

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Sebelumnya

Firdausa dan Arianti (2013) melakukan penelitian tentang “Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak”. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan. Data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *random sampling* dan rumus slovin yang menghasilkan jumlah sampel sebanyak 75 responden. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian menyatakan bahwa ketiga variabel independen modal awal, lama usaha serta jam kerja bersama-sama mempengaruhi jumlah pendapatan secara signifikan pada pedagang di pasar Bintoro Demak yang diterima. Dari tiga variabel tersebut, pengaruh yang paling dominan terhadap jumlah pendapatan pedagang adalah variabel modal, dengan nilai t sebesar 9,041 pada probabilitas signifikansi 0,000.

Andayani (2016) melakukan penelitian tentang “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produktivitas dan Pendapatan Usaha Pembesaran Ikan Air Tawar”. Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Majalengka Jawa Barat yang merupakan salah satu daerah dengan pengusaha usaha pembesaran ikan air tawar. Tujuan penelitian ini adalah untuk melihat pengaruh faktor luas kolam dan dana penguatan modal terhadap produktivitas dan pendapatan usaha pembesaran ikan air tawar serta melihat pengaruh produktivitasnya terhadap

pendapatan. Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan survey dan menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan analisis jalur (Path Analysis). Pengambilan sampel petani dilakukan secara sensus berjumlah 37 orang. Hasil penelitian menunjukkan bahwa luas kolam dan dana penguatan modal secara signifikan terhadap produktivitas tetapi dana penguatan modal tidak berpengaruh, luas kolam secara parsial berpengaruh pula terhadap pendapatan tetapi dana penguatan modal secara parsial tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Produktivitas berpengaruh terhadap pendapatan usaha pembesaran ikan

Paramita dan Budhiasa (2014) melakukan penelitian tentang “Pengaruh Akumulasi Modal, Pendidikan, Kreativitas Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Perempuan”. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 80 sampel dan menggunakan metode Bootstrap. Penelitian ini menggunakan data primer yaitu data yang diperoleh diuji terlebih dahulu dengan analisis faktor, uji validitas dan uji reliabilitas untuk variabel kreativitas tenaga kerja. Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan teknik analisis jalur (path analysis). Hasil penelitian menyatakan bahwa variabel akumulasi modal, kreativitas tenaga kerja dan lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Variabel kreativitas tenaga kerja dan lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel akumulasi modal dan untuk variabel tingkat pendidikan memiliki pengaruh negatif terhadap pendapatan dan akumulasi modal.

Tabel 2.1
Perbedaan Penelitian Sebelumnya Dengan Penelitian Sekarang

Nama Peneliti	Metode	Substansi	Variabel	Perbedaan
Firdausa dan Arianti (2013)	Regresi Linear Berganda	Pendapatan	X1: Modal Awal X2: Lama Usaha X3: Jam Kerja	X2: Produktivitas X3: Kreativitas
Andayani (2016)	Analisis jalur (Path Analysis)	Pendapatan	X1: Luas Kolam X2: Dana Penguatan Modal X3: Produktivitas	X1: Pengalaman Usaha X3: Kreativitas
Paramita dan Buhiasa (2014)	Analisis jalur (Path Analysis)	Pendapatan	X1: Modal X2: Pendidikan X3: Kreativitas X4: Lokasi Usaha	X1: Pengalaman Usaha X2: Produktivitas

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Pengalaman Usaha

2.2.1.1 Definisi Pengalaman Usaha

Staw, 1991 (dalam Riyanti. 2003:37) berpendapat bahwa pengalaman dalam menjalankan usaha merupakan prediktor terbaik bagi keberhasilan, terutama bila bisnis baru itu berkaitan dengan pengalaman bisnis sebelumnya. Kebutuhan akan pengalaman mengolah usaha semakin diperlukan dengan meningkatnya kompleksitas lingkungan. Ada bukti kuat bahwa wirausaha memiliki orang tua yang bekerja mandiri atau berbasis sebagai wirausaha. Kemandirian dan fleksibilitas yang ditularkan oleh orang tua seperti itu melekat dalam diri anak-anaknya sejak kecil. Sifat mandiri inilah yang kemudian mendorong mereka untuk mendirikan usaha sendiri. Meski tidak ada studi banding dengan

wirausaha yang orang tuanya bukan wirausaha, relasi dengan orang yang wirausaha tampak menjadi aspek penting yang membentuk keinginan seseorang untuk menjadi wirausaha.

Dari pendapat dan penemuan para ahli di atas dapat disimpulkan bahwa pengalaman dalam mengelola usaha memberi pengaruh pada pendapatan usaha skala kecil. Pengalaman ini bisa diperoleh berdasarkan pola pengasuhan orang tua yang berprofesi wirausaha, atau dari pengalaman mengelola usaha sebelumnya. Dapat disimpulkan bahwa pengalaman dalam berusaha diperoleh bila seseorang terlibat secara langsung dalam kegiatan-kegiatan usaha.

Salah satu tujuan didirikan usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi. Selain itu pemilik perusahaan juga berharap usahanya bisa maju dan berkembang sesuai yang diinginkan. Usaha yang didirikan sejak lama biasanya sudah mengalami banyak pembelajaran ketika usaha tersebut mengalami banyak pembelajaran ketika usaha tersebut mengalami kerugian dan ketika usaha tersebut mendapatkan keuntungan yang tinggi. Menurut Arifin (2005) lamanya usaha tidak dapat dijadikan sebagai parameter yang menyebabkan UMKM meningkatkan intensitas penggunaan modal ventura sebagai sumber pendanaan kegiatan usaha. Artinya suatu usaha yang baru saja didirikan bisa mendapatkan profitabilitas yang lebih tinggi daripada usaha yang sudah lama didirikan jika pemilik usaha memiliki strategi yang baik, mengelola usaha dengan baik dan memiliki sumber daya manusia yang baik pula.

Berdasarkan siklus hidup perusahaan, perusahaan yang sudah lama berdiri cenderung memiliki kekuatan untuk mempertahankan kemampuan dalam

mendapatkan laba yang lebih tinggi, sedangkan perusahaan yang baru berdiri cenderung belum dapat menghasilkan laba yang proporsional. Usaha yang didirikan sejak lama biasanya sudah mengalami banyak pembelajaran ketika usaha tersebut mengalami kerugian dan ketika usaha tersebut mendapatkan keuntungan yang tinggi.

Pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seorang produsen dalam bertindak laku. Pengalaman dapat diperoleh dari semua perbuatan seseorang di waktu yang lalu dan atau dapat dipelajari, sebab dengan belajar dari masa lalu seseorang dapat memperoleh pengalaman. Penafsiran dari peramalan proses belajar produsen merupakan kunci untuk mengetahui perilaku seseorang konsumen. Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini (Asmi, 2008 dalam Firdausa, 2012). Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya atau keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan.

Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan yang akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Banyaknya pengalaman seseorang akan memperluas wawasannya, dengan demikian hal tersebut juga akan meningkatkan daya serpnya terhadap hal-hal baru. Pengalaman kerja dengan sendirinya juga akan meningkatkan pengetahuan, kecerdasan, dan keterampilan seseorang.

2.2.1.2. Indikator Pengalaman Usaha

Menurut Noe, dkk (2010;548) indikator pengalaman usaha yaitu :

1. Memiliki pengalaman usaha yang membantu mengurangi kesalahan-kesalahan.
2. Memiliki pengalaman usaha yang dibutuhkan dalam berwirausaha.
3. Tidak membuang waktu kerja atau bertugas dengan kegiatan lain yang tidak berkaitan dengan usaha.
4. Menyelesaikan pekerjaan dengan tepat waktu.
5. Menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan prosedur yang benar.

