

ANALISIS PENGARUH MODAL KERJA
DAN JAM KERJA TERHADAP
PENDAPATAN PEDAGANG UMKM
KUE TERANG BULANG DI
KECAMATAN SUKOLILO KOTA
SURABAYA

LEOCADIA MARQUES SERRA

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Ekonomi
Pembangunan

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: mseocadia@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh modal Kerja dan jam kerja, terhadap pendapatan pedagang UMKM terang bulan di kecamatan sukolilo.

Penelitian ini dilakukan di kecamatan sukolilo kota surabaya, dengan sampel penelitian sebanyak 33 pedagang. Metode yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif. Data yang dipergunakan diperoleh melalui observasi dan metode kuesioner. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda.

Hasil yang diperoleh dari hasil persamaan uji regresi linier berganda dapat disimpulkan bahwa Dari hasil Uji t diketahui bahwa

variabel Modal (X1), jam kerja (X2) secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap hasil pendapatan (Y), sedangkan dari hasil uji F diketahui variabel bebas yang terdiri dari modal kerja (X1) dan jam kerja (X2) secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap hasil pendapatan (Y), dan berdasarkan analisis determinasi kontribusi atau sumbangan pengaruh variabel Modal kerja (X1), jam kerja (X2) terhadap perubahan naik turunnya variabel hasil pendapatan pedagang UMKM kue terang bulan di kecamatan sukolilo kota Surabaya adalah sebesar 765%.

Kata kunci: Modal Kerja, Jam Kerja, Pendapatan.

ABSTRACT

This study aims to find out how the effect of working capital and working hours on the income of MSME merchants in the Sukolilo sub-district.

This research was conducted in the Sukolilo sub-district, Surabaya city, with a sample of 33 traders. The method used in this research is a quantitative method. The data

used was obtained through observation and questionnaire methods. Data analysis used in this study is multiple linear regression analysis.

The results obtained from the results of the multiple linear regression test equation can be concluded that from the results of the t test it is known that the variables Capital (X1), working hours (X2) partially have a significant effect on income (Y), while from the F test results it is known that the independent variables which consists of working capital (X1) and working hours (X2) simultaneously have a significant effect on income results (Y), and based on the analysis of the determination of the contribution or contribution of the variable influence Working capital (X1), working hours (X2) on changes in ups and downs the income variable for moon cake MSME traders in the Sukolilo subdistrict, Surabaya city, is 765%.

Keywords: Working Capital, Working Hours, Income.

BAB 1

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Permasalahan utama dalam mewujudkan ketahanan pangan di Indonesia saat ini adalah terkait dengan fakta bahwa pertumbuhan ekonomi untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat pada umumnya dengan melalui peningkatan kesejahteraan masyarakat akan mengikuti secara beriringan maka dari itu perekonomian baik dari sector formal maupun sector informal harus di kembangkan dengan baik dan kerja sama antara pemerintah dan masyarakat perekonomian dikatakan mengalami pertumbuhan apabila produksi barang da jasa meningkat. Menurut Efendi, (2017) dalam beberapa kurun waktu terakhir sektor informal di berbagai daerah di perkotaan di Indonesia mewujudkan pertumbuhan yang pesat sumber daya manusia dipandang sebagai unsur yang amat menentukan dalam proses pembangunan, terutama di negara - negara berkembang seperti negara kesatuan Republik Indonesia.

Penanganan masalah-masalah yang terjadi sektor UMKM dapat dimulai dari pemberdayaan usaha kecil yang berada di daerah, mengingat UMKM pada umumnya tumbuh dari masyarakat secara langsung upaya ini telah dilaksanakan, oleh beberapa pemerintah daerah. Di Kecamatan Sukolilo sendiri banyak yang membuka usaha terang bulan dan dijadikan sebagai mata pencaharian guna memenuhi perekonomian keluarga. Terang bulan di Kecamatan Sukolilo sendiri sangat berkembang pesat dari tahun ke tahun dan peningkatan jumlah usaha mikro dalam kategori perdagangan di Surabaya.

Kemandirian local melalui pengembangan produk unggulan dan pengembangan UMKM saat ini dapat menjadi strategi yang efektif dalam pengembangan ekonomi daerah karena dari produk unggulan tersebut mampu mengangkat martabat satu daerah yang berdampak pada peningkatan keuangan daerah.

Pembedayaan UMKM di kecamatan sukolilo kota surabaya merupakan alternatif pilihan yang

dapat digunakan untuk mengembangkan ekonomi daerah kue terang bulan merupakan salah satu produk unggulan yang ada di kecamatan sukolilo seperti di daerah semolowaru, nginden jangkungan, kelurahan menur pumpungan ,Geban putih,keputih,mendoka semampir.

Rumusan masalah

1. Apakah modal kerja dan jam kerja secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM Kue terang bulan di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya?
2. Apakah modal kerja secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM Kue terang bulan di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya?
3. Apakah jam kerja secara parsial berpengaruh terhadap pendapatan pedagang UMKM Kue terang bulan di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya.

4. **Tujuang penelitian**

1. Untuk membuktikan dan menganalisis pengaruh modal kerja dan jam kerja secara simultan terhadap pendapatan pedagang UMKM kue terang bulan di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya.
2. Untuk membuktikan dan menganalisis pengaruh modal kerja secara parsial terhadap pendapatan pedagang UMKM kue terang bulan di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya.
3. Untuk membuktikan dan menganalisis pengaruh jam kerja secara parsial terhadap pendapatan pedagang UMKM kue terang bulan di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya.

Manfaat penelitian

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Sebagai menambah pengetahuan atau wawancara dalam mengetahui pengaruh faktor modal kerja dan jam kerja

terhadap pendapatan pedagang UMKM kue terang bulan di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya.

1. Manfaat praktis

Pihak pemerintah, dapat dijadikan sebagai bahan acuan dalam kegiatan UMKM kue terang bulan di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya.

2. Pelaku UMKM

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat atau masukan kepada para pelaku UMKM atau pemilik usaha kue terang bulan dalam meningkatkan hasil produksi agar bisa menjadi lebih baik.

3. Penelitian selanjutnya

Sebagai bahan panduan atau tambahan informasi untuk pembaca dan menjadi referensi untuk peneliti-peneliti yang akan mendata.

BAB II

KAJIAN PUSTAKAN

Pengertian modal kerja Modal kerja atau working capital merupakan aktiva-aktiva jangka pendek yang digunakan untuk membiayai operasi pedagan sehari – hari, dimana uang atau dana yang di keluarkan itu diharapkan dapat kembali lagi masuk ke dalam pedagang dalam waktu yang pendek melalui hasil penjualan produknya. Uang yang masuk dari hasil penjualan produk tersebut akan segera dikeluarkan lagi untuk membiayai operasi selanjutnya . dengan demikian dana tersebut akan terus menerus berputa setiap periodenya selama pedagang beroperasi.

