

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Pendapatan**

###### **a. Pengertian Pendapatan**

Pendapatan merupakan unsur sangat penting dalam laporan keuangan, karena dalam melakukan suatu aktivitas usaha, manajemen perusahaan tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh dalam suatu periode akuntansi yang di akui sesuai dengan prinsip-prinsip yang berlaku umum.

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2007) Pendapatan adalah arus masuk bruto manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama periode yang mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak termasuk dari kontribusi penanaman modal. Pendapatan hanya terdiri dari arus masuk bruto manfaat ekonomi yang diterima oleh perusahaan untuk dirinya sendiri. Jumlah yang ditagih untuk dan atau atas nama pihak ketiga bukan merupakan pendapatan karena tidak menghasilkan manfaat ekonomi bagi perusahaan dan tidak mengakibatkan kenaikan ekuitas.

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama sesuai periode bila arus masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal

Sedangkan menurut Munandar (2006) mengatakan pendapatan adalah suatu penambahan asset atas yang mengakibatkan bertambahnya owners equity, tetapi bukan karena penambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan penambahan asset yang dikarenakan bertambahnya liabilities.

#### b. Konsep Pendapatan

Menurut Standart Akuntansi Keuangan (SAK) PSAK no. 25 yang perlu dipertegas dalam pendekatan arus keluar adalah bahwa pendapatan tersebut diperoleh dari penyerahan atau produksi barang, penyerahan jasa atau kegiatan utama lainnya perusahaan dimana didalamnya tersirat bahwa produk tersebut harus meninggalkan perusahaan.

Konsep dasar pendapatan adalah bahwa pendapatan merupakan proses arus, yaitu penciptaan barang atau jasa oleh perusahaan selama jarak waktu tertentu.

#### c. Pengukuran Pendapatan

Ada dua hal yang perlu diperhatikan pada saat suatu pendapatan diakui, yaitu pengukuran pendapatan dengan satuan atau ukuran moneter dan penetapan waktu bahwa pendapatan tersebut dapat dilaporkan sebagai pendapatan.

Ikatan Akuntan Indonesia (2002) memberikan ketentuan mengenai pengukuran pendapatan yang dinyatakan dalam Standar Akuntansi Keuangan yang isinya sebagai berikut:

“Pendapatan harus diukur dengan nilai wajar imbalan yang dapat diterima, jumlah pendapatan yang imbul dari suatu transaksi biasanya ditentukan oleh persetujuan antara perusahaan pembeli atau pemakai perusahaan tersebut. Jumlah tersebut, dapat diukur dengan nilai wajar imbalan yang diterima atau yang dapat diterima perusahaan dikurangi jumlah diskon dagang dan rabat volume yang diperbolehkan perusahaan”.

## **2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah**

### **a. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah**

UMKM merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi terutama di Indonesia yang masih tergolong negara berkembang. Dengan banyaknya jumlah UMKM maka akan semakin banyak penciptaan kesempatan kerja bagi para pengangguran. Selain itu UMKM dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan dan rumah tangga berpendapatan rendah

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil Menengah menyatakan :

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. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut: a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan

bangunan tempat usaha. b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00.

2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh 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. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 .

3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan 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. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00.

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang di tempati) terdiri dari : (1) badan usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan (2) perorangan (pengrajin/industri rumah 7 tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa).

#### b. Kriteria Usaha Kecil dan Menengah

Berdasar Perkembangan, selain berdasar Undang-undang tersebut, dari sudut pandang perkembangannya Rahmana (2008) mengelompokkan UMKM dalam beberapa kriteria, yaitu:

- 1) *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.
- 2) *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- 3) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor
- 4) *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Kecil Menengah yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

c. Pemberdayaan UMKM

Dalam rangka pemberdayaan UMKM di Indonesia, Bank Indonesia (2011) mengembangkan filosofi lima jari/ *Five finger philosophy*, maksudnya setiap jari mempunyai peran masing-masing dan tidak dapat berdiri sendiri serta akan lebih kuat jika digunakan secara bersamaan.

- 1) Jari jempol, mewakili peran lembaga keuangan yang berperan dalam intermediasi keuangan, terutama untuk memberikan pinjaman/pembiayaan kepada nasabah mikro, kecil dan menengah serta sebagai Agents of development (agen pembangunan).

