

**ANALISIS FAKTOR–FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENDAPATAN**

(Studi Kasus UMKM Pakaian di Pasar Bekonang)



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Program Studi S1 Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun Oleh :
Indah Dwi Safitri
20.21.0024

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
TAHUN 2024**

**ANALISIS FAKTOR–FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENDAPATAN**

(Studi Kasus UMKM Pakaian di Pasar Bekonang)



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi Program Studi S1 Akuntansi
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta

Disusun Oleh :
Indah Dwi Safitri
20.21.0024

**PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
TAHUN 2024**

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Indah Dwi Safitri
NIM : 20210024
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan
(Studi Kasus UMKM Pakaian di Pasar Bekonang)

Disetujui dan disahkan :

Hari : Selasa

Tanggal : 2 Januari 2024

Pembimbing,



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

NIDN. 0607098403

Mengetahui,

Wakil Ketua 1 STIE Surakarta



Aditva Lilivan, S.M.B., M.M

NIDN. 0606118902

PENGESAHAN

Nama : Indah Dwi Safitri
NIM : 20210024
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan
(Studi Kasus UMKM Pakaian di Pasar Bekonang)

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

Pada Hari : Kamis, 18
Tanggal : 18 Januari 2023

Tim Penguji

Tanda Tangan

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

()

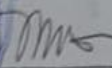
Anggota : Era Trianita Saputra, S.E., M.Si., M.B.A.

()

Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta





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

NIDN. 0625127401

PERNYATAAN BEBAS PLAGIASI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul:

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN (Studi Kasus UMKM Pakaian di Pasar Bekonang)

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

Sukoharjo,

Pembuat Pernyataan



Indah Dwi Safitri

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”
(Q.S. Al-Baqarah:286)

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan itu ada kemudahan”
(Q.S. Al-Insyirah:5)

“Tidak ada kesuksesan tanpa kerja keras. Tidak ada keberhasilan tanpa kebersamaan. Tidak ada kemudahan tanpa doa”
(Ridwan Kamil)

“Kita harus berarti untuk diri kita sendiri terlebih dahulu, sebelum kita menjadi orang yang berharga bagi orang lain”
(Ralph Waldo Emerson)

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelahmu itu. Lebarakan lagi rasa sabar itu. Semua yang kau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan, mungkin tidak akan selalu lancar. Tapi gelombang-gelombang itu yang nanti bisa kau ceritakan”
(Boy Candra)

“Orang lain ga akan paham struggle dan masa sulitnya kita, yang mereka ingin tahu hanya bagian success storiesnya aja. Jadi berjuanglah untuk diri sendiri meskipun gak akan ada yang tepuk tangan. Kelak diri kita di masa depan akan bangga dengan apa yang kita perjuangkan hari ini. Jadi tetap berjuang ya.”

PERSEMBAHAN

Tiada lembar yang paling indah dalam laporan skripsi ini kecuali lembar persembahan. Dengan mengucapkan syukur atas Rahmat Allah Swt, skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tua saya tercinta Bapak Suyadi dan Ibu Kasini, orang tua yang hebat yang selalu menjadi penyemangat saya sebagai sandaran terkuat dari kerasnya dunia. Yang tak henti-hentinya mendoakan, mencurahkan kasih sayang, perhatian, serta dukungan baik secara moral maupun finansial dalam menyelesaikan skripsi ini.
2. Kakak saya Diana Nur Safitri, S.Ak. Terima kasih sudah ikut serta dalam proses penulis menempuh pendidikan selama ini, terima kasih atas semangat, doa, dan cinta yang selalu diberikan kepada penulis.
3. Sahabatku Farida dan tim penganut wp. Yang selalu memberikan dukungan, doa, dan selalu memotivasi. Terima kasih banyak karena punya sahabat yang masih ngingetin dan kasih semangat buat mengerjakan skripsi adalah anugrah luar biasa.
4. Sahabatku Dyah Widiyastuti, Linda Permatasari, Fitria Handayani, Indri Putri yang selalu kebersamai penulis dari awal perkuliahan sampai tugas akhir, terima kasih atas segala bantuan, waktu support dan kebaikan yang diberikan kepada penulis. *See you on top, guys.*
5. Partner Wahyu Nurul, yang kebersamai dalam penelitian, menemani begadang dan menjadi tempat curahan hati penulis dalam menyusun skripsi ini.
6. Seluruh teman-teman Akuntansi angkatan 2020 yang telah berperan banyak memberikan pengalaman dan pembelajaran selama dibangku kuliah ini.
7. Seluruh pihak yang memberikan bantuan kepada penulis namun tidak dapat disebutkan satu persatu. Terima kasih atas bantuan, semangat, dan doa baik yang diberikan kepada peneliti selama ini.
8. Last but not least, untuk perempuan sederhana namun terkadang sangat sulit

dimengerti isi kepalanya, sang penulis sebuah karya tulis ini, diri saya sendiri, Indah Dwi Safitri. Seorang perempuan yang berumur 22 tahun saat menciptakan karya tulis ini namun terkadang sifatnya seperti anak kecil pada umumnya.. Terima kasih sudah mau menepikan ego dan memilih untuk kembali bangkit dan menyelesaikan semua ini. Kamu sangat berharga, tidak peduli seberapa putus asanya kamu sekarang, tetaplah mencoba bangkit. Terima kasih banyak sudah bertahan, penulis berjanji bahwa kamu akan baik- baik saja setelah ini, Kamu keren dan hebat. Masyaallah Tabarakallah.

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb.

Segala puji dan syukur senantiasa terpanjatkan kepada Allah Subhannahu Waa Ta'ala, yang telah memberikan rahmat, karunia serta hidayah, sehingga penulis mampu menyelesaikan Skripsi tepat waktu. Sholawat serta Salam tercurahkan kepada Nabi Muhammad Sholallahu 'Alaihi Wassalam, yang telah membawa kejelasan terang berupa kebenaran.

Skripsi ini berjudul “Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan (Studi Kasus UMKM Pakaian di Pasar Bekonang)”. Suksesnya penulisan ini tidak lepas dari berbagai pihak yang telah memberikan dukungan. Penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr.Budi Istiyanto, S.E.,M.M.,M.H. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Adeviani Fiardhani, S.E., M.Ak. selaku kepala program studi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
3. Bapak Arif Nugroho Rachman, S.E.,M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu untuk memberikan saran dan masukannya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan tepat waktu.
4. Ibu Era Trianita Saputra, S.E.,M.Si.,M.B.A. selaku dosen pembimbing akademik yang telah memberi arahan tentang akademik di kampus.
5. Bapak dan Ibu dosen/karyawan STIE Surakarta yang telah memberikan ilmu pengetahuan dan sarana prasarana selama penulis menempuh pendidikan dibangku perkuliahan.
6. Seluruh pengelola dan pedagang UMKM Pakaian di Pasar Bekonang yang telah memberikan izin dan membantu penulis dalam melakukan penelitian.
7. Kedua orang tua tercinta dan kakak tersayang yang telah memberikan doa, dukungan dan semangat baik secara moral maupun material dalam menyelesaikan skripsi ini
8. Teman-teman seperjuangan yang selalu memberikan dorongan dan

semangat

9. Semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu per satu namanya.

Skripsi ini masih jauh dari kata sempurna karena adanya keterbatasan ilmu dan pengalaman yang dimiliki peneliti, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Akhir kata, semoga hasil penelitian ini dapat menambah wawasan bagi pembaca dan dapat bermanfaat untuk perkembangan dan peningkatan ilmu pengetahuan.

Wassalamualaikum Wr. Wb

Sukoharjo,

Penulis,

Indah Dwi Safitri

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN	v
MOTTO	vi
PERSEMBAHAN.....	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
ABSTRAK	xviii
<i>ABSTRACT</i>	xix
 BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori.....	10
1. Teori Agensi.....	10
2. UMKM.....	11
3. Pendapatan	14

4. Modal Usaha	16
5. Lama Usaha.....	17
6. Lokasi Usaha.....	19
7. Jam Kerja	21
B. Penelitian Terdahulu	22
C. Kerangka Pikir	25
D. Hipotesis Penelitian.....	28
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Objek Penelitian.....	34
B. Jenis dan Sumber Data.....	34
C. Populasi dan Sampel	35
D. Teknik Pengumpulan Data.....	37
1. Wawancara.....	38
2. Kuesioner	38
3. Studi Kepustakaan	39
E. Definisi Operasional	39
F. Teknik Analisis Data.....	42
1. Uji Instrumen Data.....	42
2. Uji Asumsi Klasik.....	43
3. Uji Hipotesis	44
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Identitas Responden.....	47
B. Hasil Analisis Data	55
C. Pembahasan.....	67

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	71
B. Saran	71

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Presentase Pedagang Pasar Bekonang	2
Tabel 2. Penelitian Terdahulu	23
Tabel 3. Definisi Operasional	39
Tabel 4. Deskripsi Identitas Responden Berdasarkan Usia	47
Tabel 5. Deskripsi Identitas Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	48
Tabel 6. Deskripsi Identitas Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	49
Tabel 7. Deskripsi Identitas Responden Berdasarkan Domisili	49
Tabel 8. Deskripsi Variabel Modal Usaha	50
Tabel 9. Deskripsi Variabel Lama Usaha	51
Tabel 10. Deskripsi Variabel Lokasi Usaha	52
Tabel 11. Deskripsi Variabel Jam Kerja	53
Tabel 12. Deskripsi Variabel Pendapatan	53
Tabel 13. Deskripsi Variabel Responden Berdasarkan Pelanggan	54
Tabel 14. Hasil Uji Validitas Variabel Modal Usaha (MU)	56
Tabel 15. Hasil Uji Validitas Variabel Lama Usaha (LAu)	57
Tabel 16. Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi Usaha (LOu)	57
Tabel 17. Hasil Uji Validitas Variabel Jam Kerja (JK)	58
Tabel 18. Hasil Uji Validitas Variabel Pendapatan (P)	59

Tabel 19. Hasil Uji Reliabilitas.....	60
Tabel 20. Hasil Uji Normalitas <i>Kolmogorov-Smirnov</i>	61
Tabel 21. Hasil Uji Multikolinearitas	62
Tabel 22. Hasil Uji Heteroskedastisitas Metode Uji <i>Gleser</i>	63
Tabel 23. Coefficients ^a	64
Tabel 24. Hasil Uji t.....	65
Tabel 25. Model Summary.....	67

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Pemikiran.....	26

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner Penelitian

Lampiran 2. Tabulasi Data Identitas Responden

Lampiran 3. Tabulasi Data Variabel Penelitian

Lampiran 4. Hasil Uji Instrumen Data

Lampiran 5. Hasil Uji Asumsi Klasik

Lampiran 6. Hasil Uji Hipotesis

ANALISIS FAKTOR- FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN

(Studi Kasus UMKM Pakaian di Pasar Bekonang)

**Indah Dwi Safitri
20.21.0024**

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal usaha, lama usaha, lokasi usaha, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang. Objek penelitian ini yaitu pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah sampel insidental. Perolehan sampel data dengan menyebarkan kuesioner secara *offline* (data primer). Teknik analisis yang digunakan yaitu uji instrumen data, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis. Pengolahan data dalam penelitian ini menggunakan alat bantu SPSS *Statistic for Windows* versi 25.

Berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa variabel modal usaha (X1) tidak berpengaruh terhadap pendapatan, variabel lama usaha (X2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, variabel lokasi usaha X3) tidak berpengaruh terhadap pendapatan, dan variabel jam kerja (X4) berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Kata Kunci : Modal Usaha, Lama Usaha, Lokasi Usaha, Jam Kerja, Pendapatan.

ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING INCOME
(Case Study of Clothing MSMEs in Bekonang Market)

Indah Dwi Safitri
20.21.0024

ABSTRACT

This research aims to analyze the influence of business capital, length of business, business location and working hours on the income of clothing MSME traders at Bekonang Market. The object of this research is clothing MSME traders at Bekonang Market. The sampling technique in this research is incidental sampling. Obtaining data samples by distributing questionnaires offline (primary data). The analysis techniques used are data instrument testing, classical assumption testing, and hypothesis testing. Data processing in this research uses the SPSS Statistics for Windows version 25 tool.

Based on the results of the t test, it shows that the business capital variable (X1) has no effect on income, the length of business variable (X2) has a positive and significant effect on income, the business location variable X3) has no effect on income, and the working hours variable (X4) has a positive and significant effect. significant to income.

Keywords: Business Capital, Length of Business, Business Location, Working Hours, Income.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan salah satu pilar terpenting dalam perekonomian Indonesia. Perkembangan dan pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjadi sebuah perhatian yang penting bagi pemerintah di Indonesia. UMKM memiliki kedudukan yang penting dalam laju perekonomian di Indonesia karena Usaha Mikro Kecil dan Menengah ini memberikan kontribusi dalam perkembangan perekonomian lokal dan penyediaan lapangan pekerjaan. UMKM menunjukkan tren perkembangan yang positif dan jumlahnya terus meningkat dari tahun ke tahun. Tren positif ini akan berdampak baik bagi perekonomian Indonesia. Menurut Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, UMKM berkontribusi 60,5% terhadap PDB negara. Hal ini menunjukkan bahwa usaha kecil, menengah, dan mikro di Indonesia mempunyai potensi pengembangan yang sangat besar dan dapat memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian. UMKM bisa menjadi salah satu solusi permasalahan pengangguran yang ada di Indonesia (Direktorat Jenderal Perbendaharaan Kementerian Keuangan RI, 2023).

Seiring adanya perkembangan zaman, setiap daerah tidak terlepas dari perekonomiannya. Masyarakat bisa mendapatkan penghasilan yang dapat digunakan untuk memenuhi keperluan sehari-hari yang dapat di upayakan baik dalam sektor formal maupun informal. Sektor formal lebih mengutamakan

individu yang memiliki kualitas dan kuantitas pagependidikan yang tinggi untuk membantu perusahaan, berbeda dengan sektor informal, yang tidak mengutamakan latar belakang pendidikan seseorang. Sektor informal tetapi lebih mengutamakan keahlian, ketekunan, dan semangat mereka. Membangun atau menjalankan usaha adalah contoh dari sektor informal.

Suatu cara untuk meningkatkan kesejahteraan dan mengurangi tingkat kemiskinan, seseorang dapat melakukan berbagai usaha, seperti menjadi pedagang dipasar tradisional. Pasar Bekonang di Kecamatan Mojolaban adalah salah satu pasar tradisional di Kabupaten Sukoharjo.

Tabel 1. Presentase Pedagang Pasar Bekonang

Jenis Pedagang Pasar	Jumlah pedagang	Persentase
Pakaian	138	18,98%
Kelontong, sembako, dan bumbu	103	14,17%
Pemerintah atau kios kosong	99	13,62%
Grabatan	63	8,67%
Warung makan	56	7,70%
Sayuran	38	5,23%
Buah, Pisang	35	4,81%
Daging Ayam, lele, dan ikan laut	25	3,44%
Tahu, tempe	23	3,16%
Kembang/Kinang	14	1,93%
Lainnya	133	18,29%
Total	727	100%

Sumber: Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, dan Perdagangan Kabupaten Sukoharjo, 2023.

Tabel 1 menunjukkan bahwa di Pasar Bekonang, UMKM pakaian (138 pedagang) memiliki persentase pasar tertinggi yaitu 18,98 persen. UMKM kelontong, sembako, dan bumbu (103 pedagang) memiliki persentase pasar tertinggi kedua yaitu 14,17 persen.

Pedagang UMKM pakaian merupakan salah satu sektor informal. Selain papan dan pangan, sandang merupakan salah satu kebutuhan yang melekat dalam kehidupan masyarakat sehari-hari. Pakaian menggambarkan ekspresi gaya hidup seseorang atau masyarakat tertentu. Besarnya permintaan terhadap pakaian menjadi peluang bagi para pedagang UMKM pakaian untuk memulai usahanya sendiri. Setiap orang membutuhkan pakaian karena salah satu kebutuhan pokok seseorang adalah pakaian untuk dipakai sehari-hari. Dalam memenuhi kebutuhan sandang, terdapat kategori konsumen yang ditargetkan mencakup semua kalangan mulai dari anak kecil, remaja hingga lansia. Dengan banyaknya fashion modern, hal ini membuat target pasar pedagang pakaian usaha kecil, menengah dan mikro menjadi sangat luas (Putri, 2022).

Kios pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang terletak di lantai dua. Pedagang di lantai dua banyak yang mengeluhkan tentang keadaan pasar yang sepi pada tahun 2022. Hal ini sudah berlangsung lama sejak Pasar Bekonang direvitalisasi dari satu lantai menjadi dua lantai. Ketua Persatuan Pedagang Pasar Bekonang (HPP Bekonang), mengatakan ada 20 hingga 30 pedagang tidak aktif di kios Pasar Bekonang. Beberapa pedagang diketahui tidak pernah berjualan atau hanya berdagang di hari-hari tertentu saja. Sama halnya dengan pedagang lainnya, yang menjadi pemicu kondisi tersebut adalah letak kiosnya yang berada di lantai dua. Ada juga pedagang yang menggunakan kiosnya sebagai gudang barang dan lebih aktif jualan online saja, jika ingin mengambil barang baru ke kios pasar. Akibatnya, banyak kios di lantai dua dibiarkan mangkrak dan tidak digunakan. Jadi, di lantai dua Pasar Bekonang terlihat seperti tidak ada aktivitas

setiap hari. Tampak tidak ada transaksi jual beli di lantai dua Pasar Bekonang. Beberapa pedagang di lantai dua masih berjualan. Selain itu, ada sejumlah orang yang datang ke lantai dua untuk melihat barang dagangan pakaian yang dijual. Dengan kondisi ini dapat mengurangi pendapatan beberapa pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang (Solopos.com, 2022).

Menurut Lestari (2021) pendapatan merupakan faktor penting bagi setiap manusia di dunia ini, pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha seseorang. Kemampuan suatu usaha untuk membiayai semua kegiatan yang mendukung berkelanjutan suatu usaha sangat berpengaruh dengan seberapa besar pendapatan usaha tersebut diperoleh. Pendapatan dapat meningkat atau menurun dalam jangka waktu tertentu tergantung pada kebutuhan masyarakat yang terus meningkat. Ada sejumlah variabel tambahan yang dapat memengaruhi pendapatan pedagang tersebut.

Menurut Lestari (2021) modal usaha adalah komponen utama dalam membangun sebuah usaha. Modal awal yang dimiliki oleh seseorang dalam menjalankan usaha dapat berasal dari modal mereka sendiri atau dari pinjaman. Banyak atau sedikit modal usaha seseorang dapat mengubah penghasilan seseorang menjadi lebih besar atau lebih sedikit tergantung pada cara seseorang tersebut dalam mengelola bisnisnya. Rupiah adalah mata uang negara Indonesia yang digunakan seseorang untuk transaksi suatu barang yang dapat disebut modal usaha. Tidak hanya modal yang diperlukan untuk menjalankan usaha seseorang. Dalam meningkatkan pendapatannya, ada faktor lain yang penting dalam menjalankan bisnis, seperti lama usaha, lokasi usaha dan jam kerja.

Sunaryanto (2005) dalam Lestari (2021) menyatakan bahwa lama seorang pedagang dalam menekuni suatu usahanya sehingga dapat meningkatkan pengetahuannya dan akan berpengaruh pada tingkat pendapatan usahanya. Semakin lama seorang dalam menjalankan usahanya maka dapat meningkatkan pula pengetahuan tentang perilaku konsumen dan perilaku pasar. Mayoritas para pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang mereka sudah lama berdagang dari sebelum adanya revitalisasi pasar tersebut.

Lokasi merupakan pendorong biaya dan pendapatan, dan lokasi sering kali mempunyai kekuatan untuk membentuk strategi bisnis perusahaan. Kotler (2008) dalam Prihatminingtyas (2019) menyatakan bahwa salah satu kunci kesuksesan adalah lokasi. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan dan stabilitas ekonomi, persaingan, iklim politik, dan lain-lain. Sebelum suatu perusahaan mendirikan pabrik, lokasi usaha mempengaruhi biaya produksi, harga jual, dan kemampuan perusahaan bersaing di pasar. Lokasi usaha merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan konsumen untuk berbelanja. Lokasi UMKM pakaian di Pasar Bekonang berada di lantai dua. Banyak pedagang UMKM pakaian mengeluhkan tentang keadaan di lantai dua yang sepi pengunjung.

Jafar dan Firdausa (2012) dalam Lestari (2021) menyatakan bahwa jam kerja adalah komponen paling umum dari bisnis, bersama dengan lama bisnis. Semakin lama waktu operasional atau jam kerja yang dihabiskan untuk membuka bisnis, semakin banyak pendapatan dan pemasukkan yang diterima, dan sebaliknya. Jam operasional Pasar Bekonang berlangsung dari pukul 07.00 hingga 15.00, tetapi

beberapa pedagang tidak beroperasi sesuai jadwal, bahkan beberapa berdagang hanya beberapa jam.

Penelitian yang dilakukan oleh Alkumairoh (2022) pada pedagang pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar menunjukkan bahwa variabel modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan penelitian yang dilakukan Lestari (2021) pada pedagang pasar tradisional Manukan Kulon Surabaya menunjukkan bahwa variabel modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Penelitian yang dilakukan oleh Lestari (2021) pada pedagang pasar tradisional Manukan Kulon Surabaya menunjukkan bahwa variabel lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh Hidayah (2022) pada UMKM *counter* pulsa di Kecamatan Pace menunjukkan bahwa variabel lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

Penelitian yang dilakukan oleh Meilinda (2020) pada UMKM berbasis ekonomi kreatif di Kota Semarang menunjukkan bahwa variabel lokasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh Aji (2021) pada UMKM di Kabupaten Bantul menunjukkan bahwa variabel lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Penelitian yang dilakukan oleh Hidayah (2022) pada UMKM *counter* pulsa di Kecamatan Pace menunjukkan bahwa variabel jam kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan pada penelitian yang dilakukan oleh Lestari (2021) pada pedagang pasar tradisional Manukan Kulon Surabaya menunjukkan bahwa variabel jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

Dari penjelasan di atas, terdapat hubungan antara modal usaha, lama usaha, lokasi usaha, dan jam kerja terhadap pendapatan. Sasaran penelitian ini adalah pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang Kecamatan Mojolaban, yang akan dipelajari lebih lanjut tentang konsep pendapatan. Pasar Bekonang terletak di Jalan Mayor Achmadi, Rw 5, Bekonang, Kecamatan Mojolaban, Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah 57554. Pemerintah daerah Mojolaban bertanggung jawab atas pasar Bekonang. Di Kecamatan Mojolaban Kabupaten Sukoharjo, ada beberapa masyarakat yang bergantung pada perdagangan di pasar Bekonang, terutama masyarakat desa di Bekonang dan Cangkol.

Penelitian ini berjudul "Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan (Studi Kasus UMKM Pakaian di Pasar Bekonang)". Penelitian ini dilakukan karena ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang, termasuk modal usaha, lama usaha, lokasi usaha, dan jam kerja.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang?
2. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang?

3. Apakah lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang?
4. Apakah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui apakah modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.
2. Untuk mengetahui apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.
3. Untuk mengetahui apakah lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.
4. Untuk mengetahui apakah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.

D. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya:

1. Manfaat teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini akan menambah pengetahuan dan wawasan serta memberikan masukan untuk pengembangan ilmu pengetahuan khususnya yang berkaitan dengan pendapatan.

2. Manfaat praktis

a. Bagi Peneliti

Diharapkan hasil penelitian ini akan meningkatkan pemahaman, wawasan, dan pengalaman tentang modal usaha, lama usaha, lokasi usaha, dan jam kerja, serta faktor lain yang mempengaruhinya.

b. Bagi UMKM

Diharapkan hasil penelitian ini akan bermanfaat dan menjadi bahan evaluasi bagi pedagang, khususnya umkm pakaian.

c. Bagi Pembaca

Diharapkan hasil penelitian ini dapat berguna bagi pembaca dan peneliti lain yang ingin melakukan penelitian tambahan tentang variabel modal usaha, lama usaha, lokasi usaha, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Agensi

Sesen dan Smith (1984) dalam Mboko, *et al.*, (2023) menyatakan bahwa teori keagenan merupakan sebuah konsep yang menjelaskan hubungan kontraktual antara prinsipal dan agen. Prinsipal adalah pihak yang mempercayakan pihak lain, yaitu agen, untuk melakukan segala kegiatan atas nama prinsipal dalam kapasitas sebagai pengambil keputusan.

Teori keagenan berkaitan dengan faktor-faktor seperti modal usaha, jam kerja, lokasi usaha, dan jam kerja yang mempengaruhi pendapatan pedagang. Jika modal usaha yang digunakan cukup besar, maka pendapatan yang diperoleh pun akan meningkat. Semakin lama seseorang dalam menjalankan usahanya, semakin banyak pelanggan yang dimilikinya. Semakin strategis dan mudah ditemui lokasi usaha, maka akan semakin banyak pula orang yang mengetahui tentang usaha tersebut. Mirip dengan jam kerja, semakin lama waktu yang digunakan untuk bekerja atau membuka usaha, semakin tinggi peluang memperoleh pendapatan (Mboko, *et al.*, 2023).

Hubungan teori keagenan dengan penelitian ini didasarkan pada hubungan dimana *prinsipal* adalah pengolah pasar atau pemerintah dan agen adalah pedagang pasar.

2. UMKM

a. Pengertian UMKM

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang bertujuan untuk memperluas kesempatan kerja dan memberikan berbagai pelayanan perekonomian kepada masyarakat. Usaha kecil, menengah, dan mikro dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, serta berperan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan mencapai stabilitas nasional. Menurut undang-undang no. Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1999 tentang Usaha Kecil sebagaimana telah diubah. Peraturan Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Kecil, Menengah dan Mikro, Pasal 1 mendefinisikan usaha kecil, menengah dan mikro sebagai berikut:

- (1) Usaha Mikro adalah kegiatan usaha produktif yang dilakukan individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria yang diatur dalam Undang-Undang ini.
- (2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif mandiri yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki,

dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil yang diatur dalam Undang-Undang ini.

(3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh individu atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan yang diatur dalam Undang-Undang ini.

(4) Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh perusahaan yang mempunyai kekayaan bersih atau penjualan tahunan lebih tinggi dibandingkan dengan usaha menengah, yang meliputi badan usaha milik negara atau swasta, perusahaan patungan, dan badan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia

(5) Dunia Usaha terdiri dari Usaha Mikro, Usaha Kecil, Usaha Menengah, dan Usaha Besar yang beroperasi dan terdaftar pada sektor perekonomian nasional Indonesia (Hastuti, *et al.*, 2020).

Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa UMKM adalah suatu kegiatan usaha ekonomi produktif yang bertujuan untuk memperluas kesempatan kerja dan memberikan berbagai pelayanan

perekonomian kepada masyarakat yang sudah diatur dalam Undang-Undang.

b. Kriteria UMKM

Lebih lanjut dijelaskan pada Pasal 6 UU No.20 Tahun 2008 tentang kriteria UMKM dalam bentuk permodalan adalah sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- (a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- (b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- (a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- (b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- (a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- (b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

3. Pendapatan

Pendapatan dapat mencerminkan status ekonomi keluarga dalam kehidupan masyarakat, sehingga setiap orang yang melakukan suatu jenis pekerjaan, termasuk di sektor informal atau berdagang, berupaya untuk terus meningkatkan pendapatan dari hasil usahanya yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup. kebutuhan keluarganya. Untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan taraf hidup keluarga semaksimal mungkin. (Lestari, 2021). Pendapatan sangat penting bagi sebuah bisnis. Karena pendapatan sangat mempengaruhi keberlangsungan suatu usaha. Semakin tinggi pendapatannya, maka semakin besar kemampuan seorang pelaku usaha dalam mendanai seluruh peralatan dan kebutuhan operasional usahanya (Musvira, *et al.*, 2021). Pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima perusahaan dari kegiatan yang

dilakukannya, yang sebagian besar berupa penjualan produk atau penjualan jasa kepada konsumen (Husaini, 2017).

Menurut Patty & Rita (2011) dalam Alkumairoh (2022), pendapatan dapat diukur dengan indikator sebagai berikut:

- a. Pendapatan dari usaha yang dimiliki. Seseorang yang memiliki usaha rata – rata penghasilannya berasal dari usaha yang dimilikinya.
- b. Keuntungan yang tinggi. Artinya produk atau jasa yang dihasilkan mendapatkan permintaan yang tinggi, sehingga dapat menambah pendapat seseorang tersebut. Dengan adanya keuntungan yang tinggi dari usahanya, maka dapat meningkatkan kesejahteraan hidupnya.
- c. Pendapatan bisa mencukupi keperluan rumah . Pendapatan seseorang dalam menjalankan usahanya dapat mencukupi keperluan rumah dengan baik.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah suatu hasil atas apa yang diupayakan seseorang untuk memenuhi keperluan sehari-hari dengan cara menjalankan sebuah usaha dari apa yang telah dilakukan dalam periode waktu tertentu, baik dalam harian, mingguan, bulanan maupun tahunan.

4. Modal Usaha

Modal diartikan sebagai sejumlah uang yang digunakan seseorang untuk menjalankan kegiatan usaha. Banyak orang yang beranggapan bahwa modal tunai bukanlah segalanya dalam sebuah bisnis, namun

uang sangat diperlukan dalam menjalankan sebuah bisnis (Lestari, 2021). Modal merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam produksi karena modal dapat mempengaruhi kelancaran suatu usaha dan pendapatan yang diperoleh. Modal yang dimaksud dalam penelitian ini adalah modal keseluruhan, yaitu modal sendiri dan modal pinjaman (Musvira, *et al.*, 2021). Modal merupakan salah satu unsur usaha yang harus tersedia sebelum kegiatan dapat dilaksanakan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan dan pendapatan perusahaan. Sumber dana korporasi dapat berupa dana milik sendiri, pendanaan pemerintah, lembaga keuangan, bank, dan lembaga keuangan non bank (Sirait, 2022).

Menurut Putri, *et al.*, (2014) dalam Alifiana, *et al.*, (2021), modal usaha dapat diukur dengan indikator sebagai berikut.

- a. Struktur permodalan terdiri modal sendiri dan modal pinjaman. Modal usaha yang dimiliki seseorang dalam mendirikan usahanya berasal dari uang simpanannya sendiri dan juga bisa dari uang pinjaman.
- b. Pemanfaatan modal tambahan. Gunakan modal tambahan dengan sebaik- baiknya, karena sebagaian orang tidak bisa menggunakan modal tersebut dengan baik sehingga seseorang tersebut mengalami kegagalan dalam menjalankan usahanya.
- c. Hambatan dalam mengakses modal eksternal. Hambatan dalam mengakses permodalan eksternal, seperti dengan kesulitan bagi UMKM dalam memperoleh pembiayaan atau kredit karena

kelangsungan usaha, adanya agunan atau jaminan, dan waktu usaha serta persyaratan teknis yang disyaratkan oleh bank.

- d. Keadaan usaha setelah menambahkan modal. Dengan adanya penambahan modal diharapkan usaha seseorang menjadi lebih baik lagi dari sebelumnya.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa modal usaha adalah penanaman modal yang dilakukan seseorang untuk membangun suatu usaha. Ketika pelaku usaha menggunakan modalnya dengan bijak, maka keuntungan dari usahanya dapat mengembalikan modal awal yang digunakan untuk membangun usaha tersebut.

