

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Deskripsi Teori

1. Pendapatan

a. Definisi Pendapatan

Pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.¹ Sedangkan menurut Zaki pendapatan adalah aliran masuk harta (aktiva) yang timbul dari penyerahan barang atau jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama satu periode tertentu.²

Dalam mengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga, salah satu konsep pokok yang paling sering digunakan yaitu melalui tingkat pendapatan. Pendapatan dapat menunjukkan seluruh uang atau seluruh material lainnya yang dapat dicapai dari penggunaan kekayaan yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga tertentu.³

Tujuan utama seseorang bekerja atau menjalankan usaha adalah untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan adalah jumlah hasil kerja yang diperoleh seseorang dalam bekerja atau menjalankan usaha per minggu, per bulan, maupun per tahun.⁴ Menurut Sukirno, pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut.⁵

¹ B.N. Marbun, *Kamus Manajemen* (Jakarta : Pustaka Sinar Harapan, 2003), 230.

² Zaki Baridwan, *Sistem Informasi Akuntansi* (Yogyakarta: BPPE, 2000), 30.

³ Winardi, *Motivasi Dalam Pemasaran Manajemen* (Jakarta : Grafindo Persada, 2002), 3.

⁴ Tulus Tambunan, *Perekonomian Indonesia* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009), 109.

⁵ Sadono Sukirno, *Teori Mikro Ekonomi Cetakan Keempat Belas* (Jakarta: Rajawali Press, 2016), 54.

Reksoprayitno mendefinisikan bahwa pendapatan (revenue) dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu.⁶

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan sejumlah uang yang diterima oleh seseorang dari penyerahan barang/jasa (berdagang/berbisnis) atau hasil kerja pada periode tertentu.

b. Jenis-jenis Pendapatan

Jenis-Jenis Pendapatan Menurut Suparmoko, secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan, antara lain:

- 1) Gaji dan upah, yaitu imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu atau satu bulan.
- 2) Pendapatan dari usaha sendiri merupakan nilai total dari hasil produksi yang dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha ini merupakan usaha ini merupakan usaha milik sendiri atau keluarga sendiri, nilai sewa kapital milik sendiri dan semua biaya ini biasanya tidak diperhitungkan.
- 3) Pendapatan dari usaha lain, yaitu pendapatan yang diperoleh tanpa mencurahkan tenaga kerja dan ini merupakan pendapatan sampingan, antara lain pendapatan dari hasil menyewakan aset yang dimiliki, bunga dari uang, sumbangan dari pihak lain, pendapatan pensiun, dan lain-lain.

Sedangkan macam-macam pendapatan menurut perolehannya dapat dibagi menjadi dua:

- 1) Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omzet penjualan yang diperoleh sebelum dikurangi pengeluaran dan biaya lain.
- 2) Pendapatan bersih adalah penerimaan hasil penjualan dikurangi pembelian bahan, biaya

⁶ Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi Dan Demokrasi Ekonomi* (Jakarta: Bina Grafika, 2004), 79.

transportasi, retribusi atau pendapatan total dimana total dari penerimaan (revenue) dikurangi total biaya (*cost*).⁷

Richard G Lipsey membagi pendapatan sebagai berikut:⁸

- 1) Pendapatan Pribadi
Pendapatan pribadi adalah semua jenis pendapatan yang diperoleh tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima penduduk suatu negara.
- 2) Pendapatan *Disposibel*
Pendapatan *disposibel* adalah pendapatan pribadi dikurangi pajak yang harus dibayarkan oleh para penerima pendapatan, sisa pendapatan yang siap dibelanjakan inilah yang dinamakan pendapatan *disposibel*.

c. Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Swasta dan Irawan mengatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain:⁹

- 1) Kondisi dan kemampuan pedagang
- 2) Transaksi jual beli yaitu mampu menyakinkan para pembeli untuk membeli dagangannya dan sekalipun memperoleh pendapatan yang diinginkan
- 3) Kondisi pasar
- 4) Modal
- 5) Kondisi organisasi penjualan
- 6) Faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Patty dan Rita faktor yang menentukan besar kecilnya pendapatan antara lain:¹⁰

⁷ Suparmoko, *Keuangan Negara: Teori Dan Praktek* (Yogyakarta: BPFY-YOGYAKARTA, 2000), 44–45.

⁸ Richard G Lipsey, *Pengantar Makro Ekonomi* (Jakarta: Erlangga, 1993), 70.

⁹ Basu Swastha and Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty Offset, 2008), 201.

- 1) Modal
Modal merupakan variabel paling berpengaruh terhadap pendapatan, karena ketika modal usaha ditambahkan maka pedagang bisa membeli barang dalam jumlah yang besar dan lebih bervariasi sesuai dengan kebutuhan pembeli sehingga penjualan meningkat yang juga berdampak pada meningkatnya pendapatan.
- 2) Jam usaha
Semakin banyak jam kerja yang digunakan dalam waktu tertentu, semakin besar peluang untuk menghasilkan output yang lebih banyak sehingga pendapatan akan meningkat dibanding jam kerja yang sedikit.
- 3) lama usaha.
Pedagang yang melakukan usaha paling lama lebih memahami permintaan konsumen sehingga pedagang mampu memenuhi permintaan konsumen dan lebih memahami selera keinginan konsumen sehingga penjualannya lebih meningkat dan pendapatannya semakin besar.

Menurut Basu Swastha, Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan, diantaranya adalah:¹¹

- 1) Kesempatan kerja yang tersedia
Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.
- 2) Kecakapan dan keahlian
Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan meningkatkan efisiensi dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.

¹⁰ Forlin Natalia Patty and Maria Rio Rita, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Empiris PKL Di Sepanjang Jln. Jenderal Sudirman Salatiga)," *Jurnal Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga*, 2015, 1–20.

¹¹ Basu Swastha, *Manajemen Penjualan* (Yogyakarta: BPFE UGM, 2008), 202.

- 3) Motivasi
Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan yang diperoleh, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh .
- 4) Keuletan bekerja
Keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan maka kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk meniti kea rah kesuksesan dan keberhasilan.
- 5) Banyak sedikitnya modal yang digunakan
Besarnya kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besarnya kecilnya modal yang dipergunakan.

d. Pendapatan dalam Ekonomi Islam

Dalam ekonomi Islam ditegakan suatu sistem yang adil dan merata dalam mendistribusikan pendapatan. Sistem ini tidak memberikan kebebasan dan hak atas milik pribadi secara individual dalam bidang produksi, tidak pula mengikat mereka dengan satu sistem pemerataan ekonomi yang seolah-olah tidak boleh memiliki kekayaan secara bebas. Islam tidak mengatur distribusi harta kekayaan termasuk kepada semua masyarakat dan tidak menjadi komoditas diantara golongan orang kaya saja. Selain itu untuk mencapai pemerataan pendapatan kepada masyarakat secara obyektif, Islam menekankan perlunya membagi kekayaan kepada masyarakat melalui kewajiban membayar zakat, mengeluarkan infaq, serta adanya hukum waris dan wasiat serta hibah

Usaha yang dilakukan manusia itu baik dalam bentuk fisik maupun mental dalam rangka menghasilkan produk dalam bentuk barang maupun jasa. Hasil produk ini nilainya ditukar dengan kemampuan menambah manfaat atas barang atau jasa yang sudah ada. Seseorang yang bekerja harus mendapatkan pendapatan yang adil sesuai dengan

kondisi yang wajar dalam masyarakat. Seorang pekerja tidak boleh diperas tenaganya sementara pendapatan yang diterima tidak memadai. Demikian pula seorang pekerja tidak boleh dibebani pekerjaan yang terlalu berat di luar kemampuannya.

Pendapatan yang pantas diambil oleh pedagang adalah seberapa besar usaha, jerih payah atau tingkat kesulitan yang dialami oleh si pedagang yang pantas diganti oleh si pembeli. Unsur usaha yang dimaksud dapat diartikan dari penemuan usaha (ide), bagaimana usaha mendapatkan barang, tingkat kesulitan transportasi, tingkat kesulitan distribusi hingga ke tingkat tinggi rendahnya resiko. Seperti yang disebutkan dalam QS. An-nisa ayat 29 sebagai berikut:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

﴿٢٩﴾

Artinya: *“Orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.*

Al-Qurthubi menyebutkan kata “tjjarah” dapat diartikan dalam dua bentuk kegiatan yakni kegiatan pertukaran atau jual beli di sebuah tempat tanpa bermusafir dan kegiatan perdagangan yang dilakukan dengan melakukan perpindahan barang dari satu tempat ke tempat lain. Tentu, kegiatan perniagaan yang mengharuskan perpindahan satu tempat ke tempat lain memerlukan energy lebih seperti transportasi serta resiko yang berbeda dengan perdagangan yang tidak memerlukan perpindahan tempat.⁵⁸

e. Indikator Pendapatan

Untuk mengukur atau mengetahui tingkat pendapatan suatu usaha maka dibutuhkan indikator-indikator. Menurut Alfany indikator yang dapat mengukur variabel pendapatan, antara lain:¹²

- 1) Pendapatan yang diterima perbulan
- 2) Sumber pendapatan
- 3) Meningkatkan taraf hidup
- 4) Beban keluarga yang di tanggung

Adapun menurut Anggraini indikator yang digunakan untuk mengetahui tingkat pendapatan yaitu sebagai berikut:

- 1) Rata-rata penerimaan dari penjualan perhari
- 2) Dengan keuntungan maksimal kesejahteraan akan ikut meningkat
- 3) Pendapatan dapat memenuhi kebutuhan keluarga

Sedangkan dalam perkembangan pendapatan itu sendiri memiliki beberapa indikator seperti:¹³

1) Unsur- unsur pendapatan

Di dalam unsur- unsur pendapatan yang dimaksud adalah asal pendapatan itu diperoleh, dimana unsur- unsur itu meliputi:

- a) Pendapatan hasil produksi barang atau jasa
- b) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva atau sumber- sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.
- c) Penjualan aktiva diluar barang dagangan merupakan unsur- unsur pendapatan lain-lain perusahaan.

2) Sumber- sumber pendapatan

Ada tiga aspek sumber pendapatan yaitu:

- a) Pendapatan operasional yaitu pendapatan yang berasal dari aktivitas utama operasional.

¹² Rauza Alfany, “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasca Relokasi (Studi Kasus Pasar Induk Kota Juang Bireuen),” *Skripsi* (Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, UIN Sumatera Utara, 2020).

¹³ Syahrul Adipati, “Pengaruh Bantuan Kredit Usaha Rakyat Terhadap Tingkat Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Pada 5 UMKM Di Kota Makassar),” *Skripsi* (Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Makassar Makassar, 2018).

- b) Pendapatan non operasional yaitu pendapatan yang tidak terkait dengan aktifitas perusahaan yaitu pendapatan yang didapat dari faktor eksternal.
 - c) Pendapatan luar biasa, yaitu pendapatan yang tak terduga dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan biasanya diharapkan tidak terulang lagi di masa depan.
- 3) Biaya – biaya yang dikeluarkan
- Tingkat biaya dipengaruhi oleh tingkat pendapatan perusahaan, dimana hal tersebut berpengaruh besar dalam kehidupan sosial. Beberapa pengeluaran biaya dalam pendapatan, meliputi:
- a) Biaya penjualan adalah biaya yang muncul dari aktivitas penjualan barang dan jasa oleh perusahaan kepada pelanggan.
 - b) Biaya administrasi adalah beban yang muncul dari aktivitas administrasi dan kegiatan umum lainnya.
 - c) Biaya lain-lain adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan lain bukan untuk kebutuhan perusahaan baik itu biaya internal maupun biaya eksternal.

Berdasarkan beberapa indikator pendapatan diatas, peneliti menggunakan indikator dari Alfani yaitu,

- 1) Pendapatan yang diterima perbulan;
- 2) Sumber pendapatan;
- 3) Meningkatkan taraf hidup;
- 4) Beban keluarga yang di tanggung.

2. Modal

a. Definisi Modal Usaha

Damanhuri dan Findi menjelaskan modal adalah semua bentuk kekayaan yang digunakan dalam proses produksi atau menghasilkan output. Modal merupakan kekayaan dapat menghasilkan keuntungan pada waktu yang akan datang. Modal merupakan aset yang digunakan untuk membantu distribusi aset

berikutnya. Berbicara tentang modal, banyak orang yang mengkonotasikannya pada sejumlah uang atau suntikan dana yang bisa membantu membangun usaha atau mengembangkannya.¹⁴

Definisi modal menurut Munawir adalah kekayaan perusahaan yang terdiri atas kekayaan yang disetor atau yang berasal dari luar perusahaan dan kekayaan itu hasil aktivitas usaha itu sendiri.¹⁵ Asnaini dkk menjelaskan modal sebagai kumpulan dari barang-barang modal, yaitu semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifnya untuk membentuk pendapatan. Jadi yang dimaksud dengan modal bukan hanya berupa uang saja tetapi termasuk juga aktiva yang ada dalam perusahaan seperti mesin-mesin, kendaraan, bangunan pabrik, bahan baku, dan lain-lain, yang digunakan untuk menjalankan operasi usahanya.¹⁶

Dalam menjalankan sebuah usaha seseorang pasti membutuhkan modal. Modal tersebut dinamakan dengan modal kerja. Modal kerja menurut Kasmir, merupakan modal yang digunakan untuk melakukan kegiatan operasi perusahaan. Modal kerja juga dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya.¹⁷

Pengertian modal menurut Nugraha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam artian ini modal

¹⁴ Didin S Damanhuri and Muhammad Findi, *Masalah Dan Kebijakan: Pembangunan Ekonomi Indonesia* (Bogor: IPB Press, 2014), 87.

¹⁵ Munawir, *Analisa Laporan Keuangan* (Yogyakarta: Liberty Offset, 2014), 19.

¹⁶ Asnaiani, Evan Stiawan, and Windi Asriani, *Manajemen Keuangan* (Yogyakarta: Teras, 2012), 12–13.

¹⁷ Kasmir, *Analisa Laporan Keuangan Cetakan Ke Tujuh* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 250.

diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan bisnis. Sebagian kalangan menganggap modal bukan segala-galanya dalam menjalankan bisnis. Namun modal sangat diperlukan untuk menjalankan kegiatan bisnis.¹⁸

Berdasarkan beberapa pendapat ahli di atas maka dapat disimpulkan bahwa modal usaha yaitu bentuk investasi baik berupa aktiva lancar maupun aktiva tetap seperti bangunan, alat, kendaraan, dan lain-lain yang digunakan atau disetor untuk proses produksi guna menghasilkan output berupa kekayaan/keuntungan.

b. Peranan Modal Usaha

Modal kerja penting karena digunakan sebagai suatu keberhasilan perusahaan apalagi untuk perusahaan yang kecil. Modal kerja yang tersedia dalam jumlah yang cukup memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan.

Menurut Jumingan, modal kerja itu sangat penting dan sebaiknya tersedia dalam jumlah yang cukup agar memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis dan tidak mengalami kesulitan keuangan, misalnya dapat menutup kerugian dan mengatasi keadaan krisis atau darurat tanpa membahayakan keadaan keuangan perusahaan.¹⁹

Modal kerja mempunyai peranan yang sangat penting bagi perusahaan karena dengan modal kerja yang cukup dapat membiayai kegiatan operasionalnya sehari-hari dan sekaligus dapat beroperasi secara ekonomis dan efisien. Oleh

¹⁸ Listyawan Ardi Nugraha, "Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendapatan, Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri," *Skripsi* (Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta, 2011), 9.

¹⁹ Jumingan, *Analisa Laporan Keuangan* (Jakarta: Bumi Aksara, 2014), 67.

karena itu modal kerja merupakan hal penting bagi perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya.²⁰

c. Macam-macam Modal Usaha

Menurut Kasmir Secara keseluruhan modal usaha terbagi menjadi 3 bagian yaitu:²¹

1) Modal investasi

Yang dimaksud modal investasi adalah jenis modal usaha yang harus dikeluarkan yang biasanya dipakai dalam jangka panjang. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka panjang, namun modal investasi akan menyusut dari tahun ke tahun bahkan bisa dari bulan ke bulan.

2) Modal kerja

Modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membuat atau membeli barang dagangan. Modal kerja ini dapat dikeluarkan tiap bulan atau pada waktu-waktu tertentu.

3) Modal operasional

Modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, listrik dan sebagainya.

d. Sumber Modal

Menurut Kasmir modal usaha dapat dibedakan menjadi beberapa macam, antara lain:²²

1) Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya.

Kelebihan modal sendiri adalah:

- a) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan

²⁰ Anggraini, "Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu)," 17.

²¹ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), 55.

²² Kasmir, *Kewirausahaan*, 90-91.

- b) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal
- c) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama.
- d) 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:

- a) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas
 - b) Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prosek usahanya
- 2) Modal Asing Pinjaman

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

- a) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun perbankan pemerintah
- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura,

asuransi leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya

- c) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

Kelebihan modal pinjaman antara lain:

- a) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit.
- b) Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi untuk memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban untuk mengembalikan usaha.

Kekurangan modal pinjaman antara lain:

- a) Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa. Harus dikembalikan. Modal asing harus dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati
- b) Beban moral. Usaha yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi menjadi beban moral atas utang yang belum dibayar.
- 3) Modal Patungan

Selain modal sendiri dan modal asing, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal dengan satu orang atau beberapa orang (yang berperan sebagai sebagai mitra usaha).

- e. Cara Memperoleh Modal Usaha

Dalam praktiknya pembiayaan suatu usaha dapat diperoleh secara gabungan antara modal sendiri dengan modal pinjaman. Pilihan apakah menggunakan

modal sendiri, modal pinjaman atau gabungan tergantung dari jumlah modal yang dibutuhkan dan kebijakan pemilik usaha. Biasanya untuk usaha baru menggunakan modal sendiri. Karena sulitnya memperoleh modal pinjaman terutama dari bank. Bank biasanya jarang memberikan pinjaman untuk usaha baru, mengingat bank belum mengenal dan nasabah belum berpengalaman. Namun, perusahaan dapat memperoleh pinjaman dari perusahaan nonbank seperti leasing atau pengadaian.

Meminjam uang dalam dunia bisnis merupakan kenyataan umum yang sulit untuk dihindari, meskipun seseorang mempunyai uang yang cukup. Bahkan banyak perusahaan berpendapat bahwa pendanaan pinjaman itu diperlukan. Pinjaman jangka pendek (kurang dari 1 tahun) seringkali diperlukan untuk modal kerja dan dibayar kembali dengan dana diluar penjualan. Pinjaman jangka panjang (1-5 tahun) digunakan untuk membiayai pembelian properti atau perlengkapan, dengan aset yang dibeli

berfungsi sebagai jaminan atas pinjaman. Sebagai pengusaha muslim, sudah seharusnya peminjaman dilakukan di bank atau lembaga keuangan yang menerapkan sistem syariah (bukan bank konvensional) karena bank atau lembaga keuangan syariah bisa memberi kenyamanan dunia dan akhirat.²³

Beberapa pertimbangan yang perlu diperhatikan apabila ingin memperoleh suatu modal sebagai berikut:

1) Tujuan perusahaan

Perusahaan perlu mempertimbangkan tujuan penggunaan pinjaman tersebut, apakah untuk modal investasi atau modal kerja, apakah sebagai modal utama atau hanya sekedar modal tambahan, apakah untuk kebutuhan yang mendesak atau tidak.

²³ Lantip Susilowati, *Bisnis Kewirausahaan* (Yogyakarta: Teras, 2013), 52–53.

2) Masa pengembalian modal

Dalam jangka waktu tertentu pinjaman tersebut harus dikembalikan ke kreditur (bank). Bagi perusahaan jangka waktu pengembalian investasi juga perlu dipertimbangkan sehingga tidak menjadi beban perusahaan dan tidak mengganggu cash flow perusahaan. Sebaliknya jangka waktu pinjaman disesuaikan dengan kebutuhan perusahaan.

3) Biaya yang dikeluarkan

Faktor biaya yang harus dikeluarkan harus dipertimbangkan secara matang. Hal ini penting karena biaya merupakan komponen produksi yang akan menjadi beban perusahaan dalam menentukan harga jual dan laba.

4) Estimasi keuntungan

Besarnya keuntungan yang akan diperoleh pada masa-masa yang akan datang perlu menjadi pertimbangan. Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam suatu periode tertentu. Besar kecilnya keuntungan sangat berperan dalam pengembalian dana suatu usaha. Oleh karena itu, perlu dibuatkan estimasi pendapatan dan biaya sebelum memperoleh pinjaman modal.²⁴

f. Indikator Modal

Berdasarkan penelitian Purwanti ada 4 indikator modal usaha yaitu sebagai berikut:²⁵

- 1) Modal syarat untuk usaha Modal usaha mutlak merupakan syarat yang diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Setiap usaha atau perusahaan membutuhkan sejumlah dana atau biaya untuk dapat terus beroperasi.

²⁴ Kasmir, *Kewirusahaan*, 87-88.

²⁵ Endang Purwanti, "Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga," *Among Makarti: Journal Of Economics & Bussines* 5, no. 1 (2012): 12–28, <https://doi.org/10.1007/BF02532975>.

- 2) Pemanfaatan modal tambahan Bantuan modal yang diterima oleh pengusaha/pelaku usaha dimanfaatkan untuk menjalankan usahanya sehingga volume atau omset penjualan dan keuntungan yang diperoleh bisa meningkat. Modal tambahan sebagaimana tujuan awal, yaitu digunakan untuk mengembangkan usaha.
- 3) Besar modal
Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan usaha. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan. Dan besar kecilnya modal yang dibutuhkan tergantung dari besar kecilnya usahayang didirikan dan dijalankan.
- 4) Hambatan sumber modal eksternal
Hambatan untuk memperoleh modal eksternal antara lain : sulitnyapersyaratan untuk mendapatkan kredit perbankan bagi UMKM sepertikelayakan usaha, keberadaan bangunan dan lamanya berbisnis, sertateknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi

Berdasarkan penelitian Nugraha, indikator yang digunakan untuk mengukur modal usaha, yaitu antara lain:²⁶

- 1) Struktur Permodalan
Struktur modal perusahaan merupakan salah satu faktor fundamental dalam operasi suatu perusahaan. Struktur modal suatu perusahaan ditentukan oleh kebijakan pembelanjaan dari manajer keuangan yang senantiasa dihadapkan pada pertimbangan baik yang bersifat kualitatif maupun kuantitatif.
- 2) Pemanfaatan Modal Tambahan
Adanya pemanfaatan modal tambahan untuk mempermudah pendirian perusahaan baru,

²⁶ Nugraha, "Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendapatan, Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri," 9.

membantu perkembangan perusahaan, investasi, dan memperlancar alih teknologi.

- 3) Hambatan dalam Mengakses Modal Eksternal Berbagai faktor eksternal menjadi hambatan bagi berjalannya usaha kecil yang kita dirikan dan mempengaruhi kelancaran usaha yang kita miliki.
- 4) Keadaan Usaha setelah Menambahkan Modal Keadaan usaha setelah menambahkan modal terhadap pengembangan usaha bisnis yang dijalankan berjalan lebih baik dibandingkan dengan kondisi yang sebelumnya. Modal usaha mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha, oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang digalakan.

Adapun dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan indikator modal usaha dari Nugraha, yaitu antara lain:

- 1) Struktur Permodalan
- 2) Pemanfaatan Modal Tambahan
- 3) Hambatan dalam Mengakses
- 4) Keadaan Usaha setelah Menambahkan Modal

3. Lama Usaha

a. Definisi Lama Usaha

Lama usaha adalah waktu yang telah digunakan seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya. Semakin lama seseorang menekuni usaha atau pekerjaan maka pengalamannya juga akan bertambah. Ketika pengalaman seseorang bertambah maka kemampuannya dalam mengembangkan usaha juga semakin baik sehingga memungkinkan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih. Lama usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku.²⁷

²⁷ Sukirno, *Teori Mikro Ekonomi Cetakan Keempat Belas*, 5.

Firdausah mengemukakan lama usaha merupakan lamanya seseorang menekuni usaha yang dijalankan. Lama usaha dapat diartikan sebagai berapa lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usaha. Lama usaha menentukan pengalaman. Semakin lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usaha perdagangan maka akan semakin meningkat pula pengetahuan mengenai perilaku konsumen atau perilaku pasar. Jadi, semakin lama usaha maka semakin baik kualitas usaha tersebut.²⁸

Lama usaha sangat berpengaruh positif terhadap tingkat keuntungan yaitu lamanya seseorang dalam menggeluti usaha yang dijalannya. Ada suatu asumsi bahwa semakin lama seseorang menjalankan usahanya maka akan semakin berpengalaman orang tersebut. Sedangkan pengalaman kerja itu sendiri merupakan proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan.²⁹

Lama usaha dagang adalah menghitung lama usaha dagang dari awal membuka usaha hingga waktu saat ini dalam ukuran tahun. Pengelompokan pedagang berdasarkan banyaknya waktu yang digunakan pedagang hingga saat ini menggunakan selisih interval waktu setiap 5 tahun untuk tiap jenjangnya. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:³⁰

²⁸ Firdausiyah, "Pengaruh Modal Usaha Dan Lama Usaha Terhadap Pendapat Pedagang Wisata Menara Kudus", 24

²⁹ Manulang, *Manajemen Personalia* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 1984), 15.

³⁰ Bakri Istaslama, "Alih Fungsi Trotoar Menjadi Tempat Pedagang Kaki Lima Di Sepanjang Jalan Z.A. Pagar Alam Kota Bandar Lampung Tahun 2013," *Skripsi* (Universitas Lampung, 2014), 59.

Tabel 2.1 Tingkatan Lama Usaha Pedagang

No.	Lama Usaha Pedagang	Interval Waktu (5 tahun)
1	Jenjang 1	1-5 tahun
2	Jenjang 2	6-10 tahun
3	Jenjang 3	11-15 tahun
4	Jenjang 4	>16 tahun

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama usaha ketrampilan berdagang juga semakin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil di jaring.³¹

Khasan dan Ana Listia memberikan penjelasan tentang lama usaha yaitu jangka waktu pengusaha dalam menjalankan usahanya atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu bidang pekerjaan.³² Menurut Suroto bahwa semakin lama seseorang dalam bekerja, maka semakin berpengalaman, matang dan mahir dalam pekerjaannya.³³

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan lama usaha yaitu jangka waktu atau masa kerja yang digunakan seseorang untuk menekuni dan menjalankan suatu bidang usaha.

³¹ Anggraini, “Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu)”, 38.

³² Setiaji and Fatuniah, “Pengaruh Modal, Lama Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi.”

³³ Suroto, *Strategi Pembangunan Dan Perencanaan Kesempatan Kerja* (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2002), 237.

b. Indikator Lama Usaha

Menurut Foster, ada beberapa hal untuk menentukan indikator lama usaha yaitu sebagai berikut:³⁴

1) Masa kerja

Merupakan ukuran tentang masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas- tugas suatu pekerjaan dan telah melaksakan dengan baik.

2) Tingkat pengetahuan dan keterampilan

Merupakan pengetahuan yang merujuk pada konsep, prinsip, prosedur, kebijakan atau informasi lain yang dibutuhkan oleh seseorang;

3) Penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan

merupakan tingkat penguasaan seseorang dalam pelaksanaan aspek-aspek teknik peralatan dan teknik pekerjaan.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Zahara, indikator yang digunakan untuk mengukur lama usaha yaitu.³⁵

1) Pengalaman

Pengalaman kerja pria lebih banyak jika dibandingkan dengan pengalaman kerja wanita. Masa kerja wanita biasanya terganggu oleh periode kehamilan, melahirkan dan merawat bayi. Karena hal inilah, rata-rata pengalaman yang dimiliki wanita tidak sebanyak pengalaman yang dimiliki pria.

2) Kemampuan

Kemampuan seseorang dapat berasal dari keturunan dan pengaruh lingkungan, atribut fisik dan mental setiap orang yang berbeda. Atribut-atribut dan karakteristik pribadi inilah yang menentukan sejauh mana produktifitas seseorang

³⁴ Bill Foster, *Pembinaan Untuk Peningkatan Kinerja Karyawan* (Jakarta: PPM, 2001), 43.

³⁵ Nishfu Laila Zahara, "Pengaruh Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Suromenggolo Kabupaten Ponorogo," *Skripsi* (Fakultas Ekonomi dan Bisnis, IAIN Ponorogo, 2020), 25.

sebagai pekerja, dan oleh karena itu dapat menentukan seberapa besar pendapatan yang diperoleh.

Adapun dalam penelitian ini akan digunakan indikator lama usaha berdasarkan teori dari Foster yaitu:

- 1) Masa kerja
 - 2) Tingkat pengetahuan dan keterampilan
 - 3) Penguasaan terhadap pekerjaan dan peralatan
- c. Lama Usaha dalam Perspektif Islam

Dalam Al-Qur'an secara tidak langsung pun menjelaskan tentang hakikat sebuah lama usaha, ayat yang diturunkan memang tidak membahas terkait lama usaha dalam sebuah bisnis. Namun dapat diambil pelajaran terhadap wahyu yang telah diturunkan sebagai pedoman produknya.

Selain itu semakin lama seorang pengusaha dalam menjalani usahanya, secara tidak langsung akan mendapat relasi bisnis dan pelanggan yang lebih banyak serta meningkatkan pengetahuannya tentang perilaku konsumen sekaligus kondisi pasar.

Lama usaha akan berpengaruh pada tingkat pendapatan pedagang, karena semakin lama seorang pedagang menggeluti bidangnya maka dapat menguasai keahliannya, sehingga akan memperkecil biaya produksi, serta meningkatkan efisiensi jualnya. Singkatnya, semakin lama usaha berdiri, berarti semakin besar peluang untuk bisa maju dan menambah tingkat penjualan, karena adanya pengalaman kerja serta penguasaan ketrampilan membuat memiliki usaha menjadi kreatif dan inovatif.

Di sisi lain, selain meningkatkan pendapatan semakin lama usaha yang digeluti juga makin banyak tantangan yang harus dihadapi. Namun, tidak menutup kemungkinan untuk terus maju dan menjadikan semua itu agian dari proses untuk menambah pengetahuan serta pengalaman dalam berusaha. Firman Allah dalam Q.S. Al-Insyiqaq ayat 6:³⁶

³⁶ LPMQ Kemenag RI, "Alqur'an In Word", Surat Al-Insyiqaq ayat 6.

يَأْتِيهَا الْإِنْسَانُ إِنَّكَ كَادِحٌ إِلَىٰ رَبِّكَ كَدْحًا فَمُلَاقِيهِ ٦

Artinya: “Hai manusia, sesungguhnya kamu telah bekerja dengan sungguh-sungguh menuju Tuhanmu, maka pasti kamu akan menemuinya.”

4. Lokasi Usaha

a. Definisi Lokasi

Lokasi Usaha menurut Kasmir, adalah tempat melayani konsumen, dapat juga diartikan sebagai tempat untuk memajangkan barang-barang dagangannya.³⁷ Menurut Kotler dan Armstrong, lokasi adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikannya dari produsen ke konsumen.³⁸

Lupiyoadi mengatakan bahwa lokasi berhubungan dengan dimana perusahaan akan beroperasi dan ditempatkan.³⁹ Sedangkan menurut Fandy Tjiptono, Lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan dalam menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya.⁴⁰

Menurut Kotler, lokasi berhubungan dengan dimana perusahaan harus bemarkas dan melakukan operasi.⁴¹ Selanjutnya, Tarigan menjelaskan bahwa untuk menentukan lokasi usaha perlu adanya pertimbangan yang matang karena lokasi usaha

³⁷ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2009), 129.

³⁸ Gary Armstrong and Philip Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 2001), 123.

³⁹ Rambat Lupiyoadi, *Manajemen Pemasaran Jasa* (Jakarta: Salemba Empat, 2001), 61–62.

⁴⁰ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Salemba Empat, 2005), 92.

⁴¹ Armstrong and Kotler, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, 123.

merupakan salah satu strategi dalam usaha yang dapat menentukan tingkat pendapatan suatu usaha.⁴²

Tarigan mengatakan dalam teori lokasi pendekatan losch, lokasi penjual sangat berpengaruh terhadap jumlah konsumen yang digarapnya. Semakin jauh dari tempat penjual, konsumen makin enggan membeli karena biaya transportasi untuk mendatangi tempat penjual semakin mahal. Produsen harus memilih lokasi yang menghasilkan penjualan terbesar yang identik dengan penerimaan terbesar. Dalam hal ini lokasi usaha sebagai salah satu faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan karena lokasi usaha yang strategis dapat mempengaruhi tingkat pendapatan usaha.⁴³

Berdasarkan beberapa pendapat di atas maka dapat disimpulkan bahwa lokasi adalah tempat melayani, memajang barang dagangan, ataupun tempat beroperasi dalam melakukan kegiatan dan menghasilkan barang serta menyalurkan produk dari produsen/penjual ke konsumen.

b. Perimbangan Pemilihan Lokasi

Pemilihan lokasi usaha dapat berpengaruh pada kesuksesan dan kegagalan sebuah usaha, hal ini karena lokasi usaha berpengaruh pada biaya tetap maupun biaya variabel, baik dalam jangka menengah maupun jangka panjang. Sebagai contoh, biaya transportasi saja bisa mencapai 25% harga jual produk (tergantung kepada produk dan tipe produksi atau jasa yang diberikan). Hal ini berarti bahwa seperempat total pendapatan perusahaan mungkin dibutuhkan hanya untuk menutup biaya pengangkutan bahan mentah yang masuk dan produk jasa yang keluar dari perusahaan (Fu'ad, 2015).

Pemilihan lokasi usaha secara efektif berarti menghindari risiko negatif seminimal mungkin atau dengan kata lain mendapatkan lokasi yang memiliki

⁴² Robinson Tarigan, *Ekonomi Regional Teori Dan Aplikasi* (Jakarta: Bumi Aksara, 2005), 122.

⁴³ Tarigan, 145.

risiko positif paling maksimal. Pemilihan lokasi juga akan berdampak pada biaya-biaya yang muncul dikemudian hari akibat telah dipilihnya suatu daerah/lokasi sebagai tempat usaha. Menentukan lokasi untuk menjalankan bisnis adalah urusan yang kritis bagi setiap wirausahawan. Ada banyak pertimbangan memilih lokasi usaha yang perlu dilakukan supaya mendapatkan tempat yang baik dan sesuai dengan apa yang diharapkan. Lokasi usaha adalah salah satu hal penting yang bisa berdampak secara langsung terhadap berjalannya sebuah usaha (Chelviani et al., 2017).

Oleh karena itu, mencari letak lokasi usaha yang strategis perlu dilakukan melalui berbagai kajian kepada beberapa lokasi yang ada. Banyak pengusaha pemula yang mengabaikan lokasi usaha dalam memilih tempat bisnis, mereka tidak mempertimbangkan berbagai hal dan kemungkinan yang akan terjadi jika salah memilih lokasi, terlebih jika bisnis yang dijalankan tergolong baru. Pemilihan lokasi usaha sangat penting, hal ini karena jika pengusaha salah dalam menganalisis lokasi usaha maka akan berakibat pada meningkatnya biaya yang akan dikeluarkan nantinya, dalam memilih lokasi usaha tentunya ditentukan oleh banyak faktor dan tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan.

Menurut (Kasmir, jakfar, 2003) secara garis besar terdapat paling tidak empat lokasi yang perlu dipertimbangkan sesuai keperluan perusahaan yaitu:

1. Lokasi untuk kantor pusat, merupakan lokasi untuk mengendalikan kegiatan operasional cabang-cabang. Untuk menentukan kantor pusat yang perlu dipertimbangkan yaitu:
 - a. Dekat pemerintah
 - b. Dekat lembaga keuangan
 - c. Dekat dengan pasar
 - d. Tersedia sarana dan prasarana

2. Lokasi untuk Pabrik, merupakan lokasi yang digunakan untuk memproses atau memproduksi barang atau jasa. Untuk menentukan lokasi pabrik yang perlu dipertimbangkan yaitu:
 - a. Dekat dengan pasar
 - b. Dekat dengan bahan baku
 - c. Tersedia tenaga kerja, baik jumlah maupun keterampilan yang sesuai jenis usaha yang dijalankan
 - d. Terdapat fasilitas pengangkutan seperti jalan raya atau kereta api, pelabuhan dan Bandar udara.
 - e. Tersedia sarana prasarana seperti listrik, air, internet, dll
3. Lokasi untuk Gudang, merupakan tempat penyimpanan barang milik perusahaan baik untuk barang-barang yang masuk maupun barang yang keluar. Untuk menentukan lokasi gudang yang perlu dipertimbangkan yaitu:
 - a. Dikawasan industri
 - b. Dekat dengan pasar
 - c. Dekat dengan bahan baku
 - d. Tersedia sarana dan prasarana
4. Kantor Cabang, merupakan lokasi untuk kegiatan usaha perusahaan dalam melayani konsumennya. Sedangkan untuk menentukan lokasi kantor cabang yang perlu dipertimbangkan yaitu:
 - a. Dekat dengan pasar
 - b. Dekat dengan industri
 - c. Dekat dengan perkantoran
 - d. Dekat dengan perumahan/pemukiman
 - e. Dekat dengan tenaga kerja
 - f. Tersedia sarana dan prasarana
 - g. Di kawasan industri

Secara umum yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan lokasi usaha yaitu:

1. Jenis usaha yang dijalankan
2. Dekat dengan konsumen atau pasar
3. Dekat dengan bahan baku Ketersediaan tenaga kerja

4. Sarana dan prasarana (transportasi, listrik, internet dan air)
 5. Dekat lembaga permeritahan
 6. Dekat dengan lembaga keuangan
 7. Berada di kawasan industri
 8. Kemudahan untuk melakukan ekspansi atau perluasan
 9. Kondisi adat istiadat, budaya dan sikap masyarakat setempat
 10. Hukum yang berlaku di wilayah setempat
 11. Lokasi mudah diakses
 12. Tingkat keamanan yang mendukung
 13. Mudah mendapatkan Perijinan
- c. Indikator Lokasi

Lokasi menurut Aprih Santoso dan Sri Yuni Widowati (dalam Gugun) dapat didefinisikan sebagai tempat untuk melaksanakan kegiatan atau usaha sehari-hari. Indikator dari variabel lokasi adalah sebagai berikut:

- 1) Keterjangkauan
- 2) Kelancaran
- 3) Kedekatan dengan kediamannya

Untuk mengukur variabel lokasi ada beberapa indikator yang ditawarkan oleh Fandy Tjiptono, indikator tersebut yaitu:⁴⁴

- 1) Akses
Tempat usaha seharusnya berada di lokasi yang sering dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi.
- 2) Visibilitas
Visibilitas adalah lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
- 3) Lalu Lintas
Yang dimaksud dengan lalu lintas disini adalah:
 - Banyaknya orang yang berlalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap pembelian, yaitu keputusan pembelian yang

⁴⁴ Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran* (Yogyakarta: Penerbit Andi, 2002), 92.

sering terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan tanpa melalui usaha usaha khusus.

- Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi peluang.

4) Tempat Parkir

Lahan parkir yang luas, nyaman, dan aman baik untuk kendaraan roda dua maupun roda empat.

5) Ekspansi

Ekspansi adalah tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan dikemudian hari.

6) Lingkungan

Lingkungan adalah daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. Sebagai contoh, restoran atau rumah makan berdekatan

Adapun pada penelitian ini variabel lokasi usaha menggunakan indikator dari Tjiptono yang meliputi akses, visibilitas, lalu lintas, lokasi parkir, ekspansi, dan lingkungan.

B. Penelitian Terdahulu

Hasil studi terdahulu yang membantu serta menunjang tumpuan dilaksanakannya penelitian ini, antara lain:

Tabel 2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

No	Judul dan Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	“Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kabupaten Bantul” (Aji & Listyaningrum, 2021) ⁴⁵	- Teknik sampel <i>non probability sampling</i> dengan teknik <i>purposive sampling</i> - Sampel 100 pelaku UMKM di Kabupaten Bantul - Teknik analisis uji regresi berganda & uji	1. Modal usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM 2. Pengaruh lokasi usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM 3. Teknologi informasi

⁴⁵ Aji and Listyaningrum, “Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kabupaten Bantul.”

No	Judul dan Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
		asumsi klasik (uji normalitas, multikolinieritas dan heteroskedastisitas) - Uji hipotesis uji t dan koefisien determinasi	berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM
	<p>Persamaan:</p> a. Objek penelitian yang dikaji sama-sama berupa UMKM b. Menggunakan analisis regresi berganda c. Sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan <p>Perbedaan:</p> a. Variabel X3 menggunakan Teknologi Informasi b. Tidak menggunakan uji simultan (Uji F)		
2	“Pengaruh Modal, Lokasi, dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Pasca Revitalisasi (Studi pada Pasar Legi Kec. Parakan Kab. Temanggung)” (Firmania & Inayah,	- Sampel dengan rumus Slovin berjumlah 97 orang. - Teknik analisis regresi berganda dan uji asumsi klasik (uji normalitas, multikolinearitas, heteroskedastisitas, dan uji linearitas) - Uji hipotesis uji t, uji F & koefisien determinasi	1. Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang tidak 2. Lokasi berpengaruh terhadap pendapatan pedagang 3. Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan

No	Judul dan Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
	2020) ⁴⁶		pedagang 4. Semua variabel independen mempunyai pengaruh bersama-sama terhadap variabel dependen Persamaan: a. Sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan b. Menggunakan 3 variabel independen yaitu modal, lama usaha dan lokasi c. Menggunakan analisis regresi berganda dan uji simultan (uji F) Perbedaan: a. Objek penelitian yang dikaji berupa pedagang pasar pasca relokasi b. Indikator yang digunakan pada masing-masing variabel berbeda dengan penelitian ini
3	“Pengaruh Modal dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Pasar Minggu” (Rani, 2019) ⁴⁷	- Sampel dengan sensus berjumlah 50 pedagang - Teknik analisis regresi berganda dan uji asumsi klasik (uji normalitas, dan heteroskedastisitas) - Uji hipotesis uji	1. Terdapat pengaruh signifikan antara modal dengan pendapatan pedagang 2. Terdapat pengaruh signifikan antara lama usaha dengan pendapatan pedagang 3. Variabel

⁴⁶ Firmania, Karnowahadi, and Inayah, “Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Pasca Revitalisasi (Studi Pada Pasar Legi Kec. Parakan Kab. Temanggung).”

⁴⁷ Rani, “Pengaruh Modal Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Tradisional Pasar Minggu.”

No	Judul dan Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
		t, uji F & koefisien determinasi	independen secara simultan mempunyai pengaruh terhadap variabel dependen
	<p>Persamaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan Menggunakan analisis regresi berganda dan uji simultan (uji F) <p>Perbedaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Objek penelitian yang dikaji berupa pedagang pasar Hanya menggunakan 2 variabel independen yaitu modal dan lama usaha 		
4	“Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu)” (Anggraini, 2019) ⁴⁸	- Teknik sampel <i>accidental sampling</i> - Sampel 45 Pedagang pasar - Teknik analisis Uji regresi berganda & uji asumsi klasik (uji normalitas, homogenitas dan multikolonieritas) Uji hipotesis uji t, Uji F dan koefisien determinasi	<ol style="list-style-type: none"> Modal berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kerja Jam kerja berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang Lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan Secara simultan variabel

⁴⁸ Anggraini, “Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu),”

No	Judul dan Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
			independen berpengaruh terhadap variabel dependen
5	“Pengaruh Modal, Tenaga Kerja Dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan Pengusaha Industri Sanggah Di Kecamatan Mengwi” (Nayaka, 2018) ⁴⁹	- Teknik sampel <i>Non Probability Sampling</i> dengan rumus slovin - Sampel 57 pengusaha industri - Teknik analisis uji regresi berganda & uji asumsi klasik (uji normalitas, multikolinieritas, & heteroskedastisitas) - Uji hipotesis uji t, Uji F dan	1. Modal berpengaruh dan positif signifikan terhadap pendapatan pengusaha industri sanggah 2. Tenaga kerja berpengaruh dan positif signifikan terhadap pendapatan pengusaha industri sanggah 3. Bahan baku secara parsial

⁴⁹ Nayaka and Kartika, “Pengaruh Modal, Tenaga Kerja Dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan Pengusaha Industri Sanggah Di Kecamatan Mengwi.”

No	Judul dan Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
		koefisien determinasi	berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengusaha industri sanggah 4. Secara simultan variable independen berpengaruh terhadap variabel dependen
<p>Persamaan:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan b. Populai sama-sama di wilayah kecamatan c. Menggunakan analisis regresi berganda dan uji simultan (uji F) <p>Perbedaan:</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Objek penelitian berupa pengusaha industri b. Variabel independen berupa modal, tenaga kerja dan bahan baku 			
6	“Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi” (Setiaji &	<ul style="list-style-type: none"> - Teknik sampel <i>proportional ran-dom sampling</i> - Sampel 97 pedagang pasar - Teknik analisis deskriptif persentase & uji regresi berganda 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Modal berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di Pasar Johar 2. Lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan

No	Judul dan Peneliti	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
	Fatuniah, 2018) ⁵⁰	- Uji hipotesis uji t, Uji F dan koefisien determinasi	pedagang di Pasar Johar 3. Lokasi berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang di Pasar Johar 4. Secara simultan variable independen berpengaruh terhadap variabel dependen
<p>Persamaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Menggunakan variabel independen modal, lama usaha dan lokasi Sama-sama menggunakan variabel dependen berupa pendapatan Menggunakan analisis regresi berganda dan uji simultan (uji F) <p>Perbedaan:</p> <ol style="list-style-type: none"> Objek kajian penelitian berupa pedagang pasar pasca relokasi Indikator modal hanya terdiri dari jumlah dan sumber modal 			

C. Kerangka Berpikir

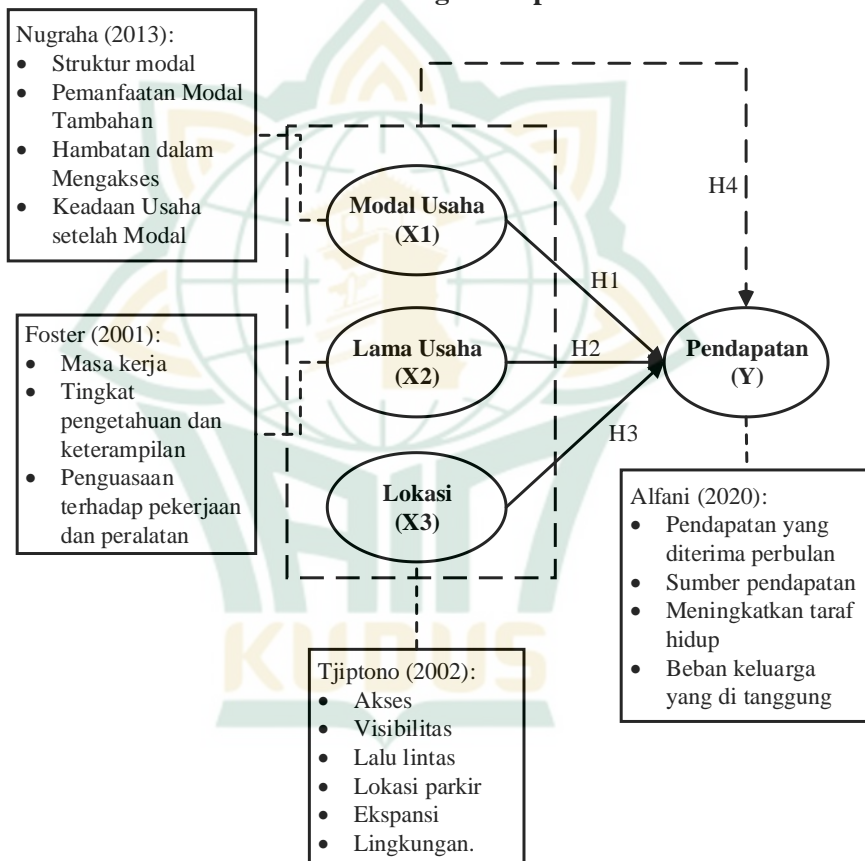
Kerangka berpikir adalah model konseptual yang merupakan suatu bentuk pendekatan dalam memecahkan suatu masalah. Biasanya kerangka penelitian ini menggunakan pendekatan ilmiah dan memperlihatkan hubungan antar variabel dalam proses analisisnya. Dari penelitian sebelumnya yang telah dikumpulkan serta landasan teori, penelitian ini

⁵⁰ Setiaji and Fatuniah, "Pengaruh Modal, Lama Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi."

dilakukan dengan tujuan menguji modal, lama usaha dan lokasi terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Margoyoso Pati.

Penelitian ini memakai variabel bebas dan terikat. Variabel bebasnya yaitu modal, lama usaha dan lokasi. Sedangkan variabel terikat yaitu Pendapatan UMKM. Hubungan antar variabel digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir



Berdasarkan gambar di atas, dapat dijelaskan hubungan antar variabel independen dan dependen yaitu sebagai berikut:

1. Hubungan Variabel Modal Usaha (X_1) dan Pendapatan (Y)

Modal mempengaruhi peningkatan jumlah barang atau produk yang diperdagangkan sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Pendapatan yang diterima oleh masing-masing individu atau kelompok masyarakat sangat bergantung dari kepemilikan faktor produksi. Hasil produksi dapat naik karena digunakannya alat-alat mesin produksi yang efisien. Dalam proses produksi tidak ada perbedaan antara modal sendiri dengan modal pinjaman, masing-masing menyumbang langsung pada hasil produksi. Akumulasi modal terjadi apabila sebagian dari pendapatan ditabung dan diinvestasikan kembali dengan tujuan memperbesar output dan pendapatan dikemudian hari. Semakin besar modal atau faktor produksi yang dimiliki, maka probabilitas pendapatan yang diterima juga akan semakin tinggi. Hal tersebut menunjukkan bahwa hubungan variabel modal usaha dan pendapatan adalah searah atau positif.

2. Hubungan Variabel Lama Usaha (X_2) dan Pendapatan (Y)

Lokasi usaha yang mudah dijangkau oleh konsumen baik dengan transportasi umum atau pribadi memiliki keunggulan dibandingkan dengan lokasi yang sulit untuk dijangkau. Lokasi usaha yang berada disekitar jalan-jalan utama akan dengan mudah ditemukan atau dilihat para konsumen. Hal tersebut secara tidak langsung dapat menarik konsumen yang belum memiliki tujuan kemana ia akan membeli apa yang dibutuhkan. Semakin dengan banyaknya konsumen yang mampir dan kemudian membeli maka akan meningkatkan pendapatan. Jadi semakin strategis atau tepat lokasi yang dipilih akan mendorong pendapatan yang semakin tinggi. Begitu juga sebaliknya semakin tidak strategis lokasi usaha yang dipilih akan mendorong pendapatan yang diperoleh juga semakin rendah. Hal tersebut menunjukkan bahwa hubungan variabel lama usaha dan pendapatan adalah searah atau positif.

3. Hubungan Variabel Lokasi (X_3) dan Pendapatan (Y)

Lama usaha dapat menambah pengalaman dalam usaha sehingga dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertindak laku. Semakin lama seseorang menjalankan usahanya, maka semakin banyak pula pengalaman dari bidang yang dijalankan. Sedangkan pengalaman kerja sendiri merupakan proses pembentukan karakter, pengetahuan, dan ketrampilan. Pengalaman kerja seseorang dapat dilihat dari seberapa lama orang tersebut menjalankan pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang menekuni usaha atau pekerjaan maka pengalamannya juga akan bertambah. Ketika pengalaman yang dimiliki seseorang bertambah sehingga meningkatkan kemampuan dalam mengembangkan usahanya. Dengan demikian semakin besar peluang yang dimiliki untuk memperoleh pendapatan lebih. Hal tersebut menunjukkan bahwa hubungan variabel lokasi dan pendapatan adalah searah atau positif.

D. Hipotesis

Hipotesis bisa didefinisikan sebagai jawaban sementara atas masalah yang ditemukan dalam penelitian, dimana rumusan masalah penelitian sudah ditetapkan berupa kalimat pertanyaan. Jawaban sementara ini masih didasarkan pada teori, namun belum didasarkan pada fakta empiris yang diperoleh dari pengumpulan data.⁵¹ Hipotesis ini memiliki tujuan supaya bisa mengetahui apakah modal, lama usaha dan lokasi berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Margoyoso Kab. Pati. Penjelasan hipotesisnya yaitu:

1. Pengaruh Modal (X_1) Terhadap Pendapatan (Y)

Dalam menjalankan atau mengembangkan sebuah usaha seseorang/kelompok pasti membutuhkan yang namanya modal. Damanhuri dan Findi mengemukakan modal adalah semua bentuk kekayaan yang digunakan dalam proses produksi atau menghasilkan output. Modal merupakan kekayaan dapat menghasilkan keuntungan

⁵¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), 97.

pada waktu yang akan datang. Modal merupakan aset yang digunakan untuk membantu distribusi aset berikutnya.⁵² Berbicara tentang modal, banyak orang yang mengkonotasikannya pada sejumlah uang atau suntikan dana yang bisa membantu membangun usaha atau mengembangkannya. Namun modal tidak hanya berupa uang melainkan juga barang/alat-alat produksi dan surat berharga. Modal yang kecil akan menghambat hasil produksi yang menyebabkan pendapatan diperoleh, keterbatasan modal usaha juga akan menghambat perkembangan usaha. Berbeda dengan modal yang cukup besar maka hasil produksi dan pendapatan akan meningkat.⁵³

Penelitian tersebut didukung oleh studi yang dilakukan Aji & Listyaningrum⁵⁴, Firmania & Inayah⁵⁵, Rani⁵⁶ serta Nayaka⁵⁷ yang menemukan bahwa modal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Artinya bahwa semakin banyak modal yang diinvestasikan dalam usaha, maka akan semakin tinggi pendapatan pengusaha/pedagang UMKM. Begitu pula sebaliknya, semakin kecil modal usaha, maka akan semakin rendah pula pendapatan yang diperoleh. Berdasarkan uraian di atas maka dapat dirancang hipotesis sebagai berikut:

H1: Modal Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM

⁵² Damanhuri and Findi, *Masalah Dan Kebijakan: Pembangunan Ekonomi Indonesia*, 87.

⁵³ Aji and Listyaningrum, "Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kabupaten Bantul."

⁵⁴ Aji and Listyaningrum.

⁵⁵ Firmania, Karnowahadi, and Inayah, "Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Pasca Revitalisasi (Studi Pada Pasar Legi Kec. Parakan Kab. Temanggung)."

⁵⁶ Rani, "Pengaruh Modal Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Tradisional Pasar Minggu."

⁵⁷ Nayaka and Kartika, "Pengaruh Modal, Tenaga Kerja Dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan Pengusaha Industri Sanggah Di Kecamatan Mengwi."

2. Pengaruh Lama Usaha (X_2) Terhadap Pendapatan (Y)

Sukirno menjelaskan lama usaha merupakan waktu yang telah digunakan seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya. Semakin lama seseorang menekuni usaha atau pekerjaan maka pengalamannya juga akan bertambah. Ketika pengalaman seseorang bertambah maka kemampuannya dalam mengembangkan usaha juga semakin baik sehingga memungkinkan untuk memperoleh pendapatan yang lebih.⁵⁸ Menurut Sudarman menyatakan bahwa besarnya pendapatan seseorang tergantung pada sedikit banyaknya waktu yang digunakan untuk bekerja, semakin lama ia bekerja akan semakin besar pula pendapatannya.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Setiaji & Fatuniah menghasilkan bahwa lama usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Semakin lama seseorang melakukan usahanya maka akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya, karena pengusaha atau pedagang tersebut memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam kondisi dan keadaan apapun. Selain itu seseorang yang lebih lama melakukan usahanya akan semakin memiliki relasi atau pelanggan yang lebih banyak.⁵⁹ Hasil tersebut didukung oleh studi dari Firmania & Inayah⁶⁰, Rani⁶¹ dan Anggraini⁶² yang menemukan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Berdasarkan

⁵⁸ Sukirno, *Teori Mikro Ekonomi Cetakan Keempat Belas*, 54.

⁵⁹ Setiaji dan Fatuniah, "Pengaruh Modal, Lama Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi."

⁶⁰ Firmania, Karnowahadi, and Inayah, "Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Pasca Revitalisasi (Studi Pada Pasar Legi Kec. Parakan Kab. Temanggung)."

⁶¹ Rani, "Pengaruh Modal Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Tradisional Pasar Minggu."

⁶² Anggraini, "Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu)," 17.

uraian di atas maka dapat dirancang hipotesis sebagai berikut:

H2: Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM

3. Pengaruh Lokasi (X_3) Terhadap Pendapatan (Y)

Menurut Tjiptono lokasi merupakan tempat dimana suatu usaha beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan dalam menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya.⁶³ Tarigan menjelaskan bahwa untuk menentukan lokasi usaha perlu adanya pertimbangan yang matang karena lokasi usaha merupakan salah satu strategi dalam usaha yang dapat menentukan tingkat pendapatan suatu usaha.⁶⁴ Buchari menyebutkan bahwa salah satu hal yang sangat menentukan tingkat keberhasilan dan kegagalan bisnis untuk masa depan yaitu memilih lokasi bisnis yang tepat dan strategis.⁶⁵ Jadi lokasi usaha sangat menentukan seberapa besar pendapatan dari pedagang/pengusaha.

Pendapat di atas didukung oleh penelitian dari Aji & Listyaningrum serta Setiaji & Fatuniah yang menyimpulkan bahwa lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Artinya semakin bagus atau strategis suatu lokasi usaha maka pendapatan akan semakin meningkat. Menurut Setiaji & Fatuniah makin jauh dari tempat penjual, konsumen akan berpikir dua kali untuk membeli karena biaya transportasi untuk mendatangi tempat penjual semakin mahal. Produsen harus memilih lokasi yang menghasilkan penjualan paling banyak dengan begitu pendapatan juga akan semakin banyak.⁶⁶ Adapun Aji & Listyaningrum memberikan penjelasan perlu adanya pertimbangan yang matang dalam memilih lokasi karena dapat menentukan tingkat pendapatan UMKM ataupun usaha lainnya.⁶⁷

⁶³ Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, 35.

⁶⁴ Tarigan, *Ekonomi Regional Teori Dan Aplikasi*, 122.

⁶⁵ Buchari Alma, *Pengantar Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2012), 106.

⁶⁶ Setiaji and Fatuniah, "Pengaruh Modal, Lama Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi."

⁶⁷ Nugraha, "Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendapatan, Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri," 9.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dirancang hipotesis sebagai berikut:

H3: Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM

4. Pengaruh Modal (X_1), Lama Usaha (X_2), dan Lokasi (X_3) Terhadap Pendapatan (Y)

Pada dasarnya banyak faktor yang mempengaruhi besar kecilnya pendapatan suatu usaha. Salah satu faktor yang utama yaitu modal. Modal usaha dapat berasal dari harta pribadi, pinjaman maupun patungan. Yang pasti tanpa adanya modal usaha seseorang tidak akan bisa memulai usaha. Modal yang besar biasanya menghasilkan omset penjualan yang besar pula sehingga pendapatan juga meningkat.

Selain modal faktor lain yang memberikan dampak pada pendapatan adalah lama usaha. Lama usaha menunjukkan berapa lama waktu suatu usaha sudah berjalan. Semakin lama usaha berjalan menunjukkan bahwa usaha tersebut mampu beradaptasi dan berkembang. Usaha yang dapat berkembang artinya pendapatan yang diterima semakin meningkat. Lama usaha juga identik dengan pengalaman dalam menjalankan usaha maupun melayani konsumen. Dengan begitu pengusaha tahu bagaimana cara mendapatkan pelanggan untuk meningkatkan pendapatan.

Lokasi juga berperan penting dalam menunjang pendapatan suatu usaha. Pemilihan lokasi harus diperhatikan oleh calon pengusaha sebelum memulai usahanya. Lokasi yang strategis serta tepat dengan pasar tentu memiliki potensi mendapatkan lebih banyak pelanggan daripada usaha yang berlokasi di tempat yang sulit dijangkau. Dengan banyak pelanggan pastinya pendapatan juga semakin besar.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa faktor modal, lama usaha dan lokasi jika diperhatikan dan dimaksimalkan secara bersama-sama maka semakin membantu dalam meningkatkan pendapatan. Hal tersebut didukung oleh penelitian dari Setiaji & Fatunyah menunjukkan adanya pengaruh

simultan modal, lama usaha dan lokasi usaha terhadap pendapatan. Hal ini mengandung makna bahwa semakin tinggi modal dan lama usaha serta semakin baik lokasi usaha maka semakin tinggi pula pendapatan pedagang.⁶⁸ Hasil serupa dihasilkan oleh penelitian Firmania, dkk. bahwa modal, lokasi, dan lama usaha secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan.⁶⁹ Berdasarkan uraian dan hasil penelitian terdahulu maka dapat dirancang hipotesis sebagai berikut:

H4: Modal, Lama Usaha dan Lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM



⁶⁸ Setiaji and Fatuniah, “Pengaruh Modal, Lama Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi.”

⁶⁹ Firmania, Karnowahadi, and Inayah, “Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Pasca Revitalisasi (Studi Pada Pasar Legi Kec. Parakan Kab. Temanggung).”