas produk. Kualitas produk mengalami penurunan dikarenakan naiknya harga bahan baku, pengusaha lebih memilih menurunkan

kualitas dari pada menaikkan harga. Kualitas produk yang baik akan mendapatkan predikat yang bagus dimata pelanggan begitu pula sebaliknya, bahkan jika produk memiliki kualitas yang baik tidak menutup kemungkinan jika produk cepat berkembang dan mengalami kenaikan. Rendahnya suatu tingkat kegagalan pada produk yang dihasilkan maka produk yang dihasilkan semakin berkualitas.

Lama usaha dan lokasi usaha juga faktor penting dalam kelancaran usaha. Lama usaha merupakan lama waktu usaha yang dijalani salah satu pemilik UMKM dalam menjalankan usahanya. Pengusaha yang sudah menjalani bisnisnya pada umumnya dapat menimbulkan pengalaman usaha yang lebih matang. Dimana semakin lama pengalaman dalam menjalani usaha maka semakin berpengaruh terhadap produktifitas dan kinerja usaha. Faktor yang penting lainnya adalah lokasi usaha, lokasi usaha merupakan tempat usaha beroperasi dalam melakukan proses produksinya. Lokasi usaha pada UMKM ini sangat berdekatan antara satu dengan lainnya mengakibatkan beberapa pelaku UMKM mengalami penurunan pendapatan. Lokasi usaha yang strategis sangat menentukan keberhasilan terhadap usaha yang dijalani.

Permasalahan lain yang terjadi dalam usaha yaitu keterbatasan modal. Modal yang sudah dimiliki UMKM belum tentu bisa produk mencukupi kebutuhan-kebutuhan produksi apalagi untuk mengembangkan usaha. Modal sangat diperlukan dalam mengembangkan usaha yang sudah dimiliki, usaha tanpa menggunakan sebuah modal akan berpengaruh terhadap kelancaran pada usaha tersebut sehingga akan berpengaruh pada pendapatan yang didapatkan.

Fenomena yang terjadi saat ini Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia mengalami persoalan utama yaitu menurunnya pendapatan dan meningkatnya biaya operasional. Menurunnya pendapatan pada UMKM karena keterbatasan mobilitas sosial dan keterbatasan ekonomi saat pandemi berlangsung. Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah bidang perlengkapan sekolah melakukan beragam cara guna mempertahankan usaha pada masa krisis yang dialami pada masa pandemi. Pandemi berdampak pada penurunan omset, pengaruh turunnya omset perusahaan juga tidak lepas dari menurunnya permintaan pasar mereka yaitu murid sekolah dan perguruan tinggi. Pasar pada awalnya hanya berfokus dalam produksi kaos untuk murid sekolah atau mahasiswa perguruan tinggi tapi karena kegiatan belajar mengajar beralih ke daring jadi susah untuk mengandalkan pesanan dari pasar tersebut. Imbas diberlakukannya proses belajar mengajar daring mengakibatkan tidak ada pesanan yang masuk. Kondisi yang sulit pada masa pandemi Covid-19 menuntut pelaku usaha segera mencari jalan keluar. Pelaku usaha mengambil langkah yang awalnya memproduksi perlengkapan sekolah kemudian beralih sementara memproduksi masker kain dan APD sekolah yang kemudian menambah target pasar. Target pasar awalnya hanya berfokus pada anak sekolah dan mahasiswa perguruan tinggi, tapi karena orderan dari target pasar sebelumnya mengalami penurunan kemudian target pasar diperluas lagi. Target pemasaran menjadi ke pemilik usaha yang mempunyai karyawan, seperti minimarket maupun sejenisnya. Menambahnya target pasar UMKM yang sementara beralih memproduksi APD dan Masker mengalami banjir pesanan hingga banyak

UMKM yang membutuhkan tenaga kerja. Penjualan masker kain dan APD yang telah diproduksi pada tiga bulan pertama bisa menjual sampai 5000 pcs masker. Produksi masker dan APD ini sangat membantu pengusaha perlengkapan sekolah bertahan dimasa pandemi ini. Kondisi pandemi Covid-19 sangat berdampak bagi bisnis baik kecil maupun besar, dengan beralih produksi masker dan APD ini mampu membantu Usaha Mikro Kecil Menengah untuk meningkatkan pendapatan dan perlahan keluar dari keterpurukan akibat pandemi Covid-19 (Liputan6.com, 2020).

Informasi yang didapatkan penulis dari pemilik UMKM di Kecamatan Beji pendapatan pada masa pandemi 2020 mengalami penurunan sebesar 70% dan kondisi bisnis tersebut mengalami permintaan yang sangat minim. Sedangkan UMKM bidang perlengkapan sekolah yang berada di Kecamatan Juwiring pendapatan pada masa pandemi 2020 mengalami penurunan sebesar 60% namun hal itu tidak berlangsung lama, karena UMKM yang berada di Kecamatan Juwiring untuk pada masa itu beralih ke produksi masker dan APD yang hal tersebut meningkatkan pendapatan hingga 75% walaupun juga belum membantu mengembalikan pendapatan seperti sebelumnya, setidaknya UMKM tersebut sudah mampu mempertahankan usaha nya ditengah- tengah pandemi.

Informasi mengenai pendapatan yang didapatkan penulis pada masa new normal dari pemilik UMKM di Kecamatan Beji pendapatan pada masa new normal mengalami kenaikan sebesar 85%. Sedangkan UMKM di Kecamatan Juwiring mengalami kenaikan pendapatan sebesar 80%.

Penelitian yang berhubungan dengan kualitas produk terhadap pendapatan

yang telah dilakukan oleh Seo et al (2021) menunjukkan hasil bahwa kualitas produk tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM dengan nilai signifikan 0,802. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Syahputra et al (2022) menunjukkan hasil bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan dan positif terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian yang berhubungan dengan pengaruh modal usaha terhadap pendapatan yang telah dilakukan oleh Prihatminingtyas (2019) menunjukkan hasil bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Ervina et al (2022) menunjukkan hasil bahwa modal tidak berpengaruh pada pendapatan.

Penelitian yang berhubungan dengan pengaruh lama usaha terhadap pendapatan yang telah dilakukan oleh Polandos (2019) menunjukkan hasil bahwa lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Furqon (2018) menunjukkan hasil bahwa lama usaha berpengaruh signifikan pada pendapatan.

Penelitian yang berhubungan dengan pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan yang telah dilakukan oleh Nuraida et al (2020) menunjukkan hasil bahwa lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Pratama (2018) menunjukkan hasil bahwa lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan dan penelitian yang dilakukan oleh Allam (2019) menunjukkan hasil bahwa lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas yang membedakan penelitian

penulis dengan penelitian sebelumnya yaitu adanya beberapa variabel yang berbeda dan objek penelitian yang berbeda. Berdasarkan fenomena diatas peneliti mengambil judul **“Pengaruh Kualitas Usaha, Modal Usaha, Lama Usaha dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Juwiring”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan di atas, maka permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini yaitu :

1. Apakah kualitas produk berpengaruh positif terhadap pendapatan pada UMKM di Kecamatan Juwiring?
2. Apakah Modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pada UMKM di Kecamatan Juwiring ?
3. Apakah lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pada UMKM di Kecamatan Juwiring ?
4. Apakah lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pada UMKM di Kecamatan Juwiring ?

C. Tujuan penelitian

Tujuan yang ingin diperoleh dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap pendapatan pada Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di Kecamatan Juwiring.
2. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap pendapatan pada Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di Kecamatan Juwiring.

3. Untuk mengetahui pengaruh lama usaha terhadap pendapatan pada Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di Kecamatan Juwiring.
4. Untuk mengetahui pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan pada Usaha Mikro Kecil Menengah yang berada di Kecamatan Juwiring.

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah, rumusan masalah dan tujuan penelitian, maka diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat secara akademis maupun praktisi. Manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis
 - a. Hasil penelitian yang dilakukan ini diharapkan bisa menjadi referensi dalam mengembangkan penelitian selanjutnya yang berkaitan tentang pendapatan UMKM.
 - b. Memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang kualitas usaha, modal usaha, lama usaha, lokasi usaha terhadap pendapatan.
 - c. Sebagai wadah dalam penerapan ilmu yang telah di dapatkan sewaktu menjalankan perkuliahan.
2. Manfaat Praktis.
 - a. Hasil penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan dan memberikan wawasan guna pengembangan usaha tersebut sehingga lebih memperhatikan apa saja faktor-faktor yang meningkatkan pendapatan.
 - b. Diharapkan sebagai bahan informasi dan sumber pengetahuan serta pengembangan penelitian berikutnya, khususnya terkait pendapatan UMKM.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Yang Relevan

1. Grand theory Stakeholder

Teori besar (*grand theory*) pada penelitian ini adalah membahas tentang kesejahteraan yang dinyatakan oleh Todaro. Tingkat pendapatan yang diperoleh seseorang akan mempengaruhi kesejahteraan hidup seseorang hal ini diungkapkan oleh Todaro. *Grand theory* tentang kesejahteraan jika di hubungkan dengan usaha mikro kecil menengah maka penghasilan paling besar yang diperoleh pelaku UMKM merupakan keuntungan yang didapatkan dari usaha tersebut. Kelangsungan dalam usaha mikro kecil menengah tergambar dari keuntungan laba maupun besaran laba yang diperoleh (Ningrum dan Suharningsih, 2022). Kemakmuran atau kesejahteraan dapat memiliki beberapa arti, sejahtera mengacu pada keadaan yang baik, dimana keadaan seseorang sejahtera, sehat dan tentram. Kesejahteraan seseorang dapat ditentukan dengan melihat kemampuan untuk menutupi kebutuhan hidupnya dari penghasilan kerja, semakin seseorang dapat memenuhi berbagai kebutuhan hidupnya maka dapat dikatakan semakin tinggi kesejahteraannya.

2. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

Pasal 1 UU UKM No. 20 Tahun 2008 menyebutkan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh pengusaha swasta atau perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur dalam undang-undang. Usaha kecil adalah usaha keuangan produktif yang berdiri sendiri dan dikelola oleh

orang perorangan atau badan ekonomi yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak perusahaan dan yang secara langsung atau tidak langsung dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian dari usaha menengah atau besar pada usaha kecil yang ditentukan dalam undang-undang.

Kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah dalam UU 20 Tahun 2008 mendefinisikan UKM menurut Pasal 6, yang menyatakan bahwa kekayaan bersih dan nilai kekayaan tidak termasuk tanah, bangunan komersial, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

1. Usaha mikro adalah unit bisnis yang asetnya tidak melebihi 50 juta rubel, tidak termasuk tanah dan gedung perkantoran, dan omset tahunannya tidak melebihi 300 juta rubel.
2. Usaha kecil dengan nilai lebih dari Rp 50 juta tetapi tidak lebih dari Rp 500 juta, kecuali tanah dan bangunan di negara tempat perusahaan itu berada, dengan omzet tahunan lebih dari Rp 300 juta dan tidak lebih dari Rp 2,5 miliar.
3. Usaha Menengah adalah usaha dengan kekayaan bersih lebih dari Rp500 miliar dan tidak lebih dari Rp100 miliar dan omzet tahunan lebih dari Rp2,5 miliar dan tidak lebih dari Rp50 miliar.

Indonesia memiliki potensi besar untuk berkembang, karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat dan sumber daya manusia yang besar merupakan variabel yang mendukung perkembangan usaha kecil ini, manajemen yang baik, perencanaan yang baik meminimalkan kegagalan, manajemen

pengetahuan mendukung keberlangsungan usaha. Mengelola sistem produksi yang efisien dan fungsional serta memiliki keberhasilan dan motivasi yang membedakan kami dari pesaing kami adalah langkah menuju kesuksesan perusahaan ini. Bidang usaha memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

1. Sistem akuntansi relatif sederhana dalam organisasi akuntansi dan umumnya tidak mengikuti aturan baku organisasi akuntansi.
2. Margin keuntungan usaha cenderung rendah karena persaingan yang sangat tinggi.
3. Modal terbatas.
4. Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
5. Skala ekonomi terlalu kecil, sehingga sulit untuk mengasumsikan bahwa pengurangan biaya dapat dilakukan untuk mencapai titik efisiensi jangka panjang.
6. Keterampilan pemasaran dan negosiasi yang sangat terbatas dan keterampilan yang terbukti di pasar.
7. Rendahnya kapasitas sumber daya dan pasar modal karena keterbatasan sistem manajemen. Untuk menerima uang dari pasar modal, perusahaan harus mengikuti sistem manajemen standar dan transparan.

Karakteristik yang dimiliki usaha mikro menyatakan bahwa terdapat beberapa permasalahan yang bersifat potensial terhadap timbulnya beberapa masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.

Usaha kecil menengah atau sering disingkat dengan UMKM adalah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. Menurut Rudianto (2012:3) terdapat tiga bidang yang dapat dijelaskan sebagai berikut :

- a. Perusahaan jasa, yaitu perusahaan yang produknya adalah bersifat non fisik yang dimana kegiatannya menyediakan jasa untuk pelanggan
- b. Perusahaan dagang, yaitu perusahaan yang membeli barang dari perusahaan lain dan menjualnya kepada pihak yang membutuhkan konsumen.
- c. Perusahaan manufaktur, yaitu perusahaan yang membeli bahan baku, kemudian mengolahnya hingga menjadi produk jadi yang siap dijual dan dipakai.

3. Pendapatan

Menurut Kusnadi (2000:9) menyatakan bahwa pendapatan adalah tambahan harta yang dapat mengakibatkan bertambahnya modal, tetapi bukan karena tambahan modal atau utang pemilik, melainkan melalui penjualan barang atau jasa kepada pihak lain, karena adanya fakta bahwa pendapatan dicatat sebagai balas jasa kepada pihak lain atas jasa yang diberikan. Penghasilan juga dapat diartikan sebagai penghasilan yang diterima oleh satu orang atau beberapa

orang berupa uang yang diterimanya setiap bulan atas jasa.

Definisi pendapatan menurut (Harnanto, 2019:102), pendapatan adalah kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Ikatan Akuntan Indonesia (2019:22) mengungkapkan dalam Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP) mendefinisikan Pendapatan merupakan penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Menurut Eldon Hendriksen, definisi pendapatan memperlihatkan bahwa terdapat 2 konsep yaitu sebagai berikut :

1. Konsep pendapatan yang memusatkan pada arus masuk (*inflow*) aktiva sebagai hasil dari kegiatan operasi perusahaan. Pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *inflow of net aset*.
2. Konsep pendapatan yang memusatkan kepada penciptaan barang dan jasa serta penyaluran konsumen atau produsen lainnya, jadi pendekatan ini menganggap pendapatan sebagai *outflow of good and service*. Jika pendapatan dirumuskan dengan cara lain maka pengecualian harus dinyatakan dengan jelas, misalnya pendapatan diakui sebelum arus masuk aktiva benar-benar terjadi.

Pada dasarnya salah satu tujuan seseorang mendirikan sebuah usaha untuk mendapatkan pendapatan. Untuk mendapatkan pendapatan ada beberapa faktor

yang perlu diperhatikan seperti modal usaha, lokasi usaha, permintaan dan lain sebagainya (Asrori, 2019).

1. Modal Usaha

Setiap bisnis membutuhkan modal untuk menjalankan bisnis dengan tujuan memaksimalkan keuntungan. Dalam penjualan, penjualan produk meningkatkan pendapatan. Untuk meningkatkan jumlah produk yang dijual, perusahaan perlu membeli sejumlah besar barang. Oleh karena itu diperlukan tambahan modal untuk membeli barang atau untuk menambah biaya operasional agar dapat mencapai tujuan usaha yaitu meningkatkan keuntungan sehingga pendapatan meningkat (Basu dan Irawan, 2008:201).

2. Lokasi Perusahaan

Tempat usaha adalah tempat berlangsungnya usaha, mulai dari perolehan bahan baku sampai dengan penjualan kepada konsumen. Memilih perusahaan yang tepat sangat mendukung perkembangan bisnis dan pendapatan.

3. Aplikasi Permintaan

Keinginan konsumen untuk membeli barang pada tingkat harga yang berbeda. Permintaan akan suatu produk meningkat pada titik tertentu, sehingga pada titik tersebut para pedagang menggunakannya untuk mendapatkan lebih banyak keuntungan.

Klasifikasi Pendapatan

Berdasarkan pendapat Dwi Lestari 2019 pendapatan dibedakan ke dalam 2 klasifikasi, yakni :

1. Pendapatan Operasional

Pendapatan operasional adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang, produk atau jasa selama periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau tujuan perusahaan dan berhubungan langsung dengan bisnis utama (operasi) perusahaan yang bersangkutan.

2. Pendapatan Non Operasional

Pendapatan non operasional adalah pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan selama periode waktu yang tidak berasal dari kegiatan utama perusahaan.

Untuk keperluan manajerial, pendapatan dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis, sebagai berikut :

- a. Pendapatan total merupakan seluruh pendapatan dari penjualan. Seperti pendapatan total yang berarti hasil perkalian dari jumlah unit terjual dengan harga jual per unit.
- b. Pendapatan rata-rata merupakan pendapatan rata-rata dari setiap unit penjualan. Oleh karena itu, maka pendapatan rata-rata dapat juga dirumuskan sebagai hasil bagi dari pendapatan total dengan jumlah unit yang terjual.
- c. Pendapatan tambahan atau penerimaan marginal merupakan pendapatan yang didapat untuk setiap tambahan satu unit penjualan produksi.

Tingkat pendapatan seseorang dapat digolongkan dalam 4 golongan yaitu :

- a. Golongan yang berpenghasilan rendah (low income group) yaitu

pendapatan rata-rata dari Rp 1.500.000 perbulan.

- b. Golongan berpenghasilan sedang (*moderate income group*) yaitu pendapatan rata-rata Rp 1.500.000-Rp 2.500.000 perbulan.
- c. Golongan berpenghasilan menengah (*midle income group*) yaitu pendapatan rata-rata yang diterima Rp 2.500.000-Rp 3.500.000 perbulan.
- d. Golongan yang berpenghasilan tinggi (*high income group*) yaitu rata-rata yang diterima Rp 3.500.000.

3. Kualitas Produk

Menurut Kotler dan Armstong (2007:79) menyatakan bahwa kualitas produk (*product quality*) merupakan kemampuan produk untuk menunjukkan berbagai fungsi termasuk di dalamnya ketahanan, handal, ketepatan, dan kemudahan dalam penggunaan. Kualitas produk adalah kemampuan suatu produk untuk melaksanakan fungsinya, meliputi daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan operasi dan perbaikan, serta atribut bernilai lainnya (Kotler dan Amstrong 2011). Terdapat delapan indikator kualitas yang bisa digunakan sebagai kerangka perencanaan(Sihotang, 2020). Deskripsi kedelapan dimensi tersebut meliputi :

- a. Kinerja (*performance*), menunjukkan dasar bekerjanya karakteristik produk kinerja dari produk memberikan manfaat bagi konsumen yang mengkonsumsi sehingga konsumen dapat memperoleh manfaat dari produk yang telah dikonsumsi.
- b. Tampilan (*Feature*), yaitu aspek performasi yang berguna untuk menambah fungsi dasar, berkaitan dengan pilihan-pilihan produk dan

pengembangannya.

- c. Keandalan (*reliability*), kemungkinan suatu barang berhasil menjalankan fungsinya pada saat digunakan dalam periode waktu tertentu dan kondisi tertentu pula. Keandalan menunjukkan probabilitas produk bekerja dengan baik dalam jangka waktu tertentu kemungkinan kecil terhadap suatu kegagalan pakai atau kerusakan. Tingkat resiko kerusakan produk menentukan tingkat kepuasan konsumen yang diperoleh dari suatu produk. Semakin besar resiko yang diterima oleh konsumen terhadap produk, semakin kecil tingkat kepuasan yang diperoleh konsumen.
- d. Kemampuan pelayanan (*serviceability*), dimana kemampuan pelayanan suatu produk tersebut menghasilkan kesimpulan akan kualitas produk yang dinilai secara subjektif oleh konsumen.
- e. Daya tahan (*durability*), menunjukkan berapa lama produk akan berakhir sehingga tidak dapat digunakan lagi atau sampai memerlukan penggantian. Berkaitan dengan berapa lama produk tersebut dapat terus digunakan. Daya tahan produk biasanya berlaku untuk produk yang bersifat dapat dikonsumsi dalam jangka panjang.
- f. Kesesuaian dengan spesifikasi (*conformance to specification*), sejauh mana karakteristik desain operasi memenuhi standar-standar yang telah ditetapkan sebelumnya.
- g. Estetika (*aesthetic*), daya tarik produk terhadap panca indera. Konsumen akan tertarik terhadap suatu produk ketika konsumen melihat tampilan awal dari produk tersebut.

- h. Kualitas yang dipersepsikan (*perceived quality*), meliputi cita rasa, reputasi produk, dan tanggung jawab perusahaan terhadap produk yang dikonsumsi oleh konsumen.

Kualitas produk merupakan suatu hal yang perlu mendapat perhatian yang utama bagi pelaku bisnis dalam memproduksi barangnya, mengingat kualitas dari suatu produk berkaitan erat dengan masalah konsumen. Ada beberapa hal penting apabila pelaku bisnis meningkatkan kualitas produk, hal itu meliputi :

1. Meningkatkan reputasi usaha apabila barang yang dihasilkan dari suatu perusahaan berkualitas maka perusahaan sendiri yang memperoleh nama baik dari konsumen atas barang yang dikenal masyarakat.
2. Menurunkan biaya apabila menghasilkan barang berkualitas perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya tinggi. Dimana perusahaan berorientasi pada (customer satisfaction) merupakan tipe, jenis dan jumlah produk yang dihasilkan telah sesuai dengan harapan konsumen. Antara lain :
 - a. Meningkatkan pangsa pasar.
 - b. Dampak internasional apabila perusahaan mampu mempromosikan produk berkualitas selain dipasar lokal produk tersebut juga akan diterima dipasar internasional.
 - c. Adanya tanggung jawab dari produk

Banyaknya persaingan kualitas akan produk yang dihasilkan, maka perusahaan akan dituntut untuk bertanggungjawab terhadap desain dan proses pendistribusian.

d. Penampilan produk

Jika kualitas produk sudah dikenal masyarakat, maka tinggal bagaimana pengusaha tersebut tetap mempertahankan eksistensi produk agar tetap dipercaya konsumen.

e. Mewujudkan kualitas yang dirasakan penting

Bukan masalah harga melainkan kualitas produk yang menjadi persaingan saat ini karena konsumen mampu membayar dengan harga tinggi asal mendapatkan kualitas yang baik.

4. Modal Usaha

Modal usaha menurut Surdaryono (2017) menyatakan untuk menjalankan suatu usaha, kita membutuhkan modal awal yang nilainya bervariasi tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan dan besar kecilnya usaha yang akan dibentuk. Modal adalah akumulasi uang atau barang yang berfungsi sebagai dasar untuk melakukan pekerjaan. Dalam bahasa Inggris, modal disebut capital, yaitu barang-barang yang diproduksi oleh alam atau oleh manusia, yang membantu menghasilkan barang-barang lain yang dibutuhkan manusia untuk mendapatkan keuntungan. Modal adalah akumulasi uang atau barang yang berfungsi sebagai dasar untuk melakukan pekerjaan. Modal merupakan hal yang sangat penting dalam sebuah perusahaan atau bisnis. Tanpa modal, suatu usaha tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya, mulai dari perusahaan besar, bahkan usaha kecil sekalipun membutuhkan modal untuk menjalankan usahanya. Modal tidak selalu aset atau uang, tetapi modal juga bisa berupa keterampilan, kemauan, kejujuran, integritas, kecerdasan, tekad atau hal lainnya.

Modal merupakan hal yang sangat vital dalam sebuah bisnis atau perusahaan. Tanpa modal bisnis tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya, mulai dari bisnis yang besar maupun bisnis yang kecil pun membutuhkan modal untuk menjalankan bisnisnya. Modal tidak selalu tentang dana maupun uang. Tapi modal juga dapat berupa ketrampilan, kemauan, kejujuran, integritas, kecerdasan tekad, ataupun hal yang lainnya. Sumber modal dilihat dari asalnya yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Berikut ini sumber modal dibedakan menjadi :

1. Modal Sendiri

Modal sendiri dalam Standar Akuntansi Keuangan (2015) modal sendiri merupakan modal yang tertanam dalam perusahaan yang berasal dari pemilik perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Modal sendiri yang terdapat pada perusahaan berupa modal saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup atau terbuka, cadangan dan keuntungan yang ditunjukkan dalam pos surplus dan laba yang di tahan asset perusahaan setelah dikurangi semua kewajiban.

Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi hanya akan membayar dividen. Pembayaran dividen dilakukan apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya tergantung dari keuntungan perusahaan. Kemudian, tidak ada kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya sangat terbatas dan relatif sulit untuk memperoleh.

2. Modal Asing

Menurut Undang-undang No 19 Tahun 2017, modal pinjaman adalah pemberian uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu dengan suatu perjanjian pinjam meminjam antara bank dengan pihak lain, atau suatu perjanjian yang mewajibkan peminjam untuk melunasi utangnya dengan bunga atau pembagian keuntungan setelah jangka waktu tertentu.

Menurut Undang-undang No 19 Tahun 2017 modal pinjaman yang diberikan oleh perbankan didasarkan atas kepercayaan. Hal ini menunjukkan bahwa perbankan akan memberikan kredit apabila peminjam akan mengembalikan pinjaman sesuai dengan perjanjian yang disepakati. Adapun unsur unsur yang terkandung dalam penyaluran kredit :

- a. Kepercayaan yaitu suatu keyakinan pemberian kredit bahwa kredit yang diberikan akan diterima dimasa yang akan datang
- b. Kesepakatan ini meliputi kesepakatan atau perjanjian antara kreditur dan debitur.
- c. Jangka waktu yaitu setiap kredit yang diberikan memiliki jangka waktu, jangka waktu mencakup pengembalian kredit yang telah disepakati.
- d. Risiko adanya suatu tenggang waktu pengembalian yang akan menyebabkan suatu risiko tidak tertagih atau sering disebut kredit macet.
- e. Balas jasa adalah keuntungan atas pemberian suatu kredit yaitu bunga.

5. Lama Usaha

Teori tentang lama usaha yang dikemukakan oleh Moenir A.S 2008 bahwa seseorang dalam pekerjaannya, semakin berpengalaman, dewasa dan kompeten

dalam pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya. Durasi perdagangan teoritis menunjukkan efek positif pada pertumbuhan penjualan. Premis dasarnya adalah semakin lama seseorang bekerja keras, maka semakin tinggi produktivitas kerja dan hasil yang diperoleh semakin memuaskan. Karena penguasaan dalam bisnis dan tingkat pengetahuan yang lebih tinggi memungkinkan produktivitas manusia dibandingkan dengan mereka yang memiliki bisnis yang relatif lebih sedikit.

Jangka waktu pengusaha dalam melakukan usahanya memberikan pengaruh penting bagi pemilihan strategi dan cara melakukan usahanya. Pengusaha yang usahanya bertahan lebih lama memiliki strategi yang lebih matang dan jitu dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya. Pengusaha dengan jam terbang tinggi di perusahaannya memiliki pengalaman, pengetahuan dan kemampuan mengambil keputusan dalam kondisi dan situasi apapun.

Pengusaha dengan pengalaman dan perawakan yang lebih banyak secara tidak langsung mendapatkan jaringan atau koneksi yang luas yang berguna untuk memasarkan produknya. Anda dapat mengetahui pengalaman bisnis Anda sendiri dengan melihat lama pekerjaan tertentu atau masa kerja. Semakin lama seseorang dalam bisnis atau kegiatan, semakin banyak pengalaman yang dimilikinya. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan. Seorang pelaku usaha yang telah lama menjalankan bisnisnya atau menekuni bisnisnya akan mempengaruhi produktivitas (kemampuan atau keahliannya) sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan.

Beberapa hal dapat dinyatakan tingkat kecakapan seseorang yang sekaligus menjadi indikator lama usaha (Setiaji dan Fatimah, 2018) yaitu:

1. Masa kerja

Masa kerja adalah durasi dalam melaksanakan tugas atau usahanya dengan baik yang telah ditempuh seseorang.

2. Ukuran wawasan dan kreatifitas

Wawasan berdasar konsep yang diperlukan seorang pelaku usaha sangat penting dalam menentukan tingkat pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha tersebut.

3. Penempatan terhadap pekerjaan dan peralatan

Penempatan pekerjaan dan peralatan yang digunakan sebagai metode seseorang saat menjalankan orientasi pekerjaannya dengan memakai metode peralatan serta pekerjaan.

6. Lokasi Usaha

Lokasi usaha menurut Kasmir (2009:129) adalah tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memanjangkan barang dagangannya. Memilih lokasi usaha merupakan salah satu faktor penting yang dapat menunjang keberhasilan usaha. Prinsip dasar pemilihan usaha yaitu tempat tersebut harus strategis. Tempat yang strategis tidak harus berada di lokasi yang ramai dan banyak aktivitas orang melakukan kegiatan. Tempat yang sepi jauh dari keramaian terkadang bisa disebut strategis untuk usaha tertentu dengan sasaran konsumen tertentu.

Menurut Buchari 2012, dalam memilih lokasi usaha yang tepat untuk kegiatan bisnis adalah sangat menentukan keberhasilan dan kegagalan usaha

untuk masa depan. Untuk menetapkan lokasi usaha ada dua langkah yang perlu ditetapkan yaitu :

1. Menentukan target pasar.
2. Memilih lokasi disekitar target pasar tersebut.

Untuk menentukan lokasi usaha dalam masyarakat tertentu, maka perlu dipertimbangkan faktor-faktor berikut :

- a. Karakteristik demokrasi konsumen, yaitu keadaan atau struktur penduduk berdasarkan usia, jenis kelamin, tempat tinggal dan sebagainya yang akan berpengaruh terhadap bentuk, mutu dan jumlah barang yang akan diproduksi dan dijual.
- b. Kondisi ekonomi setempat.
- c. Keadaan penduduk dan penghasilan.
- d. Persaingan.
- e. Iklim sosial.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu dalam penelitian ini adalah :

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Ridhiyawati et al, 2022). Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal usaha, *e-commerce* (borongdong.id) terhadap pendapatan UMKM di Kota Bandung. Penelitian ini menggunakan metode analisis data regresi linear berganda dan metode pengambilan sampel stratified random sampling dengan jumlah sampel 47 pelaku UMKM. Pengumpulan data dilakukan dengan metode observasi serta menyebar kuisioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mdal usaha dan e-

commerce berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan UMKM di Kota Bandung.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Marfuah dan Hartiyah, 2019). Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal, sendiri, kredit usaha rakyat (KUR), teknologi, lama usaha, lokasi usaha terhadap pendapatan usaha (studi kasus pada usaha mikro kecil menengah di Kabupaten Wonosobo). Penelitian ini menggunakan sampel sebanyak 100 UMKM yang didapat melalui teknik pengambilan sampel random sampling dengan menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal, sendiri, kredit usaha rakyat (KUR), teknologi, lama usaha, lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah di Kabupaten Wonosobo.