5. Lama Usaha

Lama usaha merupakan lamanya waktu seorang pelaku usaha dalam bisnis perdagangan saat ini (Marfuah, 2019). Lamanya suatu usaha dalam menjalankan usaha dapat menghasilkan pengalaman berbisnis, dan pengalaman dapat mempengaruhi tingkat observasi perilaku seseorang. Dengan kata lain, semakin lama seorang pelaku usaha dalam bidang usaha perdagangan, maka semakin paham pula mengenai perilaku konsumen dan perilaku pasar (Husaini, 2017). Lamanya suatu usaha berjalan dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya suatu pelaku usaha atau pengusaha menekuni bidang usahanya mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan atau keahliannya), sehingga dapat menyebabkan peningkatan efisiensi dan

dapat menekan biaya produksi lebih rendah dibandingkan pendapatan penjualan (Liswatin,2022). Lama usaha merupakan lamanya waktu yang dihabiskan seorang pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Semakin lama usaha tersebut dijalankan maka semakin berpengalaman dan terampil pula pelaku usaha tersebut dalam memahami berbagai sifat pembeli, sehingga lamanya usaha akan mempengaruhi pendapatan. Pelaku yang memiliki pengalaman luas tentunya lebih mampu memberikan pelayanan terbaik, sehingga pelaku usaha berpeluang memiliki pelanggan lebih banyak (Elisabet, 2023).

Menurut Ernawati, *et al.*, (2019) dalam Alifiana, *et al.*, (2021), lama usaha dapat diukur dengan indikator sebagai berikut.

- a. Masa kerja merupakan waktu selama kerja yang telah ditempuh seseorang dalam menjalankan pekerjaan dengan baik.
- b. Tingkat pengetahuan dan keterampilan merupakan tingkat pengetahuan seseorang berdasarkan pada langkah-langkah, kebijakan, dan informasi lain yang dibutuhkan seseorang. Selain tingkat pengetahuan, ada juga tingkat keterampilan seseorang dalam menjalankan sebuah usahanya.
- c. Penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan merupakan tingkat penguasaan seseorang terhadap peralatan pelaksanaan dan teknik kerja.

d. Memahami kriteria pesaing agar usaha tidak menurunkan omset penjualan. Memahami beberapa pesaing usaha dan menjadikan bahan evaluasi untuk kemajuan usaha yang dimilikinya.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa lama usaha adalah lamanya seseorang menjalankan suatu usaha di bidangnya. Karena memiliki pengalaman yang panjang, para pelaku usaha tersebut memahami berbagai karakteristik konsumen sehingga dapat mempertahankan konsumen. Pelaku usaha yang sudah lama menggeluti bidangnya juga bisa menekan pengeluarannya, sehingga para pelaku usaha yang sudah lama menggeluti usaha tersebut bisa menambah pendapatan usahanya.

6. Lokasi Usaha

Lokasi usaha dapat diartikan sebagai kombinasi peluang, kemudahan, dan kemudahan dalam menjalankan kegiatan usaha. Penentuan tempat usaha sangat penting bagi usaha baru yang akan mulai beroperasi atau sudah mulai beroperasi dan berkembang. Penentuan lokasi bisnis yang tepat akan memungkinkan bisnis beroperasi lebih efisien dan mewujudkan pendapatan yang diharapkan (Husaini, 2017). Lokasi usaha merupakan lokasi terbaik yang dipilih oleh pelaku usaha untuk memperoleh pendapatan yang diharapkan dengan mempertimbangkan kenyamanan transportasi (Aji, 2021).

Lokasi dapat menentukan biaya dan pendapatan, sehingga dapat membentuk strategi bisnis perusahaan (Prihatminingtyas, 2019).

Menurut Sofiati (2019), lokasi usaha dapat diukur dengan indikator sebagai berikut:

- a. Aksesibilitas. Aksesibilitas lokasi mengacu pada kemudahan konsumen atau pembeli untuk masuk atau keluar pasar.
- b. Visibilitas. Visibilitas mengacu pada kemampuan pembeli dalam melihat dari tempat parkir hingga ke lantai dua pasar.
- c. Lalu lintas. Terdapat dua pertimbangan utama :
 1. Beberapa orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang terhadap pembelian yang terjadi secara spontan, dan tanpa perencanaan.
 2. Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi hambatan
- d. Lokasi parkir. Tempat parkir di pasar maupun disekitar pasar yang luas dan aman, baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.
- e. Ekspansi. Ekspansi disini mengacu tersedianya kios kosong apabila terdapat banyak stok barang di kemudian hari.
- f. Lingkungan. Daerah disekitar pasar yang mendukung pedagang dalam menjual pakaian yang ditawarkan, seperti berdekatan dengan dekat sekolah, stadion mini, dan sebagainya.
- g. Persaingan. Tempat pesaing. Sebagai contoh, dalam menentukan lokasi kios, diperlukan pertimbangan apakah berdekatan pedagang yang menjual pakaian seperti apa yang dijual pelaku tersebut.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi usaha adalah suatu tempat yang dijadikan pelaku usaha dalam menjalankan sebuah usahanya. Dalam memilih lokasi usahanya, pelaku usaha harus bisa mempertimbangkan faktor-faktor dalam menentukan pemilihan lokasi, karena lokasi usaha adalah aset jangka panjang dan akan berdampak pada kemajuan usaha itu sendiri.

7. Jam Kerja

Jam kerja adalah waktu yang ditentukan untuk melakukan pekerjaan. Karyawan biasanya mempunyai kemampuan normal menyelesaikan tugas yang dibebankan, Kemampuan yang dimiliki berkaitan dengan keahlian, pengalaman, dan waktu (Prihatminingtyas, 2019). Jam kerja merupakan total jam kerja atau jam kerja yang digunakan para pedagang dalam berdagang. Semakin tinggi jam kerja atau alokasi waktu yang kita berikan dalam memulai usaha maka semakin tinggi kemungkinan seorang pedagang mencapai omzet, kesejahteraan pedagang akan semakin terjaga dan mampu memenuhi kebutuhan keluarga pedagang (Husaini, 2017). Jam kerja merupakan waktu yang dihabiskan seseorang untuk melakukan aktivitas kerja dengan tujuan memperoleh penghasilan (Liswatin, 2022).

Adapun indikator jam kerja menurut Monika (2011) dalam Husaini (2017) adalah sebagai berikut:

- a. Lamanya seseorang mampu bekerja secara baik. Waktu dimana seorang pedagang tersebut melayani pelanggan dengan baik.
- b. Hubungan antara waktu kerja dengan waktu istirahat. Dalam menentukan waktu istirahat pada saat jam kerja sebaiknya pada saat sepi pasar, sehingga bisa istirahat dengan baik.
- c. Jam kerja sehari meliputi jam kerja pagi, jam kerja siang, jam kerja sore atau malam. Bagi seorang pedagang UMKM Pakaian jam kerja pagi dimulai dari jam 07.00, dari awal jam operasional pasar. Jam kerja siang dimulai dari jam 10.00, sedangkan untuk jam kerja malam sama artinya dengan jam kerja sore sekitar pukul 13.00, pada jam kerja ini biasanya hanya buka sebentar saja.

Berdasarkan beberapa pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa jam kerja adalah waktu kerja seseorang dalam membuka usahanya untuk memperoleh pendapatan dari usahanya. Jam buka kios pedagang pasar mempengaruhi jumlah pembeli yang terlayani karena pedagang tidak dapat menentukan kapan mereka akan datang, jadi pedagang itu sendiri yang menentukan apakah mereka akan bekerja dengan waktu yang panjang atau pendek.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Selain itu, untuk menghindari anggapan kesamaan dengan penelitian ini.

Maka dalam kajian pustaka ini peneliti mencantumkan hasil-hasil penelitian terdahulu sebagai berikut:

Tabel 2. Penelitian Terdahulu

No	Penulis dan Tahun	Judul	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1	Lestari (2021)	Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Manukan Kulon Surabaya	Analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial yang signifikan mempengaruhi pendapatan adalah modal usaha. Sedangkan variabel lama usaha dan jam kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan variabel modal usaha, lama usaha, dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang pasar.
2	Hidayah (2022)	Pengaruh modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan UMKM <i>counter</i> pulsa di Kecamatan Pace	Uji instrumen penelitian, uji asumsi klasik, dan analisis regresi linear berganda	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal, jam kerja, dan lama usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.
3	Alkumairoh (2022)	Pengaruh modal, jam kerja, dan lama usaha terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar	Uji asumsi klasik dan analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Sementara jam kerja dan lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pasar.
4	Setiawan (2023)	Adakah Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, dan Lama Usaha terhadap	Analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha dan tenaga kerja berpengaruh signifikan,

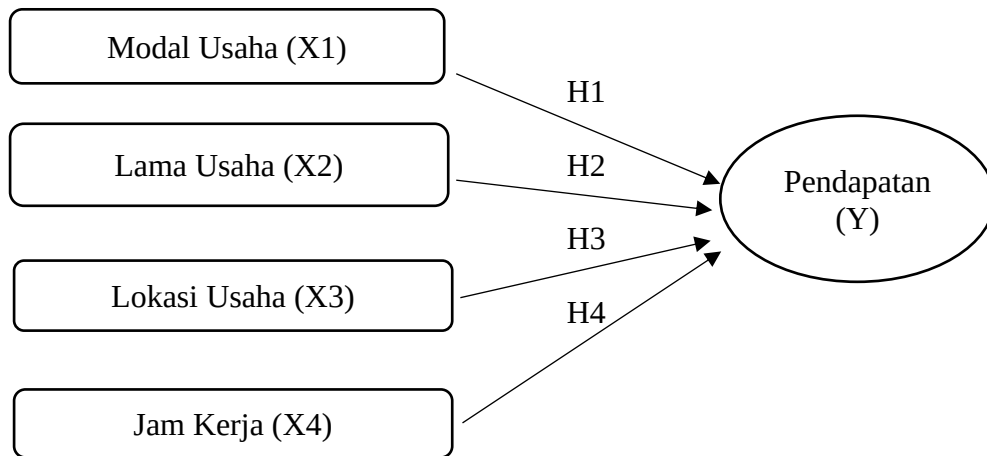
		Pendapatan di IKM Kampoeng Batik, Sidoarjo?		sedangkan lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan IKM.
5	Musvira, <i>et al</i> (2022)	Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, dan Marketplace terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pengalaman dari Kota Kendari Sulawesi Tenggara	analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial menunjukkan bahwa modal, tenaga kerja dan marketplace berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan modal dan tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan UMKM di Kota Kendari, sedangkan marketplace tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kota Kendari.
6	Subroto (2023)	Pengaruh Tenaga Kerja, Bahan Baku, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Pengolahan Ikan Asap Di Desa Penatarsewu Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo	analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bahan baku dan jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha pengolahan ikan asap, sedangkan tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha pengolahan ikan asap
7	Prihatminingtyas (2019)	Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Landungsari	analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal usaha dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar, sedangkan lama usaha dan jam kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar.

8	Aji (2021)	Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul	analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal usaha, lokasi usaha, dan teknologi informasi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang UMKM.
9	Meilinda (2020)	Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR), Total Aset, Jumlah Tenaga Kerja, Biaya Pemasaran dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang	analisis regresi linear berganda	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Kredit Usaha Rakyat (KUR), total aset, jumlah tenaga kerja, biaya pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM, sedangkan lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Sumber: Penelitian Terdahulu Diolah Tahun 2023

C. Kerangka Berpikir

Kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sugiyono, 2019). Dalam penelitian ini peneliti menggunakan beberapa variabel yaitu variabel modal usaha, lama usaha, lokasi usaha, dan jam kerja pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang untuk mengetahui pengaruhnya terhadap pendapatan yang diterima. Untuk memudahkan kegiatan penelitian, kerangka pemikiran dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan gambar diatas terdapat dua variabel, yaitu variabel dependen dan variabel independen.

1. Variabel Dependen

Adanya beberapa variabel bebas yang terdapat pada penelitian ini, maka variabel dependen dalam penelitian ini adalah pendapatan (Y), yang dikenal sebagai variabel terikat (Sugiyono 2019). Pada penelitian ini, peneliti menanyakan berapa pendapatan dan pelanggan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang dalam sebulannya.

2. Variabel Independen

Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau menyebabkan perubahan atau munculnya variabel dependen (terikat) Sugiyono (2019). Modal usaha (X1), lama usaha (X2), lokasi usaha (X3), dan jam kerja (X4) adalah variabel independen penelitian ini.

(a) Modal Usaha (X1)

Modal Usaha merupakan variabel bebas di dalam penelitian yang akan dilakukan ini. Hal yang akan ditanyakan peneliti kepada pedagang UMKM pakaian berupa berapa modal usaha yang digunakan untuk membuka kios UMKM pakaian tersebut

(b) Lama usaha (X2)

Lama usaha merupakan variabel bebas di dalam penelitian yang akan dilakukan ini. Hal yang ditanyakan peneliti kepada pedagang UMKM pakaian berupa sudah berapa lama usaha tersebut sejak dibuka sampai saat ini.

(c) Lokasi usaha (X3)

Lokasi usaha merupakan variabel bebas di dalam penelitian yang akan dilakukan ini. Hal yang ditanyakan peneliti kepada pedagang UMKM pakaian berupa apakah lokasi kios yang digunakan tersebut strategis, kurang strategis, atau bahkan tidak strategis.

Strategis disini berarti mudah dijangkau, dapat dilihat atau dekat dari parkir, dan dekat dengan tangga. Kurang strategis disini berarti agak jauh dari tangga sehingga harus melewati beberapa lokasi kios lain untuk sampai di lokasi kios yang dimiliki. Tidak strategis disini berarti jauh dari tangga, lokasi kios tersebut terletak dipaling pojok atau paling belakang, dan sulit ditemukan oleh pengunjung.

(d) Jam kerja (X4)

Jam kerja merupakan variabel bebas di dalam penelitian yang akan dilakukan ini. Hal yang ditanyakan peneliti kepada pedagang UMKM pakaian berupa berapa jumlah jam kerja dalam sebulan yang digunakan untuk membuka UMKM pakaian tersebut.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang ditulis dalam bentuk kalimat pertanyaan Sugiyono (2019). Dalam penelitian ini akan dirumuskan hipotesis guna memberikan arah dan pedoman dalam penelitian ini. Maka dari itu, peneliti membuat perumusan hipotesis sebagai berikut:

1. Pengaruh Modal Usaha (X1) terhadap Pendapatan (Y)

Menurut Musvira, *et al.*, (2022), modal sangat diperlukan seseorang untuk menjalankan kegiatan usaha. Setiap bisnis tentunya membutuhkan dana untuk menjalankan aktivitas bisnisnya sehari-hari. Tentunya untuk menunjang segala kegiatan diperlukan pendanaan yang memadai, baik kualitas maupun kuantitasnya. Dengan modal yang baik dan mampu mencukupi maka suatu usaha seseorang, maka tidak akan mengalami kesulitan dalam menghadapi krisis ekonomi atau permasalahan keuangan sehingga usaha dapat beroperasi dengan baik dan maksimal untuk mencapai tujuan usahanya. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap pendapatan.

Selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Lestari (2021) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, Hidayah (2022) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, Setiawan (2023) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, Prihatminingtyas (2019) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, dan Aji (2021) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Alkumairoh (2022) yang menyatakan bahwa modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hal ini menunjukkan adanya perbedaan hasil penelitian terdahulu, sehingga penelitian ini ingin menguji hubungan antara modal usaha dengan pendapatan.

Hubungan antara teori agensi dengan hipotesis terjadi antara pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang dengan pengelola Pasar Bekonang yaitu modal tambahan. Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, dan Perdagangan Kabupaten Sukoharjo melalui pengelola pasar memberikan modal tambahan untuk pedagang UMKM pakaian. Modal tersebut bisa digunakan untuk menyediakan stok pakaian yang diminati pelanggan. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H1 : Modal Usaha berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.

2. Pengaruh Lama Usaha (X2) terhadap Pendapatan (Y)

Menurut Hidayah (2022), lamanya waktu seorang pedagang dalam menjalankan usahanya dapat menambah pengetahuannya dan mempengaruhi tingkat pendapatannya. Semakin lama seorang pedagang menjalankan usahanya, maka semakin banyak pula pengetahuannya tentang perilaku konsumen dan perilaku pasar. Semakin banyak keterampilan dimiliki dalam menjalankan usaha, semakin banyak hubungan bisnis dan pelanggan yang dapat ditarik. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lama usaha mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap pendapatan.

Selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Alkumairoh (2022) menunjukkan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Lestari (2021) yang menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, Setiawan (2023) menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, dan Prihatminingtyas (2019) menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hal ini menunjukkan adanya perbedaan hasil penelitian-penelitian sebelumnya, sehingga penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh lama usaha terhadap pendapatan.

Hubungan yang terjadi antara pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang dengan pengelola Pasar Bekonang yaitu pengetahuan dan

keterampilan. Berdasarkan teori agensi pengelola pasar bertanggung jawab untuk memberikan pengarahan kepada pedagang UMKM pakaian cara menyapa pelanggan dengan ramah dan selalu mengingatkan kepada pedagang untuk selalu memahami kriteria pedagang lainnya. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H2 : Lama Usaha berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.

3. Pengaruh Lokasi Usaha (X3) terhadap Pendapatan (Y)

Menurut Aji (2021), Salah satu faktor yang harus dipertimbangkan oleh para pelaku usaha dan menjadi faktor penting sebelum menjalankan suatu usaha adalah kita harus mencari lokasi yang strategis untuk menjalankan usaha tersebut. Lokasi usaha perlu dipertimbangkan dengan cermat ketika memilih lokasi usaha tersebut karena dapat menentukan tingkat pendapatan suatu usaha. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

Selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Prihatminingtyas (2019) menunjukkan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Meilinda (2020) yang menunjukkan bahwa lokasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hal ini menunjukkan adanya perbedaan hasil penelitian-penelitian

sebelumnya, sehingga penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh lokasi usaha terhadap pendapatan.

Hubungan yang terjadi antara pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang dengan pengelola Pasar Bekonang yaitu sewa-menyewa. Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, dan Perdagangan Kabupaten Sukoharjo melalui pengelola pasar mengeluarkan Surat Izin Tempat Usaha (SITU) berupa lembaran yang mengizinkan pedagang tersebut boleh berjualan di Pasar Bekonang. Surat Izin Tempat Usaha berisi ketentuan dan kewajiban pedagang yang dibuat oleh Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, dan Perdagangan Kabupaten Sukoharjo. Pengelola pasar bertanggung jawab dengan memfasilitasi, mengawasi, dan memastikan bahwa pedagang mendapatkan fasilitas yang layak, serta memastikan pedagang di Pasar Bekonang mematuhi ketentuan yang sebagaimana sudah diatur dan ditulis dalam Surat Izin Tempat Usaha (SITU). Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H3 : Lokasi Usaha berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.

4. Pengaruh Jam Kerja (X4) terhadap Pendapatan (Y)

Menurut Subroto (2023), jam kerja adalah proses penentuan waktu yang digunakan atau diperlukan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan

dalam jangka waktu tertentu. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

Selaras dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Hidayah (2022) menyatakan bahwa jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dan Alkumairoh (2022) menyatakan bahwa jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Berbeda dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Lestari (2021) yang menyatakan bahwa jam kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dan Prihatminingtyas (2019) yang menyatakan bahwa jam kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Hal ini menunjukkan adanya perbedaan hasil penelitian-penelitian sebelumnya, sehingga penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh jam kerja terhadap pendapatan.

Hubungan yang terjadi antara pengelola Pasar Bekonang dengan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang yaitu jam operasional pasar di lantai dua. Dalam penelitian ini, *prinsipal* adalah pengelola pasar dan agennya adalah pedagang UMKM pakaian. Jam operasional yang ditentukan pengelola pasar terhadap pedagang di lantai dua yaitu jam 07.00 sampai 15.00. Pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang harus menutup kiosnya sebelum jam 15.00. Dan setelah jam tersebut semua pintu akses untuk masuk kedalam pasar maupun ke lantai dua ditutup semua. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka dapat ditarik hipotesis sebagai berikut:

H4 : Jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian jadi di Pasar Bekonang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pendapatan dengan variabel independen yaitu modal usaha, lama usaha, lokasi usaha, dan jam kerja pada UMKM pakaian di Pasar Bekonang. Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Modal Usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.
2. Lama Usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.
3. Lokasi Usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.
4. Jam Kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang UMKM pakaian di Pasar Bekonang.

B. Saran

Dari hasil penelitian, penjabaran, pembahasan, dan kesimpulan yang didapat, sehingga saran agar sesuai dengan penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagi pedagang UMKM pakaian harus selalu rajin menjalankan usahanya dan mengasah kemampuan profesional berdagangnya. Hanya dengan cara inilah mereka dapat meningkatkan kemampuannya dalam

memahami selera atau perilaku konsumen, meningkatkan keterampilan berdagangnya, dan menarik lebih banyak orang. Lebih banyak hubungan usaha dan pelanggannya.

2. Bagi pedagang UMKM pakaian untuk menambah jumlah jam kerja agar setiap penambahan waktu bekerja akan semakin membuka peluang bagi bertambahnya pendapatan.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang akan melakukan penelitian sejenis diharapkan menambahkan variabel-variabel lain di luar variabel yang sudah ada dalam penelitian ini, diharapkan pula menambah jumlah sampel agar hasil penelitian lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, A, W., & Listyaningrum, S, P. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia*, 6(1).
- Alifiana, D., Susyanti, J., & Dianawati, E. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Pada Pelaku Ekonomi Kreatif Di Masa Pandemi Covid-19 (Sub Sektor *Fashion-Kuliner* Malang Raya). *Jurnal Riset Manajemen*, 10(04).
- Alkumairoh, A, F., & Warsitasari, D, W. (2022). Pengaruh Modal, Jam Kerja, dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar. *Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial, Ekonomi, dan Bisnis Islam*, 2(2).
- Elisabet, S., & Suharsini, A. (2023). Analisis Determinan Pendapatan Pada Pedagang Di Pasar Dalem Kecamatan Baki Sukoharjo. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(3).
- Ernawati, F, Y., Sari, C, T., & Widyawati, M, D, A. (2022). Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Pelaku Usaha Genteng di Dusun Sarip, Desa Karangasem, Kecamatan Wirosari, Kabupaten Grobogan. *Jurnal Capital*, 4(2).
- Ghozali, Imam. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 26*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hidayah, S, N., & Estiningrum, S, D. (2022). Pengaruh Modal, Jam Kerja, dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan UMKM *Counter* Pulsa di Kecamatan Pace. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 5(3).
- Husaini., & Fadhlani. A. (2017). Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan. *Jurnal Visioner & Strategis*, 6(2).
- Kementerian Keuangan Republik Indonesia. 2023. Kontribusi UMKM dalam Perekonomian Indonesia.
- Lestari, N, P., & Widodo, S. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Manukan Kulon Surabaya. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 03(01).
- Liswatin. (2022). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Jam Kerja dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Toko Pakaian di Kecamatan Unaaha. *Sibatik Journal*, 1(11).
- Mantovani, Candra. (2022). *Kios Banyak Tak Ditempati, Begini Kondisi Pasar Bekonang Lantai 2*. Solopos.com.
- Mantovani, Candra. (2022). *Pedagang Keluhkan Pasar Bekonang Sukoharjo Sepi Usai Dibangun Dua Lantai*. Solopos.com.
- Mboko, M, M., Herdi, H., & Rangga, Y, D, P. (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Alok Maumere. *Jurnal Penelitian Mahasiswa*, 2(3).
- Meilinda, D., & Mahmud, A. (2020). Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR), Total Aset, Jumlah Tenaga Kerja, Biaya Pemasaran dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Semarang. *Business and Accounting Education Journal*, 1(3).

- Musvira., Natsir,M., & Azizah, N. (2022). Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, dan Marketplace terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah Pengalaman dari Kota Kendari Sulawesi Tenggara. *Value Added: Majalah Ekonomi dan Bisnis*, 18(2).
- Prihatminingtyas, B. (2019). Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar di Pasar Landungsari. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akutansi*, 7(2).
- Puji et all. (2020). *Kewirausahaan dan UMKM*. Medan: Yayasan Kita Menulis.
- Putri, N. (2022). Determinan Pendapatan Pedagang Pakaian Jadi Pada Masa Pandemi Covid-19 di Kecamatan Pasar Kota Jambi. *Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi*.
- Setiawan, M, R., & Yudha, A, T, R, C. (2023). Adakah Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan di IKM Kampoeng Batik, Sidoarjo?. *Journal of Economics Development Issues*, 6(1).
- Sirait, E., & Setyoningrum, A, A, D. (2022). Pengaruh Modal Usaha dan Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Motivasi Berwirausaha Mahasiswa Kemaritiman di Masa Pandemi Covid-19. *Intelektiva*, 3(5).
- Sofiati, A, M., & Murniawaty, 1. (2019). Pengaruh Lokasi Usaha, Pengalaman Usaha dan Pengelolaan Pasar terhadap Omzet Penjualan Pedagang Setelah Revitalisasi. *Economic Education Analysis Journal*, 8(2).
- Subroto, D, A., & Yasin, M. (2023). Pengaruh Tenaga Kerja, Bahan Baku, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Pengolahan Ikan Asap Di Desa Penatarsewu Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Kajian dan Penelitian Umum*, 1(4).
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Lampiran 1

LEMBAR KUESIONER

Kepada Yth.

Pedagang Pasar UMKM Pakaian

Di Pasar Bekonang Kec.Mojolaban

Dengan segala kerendahan hati, dalam rangka menyelesaikan studi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta Program Studi S1 Akuntansi, perkenalkan saya mahasiswa dengan identitas:

Nama : Indah Dwi Safitri

NIM : 20210024

Memberitahukan bahwa saya sedang melakukan penelitian yang berjudul **Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan (Studi Kasus UMKM Pakaian di Pasar Bekonang)**. Saya mohon ketersediaan Bapak/Ibu/Sdr.i mengisi lembaran kuesioner ini. Kuesioner ini merupakan bagian dari proses pengumpulan data untuk keperluan penelitian yang saya lakukan.

Jawaban yang diberikan tidak akan dinilai sebagai **BENAR** ataupun **SALAH** karena apa yang menjadi kebenaran adalah sesuai dengan apa yang dirasakan oleh responden. Data yang diperoleh tidak akan disebarluaskan, karena data ini hanya digunakan untuk keperluan penelitian saja.

Atas kerjasama dan ketersediaan waktu Bapak/Ibu dan Saudara/Saudari, saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Dengan Hormat,

Peneliti

IDENTIFIKASI RESPONDEN

I. Identitas Responden

Nama :
Usia : ☐ 20 – 30 tahun ☐ 31 – 40 tahun
☐ 41 – 50 tahun ☐ > 51 tahun
Jenis Kelamin : ☐ Laki- laki ☐ Perempuan
Pendidikan Terakhir : ☐ SD ☐ SMP/Sederajat
☐ SMA/ sederajat
Domisili :

II. Keterangan Usaha

Modal Awal Usaha : ☐ 1.000.000–3.000.000 ☐ 3.000.001 – 6.000.000
☐ 6.000.001–9.000.000 ☐ 9.000.001–12.000.000
☐ > 12.000.000
Lama Usaha : ☐ <1 tahun ☐ 1-5 tahun ☐ 6-10 tahun
☐ 11-15 tahun ☐ 16-20 tahun ☐ ≥ 21 tahun
Lokasi Usaha : Strategis / kurang strategi / tidak strategi
Jam Kerja/bulan : ☐ <80 jam ☐ 81-160 jam
☐ 161-240 jam ☐ >240 jam
Pendapatan /bulan : ☐ <1.000.000 ☐ 1.000.001 – 2.000.000
☐ 2.000.001–3.000.000 ☐ 3.000.001– 4.000.000
☐ > 4.000.000
Jumlah Pelanggan/Bulan : ☐ <30 orang ☐ 31-60 orang
☐ 61-90 orang ☐ 91-120 orang
☐ > 120 orang

Petunjuk pengisian kuesioner

1. Sebelum menjawab setiap pertanyaan/ pernyataan, mohon dibaca terlebih dahulu dengan baik.
2. Isilah kuesioner ini sesuai dengan kondisi UMKM Pakaian dan apa yang dirasakan Bapak/Ibu/Sdr.i di pasar tersebut.
3. Pilihlah salah satu jawaban atau pendapat yang menurut Bapak/Ibu/Sdr.i paling sesuai dengan memberikan tanda check list (V) pada pilihan yang telah disediakan.
 - a. Sangat Setuju (SS) diberi skor 5
 - b. Setuju (S) diberi skor 4
 - c. Ragu-ragu/Netral (RG) diberi skor 3
 - d. Tidak Setuju (TS) diberi skor 2
 - e. Sangat Tidak Setuju (STS) diberi skor 1

Kuesioner ini dapat digunakan secara optimal apabila seluruh pertanyaan terjawab, karena itu mohon diteliti kembali apakah semua pertanyaan telah terjawab sebelum dikembalikan kepada peneliti.

A. Modal Usaha

No	Pertanyaan	STS	TS	RG	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Modal usaha yang dimiliki berasal dari modal sendiri					
2.	Modal usaha saya berasal dari modal pinjaman					
3.	Modal usaha saya terdiri dari modal usaha sendiri dan modal pinjaman					
4.	Saya menggunakan modal tambahan dengan sebaik mungkin					
5.	Saya memiliki hambatan dalam mengakses modal dari luar					

6.	Keadaan usaha saya setelah mendapatkan tambahan modal menjadi lebih baik dari sebelumnya					
----	--	--	--	--	--	--

Putri et al., (2014) dalam Alifiana et al., (2021)

B. Lama Usaha

No	Pertanyaan	STS	TS	RG	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Usaha yang saya miliki sudah berjalan lebih dari satu tahun					
2.	Saya memiliki pengetahuan yang mendalam mengenai usaha yang saya miliki					
3.	Saya memiliki keterampilan khusus untuk kelangsungan usaha yang saya miliki					
4.	Saya menguasai peralatan yang saya miliki di usaha saya					
5.	Saya dapat memahami kriteria pesaing lain					

Ernawati et al., (2019) dalam Alifiana et al., (2021)

C. Lokasi Usaha

No	Pertanyaan	STS	TS	RG	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Kios yang saya miliki mudah ditemukan oleh pembeli					
2.	Kios yang saya miliki dapat dilihat dari tempat parkir					
3.	Banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya buying, yaitu keputusan pembelian terhadap pakaian yang dijual di kios saya					
4.	Kios yang saya miliki dekat dengan tempat parkir					
5.	Kios kosong yang dekat dengan kios saya, suatu saat saya sewa juga apabila dikemudian hari banyaknya stok pakaian.					
6.	Kios yang saya miliki di pasar tersebut dekat dengan sekolah dan lapangan bola					

7.	Kios yang saya miliki berdekatan dengan pedagang lain yang menjual pakaian seperti apa yang saya jual					
----	---	--	--	--	--	--

Sofiati & Murniawaty (2019)

D. Jam Kerja

No	Pertanyaan	STS	TS	RG	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Setiap jam kerja, saya membuka usaha saya dengan waktu yang lama					
2.	Saya menggunakan waktu istirahat saya hanya untuk sholat dan makan saja					
3.	Saya membuka usaha mulai dari jam 07.00					
4.	Saya membuka usaha mulai dari jam 10.00					
5.	Saya membuka usaha mulai dari jam 13.00					

Monika (2011) dalam Husaini & Fadhlani (2017)

E. Pendapatan

No	Pertanyaan	STS	TS	RG	S	SS
		1	2	3	4	5
1.	Pendapatan yang saya miliki hanya berasal dari usaha yang saya miliki					
2.	Dengan memiliki usaha, keuntungan yang saya dapatkan sangat tinggi.					
3.	Pendapatan usaha yang saya miliki sangat cukup memenuhi keperluan sehari-harinya.					

Patty & Rita (2011) dalam Alkumairoh & Warsitasari (2022)