

**ANALISIS FAKTOR–FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENDAPATAN UMKM FASHION DI PUSAT GROSIR SOLO**



SKRIPSI

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

Disusun Oleh :

Anggi Purwanti

19.21.0019

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

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Anggi Purwanti
NIM : 19210019
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Pendapatan UMKM Fashion Di Pusat Grosir
Solo
Disetujui dan disahkan :
Hari : Senin
Tanggal : 12/12/2022

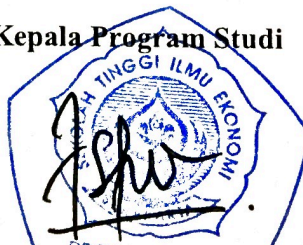
Pembimbing



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

Mengetahui,

Kepala Program Studi



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

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Anggi Purwanti
NIM : 19210019
Program Studi : S1 Akuntansi
Judul : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Pendapatan UMKM Fashion Di Pusat Grosir
Solo

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

Pada Hari : Jum'at

Tanggal : 24 Februari 2023

Tim Penguji

Ketua : Ismunawan, S.E., M.Si

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

Tanda Tangan

.....
.....

Mengetahui,

Ketua STIE Surakarta



Dr. Budi Istianto S.E., M.M., M.H
NIDN. 0625127401

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul:

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UMKM FASHION DI PUSAT GROSIR SOLO

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, 12 Desember 2022

Yang memberi pernyataan



Anggi Purwanti

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

Akan jauh lebih membantu jika Anda mengasumsikan diri Anda tidak paham dan tidak tahu banyak hal. Ini menjaga Anda untuk tidak terikat oleh segala bentuk tahayul atau keyakinan-keyakinan yang tidak berdasar, dan membuat Anda tetap berada dalam situasi yang konstan untuk terus belajar dan tumbuh (Mark Manson).

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan untuk:

1. Kedua orang tua dan adik-adik penulis yang selalu memberi doa, dukungan dan semangat.
2. Sahabat-sahabat penulis yang senantiasa menyemangati dan membantu.
3. Almamater tercinta Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah Subhanahu Wa Ta'ala yang telah memberikan rahmat serta hidayah-Nya sehingga peneliti dapat menyelesaikan Skripsi ini dengan baik. Sholawat serta salam tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menjadi suri tauladan bagi manusia. Skripsi ini berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Fashion Di Pusat Grosir Solo” merupakan tugas akhir yang harus diselesaikan untuk memenuhi tugas dan sebagian syarat Program Studi Strata 1 Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.

Skripsi ini dapat selesai tidak lepas dari berbagai pihak yang telah mendukung baik secara langsung maupun tidak langsung. Peneliti pada kesempatan kali ini mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Budi Istianto S.E., M.M., M.H. selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta.
2. Ibu Astuning Saharsini, S.E., M.Acc, selaku Kaprodi Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta dan Dosen Pembimbing Skripsi yang selalu sabar membimbing, memberi arahan dan semangat selama penyusunan skripsi.
3. Seluruh dosen, staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta yang sudah membantu.
4. Manager, staff dan karyawan Pusat Grosir Solo yang sudah memperkenankan untuk melakukan penelitian.
5. Kedua orang tua dan adik-adik penulis yang selalu memberi doa, dukungan dan semangat.
6. Sahabat penulis dan teman-teman Akuntansi 2019 yang sudah memberikan bantuan, saran dan dukungan.
7. Diri sendiri yang sudah berjuang sampai di titik ini, *proud of me and i love myself*.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan dan jauh dari kata sempurna karena terbatasnya pengetahuan dan pengalaman penulis. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak. Semoga laporan skripsi ini bermanfaat bagi seluruh pihak yang membutuhkan.

Sukoharjo, 12 Desember 2022



Anggi Purwanti

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	ii
PENGESAHAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR	xi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	11
A. Teori Yang Relevan	11
B. Penelitian Terdahulu	26
C. Kerangka Pikir	28
D. Hipotesis Penelitian.....	29
BAB III METODE PENELITIAN.....	33
A. Objek Penelitian	33
B. Tempat dan Waktu	33
C. Jenis dan Metode Penelitian.....	33
D. Sumber Data.....	34
E. Populasi dan Sampel	34

F. Teknik Pengumpulan Data.....	36
G. Definisi Operasional.....	37
H. Teknik Analisis Data.....	39
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN.....	48
A. Deskripsi Objek Penelitian.....	48
B. Identitas Responden	49
C. Analisis Data	51
D. Pembahasan.....	62
BAB V PENUTUP.....	65
A. Kesimpulan	65
B. Saran.....	65
DAFTAR PUSTAKA	67
LAMPIRAN.....	70

DAFTAR TABEL

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	26
Tabel 3. 1 Jumlah UMKM Fashion Pusat Grosir Solo.....	35
Tabel 3. 2 Definisi Operasional.....	38
Tabel 4. 1 Data Jenis Kelamin Pedagang Pusat Grosir Solo.....	49
Tabel 4. 2 Data Usia Pedagang Pusat Grosir Solo	50
Tabel 4. 3 Jumlah Pendapatan Pedagang Pusat Grosir Solo	50
Tabel 4. 4 Lama Usaha Pedagang Pusat Grosir Solo.....	51
Tabel 4. 5 Hasil Uji Validitas.....	52
Tabel 4. 6 Hasil Uji Reliabilitas	53
Tabel 4. 7 Hasil Uji Normalitas	54
Tabel 4. 8 Hasil Uji Multikolinearitas.....	55
Tabel 4. 9 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	57
Tabel 4. 10 Hasil Uji Parsial (Uji T)	59
Tabel 4. 11 Hasil Uji Simultan (Uji F).....	61
Tabel 4. 12 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²).....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2 1 Kerangka Pikir.....	28
Gambar 4. 1 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	56

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner

Lampiran 2 : Data Sampel Responden

Lampiran 3 : Hasil Uji SPSS

Lampiran 4 : Surat Izin Penelitian

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah fashion di Pusat Grosir Solo. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Populasi penelitian ini adalah pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah fashion yang terdaftar di data kantor Pusat Grosir Solo. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari responden yang mengisi kuesioner. Sampel dalam penelitian ini sebanyak 81 responden yang ditentukan dengan teknik slovin. Metode pengumpulan data dengan cara menyebar kuesioner. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan uji validitas, uji asumsi klasik dan uji hipotesis, serta menganalisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dengan program SPSS Versi 25. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal usaha, tenaga kerja, dan *e-commerce* berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah fashion di Pusat Grosir Solo, serta lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah fashion di Pusat Grosir Solo.

Kata kunci : modal usaha, tenaga kerja, *e-commerce*, lama usaha, dan pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah.