Berikut beberapa pengertian modal kerja menurut para ahli;

1. Menurut Alexandri yaitu:
Modal kerja merupakan salah satu unsur aktiva yang sangat peting dalam pedagang karena tanpa modal kerja pedagang tidak dapat memenuhi kebutuha untuk menjalankan aktivitas.
2. Menurut Agnes Sawir, yaitu
Modal kerja adalah keseluruhan aktivitas lancer yang harus dimiliki oleh pedagang atau dapat pula dimaksudkan sebagai

dana yang harus tersedia untuk membiayai kegiatan operasi pedagan sehari- hari seperti pembelian bahan baku, pembiayaan listrik, telpon, upah baruh, hutang, dan pembiayaan yang lainnya,

Berdasarkan definisi di atas disimpulkan bahwa modal kerja merupakan sumber pendanaan untuk kegiatan operasional sehari- hari dan menjamin kelangsungan usaha pedagang. Dan juga merupakan investasi pedagan-pedagan dalam bentuk harga jangka pendek atau ativa lancer. Sementara pembahasan modal kerja menurut Bambang Riyanto mengemukakan tiga konsep dalam kerja yaitu:

a. Konsep kuantitatif

Menyebutkan bahwa modal kerja adalah seluruh aktiva lancer. Dalam konsep ini yang perlu mendapat perhatian adalah bagaimana mencukupi kebutuhan dana untuk membiaya operasional pedagang dalam jangka pendek. Konsep ini sering disebut dengan modal kerja kotor (*gross working capital*).

b. Konsep kualitatif

Merupakan konsep yang ini kepada kualitas modal kerja dalam dalam konsep ini adalah melihat selisi antara jumlah aktiva lancar dengan kewajiban lancar . konsep ini disebut modal kerja bersih (*net working capital*).

c. Konsep fungsional

Konsep ini menekankan kepada fungsi dana yang dimiliki pedagang dalam memperoleh laba. Artinya sejumlah dana yang dimiliki dan digunakan pedagang untuk meningkatkan laba pedagang.

Secara umum modal adalah setiap bentuk kekayaan yang dimiliki untuk memproduksi lebih banyak kekayaan. menurut konsep fungsional modal kerja adalah sejumlah dana yang digunakan selama periode akuntansi , yang dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan jangka pendek (*current income*) yang sesuai dengan maksud utama didirikanya usaha tersebut.

Modal kerja adalah modal yang digunakan untuk membiayai operasional pedagang sehari- hari, terutama yang dimiliki jangka waktu pendek. Modal kerja di artikan seluru aktiva lancar setelah dikurangi dengan

hutang lancar. Atau dengan kata lain modal kerja merupakan investasi yang di tanamkan dengan aktiva lancar atau aktiva jangka pendek , seperti kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya. biasanya modal kerja digunakan untuk beberapa kali kegiatan dalam satu periode.

Dari pengertian- pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa modal kerja adalah faktor penting bagi pedagang , setiap pedagang harus mempunyai modal kerja yang cukup untuk kelangsungan kegiatan operasi pedagan yang digunakan membeli bahan baku , membayar hutang dan pembayaran lainnya;

a) Modal Kerja Permanen

Modal kerja permanen merupakan modal kerja yang harus terus menerus ada dalam rangka kontinuitas usaha. Modal kerja permanen digolongkan menjadi dua jenis, yaitu: modal kerja minimum dan modal kerja normal.

b) Modal Kerja Variabel

Modal kerja variabel ini mengalami perubahan sesuai dengan situasi yang dihadapi. Jenis modal kerja ini dibedakan menjadi tiga, yaitu:

- 1) Modal kerja musiman, modal kerja ini mengalami perubahan karena fluktuasi musim. Misalnya penjual pakaian pada musim menjelang lebaran mereka membutuhkan modal untuk memenuhi persediaan busana Muslim dengan model yang sedang tren.
- 2) Modal kerja siklus modal ini perubahannya mengikuti pola atau fluktuasi konjungtur.
- 3) Modal kerja darurat (emergency working capital), modal kerja jenis ini besarnya berubah-ubah disebabkan situasi darurat yang diperkirakan akan terjadi atau situasi yang tidak diketahui sebelumnya.

Dari penjelasan di atas pada hakikatnya modal kerja merupakan jumlah yang harus terus menerus ada dalam menopang usaha. Semakin pendek periode perputaran maka semakin cepat perputarannya. Lama atau cepatnya perputaran ini akan menentukan pula besar atau kecilnya kebutuhan modal kerja.

Sumber-sumber modal kerja

- a) Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup dan terbuka.
- b) Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman.
- c) Biaya yang dikeluarkan seperti biaya administrasi, biaya bunga, provisi, komisi dan lainnya harus dipertimbangkan karena biaya merupakan komponen produksi yang akan menjadi beban perusahaan dalam menentukan harga jual atau laba.
- d) Estimasi keuntungan yang akan diperoleh pada masa yang akan datang juga perlu dipertimbangkan. Estimasi keuntungan diperoleh dari selisih pendapatan dengan biaya dalam suatu periode tertentu, dan besar kecilnya keuntungan akan berperan dalam pengembalian dan suatu usaha.

Faktor-faktor yang menentukan jumlah modal kerja

- a) Besar kecilnya kegiatan usaha, dimana semakin besar kegiatan usaha semakin besar modal kerja yang diperlukan, apabila hal lainnya tetap. Selain besar kecilnya usaha, sifat suatu usaha juga mempengaruhi besarnya modal.
- b) Kebijakan tentang penjualan (kredit atau tunai). Persediaan, saldo ke kas minimal, dan pembelian bahan.

Faktor-faktor lainnya seperti: Faktor ekonomi, peraturan pemerintah yang berkaitan dengan uang ketat atau kredit keluar, tingkat bunga yang berlaku, peredaran uang, tersedianya bahan – bahan di pasar dan lain sebagainya..

Definisi Jam kerja

Pengertian jam kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan dapat dilaksanakan siang hari dan/atau malam hari. Merencanakan pekerjaan pekerjaan yang akan datang merupakan langkah-langkah memperbaiki. Pengurusan waktu apabila perencanaan pekerjaan belum dibuat dengan

teliti, tidak ada yang dapat dijadikan panduan untuk menentukan bahwa usaha yang dijalankan adalah selaras dengan sasaran yang ingin dicapai. Dengan adanya pengurusan kegiatan-kegiatan yang hendak dibuat, seseorang itu dapat menghemat waktu dan kerjanya. Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu yang dipergunakan untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya. Sedangkan jam kerja menurut Badan Pusat Statistik (BPS) jumlah jam kerja adalah lamanya waktu dalam jam yang digunakan untuk bekerja dari seluruh pekerjaan, tidak termasuk jam kerja istirahat resmi dan jam kerja yang digunakan untuk hal-hal di luar pekerjaan selama seminggu. Semakin tinggi jam kerja atau alokasi waktu yang kita berikan untuk membuka usaha maka probabilitas omset yang diterima pedagang semakin tinggi maka kesejahteraan pedagang akan semakin terpelihara dan dapat memenuhi kebutuhan keluarga pedagang tersebut. Lamanya seseorang mampu bekerja sehari secara baik pada umumnya 6 sampai 8 jam, sisanya 16 sampai 18 jam digunakan untuk keluarga, masyarakat, untuk istirahat dan lain-lain. Jadi satu minggu seseorang bisa bekerja dengan baik selama 40 sampai 50 jam. Selebihnya bila dipaksa untuk bekerja biasanya tidak

efisien. Akhirnya produktivitas menurun, serta cenderung timbul kelelahan dan keselamatan kerja masing-masing akan menunjang kemajuan dan mendorong kelancaran usaha baik individu ataupun kelompok. Bagi pedagang yang pada umumnya disektor informal, jumlah jam kerja dihitung mulai berangkat kerja atau buka lapak atau toko hingga tiba kembali di rumah atau tutup lapak atau tokonya. Pekerja diperbolehkan untuk istirahat sebanyak 1 sampai 1,50 jam tiap hari kerja dalam 8 jam, pekerja memerlukan istirahat supaya dapat mempertahankan tingkat kerjanya dari hari kehari. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja. Setiap pedagang biasanya mempunyai jumlah jam kerja yang tidak sama antara pedagang yang satu dengan pedagang yang lain. Hal tersebut juga mempengaruhi tingkat pendapatan yang akan diterima masing-masing pedagang Indikator jam kerja adapun indikator dari jam kerja adalah sebagai berikut:

- 1) Jumlah jam kerja per hari (jam).
- 2) Pertambahan pendapatan cenderung untuk mengurangi jam kerja.
- 3) Ekonomi keluarga menjadi alasan dalam penambahan jam kerja.

4) Jumlah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh.

Pengaturan jam kerja

Menurut (Undang-Undang No 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, khususnya pasal 77 sampai dengan 85. Pasal 77 ayat 1, UU No.13/2003 mewajibkan setiap pengusaha untuk melaksanakan ketentuan jam kerja. Ketentuan jam kerja ini telah diatur pasal 77 ayat 2, UU No. 13/2003) yaitu:

Pengertian Fleksibilitas jam kerja dalam jurnal Pujiastuti (2013), fleksibilitas jam kerja merupakan salah satu bentuk praktik flexible work arrangement, dimana professional diarahkan untuk bekerja dengan jumlah jam tertentu dengan fleksibilitas yang lebih besar atau bekerja tidak sebanyak jam kerja yang telah ditetapkan di kantor (Hook dan Higgs,2000). Terdapat berbagai macam bentuk flexible work arrangement, seperti flex time, telecommuting, job share, dan sebagainya. Flex time dapat berupa bekerja pada jam/hari kerja yang lebih sedikit, bekerja pada dalam jumlah jam yang sama tetapi dengan fleksibilitas yang lebih besar. Fleksibilitas pada jam kerja (flex time) seperti

dikemukakan sebelumnya dalam studi ini untuk selanjutnya disebut juga jam kerja fleksibel. Pendukung jam kerja fleksibel berpendapat bahwa jam kerja fleksibel dapat meningkatkan kepuasan kerja dan keinginan kuat untuk tetap tinggal di perusahaan (Mattis, 1990). Fleksibilitas jam kerja dapat menurunkan konflik antara pekerjaan dan keluarga, menurunkan stres kerja yang dapat mempengaruhi performa individu, yang juga dapat mengakibatkan berkurangnya intent to live karyawan dan akhirnya menjadi turn over terutama pada pekerja wanita yang pada akhirnya akan memilih meneruskan tanggungjawab keluarga dibanding bertahan pada pekerjaan dan mengabaikan komitmen terhadap keluarga. Selain itu terdapat beberapa pengaturan dalam flexitime yang beberapa diantaranya banyak ditemukan dalam praktik, seperti:

1. Fixed Working Hours,

Artinya jumlah jam kerja ditetapkan sama untuk semua karyawan misalnya 40 jam per minggu. Karyawan diperbolehkan memilih jam kerja di antara beberapa pilihan yang ditetapkan, misalnya 25 persen karyawan boleh memilih jam 7.00 – 15.00, 25 30 persen jam 8.00 – 16.00, 25

persen lagi jam 9.00 – 17.00, dan sisanya jam 10.00 – 18.00.

2. Flexibel Working Hours

Artinya karyawan bebas menentukan jumlah jam kerja yang mereka inginkan dalam setiap harinya, tetapi tetap harus memenuhi 40 jam per minggu. Misalnya karyawan yang hanya ingin bekerja empat hari dalam seminggu memilih bekerja 10 jam per hari.

3. Variable Working Hours

Artinya jumlah jam kerja semua karyawan ditetapkan sama oleh perusahaan tetapi diluar jam-jam tertentu yang mengharuskan semua karyawan hadir, misalnya jam 10.00 – 13.00, and karyawan bebas memilih jam kerja yang disukai. Berdasarkan pengertian yang dikemukakan oleh para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa fleksibilitas jam kerja dapat membuat karyawan bekerja lebih produktif dan mendatangkan komitmen yang tinggi terhadap tanggung jawab karyawan terhadap perusahaan itu sendiri.

Faktor-faktor yang berpengaruh terhadap jam kerja

Jam kerja adalah jumlah jam kerja dilakukan untuk melakukan pekerjaan di pabrik, dirumah, dan pekerjaan sampingan. Lama bekerja dalam setiap minggu bagi setiap orang tidak sama. Ada yang bekerja dipabrik dan dirumah saja, tapi ada juga yang selain bekerja di pabrik dan melakukan pekerjaan rumah tangga, masih juga melakukan pekerjaan sampingan. Hal ini tergantung pada keadaan masing-masing perorangan tersebut. Alasan ekonomi adalah yang paling dominan, untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari atau untuk menambah penghasilan keluarga. Selain itu jumlah orang yang harus ditanggungnya menjadi salah satu alasan mengapa seorang melakukan pekerjaan lebih. Oleh karena itu dalam menyediakan waktu untuk bekerja tidak cukup hanya memperhatikan jumlah jam orang yang bekerja tetapi perlu juga diperhatikan berapa jam setiap orang itu bekerja dalam setiap minggu. Neo klasikal teori tentang house hold production mengatakan bahwa ada tiga kemungkinan alokasi waktu dari waktu yang tersedia, yaitu:

1. Bekerja dirumah.

2. Bekerja di pasar.
3. Waktu istirahat.

Ketiga alokasi tersebut menghasilkan tiga macam komoditi, yaitu hasil kerja rumah antaranya mengurus anak atau membersihkan rumah. Hasil kerja di luar rumah berupa upah yang digunakan untuk membeli keperluan hidupnya dan utility yang diperoleh dari waktu istirahat. Banyak faktor yang mempengaruhi alokasi waktu seseorang. Alokasi waktu bagi setiap anggota keluarga dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain yaitu keadaan sosial ekonomi keluarga, pemilihan aset produktif, tingkat upah, karakteristik yang melekat pada setiap anggota keluarga yang dicirikan dengan faktor umur, tingkat pendidikan atau keahlian yang dimiliki anggota keluarga yang lain. Pertambahan pendapatan cenderung untuk mengurangi jam kerja (income effect), karena dengan meningkatnya status ekonomi (pertambahan pendapatan) seseorang cenderung untuk meningkatkan konsumsinya dan Akan lebih banyak menikmati waktu senggangnya. Hal ini berarti mereka telah mengurangi jam kerja untuk keperluan tersebut. Menurut Yusuf Qardhawi mengatakan, kepedulian pedagang terhadap agamanya hanya bisa terwujud dengan memelihara tujuh hal, yaitu:

1. Meluruskan niat, dengan meluruskan niat, dengan meniatkan untuk menjaga diri agar tidak meminta-minta, menjaga diri dari kerasukan terhadap apa yang terjadi milik orang lain karena mencakupan diri dari yang halal, menjadikannya sebagai dukungan terhadap agama, dan demi melaksanakan kewajiban mencukupi kebutuhan keluarga agar termasuk kelompok orang-orang yang berjihad dengannya.
2. Melaksanakan fardhu kifayah dan hal yang penting dalam agama.
3. Memperhatikan pasar akhirat, yakni jangan sampai pasar dunia menghalanginya dari pasar-pasar akhirat yaitu masjid.
4. Senantiasa melakukan dzikrullah, yakni tidak berhenti sampai pada batas tersebut tetapi senantiasa melakukan di pasar dan tidak pernah berhenti membaca tahlildan tasbih.
5. Reli menerima dan tidak rakus, yaitu tidak terlalu rakus kepada pasar dan perniagaan, dengan menjadi orang pertama masuk

dan orang yang terakhir keluar, atau mengarungi lautan demi perniagaan. 6) Menghindari syahdat, yakni tidak hanya menjauhi yang haram, tetapi juga menghindari tempat-tempat syubha dan keraguan.

6. Muraqabah dan muhasabatun nafsi, kewajiban orang yang bekerja mencari pencaharian yaitu bersikap adil, ihsan, dan peduli terhadap agamanya. Jika ia bersikap adil saja maka ia termasuk orang-orang yang shalih, jika ia menambahkan sikap ihsan maka ia termasuk orang yang dekat kepada Allah (Al Muqarrabin), jika memperhatikan tugas-tugas agama di samping, maka ia termasuk orang-orang yang shidiq.

Indikator Jam Kerja

Jam kerja adalah lamanya waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha dimulai sejak buka usaha sampai usaha dagang tersebut tutup. Jam kerja dihitung dalam satuan jam perharinya ataupun lamanya orang tersebut bekerja (Husaini dan Ayu,

2017). Menurut Patty & Rita (2015), indikator jam kerja adalah:

- a) Jam kerja perhari, Jam kerja merupakan lama waktu yang digunakan untuk menjalankan usaha, yang dimulai sejak persiapan sampai usaha tutup pertambahan pendapatan cenderung untuk mengurangi jamkerja, dengan meningkatnya pendapatan maka penjual atau pedagang akan dapat mengurangi jam kerja, seperti yang biasanya berdagang dari pagi sampai malam, maka denganadanya peningkatan pendapatan, maka penjual akan mengurangi jam kerja menjadi dari pagi sampai sore saja
- b) Ekonomi keluarga menjadi alasan dalam penambahan jamkerja, ekonomi keluarga menjadi alasan utama dalam menambah jam kerja, guna untuk meningkatkan pendapatan, dan dapat merubah taraf hidup menjadi lebih baik.
- c) Jumlah jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh, jam kerja juga dapat berpengaruh terhadap

pendapatan, dengan banyaknya jam kerja maka pendapatan akan meningkat, dan sebaliknya, jika jumlah jam kerja sedikit maka pendapatan juga sedikit.

Definisi Pendapatan

Dalam prospektif ekonomi , pendapatan merupakan satu hasil yang diperoleh dari kegiatan ekonomi dengan mengorbankan suatu barang/jasa.

Barang/jasa yang ditawarkan akan berkurang manfaat atau nilainya dan akan menghasilkan sesuatu yang disebut pendapatan. Pendapatan merupakan kenaikan kotor atau garis dalam modal pemilik yang dihasilkan dari penjualan barang dan dagangan, pelayanan jasa kepada klien, penyewaan harta, peminjaman uang dan semua kegiatan yang bertujuan untuk memperoleh penghasilan.

Pendapatan merupakan hasil dari suatu usaha seperti home industri yang beroperasi. Hal itu biasanya di ukur dalam sesuatu harga pertukaran yang berlaku. Pendapatan yang diakui setelah kejadian penting atau setelah terjadinya proses penjualan pada dasarnya telah diselesaikan. Dalam praktek ini biasanya pendapatan di akui pada saat terjadinya penjualan.

Dalam buku (teori akuntansi Edon S hendriksen and Michael F. Van Breda, Teori Akunting (terjemahan), Buku 1,(Jakarta: Penerbit Interaksara, ed 5, 2000) h.374) menyatakan bahwa: pendapatan (revenue) dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. pendapatan adalah kehidupan daro satu perusahaan. Mengingat pentingnya sangat sulit mendefinidikan pendapatan sebagai unsur akuntansi pada dirinya sendiri. Pada dasarnya pendapatan adalah kenaikan laba perusahaan. Seperti lapa pendapatan adalah proses arus penciptaan barang atau jasa oleh suatu perusaan selama kurum waktu tertentu. Umumnya pendapatan dinyatakan dalam sesuatu moneter(uang).

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Menurut Pertiwi (2015) faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah pada hakikatnya pendapatan yang diterima oleh seseorang maupun badan usaha tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor, seperti tingkat pendidikan dan pengalaman seorang, semakin tinggi tingkat pendidikan dan pengalaman maka makin tinggi pula tingkat pendapatannya, kemudian juga tingkat pendapatan sangat dipengaruhi oleh modal kerja, jam kerja, akses kredit, jumlah

tenaga kerja, tanggungan keluarga, jenis barang dagangan (produk) dan faktor lainnya. Pada umumnya masyarakat selalu mencari tingkat pendapatan tinggi untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya, akan tetapi dibatasi oleh beberapa faktor tersebut. Menurut (Fatmawati,2014) ada beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang yaitu:

1. Modal

Modal merupakan faktor yang sangat kuat dengan berhasil atau tidaknya suatu usaha yang telah didirikan.

2. Jam kerja

Lama Jam kerja yang digunakan seseorang maka akan tinggi tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut, dan sebaliknya jika semakin sedikit jumlah jam kerja yang digunakan oleh seseorang maka akan semakin sedikit tingkat upah atau pendapatan yang diterima oleh seseorang tersebut.

3. Pengalaman

Salah satu kesalahan fatal yang menyebabkan kegagalan usaha adalah kurangnya pengalaman. Hal ini menunjukkan bahwa

pedagang yang berpengalaman dapat mempengaruhi keberhasilan usaha, keberhasilan pedagang pasar itu dapat diukur dari pendapatan yang diperoleh. Pengalaman diukur berdasarkan lama seorang pedagang tersebut melakukan usaha pendapatan.

Pedagang atau pengusaha membutuhkan beberapa faktor, yaitu:

1. Modal,

Modal usaha digunakan untuk menunjang kelancaran usaha yang sedang dijalankan bahwa modal sebagai barang nyata yang dimiliki oleh perusahaan yang terdapat dibuku neraca rumah tangga perusahaan.

2. Waktu jam kerja

Yang pasti, jam kerja merupakan curahan waktu yang digunakan oleh individu dalam melaksanakan kegiatan bekerja untuk memperoleh penghasilan atau pendapatan. Ketersediaan tenaga kerja untuk menghabiskan jam kerja dengan waktu yang panjang atau pendek merupakan keputusan tenaga kerja itu sendiri.

3. Lingkungan sekitar

(Lokasi usaha), menurut Vera (2012) jika lokasi usaha berdekatan dengan para pesaing yang menjual produk yang sama, maka pengusaha harus mempunyai lokasi strategi sebab pedagang dengan lokasi strategis pendapatan yang diperoleh cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang tidak strategis.

Jenis-Jenis Pendapatan

Pendapatan merupakan seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu ataupun satu tahun bahkan bisa perhari, pendapatan terdiri dari upah ataupun penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga dan deviden, serta pembayaran transfer ataupun penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran dan lain-lainnya (Rani, 2019). Berikut ada beberapa jenis-jenis pendapatan (Mulyanto, 2002), yaitu:

1. Berupa uang adalah semua penghasilan berupa uang yang sifatnya regular dan diterima sebagai balas jasa atau prestasi,

2. Pendapatan berupa barang adalah semua pendapatan yang sifatnya regular dan diterima dalam bentuk barang,
3. Penerimaan uang dan barang penerimaan ini misalnya penjualan barang-barang yang dipakai pinjaman uang hasil undian, warisan, penagihan piutang dan lain-lain.

- b) Mutu modal manusia (human capital) merupakan kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki seseorang, baik bakat bawaan (inborn) maupun hasil pendidikan dan latihan.
- c) Kondisi kerja (working conditions) merupakan lingkungan di mana seseorang bekerja, penuh resiko atau tidak. Kondisi kerja dianggap makin berat, apa bila resiko kegagalan atau kecelakaan kerja makin tinggi.

Konsep Pendapatan (*Income*)

Ada tiga konsep pendapatan atau sumber penerimaan rumah tangga, yaitu:

1. Pendapatan dari gaji dan upah
Gaji dan upah adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besar gaji atau upah seseorang secara teoritis sangat tergantung dari produktivitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktivitas, yaitu:
 - a) Keahlian (skill) merupakan kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang dipercayakan.

2. Pendapatan dari aset produktif
Aset produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atau balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok aset produktif pertama, aset finansial (financial assets) seperti deposito yang menghasilkan pendapatan bunga, saham yang menghasilkan dividen keuntungan atas modal (capital gain) bila diperjualbelikan. Kedua, aset bukan finansial

(real assets), seperti rumah yang memberikan penghasilan sewa.

3. Pendapatan dari pemerintah (transfer payment)

Pendapatan dari pemerintah atau penerimaan transfer (transfer payment) adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atas input yang diberikan di negara-negara telah maju, penerima transfer diberikan.

Adapun konsep perhitungan pada pendapatan menurut (Arifin, A.,2018).dapat dilakukan melalui tiga pendekatan yaitu:

- a) Pendekatan produksi (production approach), adalah perhitungan menghitung seluruh nilai tambah produksi, barang atau jasa yang dihasilkan dalam ukuran waktu tertentu.
- b) Pendekatan pendapatan (income approach), adalah menghitung seluruh nilai balas jasa yang diterima pemilik faktor produksi dalam ukuran waktu tertentu.
- c) Pendekatan pengeluaran (expenditure approach), adalah menghitung seluruh pengeluaran dalam kurun waktu tertentu.

Jenis pendapatan

Pendapatan terdapat banyak jenisnya, berikut ini adalah jenis pendapatan menurut cara perolehannya:

- a) Pendapatan kotor yaitu pendapatan yang diperoleh sebelum dikurangi dengan pengeluaran atau biaya lain.
- b) Pendapatan bersih yaitu pendapatan yang diperoleh setelah dikurangi dengan pengeluaran atau biaya lain.

Sedangkan untuk kepentingan manajerial pendapatan dapat dikelompokkan menjadi beberapa jenis, yaitu:

- 1) Pendapatan total atau total revenue yaitu seluruh pendapatan dari penjualan, pendapatan total ini didapatkan yang diperoleh dari hasil perkalian jumlah unit produk yang dijual dengan harga produk per unit.
- 2) Pendaptan rata-rata atau average revenue yaitu pendapatan rata – rata dari setiap unit penjualan. Hasil bagi dari pendapatan total dengan jumlah unit yang dijual

juga disebut sebagai pendapatan rata-rata.

- 3) Pendapatan tambahan atau marginal revenue yaitu adanya tambahan pendapatan apabila terdapat penambahan satu unit penjualan. Menurut Boediono Total Revenue dapat dijelaskan dalam persamaan sebagai berikut:

$$TR = \sum P_i Q_i$$

Keterangan:

TR = Total Revenue

P = Harga barang yang dijual

Q = Jumlah barang yang terjual

I = Konstanta

Unsur-Unsur Pendapatan dan Sumber-Sumber Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang diperoleh dari kegiatan-kegiatan dari usaha dalam suatu periode. Pendapatan timbul dari peristiwa ekonomi antara lain penjualan jasa, penjualan barang, dan lain-lainnya. Pendapatan merupakan jumlah yang dibebankan kepada langganan atas barang dan jasa yang dijual dan merupakan unsur yang penting dalam sebuah usaha, karena pendapatan akan dapat menentukan maju-

mundurnya suatu usaha yang sedang dilakukan. Adapun unsur-unsur pendapatan (Baridwan, 2017), yaitu:

- 1) Pendapatan hasil produksi barang dan jasa
- 2) Imbalan yang diterima atas penggunaan aktiva sumber-sumber ekonomis perusahaan oleh pihak lain.
- 3) Penjualan aktiva di luar barang dangangan merupakan unsure-unsur pendapatan lain-lain suatu perusahaan.

Pendapatan bersumber dari sejumlah kegiatan ekonomi sebagai berikut:

- 1) Penjualan barang, meliputi barang yang diproduksi perusahaan untuk dijual dan barang yang dibeli pengecer atau tanah dan properti lain yang dibeli untuk dijual kembali.
- 2) Penjualan jasa, biasanya menyangkut pelaksanaan tugas secara kontraktual telah disepakati untuk dilaksanakan selama suatu periode waktu yang disepakati oleh perusahaan. Jasa dapat diserahkan selama

satu periode atau lebih dari satu periode.

- 3) Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti dan dividen.

Definisi Pedagang

Pedagang adalah seseorang yang pekerjaannya adalah berdagang. Sedangkan menurut kamus Ekonomi pedagang adalah seseorang atau lembaga yang membelikan dan menjual barang kembali tanpa mengubah bentuk dan tanggung jawab sendiri dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Perdagangan pada prinsipnya adalah pertukaran suatu komoditas dengan komoditas lain yang berbeda atau komoditas satu dengan alat tukar berupa uang. Definisi ini mengandung pengertian yang mencakup segala bentuk tukar-menukar, baik barang dengan barang (barter), barang dengan uang (perdagangan dengan alat tukar), ataupun uang dengan uang (pertukaran mata uang).

Aktivitas berdagang yang sesuai dengan Ekonomi Syariah, diantaranya:

- 1) Komoditi barang atau jasa yang diperdagangkan. Barang atau jasa harus halal. Tidak dibenarkan memperjual belikan barang atau

jasa yang diharamkan oleh syariat. Di samping halal, barang yang diperdagangkan harus jelas. Tidak dibenarkan memperdagangkan komoditi yang tidak jelas atau samar.

- 2) Pelaku perdagangan penjual dan pembeli harus memenuhi syarat aqil dan baligh untuk dapat melaksanakan transaksi perdagangan. Persyaratan ini dimaksudkan untuk melindungi keduanya dari tindakan penipuan dan tindakan lain yang merugikan. Dan kedua belah pihak harus memiliki etika akhlak yang mulia seperti shiddiq (jujur), amanah (tanggungjawab), tidak menipu, menepati janji, murah hati, dan tidak melupakan akhirat.
- 3) tempat perdagangan hendaknya dilakukan di tempat yang baik yang memungkinkan penjual dan pembeli dapat melakukan tawar-menawar dan saling merelakan dalam bertransaksi.
- 4) Proses perdagangan harus dilakukan sesuai dengan syariat, Untuk keperluan ini harus dipenuhi adanya aqid (pihak yang

melakukan akad jual beli yaitu penjual dan pembeli), (barang yang diperjual belikan) perdagangan dapat berupa dua macam, yakni perdagangan yang halal yang dalam bahasa syariah disebut dengan jual beli, dan perdagangan yang haram yang disebut dengan perdagangan dengan sistem riba'.

Pengertian Pedagang adalah orang atau instansi yang memperjual belikan produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung. Berarti menjual adalah tujuan dari perbuatan membeli yang dilakukan dalam perdagangan kegiatan-kegiatan perdagangan sehari-hari sebagai mata pencarian mereka. Kegiatan tersebut bertujuan untuk mendapatkan keuntungan agar memperoleh pendapatan yang baik setiap harinya.

Dalam ekonomi pedagang dibedakan menurut jalur distribusi yang dilakukan, yaitu:

- a. Pedagang Besar (Distributor)
Distributor adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan produk barang dagangan dari tangan pertama atau produsen secara langsung. Pedagang besar

biasanya diberikan hak wewenang wilayah atau daerah tertentu dari produsen.

- b. Pedagang Menengah (Agen)
agen adalah pedagang yang membeli atau mendapatkan barang dagangannya dari distributor atau agen tunggal yang biasanya akan diberi daerah kekuasaan penjual atau pedagang tertentu yang lebih kecil dari daerah kekuasaan distributor.
- c. Pedagang eceran (Peritel)
pedagang eceran adalah pedagang yang menjual barang yang dijualnya langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.

Pedagang eceran (Peritel) adalah pedagang yang menjual barang yang dijualnya langsung ke tangan pemakai akhir atau konsumen dengan jumlah satuan atau eceran.

Strategi dalam Berdagang

Sistem Ekonomi Islam tegak di atas prinsip sepuluh, sebagaiberikut:

1. Menganggap bahwa harta yang baik adalah pilar kehidupan hingga harus dijaga.
2. Mengharuskan bekerja bagi setiap orang yang mampu.
3. Menyikapi sumber-sumber kekayaan alam dan keharusan memanfaatkannya.
4. Mengharamkan bentuk mata pencaharian yang mungkar.
5. Mendekatkan antara berbagai kelas ekonomi, untuk memberantas kekayaan yang keji dan kemiskinan yang sengsara.
6. Menghormati harta dan kepemilikan.
7. Mengelola interaksi ekonomi dan manajemen persoalan keuangan secara detail.
8. Membangun iklim saling menanggung secara sosial.
9. Menegaskan tanggung jawab negara dalam memelihara sistem ini.
10. Melarang pemborosan.

Dalam membangun citra dagangannya adalah sebagai berikut:

a) Penampilan

Penampilan dagang adalah tidak membohongi pelanggan baik

mengangkut besaran maupun kualitasnya.

b) Pelayanan

Pelayanan yang tidak sanggup membayar kontan hendaknya diberi tempo untuk melunasinya, selanjutnya pengampunan(bila memungkinkan) hendaknya di berikan jika bebar-benar tidak sanggup membayarnya.

c) Persuasi

Menjauhi sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang.

d) Pemuasan

Hanya dengan kesepakatan bersama dengan satu usulan dan penerimaan, penjualan akan sempurna.

Alasan Menjadi Pedagang Kecil

Menurut Okki (2017), seseorang menjadi pedagang kecil atau pedagang UMKM terang bulan disebabkan oleh berbagai alasan, diantaranya:

- 1) Menjadi pedagang UMKM kue terang bulan adalah salah satu usaha yang paling mudah untuk dikerjakan. Dalam ekonomi mikro, usaha dagang kue terang bulan memiliki entry – barrier atau (hambatan masuk) yang rendah sekali. Artinya semua orang bebas masuk untuk berdagang dan bersaing dengan pedagang lainnya.
- 2) modal yang dibutuhkan secara finansial bisa terbilang kecil. Modal lainnya yang dibutuhkan adalah tekad, niat, kemauan, serta ketahanan terhadap resiko yang ada. Maka tidak salah jika dikatakan bahwa pedagang UMKM Kue Terang Bulan atau pedagang kecil merupakan entrepreneur dalam skala mini.
- 3) Adanya kebebasan dan tidak terikat dengan rantai komando atau aturan organisasi tertentu. Dalam menjalankan usahanya seorang pedagang UMKM Kue terang bulan menentukan sendiri bagaimana nasib usahanya dimasa depan. Mereka terbiasa menganalisa tren permintaan konsumen walaupun tidak

pernah mempelajari teori bisnis. Keputusan – keputusan diambil sendirian resiko juga ditanggung sendiri. Dengan adanya kekauasaan terhadap usaha yang dijalankan, dengan sendirinya akan membawa kepuasan sendiri apabila para pedagang tersebut untuk mampu mengatasi berbagai kesulitan yang dialami.

- 4) Berdasarkan pembicaraan santai dengan beberapa pedagang UMKM Kue terang bulan ada alasan menarik lain yang mereka kemukakan sehubungan dengan alasan memilih untuk menjadi pedagang kue terang bulan yaitu kebebasan dari rutinitas kerja.

UMKM

Definisi UMKM adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro usaha. UMKM adalah sebuah bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Penggolongan UMKM dilakukan berdasarkan nominal omset per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah usaha

adalah sebuah kegiatan manusia yang memiliki tujuan untuk mencari keuntungan ekonomi guna untuk menghidupi kebutuhan sehari-hari dalam dunia bisnis, usaha dapat diartikan sebagai suatu kegiatan bidang bisnis produksi atau aktivitas jual beli suatu barang yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan manusia.

Individu yang bergerak dalam kegiatan ini biasanya disebut dengan pengusaha atau wirausaha skala bisnisnya lebih kecil. usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, 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 atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil. Berbeda dengan usaha mikro, pengelolaan keuangan usaha kecil sudah lebih profesional. Tidak ada lagi yang namanya mencampurkan perhitungan keuangan bisnis dengan keuangan pribadi.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro kecil dan menengah mendefinisikan UMKM sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro yaitu usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Adapun kriteria usaha mikro sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih maksimal Rp 50.000.000, - tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 300.000.000
- 2) Usaha kecil yaitu 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 atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undang-undang. Adapun kriteria usaha kecil sebagai berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000, -

sampai dengan maksimal Rp 500.000.000, - tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

- b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000, - sampai dengan maksimal Rp 2.500.000.000,-.
- 3) Usaha menengah yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana dimaksud dalam undang-undang. Adapun kriteria usaha menengah sebagai berikut :

- 1) Memiliki kekayaan bersih dari Rp 500.000.000, sampai dengan maksimal Rp 10.000.000.000, - tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

- 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000, sampai dengan maksimal Rp 50.000.000.000,

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dapat dilihat dari berbagai aspek, baik dari segi kekayaan yang dimiliki pelaku usaha, jumlah tenaga kerja yang dimiliki ataupun dari segi penjualan atau omset yang diperoleh oleh pelaku usaha.

Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Pengertian Pengembangan usaha Pengembangan usaha adalah suatu bentuk usaha kepada usaha itu sendiri agar dapat mencapai satu titik atau puncak kesuksesan dan agar dapat berkembang menjadi lebih baik lagi. Pengembangan usaha dilakukan oleh usaha yang sudah mulai terproses dan terlihat ada kemungkinan untuk lebih maju dari sebelumnya. Pengembangan usaha merupakan suatu keadaan terjadinya proses peningkatan omset penjualan.

Menurut Warren G. Bennis pengembangan usaha adalah suatu jawaban terhadap perubahan, suatu strategi pendidikan yang kompleks yang diharapkan untuk merubah kepercayaan, sikap, nilai dan

susunan organisasi. Sehingga, organisasi dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan itu sendiri jadi, pengembangan usaha mikro kecil dan menengah adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan UMKM agar lebih menyesuaikan dengan teknologi, pasar dan tantangan yang baru serta perputaran dari perubahan yang terjadi.

Menurut Soeharto Prawiro Kusumo, pengembangan usaha dapat dibedakan menjadi 5 tahap yaitu tahap conceptual, start up, stabilisasi, pertumbuhan dan kedewasaan. Perkembangan usaha dilihat dari tahap conceptual yaitu:

- a) Mengenal peluang potensi mengetahui peluang potensi harus mengetahui masalah-masalah yang terdapat di pasar, kemudian mencari solusi dari permasalahan yang telah terdeteksi. Solusi inilah yang menjadi akan menjadi gagasan yang dapat direalisasikan.
- b) Analisa peluang dapat dilakukan dengan market research kepada pelanggan potensial. Analisa ini dilakukan untuk melihat respon pelanggan terhadap produk, proses dan pelayanannya

- c) Mengorganisasi sumber daya ketika usaha berdiri, manajemen sumber daya manusia dan yang merupakan sesuatu yang perlu dilakukan. Pada tahap inilah keberhasilan usaha pada periode selanjutnya akan terlihat, tahap ini dapat disebut dengan warming up.
- d) Langkah mobilisasi sumber daya langkah memobilisasi sumber daya dan menerima risiko merupakan langkah terlahir sebelum ketahap strat up. Perkembangan Usaha Kecil Mikro dan Menengah pada hakikatnya merupakan tanggung jawab bersama antara pemerintah dan masyarakat.

Ada beberapa sifat-sifat yang dimiliki modal sekaligus merupakan sebab meningkatnya perhatian terhadap modal adalah sebagai berikut:

1. Modal usaha mempunyai sifat produktif yaitu meningkatkan kapasitas produksi. 2 hal yang dapat dijual belikan dalam pasar modal pada saat tertentu “stock” dan jasa atau service. Modal yang produktif adalah dapat

- memberikan pendapatan dengan jumlah biaya yang minimum.
2. Modal usaha mempunyai sifat prospektif, yaitu modal dapat mempertahankan atau meningkatkan produksi dalam waktu yang akan datang. Sifat ini terwujud apabila sebagian daripada pendapatan yang diterima hari ini dapat disisihkan atau disimpan sebagian dari pada pendapatannya yang hanya cukup bahkan kurang untuk memenuhi kebutuhan keluarganya sehari-hari.
 3. Pertumbuhan modal usaha berhubungan erat dengan factor produksi kerja, karena modal digunakan bersama-sama dengan kerja atau usaha yang sedang dijalankan.
 4. Modal usaha dapat meningkatkan pemakaian tenaga kerja misalnya di daerah pertaniannya terbatas. Dengan menambahkan modal dapat mengintensifkan pengusahanya sehingga tenaga kerja yang digunakan dalam usaha kecil meningkat. Hal ini sekaligus meningkatkan produksi dan

5. pendapatan sehari-hari, ini berarti pula upah kerja dapat ditingkatkan dengan penambahan modal. Selanjutnya modal dapat pula menghemat tenaga kerja.

BAB III

METODE PENELITIAN

Definisi Konsep Dan Operasional

Variabel independen dalam penelitian ini adalah modal kerja (X1) dan Jam Kerja (X2) dan yang menjadi variabel dependen adalah pendapatan (Y).

Tempat Dan Waktu Penelitian

Dalam Penelitian ini, peneliti mengambil lokasi di kecamatan sukolilo kota Surabaya. Alasan penelitian memilih lokasi tersebut karena keberadaan Pedagang UMKM Kue terang bulang mendominasi ketimbangan lokasi yang lain. Waktu penelitian di laksanakan pada bulan November 2022.

Populasi Dan Sampel

Dalam Sampel Penelitian Ini Populasi Yang Digunakan Adalah Seluruh Pedagang UMKM Kue Terabg Bulan Di Kecamatan Sukolilo Kota Surabaya. Yang Berjumlah 33 Orang Dengan Di Gunakan Sampel Jenuh.

Proses pengolahan data

Dalam penelitian ini proses pengolahan data dilakukan dengan cara sebagai berikut:

1. Editing Data

Editing data merupakan penelitian kembali data yang telah dikumpulkan.

2. Pengolahan data

Dalam melakukan pengkodean data, jawaban-jawaban responden tersebut diklarifikasi dengan memberikan kode tentunya berupa angka.

3. Tabulasi Data

Tabulasi data merupakan proses penyusunan dan analisis data dalam bentuk tabel.

Analisis Data

Dalam penelitian ini metode analisis dan menggunakan pendekatan kuantitatif. Dalam penelitian ini data di olah menggunakan beberapa metode analisis data yaitu analisis regresi linear berganda ,Uji F,Uji T dan juga Koefisien determinasi.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Hasil Penelitian

Berdasarkan Karakteristik usia responden terbanyak 50 tahun berjumlah 10 orang atau sebesar 30% dan responden usia 31-40 tahun berjumlah 14 orang atau sebesar 45%. Hal ini menunjukkan bahwasannya di rentang usia yang terbita sudah cukup muda tetapi masih memiliki tingkat produktivitas yang tinggi.

berdasarkan jenis kelamin yang di mana dari 33 responden yang diteliti, rata rata semua jumlah responden ada jenis kelamin sebanyak 100% sedangkan untuk jenis kelamin laki-laki sebanyak 0% atau tidak terdapat dalam responden tersebut . dengan demikian dapat disimpulkan bahwa

mayoritas pemilik usaha kecil kue terang bulan adalah perempuan.

berdasarkan karakteristik pendidikan terakhir didominasi oleh tingkat pendidikan SMA yaitu 70% atau 23 responden. Pada tingkat SMP terdapat 18% atau 6 orang. Pada tingkat SD terdapat atau 2 responden dan yang terakhir pada tingkat perguruan tinggi sebanyak 6% atau 2 responden.

