

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan Asakdiyah Salamatun, Slistyani Tina (2008) dengan judul “Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Pasar Tradisioal Di Kota Yogyakarta” Penelitian ini menggunakan Metode analisis regresi berganda. Penelitian ini menunjukkan bahwa tingkat pendapatan dari penjual tradisional dipengaruhi oleh beberapa faktor termasuk kerja modal, jam kerja, jumlah pekerja, dan panjang bisnis. Modal kerja adalah faktor yang paling berpengaruh terhadap tingkat pendapatan. Hasil uji pada koefisien regresi secara individual menunjukkan bahwa modal kerja, jumlah pekerja, dan variabel lama usaha positif dan signifikan dipengaruhi terhadap tingkat pendapatan dari penjual. Sementara variabel jam kerja tidak dipengaruhi secara signifikan terhadap tingkat pendapatan dari penjual tradisional di Kota Yogyakarta. modal kerja, jam kerja, jumlah pekerjaan, dan panjang variabel bisnis dapat menjelaskan tingkat pendapatan sekitar 69,7% dan sisanya dari 30,3% disebabkan oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam model ini.

Penelitian yang dilakukan Made Aris Artaman Dewa (2015) yang berjudul Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Senin Sukawati Kabupaten Gianyar. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan teknik analisis regresi linier berganda. Hasil analisis secara simultan menunjukkan variabel modal usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. Sementara hasil analisis secara parsial variabel modal usaha, lama usaha, dan lokasi usaha mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati sedangkan variabel jam kerja dan parkir secara parsial tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. Lama

usaha adalah variabel dominan yang mempengaruhi pendapatan Pedagang karena lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah efisiensi dan menekan biaya produksi lebih kecil daripada penjualan. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan meningkatkan pengetahuan tentang selera konsumen yang berdampak semakin banyak relasi bisnis dan pelanggan.

Untuk lebih rinci persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang saat ini dilakukan dapat dilihat dari tabel berikut :

Tabel 2.1
Tinjauan Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Penelitian Terdahulu	Peneliti Sekarang	Perbedaan
1	Made Aris Artaman Dewa (2015)	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Senin Sukawati Kabupaten Gianyar	X1:Modal usaha, X2:Lama usaha, X3:Jam kerja, X4 :Parkir X5:Lokasi usaha	X1: Modal Kerja X2 : Tenaga kerja	X2:Lama Usaha X3: Jam kerja, X4: Parkir X5:Lokasi usaha
2.	Dra Salamatu n Asakdiy ah, Tina Sulistiya ni, SE	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional Di Kota Yogyakarta	X1: Modal kerja X2 :Jam kerja X3:Jumlah pekerja X4 : Lama bisnis.	X1: Modal Kerja X2: Tenaga kerja	X2 : Produktivitas X4 : Lama Bisnis

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Usaha Kecil dan Menengah

2.2.1.1. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah

Usaha kecil dan Menengah disingkat UKM adalah sebuah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI No 99 Tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah : “Kegiatan Ekonomi

Rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.” (Paujiyanti, 2015;67)

Suharjono (2007;53) Menyatakan dalam konsep pengembangan usaha di Indonesia, jenis usaha dikelompokkan menjadi usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Definisi dari masing-masing kelompok usaha tersebut yang dibakukan, barulah definisi untuk usaha kecil. Sesuai dengan ketentuan Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995 dan Surat Edaran Bank Indonesia No. 3/9/Bkr tahun 2001, yang dimaksud dengan Usaha Kecil adalah kegiatan usaha yang mempunyai kriteria sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
2. Memiliki hasil penjualan bersih tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000,-
3. Milik warga Negara Indonesia.
4. Berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar.
5. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Berdasarkan pasal 1 ayat 1 dan 2 UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Kecil 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 atau usaha besar

yang memenuhi criteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang- Undang ini.

Ada dua defnisi usaha kecil yang dikenal di Indonesia. Pertama, definisi usaha kecil menurut Undang-Undang Nomor 9 tahun 1995 dan surat edaran Bank Indonesia No. 3/9/Bkr tahun 2001 tentang usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki hasil penjualan tahunan maksimal Rp 1 Milyar dan memiliki kekayaan bersih, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, paling banyak Rp. 200 juta. Kedua, menurut kategori Biro Pusat Statistik (BPS), usaha kecil identik dengan industri kecil dan industri rumah tangga. BPS mengklasifikasikan industry berdasarkan jumlah pekerjanya, yaitu (1) industri rumah tangga dengan pekerja 1-4 orang; (2) industri kecil dengan pekerja 5-19 orang; (3) industri menengah dengan pekerja 20-99 orang (Suhardjono,2003;33).

2.2.1.2. Peran Usaha Kecil dan Menengah

Usaha Kecil menengah atau yang sering disingkat UKM ialah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. UKM ini sangat memiliki peranan penting dalam lajunya perekonomian masyarakat. UKM ini juga sangat membantu negara atau pemerintah dalam hal penciptaan lapangan kerja baru dan lewat UKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Selain dari itu UKM juga memiliki fleksibilitas yang tinggi jika dibandingkan dengan usaha yang berkapasitas lebih besar. UKM ini perlu perhatian yang khusus dan di dukung oleh informasi yang akurat, agar terjadi link bisnis yang terarah antara pelaku usaha kecil dan menengah dengan elemen daya saing usaha, yaitu jaringan pasar. (Paujiyanti, 2015;67)

Suhardjono (2007;36) menyatakan, sejak tahun 1983, pemerintah secara konsisten telah melakukan berbagai upaya deregulasi sebagai upaya penyesuaian struktural dan resktrukturisasi perekonomian. Kendati demikian, banyak yang mensinyalir deregulasi di bidang perdagangan dan investasi tidak memberikan banyak keuntungan bagi perusahaan

kecil dan menengah; bahkan justru perusahaan besar dan konglomerat yang mendapat keuntungan. Studi empiris membuktikan bahwa pertambahan nilai tambah ternyata tidak dinikmati oleh perusahaan skala kecil, sedang, dan besar, namun justru perusahaan skala konglomerat, dengan tenaga kerja lebih dari 1000 orang, yang menikmati kenaikan nilai tambah secara absolut maupun per rata-rata perusahaan. Dalam konstelasi inilah, perhatian untuk menumbuhkembangkan Industri Kecil dan Rumah Tangga (IKRT) setidaknya dilandasi oleh tiga alasan:

1. IKRT menyerap banyak tenaga kerja. Kecenderungan menyerap banyak tenaga kerja umumnya membuat banyak IKRT juga intensif dalam menggunakan sumber daya alam lokal. Apalagi karena lokasinya banyak di pedesaan, pertumbuhan IKRT akan menimbulkan dampak positif terhadap peningkatan jumlah tenaga kerja, pengurangan jumlah kemiskinan, pemerataan dalam distribusi pendapatan dan pembangunan ekonomi di pedesaan.
2. IKRT memegang peranan penting dalam ekspor non migas, yang pada tahun 1990 mencapai US\$ 1.031 juta atau menempati rangking kedua setelah ekspor dari kelompok aneka industri.
3. Pembangunan Jangka Panjang tahap 1 (PJPT 1) menjadi semacam “gunungan” pada PJPT II. Usaha skala besar, dengan ciri : beroperasi dalam struktur pasar quasi-monopoli oligopolistik, hambatan masuk tinggi (adanya bea masuk, non tarif, modal dan lain-lain), menikmati margin keuntungan yang tinggi, dan akumulasi modal cepat. Sedangkan usaha skala kecil dan menengah yang beroperasi dalam iklim yang sangat kompetitif, hambatan masuk rendah, margin keuntungan rendah dan tingkat *drop-out* tinggi.

2.2.1.3 Tantangan Yang Dihadapi Usaha Mikro Kecil Menengah

Suhardjono (2007;39) menyatakan bahwa secara lebih spesifik, masalah dasar yang dihadapi pengusaha kecil adalah :

1. Kelemahan dalam memperoleh peluang pasar dan memperbesar pangsa pasar.
2. Kelemahan dalam struktur permodalan.
3. Kelemahan di bidang organisasi dan manajemen sumber daya manusia.
4. Keterbarasan jaringan usaha kerjasama antar pengusaha kecil (sistem informasi pemasaran).
5. Iklim usaha yang kurang kondusif.
6. Pembinaan yang telah dilakukan masih kurang terpadu dan kurangnya kepercayaan serta kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil.

Secara garis besar, tantangan yang dihadapi pengusaha kecil dapat dibagi dalam dua kategori : Pertama, bagi Pengusaha Kecil (PK) dengan omset kurang dari Rp 50 juta per bulan atau lebih dikenal dengan usaha mikro, umumnya tantangan yang dihadapi adalah bagaimana menjaga kelangsungan hidup usahanya. Bagi mereka, umumnya asal dapat berjualan dengan “aman” sudah cukup .Mereka umumnya tidak membutuhkan modal yang besar untuk ekspansi produksi; biasanya modal yang diperlukan sekedar membantu kelancaran *cash flow* saja.

Kedua, bagi pengusaha kecil dengan omset penjualan antara Rp 50 juta hingga Rp 1 milyar per bulan, tantangan yang dihadapi jauh lebih kompleks. Umumnya mereka mulai memikirkan untuk melakukan ekspansi usaha lebih jauh. Berdasarkan pengamatan Pusat Konsultasi Pengusaha Kecil UGM, urutan prioritas permasalahan yang dihadapi oleh PK jenis ini adalah :

1. Masalah belum dipunyainya system administrasi keuangan dan manajemen yang baik karena belum dipisahkannya kepemilikan dan pengelolaan perusahaan.
2. Masalah bagaimana menyusun proposal dan membuat studi kelayakan untuk memperoleh pinjaman dari bank maupun modal ventura karena kebanyakan PK mengeluh berbelitnya prsedur mendapatkan kredit, angunan tidak memenuhi syarat,

- dan tingkat bunga dinilai terlalu tinggi;
3. Masalah menyusun perencanaan bisnis kerana persaingan dalam merebut pasar semakin ketat;
 4. Masalah akses terhadap teknologi terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan/grup bisnis tertentu dan selera konsumen cepat berubah;
 5. Masalah memperoleh bahan baku terutama karena adanya persaingan yang ketat dalam mendapatkan bahan baku, bahan baku berkualitas rendah, dan tingginya harga bahan baku;
 6. Masalah perbaikan kualitas barang dan efisiensi terutama bagi yang sudah menggarap pasar ekspor karena selera konsumen berubah cepat, pasar dikuasai perusahaan tertentu, dan banyak barang pengganti;
 7. Masalah tenaga kerja karena sulit mendapatkan tenaga kerja yang terampil.

2.3 Modal

2.3.1 Pengertian Modal Kerja

Menurut Sawir (2009;23) modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan atau dapat pula dimaksudkan dana yang harus tersedia untuk membiayai operasi perusahaan. Karena modal sangat menunjang sekali dalam kelancaran kegiatan perusahaan, sebagai contoh bagian produksi membutuhkan bahan baku, maka mereka harus membeli dulu bahan tersebut atau bagian pemasaran akan melakukan kegiatan promosi guna mengenalkan barang atau jasa yang mereka tawarkan pada konsumen atau bagian personalia membutuhkan pegawai baru, untuk itu dilakukan kegiatan perekrutan karyawan baru.

Sedangkan Riyanto (2008;13) mengemukakan modal adalah barang konkrit yang ada dalam rumah tangga perusahaan yang terdapat di neraca debet maupun daya beli atau nilai tukar yang terdapat disalah kredit. Menurut Sutrisno (2009;5) menyatakan bahwa

modal kerja adalah dana yang diperlukan oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran upah buruh, membayar hutang dan pembayaran lainnya.

2.3.2 Beberapa Konsep Modal Kerja

Menurut Riyanto (2001) mengenai pengertian modal kerja dapat dikemukakan adanya beberapa konsep, yaitu:

1. Konsep Kuantitatif

Konsep ini mendasarkan pada kuantitas dari dana yang diperlukan untuk mencukupi kebutuhan perusahaan dalam membiayai operasinya yang bersifat rutin, atau menunjukkan jumlah dana yang tersedia untuk tujuan operasi angka pendek. Dengan demikian, modal kerja menurut konsep ini adalah keseluruhan dari jumlah aktiva lancar. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja bruto (gross working capital). Modal kerja yang besar menurut konsep ini tidak menjamin kelangsungan operasi yang akan datang, serta tidak mencerminkan likuiditas perusahaan.

2. Konsep Kualitatif

Dalam konsep ini pengertian modal kerja dikaitkan dengan besarnya jumlah hutang lancar atau hutang yang harus segera dibayar. Dengan demikian maka sebagian dari aktiva lancar harus disediakan untuk memenuhi kewajiban finansial yang segera harus dilakukan, di mana bagian aktiva lancar ini tidak boleh digunakan untuk membiayai operasi perusahaan untuk menjaga likuiditasnya. Oleh karena itu, modal kerja menurut konsep ini adalah sebagian dari aktiva lancar yang benar-benar dapat digunakan untuk membiayai operasi perusahaan tanpa mengganggu likuiditasnya yaitu yang merupakan kelebihan aktiva lancar di atas hutang lancar. Modal kerja dalam pengertian ini sering disebut modal kerja neto (net working capital). Definisi ini bersifat kualitatif karena

menunjukkan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar daripada hutang lancarnya (hutang jangka pendek).

3. Konsep Fungsional

Konsep ini mendasarkan pada fungsi dari dana dalam menghasilkan pendapatan (income). Setiap dana yang digunakan dalam perusahaan dimaksudkan untuk menghasilkan pendapatan dari usaha pokok perusahaan, tetapi tidak semua dana digunakan untuk menghasilkan pendapatan periode ini. Ada sebagian dana yang digunakan untuk memperoleh atau menghasilkan pendapatan untuk periode berikutnya (future income).

2.3.3 Jenis Modal Kerja

Menurut Riyanto (2001), modal kerja digolongkan dalam beberapa jenis:

1. Modal Kerja Permanen (Permanent Working Capital)

Modal kerja permanen yaitu modal kerja yang harus tetap ada pada perusahaan untuk dapat menjalani fungsinya atau dengan kata lain modal kerja yang secara terus menerus diperlukan untuk kelancaran usaha. Modal kerja ini terdiri dari:

- a. Modal kerja primer (Primary Working Capital) yaitu jumlah modal kerja minimum yang harus ada pada perusahaan untuk menjaga kontinuitas usahanya.
- b. Modal kerja normal (Normal Working Capital) yaitu modal kerja yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan proses produksi yang normal.

2. Modal Kerja Variabel (Variable Working Capital)

Modal Kerja Variabel adalah modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah sesuai dengan perubahan keadaan. Modal kerja ini terdiri dari:

- a. Modal kerja musiman (Seasonal Working Capital) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan oleh fluktuasi musim.
- b. Modal kerja siklis (Cyclical Working Capital) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah disebabkan oleh fluktuasi konjungtur.

- c. Modal kerja darurat (Emergency Working Capital) yaitu modal kerja yang jumlahnya berubah-ubah karena keadaan darurat yang tidak diketahui sebelumnya.

2.4 Tenaga Kerja

Berdasarkan UU No. 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, yang dimaksud dengan tenaga kerja adalah Setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa, baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Penduduk usia kerja menurut Badan Pusat Statistik (2008) dan sesuai dengan yang disarankan oleh International Labor Organization (ILO) adalah penduduk usia 15 tahun ke atas yang dikelompokkan ke dalam angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Mulyadi (2008;27) menyatakan bahwa tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktifitas tersebut. BPS (Badan Pusat Statistik) membagi tenaga kerja (employed) atas 3 macam, yaitu :

1. Tenaga kerja penuh (full employed), adalah tenaga kerja yang mempunyai jumlah jam kerja > 35 jam dalam seminggu dengan hasil kerja tertentu sesuai dengan uraian tugas.
2. Tenaga kerja tidak penuh atau setengah pengangguran (under employed), adalah tenaga kerja dengan jam kerja < 35 jam seminggu.
3. Tenaga kerja yang belum bekerja atau sementara tidak bekerja (unemployed), adalah tenaga kerja dengan jam kerja $0 > 1$ jam per minggu. Menurut MT Rionga & Yoga Firdaus, (2007:2) Tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja yang siap melakukan pekerjaan, antara lain mereka yang sudah bekerja, mereka yang sedang mencari pekerjaan, mereka yang bersekolah, dan mereka yang mengurus rumah tangga.

2.5 Pendapatan

Dalam mengukur kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga, salah satu konsep pokok yang paling sering digunakan yaitu melalui tingkat pendapatan. Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi (Winardi dalam Firdausa, 2012;88). Dengan kata lain pendapatan dapat juga diuraikan sebagai keseluruhan penerimaan yang diterima pekerja, buruh atau rumah tangga, baik berupa fisik maupun non fisik selama ia melakukan pekerjaan pada suatu perusahaan instansi atau pendapatan selama ia bekerja atau berusaha. Setiap orang yang bekerja akan berusaha untuk memperoleh pendapatan dengan jumlah yang maksimum agar bisa memenuhi kebutuhan hidupnya.

Pendapatan yang dimaksud dalam hal ini adalah pendapatan uang yang diterima dan diberikan kepada subjek ekonomi berdasarkan prestasi-prestasi yang diserahkan, yaitu berupa pendapatan dari pekerjaan, pendapatan dari profesi yang diterima sendiri, usaha perseorangan dan pendapatan dari kekayaan, serta dari sektor subsisten, yaitu untuk bertahan hidup secara wajar dan didapatkannya suatu jaminan kebutuhan primer. Pendapatan subsisten adalah pendapatan yang diterima dari usaha-usaha tambahan yang tidak dipasarkan untuk memenuhi keperluan hidupnya sekeluarga (Mubyarto dalam Firdausa, 2012;39). Pendapatan masyarakat dapat berasal dari bermacam-macam sumbernya, yaitu: ada yang disektor formal (gaji atau upah yang diterima secara bertahap), sektor informal (sebagai penghasilan tambahan dagang, tukang, buruh, dan lain-lain) dan di sektor subsisten (hasil usaha sendiri berupa tanaman, ternak, dan pemberian orang lain).

Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh seseorang atau perusahaan dalam bentuk gaji (*salaries*), upah (*wages*), sewa (*rent*), bunga (*interest*), laba (*profit*), dan sebagainya, bersama-sama dengan tunjangan pengangguran, uang pensiun, dan lain

sebagainya. Dalam analisis mikro ekonomi, istilah pendapatan khususnya dipakai berkenaan dengan aliran penghasilan dalam suatu periode waktu yang berasal dari penyediaan faktor-faktor produksi (sumber daya alam, tenaga kerja, dan modal) masing-masing dalam bentuk sewa, upah dan bunga, maupun laba, secara berurutan (Ardiansyah, 2010;68).

Menurut Ardiansyah (2010;69) Pendapatan dibagi menjadi dua, yaitu pendapatan kotor dan pendapatan bersih. Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omset penjualan. Pendapatan bersih adalah penerimaan hasil penjualan dikurangi pembelian bahan, biaya transportasi, retribusi, dan biaya makan atau pendapatan total dimana total dari penerimaan (*revenue*) dikurangi total biaya (*cost*). Besarnya pendapatan kotor ini akan berpengaruh langsung dengan pendapatan bersih per hari.

Didalam penelitian ini Pendapatan yang digunakan oleh peneliti adalah pendapatan bersih atau profit. Dalam ilmu ekonomi untuk meningkatkan profit dari suatu aktivitas ekonomi dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1. Pendekatan memaksimumkan keuntungan atau *profitmaximization*. Yaitu suatu usaha yang dilakukan untuk memaksimumkan profit berkonsentrasi kepada penjualan yang lebih banyak untuk meningkatkan penjualan. Untuk meningkatkan penjualan. Untuk meningkatkan volume penjualan dapat dilakukan dengan cara *marketing mix*, yaitu kombinasi dari empat variable atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran pengusaha yaitu produk, struktur harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi (Kadariah, 2014;83).
2. Pendekatan meminimumkan biaya atau *costminimization*. Yaitu usaha kegiatan pelaku ekonomi yang mengkonsentrasikan kepada alokasi biaya yang telah dilakukan dapat diminimalkan. Upaya-upaya meminimuman biaya ini yang akan menciptakan alokasi biaya yang akan lebih efisien atau lebih kecil dibandingkan dengan alokasi biaya yang sebelumnya. Dengan demikian biaya alokasi turun dan mempunyai pengaruh terhadap

profit atau laba, misalnya jumlah alokasi biaya pada suatu bidang kerja tertentu yang selama ini dikerjakan oleh banyak orang dapat dikerjakan oleh lebih sedikit orang. Ini berarti ada penggunaan biaya untuk gaji atau upah karyawan. Dengan demikian total biaya berkurang dengan turunya total biaya ini, profit secara otomatis meningkat. Kenaikan ini dapat diilustrasikan sebagai berikut (Kadariah, 2014;217).

$$\pi = TR - TC$$

Keterangan:

π = Profit

TR = Total Revenue

TC = Total Cost

2.5.1 Hubungan Modal Dengan Pendapatan

Modal merupakan input (faktor produksi) yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti merupakan faktor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan Suparmoko dalam Firdausa (2012;31). Sehingga dalam hal ini modal bagi pengusaha juga merupakan salah satu faktor produksi yang mempengaruhi tingkat pendapatan.

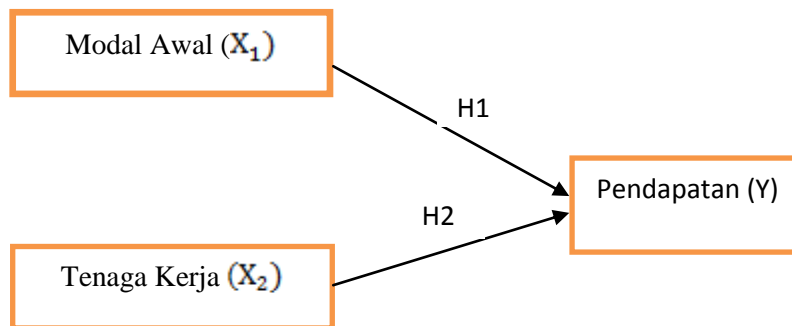
2.5.2 Hubungan Tenaga Kerja Dengan Pendapatan

Sumber daya manusia memegang peranan yang sangat penting, sebab dengan tidak adanya tenaga kerja atau karyawan yang profesional atau kompetitif, perusahaan tidak dapat melakukan aktivitasnya secara maksimal meskipun semua peralatan modern yang diperlukan telah tersedia. Di dalam ekonomi sumber daya manusia memberikan perhatian pada struktur upah (termasuk upah minimal) dan serikat kerja salah satunya adalah pendapatan. Dimana struktur pendapatan akan mempengaruhi pertumbuhan perekonomian. Berkaitan dengan peningkatan kualitas sumber daya manusia sebagai pelaksana pembangunan, sumber daya manusia yang memiliki pendidikan yang tinggi diharapkan mampu menggerakkan roda pembangunan ke depan. Setiap tambahan satu tahun sekolah

berarti, di satu pihak, meningkatkan kemampuan kerja dan tingkat penghasilan seseorang, akan tetapi di pihak lain menunda penerimaan penghasilan selama satu tahun untuk mengikuti sekolah tersebut dan berharap untuk meningkatkan penghasilan dengan peningkatan pendidikan (Simanjuntak, 2007:59).

2.6 Kerangka Berfikir

Untuk menggambarkan dari penelitian yang akan dilakukan yaitu Modal Kerja dan tenaga Kerja terhadap Pendapatan maka kerangka konseptual penelitian adalah sebagai berikut:



Gambar 2.1
Kerangka Berfikir

2.7 Hipotesis

Berdasarkan rangka teoritis yang dibuat, maka penelitian ini dapat dirumuskan hipotesis alternatif untuk menguji pengaruh Modal Kerja dan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan sebagai berikut :

H1 : Modal Kerja berpengaruh positif terhadap Pendapatan pada Pedagang Kerupuk Ikan di desa Srowo

H2 : Tenaga Kerja berpengaruh positif terhadap Pendapatan pada Pedagang Kerupuk Ikan di Desa Srowo Sidayu Gresik