

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan kegiatan usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha dengan skala kecil hingga menengah yang memiliki keterbatasan dalam modal, aset, dan omzet. UMKM berperan penting dalam perekonomian karena mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, UMKM dibedakan menjadi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah yang diklasifikasikan berdasarkan jumlah kekayaan dan hasil penjualan tahunan, di mana usaha mikro memiliki skala paling kecil, sedangkan usaha menengah memiliki skala usaha yang lebih besar dan manajemen yang lebih terstruktur.

Menurut Tambunan (2019), UMKM merupakan usaha produktif yang dijalankan oleh individu atau kelompok dengan skala kecil yang berperan penting dalam perekonomian, terutama dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Dalam konteks ini, UMKM dipengaruhi oleh pengelolaan biaya operasional, harga jual, dan volume penjualan yang menentukan besar kecilnya keuntungan yang diperoleh. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran kunci dalam perekonomian Indonesia dan telah menjadi penggerak utama dalam pembangunan nasional (Muljanto 2020). Menurut Furqon (2017) dan Polandos et al. (2019), UMKM

adalah usaha ekonomi produktif yang menggunakan modal sebagai dasar kegiatan usaha dan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan.

UMKM mempunyai peran penting terhadap pertumbuhan dan pembangunan perekonomian nasional. Hal ini terbukti ketika Indonesia mengalami krisis, sektor UMKM akan tetap berdiri walaupun banyak perusahaan-perusahaan besar yang mengalami stagnasi dan berhenti beroperasi, sehingga berdampak pada pendapatan masyarakat menurun tetapi tidak mempengaruhi permintaan barang (demand). Sedangkan pada usaha skala besar akan sangat berdampak karena permintaan pasarnya yang semakin berkurang. Sehingga UMKM dapat menjadi penyelamat perekonomian Indonesia di masa krisis tersebut (Helmalia & Afrinawati, 2018).

Modal usaha menurut Ramadhani dan Rizali (2022) adalah uang atau harta benda yang digunakan sebagai pokok untuk menjalankan usaha dengan tujuan menghasilkan keuntungan dan menambah kekayaan. Modal usaha menurut Furqon (2017) dan Polandos et al. (2019) merupakan faktor penting yang digunakan sebagai dasar dalam menjalankan usaha dan memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan, di mana semakin besar modal yang dimiliki maka semakin besar pula kemampuan usaha dalam meningkatkan produksi dan pelayanan. Modal adalah faktor utama yang dibutuhkan dalam mendirikan usaha. Tanpa modal masyarakat tidak akan bisa melakukan usaha. Faktor modal sering menjadi pengaruh dalam usaha dagang, dimana berdampak terhadap timbulnya permasalahan lain seperti modal yang dimiliki

seadanya, maka seseorang hanya mampu membuka usaha dagangnya tanpa bisa memaksimalkan usahanya (Wicaksono dalam Firdausiyah, 2018:17).

Menurut Kasmir (2010:210) dalam (Prayogo & Masqudi, 2016), modal kerja diidentifikasi sebagai modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek. Atau dengan kata lain, modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya. Biasanya, modal kerja digunakan untuk beberapa kali kegiatan dalam satu periode. Menurut Sawir (2009:129) dalam Gonibala et al. (2019), modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari.

Tenaga kerja menurut Polandos dan Tolosong (2019) merupakan sumber daya manusia yang berperan dalam kegiatan operasional usaha, di mana jumlah dan keterampilan tenaga kerja akan mempengaruhi produktivitas dan pada akhirnya berdampak pada pendapatan. Tenaga kerja menurut WR, Balafif, dan Wahyuni (2021) didefinisikan sebagai penduduk dalam usia kerja yang memiliki kemampuan untuk bekerja dan berkontribusi dalam kegiatan usaha. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa tenaga kerja memiliki pengaruh terhadap pendapatan UMKM, meskipun pada beberapa kondisi hasilnya dapat berbeda tergantung jenis usaha dan produktivitas pekerja.

Pendapatan usaha menurut Prihatminingtyas (2019) merupakan penghasilan yang diperoleh dari aktivitas usaha yang dilakukan dan berperan penting dalam keberlangsungan usaha. Menurut Noor (2007) dalam Bastian (2015), pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, sementara itu nilai penjualan ditentukan oleh jumlah unit yang terjual atau quantity dengan harga jualnya.

Menurut Samuelson (2002) dalam Sugiono (2017), pendapatan adalah suatu penerimaan bagi seseorang atau kelompok dari hasil sumbangan, baik tenaga maupun pikiran yang dicurahkan sehingga akan memperoleh balas jasa. 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. Menurut Sihotang (2004) dalam (Sugiono, 2017) menyatakan bahwa pendapatan dapat diartikan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari jasa – jasa kegiatan yang dilakukan yang diserahkan pada suatu waktu tertentu atau pendapatan dapat juga diperoleh dari harta kekayaan.

Menurut Samuelson dan Nordhaus (2013:7) dalam (Ham et al., 2018), Pendapatan sangat berperan aktif bagi suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatankegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu.

Menurut Sjahrial dan Purba dalam Samiun (2022) harga jual adalah harga yang ditawarkan kepada konsumen dengan biaya per unit ditambah markup harga atau kenaikan harga. Harga jual adalah nilai yang dibebankan pada para pembeli atau pengguna barang dan jasa. Harga menjadi komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Sementara menurut sudut pandang konsumen, harga digunakan sebagai indikator nilai jika harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa (Ramdhani dkk., 2020:36). Menurut Lupiyoadi (2011), strategi penentuan harga (pricing) memiliki pengaruh kuat dalam konsumen memberi nilai pada produk serta keputusan konsumen untuk membelinya. Dalam Kotler & Armstrong (2012), harga yaitu sejumlah uang yang dilekatkan pada barang/jasa atau jumlah nilai uang yang akan ditukar oleh pembeli terhadap perusahaan sebagai akibat dari aktivitas pengadaan barang/jasa kepada konsumen secara khusus.

Daryono dalam Sau Sabu dan Sofyan (2022) menyatakan bahwa volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Menurut Rangkuti dalam Sau Sabu dan Sofyan (2022), volume penjualan adalah pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Menurut Zulkarnain (2012:10), penjualan merupakan tujuan dari pemasaran, artinya perusahaan melalui departemen/bagian pemasaran, termasuk tenaga penjualan (sales force)-nya, akan berupaya melakukan kegiatan penjualan untuk menghabiskan produk yang dihasilkan. Dalam

kegiatan pemasaran, kenaikan volume penjualan merupakan efektivitas meskipun tidak setiap kenaikan volume penjualan diikuti dengan kenaikan laba. Untuk mencapai penjualan yang maksimal, perusahaan harus menargetkan banyaknya penjualan produk dalam jangka waktu tertentu.

Di Kelurahan Oesapa, kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tumbuh cukup pesat dan menjadi salah satu penopang ekonomi masyarakat. Namun, terlihat adanya ketimpangan tingkat pendapatan antarpelaku usaha, meskipun bergerak di bidang usaha yang sama. Ada usaha yang mampu berkembang dan memperoleh pendapatan tinggi, namun tidak sedikit pula yang pendapatannya stagnan atau bahkan mengalami penurunan. Kondisi ini menegaskan bahwa pendapatan UMKM tidak hanya bergantung pada satu faktor saja, melainkan pada gabungan dari ketersediaan modal, kebijakan harga, jumlah barang yang terjual, dan efektivitas penggunaan tenaga kerja. Masih belum diketahui secara pasti faktor mana yang memberikan dampak paling besar terhadap kenaikan atau penurunan pendapatan usaha di Kelurahan Oesapa.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, menurut Sadofa dkk. (2025) hasilnya membuktikan secara nyata bahwa modal kerja memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap pendapatan. Menurut Maulania (2020), diketahui bahwa harga jual memiliki pengaruh yang lebih dominan dibandingkan dengan modal usaha dalam menentukan besarnya pendapatan. Menurut Panjaitan dkk. (2024), volume penjualan adalah variabel yang paling kuat dan paling berpengaruh, karena berapa pun modal yang disediakan atau

harganya tinggi, jika barangnya tidak terjual, maka pendapatan menurun. Menurut Santri & Aida (2023), menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh positif hanya pada batas tertentu; jika berlebihan, justru menambah biaya.

Pada penelitian terdahulu, variabel modal dan tenaga kerja memiliki pengaruh terhadap pendapatan usaha, demikian pula harga jual dan volume penjualan yang berpengaruh terhadap pendapatan atau penerimaan usaha. Namun, sebagian besar penelitian sebelumnya masih menguji variabel-variabel tersebut secara terpisah. Masih relatif sedikit penelitian yang menggabungkan modal, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja dalam satu model penelitian terhadap pendapatan UMKM, khususnya dalam konteks UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan penelitian (*research gap*) yang perlu dikaji lebih lanjut.

Berdasarkan fenomena tersebut, penelitian ini penting dilakukan untuk mengetahui berapa besar pengaruh modal, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa, baik secara parsial maupun simultan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan strategi usaha, sekaligus menjadi masukan bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan pemberdayaan UMKM.

1.2 Masalah penelitian

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas maka yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah “ **Analisis Pengaruh Moda Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan Kelurahan Oesapa**”

1.3 Persoalan Penelitian

Berdasarkan masalah penelitian tersebut diatas maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah modal Usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa?
2. Apakah harga jual berpengaruh terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa?
3. Apakah volume penjualan berpengaruh terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa?
4. Apakah jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa?
5. Apakah modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa.

2. Untuk menguji pengaruh harga jual terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa.
3. Untuk menguji pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa.
4. Untuk menguji pengaruh jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa.
5. Untuk menguji pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja secara simultan terhadap pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi dalam hal Menambah ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang akuntansi keuangan dan manajemen usaha, terkait faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan UMKM, serta menjadi bahan referensi, sumber bacaan, dan perbandingan bagi mahasiswa lain yang akan melakukan penelitian serupa mengenai analisis pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan usaha

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan dasar pertimbangan dalam merumuskan kebijakan, program, serta strategi

pemberdayaan UMKM yang lebih efektif dan terarah demi mendorong pertumbuhan ekonomi daerah dan juga Memberikan pemahaman dan informasi yang jelas mengenai seberapa besar pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan. Hal ini dapat menjadi bahan evaluasi dan pertimbangan dalam mengambil keputusan manajemen agar usaha dapat dikelola lebih efisien, produktif, dan mampu meningkatkan pendapatan secara maksimal.