

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang dianggap relevan dengan penelitian ini ada empat. Pertama, penelitian Annisa Kurniati (2014) tentang Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan dan Seberapa Besar Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pengrajin Industri Kecil Tempe di Desa Sambak Kecamatan Kajoran Kabupaten Magelang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal pengaruh modal kerja terhadap pendapatan. Metode pengumpulan data menggunakan observasi dan wawancara. Teknik analisis data menggunakan regresi linier sederhana. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara modal kerja terhadap pendapatan pengrajin industri kecil tempe di Desa Sambak Kecamatan Kajoran Kabupaten Magelang.

Penelitian yang relevan dengan penelitian ini kedua dilakukan oleh I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari (2016) tentang Beberapa Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Denpasar Barat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, lama usaha, dan tenaga kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat. Metode pengumpulan data menggunakan wawancara dan kuesioner serta pengamatan langsung. Teknik analisis menggunakan regresi berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal, lama usaha, dan tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat.

Penelitian yang relevan dengan penelitian ini ketiga dilakukan oleh Agung Ngurah Gede Maheswara, Nyoman Djinar Setiawina, dan Ida Ayu Nyoman Saskara (2016) tentang Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan UKM Sektor Perdagangan di Kota Denpasar. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui upah, jam kerja, modal, pendidikan, dan jumlah penjualan terhadap pendapatan UKM sektor perdagangan di Kota Denpasar. Metode pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara dan kuesioner serta teknik analisis yang digunakan yaitu analisis jalur dan statistik deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan ada 5 hasil yaitu: (1) bahwa pengaruh dari upah dan modal secara langsung menunjukkan positif dan signifikan terhadap penjualan; (2) pengaruh jam kerja dan pendidikan menunjukkan positif tetapi tidak signifikan terhadap jumlah penjualan; (3) pengaruh dari upah, modal, dan jumlah penjualan menunjukkan positif dan signifikan terhadap pendapatan; (4) pengaruh dari jam kerja menunjukkan positif tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan; (5) pengaruh pendidikan menunjukkan negatif dan tidak signifikan terhadap pendapatan; (6) pengaruh upah dan modal menunjukkan signifikan terhadap pendapatan; (7) pengaruh dari jam kerja dan pendidikan menunjukkan tidak signifikan terhadap pendapatan UKM sektor perdagangan di Kota Denpasar melalui jumlah penjualan.

Penelitian yang relevan dengan penelitian ini keempat dilakukan oleh I Komang Adi Wirawan, Ketut Sudibia, dan Ida Bagus Putu Purbadharmaja (2015) tentang Pengaruh Bantuan Dana Bergulir, Modal Kerja, Lokasi Pemasaran, dan Kualitas Produk Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM Sektor Industri di Kota

Denpasar. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh bantuan dana bergulir, modal kerja, lokasi pemasaran, dan kualitas produk terhadap pendapatan pelaku UMKM sektor industri di Kota Denpasar. Metode pengumpulan data menggunakan kuesioner serta teknik analisisnya menggunakan analisis jalur. Hasil penelitian menunjukkan ada 3 yaitu: (1) bahwa pengaruh dari bantuan dana bergulir, modal kerja, lokasi pemasaran, dan kualitas produk secara langsung menunjukkan positif dan signifikan terhadap pendapatan, sedangkan volume produksi tidak menunjukkan signifikan terhadap pendapatan, (2) pengaruh dana bergulir dan modal kerja tidak menunjukkan signifikan terhadap pendapatan melalui volume produksi, dan (3) pengaruh dari modal kerja menunjukkan paling dominan terhadap pendapatan pelaku UMKM sektor industri di Kota Denpasar.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Peneliti	Metode	Substansi	Variabel	Perbedaan
Annisa Kurniati (2014)	Regresi Linier Sederhana	Pendapatan	X1: Modal Kerja	X2: Tenaga Kerja X3: Penjualan X4: Kualitas Produk
I Komang Adi Antara dan Luh Putu Aswitari (2016)	Regresi Linier Berganda	Pendapatan	X1: Modal Kerja X2: Lama Usaha X3: Tenaga Kerja	X3: Penjualan X4: Kualitas Produk
Agung Ngurah Gede Maheswara, Nyoman Djinar Setiawina, dan Ida Ayu Nyoman Saskara (2016)	Analisis Jalur	Pendapatan	X1: Upah X2: Jam Kerja X3: Modal X4: Pendidikan X5: Jumlah Penjualan	X2: Tenaga Kerja X4: Kualitas Produk
I Komang Adi Wirawan, Ketut Sudibia, dan Ida Bagus Putu Purbadharmaja (2015)	Analisis Jalur	Pendapatan	X1: Dana Bergulir X2: Modal Kerja X3: Lokasi Pemasaran X4: Kualitas Produk	X2: Tenaga Kerja X3: Penjualan

Lama usaha, upah, pendidikan, dana bergulir dan lokasi pemasaran merupakan variabel manifest sehingga tidak digunakan dalam penelitian ini. Hal ini karena penelitian ini menggunakan variabel laten. Penelitian ini merupakan sintesis penelitian sebelumnya, sehingga yang dapat digunakan adalah variabel modal kerja, tenaga kerja, penjualan, dan kualitas produk sebagai variabel penjelas variabel pendapatan sebagai substansi penelitian ini.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Modal Kerja

2.2.1.1 Pengertian Modal Kerja

Modal kerja merupakan bagian yang sangat penting untuk kelancaran perusahaan yang nantinya akan berdampak pada pendapatan perusahaan. Menurut Inayah (Wardaningsih, 2017:85) Tidak banyak UKM yang awalnya bisa membangun usahanya akan tetapi ditengah-tengah usahanya mengalami kendala dalam modal untuk mengembangkan usaha. Menurut Hentiani (Wulandai, 2011) berpendapat bahwa modal merupakan bentuk kekayaan yang digunakan langsung maupun tidak langsung untuk kegiatan produksi dan dapat dijual kembali. Menurut Wirawan (2015) mengatakan bahwa modal kerja adalah modal yang dikeluarkan sendiri sebagai penambahan kas dalam kegiatan operasional dan pembelian bahan baku, disamping itu dapat dipergunakan untuk membeli peralatan yang nantinya dapat menghasilkan penambahan pendapatan pada tahun berjalan.

Menurut Ambarwati (Teratai, 2017) menyatakan bahwa modal kerja merupakan modal yang tidak diperbolehkan berkurang guna kegiatan operasional agar lebih lancar dalam kegiatannya dan dengan tujuan memperoleh laba. Modal

kerja merupakan bagian dari permasalahan umum yang dihadapi oleh UKM karena modal kerja sangat penting untuk membiayai kegiatan operasional dan mengembangkan bisnis (Nurhayati, 2015:208 dalam Wardiningsih, 2017;84). Modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang digunakan untuk membiayai biaya operasional perusahaan dan harus selalu tersedia sewaktu-waktu ketika dibutuhkan (Sawir, 2009:23 dalam Lestari, 2017).

Berdasarkan beberapa pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa modal kerja merupakan dana untuk membiayai biaya operasional perusahaan seperti bahan baku, upah pekerja, dan lain-lain serta dapat digunakan untuk mengembangkan bisnis.

2.2.1.2 Konsep Modal Kerja

Konsep pengertian modal kerja, menurut Riyanto (Maheswara 2016) dibagi menjadi tiga yakni sebagai berikut.

1. Konsep kuantitatif merupakan konsep yang terfokus pada kuantitas dana yang ada pada aktiva lancar. Dana yang tersedia dalam aktiva lancar ini berputar untuk memenuhi kebutuhan operasi jangka pendek. Dengan demikian, konsep ini adalah keseluruhan jumlah aktiva lancar. Modal kerja ini disebut modal kerja bruto atau *gross working capital*. Modal kerja ini merupakan modal kerja yang tidak menjamin keberlanjutan operasi yang akan datang.
2. Konsep kualitatif merupakan konsep yang berkaitan dengan jumlah hutang lancar atau hutang yang harus segera dibayar. Modal kerja yang sebagian aktiva lancarnya digunakan untuk membiayai operasi perusahaan tanpa melibatkan likuiditas perusahaan yang merupakan kelebihan aktiva lancar

diatas hutang lancar. Hal ini menunjukkan bahwa aktiva lancar lebih besar daripada hutang lancar.

3. Konsep fungsional merupakan dana yang berfungsi untuk menghasilkan pendapatan. Setiap dana digunakan untuk menghasilkan pendapatan untuk periode ini dan periode yang akan datang.

2.2.2 Tenaga Kerja

Tenaga kerja merupakan bagian yang berdampak pada proses produksi, dimana dalam menghasilkan proses produksi yang baik dibutuhkan tenaga kerja yang baik pula. Menurut Soepomo (Hidayah, 2016) tenaga kerja merupakan golongan orang yang secara hukum mampu melakukan pekerjaan, baik pekerjaan tersebut di mana, atau bekerja dengan siapa, yang nantinya akan memperoleh upah atas pekerjaannya. Sejalan dengan hal tersebut, Suprihanto (Wulandari 2017) mengatakan bahwa tenaga kerja adalah sebagian besar penduduk yang bisa memanfaatkan potensinya untuk menghasilkan barang atau jasa sehingga dapat mengangkat perekonomian daerah. Tenaga kerja adalah bagi setiap orang baik laki-laki maupun perempuan yang sedang dalam/akan melakukan pekerjaan baik pekerjaan itu dilakukan di dalam hubungan pekerjaan atau tidak dengan tujuan untuk menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat itu sendiri yang diatur dalam Undang-Undang No. 25 Tahun 1997 tentang ketenagakerjaan.

Menurut Suryana (2013:158) dalam tenaga kerja terdapat jumlah dan kualifikasi tenaga kerja, dimana hal tersebut harus disesuaikan dengan jam kerja dan kualitas kerjanya sehingga dapat menyelesaikan pekerjaannya dengan tepat,

cepat, dan efisien. Menurut Anantara (2016) Tenaga kerja tidak hanya digunakan sebagai faktor produksi saja, melainkan keperluan modal untuk tenaga kerja dibutuhkan untuk memproduksi beberapa produk ketimbang produk-produk lain. Tenaga kerja merupakan sebagian besar dari komoditas produksi sehingga tenaga kerja memiliki variasi yaitu pelatihan tenaga kerja, produktivitas tenaga kerja, dan upah tenaga kerja (Simamora, 2013:24).

Menurut Dumairy (Setiawan, 2012) angkatan kerja merupakan penduduk yang usianya sudah diperbolehkan bekerja namun belum mendapatkan pekerjaan dan sedang mencari pekerjaan. Pembagian angkatan kerja dibagi menjadi dua yakni sebagai berikut.

1. Golongan yang bekerja
2. Golongan yang menganggur dan mencari pekerjaan.

2.2.3 Penjualan

Penjualan dapat mengukur seberapa banyak produk yang diminati oleh konsumen, semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin tinggi pula tingkat pendapatan yang dihasilkan oleh perusahaan. Menurut Marwan (Maheswara, 2016) menyatakan bahwa penjualan adalah usaha dalam mengembangkan rencana-rencana strategis untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan pembeli dengan melihat banyaknya tingkat penjualan yang telah dicapai sehingga dapat menghasilkan laba. Menurut Moekijat (Putranto, 2017) berpendapat bahwa penjualan merupakan suatu kegiatan untuk mencari pembeli kemudian mempengaruhi dan memberikan petunjuk dengan menyesuaikan kebutuhannya lalu memproduksi dan mengadakan perjanjian yang berkaitan dengan harga

sehingga dapat menguntungkan bagi kedua belah pihak. Menurut Wijaya (Putranto, 2017) menyatakan bahwa penjualan adalah transaksi yang dikirimkan oleh pelanggan guna pembelian suatu barang atau jasa sebagai bentuk imbalan kas suatu kewajiban yang wajib dibayarkan.

Menurut Kotler (Putranto, 2017) penjualan adalah menciptakan, menawarkan secara bebas produk yang bernilai kepada pihak lain yang termasuk proses sosial yang didalamnya terdapat individu atau kelompok ingin mendapatkan yang mereka butuhkan dan inginkan. Menurut Mulyadi (Teratai, 2017) menyatakan bahwa penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dengan menjual barang atau jasa kepada pembeli dengan menggunakan transaksi-transaksi guna menghasilkan laba dengan kata lain penjualan dapat diartikan sebagai pemindahan hak kepemilikan dari penjual ke pembeli. Ketika produk sudah mulai dikenal oleh konsumen maka itu berarti produk sudah mulai dipasarkan dan akan mengalami pertumbuhan penjualan. Selanjutnya konsumen akan mulai membandingkan kualitas dari sebuah produk tersebut, jika mereka merasa tertarik maka penjualan akan meningkat dan mendapatkan keuntungan, dan jika gagal maka produk tersebut tidak laku dijual (Suryana, 2013:208).

Menurut Kotler (Irawan, 2016) Penjualan adalah metode yang terencana untuk memahami dan mengetahui keinginan pelanggan sehingga produk atau jasa mudah untuk ditawarkan ke pelanggan. Menurut Swasta (Rustami, 2014) menyatakan bahwa faktor yang mempengaruhi penjualan ada empat, yakni sebagai berikut.

1. Kondisi dan kemampuan penjual
2. Kondisi pasar
3. Modal
4. Kondisi organisasi perusahaan

2.2.4 Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan penentu sebuah produk yang akan terjual, semakin baik kualitas produk maka konsumen akan semakin tertarik. Kualitas produk merupakan penentuan produk yang dipasarkan dapat diterima oleh konsumen dengan tetap menjaga kualitas bahan baku, kualitas produksi sehingga dapat menaikkan harga jual yang berdampak baik dengan adanya peningkatan pendapatan (Wirawan, 2015). Sejalan dengan hal tersebut, Kotler (Anwar, 2015) berpendapat bahwa kualitas produk merupakan kemampuan yang dapat diukur dengan menjalankan fungsinya yang terdiri dari gabungan daya tahan, keandalan, ketepatan, kemudahan pemeliharaan dan lainnya dari suatu produk sehingga dari segi pemasaran, kualitas dapat dilihat dari tanggapan pembeli terhadap suatu kualitas produk.

Meningkatkan kualitas produk merupakan tantangan dalam persaingan secara ketat yang dihadapi oleh perusahaan-perusahaan baik perusahaan kecil maupun global. Peningkatan kualitas produk dapat mengurangi biaya akan tetapi bisa memperkuat keunggulan bersaing (Simamora, 2000:447). Menurut Kotler (Anwar, 2015) mengatakan bahwa kualitas produk atau jasa, kepuasan pelanggan, dan profitabilitas perusahaan adalah tiga hal yang saling berkaitan. Semakin tinggi tingkat kualitas suatu produk maka semakin tinggi pula tingkat kepuasan

pelanggan yang bisa mendukung meningkatnya suatu harga agar mendapatkan profit. Menurut Mardiyatmo (2006:27) menyatakan bahwa setiap produk yang dihasilkan tidak terlepas dari peran kebutuhan konsumen, maka manfaat suatu produk dapat diukur dengan kegunaan dan kepuasan konsumen terhadap suatu produk sehingga kualitas tersebut bisa menjadi cerminan sebuah produk.

Menurut Kotler (Anwar, 2015) evaluasi produk dengan melalui 5 tingkatan produk, yakni sebagai berikut.

1. Manfaat inti, dalam membeli suatu produk, yang diinginkan oleh konsumen adalah manfaat utamanya.
2. Produk dasar, gambaran fisik produk.
3. Produk yang diharapkan, suatu keadaan dimana diharapkan dan disetujui pada saat membeli produk.
4. Manfaat tambahan produk, produk yang dapat dibedakan dengan produk pesaing.
5. Potensi produk, meluasnya perubahan yang kemungkinan akan dialami oleh suatu produk dimasa mendatang.

Menurut Suryana (2013:202) kualitas harus mencerminkan kebutuhan pelanggan, terdapat lima komponen kualitas produk, yakni:

1. Ketepatan produk.
2. Daya tahan, seberapa lama produk tersebut dapat digunakan.
3. Mudah digunakan.
4. Merek produk terkenal atau yang mudah diingat oleh konsumen.
5. Harga yang lebih rendah atau murah.

Menurut Suryana (2013:203) hal yang perlu dilakukan dalam mencapai target sasaran kualitas produk dapat dilakukan dengan cara, yaitu:

1. Membangun kualitas dalam proses.
2. Mengembangkan dan menyebarkan tim-tim secara menyeluruh.
3. Meyakinkan hubungan dengan para pemasok.
4. Melatih tenaga kerja untuk berpartisipasi dalam meningkatkan kualitas produk.
5. Memberikan loyalitas terhadap tenaga kerja, dan memberikan kepercayaan beserta tanggungjawab dalam meningkatkan kualitas produk.

