

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Kajian Pustaka

1. UMKM

UMKM memiliki peranan penting bagi pembangunan ekonomi Indonesia, UMKM adalah pelaku usaha ekonomi terbesar dalam kegiatan perekonomian Indonesia dan sebagai pengaman dalam masa krisis serta pula sebagai penguat pertumbuhan ekonomi. Pentingnya mendorong pemberdayaan Masyarakat seperti pelatihan serta pembinaan terhadap para pelaku UMKM untuk meningkatkan pengetahuan dan penguasaan teknologi atau strategi baru serta juga memberikan pengetahuan penguatan modal usaha untuk para pelaku UMKM. mendukung keberlangsungan UMKM sebagai kelompok pelaku usaha ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia.

Kontribusi perekonomian daerah di sektor pariwisata juga sangat berpengaruh terhadap pelaku UMKM, hal ini dapat memberikan penyerapan tenaga kerja di Tingkat setiap daerah, para pelaku UMKM mampu menyerap tenaga kerja seperti pemuda lokal, ibu rumah tangga, hingga kelompok masyarakat yang membutuhkan lapangan pekerjaan sampingan.

Hal ini juga terjadi di Kawasan Pahlawan Street Center di Kota Madiun, Di Kawasan ini menunjukkan beragam aneka replika ikon dunia seperti menara Eiffel, patung merlion , ka'bah dan lainnya ini

membentuk daya Tarik wisatawan yang berkunjung, ini membuat membuka lapangan pekerjaan yang ada disana dengan adanya pelaku UMKM sebagai jasa dan menjual kuliner yang ada di pahlawan Street Center Kota Madiun.

2. Pendapatan UMKM

a. Pengertian pendapatan

Pendapatan adalah uang bagi sejumlah uang di terima oleh pelaku usaha yang berasal dari pembeli sebagai hasilnya dari kegiatan penjualan produk atau jasa. Dalam pendapatan merupakan faktor yang penting dalam kehidupan di dunia ini, mempunyai pengaruh untuk keberlanjutan kehidupan, dalam hal ini mempunyai kegiatan usaha atau bekerja merupakan salah satu dukungan dalam keberlanjutan suatu usaha yang cukup berpengaruh dalam seberapa besar pendapatan usaha itu di dapatkan.

Pengertian pendapatan menurut (Hans, 2016) akuntansi Indonesia pendapatan adalah arus kas masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktifitas normal Perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Intilah pendapat yang sering diartikan sebagai income yang diperoleh individu melalui transaksi jual beli. Pendapatan timbul apabila terjadi transaksi antara penjual dan pembeli yang didasari kesepakatan harga. Di sisi lain, menurut akuntansi Indonesia

pendapatan merupakan peningkatan bruto manfaat ekonomi dalam satu periode yang bersumber dari kegiatan normal entitas. Peningkatan ini berakibat pada bertambahnya ekuitas dan tidak termasuk kontribusi modal dari pemilik.

Menurut (Nurul Amelia Sari, 2017) Pendapatan dapat diartikan sebagai total kekayaan pada awal periode ditambah dengan seluruh penerimaan yang didapat dalam periode tersebut. Secara umum, pendapatan juga didefinisikan sebagai kekayaan awal periode ditambah perubahan nilai yang tidak bersumber dari perubahan modal maupun kewajiban.

Menurut (Habriyanto et al., 2021) Pendapatan adalah total penerimaan yang diperoleh perusahaan dari kegiatan operasional yang mayoritas berasal dari penjualan barang maupun jasa kepada konsumen.

Berdasarkan teori yang dipaparkan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa pendapatan merupakan arus masuk atau manfaat ekonomi bruto yang diperoleh dari aktivitas normal suatu entitas atau individu dalam periode tertentu, yang akibatnya terjadi transaksi ekonomi seperti penjualan barang atau jasa. Pendapatan ini menyebabkan kenaikan ekuitas atau modal, baik melalui penambahan aset maupun penurunan liabilitas, dan berasal dari kontribusi penanaman modal pemilik. Dengan hal ini pendapatan mencerminkan hasil kinerja operasional usaha yang sah serta

menjadikan indikator yang penting dalam menilai kemampuan pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas ekonominya dan menghasilkan keuntungan. total penerimaan uang atau arus kas masuk bruto yang diperoleh para pelaku UMKM di Wisata Pahlawan Street Center Kota Madiun dari hasil penjualan produk kuliner maupun jasa. Pendapatan ini menjadi penambah nilai kekayaan bersih (ekuitas) yang murni berasal dari aktivitas penjualan usaha itu sendiri, yang berfungsi sebagai roda penggerak operasional, modal keberlanjutan usaha, sekaligus indikator tingkat kesejahteraan ekonomi para pelaku UMKM.

b. Faktor-faktor Pendapatan

Terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan Menurut (Ahmad Ferdiansyah & Eri Bukhari, 2021) beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM meliputi:

1) Modal Usaha

Akses yang memadai terhadap modal memungkinkan pelaku usaha untuk membeli bahan baku berkualitas, yang berkontribusi pada peningkatan kualitas produk dan, pada pendapatan.

2) Harga Produk

Penetapan harga yang sesuai dengan penjualannya yang lain.

Harga yang kompetitif dapat menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan volume penjualan.

3) Kualitas Produk

Kualitas produk yang dihasilkan berbanding lurus dengan pendapatan. Produk yang berkualitas tinggi memiliki peluang lebih besar untuk dijual dengan harga yang lebih tinggi.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu modal usaha, harga produk, dan kualitas produk. Modal yang memadai mendukung kelancaran operasional dan peningkatan kualitas produk, sedangkan penetapan harga yang tepat dapat menarik minat konsumen serta meningkatkan volume penjualan. Selain itu, produk yang berkualitas tinggi memiliki nilai jual yang lebih baik sehingga mampu meningkatkan pendapatan perusahaan atau pelaku usaha.

c. Indikator pendapatan

Menurut (Marfuah & Hartiyah, 2019) indikator pendapatan ini terdiri dari beberapa indikator yaitu :

1) Unsur-unsur pendapatan

Unsur unsur pendapatan merupakan komponen yang membentuk pendapatan suatu usaha yang meliputi tentang hasil

penjualan UMKM, mendapatka tambahan pendapatan lainnya, serta mampu memaksimalkan semua sumber pendapatan dalam usaha UMKM.

2) sumber-sumber pendapatan

sumber-sumber pendapatan diperoleh dari sumber pendapatan oprasional, pendapatan non-oprasional, serta pendapatan yang diperoleh secara tidak rutin atau tidak berulang.

3) biaya

biaaya adalah biaya yang sumbernya berasal dari ekonomi yang di ukur dalam satuan uang untuk memeperoleh barang atau jasa yang diharapkan dapat bermanfaat bagi para pelaku UMKM. Biaya tersebut dibedakan menjadi biaya tetap, biaaya yang berubah sesuai jumlah produksi dalam penjualan. Biaya yang menggunakan sifat tetap seperti biaya listrik, telepon

Dari indikator pendapatan di atas di simpulkan bawasanya bahwa pendapatan UMKM dipengaruhi oleh unsur-unsur pendapatan, sumber-sumber pendapatan, dan biaya. Unsur-unsur pendapatan berasal dari hasil penjualan produk atau jasa serta pendapatan lain yang mendukung kegiatan usaha. Sumber-sumber pendapatan meliputi pendapatan operasional, pendapatan non-operasional, dan pendapatan insidental yang diperoleh secara tidak rutin. Sementara itu, biaya merupakan pengorbanan sumber daya

ekonomi yang dikeluarkan untuk menjalankan kegiatan usaha, yang terdiri atas biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Pengelolaan pendapatan dan biaya yang efektif akan membantu pelaku UMKM meningkatkan kinerja usaha, memperoleh keuntungan yang optimal, serta menjaga keberlangsungan usahanya.

3. Modal Usaha

a. Pengertian modal usaha

Menurut ilmu ekonomi, modal diartikan sebagai uang maupun barang yang jika di kombinasikan dengan faktor produksi lain seperti tanah dan tenaga kerja akan menciptakan produk baru. Berdasarkan Surdaryono (2017) dalam (Pujianti, 2024), “ untuk memulai sebuah usaha, nilai modal awal ini tidak sama, karena disesuaikan dengan jenis dan ukuran usaha pada saat pertama kali dimulai ”. Sedangkan berdasarkan (Devi, 2021) , “modal memegang peran penting dalam perkembangan usaha. Keberadaan modal sangat di butuhkan baik untuk mendirikan perusahaan baru maupun untuk mengembangkan bisnis yang berjalan. Apabila modal yang dimiliki tidak mencukupi, maka oprasional usaha dapat terhambat. Akibatnya, hal ini juga akan berdampak pada pendapatan yang di terima”.

Berdasarkan teori yang dipaparkan di tarik kesimpulanya adalah bahwa modal usaha merupakan kekayaan awal sebagai asset dalam suatu usaha untuk menjalankan usaha yang dijalankan. Modal

ini merupakan kekayaan yang digunakan sebagai penggerak awal untuk menjalankan usaha yang dilakukan.

b. Sumber Modal Usaha

Berdasarkan (Mokodompit, 2021), memberikan penjelasan terkait modal usaha memiliki sumber sebagai berikut, yaitu :

1) Sumber internal

- a) Laba ditahan merupakan laba bersih yang disimpan untuk diakumulasikan pada bisnis setelah deviden dibayarkan
- b) Depresiasi merupakan alokasi jumlah aktiva yang disusutkan sepanjang masa. Penyusutan ini dibebankan pada pendapatan baik secara langsung maupun tidak langsung

2) Sumber eksternal

Sumber eksternal merupakan sumber yang berasal dari luar perusahaan. Berikut sumber eksternal perusahaan, yaitu :

- (a) Supplier menyalurkan dana kepada perusahaan dalam penjualan barang secara kredit maupun jangka menengah.
- (b) Bank merupakan lembaga keuangan yang berperan sebagai perantara keuangan antara pihak yang memiliki dana serta pihak yang memerlukan.
- (c) Pasar modal merupakan dua kelompok yang memiliki kesamaan kepentingan, yaitu investor pada suatu pihak dan emiten yang memerlukan dana jangka menengah maupun panjang.

Dari kesimpulan di atas sumber internal berasal dari kemampuan itu sendiri, seperti laba di tahan, untuk menunjukkan kemandirian dan keberlanjutan usaha sebagai upaya dalam membiayai oprasional maupun pengembangan sedangkan sumber eksternal berasal dari pihak luar seperti pihal bank atau pasar modal, berperan sebagai penyedia tambah dana untuk memperbesar skala usahanya. Dengan peran tersebut dapat meningkatkan kapasitas produksi dan akhirnya membuat memdorong pendaapatan yang lebih baik

c. Jenis Modal Usaha

Berdasarkan (Mokodompit, 2021), terdapat dua jenis modal usaha, yaitu sebagai berikut :

- 1) Modal asing atau utang jangka panjang merupakan modal yang bersumber dari perusahaan bersifat sementara bekerja pada perusahaan serta perusahaan terkait merupakan utang yang perlu dibayar.
- 2) Modal asing atau utang jangka menengah merupakan utang jangka waktu yang kebuh dari satu tahun dari sepuluh tahun.
- 3) Bedasarkan jenis jenis yang di jelaskan modal usaha untuk memdukung kegiatan oprasional dan pengembangan usaha dalam jangka waktu tertentu, di dalam modal memiliki sifat tertentu baik dalam jangka panjang atau pendek , oleh karena itu untuk meningkatkan kapasitas usaha tanpa menimbulkan beban

keuangan yang berlebihan modal harus di kelola secara hati hati agar dapat meningkatkan kapasitas usaha bagi para pelaku UMKM yang ada di pahlawan street center.

d. Faktor -Faktror Modal Usaha

1) Ketersediaan Sumber Daya

a) Akses ke Pembiayaan

Kemudahan dalam mendapatkan pinjaman dari bank atau lembaga keuangan sangat mempengaruhi jumlah modal yang tersedia bagi pelaku UMKM. Pelaku UMKM yang memiliki riwayat kredit baik cenderung lebih mudah mengakses pinjaman, yang memungkinkan mereka untuk membeli bahan baku dan peralatan yang diperlukan untuk pengembangan usaha UMKM.

b) Ketersediaan Investasi

Modal yang berasal dari investor atau pemilik bisnis yang bersedia berinvestasi juga berperan penting. Pelaku usaha yang mampu menarik perhatian investor dapat meningkatkan jumlah modal usaha mereka, yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan kualitas produk.

2) Kondisi Ekonomi

a) Stabilitas Ekonomi

Stabilitas ekonomi di suatu daerah mempengaruhi kepercayaan pelaku usaha untuk berinvestasi. Dalam kondisi ekonomi yang tidak stabil, pelaku usaha mungkin ragu untuk mengeluarkan modal, yang dapat menghambat pertumbuhan usaha mereka.

b) Tingkat Inflasi

Inflasi yang tinggi dapat mengurangi daya beli konsumen dan mempengaruhi biaya bahan baku. Hal ini dapat berdampak langsung pada kebutuhan modal pelaku usaha, karena mereka harus menyesuaikan harga produk dan mengelola biaya produksi secara efisien.

3) Pengalaman dan Keterampilan Pengusaha

a) Kemampuan Manajerial

Pelaku usaha yang memiliki keterampilan manajerial yang baik cenderung lebih efisien dalam mengelola modal. Mereka dapat meminimalkan pemborosan dan meningkatkan profitabilitas usaha, sehingga lebih mampu bertahan dan berkembang.

b) Pengalaman di bidang usaha

Pengalaman yang lebih banyak dalam industri pelaku usaha dapat membantu merencanakan dan mengelola

modal dengan lebih baik, sehingga mereka dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam investasi dan pengeluaran.

4) Struktur Pasar

a) Persaingan di pasar

Tingkat persaingan dalam kegiatan usaha UMKM dapat mempengaruhi keputusan pelaku usaha dalam berinvestasi. Dalam pasar yang sangat kompetitif, pelaku usaha mungkin perlu mengeluarkan lebih banyak modal untuk tetap bersaing, seperti meningkatkan kualitas produk atau memperluas jangkauan pemasaran.

e. Indikator Modal Usaha

Menurut (Abbas, 2018) Dimana modal usaha ini terdiri dari beberapa indikator yaitu :

- 1) Modal syarat untuk usaha
- 2) Besar modal
- 3) Hambatan sumber modal
- 4) Sumber modal dari luar

Kesimpulan yang bisa di ambil bahwa modal usaha merupakan factor yang paling penting dalam menentukan keberhasilan perkembangan usaha UMKM, besar kecilnya yang di miliki, serta hambatan yang di miliki modal dan keberadaan sumber modal dari luar. Keempat indikator tersebut sebagai akses pelaku UMKM bahwa semakin memadai dan mudahnya di akses, maka

semakin besar pula kemampuan usaha dalam melakukan kegiatan untuk beroperasi, berkembang, dan meningkatkan pendapatan.

4. Lokasi Usaha

a. Pengertian Lokasi Usaha

Lokasi usaha merupakan gabungan dari berbagai peluang, kemudahan akses dan fasilitas yang terdapat pada suatu wilayah untuk menjalankan kegiatan bisnis. Pemilihan lokasi usaha memiliki peran penting, baik bagi usaha yang baru akan dirintis maupun bagi usaha yang beroperasi dan sedang berkembang. Dengan pemilihan lokasi yang tepat, kegiatan operasional usaha dapat berjalan lebih efisien. Hal ini juga akan mendukung tercapainya pendapatan suatu dengan target yang ditetapkan .(H. Husaini & Fadhlani, 2017).

Menurut Syahputra et al., (2022) di dalam (Ovi Arizka Maeshinta et al., 2024), lokasi usaha adalah tempat keberlangsungannya seluruh kegiatan bisnis, mulai dari penggandaan bahan baku sampai dengan penjualan produk kepada pembeli. Oleh karena itu, pemilihan lokasi menjadi salah satu menjadi salah satu faktor keberhasilan seorang pedagang. Lokasi yang strategis mampu meningkatkan volume penjualan. Selain strategis, lokasi usaha juga sebaiknya mudah di akses oleh konsumen agar mereka tertarik datang. Perlu diketahui, lokasi strategis tidak selalu harus berada di daerah yang ramai. Pemilihan tempat juga bisa dilakukan di wilayah

yang memiliki sedikit pesaing untuk produk yang di jual. Keberhasilan serta keberadaan usaha pedagang ke depan sangat ditentukan oleh pemilihan lokasi. Tempat penjualan yang strategis dan cocok untuk aktifitas pedagang. sebaliknya, jika lokasi usaha akan terhambat. Dampak lainnya adalah pedagang akan kesulitan memperoleh konsumen baru.

Berdasarkan teori yang dipaparkan diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa lokasi usaha merupakan salah satu faktor strategis dalam keberhasilan dan keberlanjutan di pelaku usaha. Penentuan lokasi yang tepat akan meningkatkan efisiensi oprasional dan kemampuan usaha dala mencapai pendapatan yang diharapkan. Dengan mudah di jangkau memiliki potensi pasar dan menarik konsumen utuk membeli, hal ini dapat di pahami bahwa lokasi usaha memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan, daya saing dan pendapatan pedaganf atau pelaku UMKM, sehingga lokasi yang strategis menjadi salah satu keputusan utama dalam pengolahan usaha.

b. Faktor-faktor lokasi usaha

Penentuan lokasi usaha adalah aspek penting yang harus di pikirkan matang-matang karena sangat berpengaruh terhadap maju mundurnya dalam sebuah bisnis menurut (Nugroho & Utami, 2020) pemilhan tempat/lokasi usaha dipengaruhi beberapa faktor, sebagai berikut :

1) Akses

Akses dalam faktor usaha dengan kemudahan lokasi yang dicapai oleh konsumen, ketersediaan jalan yang baik di lewati, kemudahan transportasi menuju lokasi usaha.

2) Visibilitas

Visibilitas di dalam faktor usaha dengan lokasi usaha yang bisa di lihat dari kemudahan orang yang melihat, posisi yang berada di tempat terbuka atau tidak terhalang dan adanya papan nama usaha agar semakin besar peluang menarik pelanggan.

3) Lalu lintas

Lalu lintas dengan tingkat keramaian orang atau kendaraan yang melintas, arus konsumen di lokasi sekitar, intensitas aktifitas di arean lokasi usaha.

4) Ekspansi

Upaya yang dilakukan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan atau memperluas kegiatan usaha di dalam bisnis yang dijalankan yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan skala usaha yang lebih besar.

5) Lingkungan

Lingkungan yang memengaruhi usaha di sekitar tempat usaha yang dapat memengaruhi kenyamanan, keamanan, dan daya tarik pengunjung untuk menarik pelanggan yang ingin mencoba.

Sedangkan faktor faktor lokasi usaha menurut (Oktriarzy, 2020a) adalah sebagai berikut :

- 1) Kualitas pelayanan kepada konsumen dapat menjadi lebih baik dan memuaskan.
- 2) Pelaku usaha akan lebih mudah mendapatkan tenaga kerja sesuai dengan jumlah dan kualifikasi yang di butuhkan.
- 3) Ketersediaan bahan baku maupun bahan penolong dalam jumlah yang cukup dan berkelanjutan juga lebih terjamin.
- 4) Lokasi yang di pilih biasanya sudah mempertimbangkan potensi pengembangan usaha masa mendatang .
- 5) Lokasi tersebut juga memilih potensi nilai ekonomis yang cenderung meningkat seiring berjalannya waktu.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa lokasi usaha merupakan faktor strategis yang sangat menentukan keberhasilan dan pendapatan UMKM. Lokasi yang baik ditandai dengan akses yang mudah, visibilitas yang tinggi, arus lalu lintas yang ramai, lingkungan yang mendukung, serta peluang untuk ekspansi di masa depan. Selain itu, lokasi yang tepat juga memudahkan pelaku usaha dalam memberikan pelayanan kepada konsumen, memperoleh tenaga kerja dan bahan baku, serta mengembangkan usaha. Dengan demikian, semakin strategis dan kondusif lokasi usaha, semakin besar

peluang UMKM untuk meningkatkan penjualan dan pendapatannya.

c. Indikator lokasi usaha

Menurut (Marfuah & Hartiyah, 2019) indikator lokasi usaha adalah sebagai berikut:

1) Akses

Dalam kehidupan sehari-hari yang mudah di capai konsumen dan pihak terkait melalui sarana kondisi jalan yang baik, waktu perjalanan, serta menemukan lokasi.

2) Lalu lintas

Kondisi arus kendaraan dan pejalan kaki di sekitar lokasi usaha yang dapat memberikan peluang meningkatkan jumlah pelanggan serta memengaruhi kemudahan akses.

3) Tempat parkir

Mempunyai fasilitas yang memadai terutama tempat parkir yang memadai aman dan mudah digunakan oleh pelanggan maupun yang sedang berkunjung

4) Lingkungan

Berdasarkan kesimpulan dari indikator bahwa lokasi usaha yang baik adalah lokasi yang mudah dijangkau, memiliki akses yang lancar, dan berada dekat dengan konsumen atau pusat aktivitas. Keterjangkauan, kelancaran akses, dan kedekatan lokasi akan mempermudah konsumen untuk datang dan melakukan transaksi,

sehingga meningkatkan peluang penjualan dan pada akhirnya mendorong peningkatan pendapatan UMKM.

5. Jam kerja UMKM

a. Pengertian Jam Kerja

Jam kerja merupakan sebahai durasi waktu yang digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha, mulai dari tahap persiapan hingga usaha selesai beroperasi, terdapat keterkaitan erat antara lama waktu kerja dengan perolehan pendapatan . semakin panjang jam oprasional maka peluang untuk meningkatkan omset penjualan juga akan semakin besar (Mamonto dkk, 2017) jam kerja merupakan keseluruhan waktu yang dipakai oleh seseorang pedagang untuk menjalankan aktifitas usahannya.

Menurut (A. F. Husaini, 2017) jam kerja usaha merupakan keseluruhan waktu yang digunakan oleh pedagang untuk menjalankan kegiatan bisnisnya. Semakin lama waktu yang dialokasikan untuk berdagang, maka peluang untuk mendapatkan omzet juga akan semakin besar. Dengan meningkatkan pendapatan tersebut, kesejahteraan pedagang dapat lebih terjamin dan kebutuhan keluarga pun tercukupi.

Durasi kerja harian merupakan waktu yang dihabiskan pelaku usaha untuk mengelola usahanya. Waktu kerja berpengaruh langsung terhadap produktivitas kerja. Dengan begitu, waktu kerja

dapt digunakan sebagai indikator dalam menentukan strategi kerja yang paling tepat untuk menyelesaikan pekerjaan.

Berdasarkan teori yang di jelaskan jam kerja adalah total alokasikan pelaku usaha menjalankan kegiatan usahanya, dari tahap persiapan hingga akhir, hubungan langsung dengan tungkat pendapatan serta produktifitas usaha semakin besar jika alokasi waktu yang dicurahkan untuk kegiatan usaha lama menjalankannya, maka peluang peningkatan omset dan pendapatan serta produktifitas usaha akan semakin besar, yang berujung dapat meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha dan pemenuhan kebutuhan keluarga, dan jam kerja juga berperan penting sebagai inidikator produktifitas dan tolak ukut dalam menentukan efektivitas serta cara kerja optimal dalam peneyelesaian pekerjaan.

b. Indikator jam kerja

Jam kerja adalah waktu yang telah ditentukan oleh para pelaku UMKM di Pahlawan Street Center. Indikator dari jam kerja menurut Alfany (2020:305) dalam (Giyona & Utami, 2024) , sebagai berikut :

- 1) Lamanya seseorang mampu bekerja secara baik, yaitu waktu yang di habiskan oleh seseorang untuk bekerja dengan baik, durasi yang optiml di mana individu kuat untuk bekerja secara efektif, produktif dan tidak ada penurunan kinerja yang signifikan akibat kelelahan tubuh maupun mental.

- 2) Jam kerja sehari, yaitu jumlah dalam waktu (dalam jam) yang digunakan kariawan/pegawai untuk menjalankan kegiatan usaha atau bekerja dalam satu hari mulai dari awal hingga akhir aktivitas bekerja.
- 3) Jam pagi, yaitu bagian dari waktu kerja dalam satu hari yang berlangsung pada pereode awal aktivitas usaha, umumnya sejak di pagi hari menjelang siang.
- 4) Jam siang, yaitu bagian dari waktu bekerja yang berlangsung pada pereode tengah hari hingga sore awal, biasanya setelah pagi dan sebelum malam, yang di gunakan pelaku usaha atau bekerja untuk menjalankan aktivitas oprasional.
- 5) Jam sore, yaitu bagian dari pembagian waktu kerja harian yang berlangsung setelah siang hari hingga menjelang malam, biasanya digunakan untuk melanjutkan aktivitas usaha atau pelayanan kepada konsumen.

Dapat di simpulkan bahwa dalam indikator jam kerja di UMKM di Pahlawan Street Center ialah sumber yang penting di oprasional usaha, lamanya seseorang mampu berkerja dengan baik, jam kerja sehari, jam kerja pagi, jam kerja siang, jam kerja sore semakin optimal durasi dan pengelolaan jam kerja yang dilakukan oleh pelaku UMKM, maka semakin besar peluang untuk meningkatkan kinerja usaha. Pengaturan jam kerja yang tepat, termasuk kesesuaian dengan waktu operasional dan pola

aktivitas konsumen, menjadi aspek penting dalam mendukung keberlangsungan dan perkembangan usaha.

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang telah ada sebelumnya menjadi sumber referensi bagi penulis. Penelitian-penelitian tersebut berfungsi untuk melengkapi teori yang menjadi bahan pertimbangan dalam penelitian ini. Rincian dari penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti, Tahun dan Judul penelitian	Perbedaan	Persamaan	Celah penelitian	Hasil
1	(Mahaitin H Sinaga, Sri Martina, 2024): Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Simalungun	Pada penelitian sebelumnya perbedaan fariabel Pendidikan	Sama-sama meneliti modal dan jam kerja terhadap pendapatan UMKM	Kombinasi variabel berbeda memungkinkan hasil yang lebih kontekstual, Penelitian sebelumnya belum mengkaji faktor eksternal usaha	Modal & jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan
2	(Juliansyah, Rahman Al, 2022): Modal, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima	Tidak menggunakan variabel lokasi usaha	Sama-sama meneliti modal dan jam kerja terhadap pendapatan UMKM	Pengaruh lokasi strategis terhadap pendapatan belum dianalisis, Belum ada penelitian spesifik di kawasan wisata ini, Penambahan perspektif faktor eksternal	Semua variabel berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan
3	(Caira, La Ode Turi, 2023) : Pengaruh Modal Kerja Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Di Kecamatan	Tidak membahas lokasi usaha	Sama variabel modal dan jam kerja	Perbedaan konteks geografis dan karakteristik wilayah usaha (wisata vs non-wisata), Penambahan variabel lokasi usaha yang belum dikaji dalam penelitian	Modal dan jam kerja berpengaruh positif signifikan

No	Nama Peneliti, Tahun dan Judul penelitian	Perbedaan	Persamaan	Celah penelitian	Hasil
	Samaturu Kabupaten Kolaka)			sebelumnya, Tidak ada gap pada variabel dependen tetap relevan untuk dibandingkan	
4	(Anjali & Susantun, 2023) : Analisis pengaruh modal, tenaga kerja, lama usaha dan jam kerja yang mempengaruhi pendapatan pada UMKM Coffee Shop di Kecamatan Mandau, Kabupaten Bengkalis, Provinsi Riau	Menambahkan variabel tenaga kerja dan lama usaha	Sama variabel modal dan jam kerja	Variabel lokasi usaha belum diteliti dalam penelitian sebelumnya, Ada gap pada pengaruh faktor spasial atau lokasi, Perlu kajian pengaruh lokasi strategis wisata terhadap pendapatan	Semua variabel berpengaruh terhadap pendapatan
5	(Giyona & Utami, 2024) : Modal usaha, jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan UMKM. (Survei pada Pedagang IkanAsap di Waduk Kedungombo Grobogan Jawa Tengah)	Tidak menggunakan variabel lokasi	Sama variabel modal dan jam kerja	Tidak mempertimbangkan faktor lokasi usaha sebagai penentu pendapatan, Faktor lokasi berpotensi besar memengaruhi pendapatan tetapi belum diteliti, Hanya fokus pada kawasan waduk, belum mencakup kawasan wisata perkotaan	Variabel berpengaruh baik parsial maupun simultan
6	(Sundari & Alin Lindayani, 2023) : Modal usaha, lokasi dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang sayur.	Objek penelitian pedagang pasar, bukan kawasan wisata	Sama persis variabel (modal, lokasi, jam kerja)	Perbedaan karakteristik wilayah (pasar vs wisata) belum diteliti, Belum mempertimbangkan pengaruh lingkungan wisata terhadap pendapatan, Model penelitian sebelumnya masih terbatas.	Semua variabel berpengaruh terhadap pendapatan

No	Nama Peneliti, Tahun dan Judul penelitian	Perbedaan	Persamaan	Celah penelitian	Hasil
7	(Achmad Dwi Nugroho & Program, 2024): Pengaruh Faktor Modal, Tenaga Kerja, Jam Kerja, dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Alalak Utara, Kota Banjarmasin Selama Pandemi Covid-19	Ada variabel tambahan tenaga kerja	Sama variabel modal dan jam kerja	Belum memasukkan variabel lokasi usaha yang sangat relevan dalam konteks wisata/keramaian, Kondisi ekonomi tidak stabil, hasil mungkin tidak relevan untuk kondisi normal/pasca pandemi, Belum mempertimbangkan pengaruh lokasi strategis terhadap perilaku konsumen.	Berpengaruh signifikan secara simultan
8	(Pramesti & Suasih, 2023) : Pengaruh Jam Kerja, Lama Usaha, Lokasi Usaha, Dan Penggunaan Digital Marketing Terhadap Pendapatan Usaha Mikro	Ada variabel digital marketing	Sama variabel lokasi dan jam kerja	penelitian sebelumnya tidak memasukkan modal usaha sebagai faktor utama, belum ada analisis tanpa variabel digital marketing untuk melihat pengaruh faktor klasik.	Jam kerja dan lokasi berpengaruh signifikan
9	(A. F. Husaini, 2017): Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan	Hasil berbeda (jam kerja tidak berpengaruh)	Sama semua variabel	Perbedaan jenis usaha (pasar tradisional vs kawasan wisata) belum pernah dibandingkan, Perbedaan wilayah dapat memengaruhi perilaku ekonomi belum ada generalisasi lintas daerah, Perlu pengujian apakah variabel yang sama berlaku pada jenis usaha yang lebih beragam	Modal dan lokasi berpengaruh, jam kerja tidak signifikan