Tabel 2.1 Tabel Penelitian Terdahulu

No	Penulis dan Tahun	Judul	Variabel X	Variabel Y	Alat Analisis	Hasil
1.	Furqon (2018)	Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting di Lemah Duwur, Kecamatan	Modal Usaha Lama Usaha Sikap Kewirausahaan	Pendapatan Pengusaha Lanting di Lemah Duwur	Regresi Berganda	Modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha lanting di Lemah Duwur.

		Kuwarasan, Kabupaten Kebumen				
2.	Listyaning rum (2021)	Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, dan Teknologi Informasi terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul	Modal Usaha, Lokasi Usaha, dan Teknologi Informasi	Pendapat an UMKM di Kabupate n Bantul	Regresi Linier Sederhan a	Hasil analisis menunjukkan bahwa Modal Usaha, Lokasi Usaha, dan Teknologi Informasi berpengaruh positif terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul.
3.	Alamsyah (2020)	Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Purbalingga	Modal Tingkat Pendidika n Teknologi	Pendapat an UMKM di Kabupate n Purbaling ga	Regresi Linier Berganda	Faktor modal, Tingkat pendidikan, Teknologi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Purbalingga.
4.	Gonibala (2019)	Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM di Kota Kotamobagu	Modal Biaya Produksi	Pendapat an UMKM di Kota Kotamob agu	Regresi Linier Berganda	Modal berpengaruh sigifikan terhadap pendapatan UMKM di Kota Kotamobagu.
5.	Meilinda (2020)	Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR), Total Aset, Jumlah	Kredit Usaha (KUR) Total Aset Jumlah	Pendapat an Usaha Mikro Kecil dan Menenga	Regresi Linier Berganda	Kredit usaha (KUR), total aset, jumlah tenaga kerja, biaya

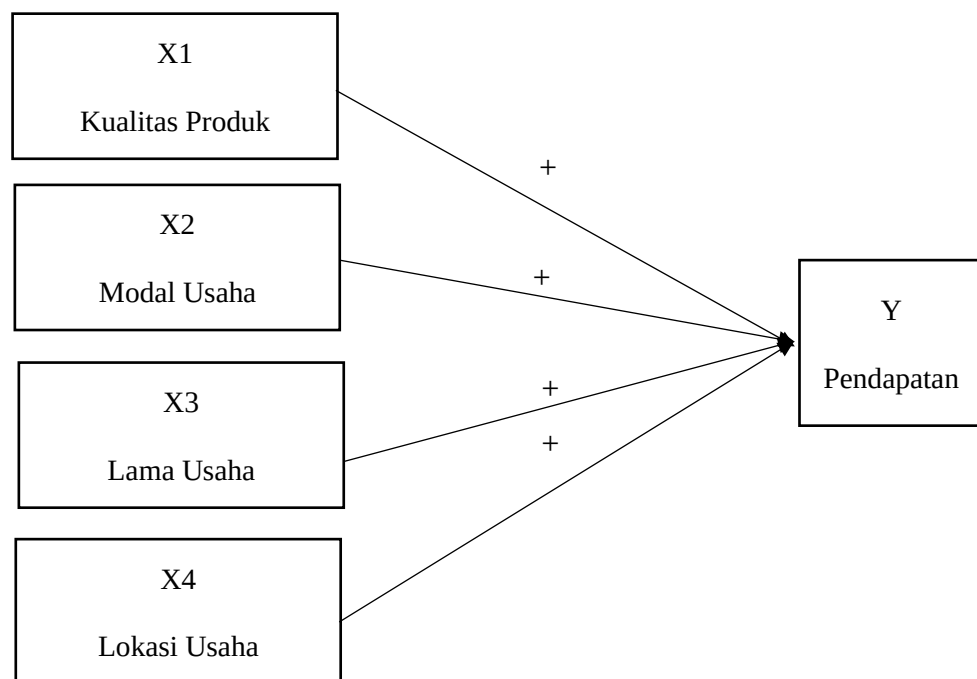
		Tenaga Kerja, Biaya Pemasaran dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang	Tenaga Kerja Biaya Pemasaran Lokasi Usaha	h (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang		pemasaran secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berbasis ekonomi kreatif di Kota Semarang Lokasi Usaha secara parsial tidak berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berbasis ekonomi kreatif di Kota Semarang Kredit usaha (KUR), total aset, jumlah tenaga kerja, biaya pemasaran, Lokasi Usaha secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berbasis ekonomi kreatif di Kota
--	--	--	---	--	--	--

						Semarang.
--	--	--	--	--	--	-----------

Sumber : Ringkasan penelitian dahulu

C. Kerangka Pikir

Kerangka penelitian yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah kualitas usaha, modal usaha, lama usaha, lokasi usaha yang berpengaruh terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah (UMKM). Berikut kerangka pikir yang disajikan dalam bentuk gambar :



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis merupakan suatu dugaan sementara terhadap rumusan penelitian yang belum tentu kebenarannya dan akan menjadi benar apabila telah dilakukan pengujian. Dari uraian diatas, maka hipotesis dalam

penelitian ini sebagai berikut :

1. Pengaruh Kualitas Produk terhadap Pendapatan UMKM.

Kualitas produk merupakan faktor yang penting didalam dunia usaha dimana baik buruknya kinerja suatu usaha dapat diukur dari kualitas barang maupun jasa yang dihasilkan. Keunggulan produk berpotensi untuk meningkatkan kepuasan konsumen, produk yang berkualitas tinggi sangat diperlukan agar keinginan konsumen dapat terpenuhi yang dapat memberikan dorongan kepada konsumen untuk menjalin ikatan yang kuat pada usaha tersebut. Semakin kualitas produk yang dihasilkan usaha tersebut semakin baik, maka akan meningkatkan keinginan konsumen dalam membeli produk, sehingga hal tersebut akan meningkatkan pendapatan usaha.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Aji, 2018) menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan.

H1 : Kualitas produk berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Juwiring.

2. Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan UMKM.

Modal Usaha merupakan salah satu pondasi yang penting dalam mendirikan usaha. Keterbatasan modal usaha suatu masalah yang paling dominan yang sering ditemukan pada usaha mikro kecil menengah (Nabawi, 2022). Modal usaha mutlak diperlukan dalam melakukan sebuah usaha, karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang telah didirikan dan sedang dijalankan. Besar kecilnya modal

akan mempengaruhi perkembangan dalam usaha untuk pencapaian pendapatan. Semakin besar modal yang digunakan untuk mengembangkan usahanya, maka akan meningkatkan pendapatan yang diperoleh.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Ridhiyawati, 2022) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan.

H2 : Modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Juwiring.

3. Pengaruh Lama Usaha terhadap Pendapatan UMKM.

Lama Usaha merupakan waktu lamanya seorang pengusaha dalam menjalankan sebuah usahanya. Usaha yang didirikan sudah lama mempengaruhi tingkat pendapatan yang didapatkan pada pelaku usaha karena lamanya seorang pelaku usaha dalam menekuni bidang pada usahanya akan mempengaruhi produktivitas terhadap keahlian yang dimilikinya sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan pada biaya produksi. Lama usaha juga hal yang mempengaruhi pendapatan, semakin lama seseorang menekuni usahanya maka akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi, memasarkan produknya sehingga hal tersebut akan meningkatkan pendapatan usaha. (Setiaji, 2018).

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Furqon, 2018) menyatakan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

H3 : Lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Juwiring.

4. Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Pendapatan

Lokasi usaha merupakan tempat melakukan suatu kegiatan usaha, dimana segala kegiatan yang dimulai dari pengadaan bahan baku hingga penjualan. Lokasi usaha yang strategis salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Pemilihan tempat yang akan dijadikan tempat usaha harus lebih banyak dipertimbangkan sebab lokasi usaha akan mempengaruhi perkembangan usaha begitu pula dengan pendapatan yang diperoleh (Marfuah dan Hartiyah, 2019). Semakin strategis lokasi usaha maka akan menjangkau banyak konsumen sehingga meningkatkan juga pendapatan yang diperoleh.

Hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Husaini dan Fadhlani, 2017) menyatakan bahwa lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan.

H4 : Lokasi usaha diduga berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Juwiring.

BAB V

Penutup

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan pada bab sebelumnya dapat disimpulkan bahwa :

1. Kualitas Produk tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan UMKM, Hal ini disebabkan bahwa konsumen yang membeli tidak begitu memperhatikan kualitas produk yang diberikan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).
2. Modal Usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan UMKM, Artinya besar kecilnya jumlah persediaan mampu mempengaruhi efisiensi persediaan dan modal usaha pada saat melakukan proses produksi berpengaruh pada perolehan pendapatan UMKM, namun dengan adanya persediaan yang terlalu besar dibandingkan kebutuhan akan memperbesar biaya pemeliharaan, memperbesar kemungkinan kerugian karena kerusakan, turunnya kualitas sehingga akan memperkecil pendapatan.
3. Lama Usaha berpengaruh positif signifikan terhadap Pendapatan, Hasil penelitian menyimpulkan bahwa lamanya suatu usaha dapat mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya/ keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha maka akan semakin meningkatkan pengetahuan

dalam usaha nya.

4. Lokasi Usaha berpengaruh positif signifikan terhadap Pendapatan, Hal ini disebabkan karena semakin strategis lokasi semakin memudahkan para pelaku UMKM menjual produknya. Pemilihan lokasi usaha yang tepat menentukan keberhasilan dan kegagalan usaha pada masa depan.

B. Saran

1. Diharapkan untuk dapat meningkatkan pendapatan usaha dengan cara meningkatkan kualitas produk, menambah modal usaha guna mengembangkan usahanya, menambah faktor produksi, menambah pengetahuan pada usaha tersebut sehingga dapat meningkatkan pendapatan yang dapat meningkatkan juga kesejahteraan pelaku UMKM.
2. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi guna pengembangan pengetahuan pada faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan serta menjadi bahan referensi untuk dijadikan masukan bagi mahasiswa khususnya jurusan akuntansi.
3. Menambah jumlah variabel penelitian diluar variabel yang telah peneliti gunakan agar lebih mampu menjelaskan pengaruh terhadap pendapatan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- A.S, M. (2008). *Manajemen Pelayanan Umum Di Indonesia*. Bumi Aksara.
- Aji, M. (1386). *Analisis Harga dan Kualitas Produk terhadap tingkat pendapatan*. 1–17.
- Allam, M. A., Rahajuni, D., Ahmad, A. A., & Binardjo, G. (2019). Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Pasar Sunday Morning (Sunmor) Purwokerto. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Akuntansi*, 21(2), 1–11.
- And Gary Armstrong, Philip, K. (2008). *Prinsip-prinsip pemasaran*. Erlangga.
- ASRORI,N.K. D. D. (2021). DETERMINAN PENINGKATAN PENDAPATAN. *JURNAL ILMIAH INDONESIA*, 6(2), 1–19.
- Furqon, D. F. (2017). Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting di Lemah Duwur Kecamatan KUwarasan Kabupaten Kebumen. *Universitas Negeri Yogyakarta*, 01(4), 1–7.
- Gonibala, N. dkk. (2019). Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM di Kota Kitamobagu. *Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(01), 56–67.
- Gustina, L., Novita, W., & Triadi, Y. (2022). Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Padang. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi Bisnis*, 4(1), 152–161.
- Husaini, & Fadhlani, A. (2017). Pengaruh Modal Kerja , Lama Usaha , Jam Kerja dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan. *Jurnal Visioner & Strategis*, 6(2), 111–126.
- Kotler. (2007). *Manajemen Pemasaran* (Vol 1, Edi). Fakultas Ekonomi, UI.
- Marfuah, S. T., & Hartiyah, S. (2019). Pengaruh Modal Sendiri, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Teknologi, Lama Usaha, dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Usaha. *Journal of Economic, Business and Engineering*, 1(1), 183–195.
- Nabawi, N., & Basuki, B. (2022). Kualitas Sumber Daya Manusia Dan Modal Usaha Pengaruhnya Terhadap Pengembangan Usaha Umkm. *AL-ULUM: Jurnal Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 8(1), 111–120.

- Ningrum, P. K., & Suharsini, A. (2022). DETERMINAN PENDAPATAN UMKM DI PASAR BEKONANG. *Jurnal Riset Ekonomi*, 2(2), 247–259.
- Nuraida, N., Suryani, S., & Ismaulina, I. (2020). Pengaruh Modal, Promosi, Dan Lokasi Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Fast Food (Studi Kasus di Geudong Kecamatan Samudera Kabupaten Aceh Utara). *Tirtayasa Ekonomika*, 15(2), 333.
- Polandos, P. M. & Engka, D., & Tolosang, K. (2019). Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Langowan Timur. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(4), 36–47.
- Reza Pratama. (2018). Pengaruh Modal, Lokasi Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar. *Jurnal Mitra Manajemen*, 2(februari), 239–251.
- Ridhiyawati, S., Fitri Nur Avia, A., Gunardi, & Piksi Ganesha, P. (2022). The Influence Of Business Capital And E-Commerce (Borongdong.Id) On Revenue MSMe In Bandung City Pengaruh Modal Usaha Dan E-Commerce (Borongdong.Id) Terhadap Pendapatan UMKM Di Kota Bandung. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 3(2), 538–547.
- Setiaji, K., & Fatuniah, A. L. (2018). Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis (JPEB)*, 6(1), 1–14.
- Sihotang, M. K. (2020). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk (Studi Kasus Pada Konsumen Produk Pt.Hni Hpai). *Journal Of Management, Accounting, Economic and Business*, 02(02), 1–15.
- Sudaryono. (2017). *Pengantar Manajemen Teori dan kasus*.
- Syahputra Andrean, Ervina, M. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran Dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan Umkm. *Jurnal of Management and Bussines*, 4(1), 183–198.
- Tjiptono, F. (2015). *Brand Management and Strategy*. Andi.

LAMPIRAN 1

Perihal : Mohon Bantuan Pengisian Kuesioner

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr Responden

Di Tempat

KUESIONER PENELITIAN

Assalamualaikum wr.wb

Sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir sebagai mahasiswa program Strata Satu (S1) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Dengan hormat, izinkan saya memperkenalkan diri kepada Bapak/Ibu/Saudara/i bahwa saya :

Nama : Nadhia Utami

Nim : 19210109

Kelas : S1 Akuntansi B

Bermaksud melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi dengan judul “PENGARUH KUALITAS PRODUK, MODAL USAHA, LAMA USAHA, LOKASI USAHA TERHADAP PENDAPATAN UMKM SEKTOR PERLENGKAPAN SEKOLAH DI KECAMATAN JUWIRING”. Untuk itu, saya sangat mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi lembar kuesioner yang telah disediakan secara lengkap. Mengingat kualitas penelitian ini sangat bergantung dari pengisian Bapak/Ibu/Saudara/i dapat mengisi secara objektif dan jujur. Demikian permohonan ini saya buat, atas kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i dalam meluangkan waktu untuk mengisi kuesioner penelitian ini, saya mengucapkan terima kasih.

Wassalamualaikum wr.wb

Hormat saya,
Peneliti

(Nadhia Utami)

I. Karakteristik Responden

Mohon dengan hormat ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i, untuk mengisi pertanyaan yang ada dalam kuesioner penelitian ini.

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : a. Laki-Laki b. Perempuan
3. Usia : a. 20 – 30 Tahun c. 41-50 Tahun
 b. 31-40 Tahun d. >50 Tahun
4. Pendidikan Terakhir :
5. Alamat ;
6. Sumber modal usaha : a. Modal Sendiri
 b. Pinjaman dari Bank
 c. Lain-lain, sebutkan.....
7. Lama Usaha : a. < 1 Tahun
 b. 1-3 Tahun
 c. 3-5 Tahun
 d. >5 Tahun
8. Pendapatan Bersih dalam satu bulan :

II. Pertanyaan Untuk Responden

Petunjuk pengisian : isilah pertanyaan di bawah ini sesuai pendapat Bapak/Ibu/Saudara/i dengan memberi tanda check list (V) dengan petunjuk sebagai berikut :

1. SS : Sangat Setuju
2. TS : Tidak Setuju
3. N : Netral
4. S : Setuju
5. STS : Sangat Tidak Setuju

PENDAPATAN (Y)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1.	Semakin banyak relasi bisnis maka akan meningkatkan pendapatan yang diterima.					
2.	Semakin maju atau berkembang usaha saya pendapatan usaha saya semakin meningkat.					
3.	Penjualan atau produksi yang tinggi akan meningkatkan pendapatan saya.					
4.	Adanya modal saya bisa meningkatkan kualitas dan jumlah produk sehingga dapat meningkatkan kualitas dan jumlah produk sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha.					
5.	Biaya usaha berpengaruh terhadap pendapatan usaha saya					

Sumber : Marfuah & Hartiyah (2019)

KUALITAS PRODUK (X1)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1.	Produk memiliki keberagaman dan ciri khas tersendiri					
2.	Saya merasa kualitas ketahanan produk sudah baik					
3.	Pelayanan yang saya berikan selalu ada peningkatan					
4.	Harga produk yang ditetapkan sudah sesuai dengan kualitas produk					
5.	Produk yang dihasilkan sudah sesuai dengan standar kelayakan produk					

Sumber : Trio Rinjaya (2020)

MODAL USAHA (X2)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1.	Modal sendiri dan modal pinjaman bank yang saya miliki sangat bermanfaat untuk kelancaran usaha saya					
2.	Modal usaha mempengaruhi pendapatan saya					
3.	Modal usaha saya menjadi faktor utama dalam kemampuan usaha saya					
4.	Besaran modal yang digunakan mempengaruhi kelancaran kegiatan usaha saya					
5.	Modal usaha saya menjadi faktor utama dalam kemampuan usaha saya					

Sumber : Marfuah & Hartiyah (2019)

LAMA USAHA (X3)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1.	Lamanya usaha yang saya miliki dapat menjadi dasar kepercayaan pembeli untuk berbelanja					
2.	Semakin lama usaha dijalankan maka pelanggan yang saya miliki bertambah					
3.	Semakin lama usaha yang saya jalankan maka pengetahuan saya mengenai penjualan semakin baik					
4.	Semakin lama usaha yang saya					

	jalankan maka keterampilan yang saya miliki semakin baik					
5.	Lama usaha terhitung dari awal tahun berdiri hingga sekarang berpengaruh terhadap pendapatan usaha					
6.	Memiliki umur usaha yang lama akan menjadi kelebihan bagi usaha yang saya miliki karena sudah dikenal banyak orang					

Sumber : Rinjaya, 2020

LOKASI USAHA (X4)

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1.	Pemilihan lokasi usaha berdasarkan pertimbangan pemilik usaha.					
2.	Akses transportasi yang mudah untuk mencapai tempat usaha saya.					
3.	Lokasi usaha saya strategis sehingga mudah untuk dilihat.					
4.	Lokasi usaha saya dekat dengan target pasar atau konsumen.					
5.	Lokasi usaha yang saya jalankan dekat dengan keramaian.					

Sumber : Apriyani (2018)