

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1 Teori Perilaku Terencana (Theory of Planned Behavior)

Teori yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah Theory of Planned Behavior (TPB). Theory of Planned Behavior merupakan teori tingkah laku seseorang dipengaruhi oleh persepsinya. Perilaku seseorang saat melakukan tindakan dipengaruhi oleh minat orang tersebut dalam berperilaku. Menurut Theory of Planned Behavior (TPB) pelaku usaha yang memiliki pemahaman tentang akuntansi yang baik dan persepsi yang cukup baik akan meningkatkan kemajuan usaha tersebut dan dalam membuat keputusan yang akan digunakan nantinya. Dalam konstruk TPB persepsi UMKM dihubungkan dengan perceived behavioral control yang mempengaruhi sikap atau perilaku seseorang dalam membuat keputusan. Melalui perceived behavioral control seseorang bisa memahami mudah atau sulitnya dari informasi yang diberikan. Implikasi Theory of Planned Behavior dalam penelitian ini yaitu menambah persepsi pelaku UMKM tentang modal dan biaya produksi terhadap pendapatan agar dapat mengaplikasikannya pada bisnisnya, dan bagaimana merasakan manfaat itu sendiri, serta berdampak positif bagi perkembangan UMKM guna meningkatkan kinerja usaha dan mempertahankan kelangsungan usahanya.

2.1.3 Persepsi

2.1.3.1 Pengertian Persepsi

Secara etimologis (asal-usul kata), persepsi berasal berasal dari kata perception (Inggris) berasal dari bahasa latin perception; dari percipare yang artinya menerima atau mengambil (Sobur, 2003: 445). Menurut Leavit (dalam Sobur, 2003: 445) persepsi dalam arti sempit adalah penglihatan, bagaimana cara seseorang melihat sesuatu, sedangkan dalam arti luas persepsi adalah pandangan atau pengertian yaitu bagaimana seseorang memandang atau mengartikan sesuatu.

Menurut Moskowitz dan Ogel (dalam Walgito, 2003:54) persepsi merupakan proses yang integrasi dari individu terhadap stimulus yang diterimanya. Dengan demikian dapat dikemukakan bahwa persepsi itu merupakan proses pengorganisasian, penginterpretasian terhadap stimulus yang diterima oleh organisme atau individu sehingga merupakan sesuatu yang berarti dan merupakan aktivitas yang integrasi dalam diri individu.

2.1.3.2 Jenis-Jenis Persepsi

Ada beberapa jenis persepsi yaitu:

1. Persepsi visual adalah persepsi yang dapat dari indera penglihatan.

Penglihatan adalah kemampuan untuk mengenali cahaya dan menafsirkannya. Salah satu indera yang digunakan adalah mata melalui

indera penglihatan manusia dapat membedakan terang dan gelap, melihat warna warna pelangi.

2. Persepsi auditori adalah persepsi yang didapatkan dari indera pendengaran yaitu telinga Pendengaran adalah kemampuan untuk mengenali suara pada manusia dan binatang bertulang belakang. Hal ini terutama dilakukan oleh sistem pendengaran yang terdiri dari telinga, syaraf-syaraf dan otak. Melalui indera pendengaran seseorang dapat membedakan suara yang keras, lemah lembut dari suatu percakapan, atau mendengarkan nada-nada musik yang indah
3. Persepsi perabaan adalah persepsi yang didapatkan dari indera kulit. Persepsi perabaan didapatkan ketika kulit seseorang menyentuh stimulus objek dari lingkungan sekitarnya sehingga seseorang dapat membedakan antara kain yang kasar dan kain yang halus dari tekstur atau permukaan kain yang disentuh.
4. Persepsi penciuman atau offakturi adalah persepsi yang didapat dari indera penciuman yaitu hidung. Penciuman adalah penangkapan atau perasaan bau. Perasaan dimediasi oleh sensor terpesialisasi pada rongga hidung vertebrata dan dengan analog sel sensor pada antena invertebrata.
5. Persepsi pengecap Persepsi pengecap atau rasa yang didapat dari indera pengecap yaitu lidah. Indera ini merujuk pada kemampuan mendeteksi atau rasa suatu zat seperti makanan atau racun.

2.1.3.3 Proses Persepsi

Persepsi terjadi karena adanya objek atau stimulus yang merangsang untuk ditangkap oleh panca indera, kemudian stimulus atau objek perhatian tadi dibawa ke otak, dengan adanya stimulus kemudian otak membuat sebuah kesan atau jawaban yang merupakan persepsi dari pengamatan panca indera (Widayatun,1999).

