

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Kajian Teori**

##### **2.1.1. Modal Awal**

###### **2.1.1.1 Pengertian Modal Awal**

Modal ialah dimilikinya kekayaan oleh seseorang yang guna memperoleh bisnis berbentuk uang yang dipergunakan untuk berdagang (Yadewani et al., 2020:44). Menurut Sutrisno dalam (Setiono et al., 2017) mengatakan dalam jurnalnya setiap kegiatan usaha akan selalu membutuhkan dana guna mendirikan suatu perusahaan atau bidang usaha lainnya. Kebutuhan dana dipergunakan antara lain guna mencukupi kepentingan harian yang dijadikan sebuah kebutuhan investasi untuk menangani masalah operasional sehari – hari mencakup pengadaan bahan mentah, bayaran karyawan, serta melunasi hutang dan biaya operasional.

Modal merupakan uang atau dana dalam satuan unsur aktiva yang sangat penting bagi perusahaan, dikarenakan jika tidak ada modal dalam perusahaan maka tidak dapat melakukan dan memenuhi kegiatan usaha serta tidak dapat membayar kewajiban usaha. Dari karena itu diharapkan dana yang diperoleh perusahaan yang dikeluarkan juga bisa dalam waktu singkat menjadi aset perusahaan yang berasal dari hasil penjualan (Harahap & Patmawati, 2020).

Relevan penjabaran diatas, disimpulkan modal ialah harta yang berbentuk uang ataupun barang yang dipakai sabagai induk untuk berdagang yang bisa

didapatkan dari pribadi ataupun pinjaman dari pihak lain yang akan dijadikan modal awal dan akan mendapatkan keuntungan pada waktu yang akan datang.

#### **2.1.1.2 Sumber Modal**

Untuk memulai sebuah usaha, ada beberapa sumber modal yang dapat dijadikan pertimbangan (Sudaryono, 2015:54) yaitu:

1. Tabungan sendiri

Tabungan sendiri merupakan modal yang dimiliki oleh pedagang tersebut berupa deposito ataupun harta lainnya. Modal dari tabungan sendiri merupakan resiko paling sedikit karena tidak memerlukan tanggungan saat dijadikan modal awal bisnis.

2. Teman dan anggota keluarga

Teman dan anggota keluarga merupakan orang terdekat pedagang yang terjalin hubungan baik. Mereka bisa memberikan kesempatan guna permodalan bisnis serta tidak mengikutsertakan kriteria yang membebankan.

3. Pegadaian

Pegadaian merupakan modal yang diperoleh pedagang melalui jaminan atas *asset* berharga mencakup kendaraan, aksesoris ataupun mas sampai batas waktu tertentu. Besaran utang bisa mencapai 95% dari nilai barang yang digadaikan dengan suku bunga yang rendah.

4. Investor swasta

Investor swasta/luar yakni seorang yang mempunyai uang lebih atau berkecukupan yang akan mendanai usaha yang akan dirintis. Sang investor

biasanya akan melihat kelayakan usaha tersebut sebelum ia mengeluarkan dananya.

#### 5. Mitra

Mitra merupakan seorang yang kita gandeng untuk memperoleh dana usaha tidak beda jauh seperti investor yang memberikan dana guna perluasan bisnis. Kita wajib mengontrol akibat penyerahan atas perusahaan, berbagi laba serta resiko.

#### 6. Pinjaman bank

Pinjaman bank merupakan dana yang dipinjamkan dari suatu instansi untuk memperoleh kredit dari bank tersebut, biasanya jaminan nilainya harus lebih besar dari dana yang akan dipinjam. Biasanya jaminan berupa tanah, kendaraan, dan tempat usaha yang sering diminta oleh pihak bank.

### **2.1.1.3 Jenis – Jenis Modal**

Penjabaran mengenai dua jenis modal yaitu (Ayodya, 2013:9):

#### 1. Modal investasi

Sebagai investasi mula-mula dan disediakan guna pengadaan barang usaha tetap agar bisa terus berkembang.