Berdasarkan menunjukkan bahwa semua responden yang ditunjuk untuk penelitian ini usahanya rata-rata milik sendiri yang dibuktikan dengan umlah kepemilikan usaha sendiri sebanyak 33 orang dengan presentase.

Hasil Analisis

1. Analisis Regresi Berganda

Analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi liner berganda yang digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh antara dua variabel yaitu modal Kerja dan jam kerja terhadap pandangan UMKM kue terang bulan di kecamatan sukolilo kota Surabaya.

Berdasarkan analisis regresi dengan SPSS diperoleh Hasil Sebagai berikut:

$$Y=1,861+1,213X1+-,0,39X2+e$$

Dari persamaan regresi linear berganda dapat dijelaskan sebagai berikut ini:

a= bila konstan (1,861)

n (a) sebesar 4,248berarti mengandung bahwa bilamana semua Variabel bebas yang terdiri dari (X1)jam kerja (X2) maka hasil pendapatan (Y) adalah 1,861.

b1= 1,213 koefisien dari variabel Modal Kerja sebesar 4,248 berarti pengertian yaitu bilamana terjadi kenaikan variabel persepsi Modal (X1) sebesar 1 (satu) satuan maka berdampak pada peningkatan hasil produksi sebesar 1.213.

b2= 0,39 koefisien dari variabel tenaga kerja (X2)

nilai koefisien dari variabel jam kerja (X2)sebesar 161 berartu mengatun pengertian yaitu bilamana terjadi terjadi harga turun variabel am jerja (X2) sebesar 1 (satuan) maka akan berdampak pada penigkatan hasil pendapatan (Y) sebesar (1,861) apabila faktor lain tetap tanda positif

pada koefisien regresi menunjukkan pengaruh antara x_2 dan Y .

2. Koefisien Regresi Secara Bersama-sama (F)

Diperoleh $F = (48,873)$ dengan probabilitas (sig) = 0,05 nilai $F_{\text{hitung}} (48,873) > F_{\text{tabel}} (3,305)$ dari nilai sig lebih kecil dari nilai $,000b < 0,05$ maka H_0 ditolak yang berarti adanya pengaruh modal kerja, dan hasil pendapatan, pedagang UMKM terang bulan.

3. Koefisien Regresi secara parsial Uji T

Pengaruh modal kerja (X_1) terhadap pendapatan (Y).

Modal Kerja X_1 menunjukkan nilai signifikan. Nilai sig terlebih lebih kecil dari nilai probabilitas 0,05 atau nilai $865 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Variabel X_1 mempunyai t_{hitung} yakni sebesar $(2,504)$ dengan $t_{\text{tabel}} (2,042)$. Jadi $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$ dapat di simpulkan bahwa variabel harga X_1 tidak memiliki pengaruh

signifikan terhadap keputusan pembelian.

Pengaruh jam kerja (X_2) terhadap pendapatan)

Diperoleh Berdasarkan hasil uji parsial untuk variabel jam kerja di peroleh $t_{\text{hitung}} = (310)$ dengan nilai signifikan sebesar $759 > 0,05$ maka H_0 di tolak dan H_a diteriam. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh jam kerja terhadap hasil pendapatan diterima. Dengan demikian jam kerja mempunyai pengaruh positif signifikan terhadap hasil produksi. Hal ini berarti bahwa semakin baik kualitas jam kerja maka semakin meningkat hasil pendapatan pedagang UMKM kue terang bulan yang artinya apabila pengusaha atau pedagang menambah jumlah jamlah kerjanya pendapatan pedagang umkm juga bertambah. Maka dari itu faktor dari jam keja merupakan faktor yang produksi yang penting di perhatikan dalam proses produksi, dimana sesuai dengan keadaan pendapatan yang jumlah jam keja sangat

berpengaruh terhadap hasil pendapatan.

4. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk menunjukkan proporsi variabel dependen yang dijelaskan oleh variabel independen. R^2 mampu memberikan informasi mengenai variasi nilai variabel dependen yang dijelaskan oleh model regresi yang digunakan. Apabila R^2 mendekati angka 1 (satu) maka terdapat hubungan yang sangat kuat.

Diketahui nilai R square sebesar ,765 hal ini mempunyai artinya bahwa variabel Modal Kerja(X_1), dan jam kerja (X_2), memiliki kekuatan terhadap Variabel hasil pendapatan (Y) sebesar 340%, sedangkan sisanya ($100\% - 76,5\% = -0,235\%$) yang dipengaruhi oleh variabel lain dan faktor lain diluar dari penelitian ini. Berdasarkan tabel 4.6.2 juga menunjukkan nilai koefesien korelasi (R) atau seberapa erat hubungan antara variabel bebas Modal kerja(X_1), jam kerja (X_2), dengan variabel bebas hasil pendapatan ,875a (Y) sebesar ,875a yang berarti nilai tersebut menunjukkan hubungan antara variabel bebas Modal kerja (X_1), Jam

kerja (X_2), dan terhadap variabel hasil pendapatan(Y) sangat kuat sebesar ,875a %.

BAB V

PENUTUP

Kesimpulan

1. Dari hasil Uji t diketahui bahwa variabel Modal (X_1) secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap hasil pendapatan (Y), karena besarnya nilai signifikan variabel X_1 sebesar $,000 < 0,05$ sehingga hipotesis yang diajukan penelitian terbukti kebenarannya. Sedangkan untuk uji t menunjukkan hasil positif di mana modal kerja memiliki pengaruh yang searah dengan variabel hasil pendapatan sehingga hipotesis yang diajukan peneliti terbukti.
2. Dari hasil uji T diketahui bahwa jam kerja (X_2) secara parsial memiliki pengaruh signifikan terhadap hasil pendapatan (Y) karena besarnya nilai variabel X_2 sebesar $759 < 0,05$ sehingga hipotesis yang diajukan peneliti terbukti.
3. Dari hasil uji F diketahui variabel bebas yang terdiri dari Modal kerja (X_1), dan jam kerja (X_2) secara simultan memiliki pengaruh signifikan terhadap hasil pendapatan (Y) karena besarnya

nilai signifikan variabel bebas sebesar $0,00 < 0,05$ sehingga hipotesis yang diajukan oleh peneliti terbukti kebenarannya.

4. Berdasarkan analisis determinasi, diperoleh koefisien determinasi sebesar $0,765$. Artinya bahwa kontribusi atau sumbangan pengaruh variabel Modal kerja (X1), jam kerja (X2) terhadap perubahan naik turunnya variabel hasil pendapatan pedagang UMKM kue terang bulan di kecamatan sukolilo kota Surabaya adalah sebesar $76,5\%$.

2. Pedagang kue terang bulan diharapkan dapat mempertahankan kualitas produk, baik dari segi rasa dan bahan-bahan yang digunakan agar dapat menjaga kualitas rasa serta dapat meningkatkan daya jual ataupun daya beli masyarakat.

Saran

Berdasarkan data hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat disampaikan sebagai berikut:

1. Pedagang kue terang bulan diharapkan dapat menjaga kelangsungan usahanya. Terutama hal Modal kerja, semoga semakin banyak modal yang dikeluarkan atau di jalankan maka akan meningkat hasil pendapatan di perlukan dukungan kerja keras untuk menjaga kualitas dari Kue terang bulan tersebut.