2.1.3.4 Syarat Terjadinya Persepsi

Menurut Sunaryo (2004), syarat-syarat persepsi adalah sebagai berikut:

- a. Adanya objek yang dipersepsi.
- b. Adanya perhatian yang merupakan langkah pertama sebagai suatu persiapan dalam mengadakan persepsi.
- c. Adanya alat indera (reseptor) yaitu alat untuk menerima stimulus.
- d. Saraf sensoris sebagai alat untuk meneruskan stimulus ke otak, yang kemudian sebagai alat untuk mengadakan respon.

2.1.3.5 Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Persepsi

Menurut Pieter, Janiwarti dan Saragih (2011), faktor-faktor yang mempengaruhi persepsi adalah:

- a. Minat, artinya semakin tinggi minat seseorang terhadap suatu objek atau peristiwa, maka makin tinggi juga minatnya dalam mempersepsikan objek atau peristiwa.
- b. Kepentingan, artinya semakin dirasakan penting terhadap suatu objek atau peristiwa bagi diri seseorang, maka semakin peka dia terhadap objek-objek persepsinya.
- c. Kebiasaan, artinya semakin sering dirasakan orang objek atau peristiwa, maka semakin terbiasa dalam membentuk persepsi.
- d. Konstansi, artinya adanya kecendrungan seseorang untuk melihat objek atau kejadian secara konstan sekalipun bervariasi dalam bentuk, ukuran, warna dan kecermerlangan.

2.1.3.6 Kriteria Persepsi

Menurut Ridwan dan Akdon (2009), kriteria yang dapat digunakan untuk persepsi adalah sebagai berikut:

- a. 0%-20% kriteria sangat tidak baik.
- b. 21%-40% kriteria tidak baik.

c. 41%-60% kriteria cukup baik.

d. 61%-80% kriteria baik.

e. 81%-100% kriteria sangat baik.

Nilai atau skor pernyataan yang diajukan yang bermakna positif dapat diklasifikasikan menurut skala Likert sebagai berikut (Bellayupi, 2013):

a. Sangat setuju : Lima (5)

b. Setuju : empat (4)

c. Netral : tiga (3)

d. Tidak setuju : dua (2)

e. Sangat tidak setuju : satu (1)

2.1.4 UMKM

2.1.4.1 Pengertian UMKM

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah unit-unit usaha produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada dasarnya, perbedaan antara Usaha Mikro (UMi), Usaha Kecil (UK), dan Usaha Menengah (UM) didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), serta omset rata-rata pertahun atau jumlah pekerja tetap. UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian karena

memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan ekonomi.

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 definisi dari Usaha Mikro, Kecil dan Menengah adalah:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM adalah unit usaha ekonomi yang berdiri sendiri, memiliki kegiatan ekonomi utama di bidang industri, perdagangan, atau jasa, serta memenuhi kriteria jumlah karyawan dan

nilai aset tertentu (Kemenkop UKM, 2020). Dan Menurut Rudjito UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah usaha yang membantu perekonomian Indonesia. Sebab Melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru dan meningkatkan devisa negara melalui pajak badan usaha.

Pengertian UMKM ini menggambarkan bahwa UMKM umumnya adalah usaha kecil dengan karyawan terbatas, modal terbatas, dan beroperasi dalam skala yang relatif kecil. Meskipun begitu, UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam memajukan perekonomian suatu negara.

2.1.4.2 Jenis-jenis UMKM

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) dapat dibedakan menjadi beberapa jenis berdasarkan berbagai kriteria, seperti skala usaha, sektor ekonomi, atau sifat usaha. Berikut adalah beberapa jenis UMKM berdasarkan kriteria tersebut:

1. Berdasarkan Skala Usaha:

- a) Usaha Mikro: Usaha dengan skala kecil yang dimulai dari rumah atau dengan modal terbatas.
- b) Usaha Kecil: Usaha dengan skala yang lebih besar dari usaha mikro dan mungkin sudah memiliki beberapa karyawan.
- c) Usaha Menengah: Usaha dengan skala yang lebih besar dari usaha kecil dan biasanya sudah memiliki jaringan distribusi yang lebih luas.

2. Berdasarkan Sektor Ekonomi:

- a) Pertanian: UMKM yang bergerak di sektor pertanian, seperti petani, peternak, dan pengolah hasil pertanian.
- b) Perdagangan: UMKM yang bergerak di sektor perdagangan, seperti toko, warung, atau pedagang kaki lima.
- c) Industri: UMKM yang bergerak di sektor industri, seperti pengrajin, pabrik kecil, atau home industry.
- d) Jasa: UMKM yang bergerak di sektor jasa, seperti jasa pengiriman, jasa kebersihan, atau jasa reparasi.

3. Berdasarkan Sifat Usaha:

- a) Produktif: UMKM yang menghasilkan barang atau jasa untuk dijual.
- b) Non-produktif: UMKM yang tidak menghasilkan barang atau jasa untuk dijual, seperti usaha tani untuk konsumsi sendiri.

4. Berdasarkan Status Hukum:

- a) Informal: UMKM yang tidak terdaftar atau tidak memiliki izin resmi.
- b) Formal: UMKM yang terdaftar dan memiliki izin resmi.

setiap jenis UMKM memiliki karakteristik dan tantangan yang berbeda, namun mereka semua memiliki peran penting dalam perekonomian lokal dan nasional.

2.1.5 Pengertian Modal

Dalam kegiatan mewujudkan barang dan jasa yang diperlukan individu harus menggunakan faktor-faktor produksi. Teori Produksi menerangkan sifat hubungan di antara tingkat produksi yang akan dicapai dengan jumlah faktor-faktor produksi yang digunakan. Salah satu faktor produksi yang penting yaitu modal. Semua kegiatan dalam mendapatkan hasil diperlukan sejumlah modal untuk membiayai aktivitas usahanya karena tanpa adanya modal, aktivitas tersebut tidak dapat berjalan sesuai yang diinginkan. (Sukirno,2001).

Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) modal umumnya merujuk pada sumber daya atau aset yang diperlukan oleh pengusaha untuk memulai mengembangkan atau menjalankan usaha. Pengertian modal dalam UMKM mencakup berbagai aspek termasuk:

1. Modal Finansial: ini mencakup dana tunai atau aset finansial lainnya yang diperlukan untuk membeli bahan baku, peralatan, atau modal operasional lainnya yang diperlukan untuk menjalankan usaha.
2. Modal Sosial: Merujuk pada jaringan sosial, hubungan bisnis dan dukungan dari komunitas atau inovasi yang dimiliki oleh UMKM dalam, memperluas jaringan pasar, mendapatkan akses ke sumber daya atau mendapat peluang bisnis baru. Dll.

2.1.6 Pengertian Biaya Produksi

Menurut Supriyono (2013:16), biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau yang digandakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenue) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan, biaya digolongkan ke dalam harga pokok penjualan, biaya penjualan, biaya administrasi dan umum, biaya bunga dan biaya pajak perorangan. Sejalan dengan pendapatan diatas, Sampurno, Wibowo dan Yani Meilani (2009:1-9), menyebutkan biaya atau cost adalah harga perolehan yang digunakan untuk memperoleh pendapatan (revenue) sehingga akan mengurangi penghasilan.

Biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan dalam proses pembuatan atau produksi barang atau layanan. Biaya produksi dapat terdiri dari berbagai elemen, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, biaya distribusi, dan biaya lainnya yang terkait dengan proses produksi.

Menurut Charles T. Horngren, komponen biaya produksi adalah sebagai berikut:

1. **Biaya Bahan Baku:** Biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan mentah atau bahan baku yang digunakan dalam proses produksi. Contohnya, dalam industri manufaktur, biaya bahan baku meliputi harga pembelian bahan mentah, biaya pengiriman, dan biaya penyimpanan.
2. **Biaya Tenaga Kerja:** Biaya yang terkait dengan upah dan insentif bagi tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses produksi. Ini mencakup gaji, tunjangan, asuransi kesehatan, dan manfaat lainnya yang diberikan kepada pekerja.
3. **Biaya Overhead Pabrik:** Biaya yang terkait dengan pengeluaran operasional pabrik atau fasilitas produksi selain dari biaya langsung bahan baku dan tenaga kerja. Ini termasuk biaya listrik, biaya air, biaya perawatan mesin, biaya sewa pabrik, dan biaya peralatan.
4. **Biaya Distribusi:** Biaya yang terkait dengan pengiriman produk dari pabrik ke konsumen atau pengecer. Ini termasuk biaya transportasi, biaya pergudangan, biaya pengemasan, biaya distribusi, dan biaya administrasi penjualan.
5. **Biaya Overhead Administratif:** Biaya yang terkait dengan operasional administratif perusahaan yang tidak langsung terkait dengan proses produksi tetapi masih diperlukan untuk menjalankan bisnis secara keseluruhan. Ini meliputi biaya kantor, biaya administrasi umum, biaya pemasaran, dan biaya manajemen.

2.1.7 Pengertian Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang atau nilai ekonomi yang diperoleh oleh individu, perusahaan, atau entitas lain sebagai hasil dari kegiatan ekonomi yang dilakukan. Pendapatan dapat berasal dari berbagai sumber, termasuk penjualan barang atau jasa, pendapatan investasi, gaji atau upah dari pekerjaan, pendapatan sewa, royalti, dan lain sebagainya.

Ikatan Akuntan Indonesia (IAI): Menurut Standar Akuntansi Keuangan (SAK) yang dikeluarkan oleh IAI, pendapatan adalah peningkatan ekonomi manfaat selama periode pelaporan dalam bentuk arus masuk atau meningkatnya nilai aset, atau penurunan ekonomi manfaat selama periode pelaporan dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya liabilitas yang menyebabkan peningkatan ekuitas, selain sumbangan yang ditambahkan ke dalam ekuitas oleh pemilik. (Sumber: IAI SAK).

Dalam Standar Akuntansi Keuangan (SAK) di Indonesia, pengakuan dan pengukuran pendapatan diatur dalam beberapa standar yaitu:

PSAK 72, yang diadopsi dari IFRS 15 (Revenue from Contracts with Customers), memberikan pedoman yang komprehensif mengenai pengakuan pendapatan. Standar ini mengharuskan entitas untuk mengakui pendapatan ketika pengendalian barang atau jasa telah dialihkan kepada pelanggan, dengan mengikuti lima langkah pengakuan pendapatan sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi kontrak dengan pelanggan.
2. Mengidentifikasi kewajiban pelaksanaan dalam kontrak.
3. Menentukan harga transaksi.
4. Mengalokasikan harga transaksi ke kewajiban pelaksanaan.
5. Mengakui pendapatan ketika (atau sepanjang waktu) entitas memenuhi kewajiban pelaksanaan.

Sebelum PSAK 72 diberlakukan, PSAK 23 adalah standar utama yang mengatur pengakuan pendapatan. PSAK 23 mengatur pendapatan dari penjualan barang, penyerahan jasa, dan penggunaan aset oleh pihak lain yang menghasilkan bunga, royalti, dan dividen. PSAK 23 masih relevan untuk entitas yang belum mengadopsi PSAK 72.

Pendapatan dalam UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merujuk kepada total penerimaan atau uang yang diperoleh oleh suatu usaha mikro, kecil, atau menengah dari penjualan produk atau jasa yang dihasilkan. Pendapatan ini merupakan salah satu indikator kunci dalam mengevaluasi kinerja keuangan dari suatu UMKM. Pendapatan dalam UMKM dapat berasal dari berbagai sumber, termasuk penjualan produk atau jasa, pendapatan dari layanan tambahan, seperti pelatihan atau konsultasi, dan pendapatan dari sumber lainnya. Pendapatan yang diperoleh akan digunakan untuk menutup biaya produksi, operasional, dan kegiatan lainnya, serta untuk menghasilkan keuntungan bagi pemilik usaha.

2.1.7.1 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah:

1. **Lokasi Usaha:** Lokasi usaha merupakan faktor penting dalam menentukan pendapatan UMKM. Lokasi yang strategis dengan akses mudah oleh pelanggan atau dengan tingkat lalu lintas yang tinggi dapat meningkatkan potensi penjualan dan pendapatan.
2. **Kualitas Produk atau Layanan:** Kualitas produk atau layanan yang ditawarkan oleh UMKM dapat memengaruhi daya tarik pelanggan dan kepuasan mereka. Produk atau layanan yang berkualitas tinggi cenderung mendapatkan dukungan pelanggan yang lebih besar dan dapat menarik pelanggan baru.
3. **Inovasi dan Diferensiasi:** UMKM yang mampu berinovasi dan membedakan diri dari pesaingnya memiliki peluang yang lebih baik untuk menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan pendapatan. Inovasi dalam produk, layanan, atau strategi pemasaran dapat membantu UMKM memperoleh keunggulan kompetitif.
4. **Pemasaran dan Promosi:** Upaya pemasaran dan promosi yang efektif dapat membantu UMKM meningkatkan visibilitas mereka di pasar dan menarik lebih banyak pelanggan. Penggunaan strategi pemasaran yang tepat, seperti media sosial, iklan lokal, atau promosi acara, dapat membantu meningkatkan penjualan dan pendapatan.
5. **Manajemen Keuangan:** Manajemen keuangan yang baik merupakan faktor kunci dalam kesuksesan UMKM. Pengelolaan kas yang efisien, pengendalian biaya

yang baik, dan pengelolaan utang yang bijaksana dapat membantu UMKM mengoptimalkan pendapatan dan meningkatkan profitabilitas.

6. Kemampuan Beradaptasi: UMKM yang mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar, tren industri, atau regulasi pemerintah memiliki peluang yang lebih baik untuk bertahan dan berkembang. Fleksibilitas dalam merespons perubahan lingkungan bisnis dapat membantu UMKM mempertahankan dan meningkatkan pendapatan mereka.
7. Dukungan Pemerintah dan Kelembagaan: Dukungan dari pemerintah dan lembaga keuangan atau kelembagaan lainnya juga dapat memengaruhi pendapatan UMKM. Program-program dukungan seperti pelatihan, pendanaan, atau bantuan teknis dapat membantu UMKM meningkatkan kapabilitas mereka dan mengoptimalkan pendapatan.
8. Kondisi Ekonomi dan Pasar: Kondisi ekonomi secara keseluruhan dan tren pasar juga dapat berdampak pada pendapatan UMKM. Perubahan dalam tingkat konsumsi, permintaan pasar, atau kebijakan ekonomi dapat memengaruhi kinerja keuangan dan pendapatan UMKM.

2.2 Penelitian Terdahulu dan Pengembangan Hipotesis

2.2.1 Penelitian Terdahulu

- 1. Penelitian oleh Sri Dewi Setianingsih (2019) dalam skripsinya yang meneliti tentang “Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Persepsi Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Yogyakarta”**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel umur perusahaan tidak berpengaruh terhadap persepsi perkembangan usaha. Sedangkan variabel tenaga kerja, total biaya, modal dan laba berpengaruh positif terhadap persepsi perkembangan usaha. Uji F menunjukkan bahwa umur perusahaan, tenaga kerja, total biaya, modal dan laba berpengaruh secara bersama sama terhadap persepsi perkembangan usaha. Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang persepsi pelaku UMKM. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah dari lokasi dan waktu penelitian.

- 2. Penelitian oleh Ani Setyowati dan Susanto (2021) dalam jurnal yang meneliti tentang “Makna Laba Dalam Sudut Pandang Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)”**

Penelitian menunjukkan hasil yakni pelaku UMKM mendeskripsikan laba berdasarkan berbagai macam sudut pandang seperti kemampuan pemilik UMKM dalam menyelesaikan kewajiban terkait biaya gaji karyawan, biaya listrik, dan dapat menjalankan operasional meskipun kondisi ekonomi sedang tidak stabil. Persamaan dengan penelitian ini adalah sama-sama meneliti pelaku

UMKM. Perbedaan penelitian tersebut dengan penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah variabel, lokasi dan waktu penelitian.

3. Penelitian oleh Aditia Anwar Agus Wijaya (2020) Dengan Judul Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan Usaha Mikro di Desa Samature Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Sinjai.

Hasil Penelitian menunjukkan Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan Usaha Mikro di Desa Samature Kecamatan Tellu Limpoe Kabupaten Sinjai. Perbedaan Penelitian tersebut dengan penelitian sekarang yaitu jumlah variabel lokasi dan waktu penelitian.

4. Penelitian oleh M. Arifin Azhari (2020) Dengan Judul Pengaruh Modal, Biaya Produksi, dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Bunga Zahra Cake and Cookies Kota Jambi.

Hasil penelitian ini menunjukkan pengaruh positif dan signifikan secara simultan Modal, Biaya Produksi, dan volume penjualan terhadap pendapatan Bunga Zahra Cake and Cookies Kota Jambi. Perbedaan Penelitian tersebut dengan penelitian sekarang yaitu variabel, lokasi dan waktu penelitian.

5. Penelitian Oleh Melinda Puspa (2021) Dengan Judul Pengaruh Modal, dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Pengrajin Rotan di Kecamatan Medan Petisah Kota Medan Sumatera Utara.

Hasil Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, artinya semakin tinggi modal pengrajin rotan,

maka pendapatan kan semakin meningkat demikian sebaliknya. Perbedaan Penelitian tersebut dengan penelitian sekarang yaitu variabel, lokasi dan waktu penelitian.