2.2.2. Produktivitas

2.2.2.1. Definisi Produktivitas

Produktivitas memiliki arti kesejahteraan nasional. Kesejahteraan itu sendiri merupakan suatu kekuatan yang menghasilkan barang dan jasa, selain itu juga berdampak kepada peningkatan standart hidup. Menurut Sedarmayanti (2011;65) produktivitas bukan semata-mata untuk hasil kerja sebanyak-banyaknya, melainkan kualitas untuk kerja juga perlu diperhatikan. Sedangkan menurut Muchdarsyah dalam Sedarmayanti (2011;198) produktivitas diartikan sebagai hubungan antara hasil nyata maupun fisik (barang) atau jasa dengan masukan sebenarnya. Produktivitas kerja adalah perbandingan antara *output* dengan *input* dimana *outputnya* harus memiliki nilai tambah dan teknik pengerjaan yang lebih baik (Malayu S.P Hasibuan , 2007;76).

Dalam hal ini, maka dapat disebutkan bahwa pengertian produktivitas ada 2 dimensi yaitu efisiensi dan efektivitas.

1. Efisiensi adalah hal untuk membandingkan penggunaan masukan yang direncanakan dengan penggunaan masukan yang sebenarnya digunakan. Jika masuka digunakan semkain besar penghematannya, maka tingkat efisiensi semakin tinggi, begitu sebaliknya jika masukan yang digunakan semakin kecil penghematannya maka tingkat efisiensi semakin rendah.
2. Efektivitas merupakan suatu ukuran yang memberikan gambaran seberapa jauh target dapat dicapai.

Produktivitas sebagai pengukuran efisiensi produktif, suatu perbandingan antara hasil keluaran (output) dan masuk (input). Produktivitas juga diartikan sebagai tingkatan efisiensi dalam memproduksi barang-barang atau jasa-jasa. Produktivitas dapat memanfaatkan sumber-sumber dalam memproduksi barang-barang secara baik (Sinungan, 2014;12).

Produktivitas merupakan suatu pendekatan interdisipliner untuk menentukan tujuan yang efektif, pembuatan rencana, aplikasi pembuatan cara yang produktif untuk menggunakan sumber-sumber secara efisien, dan tetap menjaga adanya kualitas yang tinggi Iman Soeharto (1995) pada jurnal Dwi Tanto dkk (2012).

Menurut Tjutju Yunarsih dan Suswanto (2013;160-161) Produktivitas ditentukan oleh dukungan sumberdaya semua organisasi yang dapat diukur dari segi efektivitas dan efesiensi. Dalam hal ini efektivitas dan efisiensi yang difokuskan pada aspek- aspek :

1. Hasil akhir (produk nyata yang dicapai), baik dilihat dari segi kuantitas maupun kualitasnya.
2. Durasi atau lamanya waktu yang digunakan untuk pencapaian hasil akhir tersebut.
3. Penggunaan sumber daya secara optimal.
4. Kemampuan beradaptasi dengan permintaan pasar atau pengguna.

2.2.2.2. Faktor-Faktor Produktivitas

Menurut Sinungan (2014;54) faktor-faktor produktivitas pokok yang dianggap sebagai kekuatan yang mempengaruhi dinamika produktivitas secara langsung maupun tak langsung dengan melalui perubahan unsur-unsur pemasukan dan hasil hubungan satu sama lain. Faktor-faktor produktivitas, yakni :

1. Manusia
 - a. Kuantitas
 - b. Tingkat keahlian
 - c. Latar belakang kebudayaan dan pendidikan
 - d. Kemampuan, sikap
 - e. Minat
 - f. Struktur pekerjaan, keahlian dan umur (kadang-kadang jenis kelamin) dari angkatan kerja.
2. Modal
 - a. Modal tetap (mesin, gudang, alat-alat, volume dan strukturnya)
 - b. Teknologi R dan D (Research dan Development = (Litbang)
 - c. Bahan baku (volume dan standar)

3. Metode/Proses
 - a. Tata ruang tugas
 - b. Penanganan bahan baku penolong dan mesin
 - c. Perencanaan dan pengawasan produksi
 - d. Pemeliharaan melalui pencegahan
 - e. Teknologi yang memakai cara alternatif
4. Lingkungan organisasi (internal)
 - a. Organisasi dan perencanaan
 - b. Sistem manajemen
 - c. Kondisi kerja (fisik)
 - d. Iklim kerja (sosial)
 - e. Tujuan perusahaan dan hubungannya dengan tujuan lingkungan
 - f. Sistem insentif
 - g. Kebijakan personalia
 - h. Gaya kepemimpinan
 - i. Ukuran perusahaan (ekonomi skala)
5. Produksi
 - a. Kuantitas
 - b. Kualitas
 - c. Ruangan produksi
 - d. Struktur campuran
 - e. Spesialisasi produksi
6. Lingkungan negara (eksternal)

- a. Kondisi ekonomi dan perdagangan
 - b. Struktur sosial dan politik
 - c. Struktur industri
 - d. Tujuan pengembangan jangka panjang
 - e. Pengakuan/pengesahan
 - f. Kebijakan ekonomi pemerintah (perpajakan dan lain-lain)
 - g. Kebijakan tenaga kerja
 - h. Kebijakan R dan D (Penelitian dan Pengembangan)
 - i. Kebijakan energy
 - j. Kebijakan pendidikan dan latihan
 - k. Kondisi iklim dan geografis
 - l. Kebijakan perlindungan lingkungan
7. Lingkungan internasioanl maupun regional
- a. Kondisi perdagangan dunia
 - b. Masalah-masalah perdagangan internasional
 - c. NMK, investasi, usaha bersama
 - d. Spesialisasi internasional
 - e. Kebijakan migrasi tenaga kerja
 - f. Fasilitas latihan internasional (regional)
 - g. Bantuan internasional
 - h. Standar tenaga kerja dan teknik internasional.
8. Umpan balik

2.2.2.3. Manfaat Mengukur Produktivitas

Manfaat mengukur produktivitas dapat mengevaluasi perencanaan, kebijakan, pendapatan, upah, dan harga melalui identifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi distribusi pendapatan, membandingkan sektor-sektor ekonomi yang berbeda untuk menentukan prioritas kebijakan bantuan, menentukan tingkat pertumbuhan ekonomi, dan mengetahui pengaruh perdagangan internasional terhadap perkembangan ekonomi (Sinungan, 2014;21).

Manfaat lain yang diperoleh dari pengukuran produktivitas menurut Sinungan (2014;22) yaitu terlihat pada penempatan perusahaan yang tetap seperti dalam menentukan target/sasaran tujuan yang nyata dan pertukaran informasi antara tenaga kerja dan manajemen secara priodik terhadap masalah-masalah yang saling berkaitan.

2.2.2.4. Indikator Produktivitas

Indikator produktivitas kerja menurut Ariyanto dalam Usman (2016) terdiri dari :

1. Menguasai keterampilan dalam melaksanakan pekerjaan.
2. Menjaga ketepatan waktu dan kesempurnaan hasil.
3. Mutu dari hasil kerja memenuhi standar yang telah ditetapkan.
4. Selalu meningkatkan kualitas kerja.
5. Tidak mengeluh dan merasa berat terhadap beban yang menjadi tanggung jawab.
6. Tidak jenuh terhadap pekerjaan yang ditangani.
7. Berusaha memperbaiki kesalahan dalam melaksanakan pekerjaan.
8. Jumlah hasil pekerjaan memenuhi target yang ditetapkan.