2.2.5 Pendapatan

Pendapatan merupakan hal pokok dari suatu pencapaian perusahaan, semakin tinggi tingkat pendapatan perusahaan maka semakin baik perusahaan tersebut. Menurut Paula (2005) dalam Maheswara (2016;4283) mengatakan bahwa pendapatan merupakan pokok penting dalam suatu usaha karena pastinya dalam suatu usaha jelas ingin mengetahui jumlah pendapatan yang telah dihasilkan selama berjalannya suatu usaha. Pendapatan adalah balas jasa yang dihasilkan dari penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan perusahaan yang dapat berupa gaji ataupun keuntungan (Sukirno, 2000 dalam Maheswara 2016;4283).

Pendapatan merupakan sebagian uang yang dihasilkan, sedangkan laba merupakan selisih antara total pendapatan dan total pengeluaran (Vinci, 2009;3 dalam Maulidyah, 2017). Menurut Kuswadi (2008;40) dalam Maulidyah (2017), pendapatan dibagi menjadi dua, yaitu :

1. Pendapatan kotor.

Pendapatan kotor adalah hasil penjualan barang dagangan atau jumlah omset penjualan sebelum dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan secara langsung.

2. Pendapatan bersih

Pendapatan bersih atau laba usaha merupakan pendapatan kotor dikurangi dengan semua beban usaha atau biaya operasi. Pendapatan bersih atau laba usaha (*operating profit*) ini merupakan laba yang diperoleh suatu usaha dari aktivitas usaha atau operasinya (sesuai dengan maksud didirikannya suatu usaha), belum dikenai biaya pinjaman dana (*cost of funding*) jika ada.

Dalam penelitian ini pendapatan yang dimaksud adalah pendapatan bersih/*profit*. Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan, yaitu jumlah modal usaha yang digunakan, jumlah tenaga kerja, dan lama usaha yang dijalankan (Asakdiyah dan Sulistyani, 2004 dalam Thol'atul Maulidyah, 2017:16). Sedangkan faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan menurut (Bintari dan Suprihatin, 1984 dalam Thol'atul Maulidyah, 2017) adalah sebagai berikut :

1. Kesempatan kerja yang tersedia, yakni semakin banyaknya kesempatan kerja yang diperoleh semakin banyak penghasilan yang diperoleh dari hasil kerja tersebut.

2. Kecakapan dan keahlian kerja, yakni dengan mempunyai bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi dapat meningkatkan efisiensi dan efektifitas terhadap penghasilan.
3. Kekayaan yang dimiliki, yaitu pengaruh jumlah penghasilan yang diperoleh menunjukkan jumlah kekayaan yang dimiliki seseorang. Semakin besar peluang untuk mendapatkan penghasilan berarti kekayaan yang dimiliki berarti semakin banyak.
4. Keuletan kerja, pengertian keuletan dapat disebut juga dengan ketekunan dan keberanian dalam menghadapi segala macam tantangan. Bila mengalami kegagalan dalam kerja, maka kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal menuju jalan kesuksesan dan keberhasilan.
5. Sedikitnya modal yang digunakan dalam suatu usaha yang besar akan memberikan peluang yang besar pula terhadap penghasilan yang diperoleh.

Secara teoritis pendekatan terhadap analisis pendapatan dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\Pi = TR - TC$$

Keterangan :

Π = *Income*

TR = Total *Revenue* (pendapatan kotor total)

TC = Total *Cost* (biaya yang dikeluarkan total)

Total *Cost* merupakan keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan. Biaya ini didapat dengan menjumlahkan biaya tetap total dengan biaya variabel total. Sedangkan Total *Revenue* merupakan hasil kali dari jumlah barang yang dihasilkan dengan harga satuan output.

2.2.6 Hubungan Modal Kerja terhadap Pendapatan

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Kurniati (2014) menyatakan bahwa modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pengrajin industri kecil tempe di Desa Sambak Kecamatan Kajoran Kabupaten Magelang. Menurut Maheswara (2016) modal merupakan kemampuan perusahaan yang dianggap penting untuk meningkatkan jumlah barang atau produk yang dijual supaya dapat menghasilkan pendapatan. Pada penelitiannya menyatakan bahwa modal berpengaruh positif terhadap pendapatan. Semakin tinggi modal kerja, maka semakin tinggi pula pendapatan yang dihasilkan.

Hasil penelitian yang sama dengan menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dilakukan oleh Antara (2016), Wirawan (2015), Wulandari (2017), Supriyanto (2015), Busyro (2016), Nasution (2014), Rumerung (2018), dan Ridha (2017). Dari hasil penelitian diatas menunjukkan bahwa modal kerja sangat penting untuk kelangsungan sebuah kegiatan produksi, sehingga semakin tinggi modal kerja maka pendapatan UKM juga akan meningkat.

2.2.7 Hubungan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan

Menurut penelitian Antara (2016) salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah tenaga kerja dengan hasil yang menunjukkan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat. Penelitian yang sama dilakukan oleh Supriyanto (2015) yang menyatakan bahwa tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap

pendapatan home industri daur ulang di Desa Seketi. Selain itu, penelitian yang sama menunjukkan hasil tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan yang dilakukan oleh penelitian Nugrahini (2016), Hersana (2014), Sulaksana (2014), Busyro (2016), dan Ridha (2017) yang menyatakan bahwa dengan adanya tenaga kerja dapat meningkatkan produktivitas sehingga pendapatan dapat meningkat.

2.2.8 Hubungan Penjualan terhadap Pendapatan

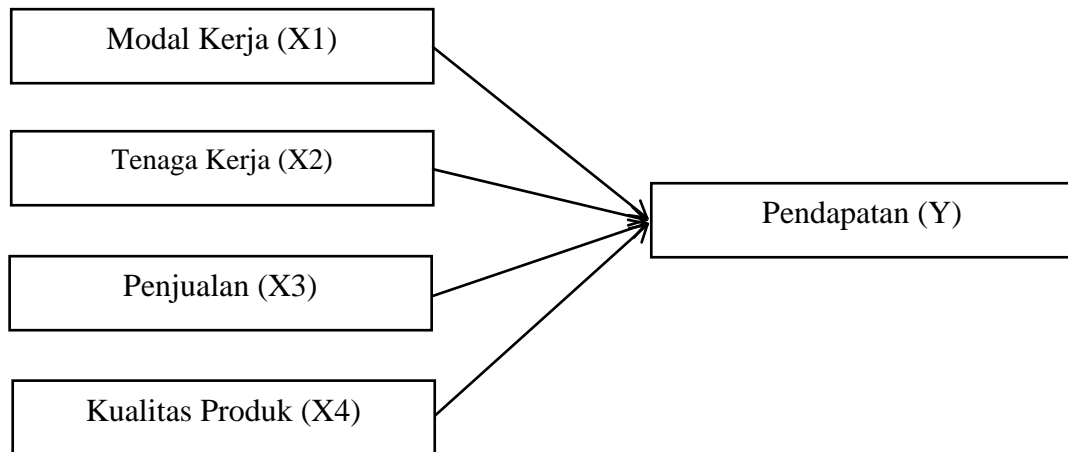
Menurut Maheswara (2016) penjualan adalah dimana semakin tinggi jumlah penjualan maka semakin tinggi pula pendapatan yang dihasilkan dengan melihat seberapa banyak barang yang telah terjual. Penelitian ini menyatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap pendapatan UKM Sektor Perdagangan di Kota Denpasar. Hasil penelitian ini sejalan dengan dengan penelitian yang dilakukan oleh Megi Wulan (2009), Mawasputra (2010), Arma Safitri (2011), dan Murni (2013) yang menyatakan bahwa semakin tinggi tingkat penjualan maka semakin besar peluang usaha untuk mendapatkan pendapatan, sehingga para pengusaha berlomba-lomba untuk meningkatkan penjualan mereka.

2.2.9 Hubungan Kualitas produk terhadap Pendapatan

Menurut Wirawan (2015) kualitas produk merupakan suatu penentu dalam melihat tingkat kepuasan konsumen setelah melakukan pembelian barang atau produk dan jika barang atau produk yang dihasilkan baik maka konsumen akan melakukan pembelian kembali sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Pada penelitiannya menyatakan bahwa kualitas produk berpengaruh positif terhadap

pendapatan. Semakin terjamin kualitas produk, maka semakin banyak konsumen yang mau membayar mahal barang atau produk tersebut.

2.3 Kerangka Konseptual



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis

H1: Modal Kerja (X1) berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan (Y) pada UMKM Puduk di Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik.

H2: Tenaga Kerja (X2) berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan (Y) pada UMKM Puduk di Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik.

H3: Penjualan (X3) berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan (Y) pada UMKM Puduk di Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik.

H4: Kualitas Produk (X4) berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan (Y) pada UMKM Puduk di Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik.