

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1 Usaha Mikro Kecil Menengah

2.1.1.1 Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah

Usaha Mikro Kecil Menengah atau yang biasa disebut dengan UMKM merupakan pelaku bisnis yang bergerak dalam berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan rakyat. Di Indonesia, saat ini UMKM dianggap sebagai cara yang paling efektif dalam pengentasan masalah perekonomian yang sedang terjadi saat ini. Pertumbuhan ekonomi di Indonesia masih sangat lemah, untuk itu UMKM dianggap paling efektif dalam pengentasan kemiskinan dan pengangguran. UMKM merupakan sektor yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan ekonomi dalam upaya menciptakan lapangan pekerjaan bagi warga dalam negeri. Oleh karena itu perlu adanya kesadaran diri dalam pengembangan UMKM di Indonesia agar terciptanya kesejahteraan masyarakat (Danang, 2017).

Pengaruh modal sendiri, modal pinjaman, ukuran usaha dan lama usaha terhadap pendapatan sangatlah penting. Mengingat saat ini UMKM merupakan cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan dan pengangguran yang ada di Indonesia. Dalam memperoleh modal dan juga kualitas usaha

juga sangat besar pengaruhnya demi kelangsungan dan perkembangan suatu usaha. Di Ponorogo sendiri juga banyak pelaku UMKM yang sudah berkembang dan dapat mempekerjakan masyarakat sekitar. UMKM yang ada di Ponorogo merupakan salah satu cara menangani krisis ekonomi yang ada pada saat ini. Mengingat pentingnya peran UMKM para pelaku usaha dan tentunya semua kalangan masyarakat perlu menyadari keberadaan UMKM demi kesuksesan dan majunya UMKM yang ada di Ponorogo dengan mensupport dan mempromosikan UMKM yang ada. Pemerintah di Ponorogo tentunya juga harus lebih memperhatikan, dengan memberikan kemudahan pinjaman bagi para pelaku usaha dan tidak mempersulit ujian usaha bagi para pelaku usaha.

UMKM khususnya di daerah Ponorogo ini tentunya diharapkan mempunyai ijin usaha yang legal. Dengan adanya ijin usaha yang legal, para pelaku usaha dapat mengembangkan dan menjalankan usahanya dengan maksimal. Mereka bisa menjalin kerja sama dengan pihak lain dengan mudah karena ada kepercayaan. Selain itu usaha juga terlindungi karena sudah sah dimata hukum. UMKM yang sudah terdaftar di DPM-PTSP (Dinas Penanaman Modal dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu) sangat membantu perekonomian di Indonesia, terutama di wilayah Ponorogo sendiri. UMKM ini telah memberikan kontribusi yang besar bagi perekonomian Indonesia. Tidak

hanya menjadi tulang punggung perekonomian, UMKM juga dapat membantu penyerapan tenaga kerja dan mengurangi angka pengangguran.

UMKM diatur berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah. Berikut ini merupakan ilustrasi isi Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Sesuai Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) :

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
- b. 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 langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
- c. Usaha Menengah adalah 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 langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil

atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur oleh Undang-Undang.

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 dari persaingan yang tidak sehat.

Menurut Bank Indonesia, Usaha Kecil dan Menengah adalah perusahaan atau industri dengan karakteristik berupa :

- a. Modalnya kurang dari Rp.20 juta
- b. Untuk satu putaran dari usahanya hanya membutuhkan dana Rp.5 juta
- c. Suatu perusahaan atau perseorangan yang mempunyai total asset maksimal Rp.600 juta tidak termasuk rumah dan tanah yang ditempati.
- d. Omset tahunan lebih besar dari Rp.1 milyar

Menurut Departemen Perindustrian dan Perdagangan, UMKM adalah kelompok industri kecil modern, industri tradisional, dan industri kerajinan yang mempunyai investasi modal untuk mesin-mesin dan peralatan sebesar Rp.70 juta kebawah dan usahanya dimiliki oleh warga Negara Indonesia.

Menurut Badan Pusat Statistik, kriteria usaha adalah sebagai berikut :

- a. Usaha mikro : 1 - 4 orang tenaga kerja

- b. Usaha kecil : 5 – 19 orang tenaga kerja
- c. Usaha menengah : 20 – 99 orang tenaga kerja
- d. Usaha besar : di atas 99 orang tenaga kerja

2.1.2 Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil usaha yang diperoleh dari kegiatan penjualan perusahaan, baik berupa barang maupun berupa jasa. Pendapatan yang diperoleh dari perusahaan tersebut dapat berupa pendapatan yang diperoleh dari perusahaan atas usaha utama dan pendapatan yang diperoleh dari usaha sampingan atau pendapatan lainnya, bisa dari pendapatan yang diperoleh dari bunga simpanan dari bank (Isnawan, 2012).

