

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Kajian Teori

1. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Pengertian UMKM

Dalam Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM, dalam Bab I (Ketentuan Umum), pasal 1 dinyatakan bahwa Usaha Mikro (UMI) adalah usaha produktif milik orang perseorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria UMI sebagai mana diatur dalam UU tersebut. Usaha Kecil (UK) adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah (UM) atau Usaha Besar (UB) yang memenuhi kriteria UK sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Usaha menengah (UM) merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik

langsung maupun tidak langsung dari UMI, UK atau UB yang memenuhi kriteria UM sebagaimana yang dimaksud UU tersebut. Di dalam UU tersebut kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam pasal 6 adalah nilai kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan.

Kriterianya yakni:

- 1) UMI adalah unit usaha yang memiliki nilai aset paling banyak Rp50 juta atau dengan hasil penjualan paling besar Rp300 juta.
- 2) UK dengan nilai aset lebih dari Rp50 juta sampai dengan paling banyak Rp500 juta atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300 juta, hingga maksimum Rp2,5 milyar.
- 3) UM adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp500 juta hingga paling banyak Rp 0 miliar atau memiliki hasil penjualan tahunan di atas Rp2,5 milyar sampai paling tinggi Rp50 milyar.¹²

b. Jenis UMKM

Menurut Tambunan sektor UMKM meliputi berbagai sektor bisnis, seperti: (a) pertanian, (b) pertambangan dan penggalan, (c) industri manufaktur, (d) listrik, gas dan air bersih, (e) bangunan, (f)

¹² Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*(Bogor: Ghalia Indonesia, 2009)

perdagangan, hotel dan restoran, (g) transportasi dan telekomunikasi, (h) keuangan, penyewaan dan jasa, (i) serta jasa-jasa lainnya. Sektor industri terbagi lagi menjadi beberapa bagian yakni makanan, minuman, dan tembakau, tekstil, pakaian jadi kulit dan alas kaki, kayu dan produk-produk kayu, kertas percetakan dan publikasi, serta kimia (termasuk pupuk). Adapula produk-produk dari karet, semen dan produk-produk mineral non logam, produk-produk dari besi dan baja, alat-alat transportasi, mesin dan peralatannya, serta olahan lainnya.¹³

2. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Pendapatan atau penghasilan dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah “hasil kerja atau usaha”. Dalam istilah umum pendapatan (*income*) adalah arus uang atau barang yang menguntungkan bagi seseorang, kelompok individu, sebuah perusahaan atau perekonomian selama beberapa waktu. Pendapatan merupakan semua uang yang masuk dalam sebuah rumah tangga atau unit terkecil lainnya dalam suatu masa tertentu.¹⁴

Pendapatan didefinisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu. Pendapatan terdiri dari upah atau penerimaan

¹³ Tulus Tambunan, *UMKM di Indonesia* (Jakarta: Ghalia Indonesia, 2009) hal. 51

¹⁴ Michael Sherraden, *Aset untuk Orang Miskin* (Jakarta: Raja Grafindo, 2006) hal. 23

tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan. Pendapatan yang diterima mempunyai dampak dan pengaruh terhadap semangat dan kegairahan kerja. Semakin besar pendapatan (gaji) yang diberikan, semakin tercukupi kebutuhan mereka dan meningkatkan semangat kerja mereka.¹⁵ Dengan demikian mereka akan mendapatkan ketenangan dalam melaksanakan tugas-tugasnya sehingga semangat dan kegairahan kerjanya dapat kita harapkan. Pengertian ini sejalan dengan apa yang dikemukakan Hasibuan yaitu bahwa “pendapatan adalah semua pendapatan yang berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima seseorang sebagai imbalan atas jasa yang telah diberikan kepada perusahaan atau tempat dia bekerja”.¹⁶

b. Pengukuran Pendapatan

Pembahasan mengenai konsep pendapatan seringkali dihubungkan dengan masalah pengukuran (*measurement*) dan saat pengakuan (*timing*) pendapatan. Salah satu kriteria yang penting dalam pendapatan adalah *measurability*, dimana pendapatan itu dapat ditentukan besarnya dengan wajar agar didalam laporan keuangan itu tidak tercermin pendapatan yang terlalu tinggi (*overstated*) dan terlalu rendah (*understated*). Pengakuan pendapatan merupakan penentuan kapan suatu pendapatan harus

¹⁵ Alex S Nitisemito, *Manajemen Personalia* (Jakarta: Graha Indonesia, 1996) hal. 102

¹⁶ Malayu S.P Hasibuan, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Bandung: PT.Bumi Aksara, 2000) hal.117

diukur dan dilaporkan. Ini berarti pengakuan pendapatan tidak hanya suatu pernyataan bahwa perusahaan telah memproduksi nilai ekonomis dalam bentuk barang atau jasa, tetapi juga mengukur nilai itu sendiri.

Pendapatan diukur dari barang dan jasa yang ditukarkan dalam suatu transaksi dimana nilai tersebut menggambarkan ekuivalen kas atau nilai tunai uang yang diterima dalam proses penukaran, dengan kata lain pendapatan dinyatakan dalam jumlah rupiah atau dalam satuan mata uang lainnya. Dalam beberapa kondisi dimana tidak ada nilai tukar ekuivalen, maka nilai pasar biasanya dipandang sebagai alat ukur yang relevan atas pendapatan.

Nilai tukar tersebut ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan dan pembeli atau konsumen. Pendapatan direalisasi karena adanya proses produksi dan/atau proses pemasaran yang dilakukan perusahaan. Proses produksi yang dimaksud adalah pengubahan sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi barang atau jasa tersebut kepada konsumen. Jumlah pendapatan yang timbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan penjual barang dan jasa dengan pembeli atau konsumennya. Jumlah tersebut harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima perusahaan dikurangi dengan jumlah potongan harga yang disepakati bersama. Nilai

wajar yang dimaksud dalam PSAK No. 23 adalah jumlah dimana suatu aset dapat dipertukarkan atau suatu liabilitas diselesaikan antara pihak yang memahami dan berkeinginan untuk melakukan transaksi wajar (*arm's length transaction*).

Barang atau jasa yang dijual atau barter dengan barang atau jasa yang sifat dan nilainya tidak sama, dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan. Tetapi apabila barang atau jasa yang dipertukarkan dengan barang atau jasa lainnya yang sifat dan nilai yang sama maka pertukaran tersebut tidak dianggap sebagai transaksi yang mengakibatkan pendapatan.¹⁷

3. Modal Usaha

a. Pengertian Modal Usaha

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara itu, modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu usaha.¹⁸

Dalam membicarakan persoalan ekonomi dan bisnis, pengertian modal meliputi dua aspek. Dalam teori ekonomi istilah tersebut terutama diartikan sebagai barang modal-yaitu benda-

¹⁷ Wetik, J.L., *Introduction Work Study*. Revised Edition. (Jenewa: ILO, 1986) hal. 18

¹⁸ Kasmir, *Kewirausahaan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007) hal.83

benda yang digunakan untuk memproses dan memproduksi berbagai jenis barang. Mesin penggilingan padi, berbagai jenis peralatan untuk menghasilkan tekstil dan pakaian, dan alat-alat berat yang digunakan untuk membuat jalan dan bangunan digolongkan sebagai barang modal. Dalam membicarakan mengenai kegiatan bisnis dan sistem financial, modal diartikan pula sebagai dana yang digunakan untuk melakukan investasi di sektor keuangan seperti membiayai kegiatan sehari-hari. Dengan mengamati penggunaan istilah modal di atas dapat disimpulkan bahwa modal meliputi tiga pengertian berikut : (1) barang dan peralatan fisik yang digunakan untuk menghasilkan barang dan jasa, (2) dana keuangan yang disisihkan untuk diinvestasikan dalam harta-harta keuangan (seperti saham dan obligasi), dan (3) dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan memproduksi dan menyalurkan barang kepada pembeli.¹⁹

b. Macam-Macam Modal

Terdapat beberapa jenis modal yang dapat digunakan untuk kegiatan usaha. Pada dasarnya, kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari dua jenis yaitu:

1) Modal investasi

Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya lebih dari satu

¹⁹ Sadono Sukirno, Pengantar Bisnis (Jakarta:Kencana,2006) hal.7

tahun. Penggunaan utama modal investasi jangka panjang adalah untuk membeli aktiva tetap, seperti tanah, bangunan atau gedung, mesin-mesin, peralatan, kendaraan, serta investaris lainnya. Modal investasi merupakan porsi terbesar dalam komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pada awal perusahaan didirikan atau untuk perluasan pabrik. Modal investasi biasanya diperoleh dari modal pinjaman berjangka waktu panjang. Pinjaman ini biasanya diperoleh dari dunia perbankan.

2) Modal Kerja

Modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali pakai dalam satu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun. Modal kerja yaitu modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan pada saat perusahaan beroperasi. Jenis modalnya bersifat jangka pendek, biasanya hanya digunakan untuk sekali atau beberapa kali proses produksi. Modal kerja digunakan untuk keperluan membeli bahan baku, membayar gaji karyawan dan biaya pemeliharaan serta biaya-biaya lainnya. Modal kerja juga dapat diperoleh dari modal pinjaman bank. Biasanya di dunia perbankan dapat membiayai modal investasi dan modal kerja baik secara

bersamaan ataupun sendiri-sendiri (tergantung kebutuhan dan permintaan nasabah).²⁰

c. Sumber-Sumber Modal

1) Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup atau terbuka. Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi hanya akan membayar dividen. Pembayaran dividen dilakukan apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya tergantung dari keuntungan perusahaan. Kemudian, tidak ada kewajiban untuk mengembalikan modal yang telah digunakan. Kerugian menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya sangat terbatas dan relatif sulit untuk memperoleh.

2) Modal Asing

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provisi dan komisi

²⁰ Kasmir, Kewirausahaan (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007) hal.83

yang besarnya relatif. Penggunaan modal pinjaman mewajibkan pengembalian setelah jangka waktu tertentu.

Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

- a) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta, pemerintah, maupun perbankan asing;
- 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.

4. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditunjukkan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain. Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama.²¹

Menurut Rhondan Abrams, penjualan merupakan aktifitas yang berinteraksi langsung dengan konsumen untuk memperoleh pesanan atau penjualan langsung.

²¹ Basu Swasta dan Irawa, *Manajemen Pemasaran Moder*, (Jogjakarta: Liberty Yogyakarta 2008) hal.403

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan sumber kehidupan suatu perusahaan, karena dari penjualan akan diperoleh laba serta usaha untuk saling berinteraksi dan untuk mengikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui jumlah produk yang dihasilkan.

b. Tingkat Penjualan

Tingkat pencapaian penjualan perusahaan setiap waktunya tentu tidak selalu sama, adakalanya penjualan yang dicapai mengalami peningkatan namun adapula yang konstan atau bahkan cenderung menurun. Untuk dapat mengukur penjualan yang diperoleh perusahaan setiap waktu apakah mencapai target yang ditentukan atau tidak, maka ada dua dimensi yang dipakai diantaranya adalah sebagai berikut:

- 1) Diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu.
- 2) Diukur berdasarkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu.²²

²² Ibid., hal.403

B. Penelitian Relevan

1. Murni Setyana, dengan penelitian berjudul “Pengaruh Modal dan Hasil Penjualan terhadap Tingkat Pendapatan Pada Home Industry Carica Kecamatan Kejajar Kabupaten Wonosobo”. Dengan hasil penelitian adalah ada pengaruh yang positif dan signifikan baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama dari modal dan hasil penjualan terhadap tingkat pendapatan. Saran yang diberikan: 1) bagi pengusaha, perlu akses tambahan modal untuk mengembangkan usahanya melalui koperasi atau bank-bank yang mau memberikan kredit lunak karena tidak memungut biaya akan tetapi menggunakan sistem bagi hasil, 2) Bagi pemerintah perlu memberikan tambahan modal dengan memberikan pinjaman bagi pengusaha untuk mengembangkan usahanya dengan tidak memberatkan pengusaha.²³
2. Erlina Yunitasari Widayamukti dan B.Junianto Wibowo (2018) dalam penelitian berjudul “Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Laba Perusahaan (Studi Kasus pada Sektor Food and Beverage yang terdaftar di BEI 2011-2014)”. Dengan hasil penelitian adalah besarnya modal kerja akan menentukan besarnya penjualan dan laba perusahaan dalam arah yang sama. Artinya, peningkatan modal kerja akan diikuti dengan peningkatan penjualan dan laba perusahaan. Demikian pula sebaliknya, penurunan modal kerja akan diikuti juga dengan penurunan penjualan dan laba perusahaan. Dari kesimpulan

²³ Murni Setyana, *Pengaruh Modal dan Hasil Penjualan Terhadap Tingkat Pendapatan Pada Home Industry Carica Kecamatan Kejajar Kabupaten Wonosobo*, (Jurnal Pendidikan Ekonomi, FKIP Universitas Muhammadiyah Purworejo) hal. 272

tersebut, maka sarannya adalah bahwa hasil penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai acuan untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai modal kerja dengan penjualan maupun laba perusahaan, namun dengan menambah perusahaan go public sektor lain. Bagi investor seyogyanya memperhatikan pergerakan modal kerja, penjualan maupun laba sebelum mengambil keputusan berinvestasi pada saham perusahaan yang go publik, terutama perusahaan go publik di sektor *food and beverage*. Sedangkan, bagi perusahaan go publik di sektor *food and beverage*, hasil penelitian ini diharapkan dapat dipergunakan sebagai dasar untuk memperbaiki kinerja keuangan perusahaan khususnya yang terkait dengan modal kerja, penjualan dan laba.²⁴

3. Siti Khasanah (2014) dalam skripsi berjudul “Pengaruh Besarnya Modal Dan Jumlah Penjualan Terhadap Tingkat Pendapatan Pada Industri Rumah Tangga Jipang Kecamatan Pituruh Kabupaten Purworejo”. Dengan hasil penelitian adalah ada pengaruh yang positif dan signifikan antara modal dan penjualan terhadap pendapatan pada Industri Rumah Tangga Jipang Kecamatan Pituruh Kabupaten Purworejo. Berdasarkan analisis deskriptif modal sebagian besar berada pada kategori tinggi yaitu dengan persentase 66,15%, penjualan berada pada kategori sangat tinggi yaitu dengan persentase

²⁴ Erlina Yunitasari Widyamukti dan B.Junianto Wibowo, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Penjualan Dan Laba Perusahaan (Studi Kasus pada Sektor Food and Beverage yang terdaftar di BEI 2011-2014)*, (Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi dan Perpajakan, 2008) hal. 59

(50,77%) dan pendapatan pada kategori tinggi sebesar (60%). Dari variabel Modal Industri Rumah Tangga Jipang dapat diperoleh koefisien (r) sebesar 0,411 dan hasil (t) diperoleh $t_{hitung} = 3,546$ dengan signifikan $0,001 < 0,05$. Koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,168. Berarti hipotesis pertama diterima, yang artinya ada pengaruh yang positif dan signifikan antara Modal terhadap Pendapatan Industri Rumah Tangga Jipang Kecamatan Pituruh Kabupaten Purworejo sebesar 16,80%. Dari variabel Penjualan Industri Rumah Tangga Jipang dapat diperoleh koefisien (r) sebesar 0,357, dan hasil (t) diperoleh $t_{hitung} = 3,005$ dengan signifikan $0,004 < 0,05$. Koefisien determinasi (r^2) sebesar 0,127. Berarti hipotesis kedua diterima, yang artinya ada pengaruh yang positif dan signifikan antara Penjualan terhadap Pendapatan Industri Rumah Tangga Jipang Kecamatan Pituruh Kabupaten Purworejo sebesar 12,70%. Berdasarkan hasil analisis koefisien regresi (R) sebesar 0,656 sehingga diperoleh koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,431. Hasil tersebut berarti bahwa hipotesis yang mengatakan besarnya pengaruh Modal dan Penjualan secara bersama-sama terhadap Pendapatan Industri Rumah Tangga Jipang Kecamatan Pituruh Kabupaten Purworejo tergantung pada koefisien determinasi (R^2) dapat diterima, yaitu sebesar 43,10% sedangkan 56,90% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti. Berdasarkan hasil Uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 23,468 dengan $sig = 0,000$ karena $sig = 0,000 < 0,05$ maka dapat dikatakan

berpengaruh signifikan, berarti hipotesis yang mengatakan pengaruh Modal dan Penjualan secara bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan Industri Rumah Tangga Jipang dapat diterima.²⁵

4. Islami Rahmi (2014) dalam skripsi berjudul “Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Umkm Kelompok Usaha Bersama (Kube) Melati I Di Kabupaten Bantaeng”. Dengan hasil penelitian adalah Dari hasil uji statistik diperoleh nilai r sebesar 0,572 yang menunjukkan bahwa hubungan perputaran modal kerja terhadap pendapatan adalah positif (searah) namun tidak signifikan. Dan nilai R² adalah sebesar 0,328 yang menunjukkan bahwa sekitar 32,8% perubahan yang terjadi pada pendapatan dipengaruhi oleh modal kerja sedangkan sisanya 67,2% dipengaruhi oleh variabel diluar model. Berdasarkan hasil uji t dengan derajat kebebasan (dk) = 5 – 2 = 3 dan $\alpha = 0,05$ atau 5% maka diperoleh hasil t-tabel sebesar 2,353 dan t-hitung sebesar 1,209. Hal ini berarti t-tabel > t-hitung , maka H_a ditolak dan H_o diterima. Hal ini berarti bahwa modal kerja memiliki hubungan positif tapi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UKM Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Melati I. Berdasarkan hasil penelitian tentang pengaruh modal kerja terhadap pendapatan UMKM Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Melati I di Kabupaten Bantaeng periode 2008-2012

²⁵ Siti Khasanah, *Pengaruh Besarnya Modal Dan Jumlah Penjualan terhadap Tingkat Pendapatan Pada Industri Rumah Tangga Jipang Kecamatan Pituruh Kabupaten Purworejo*, (Skripsi Universitas Purworejo, 2004) hal. 78

dapat ditarik kesimpulan bahwa modal kerja berpengaruh positif tapi tidak secara signifikan terhadap pendapatan.²⁶

5. Dwi Hariyanti (2008) dalam jurnal berjudul “Pengaruh Modal Dan Volume Penjualan Terhadap Kemampulabaan Usaha Bakul Ikan Wanita Di Pasar Tulehu Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah”. Dengan hasil penelitian adalah variabel modal dan volume penjualan menunjukkan secara simultan dan parsial berpengaruh signifikan terhadap kemampulabaan. Variabel modal yang berpengaruh sangat signifikan dan dominant terhadap kemampulabaan. Hasil analisis menunjukkan bahwa modal memiliki pengaruh negatif terhadap kemampulabaan. Hal ini disebabkan adanya kecenderungan bakul ikan di Kecamatan Salahutu, modal yang dimiliki hanya mampu digunakan untuk membiaya beban operasional penjualan ikan antara lain untuk pembelian ES, transportasi dan biaya penjualan lainnya sedangkan kebutuhan modal untuk pembelian ikan cenderung tidak dimiliki (mengambil ikan langsung dari coldstorage) sehingga harga cenderung dimonopoli oleh pemilik coldstorage. Berdasarkan table 1 di atas, nilai R² sebesar 0,38 atau 38 %, berarti variabel modal dan volume penjualan mampu menjelaskan variabel kemampulabaan sebesar 38%, atau dengan kata lain nilai variabel Y ditentukan oleh variasi nilai

²⁶ Islami Rahmi, *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Umkm Kelompok Usaha Bersama (Kube) Melati I Di Kabupaten Bantaeng*, (Skripsi UIN Alaudin Makasar, 2014) hal. 64

variabel X sebesar 38% sedangkan sisanya dijelaskan atau ditentukan oleh variabel lainnya yang tidak termasuk dalam model ini.²⁷

C. Kerangka Pikir

1. Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan Pengusaha

Modal usaha merupakan suatu kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha baik berupa uang, peralatan produksi, maupun penyediaan bahan baku. Modal usaha unsur penting bagi para industri kecil untuk membangun usaha dan meningkatkan pendapatan. Sesuai dengan prinsip ekonomi bahwa dengan modal sedikit maka akan mendapatkan keuntungan tertentu, sedangkan dengan modal yang besar maka akan mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Modal yang sedikit akan membatasi hasil produksi sehingga pendapatan yang dicapai sedikit. Kekurangan modal tentunya menghambat pengembangan usaha. Sedangkan adanya modal yang cukup besar maka kuantitas produksi dapat ditingkatkan sehingga penjualan meningkat dan pendapatan usaha juga meningkat.

2. Pengaruh Penjualan terhadap Pendapatan Pengusaha

Penjualan berpengaruh bagi suatu perusahaan karena penjualan. Merupakan salah satu faktor utama pendapatan. Hasil penjualan yang diperoleh suatu perusahaan akan mempengaruhi pendapatan, semakin banyak produk yang terjual maka akan semakin meningkat pendapatan

²⁷ Dwi Hariyanti, *Pengaruh Modal dan Volume Penjualan Terhadap Kemampulabaan Usaha Bakul Ikan Wanita Di Pasar Tulehu Kecamatan Salahutu Kabupaten Maluku Tengah*, (Jurnal Ekonomi MODERNISASI Fakultas Ekonomi – Universitas Kanjuruhan Malang), hal.132

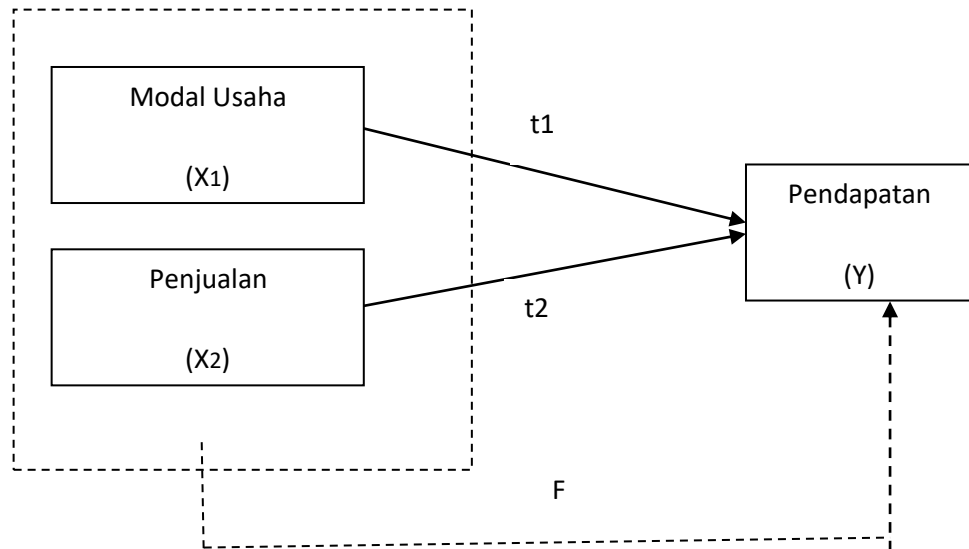
suatu perusahaan. Jadi, penjualan merupakan salah satu kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh laba, sehingga mampu meningkatkan pendapatan suatu perusahaan.

3. Pengaruh Modal dan Penjualan terhadap Pendapatan Pengusaha

Menjadikan produk dapat diterima dipasaran, maka perusahaan harus menghasilkan produk dengan mutu yang baik agar mampu bersaing terutama dengan perusahaan sejenis. Untuk itu perusahaan senantiasa melakukan langkah-langka kebijaksanaan perusahaan melalui suatu pengelolaan modal dengan efektif dan efisien agar perusahaan dapat meningkatkan jumlah penjualannya. Dengan meningkatnya jumlah penjualan pada suatu perusahaan yang terus menerus merupakan salah satu tujuan utama perusahaan agar mendapatkan suatu perusahaan semakin meigkat, serta bisa bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain. Dengan modal yang besar dan jumlah penjualan yang terus meningkat maka akan berdampak baik pada pendapatan suatu perusahaan.

D. Hipotesis Penelitian

Adapun paradigma penelitian yang dapat dilihat dalam gambar dibawah ini



Keterangan :

—————> : garis regresi (pengaruh) X terhadap Y

- - - - -> : garis regresi ganda pengaruh X1 dan X2 terhadap
Y

t1 : Pengaruh X1 terhadap Y

t2 : Pengaruh X2 terhadap Y

F : pengaruh X1 dan X2 terhadap Y

Berdasarkan deskripsi teori dan kerangka pikir yang telah diuraikan di atas, maka hipotesis yang diuji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap pendapatan UMKM anggota PLUT KUMKM Kabupaten Tulungagung.
2. Terdapat pengaruh positif positif dan signifikan penjualan terhadap pendapatan UMKM anggota PLUT KUMKM Kabupaten Tulungagung.
3. Terdapat pengaruh modal usaha dan penjualan secara bersama-sama terhadap pendapatan UMKM anggota PLUT KUMKM Kabupaten Tulungagung.