#### 2. Modal kerja

Sebagai pembiayaan biaya operasional mencakup pengadaan bahan mentah, kompensasi karyawan, biaya sewa, dan sebagainya.

### **2.1.1.4 Indikator Modal**

Terlampir indikator guna mengukur modal yakni (Setiaji & Fatuniah, 2018) :

## 1. Jumlah modal

Jumlah modal maksudnya sejumlah uang yang dipakai untuk pemenuhan biaya harian perusahaan maupun tiap bulannya untuk memulai bahkan menjalankan penjualannya.

## 2. Sumber modal

Sumber modal maksudnya sejumlah dana mencakup dana pribadi ataupun dana pinjaman pihak lain.

### **2.1.2. Lama Usaha**

#### **2.1.2.1 Pengertian Lama Usaha**

Pengalaman seseorang dalam bidang usaha atau yang biasa disebut dengan lama usaha yakni pemerian rentang waktu yang dilalui saat melangsungkan usaha yang memerikan dampak penting bagi penentuan cara saat melangsungkan bisnisnya. Pengusaha yang menjalankan usahanya cukup lama saat melangsungkan bidang bisnisnya melahirkan siasat jitu guna mengelola usahanya, karena pengusaha memiliki lama usaha ataupun jam terbang yang tinggi dalam menata bisnisnya (Miftah & Pangiuk, 2020:108).

Wicaksono dalam (Furqon, 2017) mengatakan bahwa seorang yang telah lama membuka bidang usahanya dapat memberikan pengaruh pada tingkat pendapatan, yang akan mempengaruhi produktivitasnya adalah pelaku yang telah lama menekuni atau menjalani bidang usahanya. Sehingga dapat dikatakan pengalaman seorang dalam menjalani usahanya bisa memperbanyak efisiensi serta mempersempit anggaran produksi disbanding perolehan penjualan. Makin lama pelaku usaha menyelami bisnisnya maka makin meningkat pula wawasan

mengenai minat konsumen. Adapun lama usaha menurut (Setiaji & Fatuniah, 2018) menyatakan lama usaha merupakan proses perjalanan pengusaha atau durasi seseorang menyelami pekerjaannya.

Relevan penjabaran diatas, disimpulkan lama usaha ialah seorang yang melangsungkan usaha sudah sangat lama dalam bidangnya. Karena sudah memiliki pengalaman yang sangat lama pelaku usaha tersebut memahami berbagai karakter konsumennya, sehingga dapat mempertahankan konsumennya. pelaku usaha yang sudah lama dalam bidangnya juga bisa mempersempit pengeluaran sampai pelaku usaha yang sudah lama dapat menaikkan pendapatan usahanya.

#### **2.1.2.2 Strategi Lama Usaha Dalam Mempertahankan Pelanggan**

Suatu bisnis yang sudah lama berjalan harus mampu mempertahankan pelanggannya (Sudaryono, 2015:96), strategi mempertahankan pelanggan yaitu:

1. Mengelola atau memelihara tingkat kepuasan konsumen

Maksudnya adalah menyediakan layanan yang baik kepada konsumen, contohnya membantu membawa barang belanjaan yang berat, melayani dengan sopan, memberikan kualitas belanjaan yang baik.

2. Menyederhanakan proses pembelian

Maksudnya adalah mengganti belanjaan yang mengalami kerusakan.

3. Menambah daya tarik produk

Maksudnya adalah menawarkan harga yang lebih murah, dan menambah barang dagangan lainnya.

### **2.1.2.3 Indikator Lama Usaha**

Beberapa hal bisa menyatakan tingkat kecakapan seseorang yang sekaligus menjadi indikator lama usaha (Setiaji & Fatuniah, 2018) yaitu:

1. Masa kerja

Masa kerja yakni durasi yang ditempuh seseorang yang bisa mengerti akan tugasnya dan melaksanakan tugasnya ataupun usahanya dengan sangat baik.

2. Ukuran wawasan dan kreativitas

Wawasan berdasar konsep yang diperlukan seorang pelaku usaha sangat penting dalam menentukan tingkat pengetahuan dan keterampilan pelaku usaha tersebut.

3. