

**Pengaruh Umur Usaha, Jangkauan Pemasaran, Modal Usaha, *Gender*, Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan  
(Studi Kasus Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kota Surakarta)**

**The Influence of Business Age, Marketing Reach, Business Capital, Gender, and Education Level on Income  
(Case Study of Micro, Small, and Medium Enterprises in Surakarta City)**

Oleh:

Suparni<sup>1</sup>, Tri Daryanto<sup>2</sup>, Dian Nur Mastuti<sup>3</sup>

E-mail : [aniksuparni1975@gmail.com](mailto:aniksuparni1975@gmail.com)<sup>1</sup>, [anto.tridaryanto@gmail.com](mailto:anto.tridaryanto@gmail.com)<sup>2</sup>, [dian.mastuti@undha-aub.ac.id](mailto:dian.mastuti@undha-aub.ac.id)<sup>3</sup>

Manajemen Industri Politeknik Manufaktur Ceper<sup>12</sup>, Universitas Dharma AUB Surakarta<sup>3</sup>

**ABSTRAKSI**

Penelitian ini bertujuan untuk menguji dan memberikan bukti empiris tentang pengaruh umur usaha, jangkauan pemasaran, modal usaha, *gender*, dan tingkat pendidikan terhadap pendapatan. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM Kota Surakarta tahun 2018 dengan jumlah 82.893, data tersebut diperoleh dari BPS Kota Surakarta. Penelitian ini menggunakan data primer dengan metode wawancara dan kuesioner. Penentuan sampel penelitian dengan menggunakan metode *slovin*, sehingga diperoleh 100 responden dengan teknik *simple random sampling* (acak).

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan Uji Asumsi Klasik, Regresi Linier Berganda, Uji t dan Uji R<sup>2</sup>.

Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa semua variabel mempunyai distribusi normal, tidak terjadi multikolinearitas, tidak terjadi heteroskedastisitas, dan tidak terjadi autokorelasi. Hasil Penelitian ini menunjukkan terdapat pengaruh positif dan signifikan umur usaha, modal usaha, dan tingkat pendidikan terhadap pendapatan, terdapat pengaruh positif tetapi tidak signifikan *gender* terhadap pendapatan, terdapat pengaruh negatif dan tidak signifikan jangkauan pemasaran terhadap pendapatan. Hasil uji F diketahui bahwa semua variabel secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan. Hasil uji R<sup>2</sup> diketahui semua variabel mampu menjelaskan sebesar 34,5% terhadap pendapatan. Sedangkan sisanya yaitu 65,6% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti.

Kata Kunci : Umur Usaha, Jangkauan Pemasaran, Modal Usaha, *Gender*, Tingkat Pendidikan, Pendapatan, UMKM.

Abstraksi

*His study aims to examine and provide empirical evidence about the effect of business age, marketing range, business capital, gender, and education level on income. The population in this study were Surakarta City UMKM in 2018 with a total of 82,893, the data obtained from BPS Surakarta City. This study uses primary data with interview methods and questionnaires. Determination of the study sample using the Slovin method, so that 100 respondents were obtained using the simple random sampling technique.*

*The analytical method used in this study is to use the Classical Assumption Test, Multiple Linear Regression, t Test and R2 Test.*

*The classic assumption test results show that all variables have a normal distribution, there is no multicollinearity, there is no heteroscedasticity, and there is no autocorrelation. The results of this study indicate that there is a positive and significant influence of business age, business capital, and education level on income, there is a positive but not significant gender effect on income, there is a negative influence and insignificant marketing reach of income. The results of the F test show that all variables together influence income. R2 test results show that all variables are able to explain*

*34.5% of income. While the remaining 65.6% is influenced by other variables not examined.*

Keywords: Business Age, Marketing Reach, Business Capital, Gender, Education Level, Income, UMKM.

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok pelaku usaha terbesar di Indonesia. Data Menteri Koperasi Dan UMKM 2010 menyebutkan jumlah UMKM 99,91% dari total pelaku usaha yang ada di Indonesia. Usaha mikro kecil menengah mendapat perhatian besar dari pemerintah daerah maupun pemerintah pusat, karena UMKM memberikan sumbangsih dalam mengatasi masalah pengangguran dan mengurangi angka kemiskinan. Jenis usaha yang dilakukan oleh UMKM mayoritas bergerak di sektor informal, sebagian besar termasuk usaha yang nilai kapitalnya relatif kecil, lambat melakukan ekspansi, tidak tahan dumping dan modal sering kali dipakai untuk kebutuhan rumah tangga. Dalam sebagian besar kasus, kelompok usaha mikro masih belum dapat memenuhi kebutuhan dasar untuk hidup, seperti: gizi, pendidikan, dan kesehatan (Afifah & Setiawan, 2012).<sup>y</sup>

Peraturan Presiden No. 112 Tahun 2007 menerangkan bahwa pasar adalah area tempat jual beli barang atau tempat bertemunya pedagang dan pembeli. Pasar tradisional adalah pasar dengan ciri utama terdapat tawar-menawar harga dalam proses jual beli, sedangkan pasar modern merupakan area jual beli yang memiliki harga yang pasti. Toko modern adalah toko dengan sistem pelayanan mandiri yang menjual berbagai jenis barang secara eceran. Toko modern dibedakan menjadi minimarket, supermarket, hypermarket, dan department store. Minimarket memiliki luas lantai yang paling kecil di antara jenis-jenis toko modern, yaitu kurang dari 400 m<sup>2</sup>. Minimarket saat ini semakin marak di Indonesia, terlebih lagi dengan adanya jaringan minimarket dengan sistem franchise atau waralaba seperti **Alfamart** dan **Indomaret**. Investor lokal dapat dengan mudah mendirikan minimarket franchise karena modal yang dibutuhkan tidak terlalu besar.

Minat masyarakat untuk berbelanja di minimarket juga meningkat karena adanya pendapat bahwa minimarket lebih rapi, bersih dan praktis daripada pasar tradisional, meskipun tak sedikit pula masyarakat yang memilih loyal terhadap pasar tradisional. Bertumbuhnya minimarket khususnya Indomaret dan Alfamart di Indonesia

belakangan ini, dianggap secara tidak langsung dapat mengancam dan mengurangi pendapatan pelaku UMKM dipasar tradisional (Saraswati, 2017).

Kota Surakarta merupakan salah satu kota yang fokus mengembangkan kegiatan UMKM yang dikelola kementerian koperasi dan UMKM. Berbagai cara telah ditempuh, yaitu: dengan cara memberi pelatihan, memberikan pendampingan usaha bahkan membantu sebagian modal bagi UMKM yang baru membuka usaha, namun kenyataannya tidak semua UMKM memiliki produktivitas yang tinggi. Keadaan ini disebabkan oleh masalah internal yang dihadapi UMKM yaitu: rendahnya kualitas sumberdaya manusia, lemahnya kewirausahaan dari para pemilik UMKM, dan terbatasnya akses UMKM terhadap permodalan, informasi, teknologi, pasar, serta faktor produksi lainnya.

Rendahnya kualitas sumber daya manusia dapat terlihat dari tingkat pendidikan sebagian pelaku UMKM yang relatif rendah. Pada beberapa kasus tingkat pendidikan yang rendah digunakan sebagai alasan ketidakmampuan pelaku UMKM memajukan usahanya. Tidak berkembangnya suatu usaha maka tidak menjanjikan pendapat yang baik bagi pelaku UMKM. Disamping rendahnya pendidikan pelaku UMKM, ada faktor lain yang mempengaruhi kegiatan UMKM dalam melakukan usahanya yaitu *gender* pelaku UMKM.

*Gender* merupakan jenis kelamin yang biasa disebutkan sebagai laki-laki dan perempuan. Seon (2014) mengatakan bahwa terdapat *stereotype* dimana perempuan dianggap lebih rendah dari pada laki-laki dan produktivitas wanita lebih rendah dibandingkan produktivitas yang dilakukan oleh laki laki. Hal ini dukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Nugroho, 2017) yang menyebutkan bahwa kebanyakan usaha yang dilakukan oleh perempuan hanya bersifat sampingan saja. Perbedaan cara berfikir dan perbedaan ketekunan dalam menjalankan usaha antara laki-laki dan perempuan diduga akan mempengaruhi pendapatan yang diterima setiap pelaku UMKM.

Pemasaran produk juga sangat mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM, berbeda-beda cara pemasaran yang dilakukan oleh pelaku UMKM. Jangkauan pemasaran

ternyata sangat berperan guna mempromosikan produk yang dijual oleh pelaku UMKM (Giyanto, 2010). Selain beberapa kendala diatas, tak jarang pelaku UMKM yang sudah berdiri cukup lama namun pendapatan yang dihasilkan masih tergolong rendah rendah. Idealnya semakin lama usaha didirikan maka semakin luas pangsa pasar dan semakin besar omzet yang dihasilkan. Karena semakin lama umur suatu usaha maka pengalaman kerja dan penguasaan keterampilan menjadikan pelaku usaha dapat berinovasi dan berkreasi menjadi lebih baik.

Keterbatasan modal dan sulitnya mengakses sumber permodalan merupakan kendala dalam perkembangan UMKM. Data BPS (2004-2005) menunjukkan 35,1% UMKM menyatakan kesulitan permodalan, 25,9% kepastian pasar dan 15,4% kesulitan bahan baku. Pranjoto (2013) menyebutkan bahwa dalam menjalankan usahanya suatu perusahaan selalu membutuhkan dana guna membiayai operasionalnya, dana tersebut dapat dipenuhi dengan berbagai sumber antara lain utang bank atau koperasi. Adanya tambahan modal usaha memberi harapan bagi UMKM untuk mendapatkan pendapatan yang lebih tinggi, sehingga tetap *going concern* bahkan berkembang.

Penelitian yang dilakukan oleh (Farida et al., 2015; Nainggolan, 2016) menyatakan bahwa *gender* berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, sedangkan (Wahyuningsih, 2013) menyatakan bahwa *gender* berpengaruh tidak signifikan terhadap pendapatan.

Penelitian (Adhiatma, 2014; Farida et al., 2015; Priyandika, 2015; Giyanto, 2010) menyatakan bahwa umur usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, sedang (Nainggolan, 2016) menyatakan bahwa umur usaha berpengaruh tidak signifikan terhadap pendapatan.

Penelitian yang dilakukan oleh (Farida et al., 2015) menyatakan bahwa tingkat pendidikan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, sedangkan (Nainggolan, 2016; Giyanto, 2010) menyatakan bahwa tingkat pendidikan berpengaruh tidak signifikan terhadap pendapatan.

Adanya faktor-faktor yang dianggap

penting pada kegiatan yang dilakukan pelaku UMKM yaitu: tingkat pendidikan, jangkauan pemasaran, *gender*, umur usaha, dan modal usaha diduga mempengaruhi UMKM dalam mendapatkan pendapatan, sehingga penelitian ini penting untuk dilakukan.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang dijalankan oleh orang perorangan tanpa ada campur tangan orang lain untuk menjalankannya. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Pengertian UMKM adalah sebagai berikut:

- a. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau 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 baik 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 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.

Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 mengatur bagaimana klasifikasi antara usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah. Perbedaan antara usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah, berdasarkan kriterianya akan ditunjukkan pada tabel E.1.

Tabel II.1. Kreteria UMKM menurut UU no. 20 tahun 2008

Jenis Usaha	Kreteria	
	Kekayaan Bersih	Hasil Penjualan
Usaha Mikro	≤ 50 jt	≤ 300 jt
Usaha Kecil	> 50 Jt – 500 Jt	> 300 Jt – 2,5 M
Usaha Menengah	> 500 J – 10 M	> 2,5 M – 50 M

Sumber: ([www.kemendagri.go.id](http://www.kemendagri.go.id))

### Pendapatan

Pengukuran kondisi ekonomi seseorang atau rumah tangga, salah satu konsep pokok yang paling sering digunakan yaitu melalui tingkat pendapatan. 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 (Winardi dalam Firdausa, 2012), dengan kata lain pendapatan dapat juga diuraikan sebagai keseluruhan penerimaan yang diterima pekerja, buruh atau rumah tangga, baik berupa fisik maupun non fisik.

Menurut Tuanakotta (2000:152) menyatakan bahwa, "Pendapatan (*Revenue*) dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu usaha. Pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Mengingat pentingnya sangat sulit mendefinisikan pendapatan sebagai unsur akuntansi pada dirinya sendiri. Pada dasarnya pendapatan adalah kenaikan laba. Seperti laba pendapatan adalah proses arus penciptaan barang atau jasa oleh suatu perusahaan selama suatu kurun waktu tertentu. Umumnya, pendapatan dinyatakan dalam satuan moneter (uang). Sedangkan menurut rahardja (2006: 292) pendapatan usaha adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau suatu rumah tangga selama periode tertentu.

### Pemasaran

Pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 2002).

Pola pemasaran usaha kecil lebih sering berproduksi setelah menemukan pasarnya dari pada membuat dahulu baru dipasarkan. Alasan yang dikemukakan adalah karena mereka biasanya berproduksi setelah ada industri kecil atau usaha kecil lain yang kewalahan dalam melayani permintaan atau peluangnya terlihat (Subanar, 2001).

Model pemasaran yang banyak dilakukan oleh usaha kecil di Indonesia ialah pemasaran bersama dengan sasaran pasar yang telah ada tanpa biaya pemasaran, melainkan biaya transportasi atau pengangkutan. Hal ini dikarenakan pasar konsumen telah ada jauh sebelum mereka berproduksi, dan bahkan ada pula yang memanfaatkan peluang pasar sebagai sarana untuk mendapatkan kredit pemodal dari investor atau bank (Subanar, 2001).

### Umur Usaha

Umur usaha merupakan usia dari awal dimulainya suatu usaha sampai saat ini, proses pembelajaran akan terjadi secara alami. Trisnawati (1998) mengatakan bahwa perusahaan yang sudah lama berdiri, kemungkinan sudah banyak pengalaman yang diperoleh. Banyaknya pengalaman akan meningkatkan kemahiran pelaku usaha untuk mengelola usahanya antara lain: aset, keuangan, penjualan dan lain sebagainya. Kematangan berfikir dalam menjalankan usahanya pelaku UMKM dapat menghasilkan pendapatan yang lebih pula. Semakin lama umur perusahaan, semakin banyak informasi yang telah diperoleh masyarakat tentang perusahaan tersebut. Hal ini menimbulkan kepercayaan konsumen terhadap produk-produk perusahaan tersebut.

Selain itu, perusahaan yang telah lama berdiri tentunya mempunyai strategi dan kiat-kiat yang lebih *solid* untuk tetap bisa *survive* dimasa depan. Semakin lama sebuah perusahaan berdiri, tentunya telah banyak pula mengalami lika-liku dalam berbisnis, mulai dari kemajuan hingga masalah dan kendala yang dihadapi. Kemampuan sebuah perusahaan untuk menyelesaikan berbagai masalah yang muncul dalam masa pengelolaan perusahaan, akan semakin menguatkan keberadaan perusahaan itu sendiri. Banyak cara-cara yang dapat dilakukan oleh perusahaan untuk bertahan dalam setiap kendala yang dihadapi.

Sehingga, jika terjadi lagi kesulitan maupun kendala yang sama maupun berbeda, maka perusahaan tersebut sudah siap dan mampu untuk mengatasi masalah tersebut dengan baik dan menyelesaikannya dengan sukses.

Semakin banyak pengalaman yang dimiliki oleh suatu perusahaan, maka akan membuat perusahaan tersebut semakin berkompeten. Semakin lama perusahaan tersebut berdiri dan bertahan, maka perusahaan itu akan semakin diakui keberadaan dan keunggulannya di mata masyarakat. Apalagi jika produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan selalu baik kualitasnya serta tidak pernah mengecewakan konsumen. Perusahaan tersebut akan dipercayai oleh konsumen sebagai perusahaan yang baik dan jaminan atas hasil yang baik pula.

### Modal

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah *output* (Akbar, dkk (2010: 86-87). Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama dengan faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan jasa baru. Modal atau biaya adalah faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2002).

Pengertian modal menurut PSAK No.21 paragraf 2 (IAI: 2004), Modal adalah "bagian hak milik dalam perusahaan yaitu selisih antara aktiva dan kewajiban yang ada, dan dengan demikian tidak merupakan ukuran nilai jual perusahaan tersebut". Penjelasan tersebut dapat dikatakan bahwa modal adalah bagian atau hak milik yang dimiliki oleh pengusaha, yang digunakan untuk biaya operasi usaha pada saat bisnis tersebut dijalankan dengan selisih kewajiban atau modal pinjaman yang digunakan dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Besarnya modal yang di perlukan tergantung dari jenis usaha, antara lain: usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Masing- masing memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Sumber modal dilihat dari asalnya, menurut Kasmir yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Sumber modal sendiri dapat diperoleh dari uang pribadi atau tabungan dan

cadangan laba, laba yang belum digunakannya. Sedangkan pinjaman, Modal asing (modal pinjaman) adalah modal yang diperoleh dari pihak luar usaha dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Keuntungan modal pinjaman jumlahnya yang tidak terbatas, artinya tersedia dalam jumlah banyak.

### Gender

Teori tentang perbedaan gender antara pria dan wanita dibagi menjadi dua pendekatan dalam teori *Sosial Capital* yaitu: pendekatan struktur jaringan

sosial dan pendekatan sumber jaringan sosial (Klyver & Terjesen, 2007; Lin, 2005). Dalam pendekatan struktur jaringan social ada ikatan kerja "kuat" dan "lemah". Ikatan kerja "kuat" mengacu kepada pria dan ikatan kerja "lemah"

mengacu kepada wanita. Nugroho (2017) menyebutkan bahwa kebanyakan usaha yang dilakukan oleh perempuan hanya bersifat sampingan saja. Perbedaan cara berfikir dan perbedaan ketekunan dalam menjalankan usaha antara laki-laki dan perempuan diduga akan mempengaruhi pendapatan yang diterima setiap pelaku UMKM.

Wanita dianggap lemah mulai dari membangun usaha, membuka jaringan kerja, lemah dalam strategi usaha. Sehingga wanita cenderung untuk membuka usaha mikro karena keterbatasan kemampuan jaringan dan strategi. Bukan hanya itu, terlalu banyak perbedaan *gender* dalam pasar kerja pengaruhi prestasi dalam pekerjaan (Bengtsson, Sanandaji & Johannesson, 2012)

Wanita memilih usaha mikro karena adanya ketidaksetaraan *gender* dalam pasar tenaga kerja dan fleksibilitas waktu dan peluang ekonomi dalam bisnis (Dumas, 1999). Perbedaan *gender* dalam jaringan ekonomi sosial berdampak pada hasil usaha. Hasilnya kebanyakan wanita bergerak di usaha mikro, karena anggapan bawah wanita sebagai jaringan lemah dan sumber daya yang dihargai lebih murah atau rendah. Karena perbedaan *gender* yang masih diterima masyarakat luas maka hal ini memberi dampak pada hasil usaha yang di bangun oleh wanita (Seon Mi Kim, 2014). Oleh Karena itu partisipasi perempuan dalam usaha mikro meningkat secara signifikan, baik di perkotaan maupun di pedesaan.

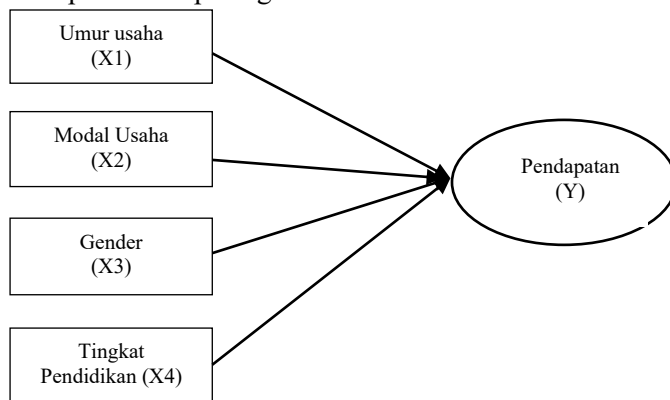
**Tingkat Pendidikan**

Investasi dalam bidang pendidikan mempunyai pengaruh langsung terhadap produktivitas individu dan penghasilan (Baum, 1988, pp 178). Adanya hubungan antara tingkat pendidikan dengan tingkat pendapatan dimana sumber daya manusia mampu meningkatkan kualitas hidupnya melalui suatu proses pendidikan, latihan, dan pengembangan yang menjamin produktivitas kerja yang semakin meningkat. Akhirnya menjamin pendapatan yang cukup dan kesejahteraan yang semakin meningkat (Sagir, 1989:60). Artinya secara teori bahwa semakin tinggi pendidikan seorang usahawan maka tinggi juga penghasilan yang diperoleh.

Pendidikan berdampak kepada produktivitas usaha seperti yang dialami oleh Negara Afrika selatan. Pendidikan yang semakin rendah sejak tahun 2006 ke tahun 2011 berdampak kepada semakin rendahnya aktivitas kegiatan usaha di Negara Afrika Selatan (GEM 2011). Penelitian tahun 2012 di Mdatsane daerah Afrika Selatan dengan Objek penelitian di bagi atas Usia pemilik usaha, tingkat pendidikan dan lamanya usaha. Sampel data sebanyak 36 responden yang merupakan pemilik usaha tersebut. Ditemukan bahwa pengalaman bekerja, tingkat pendidikan dan lamanya bisnis secara bersama-sama berdampak signifikan terhadap penghasilan usaha tersebut (Chiliya, N, 2012).

**KERANGKA PEMIKIRAN**

Penulis dalam penelitian ini akan menganalisa apakah umur usaha, modal usaha, gender, tingkat pendidikan akan mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM. Kerangka pemikiran teoritis penelitian ini dapat dilihat pada gambar berikut ini:



**HIPOTESIS**

- H<sub>1</sub>: Umur Usaha berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan pelaku UMKM.
- H<sub>2</sub>: Modal Usaha berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan pelaku UMKM.
- H<sub>3</sub>: Gender berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM.
- H<sub>4</sub>: Tingkat Pendidikan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan pelaku UMKM.
- H<sub>5</sub>: Jangkauan Pemasaran berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan pelaku UMKM.

**METODE PENELITIAN**

**Jenis Penelitian**

Penelitian ini bersifat kuantitatif yaitu penelitian yang dituntut menggunakan angka, mulai dari pengumpulan data, penafsiran terhadap data tersebut, serta penampilan dari hasilnya (Arikunto, 2006:12) dalam (Nainggolan, 2016).

**Populasi & Sampel**

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM di Kota Surakarta yang menjalankan usahanya pada tahun 2018. (BPS, 2018) menunjukkan UMKM di Kota Surakarta adalah 82.893 usaha. Alasan yang mendasari dipilihnya populasi tersebut, karena Kota Surakarta merupakan pusat ekonomi dari beberapa kabupaten yang ada sekitarnya dan telah mampu menata pasar (sebagai lokasi aktivitas UMKM) dengan baik.

Metode **sample** yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *Simple Random Sampling* (acak), dengan menggunakan rumus *Slovin* (Sanusi, 2014: 101). (10% sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh (Kristian, 2010), sehingga diperoleh responden sebanyak 100 pelaku UMKM.

**Definisi Operasional**

1. Variabel Terikat (Variabel Dependen)
 

Pendapatan

Indikator yang digunakan mengukur variabel pendapatan adalah pendapatan yang diterima oleh pelaku UMKM dalam kurun waktu satu bulan yang dinyatakan dalam satuan rupiah.
2. Variabel Bebas (Variabel Independen) (a)
 

Umur Usaha Indikator yang digunakan mengukur variabel usaha usaha adalah dihitung dari sejak berdiri sampai dilakukan penelitian ini. (b) Modal Usaha Indikator yang digunakan mengukur

variabel usaha adalah total modal yang digunakan oleh pelaku UMKM pada saat membuka usahanya. (c) *Gender* adalah Pengukuran Variabel *gender* pada penelian ini adalah dengan menggunakan kode yaitu: kode 0 = pria dan 1 = wanita. (d) *Tingkat Pendidikan* adalah Pengukuran variabel tingkat pendidikan pada penelian ini adalah dengan menggunakan 4 katagori yaitu: 0 = Tidak Mengenyam Pendidikan atau TK; 1 = SD; 2 = SMP; 3 = SMA; dan 4 = Perguruan Tinggi. (e) *Jangkauan Pemasaran* adalah Pengukuran atas variabel jangkauan pemasaran pelaku UKM yang melakukan kegiatan penjualan dengan: (1) melakukan secara keliling atau (2) hanya pada stand saja.

### Metode Analisis

#### Data

1. Uji Asumsi Klasik (a) Uji Normalitas Uji Normalitas dimaksudkan untuk mengetahui normalitas data dari masing-masing variabel. Penelitian ini menggunakan uji normalitas *Kolmogrov-Smirnov* dengan kriteri jika nilai signifikansi hitung  $> 0,05$  maka model regresi memenuhi asumsi normalitas dan sebaliknya. (b) Uji Multikolinearitas Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi yang tinggi atau sempurna antar variabel independen. Jadi *tolerance* yang rendah sama dengan nilai VIF tinggi (karena  $VIF=1/tolerance$ ). Nilai *Cutoof* yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah *Tolerance*  $> 0,10$  atau sama dengan  $VIF < 10$  (Ghozali, 2007:28). (c) Uji Heterokedastisitas Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian atau bersifat heterogen dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi ketidaksamaan varian/ bersifat *homogeny*. Untuk mengatahui ada tidaknya masalah *heterokedastisitas* pada model regresi maka dilakukan pengujian dengan menggunakan uji *Gletser*. Apabila nilai signifikan  $> 0,05$

maka model regresi tidak terjadi masalah *heterokedastisitas* (Sulastris dan Simanjuntak, 2014). (d) Uji Autokorelasi Untuk mendeteksi gejala autokorelasi dapat dilakukan dengan pengujian *Dubin-Watson* (d). Hasil perhitungan *Dubin-Watson* (d) dibandingkan dengan nilai dtabel pada  $\alpha = 0,05$ . Tabel d memiliki dua nilai, yaitu nilai batas atas (du) dan nilai batas bawah (dL) untuk berbagai nilai n dan k. Sanusi (2014:136) menjelaskan bahwa: (1) Jika  $d < dL$ : maka terjadi autokorelasi positif. (2) Jika  $d > 4 - dL$ : maka terjadi autokorelasi negatif. (3) Jika  $-2 < d < 2$ : maka tidak terjadi autokorelasi. (4) Jika  $dL \leq d \leq du$  atau  $4 - du \leq d \leq 4 - dL$ : maka pengujian tidak meyakinkan.

#### 2. Uji Regresi Linier Berganda

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui pengaruh variabel independen (Umur Usaha, Jangkauan Pemasaran, Modal Usaha, *Gender*, Dan Tingkat Pendidikan) terhadap variabel dependen (pendapatan). Regresi linier berganda adalah suatu teknik analisis yang digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + e$$

Keterangan:

Y : Pendapatan

Bo : Konstanta

X<sub>1</sub> : Umur Usaha

X<sub>2</sub> : Modal Usaha

X<sub>3</sub> : Gender

X<sub>4</sub> : Tingkat Pendidikan

X<sub>5</sub> : Jangkauan Pemasaran

e : Error Diturbanse

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5$  : Koefisien Regresi masing-masing variable

#### 3. Uji Hipotesis

(a) Uji t Uji signifikansi parsial atau individual digunakan untuk menguji apakah suatu variabel bebas (Umur Usaha, Jangkauan Pemasaran, Modal Usaha, *Gender*, Dan Tingkat Pendidikan) berpengaruh atau tidak terhadap variabel terikat (Pendapatan). Suatu variabel akan berpengaruh nyata apabila nilai t hitung  $>$

t tabel atau  $t_{hitung} < -t_{tabel}$ . Variabel bebas berpengaruh tidak nyata apabila nilai koefisiennya sama dengan nol, sedangkan variabel bebas akan berpengaruh nyata apabila nilai koefisiennya tidak sama dengan nol.  $H_0 : B_1 = 0; H_1 : B_1 \neq 0; H_0 : B_2 = 0; H_1 : B_2 \neq 0$  Dalam menentukan t hitung ditentukan taraf nyata  $\alpha$  1%, 5% dan yang lainnya (Suharyadi & Purwanto, 2011:228). (b) Uji F Uji untuk melihat bagaimanakah pengaruh semua variabel bebas (Umur Usaha, Jangkauan Pemasaran, Modal Usaha, Gender, Dan Tingkat Pendidikan) secara bersama-sama/menyeluruh (simultan) terhadap variabel terikat (Pendapatan). Atau untuk menguji apakah model regresi yang digunakan baik/signifikan atau tidak baik/tidak signifikan. Jika model signifikan maka model bisadigunakan untuk prediksi/peramalan, sebaliknya jika model tidak signifikan maka model regresi tidak bisa digunakan untuk peramalan. Dalam menyusun hipotesis, selalu ada hipotesis nol dan hipotesis alternatif. Hipotesis nol selalu mengandung unsur kesamaan, sehingga dapat dirumuskan hipotesis nol adalah koefisien regresi sama dengan nol. Untuk hipotesis alternatif adalah koefisien regresi tidak sama dengan nol. Hipotesis dapat dirumuskan sebagai berikut:  $H_0 : B_0 = B_0 = 0; H_1 : B_1 \neq B_1 \neq 0$  Untuk mengetahui hasil hipotesis dapat dilakukan dengan membandingkan F hitung dan F tabel. Apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima. Untuk menentukan nilai F-tabel perlu diketahui derajat bebas pembilang pada kolom, derajat bebas penyebut pada baris dan taraf nyata. Umumnya ada 2 taraf nyata yang sering dipakai, yaitu 1% dan 5%. Untuk ilmu pasti lebih baik menggunakan taraf nyata 1%, sedangkan ilmu sosial dapat menggunakan taraf nyata 5%. Untuk derajat pembilang, digunakan nilai k-1, yaitu jumlah variabel dikurangi 1. Untuk derajat penyebut digunakan n-k, yaitu jumlah sampel dikurangi dengan jumlah variabel. Untuk F hitung dapat menggunakan analisa

komputer yang langsung memberikan nilai F hitung (Suharyadi & Purwanto, 2011:225- 227). (c) Uji  $R^2$  Analisis koefisien determinasi pada intinya untuk mengetahui besarnya sumbangan pengaruh variabel independen (Umur Usaha, Jangkauan Pemasaran, Modal Usaha, Gender, Dan Tingkat Pendidikan) terhadap variabel dependen (Pendapatan) yang ditunjukkan dengan presentase. Nilai Koefisien Determinasi yaitu antara 0 dan 1 ( $0 \leq R^2 \leq 1$ ). Nilai Adjusted  $R^2$  yang tinggi bukanlah ukuran "kebagusan" suatu model regresi, begitu juga sebaliknya, nilai Adjusted  $R^2$  yang rendah bukanlah ukuran "ketidakbagusan" suatu model regresi (Gujarati dan Porter, 2010 : 266-267).

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Obyek Penelitian

Obyek penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM yang melakukan kegiatan usahanya pada tahun 2018 di Kota Surakarta yang berjumlah 82.893 dengan menggunakan metode *slovin*, maka diperoleh responden sebanyak 99,93 dan dibulatkan menjadi 100 pelaku UMKM. Pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan wawancara dan instrumen kuesioner, dengan membebaskan responden untuk mengisi atau tidak mengisi keterangan identitas responden (*anonime*) untuk menjaga privasi responden.

Tabel Jumlah Responden

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Umur Usaha	100	0	35	8,65	8,555
Modal	100	200000	500000000	26121500	62438118,559
Usaha	100	0	1	,30	,461
Gender	100	1	2	1,78	,416
Jangkauan Pemasaran	100	0	4	2,86	,899
Tingkat Pendidikan	100	500000	25000000	3577000,00	3775528,727
Pendapatan	100				

Sumber: Data lapangan

Pada penelitian ini variabel *gender*, jangkauan pemasaran, dan tingkat pendidikan merupakan variabel *dummy*, variabel *dummy* adalah variabel yang digunakan untuk mengkuantitatifkan variabel yang bersifat kualitatif. Simbol yang digunakan penulis adalah sebagai berikut: variabel *gender* disimbol dengan

(kode 0 = pria dan 1 = wanita), pada variabel jangkauan pemasaran disimbol dengan (1= melakukan secara keliling dan 2= hanya pada stand saja), sedangkan variabel tingkat pendidikan disimbolkan dengan (0 = Tidak Mengenyam Pendidikan atau TK; 1 = SD; 2 = SMP; 3 = SMA; dan 4 = Perguruan Tinggi). mempunyai nilai signifikansi sebesar 0,984 > 0,05.

**Analisis Data**

**1. Uji Asumsi Klasik**

a. Uji Normalitas

Hasil uji normalitas data menggunakan uji Kolmogrov-Smirnov Test dengan bantuan SPSS akan ditunjukkan pada tabel IV. 2 dibawah ini:

Tabel Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,55210178
Most Extreme Differences	Absolute	,046
	Positive	,046
	Negative	-,038
Kolmogorov-Smirnov Z		,460
a. ,mp. Sig. (2-tailed)		,984

Hasil uji normalitas data dengan menggunakan Kolmogrov-Smirnov menunjukkan bahwa semua variabel mempunyai distribusi normal karena mempunyai nilai signifikansi sebesar 0,984 > 0,05.

b. Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

Tabel Uji Multikolinearitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant) Umur	,355	,179		1,983	,050
Usaha Modal	,003	,004	,070	,653	,516
Usaha Gender	-4,471	,000	-,082	-,780	,437
Jangkauan Pemasaran	,003	,076	,003	,033	,974
Tingkat Pendidikan	-,091	,089	-,110	-1,024	,308
		,041	,206	1,913	,059

a. Dependent Variable: Pendapatan

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas diketahui besarnya VIF Umur Usaha (1,129), Modal Usaha (1,073), Gender (1,040), Jangkauan Pemasaran (1,140) dan Tingkat Pendidikan (1,136) yang kesemuanya < 10 dan nilai tolerance untuk Umur Usaha (0,886), Modal Usaha (0,932), Gender (0,962), Jangkauan Pemasaran (0,877) dan

Tingkat Pendidikan (0,880) > 0,10, ini menunjukkan tidak terjadi multikolinearitas.

c. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas dapat dilihat dengan menggunakan uji Glejser. Hasil analisis uji ini sebagai berikut:

Tabel Uji Heterokedastisitas

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant) Umur	-2173012	1592577		-1,364	,176		
Usaha	159520,3	38148,438	,361	4,182	,000	,886	1,129
Modal Usaha	,022	,005	,357	4,233	,000	,932	1,073
Gender	1007740	679951,9	,123	1,482	,142	,962	1,040
Jangkauan Pemasaran	-229005	787570,3	-,025	-,291	,772	,877	1,140
Tingkat Pendidikan	1367640	364110,3	,326	3,756	,000	,880	1,136

a. Dependent Variable: Absut

Berdasarkan hasil uji tersebut dapat diketahui bahwa karena signifikansi Umur Usai (0,516), Modal Usaha (0,437), Gender (0,974), Jangkauan Pemasaran (0,308) dan Tingkat Pendidikan (0,059) yang kesemuanya mempunyai nilai signifikansi > 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas antar variabel.

d. Uji Autokorelasi

Hasil uji autokorelasi dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut :

Tabel Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	St d. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	*	,378	,345	3055955,054	1,669

. Predictors: (Constant), Tingkat Pendidikan, Gender, Umur Usaha, Modal Usaha, Jangkauan Pemasaran

b. Dependent Variable: Pendapatan

Berdasarkan Tabel Statistik d (Durbin-Watson) nilai kritis dari dL dan du untuk nilai  $\alpha = 5\%$ , k = 5, dan n = 100 adalah dL = 1,400; du = 1,7804. Apabila dimasukkan ke dalam rumus kriteria  $-2 < d < 2$  maka  $-2 < 1,669 < 2$ . Keputusannya adalah tidak terjadi autocorelasi.

**2. Uji Regresi Linier Berganda**

Analisis regresi linier berganda dapat dilihat dalam tabel berikut:

Tabel Uji Regresi Linier Berganda

Model	Coefficients <sup>a</sup>						
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant) Umur	-2173012	1592577		-1,364	,176		
Usaha Modal	159520,3	38148,438	,361	4,182	,000	,886	1,129
Usaha	,022	,005	,357	4,233	,000	,932	1,073
Gender	1007740	679951,9	,123	1,482	,142	,962	1,040
Jangkauan Pemasaran	-229005	787570,3	-,025	-,291	,772	,877	1,140
Tingkat Pendidikan	1367640	364110,3	,326	3,756	,000	,880	1,136

a. Dependent Variable: Pendapatan

Persamaan analisis regresi linier berganda yang dihasilkan adalah sebagai berikut:

$$Y = -2173012 + 159520,3X_1 + 0,022X_2 + 1007740X_3 - 229005X_4 + 1367640X_5$$

Berdasarkan persamaan analisis regresi linier berganda diatas dapat diketahui bahwa:

- $\beta_1 = 159520,3$ , menunjukkan bahwa variabel Umur Usaha berpengaruh positif terhadap Pendapatan. Hal ini berarti apabila rasio Umur usaha naik 1 satuan, maka pendapatan tersebut akan meningkat sebesar Rp. 159.520,3. Dengan asumsi variabel lain tetap.
- $\beta_2 = 0,022$ , menunjukkan bahwa variabel Modal Usaha berpengaruh positif terhadap Pendapatan. Hal ini berarti apabila rasio modal usaha naik 1 satuan, maka pendapatan tersebut akan meningkat sebesar Rp. 0,022. Dengan asumsi variabel lain tetap.
- $\beta_3 = 1007740$ , menunjukkan bahwa variabel Gender berpengaruh positif terhadap Pendapatan. Artinya apabila Gender responden laki-laki (0) lebih rendah dibandingkan perempuan (1), maka akan menyebabkan peningkatan sebesar Rp. 1.007.740, dengan asumsi variabel lain
- $\beta_4 = -229005$ , menunjukkan bahwa variabel Jangkauan Pemasaran berpengaruh negatif terhadap Pendapatan. Artinya apabila jangkauan pemasaran responden keliling (1) lebih rendah dibandingkan stand (2) maka akan menyebabkan penurunan sebesar Rp. - 229.005, dengan asumsi variabel lain tetap. Dari persamaan regresi diatas dapat diperhitungkan bahwa keliling memiliki pendapatan sebesar:  $-229.005 (1) = \text{Rp.} - 229.005$ , dan stand mempunyai angka lebih kecil:  $-229.005 (2) = \text{Rp.} -458.010$ .

- $\beta_3 = 1367640$ , menunjukkan bahwa variabel Tingkat Pendidikan berpengaruh positif terhadap Pendapatan. Hal ini berarti apabila rasio modal usaha naik 1 satuan, maka pendapatan tersebut akan meningkat sebesar Rp. 1.367.640. Dengan asumsi variabel lain tetap.

### 3. Uji Hipotesis

#### a. Uji t

Analisis uji t dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut:

Tabel uji t

Model	Coefficients <sup>a</sup>						
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant) Umur	-2173012	1592577		-1,364	,176		
Usaha Modal	159520,3	38148,438	,361	4,182	,000	,886	1,129
Usaha	,022	,005	,357	4,233	,000	,932	1,073
Gender	1007740	679951,9	,123	1,482	,142	,962	1,040
Jangkauan Pemasaran	-229005	787570,3	-,025	-,291	,772	,877	1,140
Tingkat Pendidikan	1367640	364110,3	,326	3,756	,000	,880	1,136

a. Dependent Variable: Pendapatan

Berdasarkan tabel hasil uji t diatas dapat disimpulkan bahwa:

- Sig Umur Usaha: 0,000 (taraf signifikansinya  $< 0,05$ ), maka variabel Umur Usaha berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan, sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Adhiatma, 2014; Farida et al., 2015; Priyandika, 2015; Giyanto, 2010).
- Sig Modal Usaha: 0,000 (taraf signifikansinya  $< 0,05$ ), maka variabel Modal Usaha berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan, sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_2$  diterima. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Adhiatma, 2014; Giyanto, 2010; Nisak, 2013; Priyandika, 2015).
- Sig Gender: 0,142 (taraf signifikansinya  $> 0,05$ ), maka variabel Gender berpengaruh tidak signifikan terhadap Pendapatan, sehingga  $H_0$  diterima dan  $H_3$  ditolak. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Wahyuningsih, 2013).
- Sig Jangkauan Pemasaran: 0,772 (taraf signifikansinya  $> 0,05$ ), maka variabel Jangkauan Pemasaran berpengaruh tidak

signifikan terhadap Pendapatan, sehingga  $H_0$  diterima dan  $H_4$  ditolak. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Priyandika, 2015).

- 5) Sig Tingkat Pendidikan: 0,000 (taraf signifikansinya  $< 0,05$ ), maka variabel Tingkat Pendidikan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan, sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_5$  diterima. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Farida et al., 2015).

b. Uji F

Analisis uji t dapat dilihat dalam tabel sebagai berikut:

Tabel Uji F

ANOVA

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	533354138403794,000	5	106670827680759	11,422	,000 <sup>a</sup>
Residual	877852961596206,000	94	9338861293576,7		
Total	1411207100000000,000	99			

a. Predictors: (Constant), Tingkat Pendidikan, Gender, Umur Usaha, Modal Usaha, Jangkauan Pemasaran

b. Dependent Variable: Pendapatan

Berdasarkan hasil uji tersebut dapat diketahui bahwa nilai signifikansi  $0,000^a < 0,05$ . Maka Umur Usaha, Modal Usaha, Gender, Jangkauan Pemasaran dan Tingkat Pendidikan secara bersama-sama berpengaruh terhadap Pendapatan.

c. Uji  $R^2$

Hasil pengujian  $R^2$  yang telah dikelola dengan menggunakan SPSS dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel Uji  $R^2$

Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,615 <sup>a</sup>	,378	,345	3055955,054	1,669

a. Predictors: (Constant), Tingkat Pendidikan, Gender, Umur Usaha, Modal Usaha, Jangkauan Pemasaran

b. Dependent Variable: Pendapatan

Berdasarkan hasil perhitungan untuk nilai *Adjusted*  $R^2$  diperoleh angka koefisien determinasi atau *Adjusted*  $R^2$  sebesar 0,345, artinya bahwa 34,5% variabel Pendapatan dapat dijelaskan oleh variasi variabel Umur Usaha, Modal Usaha, Gender, Tingkat Pendidikan, dan Jangkauan Pemasaran. Sedangkan sisanya yaitu 65,5 % dipengaruhi oleh variabel lain yang

tidak diteliti, sebagai contoh jenis usaha, usia pelaku UMKM, dan jumlah tenaga kerja.

Pembahasan

(1) Hubungan Umur Usaha terhadap Pendapatan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa umur usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Umur usaha merupakan usia dari awal dimulainya suatu usaha sampai saat ini, proses pembelajaran akan terjadi secara alami. Semakin lama pelaku UMK menjalankan usahanya maka akan banyak pelajaran yang akan diraih dari pengalaman. Semakin bertambahnya usia maka semakin matang cara berfikir pelaku UMKM sehingga mampu meningkatkan omzet penjualan/ Pendapatan pelaku UMKM. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Adhiatma, 2014; Farida et al., 2015; Priyandika, 2015; Giyanto, 2010). (2) Hubungan Modal Usaha terhadap Pendapatan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Modal usaha merupakan semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah *output* (Akbar, dkk (2010: 86-87). Semakin besar modal yang dimiliki pelaku UMKM maka semakin besar peluang untuk memperluas pasar dan mengembangkan usahanya. Kegiatan usaha dengan menggunakan tambahan modal dalam bentuk utang malah dianggap mampu mengurangi pajak. Sehingga pelaku UMKM dapat membesarkan usahanya dengan jumlah pajak yang bisa ditekan (Adhiatma, 2014). Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Adhiatma, 2014; Giyanto, 2010; Nisak, 2013; Priyandika, 2015). (3) Hubungan Tingkat Pendidikan terhadap Pendapatan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Tingkat Pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan. Sumber daya manusia yang telah melalui suatu proses pendidikan, latihan, dan pengembangan mampu meningkatkan kualitas hidupnya dan menjamin produktivitas kerja semakin baik. Sehingga akhirnya menjamin pula pendapatan yang cukup dan kesejahteraan hidupnya yang semakin meningkat (Sagir: 1989, 60). Semakin tinggi pendidikan seorang pelaku UMKM maka semakin tinggi juga penghasilan/ Pendapatan yang diperoleh. Hasil

penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Adhiatma, 2014; Giyanto, 2010; Nisak, 2013; Priyandika, 2015). (4) Hubungan *Gender* terhadap Pendapatan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa *gender* berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan. *Gender* merupakan jenis kelamin yang dapat dibedakan menjadi laki-laki dan perempuan. Pada penelitian ini peran perempuan sebagai pelaku UMKM dianggap lebih baik dari pada laki-laki sehingga dapat lebih memaksimalkan pendapatan. Hal itu disebabkan karena perempuan lebih luwes dan fleksibel dalam melayani konsumen. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Wahyuningsih, 2013). (5) Hubungan Jangkauan Pemasaran terhadap Pendapatan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Jangkauan Pemasaran berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap Pendapatan. Kegiatan pemasaran tidak akan berjalan dengan lancar tanpa adanya promosi. Promosi merupakan proses membantu atau membujuk calon pembeli baik secara pribadi maupun non pribadi untuk membeli barang atau jasa (Giyanto, 2010). Upaya-upaya pelaku UMKM melakukan promosi berfungsi untuk memperluas area penjualan, dengan adanya perluasan area penjualan maka akan banyak kostumer yang mengetahui sehinggadiharapkan pendapatan pelaku UMKM akan meningkat, tetapi segala bentuk promosi akan menimbulkan *cost* atau pengeluaran. Bentuk promosi dalam penelitian ini adalah dengan berkeliling, berkeliling menimbulkan pengeluaran dalam bentuk pembelian bahan bakar minyak dan untuk *stand* pelaku UMKM dibebani oleh biaya sewa lapak. Hasil penelitian ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh (Priyandika, 2015).

### Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada Bab IV, dapat disimpulkan bahwa umur usaha, modal usaha, dan tingkat pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, sedangkan *gender* berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan dan jangkauan pemasaran berpengaruh negatif serta tidak signifikan terhadap pendapatan. Secara simultan, umur usaha, modal usaha, *gender*, jangkauan pemasaran, dan tingkat pendidikan berpengaruh terhadap pendapatan. Hasil

perhitungan menunjukkan nilai koefisien determinasi (Adjusted R<sup>2</sup>) sebesar 0,345, yang berarti bahwa 34,5% variasi pendapatan dapat dijelaskan oleh variabel-variabel yang diteliti dalam penelitian ini, sementara sisanya sebesar 65,5% dipengaruhi oleh variabel lain di luar model penelitian.

### Saran

Berdasarkan kesimpulan dan keterbatasan penelitian di atas, maka saran yang dapat diberikan adalah bahwa tingkat pendidikan memiliki pengaruh paling besar terhadap pendapatan UMKM, hal ini sejalan dengan pemahaman bahwa pendidikan yang memadai dapat membentuk kematangan cara berpikir sehingga pelaku usaha mampu menyusun dan menerapkan strategi usaha dengan lebih baik; oleh karena itu, diharapkan ke depan semakin banyak tumbuh pengusaha berpendidikan. Selain itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi dan bahan pertimbangan bagi pelaku UMKM dalam pengadaan modal melalui pembiayaan kredit, bagi pemerintah dalam pendistribusian bantuan modal usaha mikro, kecil, dan menengah, serta bagi kreditur seperti koperasi dan perbankan dalam menyusun strategi pemasaran kredit UMKM. Selanjutnya, penelitian mendatang diharapkan dapat mengembangkan penelitian ini dengan menambahkan variabel lain seperti jenis usaha, usia pelaku UMKM, dan jumlah tenaga kerja, serta memperluas lokasi penelitian dan memperpanjang periode pengamatan..

### Ucapan Terimakasih

Penulis mengucapkan puji dan syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan karunia-Nya penelitian ini dapat diselesaikan dengan baik. Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan penelitian ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati penulis mengucapkan terima kasih kepada dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran untuk memberikan arahan serta bimbingan selama proses penelitian. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada seluruh dosen dan staf akademik yang telah memberikan ilmu dan bantuan selama masa perkuliahan. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada para pelaku UMKM yang

telah bersedia menjadi responden dan memberikan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Tak lupa, penulis menyampaikan terima kasih kepada keluarga dan teman-teman yang telah memberikan dukungan moral, doa, serta motivasi sehingga penelitian ini dapat diselesaikan. Penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki keterbatasan, oleh karena itu penulis berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan serta menjadi bahan referensi bagi penelitian selanjutnya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Adhiatma, A. A. (2014). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kayu Glondong Di Kelurahan Karang Kebagusan Kabupaten Jepara. *Akuntansi Ekonomi*, 1–10.
- Afifah, R. Z., & Setiawan, A. H. (2012). Analisis Bantuan Modal Dan Kredit Bagi Kelompok Usaha Mikro Oleh Koperasi Dan UMKM Kota Semarang ( Studi Kasus : KPUM di Kelurahan Pekunden , Kecamatan Semarang Tengah ). *DIPONEGORO JOURNAL OF ECONOMICS*, 1, 1–15.
- BPS. (2018). Berita Resmi Statistik Bps Kota Surakarta Sensus Ekonomi 2018 Tahab Awal Di Kota Surakarta, 085(19), 7–10.
- Farida, I., Widiyanti, H., & Sunandar. (2015). Analisis Pengaruh Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Pengrajin Shuttlecock Dalam Meningkatkan Pendapatan (Studi Kasus Di Desa Lawatan Kecamatan Dukuturi Kabupaten Tegal), (Pengaruh, UMKM, Pendapatan 1.), 112–114.
- Giyanto. (2010). Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja, Tingkat Pendidikan, Dan Krisis Ekonomi Terhadap Keberhasilan Batik Di Kampung Batik Kliwonan Kecamatan Masaran Kabupaten Sragen. *Tesis*, 2–88.
- Heryanto, F. (2004). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Leverage Pada Perusahaan-Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEJ.
- Kristian, C. (2010). Pengaruh Skala Usaha, Umur Perusahaan, Pendidikan Pemilik Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil Menengah Di Kabupaten Blora. *Skripsi. Skripsi*, 1–99.
- Nainggolan, R. (2016). *Gender, Tingkat Pendidikan Dan Lama Usaha Sebagai Determinan Penghasilan Umkm Kota Surabaya. Kinerja*, 20, 1–12.
- Nisak, K. (2013). Pengaruh Pinjaman Modal Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kota Mojokerto. *Skripsi, (Pinjaman Modal, Pendapatan, UMKM)*, 1–13.
- Nugroho, G. S. (2017). Faktor Yang Mempengaruhi Keputusan Kredit (Kasus Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Banjarsari Kota Surakarta). *Skripsi, (UMKM)*, 1–16.
- Priyandika, A. N. (2015). Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima konveksi (Studi Kasus Di Kelurahan Purwodinatan Kota Semarang). *SKRIPSI, (: Pendapatan, Jarak Antar Pedagang, Lama Usaha, Modal Usaha, dan Jam Kerja vii)*, 1–72.
- Wahyuningsih, R. T. (2013). Analisis Relasi *Gender* Dalam Keberhasilan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Kerajinan Tas.