

**PENGARUH MODAL, LAMA USAHA, TINGKAT
PENDIDIKAN DAN TEKNOLOGI TERHADAP
TINGKAT PENDAPATAN UMKM SEKTOR
KULINER DI DESA WIRONANGGAN**



SKRIPSI

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

Disusun oleh:

Anggita Septiana Putri
21220063

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
TAHUN 2025**

**PENGARUH MODAL, LAMA USAHA, TINGKAT
PENDIDIKAN DAN TEKNOLOGI TERHADAP
TINGKAT PENDAPATAN UMKM SEKTOR
KULINER DI DESA WIRONANGGAN**



SKRIPSI

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

Disusun oleh:

Anggita Septiana Putri
21220063

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
TAHUN 2025**

HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING SKRIPSI

Nama : Anggita Septiana Putri

NIM : 21220063

Program Studi : S1 Akuntansi

**Judul : Pengaruh Modal, Lama Usaha, Tingkat Pendidikan, dan
Teknologi Terhadap Tingkat Pendapatan UMKM Sektor
Kuliner di Desa Wironanggan**

Disetujui dan disahkan:

Hari : Senin

Tanggal : 23 Desember 2024

Pembimbing,



Aditya Liliyan, S.M.B., M.M.

NIDN. 0606118902

Mengetahui,

Kepala Program Studi S1 Akuntansi



Aditya Liliyan, S.M.B., M.M.

NIDN. 0606118902

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Anggita Septiana Putri

NIM : 21220063

Program Studi : S1 Akuntansi

Judul : Pengaruh Modal, Lama Usaha, Tingkat Pendidikan, dan
Teknologi Terhadap Tingkat Pendapatan UMKM Sektor
Kuliner di Desa Wironanggan

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

Pada Hari : Jumat

Tanggal : 07 Febuari 2025

Tim Penguji

Penguji 1 : Aditya Liliyan, S.M.B.,M.M.

Penguji 2 : Muhammad Syihabuddin, S.Hum.,M.M.

Tanda Tangan

(.....)
(.....)

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi

Surakarta



Aditya Liliyan, S.M.B., M.M.

NIDN. 0606118902

PERNYATAAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Anggita Septiana Putri

NIM : 21220063

Program Studi : S1 Akuntansi

**Judul : Pengaruh Modal, Lama Usaha, Tingkat Pendidikan, dan
Teknologi Terhadap Tingkat Pendapatan UMKM Sektor
Kuliner di Desa Wironanggan**

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

Pembuat Pernyataan,



Anggita Septiana Putri

NIM. 21220063

MOTTO

“Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras. Tidak ada keberhasilan tanpa kebersamaan. Tidak ada kemudahan tanpa do’a.”

– **Ridwan Kamil** –

“Sukses bukanlah milik orang yang tidak pernah gagal, tetapi orang yang tidak pernah menyerah setelah gagal.”

– **Abraham Lincoln** –

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah segala puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “ Pengaruh Modal, Lama Usaha, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Desa Wironanggan.

Penulisan skripsi ini disusun dalam rangka memenuhi syarat dalam mencapai gelar Sarjana (S1) pada Program Studi Strata 1 Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta. Dengan selesainya penyusunan dan penulisan skripsi ini tentu dengan dukungan, bantuan, bimbingan, semangat dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Aditya Liliyan, S.M.B., M.M., selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Bapak Arif Nugroho Rachman, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing Akademik Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi.
3. Bapak Aditya Liliyan, S.M.B., M.M., selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis selama proses penyusunan skripsi.

4. Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta yang telah memberikan ilmu selama perkuliahan dan Staff Karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta yang telah memberikan pelayanan selama perkuliahan.
5. Kedua orang tua tercinta penulis, Bapak Wahyu Hidayat, Ibu Tri Ernawati dan adikku tercinta serta keluarga besar yang telah memberikan dukungan dan do'a di setiap langkah ini.
6. Teman – teman seperjuangan jurusan Akuntansi R2 angkatan 2020 atas bantuan, dukungan, semangat, kebersamaan dan canda tawanya selama ini.
7. Sahabatku Dyah Ayu Putri Maharani dan Fitriana Wardatul Atikasari yang telah membantu, mendo'akan, memberikan semangat dan nasehat sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini.
8. Pelaku UMKM Kuliner di Desa Wironanggan sebagai responden dalam penelitian ini
9. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang turut memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis mengharapkan segala bentuk kritik yang membangun agar skripsi ini menjadi lebih baik. Penulis juga memohon maaf apabila terdapat kesalahan penulisan yang menyinggung pihak tertentu. Penulis berharap penelitian ini bermanfaat bagi pembaca.

Surakarta, 22 Desember 2024

Penulis

Anggita Septiana Putri

NIM.21220063

HALAMAN PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, puji syukur kepada Allah SWT atas segala limpahan nikmat karunianya, rahmat dan juga kesehatan ini saya berhasil menyelesaikan tugas akhir skripsi saya dengan segala kekurangannya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua Orang Tua saya, Bapak Wahyu Hidayat dan Ibu Tri Ernawati yang telah mendukung segala sesuatu selama perkuliahan, selalu mengupayakan yang terbaik untuk anak-anaknya dan mendo'akan setiap sujudnya dengan tulus.
2. Adik saya Theresya Aulia Anggun yang juga selalu mendukung, memberikan semangat untuk mengerjakan skripsi.
3. Kepada diri sendiri yang telah mau berjuang untuk menyelesaikan tugas akhir skripsi ini.
4. Zidane Arranur Asprilla seseorang yang sangat spesial, yang selalu memberikan semangat, menemani dan mensupport dalam mengerjakan skripsi.
5. Keluarga besar saya yang selalu mendo'akan dan memberi dukungan selama mengerjakan skripsi.
6. Fitriana Wardatul Atika Sari yang telah banyak membantu saya selama perkuliahan dan mendengarkan keluh kesah saya saat mengerjakan skripsi ini.

7. Dyah Ayu Putri Maharani yang telah banyak membantu dan mengajarkan saya untuk mengerjakan penulisan skripsi.
8. Sahabat dan temanteman saya yang tidak dapat saya sebutkan satu-persatu yang selalu memberikan semangat dan do'a.

**PENGARUH MODAL, LAMA USAHA, TINGKAT PENDIDIKAN DAN
TEKNOLOGI TERHADAP PENDAPATAN UMKM SEKTOR KULINER
DI DESA WIRONANGGAN.**

ANGGITA SEPTIANA PUTRI

21220063

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal , lama usaha, tingkat pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan UMKM kuliner di Desa Wironanggan. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM kuliner yang terdaftar di Dinas Perdagangan, Tenaga Kerja, Koperasi dan UKM Desa Wironanggan dengan teknik pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan rumus Roscoe, sehingga diperoleh sampel sebanyak 100 responden. Data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer responden dengan penyebaran kuesioner. Analisis yang digunakan penelitian ini menggunakan regresi linier berganda dengan program SPSS versi 23. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal, lama usaha, tingkat pendidikan dan teknologi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM).

Kata kunci : modal , lama usaha , tingkat pendidikan , teknologi dan pendapatan UMKM.

***THE INFLUENCE OF CAPITAL, LENGTH OF BUSINESS, LEVEL OF
EDUCATION AND TECHNOLOGY ON THE INCOME OF UMKM IN THE
CULINARY SECTOR IN WIRONANGGAN VILLAGE.***

ANGGITA SEPTIANA PUTRI

21220063

ABSTRACT

This research aims to determine the influence of capital, length of business, level of education and technology on the income of culinary UMKM in Wironanggan Village. This research uses quantitative methods with a descriptive approach. The population in this study were culinary UMKM registered with the Wironanggan Village Trade, Manpower, Cooperatives and UKM Service. The sampling technique was carried out using the Roscoe formula, so that a sample of 100 respondents was obtained. The data in this research was obtained from respondents' primary data by distributing questionnaires. The analysis used in this research uses multiple linear regression with the SPSS version 23 program. The results of this research show that capital, length of business, level of education and technology have a significant effect on the income of micro, small and medium enterprises (UMKM).

Keywords: *capital, length of business, level of education, technology and UMKM income.*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
MOTTO	v
KATA PENGANTAR	vi
HALAMAN PERSEMBAHAN	ix
ABSTRAK.....	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	13
C. Tujuan Penelitian	13
D. Manfaat Penelitian	14
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	15
A. Landasan Teori.....	15
B. Penelitian Terdahulu	42
C. Kerangka Pemikiran Teoritis	44

D. Hipotesis.....	45
BAB III METODE PENELITIAN	48
A. Objek Penelitian	48
B. Jenis dan Sumber Data	48
C. Populasi Dan Sampel	48
D. Teknik Pengumpulan Data.....	50
E. Definisi Operasional Variabel.....	51
F. Teknik Analisis Data.....	53
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	57
A. Identitas Responden	57
B. Analisa Data	60
C. Pembahasan.....	68
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	73
A. Kesimpulan	73
B. Saran.....	74
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Jumlah Populasi UMKM	12
Tabel 2. Penelitian Terdahulu	42
Tabel 3. Definisi Operasional	51
Tabel 4. Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia	57
Tabel 5. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	58
Tabel 6. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendidikan.....	58
Tabel 7. Klasifikasi Responden Berdasarkan Lama Usaha	59
Tabel 8. Klasifikasi Responden Berdasarkan Pendapatan	59
Tabel 9. Statistik Deskriptif Variabel Penelitian.....	60
Tabel 10. Hasil Uji Validitas.....	62
Tabel 11. Hasil Uji Reliabilitas.....	62
Tabel 12. Hasil Uji Normalitas(<i>Kolmogorov Smirnov Test</i>).....	63
Tabel 13. Hasil Uji Multikolinieritas	64
Tabel 14. Hasil Uji Heteroskedastisitas	65
Tabel 15 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	65
Tabel 16. Hasil Uji t	67
Tabel 17. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	68

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Pemikiran Teoritis	44

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner

Lampiran 2. Hasil Karakteristik Responden

Lampiran 3. Hasil Tabulasi Data

Lampiran 4. Hasil Olah Data

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pemulihan ekonomi Indonesia sangat bergantung pada pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). UMKM memiliki potensi besar untuk menciptakan lapangan kerja baru serta mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. UMKM berkontribusi langsung pada perekonomian, dan berperan penting dalam menjaga stabilitas ekonomi, terutama selama masa krisis.

Salah satu kunci utama dalam pengembangan UMKM adalah ketersediaan modal yang cukup (Purnamayanti, dalam Aprilla, P., 2022). Modal yang memadai akan memungkinkan pelaku UMKM untuk memulai usaha, membeli bahan baku, serta memperluas operasional mereka. Adanya dukungan modal, UMKM dapat meningkatkan produktivitas, memperluas jaringan pemasaran, dan menciptakan lebih banyak lapangan kerja. Modal berfungsi sebagai pengungkit untuk mendorong inovasi dan pertumbuhan usaha yang berkelanjutan. Tanpa ketersediaan modal yang memadai, UMKM sulit untuk bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Upaya untuk memperbaiki akses terhadap pendanaan, seperti melalui perbankan, lembaga keuangan mikro, dan program pembiayaan lainnya, sangat penting. Pemerintah, sektor swasta, dan lembaga keuangan perlu berkolaborasi dalam menyediakan dukungan finansial yang tepat untuk mendorong penguatan UMKM.

Pemerintah menjadikan UMKM sebagai fokus utama dalam upaya pengentasan kemiskinan karena daya tahan yang dimilikinya. UMKM memiliki

kemampuan untuk terus bertahan dan beroperasi bahkan dalam situasi ekonomi yang sulit, seperti saat menghadapi krisis atau penurunan ekonomi. Disebabkan oleh fleksibilitas usaha kecil yang memungkinkan mereka menyesuaikan diri dengan perubahan kondisi pasar. Kontribusi UMKM dalam menciptakan lapangan kerja juga sangat signifikan, terutama di daerah-daerah yang terdampak kemiskinan. Melalui kemampuan UMKM untuk menyerap tenaga kerja lokal, mereka membantu mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat. UMKM berkontribusi pada inklusi ekonomi, terutama bagi kelompok masyarakat yang kurang terakses ke lapangan kerja formal. Usaha kecil ini memberikan kesempatan bagi mereka yang memiliki keterbatasan akses terhadap modal dan keterampilan untuk memulai usaha dan memperoleh penghasilan. UMKM berperan sebagai pilar ekonomi yang mendukung upaya pengentasan kemiskinan dan pemerataan pembangunan.

Pemerintah berperan penting dalam menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM. Dukungan berupa kebijakan, pembiayaan, pelatihan, serta fasilitasi akses terhadap pasar menjadi kunci untuk memperkuat UMKM agar tetap eksis dan berkembang. Dalam hal ini, pemberdayaan UMKM turut memperkuat ketahanan ekonomi masyarakat, khususnya di tingkat lokal. Dengan adanya UMKM yang kuat, pemerintah dapat mengurangi beban pengeluaran dan ketergantungan pada subsidi. UMKM yang berkembang dapat mendorong inovasi, efisiensi, dan produktivitas, sehingga meningkatkan daya saing dan kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan (Indrayanti, Primadani, Aprilla, 2022).

Keberhasilan suatu usaha sangat bergantung pada pengelolaan yang baik, terutama dalam hal manajemen keuangan. Manajemen keuangan yang efektif menjadi kunci utama untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhan usaha. Setiap bisnis memerlukan modal, yang dapat diperoleh dari sumber internal, seperti dana pribadi atau keuntungan yang dihasilkan, serta sumber eksternal, seperti pinjaman atau investasi dari pihak luar (Junianto, 2018). Tanpa pengelolaan keuangan yang baik, usaha berisiko mengalami kesulitan dalam memenuhi kebutuhan operasional, membayar utang, dan merencanakan pertumbuhan jangka panjang.

Semakin lama seseorang terlibat dalam dunia usaha, semakin banyak pula pengalaman yang dimilikinya. Pengalaman ini memberikan dampak positif terhadap produktivitas dan pemahaman akan dinamika pasar. Dalam lingkup ini, pelaku usaha yang sudah lama beroperasi cenderung lebih terbiasa menghadapi tantangan dan dapat mengelola bisnis dengan lebih efektif. Mereka memiliki pengetahuan yang lebih mendalam tentang preferensi konsumen, tren pasar, dan perubahan yang terjadi di lingkungan bisnis. Pengalaman tersebut membantu pelaku usaha untuk lebih memahami kebutuhan pasar dan menyesuaikan strategi bisnis yang lebih relevan.

Pelaku usaha yang memiliki pengalaman panjang biasanya mampu mengelola biaya dengan lebih baik. Kemampuan untuk meminimalkan pemborosan dan mengoptimalkan sumber daya menjadi kunci. Mereka cenderung lebih terampil dalam mengidentifikasi efisiensi operasional, menekan biaya yang tidak perlu, dan memanfaatkan aset dengan optimal. Pelaku usaha yang

berpengalaman juga lebih mahir dalam mengelola arus kas, merencanakan anggaran, dan mengambil keputusan keuangan yang strategis. Keahlian ini membantu usaha untuk meraih keuntungan yang lebih besar, karena mereka mampu mengelola keuangan secara cerdas dan terarah.

Pengelolaan bisnis yang efektif juga berdampak pada kemampuan pelaku usaha dalam menghadapi fluktuasi pasar dan tantangan ekonomi. Pelaku usaha yang berpengalaman dapat lebih sigap menyesuaikan strategi mereka dengan perubahan yang terjadi, sehingga dapat mempertahankan kelangsungan usaha meskipun dalam situasi yang tidak pasti. Diperlukan karena pasar terus berubah, dan pelaku usaha yang mampu beradaptasi cenderung lebih sukses dalam mempertahankan posisi mereka. Pengalaman tersebut juga memungkinkan pelaku usaha untuk memanfaatkan peluang baru, seperti inovasi produk atau perluasan pasar, yang dapat meningkatkan daya saing dan potensi keuntungan.

Pengelolaan yang baik, termasuk manajemen keuangan yang efektif, menjadi faktor krusial dalam keberhasilan suatu usaha. Pelaku usaha dengan pengalaman yang panjang cenderung memiliki kemampuan yang lebih baik dalam mengelola bisnis mereka, dari pengelolaan biaya, arus kas, hingga penyesuaian dengan dinamika pasar (Furqon, 2018). Penguatan kapasitas manajerial, terutama dalam hal keuangan, harus terus didukung guna memastikan usaha dapat bertahan dan berkembang dalam jangka panjang.

Usaha berskala besar umumnya didukung oleh modal yang lebih besar dan cenderung mengalami pertumbuhan lebih pesat dibandingkan usaha kecil. Modal

yang memadai memungkinkan peningkatan kapasitas produksi, perluasan pasar, dan dalam akhirnya, peningkatan pendapatan (Lestari, 2019).

UMKM umumnya memulai bisnis dengan modal sendiri dan keuntungan yang dikumpulkan. Kendala utama ialah keterbatasan akses ke pembiayaan formal, memaksa banyak UMKM bergantung dalam pinjaman dari lembaga keuangan informal. Kondisi ini menghambat pengembangan usaha dan inovasi produk yang lebih kompetitif.

Modal ialah nyawa bagi setiap bisnis. Tanpa modal yang cukup, operasional bisnis akan terhambat. Baik dari sumber internal (modal sendiri) maupun eksternal (pinjaman), modal berperan krusial dalam pengadaan aset, bahan baku, hingga pemasaran produk. Semakin besar modal yang diinvestasikan, potensi peningkatan pendapatan pun semakin tinggi. Hal ini selaras dengan teori Cobb-Douglas yang menerangkan bahwa input (modal) secara langsung memengaruhi output (pendapatan) (Amalia, 2014). Modal sendiri meski tidak terbebani bunga mempunyai keterbatasan. Sementara itu, kredit usaha rakyat (KUR) dapat menjadi alternatif. Namun, perlu diingat bahwa KUR disertai kewajiban pembayaran bunga dan pokok pinjaman. Oleh karena itu, perencanaan keuangan yang matang sangat penting sebelum memutuskan sumber pendanaan (Monica, 2021).

UMKM menjadi salah satu tulang punggung ekonomi negara, terutama saat menghadapi krisis. Namun kendala manajemen, keterampilan, dan pemasaran seringkali menghambat pertumbuhannya (Windusancono, 2021). Uang selaku satuan pengukuran dalam bisnis tidak hanya berfungsi selaku alat tukar tetapi juga

selaku tolok ukur keberhasilan perusahaan dalam mencapai target keuntungan. Simmel dalam pandangannya menegaskan pentingnya uang dalam mendefinisikan interaksi sosial termasuk dalam konteks bisnis (Harnia, 2021).

Konsep Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sudah diatur secara rinci dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Undang-undang ini memberikan batasan operasional yang jelas mengenai apa yang dimaksud dengan UMKM, termasuk kriteria yang harus dipenuhi oleh setiap kategori usaha.

Usaha Menengah ialah pilar penting dalam perekonomian. selaku bisnis mandiri yang diatur dalam undang-undang, mereka mempunyai potensi besar untuk berkembang. Namun, untuk mencapai potensi penuhnya, Usaha Menengah memerlukan dukungan yang lebih baik dalam hal perizinan, teknologi, dan pembiayaan (Sidik, 2021).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi bagian krusial dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menyerap tenaga kerja. Sayangnya, kendala seperti keterbatasan modal, pendidikan, dan akses teknologi menghambat pertumbuhan optimal UMKM. Padahal, UMKM mempunyai potensi besar untuk menaikkan kesejahteraan masyarakat, khususnya di pedesaan. Pengembangan UMKM tidak hanya mewujudkan lapangan kerja baru, tetapi juga berkontribusi dalam pengentasan kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Oleh karena itu, dukungan atas UMKM menjadi krusial untuk mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan (Taufiq Akbar dalam Yuda, 2020).

Pertumbuhan UMKM di Indonesia yang pesat menerangkan potensi besar sektor ini dalam menyerap tenaga kerja dan mendorong perekonomian nasional.

Dengan inovasi dan produktivitas yang terus ditingkatkan, UMKM diharapkan semakin mampu bersaing di pasar global (Yuda, 2020).

UMKM di Indonesia telah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir, menjadi salah satu sektor yang berperan kunci dalam perekonomian nasional. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UMKM meningkat sebesar 12,32% dari tahun 2010 hingga 2015, dengan total mencapai 65,4 juta unit usaha pada tahun 2019. Pertumbuhan ini mencerminkan peningkatan yang pesat dalam kapasitas UMKM untuk berkontribusi pada perekonomian, terutama dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi di berbagai sektor. Peningkatan jumlah unit usaha tersebut juga menunjukkan potensi UMKM untuk menjadi tulang punggung ekonomi nasional yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Selain pertumbuhan jumlah UMKM, peningkatan tenaga kerja yang terserap oleh sektor ini turut menjadi indikator penting dari kontribusi UMKM dalam perekonomian Indonesia. Pada tahun yang sama, jumlah tenaga kerja yang terserap oleh UMKM meningkat sebesar 2,21%, mencapai total 119,5 juta orang. Angka ini mencerminkan peran besar UMKM dalam menyerap tenaga kerja, terutama di daerah-daerah perdesaan yang kerap menghadapi tantangan pengangguran. Melalui penyerapan tenaga kerja dalam jumlah yang signifikan, UMKM mampu memberikan peluang kerja bagi masyarakat berpenghasilan rendah, yang berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan dan penurunan ketimpangan ekonomi di berbagai wilayah.

Pertumbuhan UMKM yang signifikan ini juga berdampak pada kontribusinya terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. UMKM memainkan peran sentral dalam mendiversifikasi sektor ekonomi dan memperkuat ketahanan ekonomi nasional. Sebagai salah satu pilar utama ekonomi, UMKM tidak hanya berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja, tetapi juga memfasilitasi inovasi serta adaptasi terhadap perubahan tren pasar dan kebutuhan konsumen. Dalam menghadapi tantangan global, UMKM terbukti mampu berperan sebagai sektor yang fleksibel dan resilient, sehingga mampu bertahan dan terus berkembang di tengah ketidakpastian ekonomi.

Peningkatan jumlah UMKM dan kontribusinya yang terus meningkat menunjukkan bahwa sektor ini sangat vital dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Pemerintah juga terus berupaya mendorong pengembangan UMKM melalui berbagai kebijakan, seperti peningkatan akses terhadap modal, pelatihan, serta dukungan infrastruktur. Upaya ini bertujuan untuk memperkuat UMKM agar dapat semakin berdaya saing dan berkontribusi lebih besar pada pertumbuhan ekonomi yang inklusif. Dengan dukungan yang memadai, UMKM diharapkan mampu terus tumbuh dan memainkan peran yang lebih signifikan dalam mengurangi kemiskinan, meningkatkan lapangan kerja, dan memperkuat stabilitas ekonomi nasional. (Kementerian Koperasi dan UKM, 2021).

Sesuai dengan Hasanah *et al.*, (2020) meskipun UMKM memiliki kontribusi yang signifikan dalam perekonomian nasional, mereka dihadapkan pada berbagai kendala yang menghambat pertumbuhannya. Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah masalah finansial. Banyak UMKM kesulitan

dalam mengakses modal yang cukup untuk memperluas usaha atau meningkatkan skala bisnis mereka. Terbatasnya akses terhadap pembiayaan, seperti pinjaman dari lembaga keuangan, membuat mereka sulit untuk berinovasi, memperbarui teknologi, atau memperkuat operasional bisnis. UMKM menghadapi kendala dalam hal sumber daya manusia. Banyak pelaku usaha kecil yang kurang memiliki keterampilan dan pengetahuan yang memadai, sehingga menghambat produktivitas dan efisiensi operasional. Kurangnya pelatihan, pendampingan, serta pengembangan kemampuan sumber daya manusia berdampak langsung pada kemampuan UMKM untuk bersaing di pasar.

Selain masalah finansial dan sumber daya manusia, adaptasi teknologi juga menjadi tantangan yang signifikan bagi UMKM. Banyak UMKM yang belum mampu memanfaatkan teknologi dengan optimal, sehingga mereka kesulitan untuk memperluas akses pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan menghadapi persaingan global. Kurangnya literasi digital, minimnya penggunaan platform online, serta keterbatasan akses terhadap teknologi terkini membuat UMKM sulit untuk beradaptasi dengan perubahan pasar. Solusi seperti pelatihan digital, dukungan infrastruktur, serta kemudahan akses terhadap teknologi harus diperkuat agar UMKM dapat bersaing di era digital.

Untuk mengatasi berbagai tantangan yang dihadapi UMKM, diperlukan solusi yang komprehensif dan terpadu. Pemerintah, lembaga keuangan, dan berbagai pihak terkait perlu bekerja sama untuk menyediakan akses yang lebih luas terhadap pembiayaan, pelatihan, dan dukungan teknis. Program peningkatan kapasitas sumber daya manusia, seperti pelatihan keterampilan dan

pendampingan, harus terus ditingkatkan agar pelaku UMKM dapat mengelola usaha mereka dengan lebih efisien. Upaya meningkatkan literasi digital, akses terhadap teknologi, dan penggunaan platform online juga sangat penting untuk membantu UMKM beradaptasi dengan perubahan pasar. Dengan solusi yang tepat, UMKM diharapkan mampu mengatasi kendala-kendala tersebut dan berkontribusi lebih besar pada pertumbuhan ekonomi nasional.

Selain modal dan durasi usaha, pemilihan lokasi yang tepat ialah faktor kunci dalam menentukan tingkat pendapatan UMKM. Aksesibilitas yang tinggi, seperti kedekatan dengan jalan raya utama atau pusat keramaian, dapat menaikkan visibilitas usaha dan menarik lebih banyak pelanggan (Aji & Listyaningrum, 2021).

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi kunci dalam meminimalisir permasalahan pengangguran dan merangsang pertumbuhan ekonomi daerah. Pasalnya, UMKM mempunyai potensi besar untuk menyerap tenaga kerja dan mendorong aktivitas ekonomi lokal. Namun untuk mencapai potensi optimal, UMKM sangat membutuhkan akses pembiayaan yang memadai. Ketersediaan modal menjadi faktor krusial dalam mendukung pengembangan usaha, baik dari segi perluasan skala maupun peningkatan produktivitas (Ferdiansyah & Bukhari, 2021).

Faktor lainnya yang mampu membawa pengaruh dalam sebuah pendapatan UMKM ialah teknologi informasi. Teknologi informasi ialah pemahaman terkait sebuah platform digital yang diterapkan untuk memasarkan, mempromosikan serta menjual sebuah produk maupun jasa

untuk memperoleh serta menaikkan pendapatan. Teknologi informasi ialah sebuah alat untuk menggerakkan keberlangsungan usaha serta menjadi peranan penting bagi semua skala usaha (Mariam dan Yuliani, 2022). Teknologi informasi berupa platform digital dalam menjalankan sebuah usaha ini lebih dikenal dengan istilah e-commerce yang menjadi salah satu kunci tersedianya pasar yang luas dan jelas (Hasanah dkk., 2020).

Pendapatan dalam Studi ini mengacu dalam total penerimaan dari penjualan barang atau jasa, seperti didefinisikan dalam teori mikroekonomi. Sederhananya, pendapatan ialah hasil perkalian harga dengan kuantitas yang terjual. Konsep ini selaras dengan pandangan Sukirno (2007) yang mendefinisikan pendapatan selaku hasil dari penggunaan faktor produksi, baik dalam bentuk uang maupun barang (Samuelson, 2008).

Modal kerja menjadi tantangan utama bagi UMKM. Seperti yang ditekankan oleh Elly L. dan Wihelmus R., hampir semua UMKM membutuhkan dana segar untuk menjalankan operasi sehari-hari, mulai dari pembayaran gaji hingga pembelian bahan baku. Sesuai dengan Salahudin dkk. (2018), modal ialah instrumen vital bagi keberlangsungan bisnis, baik yang baru maupun yang sudah mapan. Meskipun pemerintah sudah menyediakan berbagai program pembiayaan, akses atas modal bagi UMKM masih terbatas. Modal kerja yang sering dianggap selaku investasi awal, berperan krusial dalam siklus produksi dan penjualan (Riyan Latifahul, Hasanah, 2020).

Keterbatasan teknologi dan SDM menjadi kendala utama bagi UMKM. Meskipun perkembangan teknologi pesat, banyak UMKM yang belum

mengoptimalkan pemanfaatannya (Hasanah, 2020). Kurangnya pengetahuan teknologi menghambat modernisasi usaha dan daya saing (Sumodiningrat dan Wulandari, 2015). Di sisi lain, rendahnya tingkat pendidikan pelaku usaha turut memperlemah kinerja UMKM, baik dari segi keuangan maupun non-keuangan.

Tabel 1. total UMKM Bidang Kuliner di Desa Wironanggan Tahun 2024

Wilayah/Dukuh	Kecil	Menengah	Total UMKM
Wironanggan	13	2	15
Betikan	13	3	16
Krecekkan	22	3	25
Tegalan	11	1	12
Sraten	13	4	17
Cangkalan	15	0	15
	87	13	100

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM di Desa Wironanggan

Mengacu dalam Tabel 1., Desa Wironanggan mempunyai karakteristik selaku pusat perdagangan dan jasa yang mencakup 100 unit UMKM (data BPS). total ini mengindikasikan kontribusi signifikan UMKM atas perekonomian desa. Adanya pasar lokal, dukungan pemerintah berupa pelatihan dan fasilitas, serta pergeseran mata pencaharian penduduk dari pertanian ke sektor bisnis sudah mendorong pertumbuhan UMKM di desa ini. Sektor kuliner menjadi dominan dalam lanskap UMKM Wironanggan.

Mengacu dalam uraian latar belakang yang sudah dijelaskan bahwa UMKM mempunyai pengaruh yang sangat besar atas perekonomian

Indonesia. Terdapat variabel-variabel yang dianggap berpengaruh atas pendapatan UMKM antara lain modal, tingkat pendidikan dan teknologi. Oleh karena itu, penulis tertarik melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Modal, Lama Usaha, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Tingkat Pendapatan UMKM Sektor Kuliner Di Desa Wironanggan”**.

B. Rumusan Masalah

Mengacu dalam latar belakang tersebut, maka dapat dibuat sebuah perumusan masalah yakni :

1. Apakah Modal berpengaruh atas pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Desa Wironanggan?
2. Apakah Lama Usaha berpengaruh atas pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Desa Wironanggan?
3. Apakah Tingkat Pendidikan berpengaruh atas pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Desa Wironanggan?
4. Apakah Teknologi berpengaruh atas pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Desa Wironanggan?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan masalah yang sudah diuraikan di atas, adapun tujuan dari Studi ini berikut :

1. Untuk mengetahui pengaruh Modal atas pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Desa Wironanggan.

2. Untuk mengetahui pengaruh Lama Usaha atas pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Desa Wironanggan.
3. Untuk mengetahui pengaruh Tingkat Pendidikan atas pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Desa Wironanggan.
4. Untuk mengetahui pengaruh Teknologi atas pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Desa Wironanggan.

D. Manfaat Penelitian

Pada Studi ini diharapkan dapat memberi manfaat kepada pihakpihak terkait yakni :

1. Bagi kalangan akademik dan peneliti selanjutnya, Studi ini dapat diterapkan selaku bahan masukan untuk mendukung teori bagi penelitian yang diterapkan di masa yang akan datang dan selaku bahan masukan bagi dunia ilmu pengetahuan yang berlaku.
2. Bagi pemerintah dan pelaku UMKM, Studi ini bermanfaat selaku bahan masukan bagi perkembangan sektor usaha mikro kecil dan menengah.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian Usaha Mikro kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM memiliki peran yang sangat krusial dalam memicu pertumbuhan ekonomi nasional. Melalui kontribusinya dalam menciptakan lapangan kerja baru, UMKM membantu mengurangi tingkat pengangguran dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Sektor berperan dalam pemerataan pendapatan, karena umumnya UMKM tersebar di berbagai wilayah, termasuk di daerah perdesaan, sehingga mampu memperluas akses ekonomi hingga ke lapisan masyarakat yang lebih luas. UMKM berkontribusi dalam menjaga stabilitas ekonomi, terutama saat menghadapi guncangan ekonomi, karena fleksibilitas dan ketangguhannya dalam beradaptasi dengan kondisi pasar yang berubah. Pendapat tersebut juga ditegaskan oleh IKAPI (2010), yang menggarisbawahi pentingnya peran UMKM dalam menciptakan stabilitas dan pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

Menurut data dari Departemen Perindustrian dan Perdagangan, UMKM di Indonesia mencakup berbagai jenis sektor, seperti industri kecil modern, tradisional, dan kerajinan. Sebagian besar UMKM ini memiliki investasi modal yang relatif kecil, yaitu di bawah 70 juta

rupiah. Itu mencerminkan skala usaha yang umumnya kecil dan menengah, yang bergantung pada sumber daya lokal dan modal terbatas. Meskipun demikian, UMKM tetap mampu berkontribusi besar dalam perekonomian, berkat fleksibilitasnya dalam beroperasi dan kemampuan beradaptasi dengan kebutuhan pasar. Investasi modal yang relatif kecil tidak menjadi penghalang, karena UMKM mampu memanfaatkan sumber daya lokal dan inovasi untuk terus berkembang.

Sejalan dengan itu, Gustika (2021) mengungkapkan bahwa UMKM di Indonesia memiliki potensi besar untuk terus berkembang jika didukung oleh kebijakan yang tepat, seperti akses ke pembiayaan, pelatihan, dan pendampingan. Pemerintah dan berbagai lembaga terkait perlu memberikan dukungan yang memadai untuk mengatasi tantangan yang dihadapi UMKM, seperti keterbatasan modal, rendahnya kapasitas sumber daya manusia, dan kurangnya akses terhadap teknologi. Adanya dukungan tersebut, UMKM di Indonesia diharapkan mampu terus tumbuh dan berkontribusi secara lebih maksimal dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional dan pemerataan kesejahteraan..

Sedangkan sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah di definisikan berikut :

- 1) Usaha Mikro ialah aktivitas ekonomi produktif berskala kecil yang dimiliki individu atau badan usaha perorangan, selaras dengan ketentuan UU.

- 2) Usaha Kecil ialah aktivitas ekonomi mandiri yang diterapkan oleh individu atau badan usaha berskala kecil, seperti diatur dalam UU.
- 3) Usaha Menengah ialah entitas bisnis mandiri yang mempunyai aset atau pendapatan tahunan di atas batas minimal yang ditetapkan dalam UU.

UU Nomor 20 Tahun 2008 dengan tegas mengatur pembagian UMKM ke dalam tiga kategori utama berdasarkan kekayaan bersih dan omset tahunan. Usaha mikro berada di kategori paling dasar, dengan batas maksimal kekayaan bersih sebesar Rp50 juta dan omset tahunan tidak melebihi Rp300 juta. Kategori mencakup usaha-usaha kecil yang umumnya beroperasi dengan skala kecil dan modal terbatas. Selanjutnya, kategori usaha kecil memiliki rentang yang lebih luas, dengan batas kekayaan bersih antara Rp50 juta hingga Rp500 juta, dan omset tahunan berkisar antara Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar. Usaha kecil ini biasanya memiliki skala operasional yang lebih besar dibandingkan usaha mikro, namun masih mengandalkan sumber daya yang terbatas. Usaha menengah menempati kategori tertinggi, dengan batas atas kekayaan bersih sebesar Rp10 miliar dan omset tahunan maksimal Rp50 miliar. Usaha menengah umumnya memiliki skala yang lebih besar dan sumber daya yang lebih luas, sehingga mampu menjalankan operasi yang lebih kompleks.

Pembagian kategori UMKM bertujuan untuk memberikan pengaturan dan dukungan yang sesuai bagi setiap skala usaha. Usaha mikro, yang merupakan kategori terendah, biasanya melibatkan bisnis kecil dengan modal yang terbatas dan aktivitas yang relatif sederhana. Sedangkan usaha kecil dan menengah, meskipun memiliki batasan yang lebih tinggi, masih memerlukan perhatian khusus dalam hal akses pembiayaan, pembinaan, dan pengembangan kapasitas. Adanya pemahaman klasifikasi tersebut, pemerintah dapat memberikan dukungan yang lebih terarah sesuai dengan kebutuhan masing-masing kategori, sehingga UMKM dapat berkembang secara optimal dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian nasional.

Melalui pembagian tersebut, UMKM diharapkan dapat memperoleh akses yang lebih baik terhadap fasilitas dan program yang dirancang khusus untuk masing-masing kategori. Usaha mikro, yang membutuhkan modal terbatas, dapat memperoleh dukungan dalam bentuk pembiayaan mikro, pelatihan, dan fasilitasi usaha. Sementara itu, usaha kecil dan menengah dapat memperoleh dukungan yang lebih kompleks, seperti bantuan modal usaha, penguatan kapasitas SDM, serta akses ke teknologi dan pasar yang lebih luas. Adanya regulasi ini, diharapkan UMKM dapat tumbuh dan berkembang sesuai dengan skala usaha masing-masing, sehingga berkontribusi lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Badan Pusat Statistik (BPS) mendefinisikan UMKM mengacu dalam total tenaga kerja. Usaha mikro mempekerjakan 1-4 orang, usaha kecil 5-19 orang, dan usaha menengah 20-99 orang.

b. Ciri-ciri Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Sesuai dengan Undang- Undang Nomor 20 tahun 2008 ciri-ciri UMKM berikut :

- 1) Usaha Mikro umumnya bersifat informal, dengan produk dan lokasi yang sering berubah. Pemiliknya seringkali tidak memisahkan keuangan pribadi dan usaha, mempunyai pendidikan rendah, dan belum mempunyai akses perbankan yang luas. Mereka juga jarang mempunyai izin usaha resmi.
- 2) Usaha Kecil cenderung lebih stabil, dengan produk dan lokasi yang tetap. Pemiliknya sudah mulai memisahkan keuangan usaha dan pribadi, serta mempunyai izin usaha. Sumber daya manusianya mempunyai pengalaman berwirausaha, namun manajemen usaha belum terlalu formal.
- 3) Usaha Menengah mempunyai struktur organisasi yang jelas, manajemen keuangan yang terstruktur, dan sudah memenuhi persyaratan legalitas. Karyawannya mempunyai jaminan sosial dan sumber daya manusia yang lebih terlatih

c. Kelebihan dan kekurangan UMKM

UMKM menawarkan sejumlah keunggulan kompetitif. Selain menjadi sumber lapangan kerja utama, UMKM juga dikenal dengan kemampuannya menghasilkan produk atau jasa secara cepat, sehingga

mampu memenuhi permintaan pasar dengan lebih efektif. Struktur bisnis yang sederhana dan fleksibel memungkinkan UMKM untuk beradaptasi dengan perubahan pasar dengan cepat, serta membangun hubungan yang lebih dekat dengan konsumen.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM ialah terbatasnya akses atas sumber daya yang diperlukan untuk berkembang. Mulai dari keterbatasan modal, kurangnya pengetahuan mengenai manajemen bisnis, hingga minimnya akses atas teknologi informasi. Selain itu, kebijakan pemerintah yang belum sepenuhnya mendukung juga menjadi kendala.

UMKM memiliki posisi yang sangat strategis dalam perekonomian global, baik di negara maju maupun negara berkembang. Kontribusi UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja dan pertumbuhan PDB sangat signifikan, terutama di negara-negara berkembang. UMKM berperan penting dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat pengangguran, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, khususnya di daerah pedesaan. Selain itu, UMKM juga berfungsi sebagai sumber pendapatan utama bagi kelompok miskin, yang mendorong pembangunan ekonomi di wilayah yang kurang terlayani. Namun, meskipun UMKM memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi di negara berkembang, kontribusi mereka terhadap PDB dan ekspor non-migas masih relatif rendah jika dibandingkan dengan negara maju.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM di negara berkembang adalah keterbatasan akses terhadap modal, teknologi, dan pasar. Maka, menyebabkan UMKM di negara berkembang kesulitan untuk meningkatkan skala usaha dan produktivitas mereka. Akibatnya, daya saing UMKM di pasar global cenderung lebih rendah dibandingkan dengan UMKM di negara maju, yang memiliki akses lebih besar terhadap dukungan kebijakan, infrastruktur, dan pembiayaan. Sebagai contoh, UMKM di negara maju biasanya memiliki akses yang lebih baik terhadap teknologi dan pasar internasional, yang memungkinkan mereka untuk berkontribusi lebih besar terhadap PDB dan ekspor non-migas.

Upaya untuk memperkuat UMKM di negara berkembang perlu melibatkan berbagai langkah, seperti peningkatan akses ke pembiayaan, pengembangan kapasitas sumber daya manusia, serta penguatan infrastruktur dan teknologi. Dukungan dari pemerintah, lembaga keuangan, dan sektor swasta sangat penting untuk membantu UMKM meningkatkan daya saing dan produktivitas mereka. Dengan adanya dukungan yang memadai, diharapkan UMKM di negara berkembang dapat berkontribusi secara lebih signifikan terhadap PDB dan ekspor non-migas, sehingga mampu menjadi motor penggerak pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berdaya saing di tingkat global. (Tambunan, 2022).

2. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Menurut Sukirno (2002), pendapatan didefinisikan sebagai hasil bersih yang diperoleh dari sebuah usaha setelah dikurangi semua biaya yang dikeluarkan, termasuk biaya-biaya tersembunyi. Pendapatan ini mencerminkan jumlah uang yang diterima oleh suatu entitas setelah semua pengeluaran operasional dipenuhi. Sementara itu, Haris (2013) memberikan definisi yang lebih luas, di mana pendapatan dipandang sebagai kenaikan aset yang diperoleh dari berbagai aktivitas bisnis. Pendapatan bukan hanya terbatas pada pendapatan dari penjualan produk atau jasa, tetapi juga melibatkan aktivitas seperti investasi, sewa, atau pendapatan lain yang mendatangkan keuntungan bagi suatu entitas.

Pendapatan secara umum dapat dipahami sebagai aliran masuk sumber daya ekonomi yang meningkatkan nilai suatu entitas. Pendapatan ini bersumber dari aktivitas yang menghasilkan keuntungan, seperti penjualan produk, jasa, atau aktivitas bisnis lainnya. Dalam konteks keuangan, pendapatan digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan dan menentukan seberapa besar kontribusi suatu entitas terhadap perekonomian.

Pendapatan memainkan peran kunci dalam menentukan keberhasilan suatu usaha, baik dalam skala kecil maupun besar. Pendapatan yang meningkat menunjukkan bahwa suatu entitas mampu

menghasilkan laba dan memperkuat posisinya di pasar. Manajemen pendapatan yang efektif sangat penting untuk memastikan keberlanjutan operasional dan pertumbuhan bisnis. Dalam lingkup yang lebih luas, pendapatan juga dapat mempengaruhi faktor ekonomi makro, seperti pertumbuhan PDB, penyerapan tenaga kerja, dan stabilitas ekonomi suatu negara.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2018), pendapatan didefinisikan sebagai hasil dari aktivitas normal sebuah entitas, seperti penjualan atau penerimaan bunga. Pendapatan ini merepresentasikan aliran masuk sumber daya ekonomi yang diterima dari kegiatan usaha yang menghasilkan keuntungan. Dalam lingkup akuntansi, pendapatan menggambarkan hasil bersih setelah biaya-biaya, termasuk biaya tersembunyi, dikurangi. Definisi menegaskan bahwa pendapatan adalah komponen penting dalam mengukur kinerja keuangan suatu entitas.

Rinjaya (2020) melihat pendapatan dari perspektif ekonomi sebagai batas maksimal konsumsi dalam suatu periode tanpa memengaruhi kondisi keuangan awal entitas. Menurut Rinjaya, pendapatan tidak hanya berfungsi sebagai aliran masuk, tetapi juga sebagai batas konsumsi yang dapat dilakukan tanpa merusak posisi keuangan entitas. Pendapatan, dalam hal ini, memberikan indikator tentang seberapa besar kapasitas konsumsi yang bisa dilakukan oleh suatu entitas tanpa merusak sumber daya keuangan yang tersedia.

Menurut Keynes yang dikutip oleh Hemalia dan Afrinawati (2018), pendapatan berkaitan dengan perubahan dalam penggunaan faktor produksi dan produktivitas. Pendapatan bukan hanya sekadar hasil dari penjualan, tetapi juga mencerminkan efisiensi dalam penggunaan sumber daya. Keynes mengaitkan pendapatan dengan pertumbuhan output yang dihasilkan oleh faktor produksi, yang pada gilirannya berpengaruh pada pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Pendapatan dalam konteks ini tidak hanya memperlihatkan hasil akhir dari aktivitas bisnis, tetapi juga mendorong produktivitas yang lebih tinggi.

Jumingan (2017) secara sederhana menerangkan bahwa pendapatan merupakan tujuan utama dari setiap usaha. Pendapatan dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti usaha, keterampilan, dan modal. Faktor internal seperti kemampuan pengelolaan modal, inovasi, dan penggunaan sumber daya yang optimal sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan yang dapat dicapai.

b. Jenis – jenis Pendapatan

Sesuai dengan Kusnadi (dalam Lestari, 2019 : 51) pendapatan dibagi menjadi:

1) Pendapatan Operasional

Penghasilan utama perusahaan yang bersumber dari aktivitas bisnis inti, seperti penjualan produk atau jasa.

2) Pendapatan Non Operasional

Penghasilan tambahan perusahaan yang bersumber dari aktivitas di luar aktivitas bisnis utamanya.

c. Sumber – sumber Pendapatan

Keberlangsungan dan pertumbuhan suatu perusahaan sangat bergantung pada kemampuannya untuk menghasilkan pendapatan yang optimal. Pendapatan ini berperan sebagai indikator utama kinerja keuangan perusahaan, yang akan memengaruhi daya tahan dan pertumbuhan bisnis. Pendapatan dapat diperoleh dari berbagai sumber, baik yang bersifat internal maupun eksternal. Pendapatan dari sumber internal, seperti kontribusi pemegang saham, merupakan modal awal yang sangat penting dalam mendukung operasional perusahaan. Pendapatan eksternal yang berasal dari hasil penjualan produk atau jasa, bunga bank, dan sumber-sumber lainnya juga memegang peranan kunci dalam memastikan perusahaan dapat terus beroperasi dan berkembang.

Pendapatan yang diperoleh dari sumber eksternal, seperti penjualan produk dan jasa, merupakan salah satu sumber utama bagi perusahaan untuk memperoleh pendapatan. Keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produk atau jasa akan berdampak langsung pada tingkat pendapatan yang dihasilkan. Semakin besar pendapatan yang diperoleh dari penjualan, semakin besar pula potensi pertumbuhan perusahaan. Pendapatan dari bunga bank dan sumber pendanaan eksternal lainnya juga dapat memberikan

tambahan modal untuk mendukung ekspansi dan pengembangan usaha, sehingga meningkatkan kapasitas perusahaan dalam menghadapi persaingan pasar.

Di samping itu, pendapatan dari internal perusahaan, seperti kontribusi pemegang saham, berfungsi sebagai modal awal yang penting dalam mendukung kegiatan operasional jangka panjang. Pendapatan dari pemegang saham dapat digunakan untuk pembiayaan operasional, penelitian dan pengembangan, serta investasi dalam peningkatan kapasitas produksi. Pendapatan internal ini juga memberikan fleksibilitas finansial bagi perusahaan untuk melakukan pengelolaan yang lebih baik dalam menghadapi tantangan ekonomi, seperti fluktuasi pasar dan perubahan kebutuhan konsumen.

Oleh karena itu, kemampuan perusahaan untuk mengelola berbagai sumber pendapatan dengan efektif sangat penting untuk menjamin keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis. Pendapatan yang optimal tidak hanya berdampak pada stabilitas keuangan perusahaan, tetapi juga memberikan kapasitas untuk mengembangkan inovasi, memperluas pasar, dan memperkuat daya saing di era global. Pengelolaan pendapatan yang baik, perusahaan dapat membangun fondasi yang kokoh untuk menghadapi tantangan masa depan dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. (Lestari, 2019).

3) Faktor – faktor yang mempengaruhi pendapatan

1) Jumlah faktor produksi

Aset awal seperti tabungan dan warisan sangat berperan dalam memulai atau mengembangkan usaha.

2) Harga barang itu sendiri

Harga barang yang kompetitif cenderung menarik lebih banyak pembeli. Sebaliknya, harga yang terlalu tinggi dapat menghambat permintaan.

3) Harga barang lain

Barang substitusi dan komplementer dapat memengaruhi permintaan atas sebuah produk. Barang komplementer ialah barang yang sering diterapkan bersama-sama. saat harga salah satu barang komplementer naik, permintaan barang lainnya cenderung menurun (Boediono, 2002 (Ardiana, 2018)).

1) Tingkat pendapatan seseorang

Masyarakat umumnya dikategorikan mengacu dalam tingkat pendapatannya. Di Indonesia, kelompok pendapatan sering dibagi menjadi empat: berpenghasilan rendah (rata-rata Rp1.500.000/bulan), sedang (Rp1.500.000-Rp2.500.000/bulan), menengah (Rp2.500.000-Rp3.500.000/bulan), dan tinggi (di atas Rp3.500.000/bulan).

Dengan rumus $TC = FC + VC$

Dimana :

TC : Biaya Total

FC : Biaya Tetap

VC : Biaya Variabel

Dengan demikian rumus pendapatan yakni :

$$PD = TR - TC$$

Dimana PD : Pendapatan

TR : Total penerimaan

TC : Biaya total (Ardiana, 2018).

Indikator pendapatan sesuai dengan Danang (2017) mencakup penghasilan atau omset penjualan serta laba usaha yang diperoleh dari aktivitas bisnis dalam periode tertentu.

3. Modal

a. Pengertian Modal

Modal sendiri merupakan dana yang berasal langsung dari pemilik perusahaan, yang dapat diperoleh melalui setoran modal saham, laba ditahan, atau cadangan. Salah satu keuntungan utama dari penggunaan modal sendiri adalah tidak adanya kewajiban untuk membayar bunga, sehingga perusahaan tidak terbebani oleh beban keuangan tambahan. Namun, pembayaran dividen hanya dilakukan jika perusahaan memperoleh keuntungan. Kelemahannya, modal sendiri cenderung terbatas dan sulit untuk ditingkatkan dalam waktu singkat, yang dapat membatasi kemampuan perusahaan untuk melakukan ekspansi atau investasi besar.

Menurut Rinjaya (2020), modal saham dapat diterbitkan secara tertutup atau terbuka. Modal saham tertutup melibatkan penerbitan saham kepada sejumlah kecil investor, sedangkan modal saham terbuka

memungkinkan perusahaan untuk menjual saham kepada publik melalui bursa efek. Kedua cara ini memberikan fleksibilitas bagi perusahaan dalam memperoleh modal sendiri, namun dengan tingkat kendali yang berbeda. Sutrisno (2017) menambahkan bahwa modal sendiri berfungsi sebagai bantalan risiko bagi perusahaan, karena memberikan jaminan kepada kreditur. Modal sendiri berperan sebagai sumber daya yang memperkuat posisi keuangan perusahaan dan memberikan kepercayaan bagi para kreditur.

Dengan modal sendiri yang cukup, perusahaan dapat meningkatkan kepercayaan kreditur dan mempermudah akses terhadap pembiayaan eksternal. Namun, modal sendiri tidak selalu cukup untuk memenuhi kebutuhan dana perusahaan, terutama ketika perusahaan memerlukan pembiayaan tambahan untuk ekspansi bisnis atau investasi jangka panjang.

Modal usaha yang umumnya bersumber dari pemilik usaha, sangat krusial dalam menentukan keberhasilan sebuah bisnis. Semakin besar modal yang tersedia, semakin tinggi pula kapasitas produksi yang dapat dicapai. Ini berimplikasi langsung dalam peningkatan volume dan nilai produksi, serta dalam akhirnya, pendapatan perusahaan. Dengan kata lain, modal ialah fondasi bagi pertumbuhan Usaha Kecil dan Menengah (UKM), memungkinkan ekspansi bisnis dan peningkatan produktivitas (Agus, 2007) dalam (Putri dan Jember, 2016).

b. Kelebihan dan kekurangan Modal Sendiri

Sesuai dengan Rinjaya (2020), kelebihan dan kekurangan modal sendiri berikut :

- 1) Menggunakan modal sendiri menawarkan sejumlah keuntungan signifikan. Pertama, perusahaan terbebas dari beban biaya tambahan seperti bunga atau administrasi. Kedua, perusahaan tidak terikat dalam pihak ketiga karena dana bersumber dari pemiliknya sendiri. Proses pengumpulan dana pun relatif cepat dan sederhana. Terakhir, fleksibilitas penggunaan modal sangat tinggi, pemilik dapat mempertahankan investasinya dalam jangka panjang tanpa tekanan untuk mengembalikannya.
- 2) Penggunaan modal sendiri dalam sebuah usaha mempunyai sejumlah kendala. Pertama, total modal yang tersedia umumnya terbatas dan sangat bergantung dalam pemilik usaha. Kedua, upaya untuk mendapatkan tambahan modal dari investor baru seringkali sulit karena mereka akan mengevaluasi secara cermat kinerja dan prospek bisnis tersebut.

Sesuai dengan (Marfiuah,S.T., dan Hartiyah.S. 2020) terdapat 3 indikator modal sendiri, yakni:

1) Sumber modal sendiri

Modal sendiri, yakni dana yang bersumber langsung dari pemilik usaha, merupakan fondasi utama bagi setiap bisnis. Dana ini dapat bersumber dari beragam sumber seperti tabungan pribadi, sumbangan,

hibah, modal saham, modal peserta, cadangan, atau laba yang ditahan. Keunggulan utamanya adalah bebas dari beban bunga dan tidak terikat dalam pihak luar, sehingga memberikan fleksibilitas dan kemandirian yang lebih besar bagi pemilik usaha.

2) Pengaruh atas pendapatan

Pendapatan seseorang dipengaruhi oleh berbagai faktor. Modal kerja yang memadai dapat menaikkan produktivitas dan, dalam gilirannya, pendapatan. Faktor demografis seperti pendidikan, total tanggungan keluarga, serta pengalaman kerja juga berperan signifikan. Tingkat pendapatan mencerminkan daya beli masyarakat, sehingga berdampak dalam permintaan pasar. Teori Keynes menegaskan hubungan langsung antara pendapatan dan konsumsi. Dengan pendapatan yang lebih tinggi, individu dapat memenuhi lebih banyak kebutuhan dan pelaku usaha dapat menaikkan laba.

3) Kelancaran dalam usaha

Kelancaran dalam usaha ialah keadaan yang dapat menyebabkan pelaksanaan usaha berjalan dengan baik dan maksimal.

4. Lama Usaha

Lama usaha bukan hanya sekadar perhitungan waktu, tetapi juga menunjukkan investasi berkelanjutan dalam pengembangan diri dan keterampilan. Semakin lama seseorang terlibat dalam dunia usaha, pengalaman yang diperoleh akan semakin kaya, yang mendorong peningkatan kemampuan adaptif dan kemampuan dalam memecahkan

masalah. Berjalannya waktu, pemilik usaha dapat mengembangkan pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika pasar, tren industri, serta strategi yang efektif untuk menghadapi tantangan. Pada gilirannya, berkontribusi pada peningkatan kinerja bisnis dan kualitas keputusan yang diambil, yang akhirnya berdampak positif pada hasil usaha dan potensi kenaikan remunerasi.

Peningkatan pengalaman juga memperkuat kepercayaan diri dan kemampuan pengambilan keputusan yang lebih matang. Semakin lama seseorang menjalani usaha, mereka cenderung lebih siap menghadapi situasi yang kompleks dan dapat mengelola sumber daya dengan lebih efisien. Pengalaman ini memungkinkan pengusaha untuk mengidentifikasi peluang baru, mengelola risiko dengan lebih baik, serta meningkatkan efisiensi operasional.

Setiaji dan Fatuniah (2019) menerangkan bahwa lama usaha dapat diukur dari beberapa aspek. Pertama, masa kerja mencerminkan kemampuan seseorang dalam memahami dan menjalankan tugasnya. Kedua, wawasan dan kreativitas yang dimiliki seorang pelaku usaha sangat krusial, karena hal ini berhubungan langsung dengan pengetahuan dan keterampilan yang dimilikinya. Penempatan pekerjaan dan peralatan yang efektif juga menjadi indikator penting, karena hal ini menerangkan bagaimana seseorang mengelola sumber daya yang ada.

Semakin lama seseorang menjalankan usaha, semakin besar kemungkinan untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Hal ini

sejalan dengan pendapat Polados (2019) dan Tjiptoroso (2016) yang menjelaskan bahwa lama usaha berkorelasi positif dengan produktivitas, pengetahuan, dan kemampuan profesional pengusaha. Pengalaman yang diperoleh dari bertahun-tahun berkecimpung dalam dunia usaha memungkinkan pengusaha untuk lebih memahami dinamika pasar, kebutuhan konsumen, serta strategi bisnis yang efektif.

Menurut Manulang dalam Saputro (2016), pengalaman yang diperoleh seiring waktu akan membantu pengusaha memahami pasar dengan lebih baik, mengetahui tren yang sedang berkembang, dan mampu menyesuaikan strategi bisnis sesuai dengan kebutuhan konsumen. Hal ini memungkinkan pengusaha untuk mengelola sumber daya dengan lebih efisien dan menghindari kesalahan yang sering terjadi di awal usaha. Pengusaha yang memiliki pengalaman yang lebih panjang cenderung lebih terampil dalam mengidentifikasi peluang baru dan menghadapi tantangan yang muncul, sehingga mampu meningkatkan produktivitas dan efisiensi operasional.

Pengalaman yang terus bertambah, pengusaha juga mampu mengembangkan keterampilan yang lebih profesional dan mendalam, yang berdampak langsung pada keberhasilan usaha mereka. Polados (2019) dan Tjiptoroso (2016) menegaskan bahwa peningkatan produktivitas, pengetahuan, dan kemampuan profesional akan memperkuat posisi pengusaha dalam persaingan bisnis. Semakin lama seseorang menjalani usaha, semakin besar potensi mereka untuk meraih pendapatan yang lebih

tinggi dan mempertahankan keberhasilan jangka panjang dalam dunia bisnis.

5. Tingkat Pendidikan

Pendidikan merupakan proses pembelajaran seumur hidup yang bertujuan untuk mengembangkan potensi individu. Di Indonesia, meskipun telah diamanatkan program wajib belajar 12 tahun, tingkat pendidikan di berbagai wilayah masih relatif rendah. Rendahnya tingkat pendidikan ini dapat menghambat produktivitas individu serta pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Padahal, terdapat korelasi positif antara tingkat pendidikan dengan produktivitas dan pertumbuhan ekonomi. Menurut Todaro dalam Sidik (2021), pendidikan memainkan peranan kunci dalam adopsi teknologi dan pembangunan berkelanjutan. Pendidikan bukan hanya berfungsi untuk meningkatkan kemampuan individu, tetapi juga berperan sebagai investasi strategis bagi kemajuan bangsa.

Todaro (dalam Sidik, 2021) menjelaskan bahwa pendidikan berkontribusi dalam adopsi teknologi yang lebih efisien dan inovatif. Dengan pendidikan yang memadai, individu mampu memahami dan mengaplikasikan teknologi yang berperan dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas. Pendidikan mendukung pertumbuhan ekonomi dengan meningkatkan keterampilan dan kapasitas sumber daya manusia. Tanpa pendidikan yang memadai, individu akan sulit bersaing dalam pasar kerja yang semakin kompleks dan berbasis pengetahuan.

Pendidikan juga bukan hanya sekadar hak individu, tetapi juga menjadi investasi jangka panjang bagi kemajuan bangsa. Investasi dalam pendidikan akan menghasilkan tenaga kerja yang terampil dan kompeten, yang mampu berkontribusi secara optimal dalam berbagai sektor ekonomi. Dalam konteks ini, pemerintah perlu memberikan perhatian serius untuk meningkatkan kualitas pendidikan, khususnya di daerah-daerah yang masih tertinggal. Dengan memperluas akses pendidikan yang berkualitas, diharapkan Indonesia dapat mengurangi ketimpangan sosial dan mempercepat pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan.

6. Teknologi

a. Pengertian Teknologi

Teknologi berperan selaku katalis dalam menaikkan produktivitas sebuah usaha. Hal ini selaras dengan pandangan Utari (2014) yang menerangkan bahwa teknologi dapat menaikkan produktivitas, jaringan pemasaran, dan dalam akhirnya berdampak positif dalam pendapatan perusahaan. Apriwiyanti (2019) juga menekankan peran teknologi dalam memenuhi berbagai kebutuhan manusia, mulai dari kebutuhan dasar hingga yang lebih kompleks. Sesuai dengan Sadono Sukirno (2005) fungsi produksi dinyatakan dalam bentuk rumus yakni:

$$Q = f(K, L, R, T)$$

Dimana Q = total produksi yang dihasilkan.

K = total stok modal

L = total tenaga kerja

R = Kekayaan alam

T = Teknologi.

b. Jenis – jenis Teknologi

Perkembangan teknologi sudah mendorong transformasi digital di berbagai sektor, seperti ekonomi yang kini semakin berbasis online, pertanian yang semakin modern, dan pendidikan yang semakin interaktif. Kemudahan akses informasi, komunikasi jarak jauh, dan transportasi yang efisien ialah beberapa contoh dampak dari kemajuan teknologi ini (Apriwiyanti, 2019). Di sektor kesehatan, inovasi teknologi seperti vaksin sudah menaikkan kualitas hidup manusia.

c. Peran Teknologi

Teknologi berperan sangat krusial dalam membentuk lanskap persaingan bisnis modern. Selain berfungsi sebagai pembeda produk yang mampu menarik segmen pasar tertentu, teknologi juga telah merevolusi proses produksi. Otomatisasi dan digitalisasi yang didukung oleh teknologi memungkinkan perusahaan untuk mengurangi biaya produksi dan meningkatkan efisiensi dalam hal kuantitas. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk menekan harga jual produk tanpa mengorbankan kualitas, bahkan dalam beberapa kasus, kualitas produk justru meningkat.

Konsekuensi dari penerapan teknologi dalam proses produksi juga mendorong inovasi dan kreativitas di kalangan perusahaan. Teknologi memberikan akses kepada berbagai alat dan sistem yang

memfasilitasi pengembangan produk baru dan peningkatan proses bisnis. Adanya teknologi, perusahaan dapat memanfaatkan data dan analitik untuk memahami kebutuhan pasar dan konsumen dengan lebih baik. Inovasi yang didorong oleh teknologi ini memungkinkan perusahaan untuk beradaptasi dengan perubahan tren pasar dan memperkuat daya saing mereka di pasar global yang semakin kompetitif. Dalam lingkup ini, seperti yang ditegaskan oleh Apriwiyanti (2019), teknologi telah menjadi kunci bagi perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif.

Teknologi juga berperan dalam menciptakan efisiensi operasional yang berkelanjutan. Perusahaan yang memanfaatkan teknologi dengan baik mampu mengoptimalkan penggunaan sumber daya, mempercepat proses produksi, dan meningkatkan produktivitas karyawan. Hal ini tidak hanya membantu mengurangi biaya operasional, tetapi juga memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan peluang pasar yang lebih luas.

Teknologi sudah merevolusi cara UMKM menjalankan bisnis. Dengan internet, UMKM dapat memproduksi, mengirimkan, dan menerima penawaran secara lebih cepat dan efisien. Ini memungkinkan mereka untuk menembus pasar global dengan biaya transaksi yang lebih rendah, menaikkan daya saing dan peluang ekspor (Asnawi dan Anggraini, 2019)

d. Dampak Kemajuan Teknologi

Persaingan ketat di era modern mendorong perusahaan berlomba-lomba mengadopsi teknologi terkini. Inovasi tak hanya menjadi pilihan, namun keharusan untuk mendongkrak efisiensi produksi. Berikut ini dampak kemajuan teknologi :

- 1) Persaingan teknologi yang semakin ketat mendorong perusahaan untuk mengadopsi solusi otomatisasi yang lebih efisien. Meskipun inovasi ini menaikkan produktivitas, namun juga menimbulkan tantangan serius berupa pengangguran struktural akibat hilangnya pekerjaan yang bersifat rutin dan berulang.
- 2) Adopsi teknologi terkini sudah mengoptimalkan proses produksi, menurunkan biaya operasional, dan dalam akhirnya mereduksi harga produk akhir. Kualitas produk yang meningkat seiring dengan kemajuan teknologi juga menjadi daya tarik tersendiri di pasar internasional (Sukirno, 2013 : 354).

Irfinanda (2022) menyebut 3 indikator teknologi informasi, yakni:

- 1) Penggunaan teknologi

Penggunaan teknologi dalam UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) atau digitalisasi UMKM merujuk pada penerapan teknologi digital untuk meningkatkan efisiensi serta efektivitas operasional dan proses bisnis. Dalam konteks ini, teknologi membantu UMKM dalam mengelola kegiatan sehari-hari, seperti penjualan, pemasaran, dan pengelolaan stok, dengan lebih terorganisir dan terotomatisasi. Digitalisasi UMKM juga memfasilitasi akses kepada

pelanggan yang lebih luas melalui platform online, sehingga memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan visibilitas usaha. Dengan memanfaatkan teknologi, UMKM dapat mengoptimalkan proses produksi, mengurangi biaya operasional, dan mempercepat respon terhadap kebutuhan pasar.

Penggunaan teknologi digital dalam UMKM membantu meningkatkan efisiensi operasional, dan mendukung pengambilan keputusan yang berbasis data. Melalui pemanfaatan sistem informasi dan analitik data, UMKM dapat memperoleh wawasan yang lebih baik tentang preferensi konsumen, tren pasar, dan kinerja bisnis. Hal ini memungkinkan pengusaha UMKM untuk membuat strategi yang lebih terarah dan tepat guna, sehingga dapat bersaing lebih efektif dalam pasar yang semakin kompetitif. Digitalisasi UMKM juga berkontribusi pada peningkatan kualitas layanan dan produk, yang akhirnya mendorong pertumbuhan usaha dalam jangka panjang. Berikut ini ialah beberapa manfaat penggunaan teknologi dalam UMKM:

a) Meningkatkan efisiensi dan produktivitas

UMKM dapat menggunakan teknologi digital untuk mengelola persediaan, menghitung keuntungan, dan mendapatkan informasi pelanggan.

b) Memperluas jangkauan pasar

UMKM dapat memanfaatkan platform e-commerce seperti Tokopedia, Bukalapak, dan Shopee untuk memperluas jangkauan produknya hingga ke luar negeri.

c) Meningkatkan pendapatan

Semakin luas jangkauan pemasaran, maka penghasilan UMKM pun akan meningkat.

d) Mempermudah transaksi

Pembayaran digital akan memudahkan UMKM dan konsumen.

e) Memfasilitasi akses ke sumber daya dan pendanaan

Platform digital membuka akses bagi UMKM untuk memperoleh informasi dengan pelaku usaha lainnya.

f) Meningkatkan kualitas produk dan layanan

Transformasi digital memberdayakan UMKM untuk meningkatkan mutu produk dan layanan.

2) Peran teknologi

Peran teknologi dalam UMKM ialah penggunaan teknologi digital untuk menaikkan efisiensi, produktivitas, dan daya saing usaha. Teknologi digital yang diterapkan UMKM dapat berupa internet, perangkat lunak, perangkat keras, dan platform digital lainnya. Berikut ialah beberapa peran teknologi dalam UMKM:

- a) Mengelola dan menyimpan data:** Teknologi *cloud computing* dapat membantu UMKM mengelola dan menyimpan data dengan lebih mudah dan cepat.
- b) Mengatur persediaan:** Perangkat lunak dapat membantu UMKM mengelola persediaan, menghitung keuntungan, dan mendapatkan informasi pelanggan.
- c) Menghemat waktu dan biaya:** Teknologi internet memungkinkan UMKM melakukan berbagai hal tanpa harus berpindah tempat, seperti pemesanan, mendelegasikan tugas, dan berkomunikasi dengan tim.
- d) Memperluas jangkauan pasar:** Teknologi dapat membantu UMKM memperluas jangkauan pasarnya.
- e) Meningkatkan kualitas produk dan layanan:** Teknologi dapat membantu UMKM menaikkan kualitas produk dan layanannya.

3) Kemudahan dalam usaha

Kemudahan Berusaha (EDB) adalah ukuran seberapa mudah memulai dan menjalankan bisnis di suatu tempat. Indikatornya meliputi prosedur bisnis, perizinan, akses keuangan, dan perlindungan hukum bagi pelaku usaha. EDB yang tinggi menarik investasi dan mendorong pertumbuhan ekonomi.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel 2. Penelitian Terdahulu

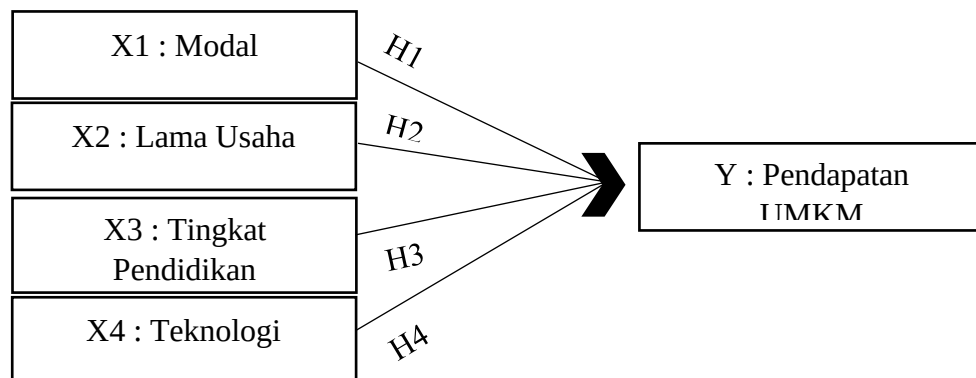
No	Nama Penulis	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Aprilla, P. (2022).	“Pengaruh Lama Usaha, Tingkat Pendidikan, Dan Teknologi atas Pendapatan UMKM Furnitur Di Menganti”	Pengaruh Lama Usaha, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi atas Pendapatan UMKM	Faktor seperti durasi operasional, latar belakang pendidikan pemilik, dan adopsi teknologi secara signifikan berkontribusi dalam peningkatan pendapatan UMKM furnitur di Menganti.	Teknologi terbukti menaikkan pendapatan usaha secara signifikan, sementara tingkat pendidikan tidak menerangkan pengaruh yang sama.
2.	Rozilawati, I. (2023).	“Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, Tingkat Pendidikan Dan Aplikasi Bali Lanjo atas Pendapatan Umkm”	Pendapatan, Modal, Lama usaha, Tingkat Pendidikan,	Studi ini mengadopsi pendekatan kuantitatif deskriptif untuk menganalisis data yang diperoleh melalui kuesioner yang disebar kepada seluruh pelaku UMKM terdaftar di aplikasi Bali Lanjo (N=76). Analisis regresi linear berganda dengan bantuan SPSS diterapkan untuk menguji hubungan antar	Modal dan pengalaman usaha secara langsung berkontribusi signifikan atas peningkatan pendapatan UMKM.

				variabel.	
3.	Sidik, S. S., & Ilmiah, D. (2021).	“Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi atas Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Di Kecamatan Pajangan Bantul”	Modal, Tingkat Pendidikan, Teknologi, Pendapatan	Studi ini mengadopsi pendekatan kuantitatif untuk menganalisis pengaruh dalam 40 UMKM yang dipilih secara acak dari populasi sebanyak 407 UMKM. Data primer dikumpulkan melalui kuesioner.	Analisis menerangkan bahwa tingkat pendidikan dan teknologi secara signifikan berkontribusi positif atas peningkatan pendapatan. Sebaliknya, modal tidak menerangkan pengaruh yang signifikan.
4.	Ragapatni, A. S. I. I., & Widhiyani, N. L. S. (2023).	“Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Penggunaan Teknologi dalam Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan Di Denpasar Barat”	variabel modal, tingkat pendidikan, dan penggunaan teknologi	Studi ini menggunakan kuesioner berformat skala Likert 5-point untuk mengumpulkan data. Analisis data diterapkan dengan pendekatan regresi linier berganda.	Baik peningkatan modal, tingkat pendidikan pelaku usaha, maupun adopsi teknologi terbukti berkontribusi signifikan atas pertumbuhan pendapatan UMKM.
5.	Astutik, W. W., Ningsih, S., & Pardanawati, S. L. (2024).	“Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Teknologi Informasi, Dan Lama Usaha atas Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, Dan	Lama Usaha, Lokasi Usaha, Modal Usaha, Pendapatan, Teknologi Informasi	Studi ini dilakukan dengan mengumpulkan data primer melalui kuesioner yang disebar kepada 100 pelaku UMKM di Kabupaten Boyolali. Data tersebut kemudian	Studi ini mengonfirmasi faktor modal, lokasi, teknologi, dan pengalaman usaha secara bersama-sama memberikan kontribusi signifikan

		Menengah (Umkm) Di Kabupaten Boyolali”		diolah secara kuantitatif menggunakan SPSS, mulai dari uji validitas-reliabilitas hingga analisis regresi berganda.	terhadap peningkatan pendapatan UMKM di Boyolali.
--	--	--	--	---	---

C. Kerangka Pemikiran Teoritis

Kerangka berfikir ialah gambaran mengenai hubungan antara variabel independen yakni Modal Usaha, Lama Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Teknologi atas variabel dependen yakni Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Kerangka berfikir dalam Studi ini yakni :



Gambar 1. Kerangka Pemikiran Teoritis

D. Hipotesis

Hipotesis ialah dugaan awal yang masih perlu diuji kebenarannya secara empiris (Misbahuddin, 2014 : 34). Mengacu dalam penelitian terdahulu kerangka pemikiran teoritis, maka hipotesis dalam Studi ini yaitu:

1. Pengaruh Modal Sendiri Terhadap Pendapatan UMKM

Ketersediaan modal sendiri berperan signifikan dalam menaikkan kapasitas produksi UMKM yang dalam gilirannya berdampak positif dalam pertumbuhan pendapatan usaha.

Penelitian-penelitian terdahulu, seperti yang diterapkan oleh Riawan dan Kusnawan (2018) dan Marfuah dan Hartiyah (2019), sudah memberikan bukti empiris yang kuat mengenai kontribusi positif modal sendiri atas peningkatan pendapatan UMKM.

H1 : Modal sendiri berpengaruh Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner di Desa Wironanggan.

2. Pengaruh Teknologi Terhadap Pendapatan UMKM

Adopsi teknologi oleh UMKM tidak hanya menaikkan produktivitas, tetapi juga membuka peluang pasar yang lebih luas. Melalui platform digital, UMKM dapat menjangkau konsumen baru dan memperluas jangkauan bisnis secara global.

Hal ini selaras dengan penelitian Marfuah dan Hartiyah (2019) mengonfirmasi Teknologi positif berpengaruh atas Pendapatan Usaha. Studi ini juga didukung oleh Putra dan Sudibia (2020) mengonfirmasi teknologi signifikan dan positif berpengaruh atas Pendapatan UMKM.

H2 : Teknologi berpengaruh Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner di Desa Wironanggan.

3. Pengaruh Lama Usaha Terhadap Pendapatan UMKM

Pengusaha UMKM yang sudah bergelut lama dalam bisnis umumnya mempunyai tingkat produktivitas dan keahlian yang lebih tinggi, berkat akumulasi pengalaman bertahun-tahun.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Putra dan Sudibia (2020) mengonfirmasi bahwa penggunaan teknologi memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap pendapatan UMKM. Studi ini menunjukkan bahwa penerapan teknologi digital dapat meningkatkan efisiensi operasional, memperluas jangkauan pasar, dan membantu UMKM dalam mengelola proses bisnis dengan lebih baik, yang pada akhirnya berdampak langsung pada peningkatan pendapatan. Selain itu, Marfuah dan Hartiyah (2019) juga mendukung temuan ini, dengan menyatakan bahwa lama usaha memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan UMKM. Mereka menjelaskan bahwa pengalaman yang diperoleh dari waktu yang lebih lama dalam menjalankan usaha memungkinkan pengusaha untuk memahami pasar dengan lebih baik, mengelola sumber daya secara efisien, dan meningkatkan strategi bisnis, yang semuanya berkontribusi pada peningkatan pendapatan.

Penelitian oleh Engka dan Tolongsang (2019) menyimpulkan bahwa lama usaha tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM. Temuan ini menunjukkan bahwa faktor lain, selain

lama usaha, mungkin lebih dominan dalam memengaruhi pendapatan UMKM, seperti tingkat penggunaan teknologi, kemampuan pengelola dalam mengelola sumber daya, atau faktor eksternal seperti kondisi pasar.

H3 : Lama Usaha berpengaruh Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner di Desa Wironanggan.

4. Pengaruh Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan UMKM

Pendidikan tidak hanya memberikan pengetahuan, tetapi juga membentuk individu yang lebih siap menghadapi dunia kerja dengan keterampilan dan pola pikir yang lebih berkembang.

Selaras dengan Sidik & Ilmiah (2022), pengetahuan terkini yang diperoleh pemilik usaha dapat mendorong inovasi dan pertumbuhan bisnis, berujung dalam peningkatan pendapatan UMKM.

H4 : Tingkat Pendidikan berpengaruh Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner di Desa Wironanggan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Mengacu dalam hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh modal, lama usaha, tingkat pendidikan, dan teknologi atas pendapatan UMKM sektor kuliner di Desa Wironanggan. Maka dapat diambil kesimpulan berikut :

1. Variabel modal (X1) mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif atas pendapatan UMKM di Desa Wironanggan
2. Variabel Lama Usaha (X2) mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif atas pendapatan UMKM di Desa Wironanggan.
3. Variabel tingkat pendidikan (X3) mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif atas pendapatan UMKM di Desa Wironanggan.
4. Variabel teknologi (X4) mempunyai pengaruh yang signifikan dan positif atas pendapatan UMKM di Desa Wironanggan.

B. Keterbatasan Penelitian

Studi ini tetap mempunyai keterbatasan meskipun sudah dilaksanakan dengan semaksimal dan sebaik-baiknya :

1. Penelitian ini mengidentifikasi modal, lama usaha, tingkat pendidikan, dan teknologi sebagai faktor utama yang berkontribusi sebesar 88,4% terhadap pendapatan UMKM. Namun, potensi pengaruh variabel lain seperti jam kerja dan jumlah tenaga kerja pada pendapatan UMKM masih terbuka untuk penelitian lebih lanjut.

2. Cakupan wilayah dalam Studi ini hanya berfokus pelaku UMKM di Desa Wironanggan.

C. Saran

Mengacu dalam penelitian, pembahasan dan kesimpulan, maka peneliti memberikan beberapa saran berikut :

1. Bagi pelaku UMKM yang menggunakan modal sendiri untuk usahanya aktif mencari informasi atau mengikuti seminar untuk menaikkan kemampuan usaha khususnya dibidang permodalan.
2. Semakin lama berkecimpung dalam usaha, pelaku UMKM akan semakin matang dalam berbisnis, sehingga berpeluang meraih kesuksesan yang lebih besar.
3. Bagi pemerintah daerah sebaiknya lebih memperhatikan lagi pelaku UMKM misalnya memberikan sosialisasi dan pelatihan-pelatihan penggunaan teknologi khususnya di desa agar pelaku UMKM yang tidak menggunakan teknologi, bisa pemanfaatan teknologi saat ini untuk mengembangkan usahanya dan pemerintah hendaknya membentuk sebuah komunitas bagi pelaku usaha selaku wadah bertukar informasi dan pengalaman.
4. Penelitian lebih lanjut disarankan untuk mencakup populasi lebih luas dan mempertimbangkan faktor tambahan demi hasil yang lebih komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

Aprilla, P. (2022). Pengaruh Lama Usaha, Tingkat Pendidikan, Dan Teknologi atas Pendapatan UMKM Furnitur Di Menganti (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Gresik).

ROZILAWATI, I. (2023). ANALISIS PENGARUH MODAL, LAMA USAHA, TINGKAT PENDIDIKAN DAN APLIKASI BALI LANJO atas PENDAPATAN UMKM (Studi Kasus UMKM Bidang Kuliner Di Kota Sungai Penuh) (Doctoral dissertation, UNIVERSITAS JAMBI).

Sidik, S. S., & Ilmiah, D. (2021). Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi atas Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kecamatan Pajangan Bantul. *Margin Eco*, 5(2), 34-49.

Lestari, D. A. (2020). Pengaruh Kredit usaha Rakyat (KUR), Modal Sendiri, Lama Usaha dan total Tenaga Kerja atas Pendapatan UMKM di Kabupaten Tegal (Doctoral dissertation, Universitas Pancasakti Tegal).

Yuda, C. H. P. (2020). Analisis pengaruh modal, lama usaha, tingkat pendidikan atas pendapatan UMKM dalam sektor perdagangan di Kecamatan Wangon Kabupaten Banyumas (Doctoral dissertation, IAIN).

Irfinanda, S. O. (2023). Pengaruh Modal Sendiri, Kredit Usaha rakyat (Kur), Sikap Kewirausahaan, Lokasi Usaha, Lama Usaha Dan Teknologi Informasi atas Pendapatan UMKM di Kabupaten Sleman (Doctoral dissertation, Universitas Islam Indonesia).

Ragapatni, A. S. I. I., & Widhiyani, N. L. S. (2023). Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Penggunaan Teknologi dalam Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan Di Denpasar Barat. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(1), 2655-2670.

Astutik, W. W., Ningsih, S., & Pardanawati, S. L. (2024). PENGARUH MODAL USAHA, LOKASI USAHA, TEKNOLOGI INFORMASI, DAN LAMA USAHA atas PENDAPATAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM) DI KABUPATEN BOYOLALI. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi*, 1(4), 33-47.

Agung, I. A. A. M. A., & Widanta, B. P. (2021). Pengaruh Modal, Teknologi Informasi, dan Jam Kerja atas Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Denpasar Timur. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 1, 95-112.

Lusika, R. E. M. E. L. I. N. D. A., Lestari, E., & Kusufa, F. (2023). Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi atas Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomi Universitas Tribhuwana Tungadewi).

Restiani, V. (2022). PENGARUH MODAL USAHA, PROMOSI, TEKNOLOGI, DAN TINGKAT PENDIDIKAN atas PENDAPATAN UMKM DI KECAMATAN JENANGAN (Doctoral dissertation, Universitas Muhammadiyah Ponorogo).

Ayuningtyas, A. S., Farida, A., & Saputra, E. T. (2024). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lama Usaha dan Teknologi Informasi atas Pendapatan Thrift Shop di Kota Surakarta. *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen*, 3(2), 128-147.

Lampiran 1. Kuesioner

KUESIONER PENELITIAN PENGARUH MODAL, LAMA USAHA, TINGKAT PENDIDIKAN DAN TEKNOLOGI atas TINGKAT PENDAPATAN UMKM SEKTOR KULINER DI DESA WIRONANGGAN

Identitas Responden :

Nama :

Usia : Tahun

Jenis Kelamin : ☐ Laki- Laki ☐ Perempuan

Pendidikan : ☐ SD/MI
☐ SMP/SLTP
☐ SMA/SMK
☐ D1/D2/D3/S1

Lama Usaha : Tahun

Omset per bulan : ☐ Rp. < 1.000.00
☐ Rp. 1.000.000 – Rp. 3.000.000
☐ Rp. 3.000.000 – Rp. 5.000.000
☐ Rp. 5.000.000 – Rp. 10.000.000
☐ Rp. > Rp. 10.000.000

Petunjuk Pengisian Kuesioner

Mohon centang (√) opsi yang paling selaras dengan pendapat Anda dalam setiap pernyataan. Setiap pertanyaan hanya mempunyai satu jawaban.

Pilihan Jawaban : STS = Sangat Tidak Setuju (1)
 TS = Tidak Setuju (2)
 N = Netral (3)
 S = Setuju (4)
 SS = Sangat Setuju (5)

DAFTAR PERNYATAAN ANGKET

A. Pernyataan Mengenai Pendapatan (Y)

NO	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		STS	TS	N	S	SS
Indikator : Penghasilan atau Omset Penjualan						
1.	Omset penjualan saya meningkat setiap 1 bulan sekali					
Indikator : Laba Usaha						
2.	Usaha yang saya jalankan usaha yang selalu meningkat					

Sumber : Danang (2019)

B. Pernyataan Mengenai Modal (X1)

NO	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		STS	TS	N	S	SS
Indikator : Sumber Modal Sendiri						
1.	Modal usaha yang saya gunakan bersumber dari diri sendiri					
Indikator : Pengaruh atas Pendapatan						
2.	Modal usaha mempengaruhi pendapatan saya.					
Indikator : Kelancaran dalam Usaha						
3.	Modal usaha saya mempengaruhi kelancaran aktivitas usaha saya.					

Sumber : Marfuah & Hartiyah (2020)

C. Pernyataan Mengenai Lama Usaha (X2)

NO	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		STS	TS	N	S	SS
Indikator : Masa Kerja						
1.	Lamanya pada menjalankan usaha meningkatkan kualitas bisnis saya.					
Indikator : Ukuran Wawasan dan Kreativitas						
2.	Wawasan berdasar konsep yang diperlukan seorang pelaku usaha sangat penting pada menentukan tingkat pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha tersebut.					
Indikator : Penempatan atas Pekerjaan dan Peralatan						
3.	Penempatan pekerjaan dan peralatan sebagai metode seseorang saat menjalankan orientasi pekerjaannya dengan memakai metode peralatan serta pekerjaan.					

Sumber : (Setiaji & Fatuniah 2019)

D. Pernyataan Mengenai Tingkat Pendidikan (X3)

NO	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		STS	TS	N	S	SS
Indikator : Tingkat Pendidikan Formal						
1.	Latar belakang pendidikan saya mampu menganalisa bisnis					
Indikator : Tingkat Pendidikan Non Formal						
2.	Saya mendapatkan ilmu secara otodidak mengenai usaha saya.					

Sumber : (I.C. Kusuma & Lutfiany 2020)

E. Pernyataan Mengenai Teknologi

NO	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		STS	TS	N	S	SS
Indikator : Penggunaan Teknologi						
1.	Teknologi mempermudah, mempercepat, dan menaikkan produksi yang saya					