Menurut Karlina (2010) menyebutkan bahwa penghasilan dapat diartikan sebagai pendapatan dari hasil usaha, yaitu penghasilan yang didapat dari kegiatan operasional normal maupun diluar normalnya pada suatu perusahaan. Sedangkan pendapatan merupakan penghasilan yang didapat atau bersumber dari aktivitas perusahaan dalam melakukan operasional seperti melakukan penjualan, royalti, dividen, dan masih banyak lagi.

Dalam dunia usaha, pendapatan selalu didapat dalam bentuk nominal uang. Uang tersebut dapat digunakan untuk mengukur sejauh mana pendapatan perusahaan dalam memperoleh pendapatan dari hasil penjualan tersebut dengan mengahrap keuntungan sesuai dengan tujuan dari perusahaan.

Uang sangat mempengaruhi produktivitas dalam berbisnis dan menjalankan suatu usaha. Tidak hanya dalam dunia bisnis saja, uang juga berperan penting dalam kehidupan manusia sebagai alat transaksi pembayaran tunai. Uang tidak hanya berperan sebagai alat tukar, akan tetapi juga berperan sebagai penghubung antar manusia.

Pendapatan menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia ialah “Hasil Kerja atau Usaha. Menurut Nasution (1994) istilah umum pendapatan (*income*) merupakan arus uang atau barang yang menguntungkan bagi seseorang, sekelompok individu, sebuah perusahaan, atau perekonomian dalam kurun beberapa waktu.

Menurut Undang-Undang Pajak Penghasilan (1984:63), pendapatan merupakan “setiap tambahan kemampuan ekonomis (economic benefit) yang diterima maupun diperoleh oleh seseorang. As’ad (2003:89) dalam Danang (2017) menyatakan “pendapatan merupakan penghargaan dari energi karyawan yang telah dimanifestasikan sebagai hasil produksi, atau suatu jasa yang telah dianggap sama dengan itu, yang berwujud uang, tanpa suatu jaminan yang pasti dalam setiap minggu atau bulan”. Jadi, pendapatan dapat dikatakan sebagai suatu penghargaan dalam bentuk nyata yang diperoleh dari suatu proses kerja maupun penjualan yang berupa imbalan upah, gaji, honor, dalam bentuk uang maupun barang. Pendapatan yang berupa bentuk uang adalah wujud nyata yang harus dimiliki oleh setiap orang untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Dengan adanya kebutuhan yang harus dipenuhi bagi dirinya dan

juga keluarga menjadikan motivasi tersendiri bagi seseorang untuk bekerja dan memperoleh pendapatan.

Bisa dikatakan bahwa pendapatan yang diterima sangat berpengaruh, karena dengan adanya pendapatan yang sesuai dan memadai dapat membuat seseorang termotivasi, bersemangat, antusias dan rajin dalam bekerja. Kepuasan yang ditimbulkan dapat menjadi motivasi dalam melakukan kerjaan yang baik dan menjalankan tugasnya dengan efektif. Keadaan ini secara tidak langsung dapat mendorong seseorang dalam meningkatkan prestasi kerjanya.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan merupakan suatu penghargaan yang diberikan kepada seseorang sebagai balas jasa atau jerih payah setelah bekerja, baik dalam bentuk uang seperti gaji, upah, honor, dan tunjangan, maupun berupa barang atau dalam bentuk lain seperti asuransi dan lain sebagainya yang dapat meningkatkan kualitas hidupnya.

2.1.2.1 Macam-Macam Pendapatan

Pendapatan atau penghasilan meliputi gaji pokok, tunjangan gaji, tunjangan fungsional, tunjangan profesi, tunjangan khusus, dan maslahat tambahan yang terkait dalam tugas dan pekerjaannya. Pendapatan meliputi gaji atau upah, komisi, bonus, gratifikasi, barang atau uang pensiunan, honorarium, hadiah undian, dan juga penghargaan, laba bruto usaha, keuntungan karena adanya penjualan.

Pendapatan atau penghasilan terbagi menjadi dua macam, yakni pendapatan perorangan dan pendapatan (disposable). Pendapatan perorangan merupakan pendapatan yang dihasilkan atau dibayarkan kepada perorangan sebelum dibayarkan pajak, sebagian juga ditabung untuk rumah tangga, yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan. Pendapatan (disposable) adalah jumlah pendapatan yang saat ini dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga, yaitu pendapatan perorangan dikurangi dengan pajak penghasilan.