- 2) Jari telunjuk, mewakili regulator yakni Pemerintah dan Bank Indonesia yang berperan dalam Regulator sektor riil dan fiskal, Menerbitkan ijin-ijin usaha, Mensertifikasi tanah sehingga dapat digunakan oleh UMKM sebagai agunan, menciptakan iklim yang kondusif dan sebagai sumber pembiayaan.
- 3) Jari tengah, mewakili katalisator yang berperan dalam mendukung perbankan dan UMKM, termasuk Promoting Enterprise Access to Credit (PEAC) Units, perusahaan penjamin kredit.
- 4) Jari manis, mewakili fasilitator yang berperan dalam mendampingi UMKM, khususnya usaha mikro, membantu UMKM untuk memperoleh pembiayaan bank, membantu bank dalam hal monitoring kredit dan konsultasi pengembangan UMKM.
- 5) Jari kelingking, mewakili UMKM yang berperan dalam pelaku usaha, pembayar pajak dan pembukaan tenaga kerja. Kebersamaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan bank komersial merupakan salah satu dari sekian banyak bentuk simbiosis mutualisme dalam ekonomi.

Kebersamaan tersebut bukan saja bermanfaat bagi keduanya, tetapi juga bagi masyarakat dan pemerintah. Masyarakat menikmati ketersediaan lapangan kerja dan pemerintah menikmati kinerja ekonomi berupa naiknya Pendapatan Domestik Bruto (PDB), yang

menyumbang lebih dari separuh PDB Indonesia. Namun demikian, kerja sama tersebut tetap perlu memegang prinsip kehati-hatian untuk memastikan terwujudnya manfaat bagi kedua pihak.

d. Perkembangan usaha kecil dan menengah

Pengembangan UMKM adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan kondisi UMKM ke arah yang lebih baik, sehingga UMKM dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi. Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan komponen penting dalam program pembangunan nasional untuk meletakkan landasan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan berkeadilan (Riantinin, 2010).

Adapun yang menjadi sasaran dalam upaya pengembangan dan pembinaan UMKM, yaitu :

- 1) Tercapainya lapangan usaha dan lapangan kerja yang luas
- 2) Tercapainya peningkatan pendapatan masyarakat
- 3) Terwujudnya UMKM yang semakin efisien dan mampu berkembang mandiri
- 4) Terwujudnya penyebaran industri yang merata
- 5) Tercapainya peningkatan kemampuan UMKM dalam aspek penyediaan produk jadi, bahan baku baik untuk pasar dalam negeri maupun ekspor. Inti dari pembinaan dan pengembangan UMKM pada dasarnya terletak pada upaya untuk meningkatkan



kualitas sumber daya manusia. Dengan adanya sumber daya manusia yang bermutu, maka UMKM akan dapat tumbuh dan berkembang menjadi UMKM yang tangguh.

### **3. Pariwisata**

Pariwisata adalah perjalanan dari suatu tempat ke tempat lain yang bersifat sementara dan dilakukan secara perorangan maupun kelompok, sebagai usaha untuk mencari keseimbangan atau keserasian dan kebahagiaan dengan lingkungan hidup dalam dimensi sosial, budaya juga alam dan ilmu (Spillane, 1994). Suatu perjalanan dianggap sebagai perjalanan wisata bila memenuhi tiga persyaratan yang diperlukan, yaitu:

- a. Harus bersifat sementara.
- b. Harus bersifat sukarela (voluntary) dalam arti tidak terjadi paksaan.
- c. Tidak bekerja yang sifatnya menghasilkan upah ataupun bayaran.

Dengan demikian pariwisata dapat diartikan sebagai perjalanan penuh, yaitu berangkat dari sesuatu tempat, menuju dan singgah di suatu atau di beberapa tempat, dan kembali ke tempat asal. Adapun pengertian dari jenis pariwisata dan jumlah wisatawan :

#### **1. Jenis Pariwisata**

Jenis wisata ditentukan menurut motif tujuan perjalanan dapat juga dibedakan adanya beberapa jenis pariwisata khusus sebagai berikut :

- a) Pariwisata untuk Menikmati Perjalanan (*Pleasure Tourism*)

Pariwisata untuk menikmati perjalanan dilakukan untuk berlibur, mencari udara segar, memenuhi keingintahuan, mengendorkan ketegangan saraf, melihat sesuatu yang baru, menikmati keindahan alam, dan mendapatkan kedamaian.