ABSTRACT

The study aims to identify and analyze the factors that influence the income of fashion Micro Small and Medium Enterprises (MSME) at the Solo Wholesale Center. This study uses a quantitative method. The population of this study is fashion MSME registered in the Solo Wholesale Center office data. The data used in this study were primary data obtained from respondents who filled out questionnaires. The sample in this study was 81 respondents determined by the slovin technique. Methods of data collection by distributing questionnaires. The analysis used in this study used validity tests, classic assumption tests and hypothesis testing, as well as analyzing data using multiple linear regression analysis with the SPSS Version 25 program. The results of this study indicated that bussines capital, labor, and e-commerce has a significant effect on the income of fashion MSME in the Solo Wholesale Center, and the length of bussines has no significant effect on the income of fashion MSME in the Solo Wholesale Center.

Keywords: *bussines capital, labor, e-commerce, length of bussines and income of MSME*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai salah satu pilar utama perekonomian nasional mempunyai potensi ekonomi yang kuat. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) terbukti kuat dalam menghadapi krisis ekonomi dan juga membantu meningkatkan kesejahteraan rakyat serta dapat mengurangi kesenjangan sosial. Selain itu Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan wadah untuk mendorong masyarakat Indonesia untuk mengasah kemampuan dan kreativitas serta mampu bersaing dalam bisnis secara sehat. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia yang ditunjukkan pada banyaknya jumlah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki beberapa sektor ekonomi, potensi dalam menyerap tenaga kerja dan dapat memberi kontribusi dalam pendapatan nasional.

Meningkat atau menurunnya pertumbuhan ekonomi di Indonesia dipengaruhi oleh beberapa faktor, salah satunya keterlibatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan bagian dari perekonomian nasional yang berwawasan kemandirian dan memiliki peran yang signifikan terhadap

pertumbuhan ekonomi negara. Menurut Badan Pusat Statistik kontribusi UMKM terhadap produk domestik bruto (PDB) atas dasar harga berlaku mencapai Rp 15.833,9 triliun dan perkapita mencapai Rp 59,1 juta. Perekonomian di tahun 2019 mengalami penurunan dari tahun sebelumnya, dari sisi produksi dan jasa sebesar 10,55% dan dari sisi pengeluaran sebesar 10,62%. Hal ini akibat adanya efek musiman dan ekspor barang dan jasa mengalami kontraksi. Selama pandemi, UMKM di Indonesia mengalami keterpurukan yaitu 48% UMKM mengalami masalah bahan baku, 77% mengalami penurunan pendapatan, 88% permintaan produk menurun, dan 97% aset menurun.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang berkontribusi dalam perekonomian Indonesia yaitu di Pusat Grosir Solo yang berada di pusat Kota Solo. Pusat Grosir Solo ini menjadi salah satu penyumbang perekonomian terbesar di Kota Solo. Pelaku usaha disini bergerak dalam bidang perdagangan dengan penjualan produk fashion termasuk batik.

Berdasarkan data Manajemen Pusat Grosir Solo terdapat 400 pelaku usaha, mulai dari pedagang fashion, aksesoris dan makanan. Pusat Grosir Solo memiliki fasilitas penunjang keamanan dan kenyamanan baik untuk pedagang maupun pengunjung. Pusat perbelanjaan ini menyediakan kebutuhan fashion untuk pembeli dalam jumlah grosir maupun eceran. Letak yang strategis, di pusat pariwisata dan pemberhentian transportasi membuat pusat perbelanjaan ini selalu ramai dikunjungi hingga mencapai angka 10.000 orang per hari dan meningkat menjadi 20.000 per hari saat

hari libur. Pengelolaan gedung Pusat Grosir Solo yang profesional dan strategi *marketing communication* yang selalu update, menjadikan Pusat Grosir Solo dan para pedagang menjadi pemimpin pasar perdagangan di Kota Solo.

Para pelaku usaha di Pusat Grosir Solo dihadapkan dengan berbagai kendala dan hambatan. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara yang dilakukan penulis kepada salah satu pelaku usaha di Pusat Grosir Solo yaitu Bapak Supardi. Kendala dan hambatan yang dihadapi para pelaku usaha salah satunya masalah permodalan. Modal merupakan salah satu hal yang sangat penting bagi para pelaku usaha untuk mendirikan atau mengembangkan usahanya agar dapat terus bertahan di pangsa pasar. Selain itu modal juga berperan dalam menunjang kelancaran operasional usaha sehingga akan berpengaruh pada pendapatan yang diterima. Tanpa adanya modal yang memadai, maka akan berpengaruh pada pendapatan yang akan diperoleh.

Saat pandemi Covid-19 para pelaku usaha ini tidak dapat menjalankan usahanya, karena toko hanya buka seminggu bahkan sampai sempat tutup total dan juga tidak dapat memasarkan produknya seperti biasa, sehingga tidak ada pemasukan pendapatan, tidak hanya itu saja pedagang yang menjual produk lokal mengalami penurunan pendapatan yang sangat drastis hingga 75% saat pandemi. Pendapatan yang biasanya bisa mencapai lebih dari Rp 100.000.000 per bulan kemudian turun

menjadi Rp 20.000.000 - Rp 25.000.000 perbulan, bahkan saat angka Covid-19 tinggi pendapatan yang didapat Rp 10.000.000.

Penurunan pendapatan juga dikarenakan produk lokal kalah dengan produk impor dan konsumen yang memilih produk murah tanpa memperhatikan kualitas produk. Kondisi ini membuat sebagian pelaku usaha memutuskan untuk mengurangi tenaga kerja dan ada yang memilih untuk menutup toko. Sebagian pelaku usaha menggunakan modal usaha sendiri untuk menjalankan usahanya, ada juga pelaku usaha yang modalnya berasal dari pusat, modal disini bukan hanya uang tetapi bisa berupa produk, kemudian pelaku usaha mengelola dengan mandiri usahanya. Modal yang dibutuhkan juga banyak untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang terus meningkat. Apabila modal yang dimiliki sudah mencukupi maka pelaku usaha akan lebih mudah dalam menjalankan operasional usahanya. Selain masalah permodalan, tenaga kerja juga menjadi kendala bagi para pelaku usaha. Adanya tenaga kerja akan membantu kelancaran dalam menjalankan usaha.

