

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN
UMKM SEKTOR KULINER DI KABUPATEN KARANGANYAR**



SKRIPSI

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

Disusun Oleh :

Aqila Faiza Lathifah

20.21.0006

PROGRAM STUDI S1 AKUNTANSI

SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA

2024

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Aqila Faiza Lathifah
NIM : 20210006
Program Studi : Akuntansi
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Pendapatan UMKM Sektor Kuliner
di Kabupaten Karanganyar

Disetujui dan disahkan oleh :
Hari : Senin
Tanggal : 22 Januari 2024

Pembimbing,



Astuning Saharsini, S.E., M.Acc.
NIDN. 0606129102

Mengetahui,
Wakil Ketua 1 STIE Surakarta



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

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Aqila Faiza Lathifah
NIM : 20210006
Program Studi : Akuntansi
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Pendapatan UMKM Sektor Kuliner
di Kabupaten Karanganyar

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 : Kamis
Tanggal : 1 Februari 2024

Tim Penguji

Ketua

Anggota

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

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

Tanda Tangan

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

Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta



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

NIDN. 0625127401

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul :

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UMKM SEKTOR KULINER DI KABUPATEN KARANGANYAR

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 dikemudian 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.

Surakarta, 22 Januari 2024

Yang Memberikan pernyataan



Aqila Faiza Lathifah

MOTTO

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(QS. Al Baqarah : 286)

“Sesungguhnya sesudah kesukaran itu ada kemudahan. Maka apabila telah selesai (dari suatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan yang lain).”

(QS. Al Insyirah : 6-7)

“Perbanyaklah bersyukur, kurangi mengeluh. Buka mata, jembarakan telinga dan perluas hat. Sadari kamu ada pada sekarang, bukan kemarin atau besok, nikmati setiap momen dalam hidup, berpetuanglah.”

(Ayu Estiningsih)

“Musuh yang paling berbahaya di atas dunia ini adalah penakut dan bimbang. Teman yang paling setia hanyalah keberanian dan keyakinan yang teguh.”

(Andrew Jackson)

“Apa yang kita tanam itulah yang akan kita tuai. Karena curahan hujan tidak akan memilih-milih apakah pohon apel atau hanya semak belukar.”

(Wira Sagala)

PERSEMBAHAN

Dengan segala puji syukur kepada Allah SWT dan atas dukungan dan doa dari orang tercinta, akhirnya skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik dan tepat waktu. Oleh karena itu, dengan rasa bangga dan bahagia saya ucapkan rasa syukur dan terima kasih kepada :

1. Allah SWT karena hanya atas izin dan karuniaNya maka skripsi ini dapat dibuat dan selesai pada waktunya
2. Ayahanda (Wahyudi) dan Ibunda (Atik Nur Haryani) yang telah memberikan dukungan moril maupun material serta doa yang tiada henti untuk kesuksesan saya, karena tidak ada kata seindah lantunan doa dan tidak ada doa yang paling khusus selain doa yang terucap dari orang tua. Ucapan terimakasih saya takkan pernah cukup untuk membalas kebaikan orang tua, karena itu terimalah persembahan bakti dan cinta saya untuk kalian ayah ibuku.
3. Keluarga besar yang selalu memberikan dukungan, semangat dan doa kepada saya sehingga skripsi ini bisa terselesaikan.
4. Teman-teman satu angkatan saya tanpa semangat, dukungan dan bantuan kalian semua tak kan mungkin aku sampai disini, terimakasih untuk canda tawa, tangis dan perjuangan yang kita lewati bersama dan terimakasih untuk kenangan manis yang telah terukir selama ini. Dengan perjuangan dan kita pasti bisa! Semangat!
5. Terakhir, terima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan untuk menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan nikmat, rahmat dan hidayahNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **“Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Kabupaten Karanganyar”** dalam rangka menyelesaikan studi Strata 1 untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mengalami hambatan, namun berkat bantuan, bimbingan, dan kerjasama dari berbagai pihak akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan terima kasih sebesar-besarnya 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 Ketua Program Studi S1 Akuntansi STIE Surakarta.
3. Ibu Astuning Saharsini,S.E.,M.Acc., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan penulis selama penyusunan skripsi.
4. Segenap dosen, staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta yang telah membantu.
5. Kedua orang penulis yang telah senantiasa memberikan doa, dukungan dan semangat kepada penulis.
6. Disdagnakerkop UKM Kabupaten Karanganyar yang telah memberikan ijin untuk pengambilan data.
7. Pelaku UMKM khususnya pada sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar yang telah berkenan menjadi responden untuk membantu penulis dalam memberikan informasi yang dibutuhkan penulis dan penyusunan skripsi.
8. Teman seperjuangan jurusan Akuntansi angkatan 2020 atas bantuan, dukungan, semangat, kebersamaan dan canda tawanya selama ini.

9. Serta semua pihak yang yang tidak dapat disebutkan satu-persatu yang turut memberikan bantuan dalam penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan. Untuk itu saran dan kritik yang membangun dari semua pihak sangat diharapkan oleh penulis. Penulis berharap penelitian ini bermanfaat bagi pembaca.

Surakarta, **22** Januari 2024



Aqila Faiza Lathifah

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO	v
PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
ABSTRAK	xiv
<i>ABSTRACT</i>	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	11
C. Tujuan	11
D. Manfaat Penelitian	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	13
A. Teori Yang Relevan	13
B. Penelitian Terdahulu	30
C. Kerangka Pikir	34
D. Hipotesis.....	35
BAB III METODE PENELITIAN.....	39
A. Objek Penelitian	39
B. Jenis dan Sumber Data	39
C. Populasi dan Sampel	40
D. Teknik Pengumpulan Data.....	42
E. Definisi Operasional.....	43

F. Teknis Analisis Data	46
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	52
A. Deskripsi Objek Penelitian.....	52
B. Identitas Responden	54
C. Analisis Data	59
D. Pembahasan.....	72
BAB V PENUTUP.....	78
A. Kesimpulan	78
B. Saran.....	78
DAFTAR PUSTAKA	80

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Jumlah UMKM di Kabupaten Karanganyar 2023	2
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	31
Tabel 3.1 Skala Likert	43
Tabel 3.2 Definisi Operasional	43
Tabel 4.1 Penyebaran Kuesioner.....	55
Tabel 4.2 Deskripsi Responden Berdasarkan Lokasi Usaha.....	55
Tabel 4.3 Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	57
Tabel 4.4 Deskripsi Responden Berdasarkan Usia	57
Tabel 4.5 Deskripsi Responden Berdasarkan Umur Usaha	58
Tabel 4.6 Deskripsi Responden Berdasarkan Penggunaan E-commerce.....	59
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Modal (X1).....	60
Tabel 4.8 Hasil Uji Validitas E-commerce (X2).....	61
Tabel 4.9 Hasil Uji Validitas Kualitas Produk (X3)	61
Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Fintech (X4)	62
Tabel 4.11 Hasil Uji Validitas Pendapatan UMKM (Y).....	63
Tabel 4.12 Hasil Uji Reliabilitas	64
Tabel 4.13 Hasil Uji Normalitas	65
Tabel 4.14 Hasil Uji Multikolinieritas	66
Tabel 4.15 Hasil Uji Heterokedasitas.....	67
Tabel 4.16 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	67
Tabel 4.17 Hasil Uji t.....	69
Tabel 4.18 Hasil Uji F	71
Tabel 4.19 Hasil Uji Koefisien Determinasi	72

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pikir.....	35
--------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner.....	84
Lampiran 2. Data Tabulasi.....	91
Lampiran 3. Hasil Uji Validitas	104
Lampiran 4. Hasil Uji Reliabilitas	112
Lampiran 5. Hasil Uji Normalitas	113
Lampiran 6. Hasil Uji Multikolinieritas.....	114
Lampiran 7. Hasil Uji Heteroskedasitas - Uji Glejser.....	115
Lampiran 8. Hasil Uji Regresi Linier Berganda dan Uji t - parsial	116
Lampiran 9. Hasil Uji F – simultan.....	117
Lampiran 10. Hasil Uji R Square.....	118

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, *e-commerce*, kualitas produk dan *financial technology* terhadap pendapatan UMKM pada pelaku usaha sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Objek penelitian ini adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sektor kuliner yang ada di Kabupaten Karanganyar. Populasi dalam penelitian ini para pelaku usaha di sektor kuliner sebanyak 1.866 pelaku usaha menggunakan rumus slovin dengan hasil sebanyak 92 responden. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer. Penelitian dilakukan dengan melakukan penyebaran kuesioner dan wawancara. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu uji instrumen data (uji validitas dan uji reliabilitas), uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas), analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis (uji t, uji F, koefisien determinasi). Data diolah dengan menggunakan SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal, *e-commerce*, kualitas produk dan *financial technology* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Kata Kunci : Modal, E-commerce, Kualitas Produk, Financial Technology, Pendapatan dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

ABSTRACT

This research aims to determine the effect of capital, e-commerce, product quality and financial technology on MSME income among culinary sector businessmen in Karanganyar Regency. This research is quantitative research. The object of this research is the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) in the culinary sector in Karanganyar Regency. The population in this study was 1,866 business actors in the culinary sector using the Slovin formula with a result of 92 respondents. The data used in this research is primary data. The research was conducted by distributing questionnaires and interviews. The data analysis methods used in this research was data instrument tests (validity test and reliability test), classical assumption tests (normality test, multicollinearity test, heteroscedasticity test), multiple linear regression analysis and hypothesis testing (t test, F test, coefficient of determination). Data is processed using SPSS. The research results showed that capital, e-commerce, product quality and financial technology had an effect on MSME income.