- b) **Pariwisata Untuk Rekreasi (*Recreation Tourism*)** Pariwisata untuk rekreasi dilakukan sebagai pemanfaatan hari-hari libur untuk beristirahat, memulihkan kesegaran jasmani dan rohani dan menyegarkan keletihan.
- c) **Pariwisata Untuk Kebudayaan (*Cultural Tourism*)** Pariwisata untuk kebudayaan ditandai serangkaian seperti keinginan mempelajari adat-istiadat, mengunjungi monumen bersejarah dan peninggalan purbakala dan ikut festival seni musik.
- d) **Pariwisata Untuk Olah Raga (*Sports Tourism*)** Pariwisata untuk olahraga dibagi menjadi dua kategori, yakni pariwisata olahraga besar seperti Olimpiade.
- e) **Pariwisata Untuk Urusan Usaha Dagang (*Business Tourism*)** Pariwisata untuk urusan usaha dagang umumnya dilakukan para pengusaha atau industrialis.
- f) **Pariwisata Untuk Berkonvensi (*Convention Tourism*)** Pariwisata untuk berkonvensi berhubungan dengan konferensi, simposium, sidang dan seminar internasional.

## 2. Jumlah Wisatawan

Semakin lama wisatawan tinggal di suatu daerah tujuan wisata, maka semakin banyak pula uang yang dibelanjakan di daerah tujuan wisata tersebut, paling sedikit untuk keperluan makan, minum dan penginapan selama tinggal di daerah tersebut (Ida Austriana,2006).

Berbagai macam kebutuhan wisatawan selama perjalanan wisatanya akan menimbulkan gejala konsumtif untuk produk-produk yang ada di daerah tujuan wisata. Dengan adanya kegiatan konsumtif baik dari wisatawan mancanegara maupun domestik, maka akan memperbesar pendapatan dari sektor pariwisata suatu daerah.

Dampak positif pariwisata terhadap perekonomian diantaranya adalah sebagai berikut (Leiper,1990):

- a. Pendapatan dari penukaran valuta asing.
- b. Menyehatkan neraca perdagangan luar negeri.
- c. Pendapatan dari usaha atau bisnis wisata.
- d. Pendapatan pemerintah.
- e. Penyerapan tenaga kerja.
- f. *Multiplier effect* (efek ekonomi yang ditimbulkan atas kegiatan ekonomi pariwisata).
- g. Pemanfaatan fasilitas pariwisata oleh masyarakat lokal.

Pariwisata juga membawa implikasi negatif terhadap negara

tujuan wisata dan komunitas daerahnya. Pengaruh negatif tersebut antara lain adalah:

- a. Terjadinya *leakages* impor dan ekspor, penurunan pendapatan pekerja dan penerimaan bisnis lokal.
- b. Adanya batasan manfaat bagi masyarakat daerah yang terjadi karena pelayanan kepada turis yang serba inklusif.

## **2. Modal Usaha**

### **a. Pengertian Modal**

Pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Nugraha (2011) “modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal uang bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis.

Namun perlu dipahami bahwa uang dalam sebuah usaha sangat diperlukan. Yang menjadi persoalan di sini bukanlah penting tidaknya modal, karena keberadaannya memang sangat diperlukan, akan tetapi bagaimana mengelola modal secara optimal sehingga bisnis yang dijalankan dapat berjalan lancar sesuai yang diharapkan untuk pemilik usaha tersebut.

## b. Macam-macam Modal

1) Modal Sendiri menurut Mardiyatmo (2008) mengatakan bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya.

- Kelebihan modal sendiri adalah:

- a) Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan
- b) Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal
- c) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama
- d) Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

- Kekurangan modal sendiri adalah:

- a) Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.
- b) Perolehan modal sendiri dalam jumlah tertentu dari calon pemilik baru (calon pemegang saham baru) sulit karena

mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.

- c) Kurang motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahanya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

## 2) Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak. Di samping itu, dengan menggunakan modal pinjaman biasanya timbul motivasi dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari:

- a) Pinjaman dari dunia perbankan, baik dari perbankan swasta maupun pemerintah atau perbankan asing.
- b) Pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi leasing, dana pensiun, koperasi atau lembaga pembiayaan lainnya
- c) Pinjaman dari perusahaan non keuangan.

- Kelebihan modal pinjaman adalah :

- a) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah
  - b) Motivasi usaha tinggi. Hal ini merupakan kebalikan dari menggunakan modal sendiri. Jika menggunakan modal asing, motivasi pemilik untuk memajukan usaha tinggi, ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga image dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.
- Kekurangan modal pinjaman adalah:
- a) Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa seperti: bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai dan asuransi
  - b) Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung

c) Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar (Kasmir, 2007).

3) Modal Patungan Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang (yang berperan sebagai mitra usaha) (Ambadar, 2010).

Dari beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa modal usaha merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelangsungan usaha tersebut serta digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha dengan tujuan memperoleh laba yang optimal sehingga diharapkan bisa meningkatkan pendapatan pedagang kecil.

#### **4. Pengalaman Kerja**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Pengalaman kerja dikategorikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang pernah dialami oleh seseorang ketika mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (Balai Pustaka, Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1991). Pengalaman kerja merupakan proses terbaik dari sebuah usaha, dengan menekuni bisnis yang di tekuninya. Banyak ditemukan bahwa 80% pengusaha sukses ialah yang memiliki pengalaman sebelumnya, dan



hanya 20% pengusaha sukses yang merupakan pengusaha baru atau belum memiliki pengalaman sebelumnya.

Beberapa pendapat mengenai definisi pengalaman kerja merupakan suatu proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan karyawan tersebut dalam pelaksanaan tugas pekerjaan baik (Didin, 2012). Pendapat lain mengenai pengalaman kerja adalah pengetahuan atau keterampilan yang telah diketahui dan dikuasai seseorang yang akibat dari perbuatan atau pekerjaan yang telah dilakukan selama beberapa waktu tertentu (putra, 2013). pengalaman kerja adalah ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas – tugas suatu pekerjaan dan telah melaksana- kan dengan baik (Mandala, 2012). Dari berbagai pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa pengalaman kerja adalah tingkat penguasaan pengetahuan serta keterampilan seseorang dalam pekerjaannya yang dapat diukur dari masa kerja dan dari tingkat pengetahuan dan keterampilan yang dimilikinya. Pengalaman kerja seseorang sangat ditentukan oleh rentan waktu lamanya seseorang menjalani pekerjaan tertentu. Lamanya pekerja tersebut dapat dilihat dari banyaknya tahun, yaitu sejak pertama kali melakukan pekerjaan tersebut.

## **5. Daya saing**

Pada saat kualitas produksi cukup dengan permintaan konsumen yang semakin meningkat dan cepat berubah. Oleh sebab itu perusahaan harus mengetahui kondisi pasar, konsumen dan selalu melihat permintaan konsumen. Dalam persaingan pemasaran harus dapat mempengaruhi calon pembeli dengan cara promosi, namun promosi tidak mengetahui perkembangan pasar dan permintaan konsumen. Karenanya perusahaan harus memusatkan perhatiannya kepada konsumen dan kondisi pasar.

### **B. Hasil Penelitian Terdahulu**

Adapun beberapa peneliti terdahulu yang melakukan penelitian tentang pendapatan UMKM adalah sebagai berikut :

1. Dewi (2014) Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat. Penelitian ini menggunakan empat variabel yaitu tingkat pendapatan, modal, tingkat pendidikan, teknologi. Hasil uji simultan (uji F) menunjukkan bahwa modal, tingkat pendidikan dan teknologi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat.
2. Hiariey (2013) Dampak Pariwisata Terhadap Pendapatan dan Tingkat Kesejahteraan Pelaku Usaha di Kawasan Wisata Pantai Natsepa, Pulau Ambon. Dalam penelitian ini menggunakan tiga variabel yaitu pendapatan, bentuk Usaha, dan Tingkat kesejahteraan. dalam penelitian

ini menggunakan *simple random sampling*. penelitian dilakukan secara *purposive sampling*. Adapun hasil dari penelitian ini adalah faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan masyarakat yang memanfaatkan jasa pariwisata Pantai Natsepa, secara statistik yaitu jumlah anggota keluarga, tingkat pengeluaran dan curahan waktu kerja.

3. Mandala (2012) Peran Pendidikan, Pengalaman, Dan Inovasi Terhadap Produktivitas Usaha Kecil Menengah. Dalam penelitian ini menggunakan tiga variabel yaitu produktivitas, pendidikan, pengalaman modal. hasil pengujian regresi menunjukkan bahwa pendidikan, pengalaman modal berpengaruh positif terhadap Produktivitas UMKM
4. Putra (2013) Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Umkm) di Kota Batu. Dalam penelitian ini terdapat lima variabel yaitu, Modal, Jumlah tenaga kerja, Bahan baku, Teknologi, Pengalaman kerja. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif kuantitatif . Berdasarkan hasil penelitian, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut: Variabel bebas (Modal (X1), Jumlah tenaga kerja (X2), Bahan baku (X3), Teknologi (X4), Pengalaman kerja (X5) mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Tingkat pendapatan secara simultan dan parsial terhadap UMKM minuman sari apel di Kota Batu.