2.1.2.2 Pengukuran Pendapatan

Dalam pembahasan mengenai konsep pendapatan sering kali dikaitkan dengan masalah pengukuran (*measurement*) dan juga saat pengakuan (*timing*) pendapatan. *Measurability* merupakan salah satu yang penting dalam pendapatan, dimana pendapatan tersebut dapat ditentukan besarnya dengan wajar supaya didalam suatu laporan keuangan tidak tercermin pendapatan yang terlalu tinggi (*overstated*) dan terlalu rendah (*understated*). Pengakuan pendapatan adalah penentuan kapan suatu pendapatan harus diukur dan dilaporkan. Ini berarti bahwa suatu pendapatan tidak hanya suatu pernyataan bahwa suatu perusahaan telah menghasilkan suatu nilai ekonomis dalam bentuk barang maupun jasa, tetapi juga mengukur nilai itu sendiri (Danang, 2017).

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

Nilai tukar tersebut ditentukan oleh perusahaan antara perusahaan dan juga pembeli atau konsumen. Pendapatan direalisasi karena adanya proses produksi atau proses pemasaran suatu produk yang dilakukan perusahaan. Proses produksi yang dimaksud yakni perubahan sumber daya yang dimiliki perusahaan menjadi barang maupun jasa kepada konsumen. Jumlah yang timbul dari suatu proses transaksi biasanya ditentukan dengan persetujuan antara perusahaan penjual barang atau jasa dengan pembeli atau konsumennya. Jumlah tersebut harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau dapat diterima oleh perusahaan dikurangi dengan jumlah potongan harga yang telah disepakati bersama. Nilai wajar yang dimaksud dalam PSAK No.23 yakni jumlah dimana suatu aset dapat dipertukarkan atau suatu liabilitas dapat diselesaikan antara pihak yang memahami dan berkeinginan untuk melakukan transaksi wajar.

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

2.1.2.3 Indikator Pendapatan

Penelitian ini menggunakan variabel pendapatan dengan indikator yang diadopsi dari Danang (2017) yaitu :

- 1) Penghasilan atau omset penjualan, penghasilan yang didapatkan dari pelaku usaha dalam kurun waktu tertentu.
- 2) Laba usaha, laba atau keuntungan yang diperoleh dari hasil penjualan produksi.

2.1.3 Modal Sendiri

2.1.3.1 Pengertian Modal Sendiri

Menurut Kasmir (2017) modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dengan cara tertutup atau dengan cara terbuka. Keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan modal sendiri adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi hanya akan

membayar dividen. Pembayaran dividen tersebut dilakukan apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya dividen tergantung dari keuntungan yang diperoleh perusahaan. Kemudian tidak adanya kewajiban dalam mengembalikan modal yang telah digunakan selama biaya operasi perusahaan. Kerugian dalam menggunakan modal sendiri adalah jumlahnya sangat terbatas dan relatif sulit untuk memperolehnya.

Menurut Mayasari dkk (2015) mengatakan modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam dalam perusahaan tersebut untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Maka dari itu, dilihat dari sudut likuiditasnya merupakan modal jangka panjang yang tidak tertentu waktunya. Pada dasarnya modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan yang sudah tertanam dalam perusahaan tersebut untuk jangka waktu yang tidak ditentukan.

Berdasarkan uraian diatas bagi sebuah perusahaan yang sudah atau sedang berjalan, modal selain berupa saham dapat juga berupa cadangan laba atau laba yang belum dibagi. Akan tetapi, modal tersebut hanya dapat digunakan perusahaan dalam sementara waktu saja. Untuk usaha tertentu, seperti yayasan dapat menggunakan modal sumbangan atau hibah dari pihak lainnya.

2.1.3.2 Kelebihan Modal Sendiri

Menurut Mayasari dkk (2015) modal sendiri mempunyai beberapa kelebihan yaitu :

- 1) Tidak adanya biaya bunga atau biaya administrasi dan biaya-biaya lainnya sehingga tidak menjadi beban dalam perusahaan.
- 2) Tidak tergantung kepada pihak lain, maksudnya modal tersebut diperoleh dari dana setoran modal pemilik.
- 3) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan tidak memakan waktu yang relatif lama.
- 4) Tidak adanya keharusan mengembalikan modal yang ditanam oleh pemilik, artinya modal yang telah ditanam pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal akan mengalihkan ke pihak lain.

2.1.3.3 Kekurangan Modal Sendiri

Menurut Mayasari dkk (2015) modal sendiri mempunyai beberapa kelebihan yaitu :

- 1) Jumlahnya terbatas, maksudnya untuk memperoleh modal dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik modal dan jumlahnya juga relatif terbatas.
- 2) Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru)

relatif lebih sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan juga prospek kerjanya.

- 3) Kurang motivasi, karena pemilik usaha menggunakan modal sendiri maka motivasi dalam memperoleh pendapatan atau laba besar lebih rendah dibanding dengan menggunakan modal pinjaman.

2.1.3.4 Indikator Modal Sendiri

Penelitian ini menggunakan variabel modal sendiri dengan indikator yang diadopsi dari Danang (2017) yaitu :

- 1) Setoran modal atau saham, saham yang berasal dari milik pelaku usahadari penjualan sahamnya atau yang berasal dari perusahaan.
- 2) Modal sumbangan, modal sumbangan bisa berasal dari perorangan atau dari saudra, dan bisa juga dari suatu instansi dan perusahaan untuk pengembangan usaha tanpa meminta imbal balik atau keuntungan.
- 3) Tabungan priadi, modal yang berasal dari tabungan milik pribadi.

2.1.4 Modal Pinjaman

2.1.4.1 Pengertian Modal Pinjaman

Modal pinjaman adalah modal yang sering diperoleh dari pihak luar perusahaan yang pada umumnya diperoleh dari pinjaman (Kasmir, 2017) . Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provisi dan komisi lainnya yang relatif besar. Penggunaan modal pinjaman juga mengharuskan pengembalian pinjaman dalam jangka waktu tertentu. Keuntungan modal pinjaman tersebut adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya adalah tersedia dalam jumlah yang banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman umumnya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh.

Modal pinjaman merupakan modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja didalam perusahaan dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang, yang pada saatnya harus dibayar kembali. Modal usaha adalah jumlah terutang untuk pembelian bahan baku oleh perusahaan manufaktur atau barang dagang oleh pedagang grosir atau paritel. (Mayasari, dkk, 2015).

Sumber dana dari modal pinjaman dapat diperoleh dari Kasmir (2017) :

- 1) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta, pemerintah, maupun perbankan asing.
- 2) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi, leasing, dana pensiun, koperasi atas lembaga pembiayaan lainnya.
- 3) Pinjaman dari lembaga non keuangan.

Berdasarkan uraian diatas modal pinjaman diperoleh dari dunia perbankan, non perbankan maupun lembaga keuangan yang dimana sudah terjadi kesepakatan dalam pengembalian pinjaman dengan jangka waktu tertentu.

2.1.4.2 Kelebihan modal pinjaman

Modal pinjaman menurut Kasmir (2017)

mempunyai beberapa kelebihan, yaitu :

- 1) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan yang dapat mengajukan modal dari pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan ke perusahaan layak mendapat perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak yang berusaha dalam menawarkan dananya kepada perusahaan yang dinilai mempunyai prospek yang cerah.

2) Motivasi usaha tinggi, hal tersebut merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal pinjaman, motivasi dari pelaku usaha untuk memajukan usaha tinggi, karena adanya beban bagi perusahaan untuk membayar pinjaman. Selain itu, perusahaan juga menjaga image dan juga kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.

2.1.4.3 Kekurangan modal pinjaman

Modal pinjaman menurut Kasmir (2017) mempunyai beberapa kelebihan, yaitu :

- 1) Dapat dikenakan biaya misalnya bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa, seperti halnya membayar bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, matri, dan juga asuransi.
- 2) Harus dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung perusahaan.
- 3) Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah sosial dapat

mengakibatkan adanya kerugian yang berdampak pada pinjaman sehingga mampu menjadi beban moral atas utang yang belum dibayar atau akan dibayar.

2.1.4.4 Indikator modal pinjaman

Penelitian ini menggunakan variabel modal pinjaman dengan indikator yang diadopsi dari Danang (2017) yaitu :

- 1) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun juga dari pemerintah atau perbankan asing kepada pelaku usaha atau perusahaan.
- 2) Pinjaman dari lembaga keuangan misalnya perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi leasing, dana pensiun, koperasi dan juga mengenai lembaga pembiayaan lainnya kepada pelaku usaha atau perusahaan.
- 3) Pinjaman dari perusahaan non keuangan kepada pelaku usaha.

2.1.5 Ukuran Usaha

2.1.5.1 Pengertian Ukuran Usaha

Ukuran usaha pada dasarnya merupakan pengelompokan suatu usaha kedalam beberapa kelompok. Pengelompokan usaha tersebut meliputi usaha kecil, menengah

dan besar. Suatu perusahaan merupakan ukuran untuk menentukan besar kecilnya suatu usaha atau perusahaan berdasarkan pada total aset perusahaan (Sidarta, 2000).

Ukuran perusahaan adalah skala perusahaan yang dilihat dari total aktiva perusahaan pada akhir tahun. Total penjualan juga dapat digunakan untuk mengukur besarnya suatu perusahaan. Karena biaya-biaya yang mengikuti penjualan cenderung lebih besar, maka perusahaan dengan tingkat penjualan yang tinggi cenderung memilih dan memiliki kebijakan akuntansi yang mengurangi laba (Sidarta, 2000).

Perusahaan yang berukuran besar mempunyai berbagai kelebihan dibanding dengan perusahaan yang berukuran kecil. Kelebihan tersebut yang pertama adalah ukuran perusahaan dapat menentukan tingkat kemudahan perusahaan tersebut dalam memperoleh dana pinjaman. Kedua, ukuran perusahaan juga menentukan kekuatan tawar menawar (bargaining power) dalam kontrak keuangan. Yang ketiga, adanya kemungkinan pengaruh skala dalam biaya dan return membuat perusahaan yang lebih besar dapat memperoleh lebih banyak laba (Sawir, 2004).

Ukuran perusahaan merupakan rata-rata total penjualan bersih untuk tahun yang bersangkutan sampai beberapa tahun. Dalam hal ini penjualan lebih besar dibanding dengan biaya variabel dan biaya tetap, maka akan diperoleh jumlah

pendapatan sebelum pajak. Sebaliknya, jika penjualan tersebut lebih kecil dari biaya variabel dan biaya tetap maka perusahaan akan menderita kerugian (Brigham dan Bustom, 2001).

Berdasarkan uraian diatas Perusahaan dengan ukuran besar memiliki akses lebih besar dan juga untuk mendapat sumber pendanaan dari luar, sehingga dalam memperoleh pinjaman menjadi lebih mudah karena dikatakan bahwa perusahaan tersebut memiliki kesempatan lebih besar untuk memenangkan persaingan atau bertahan dalam dunia industri.

2.1.5.2 Indikator ukuran usaha

Penelitian ini menggunakan variabel ukuran usaha dengan indikator yang diadopsi dari Sawir (2004) :

- 1) Pendapatan, merupakan tingkat penjualan dalam suatu perusahaan dalam periode tertentu.
- 2) Jumlah karyawan, merupakan jumlah banyaknya karyawan yang bekerja.
- 3) Total asset atau harta , merupakan total keseluruhan asset yang dimiliki perusahaan pada saat tertentu.

2.1.6 Lama usaha

2.1.6.1 Pengertian Lama Usaha

Lama pembukaan usaha sangat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha membuka usaha atau bisnis dan menekuti bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya (kemampuan atau keahlian), sehingga dapat

menambah efisiensi dan juga dapat menekan biaya produksi menjadi lebih kecil dari pada hasil penjualan. Semakin lama dalam menekuti bidang usahanya maka akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera tauapun perilaku konsumen. Dengan begitu, ketrampilan berdagang semakin bertambah dan akan semakin banyak punya relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil terjaring. Maka dari itu, semakin lama kita merintis usaha dan melakukan kegiatan usaha, akan semakin mudah pula dalam memperoleh pelanggan dengan catatan kita tetap konsisten dengan produk yang kita buat.

Dengan semakin banyak dan beragamnya jenis barang dan jasa yang dihasilkan dengan kualitas yang bermutu maka akan menambah permintaan dan dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan. Lama usaha juga dapat meningkatkan kecerdasan, pengetahuan, dan ketrampilan dalam menciptakan dan berinovasi untuk membuat produk baru.

Lama usaha merupakan lamanya seorang pedagang atau pelaku usaha berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini (Asmi, 2008). Lama usaha sangat mempermudah pelaku usaha dalam mengamati setiap perkembangan dan persaingan dalam dunia bisnis, karena adanya pengalaman dan juga relasi yang banyak. Tentunya

dari segi pengalaman juga sngat baik, jika pelaku usaha tersebut sudah cukup lama dalam menenkuni dunia usahanya. Dan bisa dibilang usaha tersebut memiliki umur yang sudah mapan dan mampu bersaing dengan industri atau bisnis yang lain.

Berdasarkan uraian tersbeut Lama usaha juga berpengaruh terhadap perluasan pemasaran produk-produk yang dihasilkan, dengan begitu akan mem permudah mendapat koneksi pelanggan sehingga pendapatan akan meningkat. Lama usaha juga berpengaruh terhadap kualitas produk yang dihasilkan, karena lebih banyaknya pengalaman dan ilmu yang telah didapat dari proses usaha.

2.1.6.2 Indikator lama usaha

Penelitian ini menggunakan variabel lama usaha dengan indikator yang diadopsi dari Danang (2017) yaitu :

- 1) Lamanya pengusaha atau pelaku usaha dalam menjalankan bisnis atau usahanya yang dinyatakan dalam satuan tahun.
- 2) Ketrampilan usaha, dalam memproduksi suatu produk tentunya baik dan cepat, dengan kreativitas dan pengalamannya juga mampu menghasilkan produk dengan inovasi yang baru.

- 3) Pengalaman usaha, semakin banyak pengalaman dalam melakukan usaha maka produk yang dihasilkan akan memiliki kualitas yang baik.
- 4) Pengetahuan usaha, semakin banyak ilmu yang didapat maka akan dengan mudah pemilik usaha mengetahui selera atau keinginan konsumen atau pelanggan.

2.2 PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian terdahulu merupakan acuan bagi penulis untuk melakukan penelitian sehingga peneliti dapat menambah teori dalam melakukan penelitian. Beberapa jurnal yang menjadi acuan bagi peneliti adalah sebagai berikut :

Tabel 2. 1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti/Tahun	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Mayasari, Triwulan, Indah, L. P., Hardini, A. (2015)	Pengaruh Modal Sendiri, Modal Pinjaman dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kecil Pengrajin Keripik Di Kawasan Sentra Industri Keripik (Gang Pu) Jalan Za. Pagar Alam Bandar Lampung	1. Modal Sendiri 2. Modal Pinjaman 3. Lama Usaha	1. Modal Sendiri berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. 2. Modal Pinjaman berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. 3. Lama Usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

2	Danang, Faizal. F. (2017)	Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting Di Lemah Duwur , Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal Usaha 2. Lama Usaha 3. Sikap Kewirausahaan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan modal usaha terhadap pendapatan. 2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan lama usaha terhadap pendapatan. 3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan sikap kewirausahaan terhadap pendapatan.
3	Rapunzel, M. B., Vekie, A. R., Maslowan, I. (2017)	Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan pada pemilik warung sembako di kota Manado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal Usaha 2. Jam Kerja 3. Lama Usaha 4. Tingkat Pendidikan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal usaha mempunyai pengaruh positif terhadap tingkat pendapatan. 2. Jam kerja mempunyai pengaruh positif terhadap tingkat pendapatan. 3. Lama usaha mempunyai pengaruh positif terhadap tingkat pendapatan. 4. Pendidikan mempunyai pengaruh positif terhadap pendapatan.

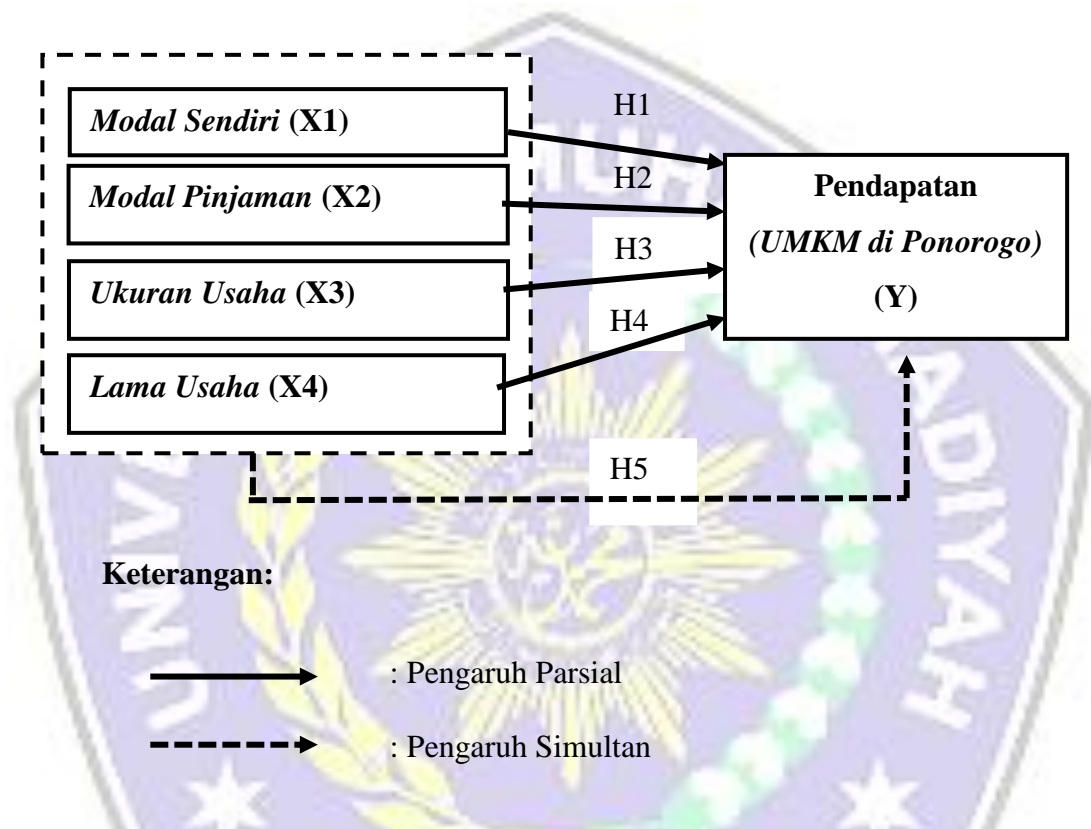
4.	Wardiningsih, S. S. (2017)	Pengaruh modal usaha, aset, dan omzet penjualan terhadap laba UKM catering di wilayah Surakarta.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal usaha 2. Aset 3. Omzet penjualan 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal usaha berpengaruh positif terhadap laba UKM 2. Aset berpengaruh positif terhadap laba UKM 3. Omzet penjualan berpengaruh positif terhadap laba UKM.
5.	Gonibala, N., Vecky, A. J. M., Mauna, Th. B. M. (2019)	Analisis pengaruh modal dan biaya produksi terhadap pendapatan UMKM di kota Moberu.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal 2. Biaya produksi 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pengaruh modal terhadap pendapatan berpengaruh signifikan. 2. Biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

Sumber : data diolah (2019)



2.3 KERANGKA PEMIKIRAN

Pengaruh modal sendiri, modal pinjaman, ukuran usaha dan lama usaha terhadap pendapatan sangatlah penting. Berdasarkan kajian teori yang telah dipaparkan oleh peneliti, maka kerangka pemikiran dalam penelitian ini dijelaskan sebagai berikut:



Gambar 2. 1

Kerangka Berfikir

Pendapatan dapat ditingkatkan apabila didukung dengan modal sendiri, modal pinjaman, ukuran usaha, dan juga lama usaha. Dalam suatu usaha permodalan merupakan suatu yang penting dan mendasar dalam membangun suatu usaha dan pada umumnya juga menjadi kendala. Modal sendiri dalam suatu usaha baik mikro kecil maupun menengah sangat berpengaruh dalam kelanjutan masa depan usahanya. Selain modal sendiri

terdapat juga modal pinjaman atau modal asing yang juga dapat membantu keberlangsungan suatu usaha seperti halnya dalam permodalan untuk produksi suatu produk, pembelian alat-alat produksi dan juga pembelian bahan baku agar pendapatan meningkat. Disisi lain terdapat ukuran usaha yang dapat dilihat dari berapa lama usaha tersebut berjalan dan juga dapat dilihat dari kapasitas usaha tersebut dalam memproduksi suatu produk dan seberapa jauh jangkuan penjualan produk sehingga mempengaruhi besar kecilnya pendapatan. Lama usaha juga dapat meningkatkan pendapatan suatu usaha karena lamanya pelaku usaha dalam mengikuti suatu bidang bisnis dapat mempengaruhi proses produksi suatu produk sehingga produk yang dihasilkan meningkat dan ditentukan dengan kualitas yang baik, karena semakin lama seorang pelaku usaha melakukan bisnisnya akan semakin banyak pula pengalaman dan juga pengetahuan sehingga dapat menambah efisiensi dan menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan.

2.4 HIPOTESIS

Menurut Sugiyono (2017), Hipotesis ialah segala jawaban sementara atas masalah penelitian, dimana setiap perumusah masalah sudah dinyatakan dengan bentuk kalimat tanya.

2.4.1 Pengaruh Modal Sendiri terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo

Modal sendiri adalah suatu hasil produksi yang dipakai untuk membuat produk baru agar memiliki nilai jual lebih (Bambang, 2011). Keuntungan yang diperoleh dalam penggunaan modal sendiri adalah tidak adanya beban biaya bunga, tetapi hanya akan membayar

dividen. Pembayaran dividen tersebut dilakukan apabila perusahaan memperoleh keuntungan dan besarnya dividen tergantung dari keuntungan yang diperoleh perusahaan. Mayasari (2015) mengungkapkan dalam penelitiannya terkait dengan modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan dalam waktu yang tidak tertentu lamanya. Dengan demikian modal sendiri merupakan modal pribadi yang berasal dari dalam perusahaan itu sendiri.

Semakin besar modal sendiri yang dimiliki perusahaan maka produksi suatu perusahaan tersebut akan semakin besar, pendapatan pun akan meningkat, dan begitu juga sebaliknya semakin rendah modal sendiri, maka produksi juga akan kecil dan hal tersebut dapat mempengaruhi pendapatan usaha.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mayasari, dkk (2015) dengan judul pengaruh modal sendiri, modal pinjaman, dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang kecil pengrajin keripik di kawasan sentra industri keripik (Gang Pu) Jalan Za. Pagar Alam Bandar Lampung menunjukkan hasil bahwa modal sendiri mempunyai pengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dari hasil uraian diatas dapat ditarik hipotesis sebagai berikut,

Ho₁ : Modal Sendiri tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo.

**Ha₁ : Modal Sendiri berpengaruh terhadap Pendapatan
UMKM di Ponorogo.**

**2.4.2 Pengaruh Modal Pinjaman terhadap Pendapatan UMKM di
Ponorogo.**

Menurut Mayasari, dkk (2015) modal pinjaman merupakan modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan hutang yang pada saatnya harus dibayar kembali. Danang (2017) dalam penelitiannya menyebutkan bahwa modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luarperusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa modal pinjaman merupakan modal yang berasal dari luar perusahaan dan bersifat sementara, karena suatu saat peminjam harus mengganti modal tersebut beserta bunganya sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat.

Dalam dunia usaha penggunaan masing-masing modal tersebut tergantung dengan maksud dan tujuannya. Disisi lain jangka waktu pengembalian juga sangat penting sebagai pertimbangan, apakah jangka waktu pendek atau jangka panjang. Jumlah dan nilai modal juga menjadi pertimbangan khusus bagi perusahaan. Besar kecilnya biaya juga merupakan faktor penting yang harus dipertimbangkan. Selain itu, faktor persyaratan yang harus dipenuhi ada yang mudah dan juga ada yang rumit. Jadi, dalam masing-masing modal tersebut memiliki keuntungan dan kerugian, baik dari

segi biaya, waktu, persyaratan untuk memperolehnya, dan juga jumlah yang dapat dipenuhi.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan Mayasari dkk (2015) modal pinjaman mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Dari hasil uraian diatas dapat ditarik hipotesis sebagai berikut,

Ho₂ : Modal Pinjaman tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo

Ha₂ : Modal Pinjaman berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo.

2.4.3 Pengaruh Ukuran Usaha terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo.

Ukuran usaha pada dasarnya merupakan pengelompokan suatu usaha kedalam beberapa kelompok. Pengelompokan usaha tersebut meliputi usaha kecil, menengah dan besar. Suatu perusahaan merupakan ukuran untuk menentukan besar kecilnya suatu usaha atau perusahaan berdasarkan pada total aset perusahaan (Suwito dan Herawati, 2005). Penelitian yang dilakukan oleh Aldiyanti (2006) mengungkapkan bahwa ukuran perusahaan merupakan skala perusahaan yang dilihat dari total aktiva perusahaan pada akhir tahun. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan merupakan gambaran besar kecilnya perusahaan yang dapat ditinjau dari lapangan usaha yang dijalankan.

Berdasarkan penelitian Julyanda dkk (2018) ukuran usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dari hasil uraian diatas dapat diambil hipotesis sebagai berikut,

Ho₃ : Ukuran Usaha tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo.

Ha₃ : Ukuran Usaha berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo.

2.4.4 Pengaruh Lama Usaha terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo

Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usaha (Utami dan Wibisono, 2013). Danang (2017) dalam penelitiannya menyatakan bahwa lama usaha merupakan lamanya pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi profesionalnya. Dari uraian diatas dapat disimpulkan semakin lama seseorang menekuni suatu bidang usaha tersebut maka akan semakin meningkatkan profesionalitasnya terhadap bidang tersebut, sehingga produk yang dihasilkan akan semakin baik.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan Danang (2017) lama usaha mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Penelitian lain yang dilakukan Mayasari, dkk (2015) mengungkapkan bahwa Lama Usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Dari hasil uraian diatas dapat ditarik hipotesis sebagai berikut,

Ho₄ : Lama Usaha tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo.

Ha₄ : Lama Usaha berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di Ponorogo.

2.4.5 Pengaruh Modal Sendiri, modal pinjaman, ukuran usaha dan lama usaha terhadap pendapatan UMKM di Ponorogo

Ada banyak faktor-faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan dalam suatu usaha, diantaranya Modal Sendiri, Modal Pinjaman, Ukuran Usaha, Dan Lama Usaha. Banyak faktor yang mempengaruhi besar kecilnya pendapatan yang diperoleh oleh pelaku usaha. Semakin banyak modal, pengetahuan dan motivasi untuk melakukan usaha dan mengembangkan usaha maka akan semakin banyak pula pendapatan yang akan diperoleh.

Apabila Modal Sendiri, Modal Pinjaman, Ukuran Usaha, Dan Lama Usaha dapat mempengaruhi pendapatan suatu usaha, maka ketika keempat faktor tersebut hadir secara bersama maka akan semakin meningkatkan pendapatan pelaku usaha dalam perusahaannya.

Menurut penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mayasari dkk (2015) dan Rapunzel dkk (2017) Modal sendiri, modal pinjaman, ukuran usaha, dan lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan suatu usaha. Artinya, semakin besar modal sendiri, modal pinjaman, ukuran usaha, dan lama usaha maka akan semakin besar pula pendapatan yang akan diperoleh oleh pelaku

usaha dalam sebuah perusahaan. Sebaliknya, jika semakin rendah modal sendiri, modal pinjaman, ukuran usaha, dan lama usaha maka akan semakin rendah juga pendapatan yang diperoleh oleh pelaku usaha dalam sebuah perusahaan. Dari hasil diatas dapat ditarik hipotesis sebagai berikut,

Ho₅ : Modal Sendiri, Modal Pinjaman, Ukuran Usaha, Dan Lama Usaha Tidak Berpengaruh Terhadap Pendapatan UMKM Di Ponorogo.

Ha₅ : Modal Sendiri, Modal Pinjaman, Ukuran Usaha, Dan Lama Usaha Berpengaruh Terhadap Pendapatan UMKM Di Ponorogo.