Keywords: Capital, E-commerce, Product quality, Financial Technology, Income and Micro Small and Medium Enterprises.

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Era revolusi industri merupakan era dimana perubahan besar dari cara kerja menggunakan tenaga manusia menjadi digital. Pada era ini menjadi tantangan yang cukup berat bagi pelaku usaha UMKM untuk mempertahankan kelangsungan usahanya, sehingga harus berupaya untuk berkontribusi lebih banyak (Dinanti & Nugraha, 2019). Kesiapan dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi pertanyaan penting bagi kita semua apakah pada era revolusi industri saat ini mampu bersaing dengan pelaku usaha lainnya. Dengan teknologi dan informasi yang terus berkembang membantu setiap UMKM untuk mendapatkan kemudahan dalam melakukan transaksi jual beli, tetapi masih banyak para pelaku UMKM yang belum memanfaatkannya untuk meningkatkan pendapatan (Setyorini *et al.*, 2019).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan segmen terbesar bagi pelaku ekonomi nasional yang memiliki peranan penting dan strategis dalam pembangunan nasional terutama dalam pembangunan ekonomi yang dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM) tahun 2022 terdapat 65 juta UMKM di Indonesia. Namun, jumlah ini mengalami peningkatan yang tidak signifikan dari tahun sebelumnya yakni sebanyak 64,2 juta unit UMKM. Walaupun peningkatan jumlah UMKM dari tahun

2021 ke tahun 2022 tidak signifikan, namun jumlah UMKM dapat dikatakan meningkat sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran dan pemerataan pendapatan bagi masyarakat.

Tabel 1.1 Daftar Jumlah UMKM di Kabupaten Karanganyar 2023

Sektor Usaha	Jumlah UMKM	Persentase (%)
Pertanian, Peternakan, Kehutanan, Perikanan	126	7%
Kuliner	1034	55%
<i>Fashion</i>	100	5%
Industri Pengolahan	15	1%
Jasa	179	10%
Perdagangan besar dan kecil	310	17%
UMKM Lainnya	102	5%
JUMLAH	1866	100%

Sumber : Disdagakerkop UKM Kabupaten Karanganyar

Berdasarkan tabel diatas jumlah UMKM di Kabupaten Karanganyar pada tahun 2023 yakni sebanyak 1.866 unit UMKM yang tersebar di 17 kecamatan. Di daerah Kabupaten Karanganyar sektor usaha UMKM yang mendominasi adalah UMKM sektor kuliner sejumlah 1034 unit UMKM dengan persentase 55%. Dari sekian banyak usaha UMKM sektor kuliner di Karanganyar terdapat makanan khas yang hanya ada di Kabupaten Karanganyar khususnya Tawangmangu yakni nasi gablok. Makanan ini banyak dijumpai di Tawangmangu terutama di dekat Pasar Tawangmangu pada sore hari. Nasi gablok ini berisi nasi gurih (uduk) yang dikukus ditambah dengan gadon (ayam kukus), bothok dan bongko (pepes kacang tholo) yang dicampur dadakan. Nasi gablok khas Tawangmangu ini berbeda dengan gablok dari Sragen. Pasalnya, gablok

dari Sragen adalah sajian yang dinikmati dengan tambahan gendar atau biasa dikenal dengan gendar pecel.

UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar tidak hanya di Tawangmangu saja namun juga diberbagai daerah salah satunya di pusat kota Karanganyar yang biasa dikenal dengan Alun-Alun Karanganyar. Di Alun-Alun Karanganyar banyak UMKM yang menjual makanan atau minuman dikarenakan tempat tersebut menjadi tujuan bagi orang-orang baik masyarakat Karanganyar sendiri maupun luar kota yang ingin berburu kuliner dan jalan-jalan bersama keluarga. Walaupun jam operasional para pelaku UMKM dari sore hingga malam hari namun animo masyarakat yang berkunjung ke Alun-Alun Karanganyar semakin tinggi setiap tahunnya baik dari anak kecil, remaja bahkan hingga orang tua sekalipun. Mereka ke Alun-Alun Karanganyar tidak hanya sekedar lewat namun membeli jajanan sekalian nongkrong di pinggir lapangan atau makan sekeluarga di Alun-Alun Karanganyar menikmati kebersamaan antar anggota keluarga setelah paginya lelah akan aktivitas yang dijalani. Karena banyaknya masyarakat yang datang, perputaran uang pada UMKM sektor kuliner pun meningkat.

UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar telah melahirkan para pelaku usaha baru karena usaha ini mempunyai nilai keuntungan yang sangat menjanjikan dikarenakan menyangkut kebutuhan dasar makhluk hidup (Hartanti *et al.*, 2021). Karena kuliner begitu diperlukan oleh masyarakat, sehingga banyak pelaku usaha yang mengambil kesempatan untuk berjualan makanan atau minuman sehingga mampu

menambah pendapatan bagi pelaku usaha UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.

Pendapatan pelaku UMKM dari sektor kuliner mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya. Pendapatan yang meningkat disebabkan karena pelaku usaha UMKM sektor kuliner menjual produk makanan atau minuman tidak hanya melalui *store* tetapi menggunakan *e-commerce*. UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar memiliki peran yang penting guna menambah pendapatan daerah karena dengan adanya UMKM sektor kuliner semakin meningkat pula jumlah wisatawan yang datang karena wisatawan tidak hanya berkunjung ke tempat wisata namun pasti juga mencari makanan khas dari Kabupaten Karanganyar.

Berdasarkan temuan observasi, terdapat sekitar 60% UMKM sektor kuliner yang telah menerapkan *e-commerce* dan *financial technology* yang mana didominasi oleh pelaku usaha UMKM dari kalangan anak muda. Hal tersebut dikarenakan anak muda lebih cenderung melek teknologi guna penjualan produk yang ditawarkan. Pemanfaatan *e-commerce* dan *financial technology* membuat pendapatan yang diperoleh mengalami peningkatan karena pelanggan dimudahkan dalam pemesanan produk melalui *e-commerce* dari rumah tanpa harus datang ke toko sedangkan sisanya yang belum menerapkan *e-commerce* dan *financial technology* yang mana didominasi dari kalangan yang telah berumur sehingga belum memanfaatkan *e-commerce* dan *financial technology* karena gagap akan teknologi membuat pendapatan yang diperoleh masih belum stabil (fluktuatif) karena terbatasnya jangkauan pasar. Untuk itu,

pendapatan pelaku usaha UMKM sektor kuliner yang menerapkan *e-commerce* dan *fintech* berkisar Rp9.000.000 sampai Rp10.000.000 per bulan sedangkan yang belum menerapkan *e-commerce* dan *fintech* dalam penjualannya yakni berkisar Rp5.000.000 hingga Rp6.000.000 per bulan.

Modal merupakan aspek penting dalam membangun suatu usaha. Namun, keterbatasan modal usaha merupakan masalah dominan yang selalu dialami oleh pelaku usaha UMKM. Maka dari itu pelaku usaha melakukan pinjaman modal dari pihak lembaga keuangan yakni bank sebagai dana tambahan untuk menjalankan usahanya. Namun, persyaratan untuk mendapatkan pinjaman modal dari perbankan cukup rumit seperti kelayakan usaha, rekening selama minimal 3 bulan pada bank tersebut harus bagus, keberadaan agunan, lama usaha tersebut telah berjalan serta teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi oleh pelaku usaha yang membuat terhambatnya operasional dan perkembangan usaha tersebut sulit meningkat (Sihotang, 2021). Karena persyaratan yang cukup rumit membuat pelaku UMKM di Kabupaten Karanganyar terkendala masalah permodalan. Hal tersebut membuat pendapatan UMKM di Kabupaten Karanganyar menurun karena kurangnya modal untuk mengembangkan usaha menjadi lebih besar lagi.

Selain faktor modal, perlunya pendekatan-pendekatan baru supaya UMKM tetap bertahan dalam persaingan dunia bisnis yang begitu kompetitif yakni dengan melibatkan teknologi. Apalagi Indonesia sudah memasuki era revolusi 4.0 yang mana membuat para pelaku UMKM untuk semakin lebih *update* dalam memasarkan

produknya dan semakin berinovasi untuk meningkatkan pendapatan UMKM. Penjualan digital atau *e-commerce* adalah suatu kegiatan perniagaan berupa transaksi penjualan, pembelian, pemesanan, pembayaran maupun promosi produk barang dan/atau jasa yang dilakukan dengan memanfaatkan *gadget* dan sarana komunikasi elektronik digital atau telekomunikasi data. Selain itu, bentuk perniagaan ini juga dapat dilakukan secara global, yaitu dengan menggunakan jaringan internet (Helmalia & Afrinawati, 2018).