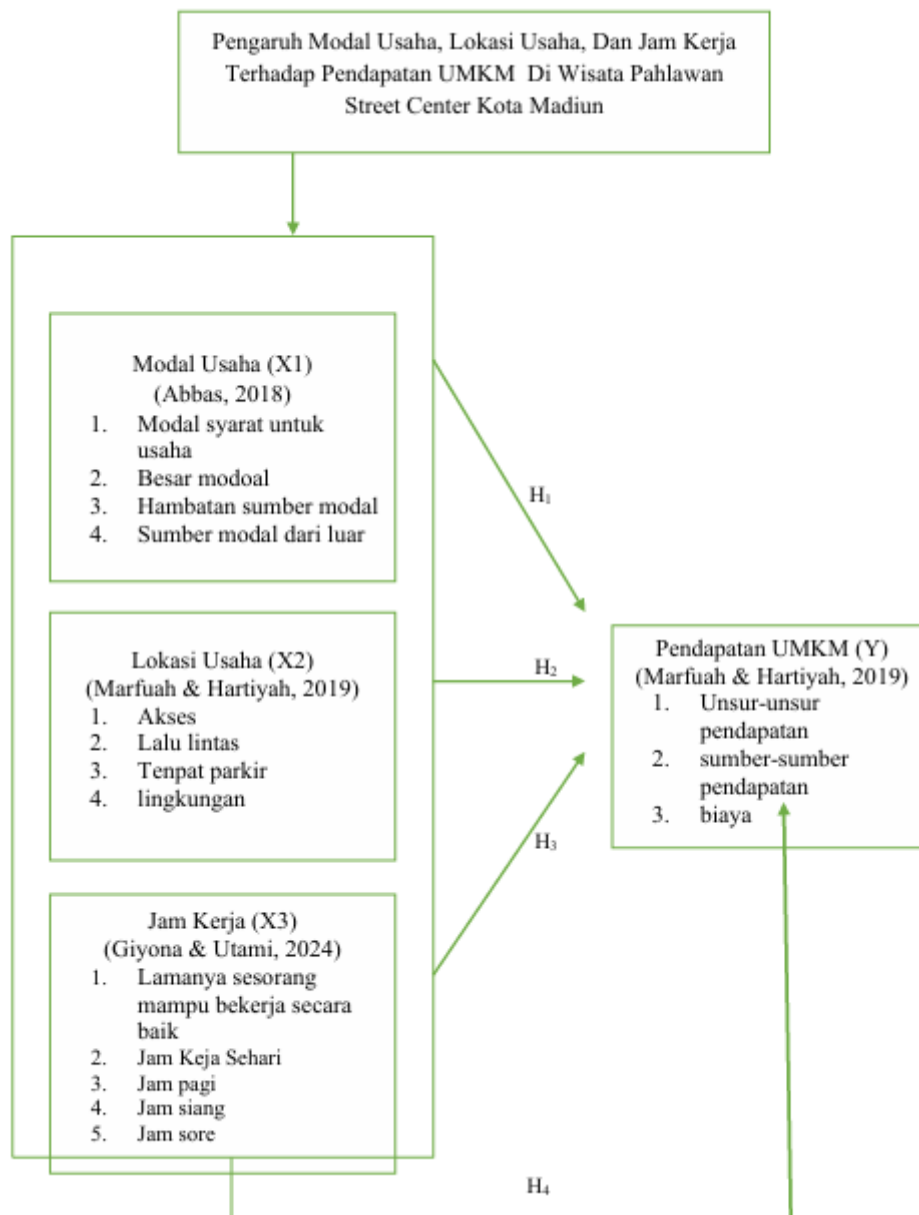
No	Nama Peneliti, Tahun dan Judul penelitian	Perbedaan	Persamaan	Celah penelitian	Hasil
10	(Septiandika et al., 2025) : Lokasi usaha dan jam kerja terhadap pendapatan UMKM Dalam Kegiatan Car Free Day: Studi Kasus Kegiatan Car Free Day Kraksaan Kabupaten Probolinggo	Tidak menggunakan modal usaha	Sama variabel lokasi dan jam kerja	Perbedaan karakteristik wilayah dan pola wisata dapat menghasilkan temuan berbeda, Belum ada analisis pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM pada konteks kegiatan sejenis, Kurangnya eksplorasi faktor internal selain lokasi dan waktu kerja, Perbedaan stabilitas usaha berpotensi memengaruhi pendapatan.	Digunakan untuk menguji pengaruh lokasi dan jam kerja terhadap pendapatan

C. Kerangka Berfikir

Menurut (Sugiono, 2017), kerangka berfikir yang di susun dengan baik dapat menjelaskan secara teoritis mengenai hubungan antara variabel-variabel yang akan di teliti . Kerangka berfikir menjelaskan hubungan antara variabel untuk menganalisis permasalahan dari hal umum ke hal khusus. tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh modal usaha, lokasi usaha, dan jam kerja terhadap pendapatan UMKM. Oleh karena variabel yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari dua jenis yaitu variabel bebas dan variabel terikat.

Penelitian ini menggunakan tiga variabel independen yaitu modal usaha, lokasi usaha, dan jam kerja. Adapun variabel dependennya adalah pendapatan UMKM . Penyusunan kerangka berfikir perlu memuat beberapa

hal, yaitu menjelaskan akan di teliti dengan landasan teori yang di tulis, menjelaskan dan menunjukkan apakah terdapat hubungan yang menunjukkan pendapatan terhadap pelaku UMKM di Pahlawan Street Center (PSC) antara variabel yang akan di jadikan penelitian, dan kerangka berfikir yang di jelaskan oleh peneliti perlu dinyatakan dalam bentuk kerangka pihak lain dapat memahaminya. Oleh karena itu, untuk menjelaskan masalah yang di teliti, gambaran kerangka pemikiran secara skematis dapat di buat :



Gambar 2.1 Kerangka Berfikir

D. Hipotesis Penelitian

Menurut (Sugiono, 2017), hipoteses adalah dugaan sementara yang di ajukan untuk menjawab rumusan masalah penelitian. Masalah tersebut sebelumnya telah di susun dalam bentuk pertanyaan. Sugiyono menegaskan bahwa hipotesis belum merupakan jawaban akhir, karena masih bersifat teoritis dan hipotesis belum memiliki dasar berupa bukti empiris yang di dapatkan dari hasil pengumpulan data. Dengan demikian, hipotesis dapat dikatakan sebagai dugaan awal atau jawaban yang bersifat teoritis yang disusun berdasarkan kajian teori yang relevan, bukan hasil dari temuan lapangan. Hipotesis ini biasanya dirumuskan berdasarkan kerangka berpikir yang telah disusun oleh peneliti, sebagai upaya menjawab permasalahan yang telah diidentifikasi sebelumnya. Sugiyono juga menyatakan bahwa tidak semua jenis penelitian mengharuskan perumusan hipotesis. Penelitian yang bersifat eksploratif maupun deskriptif sering kali tidak memerlukan hipotesis karena tujuan utamanya adalah untuk menggambarkan atau mengeksplorasi suatu fenomena, bukan untuk menguji hubungan antar variabel.

Berdasarkan penelitian tersebut maka perumusan hipotesis yang ditetapkan oleh peneliti di susun sebagai berikut :

1. Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan UMKM

Modal usaha merupakan dana yang digunakan untuk menjalankan kegiatan bisnis sekaligus mengembangkan usaha. Selain itu modal usaha juga mencakup dukungan lain dalam berbisnis seperti uang kas, mesin,

peralatan dan sumber daya yang memerlukan untuk membangun sebuah usaha.

Modal menjadi salah satu unsur penting dalam mendirikan usaha, baik usaha kecil maupun besar. Dengan ketersediaannya usaha yang cukup dan mudah di akses di kemudian hari pelaku usaha akan lebih mudah memperoleh bahan baku serta peralatan yang dibutuhkan untuk menjalankan usahanya. Oleh karena itu, modal merupakan factor kunci agar usaha dapat berjalan dengan menghasilkan keuntungan yang optimal.

H1: Modal usaha Berpengaruh Terhadap Pendapatan UMKM

2. Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan UMKM

Lokasi usaha adalah tempat yang memperlancar dan mempermudah dalam melakukan pemasaran pelaku usaha dalam melakukan kegiatan jual beli. Lokasi yang strtegis dan mudah di dapatkan konsumen akan meningkatkan kemudahan pemasaran produk kepada konsumen bertujuan agar produk tersebut di beli.ketika minat beli konsumen meningkat, hal ini akan berdampak pada bertambahnya pendapatan bagi pelaku UMKM.

H2: Lokasi Usaha Berpengaruh Terhadap Pendapatan UMKM

3. Pengaruh Jam Kerja Terhadap Pendapatan UMKM

Jam kerja adalah curahan atau berapa lama jam bekerja dalam satu waktu yang digunakan individu khususnya pelaku usaha dalam melakukan aktivitas yang dilakukan untuk mendapatkan penghasilan. Dalam hal ini, tenaga kerja memiliki wewenang untuk menentukan sendiri berapa lama waktu kerja yang digunakan, baik dalam durasi panjang maupun singkat.

Jam kerja merupakan salah satu aspek penting dalam menjalankan sebuah usaha. Dalam hal jam kerja, terdapat dua hal yang diperhatikan yaitu bagaimana manfaat waktu kerja dan berapa lama durasi tersebut, semakin produktif akan menjadikan konsumen tertarik dalam melakukan pembelian produk, yang akhirnya akan menimbulkan meningkatnya pendapatan yang diperoleh pelaku usaha tersebut. Dengan demikian penelitian ini dilakukan bagaimana seberapa pengaruh jam kerja terhadap pendapatan apakah berpengaruh positif secara signifikan terhadap peningkatan pendapatan para pelaku usaha UMKM di pahlawan street center kota madiun.

H3: Jam Kerja Berpengaruh Terhadap Pendapatan UMKM