

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

1.1. Landasan Teori

1.1.1. Usaha Kecil Menengah (UKM)

1.1.1.1. Definisi UKM

Membicarakan masalah kelompok usaha yang termasuk dalam usaha kecil dan menengah (UKM) tidaklah mudah. Banyak istilah yang muncul dalam hubungannya dengan usaha kecil dan menengah. Ada yang menyebut Golongan Ekonomi Lemah (GEL) atau pengusaha ekonomi lemah (PEGEL), usaha mikro ada juga yang menggunakan istilah industri kecil dan sedang, serta ada juga menyebut dengan industri rumah tangga (Raselawati, 2011:12).

Menurut pendapat dari Kementrian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah atau disingkat dengan sebutan Menekop dan UKM menerangkan bahwa usaha kecil termasuk usaha mikro dimana entitas usahanya mempunyai kekayaan bersih paling banyak yaitu sebesar Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil Menengah (UMKM) memberikan penjelasan sebagai berikut :

1. UMKM merupakan sebuah usaha produktif yang dimiliki oleh orang perorangan ataupun milik badan usaha perorangan yang telah/sudah memenuhi kriteria sebagai sebuah usaha mikro yang sudah diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil atau yang sering di singkat UMKM dan sekarang lebih terkenal UKM merupakan sebuah usaha ekonomi produktif yang dimana sudah berdiri sendiri, dan dilakukan oleh perorangan maupun yang dilakukan oleh badan usaha yang bukan merupakan anak dari perusahaan ataupun bukan dari cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai ataupun menjadi bagian baik itu secara langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah ataupun dari usaha besar yang sudah memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana yang dimaksudkan di dalam undang-undang ini
3. UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dapat diartikan sebagai sebuah usaha dari ekonomi produktif yang sudah atau telah berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang perseorangan maupun yang dilakukan oleh

cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai maupun menjadi bagian perusahaan tersebut baik itu secara langsung ataupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan total jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.

1.1.1.2. Karakteristik UKM

Karakteristik UKM merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Karakteristik tersebutlah yang nantinya akan menjadi sebuah ciri pembeda antara pelaku usaha yang satu dengan pelaku usaha lainnya sesuai dengan skala usahanya (LPPI & Bank Indonesia, 2015). Menurut Bank Dunia, UKM dapat dikelompokkan dalam tiga jenis, yaitu:

1. Usaha Mikro (jumlah karyawan 10 orang)
2. Usaha Kecil (jumlah karyawan 30 orang)
3. Usaha Menengah yaitu dimana jumlah karyawan kurang lebih mencapai 300 orang.

Dan dalam perspektif usaha, UKM (Usaha Kecil Menengah) dapat diklasifikasikan kedalam 4 (empat) kelompok, diantaranya adalah sebagai berikut :

1. UKM sektor informal, contohnya pedagang kaki lima.

2. UKM Mikro adalah para UKM dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
3. Usaha Kecil Dinamis dapat diartikan sebagai kelompok UKM (Usaha Kecil Menengah) yang mampu dan siap dalam berwirausaha yaitu dengan menjalin kerjasama dalam arti dapat menerima pekerjaan sub kontrak dan ekspor.
4. Fast Moving Enterprise adalah UKM yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur tentang UKM adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Di dalam UU tersebut UKM atau Usaha Kecil Menengah dapat dijelaskan sebagai “Sebuah perusahaan yang dapat digolongkan sebagai UKM yaitu perusahaan kecil yang dimiliki atau dikelola oleh seseorang/ perorangan atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan ketentuan jumlah kekayaan dan pendapatan dalam jumlah tertentu”.

1.1.1.3. Ciri-ciri Usaha Kecil Menengah (UKM)

Menurut Raselawati (2011:16) Usaha Kecil menengah (UKM) memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

- a. Bahan baku mudah diperoleh

- b. Menggunakan teknologi sederhana sehingga mudah dilakukan alih teknologi
- c. Keterampilan dasar pada umumnya atau bisanya sudah dimiliki secara turun-temurun dari pengusaha, seperti usaha orang tua diturunkan ke anaknya, lalu diturunkan ke anaknya lagi.
- d. Bersifat padat karya atau menyerap tenaga kerja yang cukup banyak
- e. Peluang pasar cukup luas, sebagian besar produknya terserap di pasar lokal/ domestik dan tidak tertitip sebagian lainnya berpotensi untuk diekspor
- f. Melibatkan masyarakat ekonomi lemah setempat, secara ekonomis menguntungkan

1.1.1.4. Peran Penting UKM

Menurut Departemen Koperasi (2008) UKM dalam perekonomian nasional memiliki peran :

1. Sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi
2. Penyedia lapangan kerja terbesar
3. Pemain penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat
4. Pencipta dari sebuah pasar baru serta sumber inovasi sebagai kontribusinya terhadap laporan neraca pembayaran.

Salah satu keunggulan UKM adalah adanya peluang untuk berinovasi untuk menerapkan teknologi baru ketimbang perusahaan-perusahaan besar yang telah mapan. Sehingga tidak diherankan lagi jika dalam era persaingan global untuk saat ini sudah banyak perusahaan besar yang bergantung pada sekelompok pemasok-pemasok kecil menengah. Dan hal tersebutlah yang menjadikan sebuah peluang bagi kita untuk turut berkecimpung di era global sekaligus menggerakkan sektor ekonomi riil (Zuhal, 2010).

Pendapat yang dituliskan pada buku yang berjudul *Economic Development* Todaro dalam Zuhal (2010) mengemukakan bahwa sebuah keberhasilan pembangunan ekonomi Indonesia pascakrisis sangat akan bergantung pada kemampuan untuk merealisasikan adanya "pembangunan yang benar-benar berorientasi pada kerakyatan". UKM atau koperasi dipilih sebagai sepresentasi ekonomi rakyat karena selain menyerap tenaga kerja sekitar 90%, juga karena membeli nilai tambah sekitar 56% persen dimana sektor pertanian memegang peran yang sangat besar (sekitar 70%).

1.1.2. Tingkat pendapatan

Tujuan utama ataupun tujuan pokok pemilik usaha dari dengan dijalankannya sebuah usaha perdagangan yaitu tidak lain adalah untuk dapat memperoleh pendapatan, dimana pendapatan tersebut

juga dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup serta kelangsungan hidup usaha perdagangan yang sedang dijalaninya.

Pendapatan yang diterima adalah dalam bentuk uang, dimana uang adalah merupakan alat pembayaran atau alat pertukaran. Pendapatan juga dapat diartikan sebagai hasil dari penjualan baik itu berupa uang atau barang yang diterima dan merupakan balas jasa untuk faktor-faktor produksi.

Pendapatan merupakan suatu unsur yang terkait dalam melakukan suatu usaha karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha. Pendapatan merupakan jumlah barang dan jasa yang memenuhi tingkat hidup masyarakat, dimana dengan adanya pendapatan yang dimiliki oleh setiap jiwa disebut dengan pendapatan perkapita dimana pendapatan perkapita menjadi tolok ukur kemajuan atau perkembangan ekonomi (Putra & Hoetoro, 2013). Tingkat pendapatan usaha yang nantinya diperoleh sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha yang sedang ditekuni, semakin besar tingkat pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha tersebut maka akan semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan – kegiatan yang akan dilakukan.

1.1.3. Modal Usaha

1.1.3.1. Pengertian Modal Usaha

Modal adalah faktor yang mempunyai peranan penting dalam produksi, karena modal diperlukan ketika pengusaha hendak mendirikan usaha baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada, tanpa modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh (Utari & Dewi, 2014). Menurut Imron & Wibowo (2008) modal merupakan besarnya rata-rata modal kerja yang dikeluarkan setiap hari untuk membeli barang dagangan (kulaan) atau bahan-bahan mentah untuk membuat barang dagangan.

Setiap perusahaan memerlukan modal atau dana untuk menunjang kelangsungan hidup usaha serta pencapaian tujuan perusahaan. Setiap modal usaha atau dana yang dikeluarkan diharapkan dapat kembali masuk dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualan produk dan akan digunakan untuk membiayai kegiatan operasi selanjutnya. Dengan demikian dana tersebut akan terus berputar selama perusahaan masih berjalan.

Inti dasar dari suatu perusahaan / Bidang usaha agar dapat terus menjalankan kegiatan usahanya adalah dengan adanya modal usaha. Modal adalah salah satu faktor yang

paling penting dari kegiatan produksi yang ada. Bagi perusahaan yang baru berdiri atau mulai menjalankan usahanya, modal digunakan untuk dapat menjalankan kegiatan usaha, sedangkan bagi perusahaan atau bidang usaha maupun bisnis yang sudah berdiri lama, modal pada umumnya digunakan oleh para pengusaha untuk bisa mengembangkan usaha yang sedang dijalaninya maupun memperluas pangsa pasar dari bisnis ataupun usaha tersebut.

Bagi para pengusaha, hendaknya harus bisa menggunakan / memanfaatkan modal dengan seoptimal mungkin, yang nantinya diharapkan akan dapat memberikan keuntungan yang lebih maksimal bagi perusahaan yang sedang di kelola.

Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Demikian juga pada UKM, modal sangat besar pengaruhnya dalam memulai suatu usaha (Saryawan, Sudirman, & Yasa, 2014)

1.1.3.2. Macam - Macam Modal

a. Modal sendiri

Mardiyatmo (2008) menerangkan mengenai modal sendiri dimana merupakan modal yang diperoleh dari pemilik usaha (pengusaha) itu sendiri. Modal sendiri bisa berupa sebuah tabungan, sumbangan, hibah saudara dan lain sebagainya.

Kelebihan modal sendiri adalah:

1. Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan
2. Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal
3. Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama
4. Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kekurangan modal sendiri adalah:

1. Jumlahnya sangat terbatas, yaitu untuk bisa memperoleh dana pinjaman dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlah yang diperoleh pun untuk modal relative terbatas.
2. Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit

karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya

3. Kurangnya motivasi dari pihak pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri justru motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan pemilik usaha yang menggunakan modal asing.

b. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan dari mengambil sebuah modal pinjaman yaitu jumlahnya yang tidak terbatas, artinya berapapun jumlah yang diinginkan bisa didapat. Di samping itu, juga dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

1. Pinjaman yang diperoleh dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun pemerintah atau perbankan asing
2. Pinjaman yang didapat dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura,

asuransi leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya

3. Pinjaman yang bisa didapat dari perusahaan non keuangan.

Kelebihan modal pinjaman adalah:

1. Jumlahnya yang tidak terbatas yaitu artinya perusahaan dapat mengajukan sebuah modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya kepada perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah
2. Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika dengan menggunakan dana dari modal asing, motivasi dari pemilik usaha dalam atau untuk memajukan usahanya menjadi sangat tinggi, hal ini disebabkan karena adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan akan terus berusaha dalam menjaga image serta kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar nama baiknya.

Kekurangan modal pinjaman adalah:

1. Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperolehnya dari sebuah lembaga lain tentu sudah pasti disertai dengan berbagai kewajiban untuk membayar jasa seperti: bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai serta asuransi.
2. Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung
3. Beban moral, bisa dijelaskan dimana sebuah Perusahaan yang sedang mengalami kegagalan ataupun masalah yang mengakibatkan munculnya sebuah kerugian yang akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar (Kasmir, 2007)

c. Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya yaitu dengan menggabungkan modal sendiri dan juga dengan

modal satu orang teman ataupun beberapa orang yang nantinya akan berperan sebagai mitra usaha.

1.1.4. Jumlah Jam Kerja

Menurut KBBI (Kamus Besar Bahasa Indonesia), jam kerja adalah waktu yg dijadwalkan bagi pegawai untuk berkerja. Menurut UU No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan, jam Kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan siang hari dan/atau malam hari (Indonesia, 2003).

Undang-Undang No.13/2003 Pasal 77 ayat 1 yang berisi “Mewajibkan setiap pengusaha untuk dapat melaksanakan ketentuan jam kerja”. Ketentuan jam kerja tersebut sudah diatur dalam dua sistem yaitu seperti yang telah disebutkan diatas diantaranya:

- a. 7 jam kerja dalam 1 hari atau 40 jam kerja dalam 1 minggu untuk 6 hari kerja dalam 1 minggu
- b. 8 jam kerja dalam 1 hari atau 40 jam kerja dalam 1 minggu untuk 5 hari kerja dalam 1 minggu.

Pada sistem-sistem tersebut jam kerja juga diberikan batasan yaitu empat puluh jam dalam 1 minggu. Apabila telah melebihi dari ketentuan waktu kerja yang telah ditetapkan tersebut, maka waktu kerja biasa akan dianggap sebagai waktu kerja lembur dan pekerja atau buruh berhak atas upah lemburnya.

Namun dari sisi UKM Jumlah jam kerja atau jangka waktu pembukaan usaha perdagangan dapat mempengaruhi tingkat

pendapatan, karena berpengaruh terhadap peningkatan produktivitas dan kinerja pengusaha sehingga mampu menambah efisiensi dan menekan biaya produksi, dari hal tersebut banyak pengusaha UKM yang menambah jumlah jam kerjanya.

Menurut Imron & Wibowo (2008) semakin lama jam kerja atau jam buka warung maka akan semakin besar pula potensi penghasilan laba yang diperoleh. Hal ini berarti dengan jumlah jam kerja yang panjang secara tidak langsung akan membuat suatu pekerjaan semakin produktif dan dengan bekerja secara produktif diharapkan dapat menghasilkan pendapatan yang baik.

1.1.5. Teknologi

Teknologi merupakan suatu alat yang digunakan untuk mempercepat produktivitas dalam suatu usaha. Dengan adanya alat tersebut sangat mudah para tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan akan meningkatkan produktivitas para tenaga kerja yang pada akhirnya akan mempengaruhi tingkat pendapatan (Utari & Dewi, 2014).

Dengan kemajuan teknologi yang semakin pesat saat ini, bisa dikatakan teknologi informasi telah masuk ke dalam segala bidang, salah satunya di bidang bisnis. Jaman telah berubah, Perilaku konsumen telah berubah, mereka banyak berbagi informasi ataupun curhat melalui media online, bahkan sekarang untuk mencari

informasi dan mencari produk yang mereka butuhkan, mereka akan search melalui internet. Ketika pola dan perilaku konsumen telah berubah seiring berkembangnya teknologi, maka pelaku bisnis pun harus segera memanfaatkan teknologi untuk bisnis nya.

Bisnis tanpa memanfaatkan teknologi informasi tidak akan bisa maju bahkan terancam bangkrut. Dalam mengembangkan usaha, sarana promosi merupakan hal yang penting. Banyak manfaat teknologi yang dapat membantu memajukan dan memperbesar usaha atau bisnis anda, dalam era super cepat ini pemasaran produk adalah salah satu hal penting yang dapat menunjang kesuksesan kita dalam berbisnis, dalam dunia marketing, promosi atau periklanan adalah hal yang harus diutamakan. Adapun berbagai macam sarana promosi yaitu seperti iklan banner, radio, leaflet, pamflet, website, atau sosial media.

Peran perkembangan teknologi informasi pada saat ini tidak bisa dipisahkan dari dunia bisnis, karena perkembangan teknologi informasi dapat memberikan keuntungan dan kemudahan dalam menjalankan aktivitas bisnis.

1.1.6. Literasi Keuangan

Dalam penelitian Aribawa (2016), UKM merupakan penggerak sektor informal terbesar di Indonesia dengan jumlah serapan pekerja terbanyak yang berperan penting dalam system ekonomi dan cara cepat untuk menggerakkan ekonomi di *emerging market* adalah dengan memberikan fokus pengembangan sektor informal yaitu UKM yang

akan berdampak pada meningkatnya tingkat pendapatan kelas menengah.

Namun ada permasalahan dalam menjalankan UKM yaitu tidak sebatas manajemen pengelolaan keuangan dan sumber daya yang terbatas saja, namun juga akses permodalan yang dimiliki para pelaku usaha. Rendahnya tingkat literasi keuangan pelaku UKM menjadi salah satu penyebab minimnya akses lembaga keuangan terhadap sektor tersebut.

Literasi keuangan adalah pengetahuan atau kemampuan untuk mengelola keuangan. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, literasi berarti kesanggupan membaca dan menulis. Dalam hal finansial, literasi keuangan dapat diartikan sebagai kecakapan atau kesanggupan dalam hal keuangan. Sedangkan menurut Otoritas Jasa keuangan (OJK) literasi keuangan adalah rangkaian proses atau aktivitas untuk meningkatkan pengetahuan, keyakinan dan keterampilan konsumen dan masyarakat luas sehingga mereka mampu mengelola keuangan dengan baik.

Literasi keuangan (*financial literacy*) merupakan hal penting yang seharusnya dimiliki oleh setiap orang khususnya dalam dunia bisnis. Seseorang dengan literasi keuangan yang baik (*well literate*), akan mampu melihat uang dengan sudut pandang yang berbeda dan memiliki kendali atas kondisi keuangannya, begitu juga dalam pengelolaan keuangan perusahaan, pengusaha yang memiliki

pemahaman keuangan yang baik tentunya akan mampu mengelola keuangannya dalam memajukan bisnis atau usaha yang dijalankannya.

Di dalam literatur bisnis dan kewirausahaan, kurangnya pengetahuan dan akses terhadap sumber daya keuangan telah di hubungkan dengan ketidak mampuan perusahaan dalam mencapai tujuan yaitu dalam meningkatkan pendapatan

1.2. Hasil Penelitian Terdahulu

Dalam meningkatkan pendapatan perlu mempertimbangkan beberapa faktor. Faktor- faktor tersebut yang nantinya akan menentukan berapa tingkat pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha UKM. Berikut disajikan hasil penelitian terdahulu mengenai faktor – faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan usaha oleh para peneliti sebelumnya.

Tabel 1.2.1 : Hasil Penelitian Terdahulu

No	Judul, Tahun, Nama	Variabel Penelitian	Hasil
1.	Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UKM) di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat, 2014, Tri Utari dan Putu Martini Dewi	X ₁ : Modal X ₂ : Tingkat Pendidikan X ₃ : Teknologi Y : Pendapatan	- Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UKM di kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat - Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi secara parsial berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan UKM di kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat
2.	Analisis Faktor-faktor yang	X ₁ : Modal X ₂ : Jumlah	- Modal dan lama jam kerja secara parsial

No	Judul, Tahun, Nama	Variabel Penelitian	Hasil
	mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha (Studi pada warung “Nasi Kucing” di Kabupaten Jepara), 2008, Much. Imron dan Purwo Adi Wibowo	Tenaga Kerja X ₃ : Tingkat Pendidikan X ₄ : Pengalaman Kerja X ₅ : Lama Jam Kerja Y : Tingkat Keberhasilan Usaha	berpengaruh positif terhadap tingkat keberhasilan - jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan dan pengalaman secara parsial berpengaruh negative terhadap tingkat keberhasilan - modal, jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan, pengalaman dan lama jam kerja secara simultan berpengaruh terhadap tingkat keberhasilan
3.	Analisis Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja dan Teknologi terhadap tingkat keuntungan UKM di Kecamatan Denpasar Utara, 2014, Made Saryawan, Wayan Sudirman, I G W Murjana Yasa	X ₁ : Modal Usaha X ₂ : Jam Kerja D : Teknologi Y : Keuntungan UKM	- Modal Usaha, Jam Kerja dan Teknologi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tingkat keuntungan UKM di Kecamatan Denpasar Utara - Modal Usaha dan Jam Kerja secara parsial berpengaruh signifikan terhadap tingkat keuntungan UKM di Kecamatan Denpasar Utara - Teknologi secara parsial tidak berpengaruh terhadap tingkat keuntungan UKM di Kecamatan Denpasar Utara
4.	Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Tingkat pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UKM) di Kota Batu, 2013, Okky Rio	X ₁ : Modal X ₂ : Jumlah Tenaga Kerja X ₃ : Bahan Baku X ₄ : Teknologi X ₅ : Pengalaman Kerja Y : Tingkat Pendapatan	- Modal, Jumlah Jam tenaga Kerja, Bahan Baku, Teknologi, Pengalaman Kerja mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap tingkat pendapatan secara simultan dan parsial

No	Judul, Tahun, Nama	Variabel Penelitian	Hasil
	Andika Putra dan Arif Hoetoro		
5.	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Makanan Khas Di Kota Tebing Tinggi, 2017, Gstry Romaito Butarbutar	X ₁ : Modal X ₂ : Tenaga Kerja X ₄ : Lama Usaha Y : Pendapatan Usaha	- Adanya hubungan yang positif dan signifikan antara penggunaan modal, tenaga kerja dan lama usaha secara simultan mempengaruhi pendapatan usaha industri makanan khas di Kota Tebing Tinggi - Faktor tenaga kerja yang paling dominan dalam mempengaruhi pendapatan usaha industri makanan khas di Kota Tebing Tinggi
6.	Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak, 2013, Rosetyadi Artistyan Firdausa dan Fitri Arianti	X ₁ : Modal Awal X ₂ : Lama Usaha X ₃ : Jam Kerja Y : Pendapatan	- Modal awal, lama usaha dan jam kerja secara parsial berpengaruh terhadap jumlah pendapatan pedagang kios di pasar Bintoro Demak - Modal awal, lama usaha dan jam kerja secara simultan berpengaruh positif secara signifikan terhadap jumlah pendapatan pedagang kios di pasar Bintoro Demak - Modal Awal paling dominan dalam mempengaruhi jumlah pendapatan pedagang kios di pasar Bintoro Demak
7.	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang pasar seni Sukawati	X ₁ : Modal Usaha X ₂ : Lama Usaha X ₃ : Jam Kerja X ₄ : Parkir X ₅ : Lokasi Usaha Y : Pendapatan	- Modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan

No	Judul, Tahun, Nama	Variabel Penelitian	Hasil
	Gianyar, 2015, Dewa Made Aris Artaman, Ni Nyoman Yuliarmi, I Ketut Djayastra		pedagang pedagang pasar seni Sukawati Gianyar - Modal usaha, lama usaha dan lokasi usaha secara parsial berpengaruh positif terhadap tingkat pendapatan pedagang pedagang pasar seni Sukawati Gianyar - Jam kerja dan parkir dan lokasi usaha secara parsial tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang pedagang pasar seni Sukawati Gianyar - Modal usaha merupakan variabel paling dominan dalam mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang pedagang pasar seni Sukawati Gianyar
8.	Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Batik Di Pasar Beringharjo D.I. Yogyakarta, Hamida Nur Arofah (2016)	X ₁ : Modal X ₂ : Jam Kerja X ₃ : Jumlah Tenaga Kerja X ₄ : Lama Usaha Y : Pendapatan Pedagang	- Modal dan lama usaha secara parsial mempunyai pengaruh yang signifikan atau berpengaruh positif terhadap besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang batik Pasar Beringharjo - Jam kerja dan jumlah karyawan secara parsial tidak mempunyai pengaruh yang signifikan atau tidak berpengaruh positif terhadap besarnya pendapatan yang diperoleh pedagang batik Pasar Beringharjo
9.	Analisis Pendapatan Usaha	X ₁ : Modal Usaha X ₂ : Jumlah Jam	- Modal usaha, jumlah jam kerja dan jumlah

No	Judul, Tahun, Nama	Variabel Penelitian	Hasil
	Perdagangan Informal (Studi Pada Usaha Pedagang Angkringan Di Kota Yogyakarta), Salamatin Asakdiyah, Tina Sulistiyani, Deny Ismanto (2015)	Kerja X ₃ : Jumlah Tenaga Kerja Y : Tingkat Pendapatan	tenaga kerja berpengaruh secara parsial terhadap tingkat pendapat usaha pedagang warung angkringan - Modal usaha, jumlah jam kerja dan jumlah tenaga kerja secara simultan berpengaruh terhadap tingkat pendapat usaha pedagang warung angkringan
10.	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Bantul Kabupaten Bantul, Budi Wahyono (2017)	X ₁ : Modal Usaha X ₂ : Tingkat Pendidikan X ₃ : Lama Usaha X ₄ : Jam Kerja Y : Tingkat Pendapatan	- Modal Usaha dan Jam Kerja secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar Bantul - Tingkat pendidikan dan lama usaha secara parsial tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang pasar Bantul - Modal usaha, tingkat pendidikan, lama usaha dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Bantul
11.	Pengaruh dari Literasi Keuangan terhadap kinerja dan keberlanjutan UKM di Kota Surabaya, tahun 2017, Apristi Yani Rahayu	X ₁ : Literasi Keuangan Y ₁ : Kinerja Y ₂ : Kinerja dan Keberlanjutan	- Tingkat literasi keuangan berpengaruh terhadap kinerja UKM di Kota Surabaya - Tibgkat literasi keuangan berpengaruh terhadap keberlanjutan UKM di Kota Surabaya
12.	Pengaruh dari Literasi Keuangan terhadap Kinerja dan	X ₁ : Literasi Keuangan Y ₁ : Kinerja Y ₂ : Kinerja dan	- Secara pasrial literasi keuangan berpengaruh terhadap kinerja dan keberlangsungan UKM

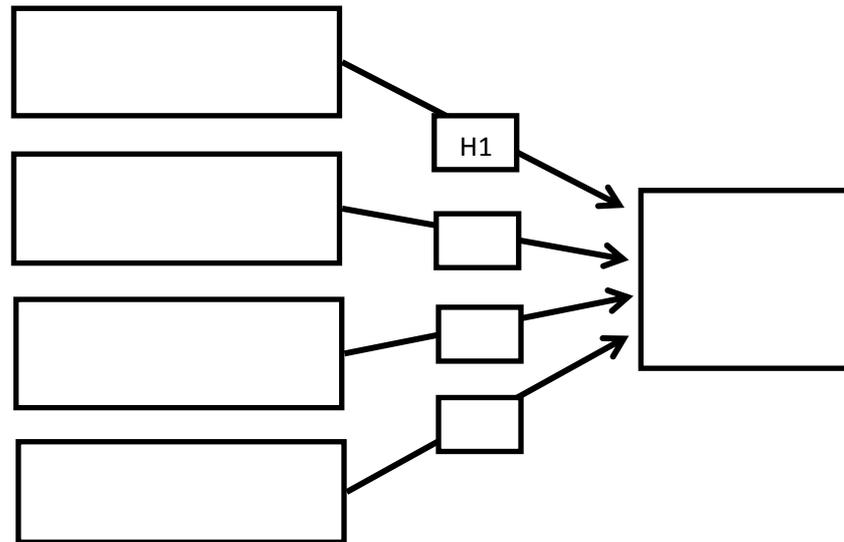
No	Judul, Tahun, Nama	Variabel Penelitian	Hasil
	Keberlangsungan UKM di Jawa Tengah, tahun 2016, Dwitya Aribawa	Keberlangsungan	di Jawa Tengah
13	Pengaruh Tingkat Literasi Keuangan Pemilik Usaha Terhadap Pengelolaan Keuangan. Studi Kasus: Umkm Depok, Birawani Dwi Anggraeni (2015)	X ₁ : Literasi Keuangan Y ₁ : Pengelolaan Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> - Tingkat literasi keuangan dasar dari pemilik usaha masih rendah - Pemilik usaha telah melakukan pencatatan atas penerimaan dan pengeluaran namun dokumentasi atas kwitansi belum dilakukan dengan baik - Pemilik usaha menggunakan jasa perbankan dalam mengelola kas surplus maupun deficit dan mereka tidak kesulitan dalam melunasi utang mereka

Sumber : penelitian terdahulu diringkas

Dari beberapa penelitian diatas menunjukkan bahwa variabel Modal Usaha, Jumlah Jam Kerja, Teknologi dan Literasi Keuangan belum pernah dilakukan penelitian secara bersama-sama. Dan hasil menunjukkan inkonsistensi sehingga peneliti ingin membuktikan hasil sesuai dengan teori dan juga melihat bagaimana kondisi dilapangan sebenarnya.

1.3. Kerangka Pemikiran Teoritis

Kerangka Pemikiran Teoritis (KPT) untuk penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar 1.3-1. Kerangka Pemikiran Teoritis (KPT)

1.4. Perumusan Hipotesis Penelitian

Berdasarkan landasan teori dan Kerangka Pemikiran Teoritis (KPT) yang sudah dipaparkan sebelumnya, maka dapat dirumuskan hipotesisi sebagai berikut :

H1: Terdapat pengaruh antara variabel Modal Usaha terhadap Tingkat Pendapatan pada usaha nasi angkringan di Kecamatan Jepara

H2: Terdapat pengaruh antara variabel Jumlah Jam Kerja terhadap Tingkat Pendapatan pada usaha nasi angkringan di Kecamatan Jepara

H3: Terdapat pengaruh antara variabel Pemanfaatan Teknologi terhadap Tingkat Pendapatan pada usaha nasi angkringan di Kecamatan Jepara

H4: Terdapat pengaruh antara variabel Pemahaman Literasi Keuangan terhadap Tingkat Pendapatan pada usaha nasi angkringan di Kecamatan Jepara