Saat ini, pemanfaatan media *online* atau *marketplace* dinilai mampu memberikan dampak yang baik untuk UMKM di Kabupaten Karanganyar, mulai dari segi keamanan, kenyamanan, dan kemudahan dalam memasarkan produk yang ditawarkan. Dengan adanya pasar global ini, membuat pelaku usaha terdorong untuk melakukan inovasi dengan memanfaatkan media *online* sebagai akun bisnis. Namun disisi lain masih banyak para pelaku usaha yang belum menerapkan sistem penjualan secara *online* terutama bagi penjual yang gagap teknologi hingga yang sudah berumur. Karena hal tersebutlah yang menjadi kendala bagi pelaku UMKM di Kabupaten Karanganyar yang tidak bisa mengikuti perkembangan zaman saat ini dalam menjual produknya yang membuat produk yang ditawarkan tidak laku di pasaran dikarenakan kalah saing dengan pelaku usaha yang berjualan di *platform e-commerce* seperti *Grabfood*, *Gofood*, *Shopeefood* dan lain sebagainya. Hal tersebut dapat mempengaruhi pendapatan yang dihasilkan karena kalah saing dengan penjual lainnya yang memasarkan produknya di *marketplace*.

Menurut pernyataan dari pemilik Kue Balok Lumer Miroso penjualan tidak hanya melalui *offline* saja namun juga secara *online* yakni melalui *platform e-commerce* seperti *Grabfood*, *Gofood*, *Shopeefood*. Dengan penjualan dilakukan secara *online* maupun *offline* dapat memperluas jangkauan pasar produk yang dijual sehingga konsumen dari luar kota dapat dengan cepat mengetahui informasi mengenai warung makan tersebut. Hal tersebut membuat orang ingin berkunjung karena penasaran akan cita rasa makanan yang dijual. Maka dari itu penjualan secara *online* melalui *platform e-commerce* dapat meningkatkan pendapatan karena pemanfaatan *e-commerce* ini sangat berguna untuk perkembangan warung makan tersebut. Berdasarkan pernyataan pemilik WM. Ayam Bebek Goreng Kremes Ayam Qu, penjualan yang dilakukan hanya secara *offline*. Hal tersebut dilakukan karena pemilik belum memanfaatkan *e-commerce* sebagai sarana untuk menjual produknya. Penjualan secara langsung hanya bisa dapat melakukan promosi dari mulut ke mulut (*Word of Mouth*). Oleh karena itu, pendapatan yang diperoleh pemilik WM. Ayam Bebek Goreng Kremes Ayam Qu belum optimal karena jangkauan pasar atas produk yang dijual belum luas dan terbatas.

Menurut pernyataan dari Muwakhidin (2022) kualitas produk juga sangat mempengaruhi keberhasilan dan kemajuan suatu usaha. UMKM yang memiliki kualitas produk yang baik akan mendapatkan keuntungan lebih tinggi daripada produk yang ditawarkan dengan kualitas yang rendah, yang artinya pembeli akan bersedia membeli suatu produk dengan harga yang terjangkau dengan kualitas produk yang baik supaya konsumen tertarik untuk mencoba dan kembali untuk membeli. Disamping itu,

terdapat hal yang membuat UMKM tidak akan bertahan lama karena menjual produk dengan harga tinggi namun kualitas produk yang dijual dibawah standar.

Menurut pernyataan dari Fitroh (2021) *financial technology* atau *fintech* pun dapat membantu perkembangan suatu usaha dengan penerapan sebuah inovasi teknologi pada bidang keuangan. *Fintech* digunakan sebagai alat atau teknologi untuk memudahkan pencatatan keuangan menjadi lebih rapi dan terorganisir, serta dapat menghindari kesalahan hitung atau kekeliruan bahkan penipuan pada waktu proses transaksi baik dari penjual itu sendiri maupun dari pembeli yang menyebabkan kerugian.

Pemanfaatan *fintech* sangat penting bagi perkembangan suatu usaha dikarenakan pada era revolusi industri ini kemajuan *e-finance* mengalami perkembangan yang cukup pesat dan masyarakat sudah terbiasa melakukan pembayaran secara *cashless* atau nontunai. Namun disisi lain, masih banyak pelaku usaha yang masih belum menerapkan *fintech* ini yakni pembayaran nontunai seperti *QRIS*, *Shopeepay*, *Gopay*, *Ovo*, *Dana*, dan lain sebagainya. Hal tersebut dapat menghambat perkembangan UMKM dalam proses pembayaran yang masih manual atau tunai dikarenakan pelaku usaha yang terbatas akan kemampuan menggunakan *fintech*.

Pemanfaatan *fintech* pada UMKM di Karanganyar sangat diperlukan untuk meningkatkan pendapatan walaupun masih banyak pelaku usaha UMKM di Kabupaten Karanganyar yang belum menggunakan pembayaran secara nontunai. Hal tersebut

sangat disayangkan, karena pada saat ini kepraktisan akan pembayaran nontunai dalam transaksi jual beli memberikan dampak positif baik dari segi biaya operasional menjadi lebih rendah hingga proses transaksi menjadi lebih cepat.

Berdasarkan pernyataan pemilik WM. Ayam Bebek Goreng Kremes Ayam Qu penggunaan *fintech* masih belum diterapkan sehingga pembayaran yang digunakan hanya uang tunai saja. Hal tersebut membuat proses transaksi memakan waktu hanya untuk proses pembayaran karena terdapat uang kembalian yang dibayarkan oleh penjual apabila uang yang diterima penjual lebih besar nominalnya daripada harga barang yang dibeli. Penghitungan uang kembalian itulah yang membuat waktu tunggu konsumen menjadi terbuang apalagi bila uang kembalian yang disediakan masih belum mencukupi kembalian yang harus diterima oleh pembeli sehingga penjual harus menukar uang yang diberikan oleh pembeli agar uang kembalian yang diterima pembeli tidak kurang. Karena hal itulah, pendapatan yang diterima penjual belum optimal karena biaya operasional yang cukup tinggi dan proses penukaran uang kembalian yang cukup lama. Berbeda dengan pernyataan pemilik Kue Balok Lumer Miroso yang telah menerapkan *fintech* yang membuat proses transaksi dapat dilakukan secara efisien dan efektif. Hal tersebut berguna bagi orang yang tidak suka membawa uang *cash* dan juga penjual dapat menekan biaya operasional hingga waktu proses pertukaran uang kembalian dapat lebih cepat. Maka dari itu, pendapatan yang diperoleh penjual lebih tinggi dibandingkan penjual yang tidak menggunakan *fintech* karena pada

saat ini kemudahan dalam melakukan aktivitas apapun termasuk kemudahan dalam proses pembayaran.

Beberapa penelitian sebelumnya, dari penelitian Irmayanti *et al.*, (2021) menyatakan bahwa modal berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM Mandar Sutra. Sedangkan penelitian dari Sidik & Ilmiah (2021) menyatakan bahwa modal tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Karanganyar. Penelitian dari Fitroh (2021) menunjukkan hasil bahwa *e-commerce* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Demak. Penelitian milik Habiba & Prasetyia (2022) menyatakan bahwa *e-commerce* memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM di masa pandemi.

Penelitian dari Muwakhidin (2022) menyatakan hasil bahwa kualitas produk berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Desa Salohe Kecamatan Sinjai Timur. Penelitian milik Syahputra *et al.*, (2022) menunjukkan bahwa kualitas produk tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan UMKM. Penelitian dari Fitroh (2021) menunjukkan hasil bahwa *fintech* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Demak. Sedangkan penelitian dari Amelia (2021) menyatakan hasil bahwa *fintech* tidak memiliki pengaruh dalam meningkatkan pendapatan UMKM di Kabupaten Pangkep. Berdasarkan pemaparan latar belakang dan fenomena diatas terdapat hasil penelitian terdahulu yang berbeda mengenai setiap variabel, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Kabupaten Karanganyar”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan latar belakang masalah diatas, rumusan masalah yang dapat diajukan oleh peneliti dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Apakah modal berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar?
2. Apakah *e-commerce* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar?
3. Apakah kualitas produk berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar?
4. Apakah *financial technology* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar?

C. Tujuan

Berdasarkan latar belakang masalah dan rumusan masalah yang telah dipaparkan diatas, maka tujuan penelitian ini yaitu :

1. Mengetahui pengaruh modal terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.
2. Mengetahui pengaruh *e-commerce* terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.
3. Mengetahui pengaruh kualitas produk terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.

4. Mengetahui pengaruh *financial technology* terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dalam penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat secara :

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan dan menambah pemahaman terkait faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sektor kuliner.

2. Manfaat Praktisi

- a. Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai acuan dan masukan bagi para pelaku usaha UMKM guna pengembangan usaha menjadi lebih baik.
- b. Penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Yang Relevan

1. *Theory Of Planned Behavior*

Theory of planned behavior atau teori perilaku terencana digunakan dalam membangun suatu usaha dengan perencanaan yang matang agar tujuan menjadi lebih terarah yakni dengan merencanakan anggaran modal yang dikeluarkan, bahan baku yang dibutuhkan untuk memenuhi standar kualitas suatu produk yang dihasilkan, hingga teknologi yang digunakan untuk mempercepat produktivitas suatu usaha dan hasil yang diperoleh akan lebih optimal (Putri & Farida, 2023). Menurut Pebrina *et al.*, (2021) *theory of planned behavior* ini juga digunakan untuk mengukur pengaruh penerapan teknologi informasi bagi pelaku UMKM untuk kemajuan usahanya.

Dengan teori ini maka pelaku usaha UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar dapat merencanakan usahanya menjadi lebih matang akan produk yang dijual sehingga dapat memperhitungkan jumlah modal yang dikeluarkan untuk memulai usaha. Penjualan produk akan dilakukan secara *offline* saja atau juga dengan memanfaatkan teknologi dengan memasarkan produknya di *e-commerce*. Sebelum memulai usaha pastinya pelaku usaha UMKM mengecek kualitas/mutu produk yang akan dijual supaya pelanggan merasa puas dengan produk yang dijual dan akan kembali untuk membeli.

Pelaku usaha UMKM juga harus memperhatikan hal yang dapat memudahkan kegiatan operasional usaha tersebut seperti pada proses pembayaran dengan pemanfaatan teknologi dalam proses transaksi dapat mempermudah konsumen dalam melakukan pembayaran tanpa harus menggunakan uang *cash* maka waktu tunggu konsumen akan menjadi lebih cepat sehingga pelaku usaha UMKM dapat memperoleh peningkatan pendapatan karena memberikan pelayanan yang fleksibel, efektif, dan efisien kepada *customer*.

2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian UMKM

UMKM merupakan akronim dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah. UMKM pada dasarnya adalah sebuah usaha yang dijalankan oleh perorangan, kelompok atau badan usaha skala kecil. Penggolongannya berdasarkan besaran omzet per tahun dan jumlah kekayaan atau aset (Putri, 2022). Dalam perekonomian Indonesia, pada mulanya UMKM diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2018 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

Definisi dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2018 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah :

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut.
- b. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan 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 sebagaimana dimaksud dalam undang-undang tersebut.
- c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang perorangan 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 sebagaimana diatur dalam undang-undang tersebut.

b. Kriteria UMKM

Secara umum, terdapat kriteria tertentu supaya suatu usaha dapat dikatakan sebagai UMKM menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2018 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah, berikut ini penjelasannya :

1. Usaha Mikro

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan atau omzet per tahun paling banyak Rp 300.000.000, diluar tanah dan bangunan tempat usaha.

2. Usaha Kecil

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 sampai Rp 500.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan atau omzet per tahun lebih dari Rp 300.000.000 sampai Rp 2.500.000.000, diluar tanah dan bangunan tempat usaha.

3. Usaha Menengah

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 sampai Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan atau omzet per tahun lebih dari Rp 2.500.000.000 sampai Rp 50.000.000.000, diluar tanah dan bangunan tempat usaha.

- c. Peran UMKM dalam Perekonomian Indonesia

Menurut Mulachela (2021) keberadaan UMKM memikul peranan penting terhadap perekonomian negara, diantaranya sebagai berikut :

1. Mendorong pemerataan ekonomi

UMKM memiliki kontribusi besar terhadap pemerataan ekonomi rakyat kecil. Hal ini disebabkan karena UMKM tersebar di berbagai daerah bahkan daerah terpencil sekalipun. Oleh karena itu, banyak tenaga kerja yang diserap oleh UMKM di berbagai daerah.

2. Membuka lapangan kerja

Usaha UMKM umumnya memiliki syarat yang lebih mudah dibandingkan dengan perusahaan besar. Dengan adanya UMKM, maka lapangan pekerjaan semakin terbuka lebar bagi semua lapisan masyarakat.

3. Memenuhi kebutuhan masyarakat

UMKM mampu memenuhi kebutuhan masyarakat kecil. Bukan hanya itu, pelaku usaha UMKM dapat lebih mudah untuk mendapatkan bahan baku dari produsen lokal yang membuat produk yang dijual dapat bersaing dengan harga yang lebih miring. Hal tersebut tentu memberikan keuntungan bagi konsumen serta mampu meningkatkan perputaran ekonomi

4. Meningkatkan devisa negara

Sejumlah produk UMKM telah mampu menggaet konsumen asing. Oleh karena itu, kegiatan ekspor pun semakin marak dilakukan oleh pelaku usaha UMKM. Semakin menjamurnya usaha UMKM dengan produk berkualitas baik yang mampu menjangkau pasar luar negeri, maka devisa negara pun akan meningkat.

d. Jenis UMKM di Indonesia

Menurut Putri (2022) UMKM di Indonesia memiliki berbagai macam jenis dan ciri khasnya masing-masing. Berikut ini penjelasan mengenai beberapa jenis bidang dalam UMKM :

1. UMKM bidang kuliner

Salah satu bisnis UMKM yang sangat diminati oleh masyarakat yakni bidang kuliner. Usaha di bidang kuliner memang tidak ada habisnya karena dengan berbekal inovasi dalam bidang makanan dan modal yang tidak terlalu besar, bisnis ini terbilang cukup menjanjikan mengingat setiap hari semua orang membutuhkan makanan. Contoh inovasi makanan yang *trend* yakni *tanghulu* (sate buah dilapisi sirup gula), *nugget* pisang, keripik buah-buahan dan sayuran, *dessert box* dan lain sebagainya.

2. UMKM bidang kecantikan

Kosmetik menjadi salah satu barang yang sangat diperlukan khususnya bagi perempuan. Kosmetik ini tidak hanya berkaitan dengan *make up* namun juga *skincare* yang sangat dibutuhkan. Produk kosmetik yang dijual saat ini pun sudah sangat beragam dan berasal dari berbagai negara salah satunya dari Indonesia seperti Emina, Wardah, Purbasari, dan lain-lain. Maka dari itu, banyak masyarakat berminat sebagai pelaku usaha UMKM bidang kecantikan karena permintaan pasar yang cukup tinggi.

3. UMKM bidang *fashion*

Bidang *fashion* juga selalu berkembang mengikuti *trend*. Pakaian merupakan salah satu barang yang sangat dibutuhkan oleh seluruh masyarakat, sehingga bisnis pakaian selalu ramai. Produk yang dijual pun bervariasi mulai dari baju, celana, tas kerudung hingga sepatu. Oleh karena itu, banyak UMKM yang membuka usaha pakaian karena peluang yang cukup menjanjikan

3. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah hasil penjualan seluruh barang atau jasa dalam suatu periode (Artrisdyanti & Putri, 2023). Pendapatan juga dapat diartikan sebagai penghasilan yang timbul dari aktivitas suatu usaha (Laili & Setiawan, 2020). Menurut Nurjanna (2020) pendapatan merupakan kenaikan jumlah aset yang diterima atau pengurangan kewajiban yang menyebabkan kenaikan manfaat ekonomi dalam satu periode yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Menurut Rosadi (2019) pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh seseorang atas prestasi kerjanya selama satu periode tertentu baik harian, mingguan maupun tahunan.

Pendapatan menurut PSAK No. 23 adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang diterima dan dapat diterima oleh entitas itu sendiri.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) pendapatan adalah keuntungan yang timbul dari kegiatan penjualan yakni laba, komisi, bonus, penghasilan usaha, dividen. Keuntungan dari penjualan ini merupakan unsur yang penting dalam melakukan setiap usaha, karena setiap kegiatan usaha pasti melihat perolehan pendapatan yang dihasilkan. Maka dari itu, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah hasil yang diterima dari aktivitas barang atau jasa dalam satu periode.

b. Jenis Pendapatan

Jenis pendapatan menurut Artrisdyanti & Putri (2023) terdapat beberapa jenis pendapatan yakni sebagai berikut:

1. Pendapatan operasional

Pendapatan operasional adalah jenis pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang atau jasa selama periode tertentu. Pendapatan operasional diperoleh melalui :

a. Penjualan kotor

Penjualan kotor adalah jenis pendapatan operasional dari penjualan yang belum memperhitungkan potongan lain-lain yang dibebankan pada pembeli.

b. Penjualan bersih

Penjualan bersih merupakan jenis pendapatan operasional yang sudah diperhitungkan segala bentuk potongan yang menjadi hak pembeli.

2. Pendapatan nonoperasional

Pendapatan nonoperasional adalah jenis pendapatan yang tidak berasal dari penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan nonoperasional diperoleh melalui :

- a. Hasil sewa diperoleh dari hasil pembentukan usaha jasa sewa suatu objek seperti sewa mobil, sewa ruko, dan lain sebagainya.
- b. Bunga merupakan hasil yang diperoleh setelah melakukan usaha jasa peminjaman uang pada pihak lain.

c. Indikator Pendapatan

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

1. Pendapatan yang diterima oleh perusahaan harus dapat memberikan keuntungan agar perusahaan dapat menutup seluruh utang dan dapat mengembangkan usahanya.
2. Pendapatan bersumber dari kegiatan operasional perusahaan.
3. Pendapatan yang diperoleh harus bisa untuk membalas jasa pekerja di perusahaan.

d. Konsep Pendapatan

Menurut Pratiwi (2020) dalam penerapan di perusahaan adapun konsep dari pendapatan, antara lain sebagai berikut:

- a. Konsep *inflow of net asset*

Konsep pendapatan ini memusatkan pada arus kas masuk perusahaan atau dikenal dengan *inflow*. Dengan konsep pendapatan ini akan mempengaruhi aset (aktiva tetap) akan bertambah dan utang (kewajiban) perusahaan akan berkurang.

b. Konsep *outflow of good service*

Konsep pendapatan ini memusatkan pada kas keluar dengan terjualnya barang atau jasa sehingga dapat memenuhi kebutuhan konsumen. Konsep pendapatan ini juga dapat berfungsi untuk meningkatkan loyalitas konsumen terhadap perusahaan.

4. Modal

a. Pengertian Modal

Modal atau sering disebut dengan ekuitas dalam akuntansi adalah hal pemilik atas aset setelah dikurangi dengan kewajiban entitas. Pengertian modal itu sendiri adalah biaya yang dikeluarkan untuk memulai suatu usaha (Putri & Farida, 2023). Menurut Rosadi (2019) modal merupakan bagian dari harta kekayaan yang digunakan untuk kelancaran kegiatan produksi perusahaan sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas dan *output* perusahaan tersebut.

Menurut Laili & Setiawan (2020) modal adalah salah satu elemen yang penting bagi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya guna menunjang kemajuan usaha tersebut. Modal merupakan salah satu faktor

yang mempengaruhi pendapatan UMKM (Irmayanti *et al.*, 2021). Oleh karena itu, sebagai pelaku usaha membutuhkan sumber dana dalam meningkatkan pendapatan usaha tersebut. Permodalan merupakan penggerak paling utama bagi pelaku UMKM untuk pembelian bahan baku. Modal itu sendiri dapat diperoleh dari modal pemilik usaha ataupun modal pinjaman dari pihak lain seperti dari lembaga keuangan.

b. Jenis-Jenis Modal

Menurut Pratama & Gischa (2020) terdapat beberapa jenis modal, yaitu sebagai berikut :

1. Berdasarkan sumber modal

Berdasarkan sumbernya, modal dibedakan menjadi dua jenis, antara lain :

a. Modal internal

Sumber modal internal yaitu modal yang berasal dari internal suatu perusahaan, biasanya diperoleh dari hasil penjualan. Modal jenis ini sulit digunakan untuk mengembangkan produksi perusahaan karena sifatnya yang terbatas dan sulit mengalami kenaikan yang signifikan. Contoh modal internal adalah kendaraan inventaris, alat produksi, tabungan pribadi, gedung, saham, tanah, dan sebagainya yang tidak menggunakan kekayaan dari pihak luar.

b. Modal eksternal

Sumber modal eksternal adalah modal yang diperoleh dari luar perusahaan. Modal eksternal ini biasanya digunakan untuk mengembangkan produksi perusahaan karena sifatnya yang tidak terbatas. Modal jenis ini biasanya berasal dari pinjaman dari pihak lain seperti pinjaman bank, koperasi, atau sumber modal lainnya. Selain dari pinjaman modal eksternal juga bisa diperoleh dari investor yang menanamkan modalnya pada suatu perusahaan. Contoh modal eksternal adalah pinjaman dari bank/koperasi, investasi yang disetor oleh investor.

2. Berdasarkan fungsinya

Berdasarkan fungsinya, modal dibagi menjadi dua jenis, yaitu sebagai berikut :

a. Modal perseorangan

Modal perseorangan adalah modal yang berasal dari seseorang yang berfungsi untuk memudahkan berbagai aktivitas dan memberikan keuntungan kepada pemiliknya. Contohnya saham, obligasi, deposito, dan lain-lain.

b. Modal sosial

Modal sosial merupakan modal yang dimiliki oleh masyarakat dimana modal tersebut memberikan keuntungan bagi masyarakat secara umum dalam melakukan kegiatan produksi. Contohnya jalan raya, pasar, pelabuhan, dan lain-lain.

3. Berdasarkan wujudnya

Berdasarkan wujudnya, modal dibedakan menjadi dua jenis, yakni sebagai berikut:

a. Modal konkret

Modal konkret adalah modal yang dapat dilihat secara kasat mata atau berwujud. Contoh dari modal konkret adalah bahan baku, mesin, tanah, dan lain-lain.

b. Modal abstrak

Modal abstrak merupakan modal yang tidak dapat dilihat secara kasat mata atau tidak berwujud. Contoh modal abstrak yaitu skill tenaga kerja, keterampilan, dan lain-lain.

4. Berdasarkan sifatnya

Berdasarkan sifatnya, modal dibedakan menjadi dua jenis, diantaranya :

a. Modal tetap

Modal tetap adalah modal yang bisa dipergunakan berkali-kali dalam proses produksi.

b. Modal lancar

Modal lancar merupakan modal yang habis sekali pakai dalam proses produksi.

c. Indikator Modal

Menurut Rosadi (2019) modal digunakan untuk memudahkan pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Oleh karena itu, modal dapat diukur dengan beberapa indikator sebagai berikut :

1. Modal sebagai syarat utama suatu usaha.
2. Pemanfaatan modal tambahan.
3. Besar kecilnya modal yang dibutuhkan.

5. *E-Commerce*

a. Pengertian *E-Commerce*

Electronic commerce (e-commerce) atau lebih dikenal sebagai *online shopping* merupakan kegiatan perniagaan yang berupa transaksi penjualan, pembelian, pemesanan, pembayaran hingga promosi barang atau jasa dilakukan menggunakan sarana komunikasi elektronik digital yakni jaringan internet (Helmalia & Afrinawati, 2018). Menurut Habiba & Prasetyia (2022) perdagangan elektronik atau *e-commerce* yakni penggunaan jaringan komputer dalam melakukan perdagangan.

Menurut Hariyati *et al.*, (2018) kegiatan usaha yang dilakukan secara *online* dengan memanfaatkan teknologi informasi supaya dapat lebih efisien dan fleksibel dalam memberikan layanan penjualan atas produk yang ditawarkan disebut *electronic commerce (e-commerce)*. *E-Commerce* saat ini hampir digunakan oleh hampir seluruh pelaku usaha UMKM yang menghendaki serba cepat, serba praktis, hemat tenaga, hemat waktu hingga

aman dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Oleh karena itu, *e-commerce* merupakan kegiatan transaksi jual beli mulai dari pemasaran, penjualan, pemesanan, pembelian hingga pembayaran dilakukan melalui sarana elektronik (Zuliyati *et al.*, 2021).

b. Indikator *E-Commerce*

Menurut Helmalia & Afrinawati (2018) terdapat indikator dalam usaha perdagangan *online* atau *e-commerce* antara lain :

1. Kemudahan transaksi.
2. Pemasaran.
3. Kemudahan akses.

6. Kualitas Produk

a. Pengertian Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan faktor utama sebagai penentu tingkat kepuasan pelanggan setelah melakukan pembelian dan pemakaian terhadap suatu barang (Syahputra *et al.*, 2022). Menurut Putri *et al.*, (2022) kualitas produk yaitu komposisi bahan baku bermutu yang digunakan untuk membuat suatu produk yang baik dengan tujuan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Kualitas produk merupakan karakteristik produk dalam kemampuannya untuk memenuhi kebutuhan dan harapan yang telah ditentukan (Muwakhidin, 2022).

b. Indikator Kualitas Produk

Menurut Muwakhidin (2022) kualitas produk yang dihasilkan oleh pelaku usaha UMKM dapat diukur dengan beberapa indikator antara lain :

1. Daya tahan.
2. Fitur.
3. Kesesuaian dengan spesifikasi.

c. Fungsi Kualitas Produk

Menurut Miftah *et al.*, (2020) fungsi kualitas produk dibagi menjadi 3 yakni :

1. Pengendalian kualitas

Pengendalian kualitas adalah suatu sistem manajemen yang digunakan secara sistematis, objektif, dan konsisten dalam memantau dan menilai produk pada suatu usaha.

2. Penjamin kualitas

Pelaksana dari penjamin kualitas yakni yang terkait dengan tindakan sistematis yang berfokus untuk memberikan kepercayaan kepada konsumen atas kualitas produk yang ditawarkan sesuai dengan uji mutu yang telah ditetapkan sehingga dapat memberikan jaminan kepuasan terhadap kebutuhan konsumen.

3. Kualitas terpadu

Kualitas terpadu adalah sebuah pendekatan yang dilakukan dengan memanfaatkan keunggulan kompetitif suatu usaha melalui perbaikan mutu secara berkesinambungan hingga keseluruhan elemen produk.

7. *Financial Technology*

a. Pengertian *Financial Technology*

Financial technology atau dikenal dengan *fintech* mempunyai makna yang sangat luas. Menurut Basuki & Husein (2018) *fintech* merupakan salah satu penerapan teknologi informasi di bidang *financial* atau keuangan. Menurut Sudiatmika & Purwanti (2020) *fintech* merupakan pemanfaatan teknologi yang digunakan dalam sistem layanan keuangan sehingga berdampak pada stabilitas sistem keuangan, stabilitas moneter, efektivitas, efisiensi dan keamanan dalam sistem pembayaran.

Menurut Rizal *et al.*, (2018) pemanfaatan *fintech* dapat mempermudah aktivitas keuangan sehingga dapat menjangkau ke seluruh kalangan, dimana *fintech* memiliki beberapa produk aktivitas transaksi keuangan seperti pembayaran, peminjaman, investasi serta analisis keuangan. *Fintech* merupakan aktivitas keuangan yang mulanya dilakukan secara konvensional dengan seiring berjalannya waktu mengalami perubahan menjadi digital membuat menjadi lebih efektif dan efisien dalam melayani masyarakat luas (Prawita *et al.*, 2020).

b. Indikator *Financial Technology*

Menurut Sudiatmika & Purwanti (2020) *financial technology* yang terdapat pada UMKM dapat diukur dengan beberapa indikator diantaranya sebagai berikut :

1. Kemudahan dalam mengakses layanan keuangan.

2. Berperan dalam pemberdayaan UMKM.
 3. Jangkauan layanan yang luas.
- c. Keunggulan dan Kelemahan *Financial Technology*

Menurut Nofalia (2019) *financial technology* memiliki keunggulan dan kelemahan sebagai berikut :

1. Keunggulan *financial technology* dapat mempermudah masyarakat dalam pelayanan keuangan diantaranya sebagai berikut :
 - a. Mudah dalam melayani pembeli.
 - b. Keamanan yang terjamin.
 - c. Informasi yang diperoleh cepat dan efektif.
 - d. Pelayanan yang efisien.
2. *Financial technology* juga memiliki kelemahan dalam mempermudah pelayanan keuangan antara lain :
 - a. Harus terkoneksi dengan internet.
 - b. Rawan penipuan.
 - c. Hanya dapat dijangkau oleh pengusaha yang melek teknologi.

B. Penelitian Terdahulu

Menurut Randi (2018) penelitian terdahulu adalah sumber penelitian lampau yang digunakan oleh peneliti sebagai data pendukung serta untuk membandingkan penelitian yang dilakukan. Berikut penelitian terdahulu yang digunakan dalam penelitian ini

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis dan Tahun	Judul	Variabel X dan Y	Alat Analisis	Hasil
1.	Irmayanti et al., (2021)	Pengaruh Modal dan Upah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan UMKM Mandar Sutra Campalagian Periode 2018-2020	Modal (X1) Upah tenaga kerja (X2) Pendapatan UMKM (Y)	Uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji hipotesis	Modal dan upah tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM
2.	Fitroh (2021)	Pengaruh <i>E-commerce</i> dan <i>Fintech</i> terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus Pada UMKM di Kabupaten Demak)	<i>E-commerce</i> (X1) <i>Fintech</i> (X2) Pendapatan UMKM (Y)	Uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji hipotesis	<i>E-commerce</i> dan <i>fintech</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM

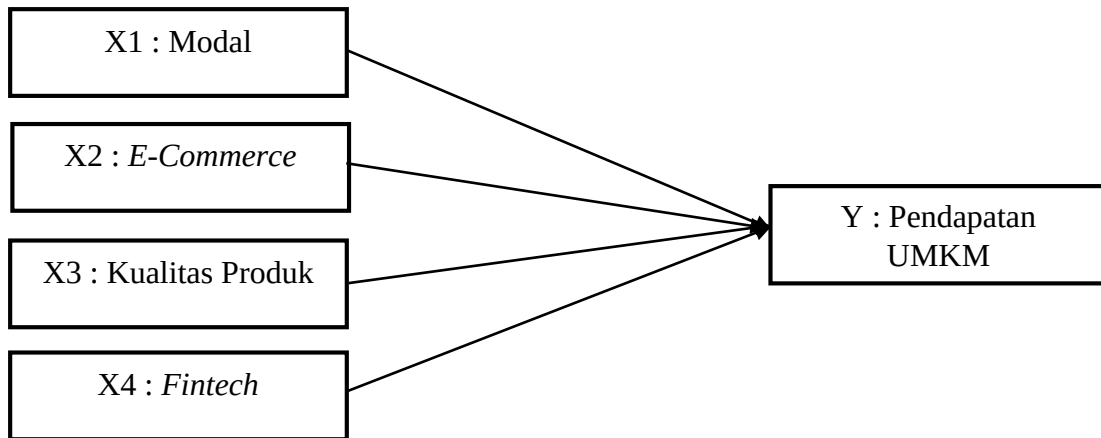
3.	Arumsari & Ismunawan (2022)	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Sektor Perdagangan di Kota Surakarta	Modal (X1) Kredit (X2) Pendidikan (X3) Lama usaha (X4) Pendapatan UMKM (Y)	Uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi berganda, uji hipotesis	Modal dan lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Kredit dan pendidikan tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.
4.	Putri & Farida (2023)	Pengaruh Modal, Biaya Produksi, dan Teknologi Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus pada UMKM di Kecamatan Karangdowo)	Modal (X1) Biaya produksi (X2) Teknologi (X3) Pendapatan UMKM (Y)	Uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji hipotesis	Modal dan teknologi berpengaruh terhadap pendapatan. Biaya produksi tidak berpengaruh terhadap pendapatan.
5.	Wandira & Fathimah (2023)	Pengaruh Modal Kerja Usaha dan Kualitas Produk Bakso Terhadap Pendapatan UMKM	Modal kerja (X1) Kualitas produk (X2) Pendapatan usaha (Y)	Analisis regresi linier berganda, uji normalitas, uji statistik	Modal kerja dan kualitas produk berpengaruh positif terhadap pendapatan.

6.	Surya & Pradesyah (2022)	Pengaruh Pembayaran Elektronik Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Halal Medan Timur	Pembayaran elektronik (X) Pendapatan UMKM (Y)	SPPS, analisis regresi linier berganda, uji hipotesis,	Pembayaran elektronik berpengaruh terhadap pendapatan UMKM
7.	Erawati & Pramelia (2022)	<i>E-commerce</i> , Inovasi, <i>Pricing</i> dan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid-19	<i>E-commerce</i> (X1) Inovasi (X2) <i>Pricing</i> (X3) Pendapatan UMKM (Y)	Uji analisis statistik deskriptif, analisis regresi linier berganda, uji hipotesis	<i>E-commerce</i> , inovasi, <i>pricing</i> berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM.
8.	Andrini & Sasmita (2022)	Pengaruh Penggunaan <i>E-commerce</i> Terhadap Pendapatan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Syariah	<i>E-commerce</i> (X) Pendapatan (Y)	Analisis regresi linier sederhana	<i>E-commerce</i> berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha.

9.	Rosadi (2019)	Pengaruh Modal dan tenaga Kerja terhadap Pendapatan Bersih Perusahaan dalam Perspektif Ekonomi Islam	Modal (X1) Tenaga kerja (X2) Pendapatan perusahaan (Y)	Uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji hipotesis	Modal dan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perusahaan.
10.	Helmalia & Afrinawati (2018)	Pengaruh <i>E-commerce</i> terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Padang	<i>E-commerce</i> (X) Pendapatan (Y)	Analisis regresi linear sederhana	<i>E-commerce</i> berpengaruh yang signifikan terhadap pendapatan

C. Kerangka Pikir

Kerangka pikir yakni hubungan antar variabel yang disusun dari berbagai teori yang telah dipaparkan bermanfaat untuk membantu penelitian dalam membatasi pemilihan variabel yang telah ditentukan sebelumnya (Khoiroini, 2021). Berdasarkan alasan pemilihan variabel yang digunakan pada penelitian ini, berikut gambaran kerangka pemikiran pada penelitian ini :



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

Keterangan :

1. Variabel bebas atau variabel X yakni variabel yang mempengaruhi variabel terikat atau variabel Y. Pada penelitian ini variabel X yang digunakan yaitu sebagai berikut:
 - a. X1 : Modal
 - b. X2 : *E-Commerce*
 - c. X3 : Kualitas Produk
 - d. X4 : *Financial Technology (Fintech)*
2. Variabel terikat atau variabel Y merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas atau variabel X. Pada penelitian ini variabel Y yang digunakan yakni pendapatan UMKM.

D. Hipotesis

Hipotesis merupakan pernyataan atau jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan (Sugiyono, 2018). Hipotesis didasarkan pada teori-teori yang

relevan tidak berdasarkan fakta yang diperoleh dari pengumpulan data. Pada penelitian ini terdiri dari empat variabel bebas dan satu variabel terikat. Berdasarkan kerangka pemikiran diatas maka hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut :

a. Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan UMKM

Modal merupakan unsur utama dalam membangun suatu usaha. Modal bersumber dari modal pribadi dan modal pinjaman baik berupa uang maupun barang. Apabila perusahaan kekurangan modal maka perkembangan perusahaan akan mengalami kesulitan karena modal sangat diperlukan dalam kegiatan operasional perusahaan agar pendapatan yang diperoleh oleh usaha tersebut meningkat (Putri & Farida, 2023). Hasil penelitian yang dilakukan oleh Irmayanti *et al.*, (2021) menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Putri & Farida (2023) menyatakan bahwa modal berpengaruh positif terhadap pendapatan.

H1 : Modal berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.

b. Pengaruh *E-Commerce* Terhadap Pendapatan UMKM

E-commerce merupakan aktivitas jual beli yang dilakukan secara *online* atau elektronik (Santri & Aida, 2023). Pemanfaatan teknologi untuk penjualan secara *online* (*e-commerce*) yang semakin canggih membuat penjualan dan pemasaran produk semakin meningkat sehingga pendapatan yang diperoleh oleh pelaku usaha UMKM meningkat karena adanya bantuan *e-commerce*. Hasil

penelitian yang dilakukan oleh Erawati & Pramelia (2022) menyatakan bahwa *e-commerce* berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM. Pada penelitian yang dilakukan oleh Andrini & Sasmita (2022) menyatakan bahwa *e-commerce* berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha.