9. Jumlah hasil pekerjaan memenuhi target yang ditetapkan.

2.2.3. Kreativitas

2.2.3.1 Definisi Kreativitas

Kreativitas adalah segala bentuk kegiatan yang bersifat baru, inovatif, belum ada sebelumnya, menarik, aneh, mengejutkan dan berguna (Campbell, 2012;11). Menurut Suryana (2003) pada jurnal Hadiyati (2011) kreativitas merupakan “berfikir sesuatu yang baru” yang mempunyai kemampuan untuk mengembangkan ide-ide baru dan untuk menemukan cara-cara baru dalam memecahkan persoalan dalam menghadapi peluang. Kreativitas juga sebagai topik yang relevan yang tidak hanya bagi pengusaha yang baru dimulai tetapi pada bisnis yang sudah berjalan lalu di kembangkan lagi melalui ide-ide yang baru, dan juga bagi bisnis dan kegiatan yang lainnya. Kreativitas merupakan sumber penting dalam penciptaan daya saing untuk semua organisasi yang peduli terhadap *growth* (pertumbuhan) dan *change* (perubahan).

2.2.3.2 Faktor-Faktor Kreativitas

Menurut A.Roe dalam Hadiyati (2011) menyatakan bahwa faktor-faktor orang yang kreatif yaitu :

1. Keterbukaan, ia menerima banyak informasi, kritik dan saran dari orang lain, mau mendengar, serta mampu mengendalikan apa yang ia bicarakan.
2. Pengamatan, ia mengamati perkembangan dari ide-ide yang sudah dibuatkannya lalu menginovasi dengan ide-ide yang baru.

3. Reproduksi, ia senang mencoba dan mampu mengeluarkannya kembali hasil pengalamannya dalam bentuk kreativitas.
4. Kemandirian dalam penilaian, pikiran dan tindakan
5. Kepercayaan terhadap diri sendiri, ia memiliki rasa percaya diri bahwa ia mampu melakukan sesuatu dengan tangannya sendiri.
6. Evaluasi diri, ia selalu melakukan evaluasi terhadap hasil pekerjaannya dan tidak mudah puas dan selalu ingin menyempurnakannya.
7. Pengembangan diri, ia terus mengembangkan diri dan berusaha menjadi orang yang diatas rata-rata yang dapat menghasilkan karya yang orisinal.
8. Ketersediaan untuk mengambil resiko, ia bersedia menanggung resiko atas yang diperhitungkan dalam jiwa kreatif yang pada dirinya.

2.2.3.3 Indikator Kreativitas

Indikator kreativitas menurut Suratmi dan Epi (2011) yaitu :

1. Tertarik dengan pengalaman baru
2. Tidak kehabisan ide dalam memecahkan masalah
3. Memiliki gagasan dan ide yang berasal dari pemikiran sendiri
4. Mempunyai rasa ingin tahu yang besar
5. Fleksibel dalam berfikir
6. Fleksibel dalam merespon
7. Menggunakan waktu luang untuk kegiatan yang bermanfaat sebagai pengembangan kemampuan

2.2.4. Pendapatan

Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut. Dalam arti ekonomi, pendapatan merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi yang dimiliki oleh sektor rumah tangga dan sektor perusahaan yang dapat berupa gaji/upah, sewa, bunga serta keuntungan/*profit* (Sukirno, 2000).

Menurut Munandar (2006), pengertian pendapatan adalah suatu pertambahan asset yang mengakibatkan bertambahnya *owners equity*, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan pertambahan asset yang disebabkan karena bertambahnya *liabilities*. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan.

Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (Samuelson dan Nordhaus, 2002). Definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Dengan demikian pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat. Pendapatan

keluarga berupa jumlah keseluruhan pendapatan dan kekayaan keluarga, dipakai untuk membagi keluarga dalam tiga kelompok pendapatan, yaitu: pendapatan rendah, pendapatan menengah dan pendapatan tinggi. Pembagian di atas berkaitan dengan, status, pendidikan dan keterampilan serta jenis pekerja seseorang namun sifatnya sangat relatif.

Sebagaimana pendapat di atas, bahwa pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat, oleh karenanya setiap orang yang bergelut dalam suatu jenis pekerjaan tertentu termasuk pekerjaan di sektor informal atau perdagangan, berupaya untuk selalu meningkatkan pendapatan dari hasil usahanya yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupkeluarganya dan sedapat mungkin pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan taraf hidup keluarganya.

Menurut Yudhohusodo dalam Ariyani (2006) tingkat pendapatan seseorang dapat digolongkan dalam 4 golongan yaitu :

1. Golongan yang berpenghasilan rendah (*low income group*) yaitu pendapatan rata-rata dari Rp.150.000 perbulan.
2. Golongan berpenghasilan sedang (*Moderate income group*) yaitu pendapatan rata-rata Rp.150.000 – Rp.450.000 perbulan.
3. Golongan berpenghasilan menengah (*midle income group*) yaitu pendapatan rata-rata yang diterima Rp.450.000 – Rp.900.000 perbulan.
4. Golongan yang berpenghasilan tinggi (*high income group*) yaitu rata-rata pendapatan lebih dari Rp.900.000.

Dalam penelitian ini akan dikemukakan teori-teori yang relevan dengan pendapatan pedagang atau pengusaha disektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Dimana dalam suatu perekonomian, pendapatan merupakan faktor yang terpenting karena dengan adanya pendapatan maka kegiatan perekonomian dapat berjalan dengan baik (Yusbar Yusuf dkk., 2010). Pendapatan adalah proses kenaikan laba melalui proses arus penciptaan barang atau jasa oleh suatu perusahaan selama kurun waktu tertentu. Umumnya pendapatan dinyatakan dalam satuan moneter/uang. Menurut Sukirno (2000), definisi lain dari pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Sedangkan menurut Stice (2011), pendapatan adalah arus kas masuk atau penyelesaian kewajiban dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama yang sedang berlangsung. Kesimpulan yang diperoleh pendapatan yaitu peningkatan atau pengurangan asset karena aktivitas bisnis perusahaan yang menyebabkan terjadinya perubahan ekuitas perusahaan.

Menurut Kasmir (2006) untuk menentukan pendapatan pedagang atau pengusaha dibutuhkan beberapa faktor, diantaranya yaitu minat atau bakat pengusaha, modal usaha, waktu, laba, pengalaman, tenaga kerja, kondisi lingkungan, perhitungan dan pendidikan. Sedangkan menurut teori mengenai variabel pendapatan pedagang tidak terlepas dari faktor-faktor seperti jam/waktu berdagang, modal yang dimiliki seorang pedagang, jumlah tanggungan dan pengalaman berdagang/lama usaha di bidang usaha kecil yang

digunakan dalam proses kegiatan tersebut saling berkaitan dan berhubungan. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu dapat diketahui dan disimpulkan variabel-variabel yang mempengaruhi pendapatan pedagang atau pengusaha adalah modal usaha, pengalaman usaha, jam kerja, bakat pengusaha, lokasi usaha, pendidikan, laba, jumlah tenaga kerja dan jumlah tanggungan keluarga.

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 *profit maximazation*.
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 kombinasidari 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 *cost minimazation*. Yaitu usaha kegiatan pelaku ekonomi yang mengkonsentrasikan kepada alokasi biaya yang telah dilakukan dapat diminimalkan. Upaya-upaya peminimuman 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).

$$= \text{TR} - \text{TC}$$

Keterangan :

= Profit

TR = Total Revenue (TR=P X C)

TC = Total Cost (TC= FC+VC)

2.3. Hubungan Antar Variabel (Pengalaman Usaha, Produktivitas, dan Kreativitas Terhadap Pendapatan)

2.3.1. Hubungan Pengalaman Usaha Terhadap Pendapatan

Faktor yang diduga berpengaruh terhadap pendapatan adalah pengalaman usaha. Kebanyakan pendiri UMKM tas telah melakukan usaha paling lama sehingga semakin lama menekuni usaha perdagangan maka akan meningkatkan pengetahuan yang dapat memahami permintaan dan selera keinginan konsumen yang berdampak semakin banyak relasi bisnis dan pelanggan. Lama usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan profesionalnya atau keahliannya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan (Asmi, 2008 dalam Firdausa, 2012). Hasil penelitian yang dilakukan Firdausa dan Arianti (2013) menyatakan bahwa

pengalaman usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kios di Pasar Bintoro Demak.

2.3.2. Hubungan Produktivitas Terhadap Pendapatan

Menurut Iman Soeharto pada jurnal Dwi Tanto dkk (2012) menyatakan, produktivitas adalah sebuah pendekatan interdisipliner di dalam menentukan tujuan yang efektif, pembuatan rencana, tetap menjaga adanya kualitas yang tinggi dan aplikasi cara penggunaan yang produktif dalam penggunaan sumber-sumber secara efisien. Menurut Simanjutak pada jurnal Warhana dan Natha (2014), salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah produktivitas. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Andayani (2016) menyatakan bahwa produktivitas berpengaruh terhadap pendapatan usaha pembesaran ikan.

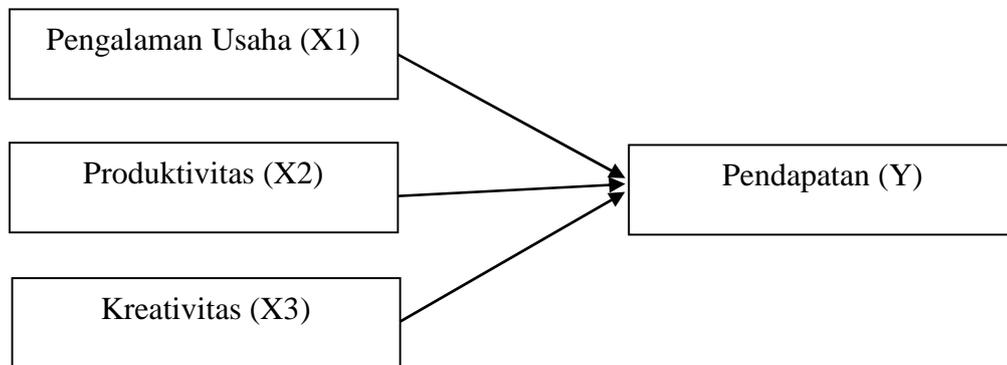
2.3.3. Hubungan Kreativitas Terhadap Pendapatan

Pengusaha tas yang ada di Kecamatan Gresik memiliki berbagai jenis dan macam tas yang dihasilkan yang berbeda-beda antara satu UMKM dengan UMKM lainnya. Mulai dari tas sekolah khusus anak-anak dengan berbagai gambar kartun, tas sekolah remaja sampai dewasa, tas selempang, tas pesanan dari pabrik maupun Pemkab Gresik, dan berbagai jenis tas lainnya. Hal ini memperlihatkan bahwa perlunya kreativitas dalam mengembangkan UMKM tas. Kreativitas adalah segala bentuk kegiatan yang bersifat baru, inovatif, belum ada sebelumnya, menarik, aneh, mengejutkan dan berguna (Campbell, 2012;11). Menurut Anggiat pada jurnal Paramita dan Budhiasa (2014) terdapat hubungan yang sangat positif dan

signifikan terhadap pendapatan dengan kreativitas, dimana jika seseorang tenaga kerja memiliki kreativitas maka usaha dari pedagang tersebut akan semakin maju.

2.4. Kerangka Berfikir

Untuk menggambarkan dari penelitian yang akan dilakukan yaitu pengalaman usaha, produktivitas, dan kreativitas terhadap pendapatan. Maka kerangka berfikir penelitian adalah sebagai berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Berfikir

2.5. Hipotesis

Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang ada diarahkan untuk merujuk pada dugaan sementara, yaitu :

1. Pengalaman Usaha (X1) berpengaruh terhadap Pendapatan (Y) UMKM Tas di Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik.
2. Produktivitas (X2) berpengaruh terhadap Pendapatan (Y) UMKM Tas di Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik.
3. Kreativitas (X3) berpengaruh terhadap Pendapatan (Y) UMKM Tas di Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik.