

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN
UMKM DI KABUPATEN SUKOHARJO**

SKRIPSI



Oleh :

Nama : Sutrisno

NIM : 19220095

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2022

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN
UMKM DI KABUPATEN SUKOHARJO**

SKRIPSI



Oleh :

Nama : Sutrisno

NIM : 19220095

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2022

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Sutrisno
NIM : 19220095
Program Studi : Akuntansi
Judul : Faktor-Faktor yang mempengaruhi pendapatan
UMKM di Kabupaten Sukoharjo

Disetujui dan diserahkan :

Hari : Senin

Tanggal : 17 April 2023

Pembimbing,



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

NIDN. 0607098403

Mengetahui,

Kepala Program Studi S1 Akuntansi



Astuning Saharsini, SE., M.Acc

NIDN. 0606129102

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Sutrisno
NIM : 19220095
Program Studi : Akuntansi
Judul : Faktor-Faktor yang mempengaruhi pendapatan
UMKM di Kabupaten Sukoharjo

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

Pada Hari : Kamis,
Tanggal : 22 Juni 2023

Tim Penguji

Ketua : Arif Nugroho Rachman SE.MM
Anggota : Eko Triyanto . SE.MM

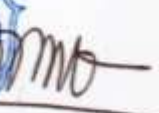
Tanda Tangan



Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta




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

NIDN. 0625127401

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul :

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UMKM DI KABUPATEN SUKOHARJO

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 diterbitkan oleh perguruan tinggi bakal saya terima.

Sukoharjo, 17 April 2023

Yang memberi pernyataan



Sutrisno

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas limpahan rahmat, anugrah dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini yang berjudul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Di Kabupaten Sukoharjo”. Pada kesempatan kali ini penulis sampaikan ucapan terimakasih banyak kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dukungan dan doa, pemikiran, pemahaman serta bimbingan, maka pada kesempatan ini dengan segala kerendahan hati tidak lupa penulis ucapkan terimakasih kepada:

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto S.E., M.M., M.H selaku ketua Stie Surakarta
2. Ibu Astuning Saharsini., SE., M.Acc selaku kepala program studi akuntansi
3. Bapak Arif Nugroho Rachman, S.E., M.M. selaku dosen pembimbing,
4. Bapak dan Ibu Dosen STIE Surakarta
5. Seluruh staf dan jajaran PT. Amadea Bhumi Persada tempat penulis bekerja
6. Orang tua dan keluarga yang selalu mendukung penuh penulis selama kuliah
7. Teman-teman yang telah membantu dan mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari penulisan skripsi ini masih kurang sempurna, karena keterbatasan pengetahuan, kemampuan serta pengalaman yang dimiliki. Oleh karena itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat diharapkan untuk kesempurnaan skripsi ini. Penulis berharap skripsi ini dapat bermanfaat dalam mnegembangkan pendidikan di STIE Surakarta untuk masa mendatang. Penulis juga berharap skripsi ini bermanfaat bagi pihak pihak yang membutuhkan dalam rangka pengembangan ilmu pengetahuan.

Sukoharjo, 17 April 2023

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Sutrisno', with a stylized flourish at the end.

Sutrisno

DAFTAR ISI

Pernyataan Keaslian Skripsi	i
Kata Pengantar	ii
Daftar Isi	iii
Daftar Tabel	v
Daftar Gambar	vi
Abstrak	vii
Abstract	viii
BAB 1	1
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	7
D. Manfaat Penelitian	7
BAB 2	9
TINJAUAN PUSTAKA	9
A. Teori Yang Relevan	9
B. Penelitian Terdahulu	23
C. Kerangka Pikir	30
D. Hipotesis	31
BAB 3	35
METODE PENELITIAN	35
A. Objek Penelitian	35
B. Jenis dan Sumber Data	35
C. Populasi dan Sampel	36
D. Teknik Pengumpulan Data	38
E. Definisi Operasional	38
F. Teknik Analisis Data	40
BAB 4	45
ANALISIS DAN PEMBAHASAN	45
A. Definisi Operasional.....	45

B. Deskripsi Identitas Responden	47
C. Analisis Data	49
D. Pembahasan	60
E. BAB 5	64
PENUTUP	64
A. Kesimpulan	64
B. Saran	64
Daftar Pustaka	65
Lampiran	68

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kriteria UMKM	12
Tabel 2. Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3. Definisi Operasional	39
Tabel 4. Identitas Responden berdasarkan Jenis Kelamin	48
Tabel 5. Identitas Responden berdasarkan Usia	48
Table 6. Hasil Uji Validasi	50
Tabel 7. Hasil Uji Reliabilitas	51
Tabel 8. Hasil Uji Normalitas	52
Tabel 9. Hasil Uji Multikolinearitas	53
Tabel 10. Hasil Uji Heteroskedastisitas	54
Tabel 11. Hasil Uji Regresi Linier Berganda	55
Tabel 12. Hasil Uji Parsial	57
Tabel 13. Hasil Uji Simultan	58
Tabel 14. Hasil Uji Koefisien Determinasi	59

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Jumlah UMKM per Kabupaten di Jawa Tengah tahun 2022	2
Gambar 2. Kurva TR	16
Gambar 3. Kurva TR dan TC (Pendekatan total)	17
Gambar 4. Kerangka Pikir	31
Gambar 5. Peta Kabupaten Sukoharjo	46

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UMKM DI KABUPATEN SUKOHARJO

ABSTRAK

UMKM yang ada di Jawa Tengah khususnya Kabupaten Sukoharjo mengalami peningkatan setiap tahunnya, dan pendapatan yang diterima UMKM Jawa Tengah mengalami peningkatan. Pelaku UMKM dituntut untuk mampu bersaing agar dapat meningkatkan pendapatannya, dari persaingan harga, latar belakang pendidikan pelaku UMKM, sudah berapa lama UMKM dalam menjalankan usahanya dan lamanya UMKM beroperasi perharinya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh harga, tingkat pendidikan, lama usaha, lama operasi terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo.

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan menggunakan jenis data primer. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM yang ada di Kabupaten Sukoharjo yang berjumlah 2.661 UMKM. Teknik pengambilan sampel menggunakan *sample random sampling* dengan jumlah sampel yang digunakan sebanyak 50 responden. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda.

Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa (1) Harga tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo, (2) Tingkat pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo, (3) Lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo, (4) Lama operasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo.

Kata kunci : harga, tingkat pendidikan, lama usaha, lama operasi, pendapatan

FACTORS AFFECTING MSME INCOME IN SUKOHARJO REGENCY

ABSTRACT

MSMEs in Central Java, especially Sukoharjo Regency, have increased every year, and the income received by MSMEs in Central Java has increased. MSMEs are required to be able to compete in order to increase their income, from price competition, the educational background of MSME actors, how long MSMEs have been running their business and how long MSMEs operate per day. This study aims to determine the effect of price, education level, length of business, length of operation on MSME income in Sukoharjo Regency.

This study uses quantitative methods using primary data types. The population in this study were all SMEs in Sukoharjo Regency, totaling 2,661 SMEs. The sampling technique used random sampling with a total sample of 50 respondents. The data analysis technique used in this study is multiple linear regression analysis.

The results of the study show that (1) Price has no significant effect on MSME income in Sukoharjo Regency, (2) Education level has no significant effect on MSME income in Sukoharjo Regency, (3) Business length has no significant effect on MSME income in Sukoharjo Regency, (4) The length of operation has a significant effect on the income of MSMEs in Sukoharjo Regency.

Keywords: price, level of education, length of business, length of operation, income

BAB I

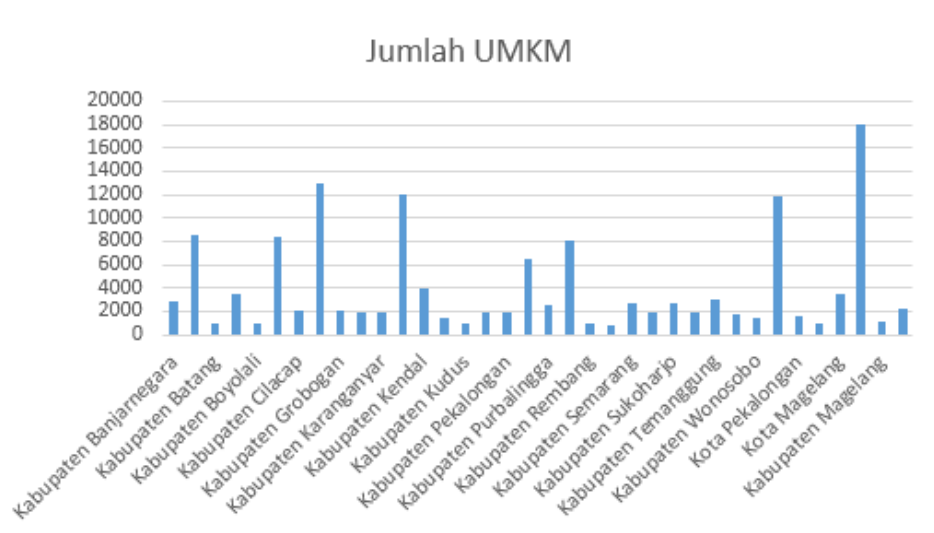
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pemerintah telah membagikan instruksi kepada masyarakat guna membangun ekonomi kerakyatan untuk melakukan pengembangan UMKM. Pengembangan ini dilakukan agar UMKM dapat naik kelas dan modernisasi koperasi, mengingat UMKM berperan penting pada pertumbuhan perekonomian Indonesia. Hingga saat ini jumlah UMKM mencapai 64,19 juta dan berkontribusi pada PDB sebesar 61,97% atau senilai 8.573,89 triliun rupiah dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha, data tersebut berdasarkan data Kementrian Koperasi dan UKM. UMKM dinilai cukup baik dalam pertumbuhan ekonomi indonesia, dan dapat dilihat pada PDB juga mencapai 60,5%, dan berhasil menyerap tenaga kerja dari total penyerapan tenaga kerja nasional sebesar 96,9%.

Pembinaan dan pelatihan UMKM di Jawa Tengah menunjukkan hasil yang gemilang karena jumlah UMKM meningkat drastis, berawal dari puluhan ribu dan sekarang menjadi ratusan ribu pelaku usaha dan berhasil menyerap banyak tenaga kerja. Penyerapan tenaga kerja melalui UMKM terbukti efektif, karena UMKM berhasil menyerap tenaga kerja sebanyak lebih dari 1,3 juta orang. Jumlah tersebut naik drastik dibanding pada tahun 2013 hanya 480 ribu orang. Nilai omzet pendapatan pun juga meningkat pesat.

Pada tahun 2013, omzet pendapatan UMKM Jateng tercatat Rp. 20,355 triliun. Nilai omzet ini meningkat lebih dari 300 persen pada tahun 2022, hingga mencapai Rp. 68,387 triliun. Berdasarkan data dinkop UKM Jawa Tengah tercatat pada tahun 2013 binaan Pemprov Jateng ada 90.339 UMKM dan terus berkembang jumlahnya hingga mencapai 177.256 UMKM binaan di tahun 2022. (radasolo.jawapos.com)



Gambar 1. Jumlah UMKM per Kabupaten di Jawa Tengah tahun 2022
Sumber : Dinkop UMKM Jawa Tengah

Terdapat 38 Provinsi yang ada di Indonesia, salah satunya adalah Jawa Tengah. Jawa Tengah adalah sebuah provinsi yang berada di pulau jawa dengan banyak sekali potensi pertumbuhan ekonomi yang terus dikembangkan hingga saat ini, salah satu dari potensi ekonomi tersebut adalah UMKM. Kabupaten yang berpotensi salah satunya adalah kabupaten Sukoharjo. Sukoharjo merupakan salah satu kabupaten yang banyak UMKM, pelaku usahanya pun tidak hanya dari kalangan orang tua, kaum muda pun juga banyak menjajaki UMKM. UMKM di Sukoharjo tahun demi tahun mengalami

peningkatan, pada tahun ini tercatat jumlah UMKM di Kabupaten Sukoharjo ada 2.661 UMKM (dinkop.UMKM-Jateng.go.id)

Perkembangan bisnis pada era saat ini banyak sekali seseorang untuk mendapatkan peluang usaha, dan banyak dari mereka yang memutuskan untuk berwirausaha. Untuk meningkatkan pendapatannya pelaku bisnis dituntut untuk memiliki kepekaan pada keinginan serta kebutuhan dari konsumen. Dalam persaingan bisnis, setiap pelaku bisnis juga diminta untuk memiliki ide atau gagasan kreatif dalam mengembangkan usaha yang akan ditekuni dan mampu berinovasi dengan memunculkan ide usaha yang berbeda dan lebih unggul dari pesaing guna meningkatkan pendapatan.

Persaingan harga antar usaha menjadi permasalahan yang sering dialami setiap usaha, dalam berwirausaha penentuan harga menjadi tolak ukur berjalannya setiap usaha, karena harga yang kita keluarkan akan menjadi patokan pendapatan yang kita terima. Penetapan harga yang relatif tinggi dapat mengakibatkan penjualan yang menurun dan penetapan harga yang relatif rendah dapat mempengaruhi keuntungan yang diterima setiap usaha. Penetapan harga juga harus berdasarkan barang atau produk yang kita jual, dilihat dari kualitas dan kuantitas barang atau produknya. Arum (2018) menjelaskan bahwasanya harga berpengaruh pada pendapatan dikarenakan apabila harga barang naik maka pendapatan yang diterima akan naik. Berbanding terbalik dengan apa yang disampaikan Novita (2018) menyatakan bahwasanya harga tidak berpengaruh terhadap pendapatan karena harga yang rendah atau tinggi

tetapi hasil produksi yang tidak bagus maka tidak akan mempengaruhi pendapatan.

Selain Harga, tingkat pendidikan pemilik usaha menjadi permasalahan yang dihadapi setiap usaha. Pola pikir, gaya pemimpin pemilik usaha menjadi tolak ukur dalam menjalankan usaha. pendidikan merupakan sebagai upaya seseorang untuk diharapkan mampu dapat mengubah perilaku dan sikap, meningkatkan dan mengasah pola pikir dan pengetahuan. Dengan maksud agar pengusaha dapat menyerap berbagai informasi yang mampu membuat kemajuan dan perubahan bagi usahanya sehingga pendapatan yang diterima dapat meningkat, yang mana dalam mendapatkan pekerjaan tingkat pendidikan memiliki peranan yang penting. Sejalan apa yang disampaikan Dedi (2018) dimana semakin tinggi tingkat pendidikan, tingkat pendapatan juga akan meningkat. Sehingga tingkat pendidikan berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan. Berbanding terbalik dengan penelitian Riyan (2020) tingkat pendidikan tidak mempengaruhi pendapatan secara yang didapat pedagang karena penjual tidak perlu memiliki sebuah pendidikan khusus, dan tidak sepenuhnya pendidikan didapat dari bangku sekolah.

Selain tingkat pendidikan, lama usaha menjadi permasalahan yang sering dialami setiap usaha. Secara teori tidak ada yang menjelaskan bahwa lama berusaha merupakan faktor dari pendapatan peningkatan. Akan tetapi dalam aktivitas usahanya, seorang pengusaha yang memiliki usaha lebih lama atau sudah terjun di bidang usaha lama tidak menutup kemungkinan seorang pengusaha memiliki pengalaman yang banyak tentunya mampu memahami apa

yang dibutuhkan konsumennya, dan semestinya sudah memiliki pelanggan tetap. Semakin lama seorang pengusaha menjalankan usahanya dapat meningkatkan pendapatan usahanya karena dapat memperhitungkan kapan terjadinya permintaan barang akan meningkat yang dibutuhkan konsumen. Sejalan dengan apa yang disampaikan Abrar (2021) menyatakan bahwa peningkatan daya serap akan hal baru disebabkan karena banyaknya pengalaman seseorang dalam menjalankan usahanya yang mampu memperluas wawasan dan pengetahuan. Wawasan, keterampilan dan pengetahuan seseorang dapat meningkat dengan sendirinya dengan Pengalaman. Namun dari penelitian Deiral (2018) menyatakan bahwa Lama usaha tidak mempengaruhi pendapatan dikarenakan walaupun usaha yang baru memulai usaha belum memiliki pengalaman yang banyak, akan tetapi mereka sudah memiliki pengetahuan mengenai segala sesuatu dalam menjalankan usaha dengan cara mengamati dan meniru lingkungan usaha sekitar. Disamping itu pengusaha yang baru memulai membuat usahanya dapat bertahan dan bersaing dengan usaha lain dikarenakan pengusaha baru cenderung lebih dapat menerima perubahan.

Setiap usaha dalam mengalokasikan waktu usahanya atau lama operasi berbeda beda, pada umumnya pengalokasian jam kerja pedagang 4 sampai 10 jam setiap harinya sesuai dengan aktivitas usahanya. Pengalokasian jam kerja yang lama dapat meningkatkan pendapatan yang diterima, sehingga banyak sekali pengusaha mengalokasikan jam kerjanya lama untuk mendapatkan pendapatan yang tinggi. Sesuai dengan yang disampaikan Wike (2019)

mengatakan bahwa pendapatan yang diterima juga akan bertambah, jika menambah jam operasi. Namun dari penelitian Husaini (2017) mengatakan Lama operasi tidak berpengaruh karena ditinjau dari lokasi berdagang dan banyaknya pesaing menjual produk sama membuat peluang kecil pedagang tersebut untuk mendapatkan pendapatan yang tinggi, walaupun sudah meningkatkan jam operasi.

Dengan adanya fenomena dan melihat dari penelitian terdahulu, oleh karena itu peneliti berminat untuk melakukan penelitian dengan judul “Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas dapat diambil perumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah harga berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo?
2. Apakah tingkat pendidikan berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo?
3. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo?
4. Apakah lama operasi berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dijlaskan di atas, penulis memiliki tujuan penelitian dalam ini sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh harga terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo
2. Mengetahui pengaruh tingkat pendidikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo
3. Mengetahui pengaruh lama usaha terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo
4. Mengetahui pengaruh lama operasi terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini memiliki manfaat untuk berbagai kalangan baik untuk peneliti, akademik maupun non akademik. Penelitian ini tentunya diharapkan dapat memberikan manfaat kepada semua pihak. Manfaat penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan mampu merubah pengetahuan dan wawasan peneliti tentang pentingnya pengaruh harga, tingkat pendidikan, lama usaha dan lama operasi terhadap pendapatan UMKM Kabupaten Sukoharjo.

2. Bagi STIE Surakarta

Hasil penelitian ini diharapkan bisa menambah koleksi pustaka yang nantinya dapat digunakan sebagai bahan referensi untuk penelitian sejenis khususnya mengenai pengaruh harga, tingkat pendidikan, lama usaha dan lama operasi terhadap pendapatan UMKM Kabupaten Sukoharjo.

3. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada masyarakat tentang UMKM khususnya di Kabupaten Sukoharjo, dan memberikan informasi positif mengenai pengaruh harga, tingkat pendidikan, lama usaha dan lama operasi pada pendapatan UMKM Kabupaten Sukoharjo

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Yang Relevan

1. *Theory of Planned Behavior* (Teori perilaku terencana)

Ajzen (1991) dalam Omni (2019) menjelaskan *Theory of Planned Behavior* (TPB) mendukung kita guna menafsirkan bagaimana kita mampu merubah perilaku seseorang. *Theory of Planned Behavior* merupakan sebuah teori yang membantu kita memprediksi perilaku yang direncanakan. Ajzen pada tahun 1980 mencetuskan teori ini pertama kali, yang mana teori *Theory of Planned Behavior* adalah kembangan dari *Theory of Reasoned Action* (TRA). Seseorang dalam bertindak berperilaku karena adanya tujuan atau niat. Terdapat tiga faktor yang menentukan niat seseorang dalam melakukan perilaku yakni norma subjektif, sikap serta persepsi terkait kontrol perilaku. Norma subjektif yaitu menyatakan akan tidak mendukungnya atau mendukungnya dalam melakukan sesuatu hasil pemikiran orang lain. Sikap diartikan sebagai penilaian positif maupun negatif atas sikapnya untuk dijadikan bagaimana seseorang tersebut harus berperilaku. Sedangkan persepsi kontrol perilaku mengacu pada persepsi seseorang tentang kesulitan atau kemudahan dalam berbuat berperilaku yang diminati.

Ajzen (2005) dalam Omni (2019) menambahkan terdapat 3faktor latar belakang individu pada *Theory Planned Behaviour* yaitu personal,

sosial dan informasi. Faktor personal digambarkan sebagai sikap umum seseorang terhadap sesuatu, nilai hidup, kecerdasan, emosi maupun sifat kepribadian yang dimiliki. Faktor sosial terdiri atas usia, pendidikan, Jenis, kelamin, pendapatan, agama dan juga etnis. Sedangkan faktor informasi terdiri dari pengetahuan, ekspos di media dan pengalaman.

Theory Planned Behavior menerangkan bahwa sikap terhadap perilaku merupakan pokok penting yang sanggup memperkirakan suatu perbuatan, meskipun demikian perlu dipertimbangkan sikap seseorang dalam menguji norma subjektif serta mengukur kontrol perilaku persepsi orang tersebut.

2. UMKM

a. Definisi UMKM

Banyak sekali teori yang menjelaskan mengenai UMKM, Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah, UMKM dijelaskan sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro ialah usaha produktif yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang-undangan no. 20 tahun 2008 milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan.
- 2) Usaha Kecil ialah usaha ekonomi produktif yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undangan no. 20 tahun 2008 yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki,

dikuasai, atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar.

- 3) Usaha Menengah adalah Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau anak cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, ataupun menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undangan no. 20 tahun 2008.

Jadi dapat disimpulkan bahwa UMKM adalah sebuah kegiatan usaha produktif milik perorangan atau badan untuk mendapatkan keuntungan yang memiliki kriteria tertentu.

b. Kriteria UMKM

Usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM) memiliki bentuk yang terdiri dari perusahaan perorangan, persekutuan baik firma maupun CV, maupun perseroan terbatas. Kriteria pembedakan usaha mikro, kecil dan menengah dapat diketahui dari hasil penjualan (Omset) tahunan usaha tersebut dan jumlah asetnya, yang mana telah tercantum dalam undang-undangan Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM adalah sebagai berikut:

Tabel 1 Kriteria UMKM

No	Uraian		
		Aset	Omzet
1	Usaha Mikro	Maksimal Rp. 50.000.000	Maksimal Rp. 300.000.000
2	Usaha Kecil	>Rp. 50.000.000 - Rp. 500.000.000	>Rp. 300.000.000 – Rp. 2.500.000.000
3	Usaha Menengah	>Rp. 500.000.000 – Rp 10.000.000.000	>Rp. 2.500.000.000 – Rp. 50.000.000.000

Sumber : Undang Undang No. 20 tahun 2008

Dari tabel 1 diatas bahwa usaha mikro, kecil dan menengah dapat di jelaskan sebagai berikut :

- 1) Usaha Mikro. Usaha mikro merupakan usaha yang memiliki kriteria menurut undang-undang nomor 20 tahun 2008 yaitu mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000, tidak termasuk bangunan tempat usaha dan tanah serta mempunyai hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000. Usaha mikro adalah entitas usaha ekonomi produktif yang dipunyai oleh perseorangan maupun badan usaha, baik dalam bentuk CV, firma, maupun perseroan terbatas dengan kriteria tertentu yang telah diatur dalam undang-undangan nomor 20 tahun 2008.
- 2) Usaha Kecil. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki kriteria menurut undang-undang nomor 20 tahun 2008 ialah

usaha yang mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000, tidak termasuk bangunan tempat usaha dan tanah serta mempunyai hasil penjualan tahunan lebih dari 300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000. Usaha Kecil adalah sebuah entitas usaha ekonomi produktif, yang independen dipunyai oleh perseorangan atau badan usaha dan bukan merupakan anak atau cabang perusahaan yang dipunyai secara langsung atau tidak langsung dari usaha menengah.

- 3) Usaha Menengah. Usaha menengah adalah usaha yang memiliki kriteria menurut undang-undang nomor 20 tahun 2008 ialah usaha yang mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 sampai paling banyak Rp 10.000.000.000, tidak termasuk bangunan tempat usaha dan tanah serta mempunyai hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000 sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000. Usaha Menengah adalah sebuah entitas usaha ekonomi produktif, yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha dan bukan merupakan anak cabang perusahaan yang dimiliki secara langsung maupun tidak langsung oleh usaha kecil dan usaha besar.
- c. Ciri-ciri dari usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)

Banyak sekali hal yang membedakan UMKM, tidak hanya berbeda dari segi jumlah tenaga kerja dan modal. Perbedaan UMKM

dengan usaha besar dapat pula dibedakan berdasarkan dari karakteristik yang terdapat pada UMKM itu sendiri. Adapun yang menjadi ciri-ciri dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut :

- 1) Produk yang dihasilkan adalah jenis produk yang diperlukan para *Customer*.
- 2) Pada umumnya tempat usaha yang didirikan menetap dan tidak berpindah-pindah
- 3) Memiliki izin usaha atau syarat legalitas lainnya, contohnya Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Surat Izin Mendirikan Bangunan (IMB), Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) dan lain sebagainya.
- 4) Mempunyai sumber daya manusia (SDM) yang dapat mengelola usahanya untuk lebih maju, dan memiliki jiwa *entrepreneur*.
- 5) Pengusaha mampu merealisasikan tujuan bisnisnya, karena mempunyai perencanaan bisnis yang baik
- 6) Suatu usaha setidaknya telah memiliki pembukuan sederhana dan mampu membuat laporan keuangan yang mana memisahkan antara aset, modal maupun kewajiban milik usaha dengan milik pribadi/keluarga.

3. Pendapatan

a. Definisi Pendapatan

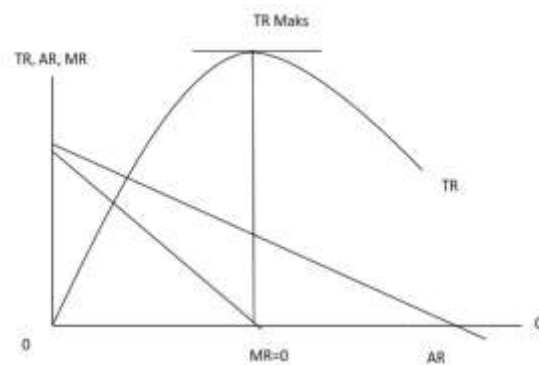
Sukirno (2009) menjelaskan bahwa pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang diterima masyarakat atas prestasi kerjanya

dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan, maupun tahunan. Menurut Toto (2002) Mendefinisikan Pendapatan merupakan bertambahnya jumlah aktiva sebagai hasil operasi perusahaan secara bruto. Pendapatan didapat dikarenakan adanya penjualan barang/jasa atau penyerahan atau aktiva lainnya atas produk dalam satu periode. Meningkatnya jumlah aktiva atau menurunnya kewajiban usaha, yang berasal dari penjualan barang atau jasa pada satu periode akuntansi. Usaha jasa untuk mendapatkan pendapatan berasal dari penyerahan jasa sedangkan usaha dagang untuk mendapatkan pendapatan berasal dari penyerahan penjualan barang dagangan. Usaha manufaktur untuk mendapatkan pendapatan berasal dari penyerahan barang hasil produksi. Pada umumnya istilah pendapatan dalam usaha manufaktur dan usaha dagang menggunakan istilah “Penjualan”, sedangkan usaha jasa menggunakan istilah “Pendapatan Jasa/Usaha”.

Berdasarkan Ilmu ekonomi, jumlah pendapatan adalah hasil nilai maksimum yang diperoleh dan dikonsumsi oleh seseorang dalam satu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian tersebut tidak menutup kemungkinan perubahan lebih baik total harta kekayaan badan usaha pada awal periode dan menekankan pada jumlah nilai statis akhir periode. Dengan demikian, pendapatan dapat diartikan sebagai jumlah perubahan nilai naiknya harta kekayaan dan bukan diakibatkan dari

perubahan modal dan hutang. Konsep penghasilan antara jumlah output yang dijual dengan tingkat harga tertentu. Harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan pasar produksi. Berdasarkan perumusan matematis didapat kurva sebagai berikut :

Dengan rumus : $TR = P \times Q$



Gambar 2. Kurva TR

Keterangan;

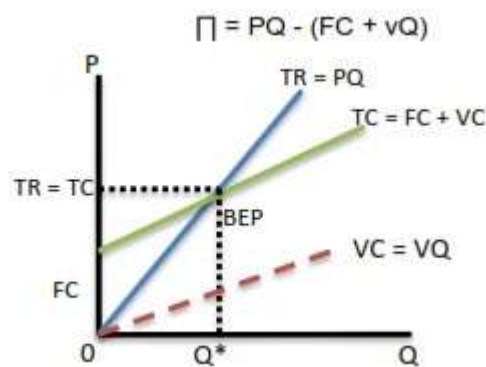
P = Harga barang yang dihasilkan

Q = Jumlah barang yang mampu dihasilkan

TR (total revenue) merupakan hasil dari produksi yang dijual sama dengan penjualan. Penentuan besar kecil pendapatan TR dapat dilihat dari besar kecil nya barang produksi atau produk barang yang dijual. Hubungan antara barang yang diproduksi dengan barang yang dijual dapat :

- 1) Barang yang dijual lebih kecil dari pada barang yang di produksi
- 2) Barang yang diproduksi sama dengan barang yang dijual
(biasanya terjadi pada kegiatan penjualan yang barang dijual langsung diproduksi setelah ada permintaan)

Rumusnya TR adalah $P \times Q$ dimana pendapatan total atau total revenue sama dengan jumlah output yang terjual (Q) dikalikan harga per unit nya (P), sedangkan untuk biaya total atau total cost (TC) sama dengan biaya tetap (FC) ditambah biaya variabel (VC) dengan didapat rumus $TC = FC + VC$. Pada pendekatan totalitas yang membandingkan pendapatan total (TR) dan biaya total (TC) sehingga biaya variabel per unit output dianggap tetap atau konstan, sehingga biaya variabel adalah jumlah unit output (Q) dikalikan biaya variabel per unit. Jika biaya variabel per unit adalah v , maka $VC = v \times Q$, sehingga persamaan tersebut direpresentasikan dalam kurva berikut:



Gambar 3. Kurva TR dan TC (Pendekatan total)

b. Faktor-Faktor yang mempengaruhi Pendapatan

Menurut Swastha (2008) menjelaskan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan penjualan, sebagai berikut :

- 1) Kemampuan pedagang, yakni kemampuan pedagang untuk mempengaruhi pembeli guna membeli barang dagangnya dan mendapatkan penghasilan yang diinginkan.
- 2) Kondisi organisasi usaha. Kondisi usaha yang besar akan mempunyai frekuensi penjualan yang banyak sehingga keuntungan yang didapat akan semakin besar.
- 3) Kondisi pasar. Hal ini sangat berhubungan erat pada keadaan pasar, lokasi berdagang, jenis pasar, kelompok pembeli di pasar tersebut, frekuensi pembeli dan selera pembeli dalam pasar tersebut.
- 4) Faktor lain, contohnya kemasan produk dan iklan yang mampu mempengaruhi pendapatan penjualan.

Berdasarkan teori faktor-faktor yang sudah dijelaskan diatas dapat disimpulkan bahwa faktor yang mempengaruhi pendapatan dapat dilihat dari faktor pedagang itu sendiri yang mampu menarik pembeli guna membeli produk barang yang ditawarkan dengan cara melihat peluang pasar, memperluas mitra usaha, dan periklanan produk.

4. Harga

a. Definisi Harga

Swasta (2008) menerangkan bahwa harga merupakan jumlah uang (ditambah beberapa produk kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari produk atau

pelayanannya. Harga adalah komponen penting dalam menjalankan bisnis, karena harga akan menentukan besaran pendapatan yang diterima oleh pemilik usaha. Harga dijelaskan sebagai satuan moneter atau ukuran lainnya (termasuk barang dan jasa lainnya) yang ditukarkan agar mendapatkan hak kepemilikan atau penggunaan suatu barang atau jasa. Setiap Usaha harus tepat dalam penetapan harga, karena penetapan harga yang salah dapat menyebabkan kurangnya minat beli dari pembeli. Dari segi pembeli, dalam membeli produk selain melihat kegunaan produk, harga juga menjadi faktor penentu pembeli untuk membeli produk.

b. Penetapan Harga

Hal yang menjadi titik berat sebuah usaha salah satunya yaitu penentuan harga, karena harga adalah suatu bagian struktur yang kompleks pada syarat-syarat penjualan. Penentuan harga harus melihat dari berbagai aspek, salah satu aspek besar dalam penentuan harga yaitu pada pasar. Perubahan harga dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diterima.

Swastha (2008) menyebutkan beberapa tujuan dari penetapan harga sebagai berikut:

- 1) Penjualan agar meningkat
- 2) Untuk mempertahankan dan memperbaiki *market share*
- 3) Menjaga kestabilan harga
- 4) Mencapai target pengembalian investasi

5) Mendapatkan keuntungan maksimum

Sudaryono (2015) menjelaskan ada beberapa metode yang digunakan untuk penetapan harga jual sebagai berikut :

- 1) Penetapan harga jual *mark up (mark up pricing)* . Penetapan harga penggunaan metode ini didasarkan pada biaya yang telah dikeluarkan dengan *mark up* tertentu sebagai keuntungan.
- 2) Penetapan harga menurut tingkat sasaran (*target return pricing*). Penggunaan metode ini didasarkan pada keinginan perusahaan dalam menetapkan harga jual yang berdasarkan pada persentase yang diminta dari penanaman investasi dari sejumlah unit yang diharapkan terjual.
- 3) Penetapan harga menurut pedagang konsumen (*perceived value pricing*). Penggunaan metode ini didasarkan pada nilai yang dirasakan oleh konsumen pada produk barang yang diminta.
- 4) Penetapan harga berdasarkan harga pasar (*going rate pricing*). Penggunaan metode ini didasarkan pada penetapan harga jual didasarkan pada harga yang telah ditetapkan pesaing pasar.
- 5) Penetapan harga dalam sampul tertutup (*sealed bid pricing*). Penggunaan metode ini didasarkan pada penetapan harga pada tender, dimana beberapa perusahaan diundang oleh suatu instansi maupun swasta untuk mengajukan penawaran dalam amplop tertentu.

5. Tingkat Pendidikan

Pendidikan adalah hal yang sangat penting bagi semua orang dan seluruh bangsa Indonesia diwajibkan untuk mendapatkan pendidikan. Pendidikan merupakan salah satu hal yang dapat menuntun dan menentukan masa depan dan arah hidup seseorang. Minat dan bakat seseorang akan terasah dan terbentuk dengan melalui pendidikan. Tolak ukur kualitas seseorang pada umumnya dapat dilihat melalui pendidikannya.

Pendidikan bertujuan menjadikan manusia dewasa yang bertanggung jawab dan mandiri yang disadari, bukan suatu perbuatan yang serampangan begitu saja. Berdasarkan undang-undang tentang sistem pendidikan nasional no. 20 tahun 2003 menjelaskan pendidikan merupakan sebagai usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran sedemikian rupa agar peserta didik bisa meningkatkan potensi dirinya secara aktif agar memiliki pengendalian diri, kecerdasan, keterampilan dalam bermasyarakat, kekuatan spiritual, keagamaan, kepribadian serta akhlak yang mulia.

Undang-undang no. 20 tahun 2003 tentang sistem pendidikan nasional pasal 3 menjelaskan tentang tujuan pendidikan yakni mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang beriman dan bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, berakhlak mulia, sehat, berilmu, cakap, kreatif, mandiri serta menjadi warga negara yang demokratis juga bertanggung jawab.

Tingkat pendidikan ini dimaksudkan adalah capaian pendidikan formal seseorang yang hingga saat ini, seperti SD, SMP, SMA/Sarjana. Istilah tingkat pendidikan dapat diartikan sebagai tahapan atau tingkatan yang akan ditempuh atau sudah ditempuh dalam pendidikan atau suatu kondisi jenjang pendidikan formal yang dipakai oleh instansi pemerintah serta disahkan oleh departemen pendidikan yang dimiliki seseorang.

6. Lama Usaha

Lama usaha adalah lamanya seseorang dalam berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani hingga saat ini. Sukirno (2009) menjelaskan bahwa seseorang yang sudah lama menekuni suatu usaha dapat menciptakan pengalaman dalam berusaha dimana pengalaman tersebut dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Dalam lama seseorang dalam menjalankan usahanya tidak hanya mengenai masa kerja, akan tetapi perlunya melihat jenis usaha atau pekerjaan yang dikerjakan. Semakin banyak jenis usaha dan pekerjaan yang dikerjakan maka, sejalan dengan banyaknya pengalaman kerja maka akan banyak juga keterampilan, pemahaman, dan pengetahuan serta wawasan yang luas sehingga dapat menambah pendapatan.

7. Lama Operasi

Secara garis besar lama operasi adalah jumlah operasi jam kerja yang dibutuhkan dalam satu hari dalam menjalankan usaha. Semakin lama usaha beroperasi atau alokasi jam kerja yang dibutuhkan untuk membuka usaha, maka akan semakin menambah pendapatan yang diterima.

Sehingga kesejahteraan usaha akan semakin baik dan diharapkan dapat memenuhi kebutuhan keluarga. Waktu yang dibutuhkan setiap usaha berbeda-beda, menyesuaikan situasi dan kondisi yang ada dan rata-rata waktu yang digunakan pedagang beroperasi yaitu 4-10 jam. Jam kerja merupakan jangka waktu yang dinyatakan dalam jam yang diperlukan untuk bekerja (Husaini, 2017). Dengan demikian pernyataan tersebut semakin lama jam kerja menjadikan usaha tersebut semakin produktif.

B. Penelitian Terdahulu

Banyak sekali penelitian terdahulu yang membahas mengenai variabel pendapatan, harga, tingkat pendidikan, lama usaha, dan lama operasi. Berikut beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan rujukan penulis dalam penulisan penelitian ini antara lain pada tabel 2 :

Tabel 2. Penelitian Terdahulu

Penelitian Terdahulu	Data Yang Digunakan	Variabel	Alat Uji	Hasil
Arum Indraswari, Hendra Kusuma, 2018 “Analisa Pemanfaatan aplikasi <i>Go-food</i> bagi pemilik usaha rumah makan di kelurahan Sawojajar kota Malang”	Primer	X1 = Harga X2 = Jumlah Order X3 = Lama Operasional Y = Pendapatan	Kuantitatif	Harga(X1), Jumlah Order(X2), Lama Operasional (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan(Y)

Andre Febriantoni, 2019 “Pengaruh Harga Barang dan Modal terhadap Pendapatan Pedagang dalam Perspektif Ekonomi Islam” (Studi Pada Pasar Bambu Kuning Trade Center Bandar Lampung)”	Primer dan Sekunder	X1 = Harga X2 = Modal Y = Pendapatan	Kuantitatif	(X2) Modal berpengaruh positif dan Signifikan terhadap (Y) Pendapatan (X1) Harga tidak berpengaruh positif dan Signifikan terhadap (Y) Pendapatan
Husaini, 2017 “Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan”	Primer	X1 = Modal X2 = Lama Usaha X3 = Jam Kerja X4 = Lokasi Usaha Y = Pendapatan	Kuantitatif	Modal (X1), Lama Usaha (X2) Berpengaruh positif terhadap pendapatan (Y) Lama Usaha (X2), Jam Kerja (X3) tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan (Y)
Riyan Latifatul Hasanah, Desiana Nur Kholifah, Doni Purnama Alamsyah. 2020 “Pengaruh modal, tingkat pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan	Primer	X1 = Modal Usaha X2 = Pendidikan X3 = Teknologi Y = Pendapatan	Kuantitatif	Modal Usaha (X1), Teknologi (X3) Berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan (Y) Tingkat Pendidikan

umkm di kabupaten purbalingga”				(X2) Tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y)
Muhammad Abrar Ibrahim, 2021 “Pengaruh modal kerja, lama usaha, harga dan penggunaan aplikasi gofood terhadap pendapatan pemilik warung mie pedas di kecamatan Pundong, Bantul, Yogyakarta	Primer	X1 = Modal Kerja X2 = Lama Usaha X3 = Harga X4 = Penggunaan Aplikasi GoFood Y = Pendapatan	Kuantitatif	Modal Kerja(X1), Lama Usaha(X2), Harga(X3) dan penggunaan aplikasi GoFood(X4) berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan pemilik Warung(Y)
Fathul Bari, 2017 “Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang di Sekitar Pondok Pesantren Bihaaru Bahri’ Asali Fadlaailir Rahman di Desa Sananrejo, Kecamatan Turen, Kabupaten Malang”	Primer	X1 = Modal X2 = Lama Usaha X3 = Jam Kerja Y = Pendapatan	Kuantitatif	(X1) Modal, (X2) Lama Usaha dan (X3) Jam Kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y)
Diah Maharani, 2021 “Analisis faktor-faktor yang berpengaruh terhadap	Primer	X1 = Jarak Tempuh X2 = Jumlah orderan X3 = Usia X4 = Tingkat Pendidikan	Kuantitatif	Jarak Tempuh(X1), Jumlah orderan(X2) berpengaruh positif dan signifikan

pendapatan driver Online <i>GoFood</i> dan <i>GrabbFood</i> pada masa pandemi di karisidenan Surakarta”		X5 = Lama Jam Kerja X6 = Jumlah Makanan Y = Pendapatan Driver Online		terhadap pendapatan driver Usia(X3), Tingkat Pendidikan(X4) tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan driver Lama jam Kerja(X5), Jumlah Makanan(X6) Berpengaruh negatif dan signifikan terhadap pendapatan driver
Novita Sari, 2019 “Pengaruh Harga, Luas Tanah, dan Biaya Produksi terhadap Pendapatan Petani Karet di Kecamatan Bitung Kabupaten Banyuasin”	Primer	X1 = Harga X2 = Luas Tanah X3 = Biaya Produksi Y = Pendapatan	Kuantitatif	Harga (X1) Tidak Berpengaruh terhadap Pendapatan (Y) Luas Tanah (X2), Biaya Produksi (X3) berpengaruh terhadap pendapatan (Y)
Siti Sarah Sidik, 2021	Primer	X1 = Modal X2 = Tingkat Pendidikan	Kuantitatif	Modal (X1) tidak berpengaruh terhadap

“Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Pajangan Bantul”		X3 = Teknologi Y = Pendapatan		pendapatan (Y) Tingkat Pendidikan (X2), Teknologi (X3) Berpengaruh terhadap Pendapatan (Y)
Dedi Julianto, 2018 “Analisa Pengaruh Pendidikan terhadap pendapatan individu di Sumatera Barat”	Primer	X1 = Tingkat Pendidikan X2 = Usia, X3 = Jenis Kelamin X4 = Domisili Y = Pendapatan	Kuantitatif	Tingkat Pendidikan (X1), Usia (X2), Jenis Kelamin (X3), Domisili (X4) berpengaruh terhadap Pendapatan (Y)
Deiral Diandrino, 2018 “Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM Kedai Kopi Di Malang”	Primer	X1 = Modal X2 = lama Pendidikan X3 = Jumlah Tenaga Kerja X4 = Lama Usaha Y = Pendapatan	Kuantitatif	Modal (X1), lama pendidikan formal (X2), dan Jumlah Tenaga Kerja (X3) berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan (Y) Lama Usaha (X4) tidak berpengaruh signifikan terhadap

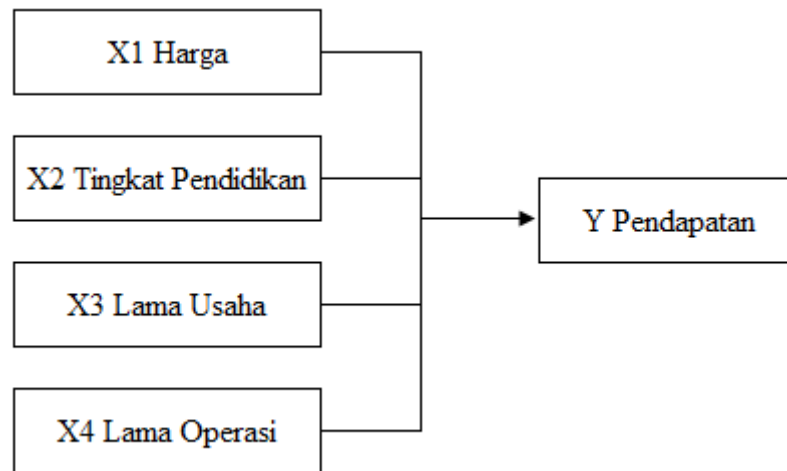
				pendapatan (Y)
Nishfu Laila Zahara, 2020 “Pengaruh Modal Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Suromenggolo Kabupaten Ponorogo”	Primer-Sekunder	X1 = Jam Kerja X2 = Lama Usaha Y = Pendapatan	Kuantitatif	Lama Usaha (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan (Y) Jam kerja (X1), tidak berpengaruh terhadap pendapatan
Elvira Armanda, 2017 “Pengaruh Modal Pribadi, Harga, dan Sosial Media terhadap pendapatan UMKM (Studi lapangan pada UMKM Rumah makan di Kabupaten Sidoarjo”	Primer	X1 = Modal pribadi X2 = Harga X3 = Sosial media Y = Pendapatan	Kuantitatif	Modal Pribadi (X1), Sosial Media (X2) Berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan (Y) Harga (X2) Tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan (Y)
Armeliyani, 2018 “Pengaruh Kualitas Produk, Harga dan Lokasi Terhadap Keputusan Konsumen dalam Pembelian Dange	Primer	X1 = Kualitas Produk X2 = Harga X3 = Lokasi Y = Keputusan Konsumen	Kuantitatif	Kualitas Produk (X1), Harga (X2) dan Lokasi (X3) berpengaruh positif terhadap

Di Desa Benteng Kecamatan Mandalle Kabupaten Pangkep”				Keputusan Konsumen dalam Pembelian (Y)
Ayu Kadek Lysti Wulandar, 2017 “Pengaruh Pendidikan, E-Commerce dan Inovasi Produk Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner di Kecamatan Negara”	Primer dan Sekunder	X1 = Pendidikan X2 = E-Commerce X3 = Inovasi Produk Y = Pendapatan	Kuantitatif	Pendidikan (X1), E-Commerce (X2) dan Inovasi Produk (X3) berpengaruh positif terhadap Pendapatan (Y)
Junianto, 2018 “Pengaruh Modal, Lama Usaha, Sumber Daya Manusia Terhadap Pendapatan Pengusaha Tempe di Kecamatan Rantau Rasau”	Primer	X1 = Modal X2 = Lama Usaha X3 = Sumber Daya Manusia Y = Pendapatan	Kuantitatif	Modal (X1), Lama Usaha (X2), Sumber Daya Manusia (X3), berpengaruh positif terhadap Pendapatan (Y)
Nadya Nur Novalita, 2019 “Pengaruh Lokasi Usaha, Modal, Jam Kerja, dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang kecil di Sekitar Stasiun Tanah Abang, Tebet dan Jakarta Kota”	Primer dan Sekunder	X1 = Lokasi Usaha X2 = Modal X3 = Jam Kerja X4 = Jenis Dagangan Y = Pendapatan	Kuantitatif	Lokasi Usaha (X1) tidak berpengaruh terhadap Pendapatan (Y) Modal (X2), Jam Kerja (X3), dan Jenis Dagangan (X4) berpengaruh terhadap

				Pendapatan (Y)
Wike Anggraini, 2019 “Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja, dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu)”	Primer	X1 = Modal (X2) = Jam kerja (X3) = Lama Usaha Y = Pendapatan	Kuantitatif	Modal (X1), Jam Kerja (X2) berpengaruh positif terhadap pendapatan (Y) Lama Usaha (X3) berpengaruh negatif terhadap pendapatan (Y)

C. Kerangka Pikir

Penelitian ini dibuat bertujuan untuk mengetahui gambaran mengenai pengaruh harga, tingkat pendidikan, lama operasi dan lama usaha terhadap pendapatan UMKM kabupaten Sukoharjo. Berdasarkan landasan teori dan fenomena yang ada sehingga dibuatlah kerangka pikir sebagai berikut:



Gambar 4. Kerangka Pikir

D. Hipotesis

Sugiyono (2009) menjelaskan biasanya hipotesis adalah berupa jawaban sementara mengenai rumusan masalah penelitian yang dibuat, di mana rumusan masalah penelitian tersebut dinyatakan dalam bentuk pertanyaan. Hipotesis ini merupakan jawaban sementara atas pertanyaan peneliti. Dikatakan jawaban sementara karena penulis hanya didasarkan dari teori yang relevan dan belum didasarkan hasil dari pengujian.

Berdasarkan masalah yang diteliti, tujuan penelitian dan teori yang ada, penulis mengambil hipotesis yang mana dapat dijadikan jawaban sementara atas permasalahan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh harga terhadap pendapatan

Harga adalah satu hal yang perlu ditekankan dalam menawarkan sebuah produk, karena harga merupakan suatu hal yang sulit dikendalikan dimana harga mempengaruhi permintaan terhadap barang. Ketika harga

satu barang naik maka pendapatan akan naik, jika harga barang turun maka pendapatan akan turun dan sejalan apa yang disampaikan Abrar (2021) harga berpengaruh terhadap pendapatan. Harga merupakan komponen yang melatarbelakangi dalam menentukan hasil pendapatan yang akan diterima. Dimana sikap seseorang dalam menentukan harga yang tepat tentunya akan menentukan hasil pendapatan sebuah usaha.

H1 = Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan

2. Pengaruh tingkat pendidikan terhadap pendapatan

Setiap warga negara diwajibkan untuk mengenyam pendidikan. Dalam membangun bisnis diperlukan ilmu yang mumpuni untuk dapat mengembangkan usahanya dan menjaga usahanya tetap berjalan baik. Pendidikan merupakan komponen sosial yang melatarbelakangi *Theory Planned Behaviour* dimana seseorang yang memiliki pendidikan yang tinggi mampu memberikan inovasi ide baru untuk usahanya. Sejalan apa yang disampaikan Siti (2021) yang menjelaskan bahwasanya seseorang dengan pendidikan hanya SMP/SMA sederajat dirasa belum mampu memberikan dan mengetahui ilmu pengetahuan berbisnis bagi pelaku, sehingga memerlukan adanya pendidikan yang lebih lanjut karena pendidikan tidak hanya didapat pada pendidikan formal saja, akan tetapi dapat diperoleh dari pendidikan nonformal seperti halnya pelatihan-pelatihan dan juga ilmu dan pengalaman yang diwariskan oleh keluarga.

H2 = Tingkat Pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan

3. Pengaruh lama usaha terhadap pendapatan

Lama usaha adalah jumlah waktu yang telah ditempuh pelaku usaha dalam menjalankan usahanya hingga saat ini, yang mana semestinya usaha yang telah lama berdiri memiliki banyak pelanggan yang tetap. Lamanya seseorang yang sudah menjalankan usahanya dapat mempengaruhi pengalaman seseorang tersebut, dimana pengalaman merupakan faktor informasi yang melatarbelakangi *Theory Planned Behaviour*. Dimaksudkan semakin lama pemilik usaha dalam merintis usaha maka pendapatan yang diperoleh akan meningkat karena bertambahnya pengalaman sehingga maupun memberikan inovasi baru. Sejalan apa yang disampaikan Nishfu (2020) bahwa mengembangkan usahanya untuk meningkatkan pendapatan dapat diperoleh dari pengalaman serta keahlian yang didapat selama menjalankan usahanya.

H3 = Lama Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

4. Pengaruh lama operasi terhadap pendapatan

Lama operasi atau lama jam kerja adalah waktu penentu berjalannya usaha dalam satu hari. Pengalokasian waktu jam kerja setiap usaha berbeda beda. Sikap seseorang dalam menentukan atau mengalokasikan jam kerja usahanya tentukan akan memengaruhi pendapatan yang akan diterima. Semakin lama waktu jam kerja yang digunakan maka semakin banyak pendapatan yang diterima sejalan dengan apa yang disampaikan Arum (2018). Semakin tinggi jam kerja

yang dikeluarkan dalam kegiatan usaha maka semakin tinggi peluang untuk mendapatkan pendapatan.

H4 = Lama Operasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Sesuai dengan hasil penelitian yang telah dilakukan dan pembahasan sebelumnya, sehingga dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Harga tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo.
2. Tingkat pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo.
3. Lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo.
4. Lama operasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Sukoharjo.

B. Saran

Saran yang dapat diberikan dengan melihat sesuai hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang didapat, sebagai berikut:

1. Untuk seluruh UMKM di Kabupaten Sukoharjo untuk bisa melakukan penambahan jam kerja atau lama dalam beroperasi untuk meningkatkan pendapatan.
2. Untuk peneliti selanjutnya yang menggunakan penelitian ini sebagai referensi agar dapat menggunakan variabel selain yang ada pada penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Abrar, Muhammad (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Penggunaan Aplikasi Go-Food Terhadap Pendapatan Pemilik Warung Mie Des di Kecamatan Pundong Yogyakarta. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta.
- Anggraini, Wike. (2019). Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja, dan Lama Usaha terhadap Pendapatan UMKM. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.
- Armeliani. (2018). Pengaruh Kualitas Produk, Harga, dan Lokasi terhadap Keputusan Konsumen dalam Pembelian Dange di Desa Benteng Kecamatan Mandalle Kabupaten Pangkep. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Makassar.
- Arum, I. & H, Kusuma. (2018). Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan di Kelurahan Sawojajar Malang. Artikel. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 2(1), 63-73.
- Ayu, Kadek, L.S. (2017). Pengaruh Pendidikan, E-Commerce dan Inovasi Produk Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner di Kecamatan Negara. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi. Universitas Pendidikan Ganesha.
- Bari, Fathul. (2017). Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Jam Kerja terhadap Pendapatan Pedagang di Sekitar Pondok Pesantren Bihaaru Bahri’Asali Fadlaailir Rahmah di Desa Sananrejo Kecamatan Turen Malang. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya.
- Dinkop.UMKM-Jateng.go.id
- Diandrino, Deiral. (2018). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM kedai Kopi di Malang. *Skripsi*. Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Brawijaya.
- Febriantoni, Andre. (2019). Pengaruh Harga Barang dan Modal terhadap Pendapatan Pedagang dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
- Ghozali, Imam. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariat Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Ghozali, Imam. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro
- Hasanah, Riyan, L. Dkk (2020). Pengaruh modal, tingkat pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan umkm di kabupaten purbalingga. Artikel. *Jurnal Kinerja* 17(2), 305-313.

- Husaini, Fadhlani, A. (2017). Pengaruh modal kerja, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan. Artikel. *Jurnal Visioner & Strategis*, 6(2), 111-126.
- Julianto, D & Utari, P. A. (2018). Analisa Pengaruh Tingkat Pendidikan terhadap Pendapatan Individu di Sumatera Barat. Artikel. *Jurnal Menara Ilmu*, 7(10).
- Junianto. (2018). Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Sumber Daya Manusia Terhadap Pendapatan Pengusaha Tempe di Kecamatan Rantau Rasau. *Skripsi*. Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
- Maharani. Diah. (2021). Analisis Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Pendapatan Driver Online *Go-Food* dan *Grab-Food* pada Masa Pandemi di Karisidenan Surakarta. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Sebelas Maret.
- Novalita, N, N. (2019). Pengaruh Lokasi Usaha, Modal, Jam Kerja dan Jenis Dagangan terhadap Pendapatan Pedagang Kecil di sekitar Stasiun Tanah Abang, Tebet dan Jakarta Kota. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta.
- Portal.sukoharjokab.go.id/peta/
- Radasolo.jawapos.com
- Rahmanda, Elvira. (2021). Pengaruh Modal Pribadi, Harga dan Sosial Media terhadap Pendapatan UMKM. Artikel. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 10(10).
- Sari, Novita. (2018). Pengaruh Harga, Luas Lahan dan Biaya Produksi, Terhadap Pendapatan Petani Karet di Kecamatan Betung Banyuasin. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. UIN Raden Fatah Palembang.
- Sidik, Siti, S. & Ilmiah, D. (2021). Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Pajangan Bantul. Artikel. *Mergin Eco : Jurnal Ekonomi dan Perkembangan Bisnis*, 5(2).
- Sucipto, Toto. (2011). *Akuntansi Siklus Akuntansi Perusahaan Jasa dan Perusahaan Dagang*. Jakarta: Yudistira
- Sudaryono. (2015). *Pengantar Bisnis, Teori dan Contoh Kasus*. Penerbit: Andi Yogyakarta
- Sugiyono, (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif R&D*. Bandung: Alfabeta
- Sugiyono. 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta

Sukirno, Sadono. (2009). *Mikroekonomi Teori Pengantar Edisi ketiga*. Jakarta: Rajawali Press.

Swastha, Basu. (2008). *Manajemen Pemasaran Modal*. Liberty: Buchari

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008

Wulandari, Omni. (2019). Pengaruh Pendapatan, Pola Konsumsi, dan Pengetahuan Keuangan Terhadap Perencanaan Keuangan Keluarga. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis. Universitas Muhammadiyah Purwokerto.

Zahara, N, L (2020). Pengaruh Modal Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Suromenggolo Kabupaten Ponorogo. *Skripsi*. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Institut Agama Islam Negeri.

LAMPIRAN

Kuesioner Penelitian

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UMKM DI KABUPATEN SUKOHARJO

Identitas Resonden

Nama :

Jenis Kelamin : Laki-Laki / Perempuan (Coret yang tidak perlu)

Usia : (Pilih salah satu pilihan)

a) < 25 Tahun

b) 25-35 Tahun

c) 36-45 Tahun

d) > 46 Tahun

Petunjuk Pengisian Kuisisioner

Responden cukup memberi tanda check list √ pada pilihan yang tersedia dengan pendapat Bapak/Ibu Saudara/i. Setiap pertanyaan hanya mengahrapkan satu jawaban. Setiap angka yang mewakili tingkat kesesuaian dengan pendapatBapak/Ibu Saudara/i.

Pilihan jawaban : SS = Sangat Setuju

S = Setuju

N = Netral

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

Daftar Pertanyaan Angket

A. Harga

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Harga yang saya tawarkan dapat meningkatkan jumlah pesanan					

2	Harga yang saya tawarkan sangat terjangkau untuk pembeli					
3	Harga yang saya tawarkan dapat meningkatkan ketertarikan minat pembeli					
4	Harga jual yang saya tawarkan meningkat dengan berjalannya waktu					
5	Harga produk sudah sesuai dengan kualitas produk					
Sumber : Armeliani. (2018)						

B. Tingkat Pendidikan

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Perlu meningkatkan pendidikan untuk meningkatkan pendapatan usaha saya					
2	Usaha yang saya kerjakan sesuai dengan wawasan pengetahuan yang saya miliki					
3	Pendidikan yang berkelanjutan dapat meningkatkan keahlian dan pengetahuan saya untuk meningkatkan daya saing usaha					
4	Pendidikan yang berkelanjutan dapat menemukan inovasi dan ide baru yang dapat meningkatkan pendapatan					
5	Pendidikan sangat diperlukan dalam merintis usaha					
Sumber : Ayu, Kadek, L.S. (2017)						

C. Lama Usaha

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Lama pengusaha mendirikan usaha dapat mempengaruhi pendapatan					
2	Lamanya pengusaha dalam berwirausaha dapat meningkatkan pengalaman dan pengetahuan usaha					

3	Seseorang yang sudah lama dalam berwirausaha mampu bersaing dengan pengusaha baru					
4	Seseorang yang sudah lama dalam berwirausaha dapat menyerap inovasi, ide yang sedang ngetrend saat ini					
Sumber : Junianto. (2018)						

D. Lama Operasi

No	Pertanyaan	SS	S	N	TS	STS
1	Pengaturan lama jam kerja dapat meningkatkan pendapatan					
2	Dalam pengaturan lama jam kerja memerlukan pengaturan khusus					
3	Sebagai pemilik usaha saya berhak merubah jam kerja usaha saya setiap waktu					
4	Usaha saya memiliki volume penjualan yang mampu memenuhi target sesuai jam kerja					
Sember : Novalita, N, N. (2019)						

E. Pendapatan

Data Penelitian