H2 : *E-commerce* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.

c. Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Pendapatan UMKM

Kualitas produk merupakan salah satu faktor penting dalam membuat suatu produk yang dihasilkan terutama dari kualitas bahan baku yang digunakan (Wandira & Fathimah, 2023). Kualitas produk memiliki hubungan erat pada kepuasan pelanggan, apabila pelanggan puas akan kualitas produk yang dihasilkan membuat jumlah penjualan meningkat sehingga pendapatan yang diperoleh pelaku usaha pun mengalami peningkatan (Surya & Pradesyah, 2022). Hasil penelitian yang dilakukan oleh Wandira & Fathimah, (2023) menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM.

H3 : Kualitas produk berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.

d. Pengaruh *Financial Technology* Terhadap Pendapatan UMKM

Financial technology (fintech) merupakan pemanfaatan teknologi yang berhubungan dengan keuangan. Dengan adanya *fintech* maka dapat mempermudah masyarakat dalam sistem pelayanan keuangan. Maka dari itu dengan perubahan sistem keuangan dari konvensional beralih ke sistem digital membuat pendapatan

yang diperoleh pelaku usaha UMKM sesuai dengan target bahkan hingga melebihinya. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Surya & Pradesyah (2022) menyatakan bahwa pembayaran elektronik berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Pada penelitian yang dilakukan oleh Fitroh (2021) menyatakan bahwa *fintech* berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

H4 : *Financial technology* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar yang telah dilakukan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- a. Modal berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.
- b. *E-commerce* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.
- c. Kualitas produk berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.
- d. *Financial technology* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Karanganyar.

B. Saran

Berdasarkan penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang telah dilakukan, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

- a. Saran bagi pelaku usaha

Pelaku usaha UMKM sebaiknya lebih bisa mengelola modal yang dimiliki untuk menunjang keberlangsungan usahanya. Kemudian sebagai pelaku usaha harus bisa mengikuti perkembangan zaman yakni dengan

pemanfaatan *e-commerce* yang digunakan untuk memasarkan dan menjual produk melalui *online* dan *financial technology* yang digunakan untuk memudahkan proses transaksi sehingga pendapatan yang diperoleh pun meningkat. Selanjutnya faktor penentu kepuasan pelanggan terhadap produk yang dijual sebaiknya dipertahankan agar pelanggan kembali untuk membeli sehingga membuat pendapatan yang diterima pun semakin meningkat.

b. Saran bagi peneliti selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat menambah atau mengembangkan variabel lain dengan lebih lengkap agar memperoleh hasil penelitian yang semakin baik serta melakukan penelitian yang fokus pada sektor usaha lainnya agar cakupan dalam penelitian akan menjadi semakin luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Amelia, N. U. (2021). Peran Financial technology dalam Meningkatkan pendapatan UMKM di Kabupaten Pangkep. *POINT: Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 3(2), 71–84.
- Andrini, R., & Sasmita, L. (2022). Pengaruh Penggunaan E-Commerce Terhadap Pendapatan Usaha Menurut Perspektif Ekonomi Syariah. *Al-Amwal : Jurnal Ekonomi Islam*, 11(01), 53–65.
- Artrisdianti, R. O., & Putri, V. K. M. (2023). 2 Jenis Pendapatan : Operasional dan Non-operasional. Kompas.Com.
- Arumsari, T., & Ismunawan. (2022). Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kota Surakarta. *Juremi: Jurnal Riset Ekonomi*, 1(6), 577–590.
- Basuki, F. H., & Husein, H. (2018). Analisis SWOT Financial Technology Pada Dunia Perbankan di Kota Ambon (Survei Pada Bank di Kota Ambon). *Jurnal Manis: Manajemen Bisnis*, 2(1), 49–58.
- Dinanti, A., & Nugraha, G. A. (2019). Sistem Informasi Pada Administrasi UMKM. *Jurnal Administrasi Dan Kesekretariatan*, 10(1).
- Erawati, T., & Pramelia, N. (2022). E-commerce, Inovasi, Pricing, dan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid-19. *Reslaj : Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 4(5), 1449–1465.
- Fitroh, A. L. (2021). Pengaruh E-Commerce dan Fintech Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus Pada UMKM di Kabupaten Demak) [Universits Islam Sultan Agung Semarang].
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Menggunakan Program IBM SPSS (Edisi Semb). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Habiba, A. F. C., & Prasetyia, F. (2022). Analisis Pengaruh Penerapan E-Commerce Terhadap Pendapatan UMKM di Masa Pandemi. *Journal Of Development Economic and Social Studies*, 1(3), 408–420.
- Hariyati, T., Bambang Eka Purnama, & Sukadi, S. (2018). Analisis Dan Perancangan Ecommerce Pada Batik Tulis Tengah Sawah Ngadirojo. *Jurnal Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 9(1), 49–54.
- Hartanti, L. P. S., Yulia, N. A., & Levina, M. G. (2021). Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Penjualan UMKM Sektor Kuliner di Masa Pandemi Covid-19. *Prosiding Webinar Nasional Penelitian Dan Pengabdian Masyarakat Tahun 2021, 2019*, 1–2.

- Helmalia, A., & Afrinawati, A. (2018). Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Padang. *JEBI (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, 3(2), 237.
- Irmayanti, Syahrir, N., Haerana, Erwin, & Aziz, A. (2021). Pengaruh Modal dan Upah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan UMKM Mandar Sutra Campalagian Periode 2018-2020. *MANDAR: Management Development and Applied Research Journal*, 4(1), 133–142.
- Khoiroini, A. (2021). Pengaruh Kualitas Produk dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Banda Aceh [Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh].
- Laili, Y. F., & Setiawan, A. H. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sentra Batik di Kota Pekalongan. *Diponegoro Journal Of Economics*, 9, 1–10.
- Miftah, A. A., Pangiuk, A., & Al, E. (2020). Pemberdayaan Ekonomi dan Bisnis Muslim Jambi dalam Perspektif Wirausaha (N. Pangesti (ed.)). Ahlimedia Press.
- Mulachela, H. (2021). UMKM Adalah : Ciri, Peran dan Faktor Perkembangannya. Katadata.Co.Id.
- Muwakhidin, N. I. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) KUB Bersatu di Desa Salohe Kecamatan Sinjai timur [Institut Agama Islam Muhammadiyah Sinjai].
- Nofalia, I. (2019). Kelebihan dan Kekurangan Fintech yang Harus Kita Mengerti. Finansialku.Com.
- Nurjanna. (2020). Pengakuan dan Pengukuran Pendapatan Berdasarkan PSAK NO. 23 Pada Kalla Toyota Makassar. *PAY Jurnal Keuangan Dan Perbankan*, 2(1).
- Pebrina, E. T., Sasono, I., Hutagalung, D., & Asbari, M. (2021). Adopsi E-Commerce oleh UMKM di Banten : Analisis Pengaruh Theory Of Planned Behavior. *EDUKATIF : Jurnal Ilmu Pendidikan*, 3(6), 4426–4438.
- Pratama, C. D., & Gischa, S. (2020). Modal : Definisi dan Jenis-Jenisnya. Kompas.Com.
- Pratiwi, F. (2020). Pengertian Pendapatan Secara Mendalam dan Menenal Jenis-Jenisnya. Harmony.
- Prawita, D., Lukitaningsih, A., & Welsa, H. (2020). Analisis Price Discount dan Perceived Usefulness Terhadap Minat Pembelian Ulang Menggunakan Fintech Melalui Intervening Customers Satisfaction (Studi Kasus Pada Pengguna Aplikasi Gopay di Kota Yogyakarta). *UPAJIWA DEWANTARA : Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen Daulat Rakyat*, 4(2), 147–160.

- Putri, A. D., & Farida, A. (2023). Pengaruh Modal , Biaya Produksi , dan Teknologi Terhadap Pendapatan UMKM (Studi Kasus Pada UMKM Di Kecamatan Karangdowo) The Influence Of Capital , Production Costs , And Technology Against SMEs Income (Case Study On SMEs In Karangdowo District). *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Bisnis Digital, Ekonomi Kreatif, Dan Entrepreneur*, 3, 265–278.
- Putri, M. S. (2022). Pengertian UMKM, Ciri-Ciri, dan Contoh. *Mediaindonesia.Com*.
- Putri, N. T., Hidayat, S., & Anwar, I. (2022). Manajemen Kualitas Produk dan Jasa. *Andalas University Press*.
- Randi. (2018). *Teori Penelitian Terdahulu*. Erlangga.
- Ristanto, H., & Aditya, G. (2021). Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Bingkai Ekonomi*, 6(1), 58–71.
- Rizal, M., Maulina, E., & Kostini, N. (2018). Fintech As One Of The Financing Solutions For SMEs. *AdBispreneur : Jurnal Pemikiran Dan Penelitian Administrasi Bisnis Dan Kewirausahaan*, 3(2), 89–100.
- Rosadi, E. (2019). Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Bersih Perusahaan Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Home Industri Krupuk Kemplang Skip Rahayu Kec. Bumi Waras Teluk Betung Kota Bandar Lampung) [Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung].
- Safrianti, T. N. (2020). Pengaruh Transaksi Online (E-commerce), Modal, dan Lama Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM di Kabupaten Tegal [Universitas Pancasakti Tegal].
- Santri, P. D., & Aida, N. (2023). Pengaruh Modal,Tenaga Kerja dan E-commerce terhadap Pendapatan UMKM di Kota Bandar Lampung (Studi Kasus Sentra Keripik Pisang Pagar Alam). *Journal on Education*, 06(01), 7299–7306.
- Setyorini, D., Nurhayaty, E., & Rosmita, R. (2019). Pengaruh Transaksi Online (e-Commerce) Terhadap Peningkatan Laba UMKM (Studi Kasus UMKM Pengolahan Besi Ciampea Bogor Jawa Barat). *Jurnal Mitra Manajemen*, 3(5).
- Sidik, S. S., & Ilmiah, D. (2021). Pengaruh Modal,Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Pajangan Bantul. *MARGIN ECO: Jurnal Ekonomi Dan Perkembangan Bisnis*, 5(2), 34–49.
- Sihotang, M. K. (2021). Pengaruh Pembiayaan Murabahah Terhadap Pendapatan Umkm Pada Bmt Amanah Ray. *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan*, 2(1), 1220– 1229.
- Sudiatmika, I. M. A., & Purwanti, P. P. (2020). The Effect of Fintech Transactions, E-

Commerce, and Human Resources Quality on the Competitiveness of Small Medium Apparel Industries in Denpasar City. *American Journal of Humanities and Social Sciences Research (AJHRRR)*, 4(3), 184–192.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitas, Kualitas dan R&D*. Alfabeta.

Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Alfabeta.

Surya, A., & Pradesyah, R. (2022). Pengaruh Pembayaran Elektronik Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Halal Medan Timur. *Al-Muaddib :Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial Dan Keislaman*, 7(2), 214–217.

Syahputra, A., Ervina, & Melisa. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Lokasi Pemasaran dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan UMKM. *Journal of Management and Business (JOMB)*, 4(1), 183–198.

Wandira, A., & Fathimah, V. (2023). Pengaruh Modal Kerja Usaha dan Kualitas Produk Bakso Terhadap Pendapatan UMKM. 5(1), 70–77.

Zuliyati, Z., Triyanto, W. A., & Handayani, R. T. (2021). Peranan E-Commerce dalam Meningkatkan Daya Saing Keuangan Inklusif UMKM di Kabupaten Kudus yang Berbasis Fintech. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 10(2), 187.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner

KUESIONER

Kepada Yth.

Bapak/Ibu Responden

Di Tempat

Assalamualaikum wr.wb

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

Nama : Aqila Faiza Lathifah

NIM : 20210006

Prodi : S1 Akuntansi

Bermaksud melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi dengan judul **“FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UMKM SEKTOR KULINER DI KABUPATEN KARANGANYAR”**. Untuk itu, saya sangat mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi lembar kuesioner ini sesuai dengan petunjuk pengisiannya. Mengingat kualitas penelitian ini sangat bergantung pada jawaban Bapak/Ibu berikan. Apapun jawaban yang Bapak/Ibu berikan, tidak ada

jawaban yang salah, namun saya mohon agar Bapak/Ibu menjawab pertanyaan secara lengkap sesuai dengan apa yang dialami. Demikian permohonan ini saya buat, atas kesediaan Bapak/Ibu dalam meluangkan waktunya untuk mengisi kuesioner penelitian ini, saya ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr.wb

Hormat saya,

AQILA FAIZA L

NIM. 20210006

I. Data Umum Responden

Mohon dengan hormat ketersediaan Bapak/Ibu untuk mengisi pertanyaan yang ada dalam kuesioner penelitian ini. Berikan tanda (✓) sesuai dengan jawaban yang anda pilih.

1. Nama :
2. Alamat :
3. Jenis kelamin :
() Laki Laki
() Perempuan

4. Usia :
- ☐ < 25 tahun
 - ☐ 25 – 35 tahun
 - ☐ 35 – 45 tahun
 - ☐ > 45 tahun
5. Umur usaha :
- ☐ 1 – 3 tahun
 - ☐ 3 – 5 tahun
 - ☐ > 5 tahun
6. Menggunakan *platform e-commerce* :
- ☐ Iya
 - ☐ Tidak
7. Lama menggunakan *platform e-commerce* :
- ☐ < 1 tahun
 - ☐ 1 – 3 tahun
 - ☐ > 4 tahun
8. Menggunakan metode pembayaran elektronik :
- ☐ Iya
 - ☐ Tidak

II. Data Kuesioner

Petunjuk pengisian kuesioner

Berilah tanda ceklis (✓) pada jawaban yang Bapak/Ibu anggap paling tepat dengan petunjuk sebagai berikut :

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

A. Pertanyaan Mengenai Pendapatan

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Besarnya keuntungan yang saya dapatkan sesuai dengan modal yang saya keluarkan.					
2.	Keuntungan yang saya dapat dipengaruhi oleh modal dan kualitas produk yang saya miliki.					
3.	Keuntungan yang saya peroleh dipengaruhi oleh kemudahan transaksi dan pembayaran secara <i>online</i> yang saya miliki.					
4.	Keuntungan yang diperoleh saya gunakan untuk melengkapi peralatan produksi.					
5.	Pendapatan yang saya peroleh bersumber dari usaha yang saya miliki, tidak ada penghasilan tambahan lainnya diluar usaha yang sedang yang geluti saat ini.					
6.	Pendapatan yang saya terima, dipergunakan untuk memberi gaji karyawan, membeli bahan baku untuk kegiatan produksi selanjutnya serta untuk mengembangkan perusahaan.					

Sumber : Rosadi (2019)

B. Pertanyaan Mengenai Modal

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Modal usaha saya berasal dari modal sendiri.					
2.	Modal dapat membantu menjalankan kegiatan operasional perusahaan dengan baik.					
3.	Tawaran dari lembaga pembiayaan sering saya temukan untuk mendapatkan modal tambahan seperti koperasi, bank, dsb.					
4.	Modal tambahan saya gunakan untuk membeli peralatan yang lebih lengkap.					
5.	Modal tambahan usaha dapat membuat produksi yang saya hasilkan lebih meningkat.					
6.	Besarnya modal yang saya miliki mampu memenuhi kebutuhan produksi usaha saya.					
7.	Jumlah modal yang dimiliki sangat berpengaruh terhadap produksi dan pendapatan yang akan diperoleh.					

Sumber : Rosadi (2019)

C. Pertanyaan Mengenai *E-commerce*

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Pemanfaatan aplikasi <i>online</i> yakni <i>Gofood</i> , <i>Shopeefood</i> , <i>Grabfood</i> atau aplikasi <i>e-commerce</i> lainnya saya gunakan untuk melakukan transaksi penjualan.					
2.	Saya memanfaatkan aplikasi <i>online</i> yakni <i>Gofood</i> , <i>Shopeefood</i> , <i>Grabfood</i> atau aplikasi <i>e-commerce</i> lainnya untuk					

	memasarkan produk yang saya tawarkan.					
3.	Pemanfaatan aplikasi <i>online</i> yakni <i>Gofood, Shopeefood, Grabfood</i> atau aplikasi <i>e-commerce</i> transaksi penjualan yang saya lakukan dapat menjadi lebih mudah.					
4.	Penggunaan aplikasi <i>online</i> yakni <i>Gofood, Shopeefood, Grabfood</i> atau aplikasi <i>e-commerce</i> lainnya dapat meminimalisir modal yang saya keluarkan untuk mengiklankan produk yang saya tawarkan.					
5.	Pemanfaatan aplikasi <i>online</i> yakni <i>Gofood, Shopeefood, Grabfood</i> atau aplikasi <i>e-commerce</i> lainnya dapat memudahkan konsumen saya dalam mengakses pembelian yang dilakukan.					

Sumber : Helmalia & Afrinawati (2018)

D. Pertanyaan Mengenai Kualitas Produk

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya merasa puas dengan jenis produk yang dihasilkan.					
2.	Produk yang saya hasilkan memiliki daya tahan yang baik.					
3.	Saya merasa puas dengan ornamen yang terdapat pada produk yang dihasilkan.					
4.	Produk yang saya hasilkan telah sesuai dengan fungsinya.					
5.	Saya puas dengan kerapian pada produk yang dihasilkan.					
6.	Saya puas produk yang saya hasilkan tidak cacat.					

Sumber : Ristanto & Aditya (2021)

E. Pertanyaan Mengenai *Financial Technology*

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS
1.	Saya menggunakan aplikasi <i>online Gopay, Ovo, Shopeepay</i> atau aplikasi <i>e-payment</i> lainnya dalam melakukan transaksi pembayaran.					
2.	Pemanfaatan aplikasi <i>online Ovo, Dana</i> atau aplikasi <i>online</i> lainnya pada usaha saya untuk memudahkan pengaksesan keuangan dalam bertransaksi.					
3.	Pemanfaatan <i>fintech</i> dapat membuat usaha saya dapat semakin berkembang.					
4.	Saya menggunakan aplikasi <i>online Gopay, Ovo, Shopeepay</i> atau aplikasi <i>e-payment</i> lainnya dalam melakukan transaksi pembayaran dengan jangkauan pembayaran yang luas.					

Sumber : Sudiatmika & Purwanti (2020)