Tenaga kerja merupakan sumber daya yang penting dalam menjalankan sebuah usaha dan mampu untuk memastikan kepuasan konsumen setelah membeli produk. Tenaga kerja yang cekatan, ulet, dan kreatif dalam menarik perhatian konsumen sangat dibutuhkan karena dapat meningkatkan penjualan produk serta meningkatkan pendapatan usaha. Tidak hanya itu, sebagai tenaga kerja harus memberikan pelayanan kepada konsumen senyaman mungkin, diharapkan konsumen yang berkunjung

puas dan bisa kembali lagi untuk membeli produk. Sebagian besar pelaku usaha di Pusat Grosir Solo memiliki tenaga kerja yang cukup untuk membantu proses jual beli, namun ada juga yang dijalankan sendiri tanpa dibantu tenaga kerja. Pada saat pandemi banyak pelaku usaha yang mengurangi tenaga kerjanya, karena tidak adanya pemasukan untuk membayar gaji dan untuk membayar pajak maka pelaku usaha memutuskan untuk mengurangi tenaga kerja hingga saat ini.

Adanya perkembangan teknologi pada *e-commerce* yang semakin canggih diharapkan dapat membantu mempermudah proses pemasaran produk dan juga agar produk semakin dikenal oleh masyarakat luas. *E-commerce* berperan penting dalam meningkatkan produktivitas usaha dan meningkatkan permintaan pasar sehingga pendapatan akan semakin meningkat, dengan adanya peningkatan pendapatan ini akan mempermudah dalam mengembangkan usaha. Namun, sebagian para pelaku usaha ini belum menggunakan *e-commerce* dalam memasarkan produknya. Hal ini dikarenakan jumlah konsumen yang datang ke toko sudah banyak dan secara otomatis permintaan di toko sudah mencukupi target pemasaran. Selain itu, karena stok yang sudah terbatas karena toko akan tutup atau habis masa sewanya.

Di Pusat Grosir Solo terdapat banyak pelaku usaha yang sudah berjualan sejak puluhan tahun. Lamanya usaha disini menjadikan pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya dengan membuka cabang di setiap lantai dan sudah memiliki banyak pelanggan tetap. Semakin lama usaha

maka akan mampu bersaing di pangsa pasar dan memiliki strategi pemasaran. Hal ini disebabkan, pedagang di Pusat Grosir Solo sudah dikenal sejak lama di telinga masyarakat baik dalam kota maupun luar kota. Lamanya usaha yang sudah dijalankan akan mempengaruhi pendapatan, semakin lama usaha yang dijalankan maka semakin banyak pengalaman yang didapatkan oleh pelaku usaha. Semakin lama pelaku usaha menekuni bidang usahanya maka akan berpengaruh pada produktivitas usahanya, selain itu dapat mengetahui selera konsumen sehingga akan mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

Faktor–faktor yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu besar kecilnya modal usaha yang dimiliki, jumlah tenaga kerja, *e-commerce*, dan lama usaha. Seorang pelaku usaha harus memperhatikan faktor–faktor diatas yang saling berkaitan, karena jika hanya memperhatikan salah satu faktor tanpa memperhatikan faktor lain seperti lama usaha saja tanpa ditopang tenaga kerja dan modal yang memadai, maka akan mengalami kekalahan di pangsa pasar. Permintaan produk yang semakin meningkat namun modal dan tenaga kerja kurang memadai maka akan berpengaruh pada penurunan kepercayaan konsumen, bisa jadi konsumen akan berpindah ke tempat usaha lain. Jadi keempat faktor diatas harus seimbang untuk meningkatkan produktivitas dan kelancaran operasional Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) agar dapat terus bersaing dan berkembang di pangsa pasar.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Laili & Setiawan (2020) tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM sentra batik di Kota Pekalongan menyatakan bahwa modal usaha dan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Sedangkan penelitian menurut Jalaliah et al., (2022) tentang pengaruh modal kerja, tenaga kerja, dan bahan baku terhadap pendapatan UMKM pabrik tahu menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM. Sama halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Polandos et al., (2019) tentang analisis pengaruh modal, lama usaha, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Langowan Timur menyatakan bahwa tenaga kerja tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Hasanah et al. (2020) tentang pengaruh modal dan teknologi terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Purbalingga menyatakan bahwa teknologi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh (Noviono & Pelitawati, 2019) tentang pengaruh modal kerja, pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan UMKM di sentra industri tas dan koper tanggulangun menyatakan bahwa secara parsial teknologi tidak berpengaruh terhadap pendapatan di sentra industri tas dan koper di Tanggulangin. Sama halnya dengan penelitian menurut Silviana et al., (2022) tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Kota Banda Aceh dalam

perspektif ekonomi islam menyatakan bahwa lama usaha, berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kota Banda Aceh. Sedangkan penelitian oleh R et al., (2021) tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM tempe di Desa Sepande Kecamatan Kabupaten Sidoarjo menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh secara parsial dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Penelitian ini dilakukan di Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) pada toko fashion di Pusat Grosir Solo, para pelaku usaha sempat mengalami penurunan pendapatan yang sangat drastis, hingga mengurangi tenaga kerja dan bahkan berhenti berjualan akibat pandemi Covid-19, namun akhirnya dapat bangkit kembali walaupun harus memulai usaha dari awal untuk mencari konsumen lagi para pelaku usaha tidak pernah putus asa dan terus mengembangkan usahanya untuk memenuhi permintaan di pangsa pasar.

Bedasarkan latar belakang dan penelitian terdahulu di atas, peneliti melakukan penelitian mengenai pendapatan pada toko fashion di Pusat Grosir Solo dengan menggunakan variabel modal usaha, tenaga kerja, teknologi, dan lama usaha. Oleh karena itu, peneliti mengambil judul **“ANALISIS FAKTOR–FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UMKM FASHION DI PUSAT GROSIR SOLO”**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dibuat suatu perumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo?
2. Apakah tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo?
3. Apakah *e-commerce* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo?
4. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang di bahas diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh *e-commerce* terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh lama usaha terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memverifikasi teori yang telah dilakukan dalam penelitian ini, dapat memberikan bukti secara empiris mengenai faktor–faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi pelaku UMKM

Mendapat wawasan, pengetahuan, pengalaman, perhatian serta dapat mengevaluasi tentang faktor–faktor yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) khususnya UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.

b. Bagi Mahasiswa

Manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah mahasiswa mampu memberikan informasi mengenai faktor–faktor yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

c. Bagi Pembaca/ Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini dapat memberikan pengetahuan tambahan bagi pembaca dan dapat dijadikan sebagai acuan penelitian selanjutnya yang mengambil topik faktor–faktor yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Yang Relevan

1. Teori *Pecking Order* (*pecking order theory*)

Teori *pecking order* yang dikemukakan oleh Donaldson menyatakan bahwa perusahaan lebih memilih pendanaan yang sumbernya dari internal perusahaan. Apabila dana internal tidak mencukupi, maka perusahaan akan menggunakan dana yang bersumber dari eksternal perusahaan. Kemudian teori ini disempurnakan oleh Myers dan Maljuf dalam Aji & Listyaningrum (2021), model ini lebih memilih dana internal untuk pendanaan perusahaan. *Pecking Order Theory* menyatakan bahwa tingkat keuntungan perusahaan yang lebih besar, maka tingkat hutang perusahaan akan lebih rendah, sehingga penggunaan dana perusahaan harus lebih selektif. Dengan teori ini sama halnya dengan modal terhadap pendapatan, jika modal usaha para pelaku usaha bertambah maka akan menambahkan barang dagangan yang dijual sehingga pendapatan akan bertambah. Bertambahnya pendapatan maka hutang akan semakin rendah.

2. UMKM

a. Pengertian UMKM menurut UU No 20 Tahun 2008 tentang Usaha

Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut :

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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.

b. Peran UMKM

UMKM memiliki peranan penting terhadap perekonomian negara, walaupun tidak semua UMKM memiliki pengelolaan keuangan yang profesional, izin serta legalitas lainnya. Menurut UU No 20 Tahun 2008 peran UMKM adalah sebagai berikut :

1) Mendorong Pemerataan Ekonomi

Melalui UMKM, kondisi di wilayah-wilayah kecil bisa ikut terdorong. Masyarakat di wilayah pedesaan memiliki kesempatan untuk mengakses barang dan jasa atau kebutuhan primer lainnya di sekitar tempat tinggal mereka.

2) Membuka Lapangan Kerja

Usaha UMKM umumnya memiliki syarat maupun kualifikasi yang lebih dringan dibandingkan perusahaan-perusahaan besar. Dengan begitu, lowongan kerja UMKM cenderung terbuka untuk semua lapisan masyarakat.

3) Penopang Ekonomi di Situasi Krisis

Seperti halnya krisis ekonomi pada 1998 silam, di masa pandemi seperti saat ini pun sektor UMKM mampu beradaptasi dari sejumlah kebijakan dan turut serta membantu penekanan angka penyebaran Covid-19.

4) Meningkatkan Devisa Negara

Sejumlah produk-produk UMKM sudah mampu menggaet konsumen asing. Kegiatan ekspor pun semakin marak dilakukan oleh para pelakunya. Semakin menjamurnya UMKM dengan produk berkualitas yang mampu menjangkau pasar luar negeri, maka devisa negara pun akan ikut tumbuh.

5) Memenuhi Kebutuhan Masyarakat

UMKM mampu memenuhi kebutuhan masyarakat kecil secara akurat. Bukan hanya itu, pelaku UMKM juga lebih mudah mendapatkan bahan baku produksi dari lingkungan sekitar dan produsen lokal.

c. Kriteria UMKM

Menurut Undang–Undang UU No 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) berdasarkan aset dan omzet dibagi menjadi tiga kriteria yaitu sebagai berikut :

1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut :

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).

2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut :

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

3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut :

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

d. Karakteristik UMKM

Karakteristik UMKM menjadi ciri pembeda antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya.

1) Usaha Mikro

- a. Jenis barang/ komoditi tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun.
- d. Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- e. Sumber daya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.

- f. Tingkat pendidikan rata-rata relatif rendah.
- g. Umumnya belum akses kepadaperbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank.
- h. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

2) Usaha Kecil

- a. Jenis barang/ komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- b. Lokasi/ tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah-pindah.
- c. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana. Keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga.
- d. Sudah membuat rencana usaha.
- e. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- f. Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha.
- g. Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal.
- h. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti business planning.

3) Usaha Menengah

- a. Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran, dan bagian produksi.
- b. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
- c. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan.
- d. Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga.
- e. Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan.
- f. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

3. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah salah satu unsur yang harus ada dalam suatu usaha karena dalam menjalankan suatu usaha pastinya ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama menjalankan usaha. Pendapatan sangat berpengaruh dalam menjalankan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang

diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan.

Menurut PSAK No. 23 paragraf 06 Ikatan Akuntansi Indonesia menyatakan bahwa pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama satu periode, bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Menurut Ernawati (2019), pendapatan adalah hasil dari penjualan barang dagang dan jasa yang timbul akibat adanya transaksi jual beli antara penjual dan pembeli, baik secara tunai maupun kredit. Selama barang sudah berada ditangan pembeli maka hasil penjualan sudah dianggap pendapatan.

b. Unsur-Unsur Pendapatan

Unsur-unsur pendapatan yang dimaksud adalah asal dari pada pendapatan itu diperoleh, dimana unsur-unsur tersebut meliputi :

- i. Pendapatan hasil produksi barang atau jasa.
- ii. Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.
- iii. Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan.

c. Sumber–Sumber Pendapatan

Sumber pendapatan itu dapat diketahui melalui beberapa aspek dimana dapat dijabarkan menjadi tiga sumber pendapatan yaitu :

- i. Pendapatan operasional, yaitu pendapatan yang berasal dari aktivitas utama perusahaan.
- ii. Pendapatan non operasional, pendapatan yang tidak terkait dengan aktivitas perusahaan, yaitu pendapatan yang didapat dari faktor eksternal.
- iii. Pendapatan luar biasa (*extra ordinary*), yaitu pendapatan yang tak terduga dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan biasanya diharapkan tidak terulang lagi dimasa yang akan datang (Baridwan, 2011;28-35).

4. Modal Usaha

a. Pengertian Modal Usaha

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, modal merupakan uang yang digunakan sebagai pokok atau induk untuk berdagang. Modal usaha biasanya berupa harta benda yang digunakan untuk menghasilkan sesuatu demi menambah kekayaan. Menurut Ahmad Subagyo dalam buku Seni Manajemen Koperasi dan UMKM, modal usaha adalah ketersediaan dana yang harus ada untuk menjalankan usaha berbentuk aktiva lancar maupun aktiva tetap.

b. Indikator Modal Usaha

Dalam mengukur modal usaha, ada beberapa indikator yang digunakan, yaitu :

- i. Struktur permodalan, baik dari modal sendiri, modal pinjaman, ataupun modal bantuan.
- ii. Pemanfaatan modal tambahan.
- iii. Hambatan dalam mengakses modal eksternal.
- iv. Keadaan usaha setelah menambahkan modal.

c. Jenis Modal Usaha

Modal usaha dapat dibagi berdasarkan wujud dan kepemilikannya. Dikutip dari Pendayagunaan Zakat Produktif terhadap Pemberdayaan UMKM karya Najmudin, Lc., M.E., Dr. Syihabudin, M,Si., jenis modal usaha adalah sebagai berikut :

i. Berdasarkan Wujudnya

Dilihat dari wujudnya, modal usaha dibagi menjadi dua yaitu :

1. Modal Berwujud adalah modal yang secara fisik dapat dilihat. Contohnya: uang, mesin, gedung, tanah, perlengkapan dan peralatan.
2. Modal Tidak Berwujud adalah modal yang tidak dapat dilihat secara fisik. Contohnya: ide dan peluang bisnis.

ii. Berdasarkan Kepemilikannya

Dilihat dari segi kepemilikannya, modal dibagi menjadi dua yaitu :

1. Modal Sendiri adalah modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan menanggung risiko kegagalan usaha.
2. Modal Pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pinjaman pihak luar untuk keperluan usaha atau disebut modal asing.

5. Tenaga Kerja

a. Pengertian Tenaga Kerja

Berdasarkan UU No. 13 Tahun 2003 Bab I pasal 1 ayat 2, tenaga kerja merupakan setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Menurut Polandos et al., (2019) tenaga kerja merupakan seseorang yang mampu melakukan pekerjaan untuk menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

6. *E – Commerce*

a. Pengertian *E-Commerce*

E-Commerce adalah segala bentuk perdagangan secara online dimana penjual dan pembeli tidak perlu bertemu secara langsung. Kegiatan tersebut seperti pembelian, penjualan,

pemasaran barang dan jasa melalui jaringan internet. Kegiatan *e-commerce* meliputi transaksi dana, pertukaran data elektronik, sistem manajemen hingga pengumpulan dana otomatis. Munculnya *e-commerce* merupakan dampak dari perkembangan teknologi informasi yang semakin berkembang.

Menurut Rianty & Rahayu (2021) *E-commerce* banyak digunakan dalam dunia bisnis dalam operasionalnya, dengan adanya *e-commerce* ini akan membantu pelaku usaha dalam bertransaksi dan dapat meminimalisir biaya-biaya operasionalnya. *E-commerce* memungkinkan perusahaan untuk menjangkau pemasaran produk dan jasanya ke seluruh dunia tanpa batasan geografis. Manusia selalu menuntut kemudahan dan kepraktisan dalam memenuhi gaya hidupnya dan *E-commerce* menjadi salah satu terbentuknya prinsip ekonomi baru yang dikenal sebagai ekonomi digital.

b. Jenis-jenis *E-Commerce*

i. *Business to Business (B2B)*

Business to Business (B2B) adalah transaksi *e-commerce* untuk kepentingan bisnis yang dilakukan oleh kedua belah pihak secara berlangganan dan berkesinambungan. Contohnya: produsen dan suplier yang saling bertransaksi secara *online* mulai dari konsultasi kebutuhan barang hingga proses pembayaran.

ii. *Business to Customer (B2C)*

Business to Customer (B2C) dilakukan untuk menjual dan menawarkan produk antar pelaku bisnis dan konsumen. Contohnya: situs belanja *online* HijUp.

iii. *Consumer to Consumer (C2C)*

Consumer to Consumer (C2C) adalah pemanfaatan e-commerce oleh pelaku usaha sebagai sarana jual beli barang dan jasa secara langsung dengan konsumen, biasa disebut juga dengan *marketplace*. Contohnya: perusahaan *startup* Indonesia seperti Tokopedia, Bukalapak, Shopee.

iv. *Consumer to Business (C2B)*

Consumer to Business (C2B) merupakan sarana bagi seorang konsumen untuk menawarkan barang atau jasanya kepada perusahaan kemudian perusahaan membayar barang atau jasa tersebut. Contohnya: situs lelang proyek *online* seperti website *freelancer Fiverr* atau *Upwork*.

Penawar proyek adalah calon konsumen yang menawarkan proyek pada perusahaan-perusahaan. Bahkan, seorang influencer yang menawarkan jasa promosi dan reviewnya kepada perusahaan.

v. *Business to Administration (B2A)*

Business to Administration (B2A) merupakan perusahaan yang memberikan layanan jasa atau penjualan barang ke pihak pemerintah. Jenis ini meningkat dalam beberapa tahun terakhir dengan investasi yang dibuat melalui *e-government* atau pihak pemerintah. Contohnya: pajak.go.id

Pajak.go.id adalah situs resmi yang dimiliki oleh Direktorat Jendral Pajak dibawah Kementrian Keuangan. Situs ini berfungsi sebagai sarana perusahaan dalam melakukan transaksi pembayaran pajak.

vi. *Consumer to Administration (C2A)*

Consumer to Administration (C2A) merupakan jenis kegiatan *e-commerce* yang meliputi semua transaksi elektronik yang dilakukan antara individu dengan administrasi publik. Contohnya: pajak.go.id dan e-samsat.

c. *Kriteria E-Commerce*

Indonesia saat ini berada dititik tertinggi kareana adanya perkembangan *e-commerce*, kesuksesan *e-commerce* yang sebelumnya masih *startup* kecil kini sudah berkembang begitu pesat. Bukan tak mungkin jika di masa depan muncul *e-commerce* lain yang meraih valuasi di atas kisaran Rp 13,3 triliun.

Asosiasi *E-Commerce* Indonesia (idEA) berpendapat ada empat kriteria *e-commerce* yang memiliki potensi besar dalam memimpin pasar di masa depan yaitu:

- i. Memiliki konsumen yang membeli produk berdasarkan kebiasaan. *E-commerce* ini akan mampu bertahan karena konsumen akan terus membeli produk.
- ii. Memiliki ekosisten besar, yaitu *e-commerce* yang dapat terkoneksi dimana saja dan tidak hanya menjual produknya sendiri.
- iii. Mampu memantau dan mengatur promo harga dari seluruh barang yang dijual di ekosistemnya tanpa merugikan perusahaan.
- iv. Mampu memberikan pengalaman kepada konsumen yang baik.

5. Lama Usaha

a. Pengertian Lama Usaha

Lama usaha merupakan jangka waktu yang sudah ditempuh pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Lamanya pengusaha dalam menjalankan usahanya memberikan pengaruh penting dalam pemilihan strategi dalam menjalankan usahanya. Pengusaha yang sudah lama dalam menjalankan usahanya akan memahami strategi agar lebih matang dan tepat

dalam pengelolaan, produksi, dan pemasaran produk (Polandos et al., 2019).

Pengusaha yang sudah lama menjalankan usahanya akan memiliki banyak pengalaman dan strategi-strategi yang dilakukan untuk mengetahui kondisi pasar dan mengetahui selera konsumen agar dapat menghadapi persaingan pasar. Selain itu, pengusaha yang sudah lama berdagang akan memiliki jaringan luas dalam pemasaran produknya. Semakin lama usaha maka dapat dikatakan bahwa usaha tersebut berkembang dengan baik.

B. Penelitian Terdahulu

Berikut penelitian terdahulu yang digunakan dalam penelitian ini :

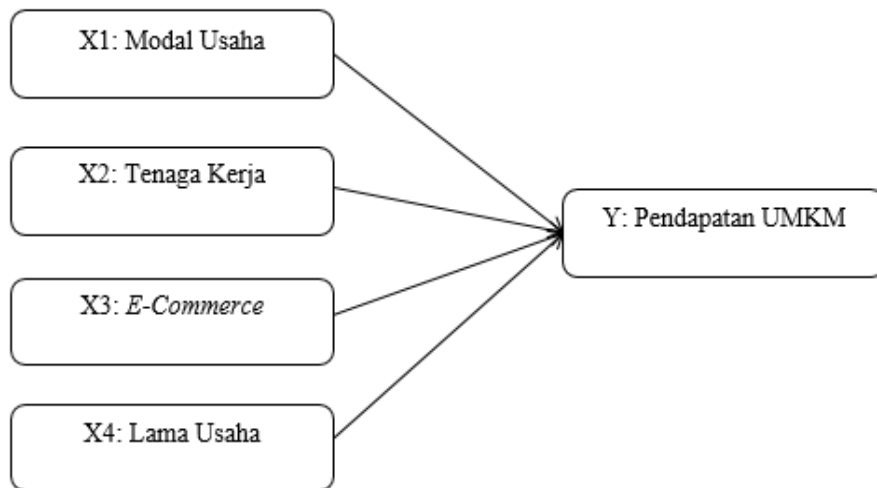
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Penulis dan Tahun	Judul	Variabel X	Variabel Y	Alat Analisis	Hasil
1	Laili, Setiawan (2020)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sentra Batik Di Kota Pekalongan	X1: Modal X2: Tenaga Kerja X3: Pendidikan X4: Jam Kerja	Pendapatan UMKM	Teknik analisis data: statistik deskriptif, uji asumsi klasik, uji regresi linier berganda	Modal, tenaga kerja, pendidikan, jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.
2	Polandos, Engka,	Analisis Pengaruh	X1: Modal X2: Lama	Pendapatan UMKM	SPSS 17,	Modal usaha berpengaruh

	Tolosang (2019)	Modal, Lama Usaha, dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Langowan Timur	Usaha X3: Jumlah Tenaga Kerja		metode analisis regresi berganda, uji asumsi klasik, uji statistik	positif dan signifikan, lama usaha dan tenaga kerja tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.
3	Hasanah, Kholifah, Alamsyah (2020)	Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Purbalingga	X1: Modal X2: Tingkat Pendidikan X3: Teknologi	Pendapatan UMKM	SPSS, uji validitas, uji reliabilitas, regresi linier berganda	Modal dan teknologi berpengaruh signifikan sedangkan tingkat pendidikan tidak berpengaruh signifikan.
4	Silviana, Fithriady (2022)	Faktor-Faktor Yang mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Islam	X1: Modal Usaha X2: Jam Kerja X3: Lama Usaha	Pendapatan UMKM	Uji validitas, uji asumsi klasik, uji hipotesis, regresi linier berganda, SPSS	Modal usaha, jam kerja, dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.
5	Aji, Listyaningrum (2021)	Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Bantul	X1: Modal Usaha X2: Lokasi Usaha X3: Teknologi Informasi	Pendapatan UMKM	Regresi linier berganda	Modal usaha, lokasi usaha dan teknologi informasi berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM.

C. Kerangka Pikir

Berikut gambaran kerangka pemikiran penelitian ini :



Gambar 2 1 Kerangka Pikir

Keterangan:

1. Variabel bebas (variabel independen atau X) adalah variabel yang mempengaruhi perubahan variabel terikat atau dependen. Penelitian ini menggunakan variabel bebas sebagai berikut:
 - a. X1: Modal Usaha
 - b. X2: Tenaga Kerja
 - c. X3: *E-Commerce*
 - d. X4: Lama Usaha
2. Variabel terikat (variabel dependen atau Y) adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas atau independen. Penelitian ini menggunakan variabel dependen Pendapatan UMKM.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis berasal dari kata *hypo* yang berarti lemah dan *thesa* yang berarti pernyataan. Hipotesis biasanya berupa dugaan atau simpulan sementara yang masih ada kemungkinan benar atau salah. Hipotesis adalah pernyataan atau dugaan di antara dua atau lebih variabel yang bersifat operasional dan dapat diuji yang ditetapkan dalam kerangka teoritis yang dirumuskan untuk studi penelitian.

Berikut hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM.

Modal merupakan salah satu hal terpenting di dalam mendirikan usaha, dengan adanya modal suatu perusahaan akan mudah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya. Apabila modal usaha semakin banyak maka pendapatan yang akan diterima akan meningkat juga.

Penelitian yang dilakukan oleh Ernawati (2019) tentang Pengaruh Modal Usaha dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada Pelaku Ekonomi Kreatif Sub Sektor Fashion di Kota Malang) menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Aji & Listyaningrum (2021) tentang Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM.

Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah sebagai berikut:

H1: Modal usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

2. Pengaruh tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM.

Adanya tenaga kerja dalam suatu perusahaan akan mempengaruhi pendapatan perusahaan, apabila jumlah tenaga kerja banyak maka jumlah pendapatan perusahaan akan berkurang, karena akan menambah jumlah beban gaji karyawan.

Penelitian yang dilakukan oleh Oktaviana (2021) tentang Pengaruh Modal, Biaya Produksi, Jumlah Tenaga Kerja dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan UMKM Sektor Kuliner di Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang menyatakan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Jalaliah et al., (2022) tentang Pengaruh Modal Kerja, Tenaga Kerja, dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan UMKM Pabrik Tahu menyatakan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Selain itu, menurut penelitian yang dilakukan oleh Artini (2019) tentang Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan menyatakan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif dan nyata secara parsial terhadap pendapatan UMKM.

Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah sebagai berikut:

H2: Tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

3. Pengaruh *e-commerce* terhadap pendapatan UMKM.

Penggunaan teknologi penjualan *online (e-commerce)* yang semakin canggih akan membantu dalam penjualan dan pemasaran produk, sehingga pendapatan yang diperoleh perusahaan akan meningkat dengan adanya bantuan *e-commerce*.

Penelitian yang dilakukan oleh Sidik & Ilmiah (2022) tentang Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Pajangan Bantul menyatakan bahwa teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah sebagai berikut:

H3: *E-commerce* berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

4. Pengaruh lama usaha terhadap pendapatan UMKM.

Dalam menjalankan suatu usaha, semakin lama usaha yang dijalankan akan semakin banyak relasi dan strategi yang diterapkan untuk meningkatkan jumlah pendapatan perusahaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Silviana et al., (2022) tentang Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah di Kota Banda Aceh dalam Perspektif Ekonomi Islam

menyatakan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Selain itu, menurut penelitian yang dilakukan oleh Ernawati (2019) tentang Pengaruh Modal Usaha dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada Pelaku Ekonomi Kreatif Sub Sektor Fashion di Kota Malang) menyatakan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha.

Berdasarkan uraian diatas, hipotesis yang dapat dikembangkan adalah sebagai berikut:

H4: Lama usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.
2. Tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendaptan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.
3. E-commerce berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.
4. Lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM fashion di Pusat Grosir Solo.

B. Saran

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

1. Untuk pelaku UMKM yang menggunakan modal usaha pribadi sebaiknya menambah modalnya baik berupa uang maupun barang dagangan. Apabila kekurangan dalam permodalannya, pelaku usaha dapat

memperkuat modalnya melalui KUR (Kredit Usaha Rakyat) yang disalurkan melalui lembaga keuangan seperti, perbankan.

2. Pelaku UMKM yang sudah berdagang lama sebaiknya terus meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dalam berdagang. Keterampilan untuk mengetahui selera dan perilaku konsumen dapat didapatkan melalui pelatihan-pelatihan. Selain itu dapat juga melakukan promosi dengan sebaik mungkin agar dapat menarik perhatian konsumen untuk membeli sehingga pendapatan usaha juga meningkat.
3. Untuk peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memperluas informasi dan menambahkan atau mengembangkan variabel agar memperoleh hasil penelitian yang semakin baik.

DAFTAR PUSTAKA

Buku:

- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. Undip, Semarang.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Bisnis Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, dan R&D*. Alfabeta, Bandung.

Sumber Website:

- <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/artikel/baca/14214/UMKM-Kuat-Ekonomi-Berdaulat.html>, Diakses pada 28 September 2022.
- <https://www.bkpm.go.id/id/publikasi/detail/berita/upaya-pemerintah-untuk-memajukan-umkm-indonesia>, Diakses pada 30 September 2022.
- <https://dataindonesia.id/sektor-riil/detail/berapa-jumlah-umkm-di-indonesia>, Diakses pada 2 Oktober 2022.
- <https://www.google.com/amp/s/www.jogloabang.com/pustaka/uu-20-2008-usaha-mikro-kecil-menengah%3famp>, Diakses pada 8 Oktober 2022.
- <https://www.google.com/amp/s/katadata.co.id/amp/sortatobing/finansial/6125bb463f83b/umkm-adalah-ciri-peran-dan-faktor-perkembangannya>, Diakses pada 9 Oktober 2022.
- <https://www.google.com/amp/s/www.hestanto.web.id/pengertian-pendapatan/amp/>, Diakses pada 9 Oktober 2022.
- <https://www.lalaukan.com/2021/03/karakteristik-usaha-menengah-kecil-dan.html?m=1>, Diakses pada 9 Oktober 2022.

Artikel di Jurnal:

- Aji, A. W., & Listyaningrum, S. P. (2021). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kabupaten Bantul. *JIAI (Jurnal Ilmiah Akuntansi Indonesia)*, 6(1), 87–102. <https://doi.org/10.32528/jiai.v6i1.5067>
- Artini, N. R. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Umkm Di Kabupaten Tabanan. *Ganec Swara*, 13(1), 71. <https://doi.org/10.35327/gara.v13i1.64>

Ekasari, L. D., & Pardi. (2021). *Faktor-Faktor yang Berdampak pada Pendapatan UMKM di Sukoharjo*. 2, 19–27.

<https://jurnal.stiesurakarta.ac.id/index.php/jebdeker/article/view/79>

Ernawati, E., & Susyanti, J. (2019). Pengaruh Modal Usaha Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Pada Pelaku Ekonomi Kreatif Sub Sektor Fashion di Kota Malang). *e – Jurnal Riset Manajemen*, 136–148. https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=pengaruh+modal+usaha+dan+lama+usaha+terhadap+pendapatan+usaha+studi+pada+pelaku+ekonomi+kreatif+sub+sektor+fashion+kota+malang&btnG=#d=gs_qabs&t=1666919952738&u=%23p%3DuhRvwHFnQbMJ

Hasanah, R. L., Kholifah, D. N., & Alamsyah, D. P. (2020). Pengaruh Modal , Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Purbalingga. *Kinerja*, 17(2), 305–313. https://scholar.google.com/scholar?start=0&q=terhadap+pendapatan+umkm&hl=id&as_sdt=0,5&as_ylo=2018#d=gs_qabs&t=1665282812769&u=%23p%3D4K-_iarXw-oJ

Jalaliah, Wulandari, H. K., & Dumadi. (2022). *Pengaruh Modal Kerja , Tenaga Kerja , dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan UMKM Pabrik Tahu (Studi Empiris UMKM Tahu Kecamatan Banjarharjo Periode Tahun 2019-2021)*. 1(1), 68–78.

Lestari, D. A. (2020). Pengaruh Kredit Usaha Rakyat (KUR), Modal Sendiri, Lama Usaha dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Tegal. *Molecules*, 2(1), 1–12. <http://clik.dva.gov.au/rehabilitation-library/1-introduction-rehabilitation%0Ahttp://www.scirp.org/journal/doi.aspx?DOI=10.4236/as.2017.81005%0Ahttp://www.scirp.org/journal/PaperDownload.aspx?DOI=10.4236/as.2012.34066%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.pbi.201>

Laili, Y. F., & Setiawan, A. H. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sentra Batik Di Kota Pekalongan. *Diponegoro Journal of Economic*, 9(4), 1–10. <https://ejournal2.undip.ac.id/index.php/dje>

Manurung, G. S. (2020). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Rotan Di Trangsan, Sukoharjo*.

Noviono, H., & Pelitawati, D. (2019). Pengaruh Modal Kerja, Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Sentra Industri Tas Dan Koper Tanggulangin. *Jurnal Dinamika Administrasi Bisnis*, 5(2), 1–8. <http://jurnal.untag-sby.ac.id/index.php/adbis/article/view/3038>

Oktaviana, W. (2021). Pengaruh Modal, Biaya Produksi, Jumlah Tenaga Kerja Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Umkm Sektor Kuliner Di

- Kecamatan Lubuk Begalung Kota Padang. *Horizon*, 1(2), 367–383.
<https://doi.org/10.22202/horizon.2021.v1i2.4784>
- Polandos, P. M. &, Engka, D., & Tolosang, K. (2019). Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Langowan Timur. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(4), 36–47.
https://scholar.google.com/scholar?hl=id&as_sdt=0%2C5&q=analisis+pengaruh+modal%2C+lama+usaha%2C+dan+jumlah+tenaga+kerja+terhadap+pendapatan+usaha+mikro+kecil+dan+menengah+di+kecamatan+langowan+timur&btnG=#d=gs_qabs&t=1666851400092&u=%23p%3DJubo15QSyPAJ
- R, P. D. W., Balafif, M., & Wahyuni, S. T. (2021). *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Tempe di Desa Sepande Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo*. 2, 47–57. <https://doi.org/10.46821/bharanomics.v2i1.190>
- Rianty, M., & Rahayu, P. F. (2021). Pengaruh E-Commerce Terhadap Pendapatan UMKM Yang Bermitra Gojek Dalam Masa Pandemi Covid-19. *Akuntansi Dan Manajemen*, 16(2), 153–167. <https://doi.org/10.30630/jam.v16i2.159>
- Safrianti, T. N. (2020). Pengaruh Transaksi Online (E-Commerce), Modal, Dan Lama Usaha Terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM Di Kabupaten Tegal. *Applied Microbiology and Biotechnology*, 2507(1), 1–9.
<https://doi.org/10.1016/j.solener.2019.02.027%0A>
- Sidik, S. S., & Ilmiah, D. (2022). Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umk) Di Kecamatan Pajangan Bantul. *Margin Eco*, 5(2), 34–49.
<https://doi.org/10.32764/margin.v5i2.2411>
- Silviana, F., Adnan, M., & Fithriady. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Journal of Sharia Economics*, 3(1), 68–82.
<https://doi.org/10.22373/jose.v3i1.1541>

LAMPIRAN

Lampiran 1. Kuesioner

KUESIONER

Bapak/Ibu yang terhormat, bersama ini saya mohon kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi data kuesioner mengenai Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Fashion Di Pusat Grosir Solo. Informasi yang Bapak/Ibu berikan merupakan bantuan yang sangat berarti dalam penyusunan skripsi saya. Oleh karena itu kepada Bapak/Ibu, saya sebagai peneliti mengharapkan :

1. Bapak/Ibu menjawab setiap pertanyaan dengan sejujur-jujurnya dan perlu diketahui bahwa jawaban Bapak/Ibu tidak berhubungan dengan benar atau salah.
2. Pilihlah jawaban dengan memberi tanda *checklist* (✓) pada salah satu jawaban yang paling sesuai menurut Bapak/Ibu, yaitu:
 - a. Jawaban SS : Sangat Setuju
 - b. Jawaban S : Setuju
 - c. Jawaban N : Netral
 - d. Jawaban TS : Tidak Setuju
 - e. Jawaban STS : Sangat Tidak Setuju

I. Data Identitas Responden

Lingkari pada pilihan jawaban yang paling sesuai menurut Bapak/Ibu

1. Nama :
2. Jenis Kelamin : a. Laki-Laki b. Perempuan
3. Umur :
 - a. 21 – 30 Tahun
 - b. 31 – 40 Tahun
 - c. 41 – 50 Tahun
 - d. Di atas 50 Tahun

4. Pendapatan Per Bulan :

- a. Dibawah Rp 5 Juta
- b. Rp 5 Juta – Rp 10 Juta
- c. Rp 10 Juta – Rp 50 Juta
- d. Rp 51 Juta – Rp 100 Juta
- e. Di atas Rp 100 Juta

5. Lama Usaha Yang Dijalankan :

- a. 1 – 6 Tahun
- b. 7 – 12 Tahun
- c. 13 – 20 Tahun
- d. Di atas 20 Tahun

A. PERTANYAAN MENGENAI PENDAPATAN

NO	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Penghasilan yang saya miliki selalu meningkat setiap tahunnya					
2	Penghasilan usaha dapat meningkat jika pemilik usaha menjual produk secara online					
3	Penghasilan usaha dapat ditingkatkan dengan menambah modal					
4	Penghasilan usaha mengalami peningkatan karena berdiri sejak lama					
5	Penghasilan yang saya terima mampu mencukupi kebutuhan sehari hari					
6	Penghasilan yang saya terima mampu menjamin kesejahteraan keluarga					

Sumber: Safrianti, (2020)

B. PERTANYAAN MENGENAI MODAL

NO	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Modal yang saya gunakan adalah modal saya sendiri atau modal pribadi					
2	Semakin besar modal usaha saya, maka pendapatan saya semakin meningkat					
3	Modal usaha yang saya gunakan sangat bermanfaat untuk perkembangan usaha					

	saya					
4	Modal menjadi factor utama dalam kemajuan usaha saya					

Sumber: Manurung, (2020)

C. PERTANYAAN MENGENAI TENAGA KERJA

NO	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Jumlah tenaga kerja yang saya miliki saat ini berpengaruh terhadap pendapatan usaha					
2	tenaga kerja yang saya miliki mampu mendorong produktivitas perkembangan usaha saya					
3	Untuk mendapatkan tenaga kerja yang rajin dan jujur, saya menggunakan anggota keluarga maupun tetangga saya					
4	Semakin banyak tenaga kerja yang saya miliki maka semakin banyak pendapatan usaha yang dihasilkan					

Sumber: Lestari, (2020)

D. PERTANYAAN MENGENAI *E-COMMERCE*

NO	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Transaksi online membantu saya menjangkau pasar yang lebih luas					
2	Saya menggunakan website/marketplace/media sosial lainnya untuk memasarkan produk/ jasa saya sehingga dapat meningkatkan pendapatan					
3	Saya merekrut dan memperkerjakan karyawan yang mahir dalam menggunakan internet					
4	Transaksi online membantu saya untuk mengurangi biaya promosi					
5	Saya menggunakan kartu perdana yang berkualitas agar mendukung akses internet toko kami					

Sumber: Safrianti, (2020)

E. PERTANYAAN MENGENAI LAMA USAHA

NO	PERTANYAAN	STS	TS	N	S	SS
1	Lamanya usaha yang saya miliki dapat menjadi dasar kepercayaan pembeli untuk berbelanja					
2	Memikir umur usaha yang lama akan menjadi kelebihan bagi usaha yang saya miliki karena sudah dikenal banyak orang					
3	Semakin lama usaha yang saya jalankan maka pengetahuan saya mengenai penjualan semakin baik					
4	Semakin lama usaha yang saya jalankan maka keterampilan yang saya miliki semakin baik					
5	Semakin lama usaha yang saya jalankan maka semakin bisa memahami selera konsumen					
6	Semakin lama usaha yang saya jalankan maka semakin banyak pula relasi bisnis sehingga mampu memperluas pemasaran produk/jasa saya					

Sumber: Manurung, (2020)