6. Penelitian Oleh Wafiroh H. Lailatul I.N dan Evhin A (2023) Dengan Judul Analisis Pengaruh Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan UMKM

Hasil Penelitian ini menunjukan Modal dan Biaya Produksi berpengaruh Positif dan signifikan. Perbedaan Penelitian tersebut dengan penelitian sekarang yaitu variabel, lokasi dan waktu penelitian.

7. Penelitian Oleh I Komang Suartawan (2023) Dengan Judul Pengaruh Modal Bahan Baku Terhadap Pendapatan melalui Produksi Pengrajin Patung Kayu di Kecamatan Sukawati Kabupaten Gianyar

Hasil Penelitian diperoleh simpulan bahwa modal dan bahan baku berpengaruh secara langsung dan signifikan terhadap produksi pengrajin patung kayu. Perbedaan Penelitian tersebut dengan penelitian sekarang yaitu variabel, lokasi dan waktu penelitian.

2.2.2 Pengembangan Hipotesis

2.2.2.1 Persepsi UMKM Tentang Modal

Hipotesis 1: Terdapat pengaruh positif dan signifikan Persepsi UMKM tentang Modal terhadap pendapatan di Kota Jayapura

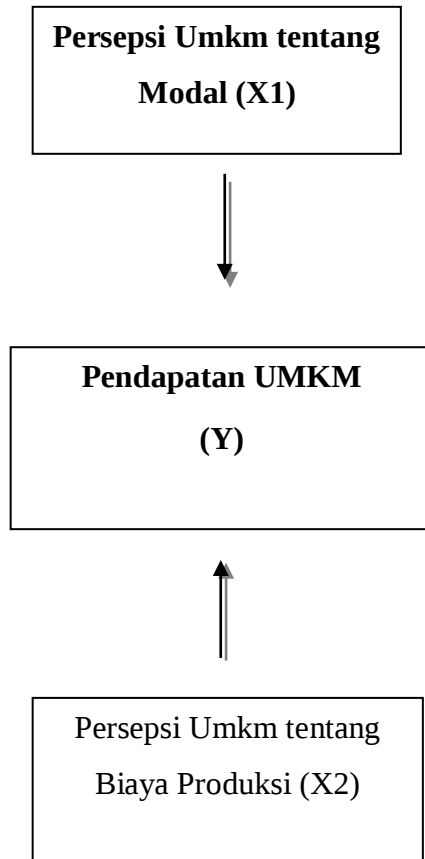
2.2.2.2 Persepsi UMKM Tentang Biaya Produksi

Hipotesis 2: Terdapat pengaruh positif dan signifikan Persepsi UMKM tentang Biaya Produksi terhadap pendapatan di Kota Jayapura

2.2.2.3 Persepsi Tentang Modal dan Biaya Produksi Terhadap Pendapatan

Hipotesis 3: Terdapat pengaruh positif dan signifikan Persepsi UMKM tentang modal dan biaya produksi terhadap pendapatan UMKM di Kota Jayapura.

2.3 Model Penelitian



Gambar 2.1 Model Penelitian

Sumber: Peneliti (2024)

Penjelasan Model Penelitian diatas:

1. Persepsi tentang Ketersediaan Modal:

- Faktor yang menunjukkan bagaimana UMKM memandang ketersediaan dan akses terhadap modal untuk operasional dan pengembangan usaha.
- Hipotesis 1: Terdapat pengaruh positif dan signifikan Persepsi UMKM tentang Modal terhadap pendapatan di Kota Jayapura

2. Persepsi tentang Biaya Produksi:

- Faktor yang menunjukkan bagaimana UMKM memandang dan mengelola biaya produksi, termasuk efisiensi dan pengendalian biaya.
- Hipotesis 2: Terdapat pengaruh positif dan signifikan Persepsi UMKM tentang Modal terhadap pendapatan di Kota Jayapura

3. Pendapatan UMKM:

- Variabel dependen yang diukur untuk melihat dampak dari persepsi tentang modal dan biaya produksi.
- Hipotesis 3: Terdapat pengaruh positif dan signifikan Persepsi UMKM tentang modal dan biaya produksi terhadap pendapatan UMKM di Kota Jayapura.

Hubungan dalam Model Penelitian:

Garis panah menunjukkan arah pengaruh dari variabel independen (persepsi tentang modal dan biaya produksi) terhadap variabel dependen (pendapatan UMKM).

Hubungan ini akan diuji melalui analisis statistik untuk menentukan apakah persepsi UMKM tentang modal dan biaya produksi benar-benar mempengaruhi pendapatan mereka di Kota Jayapura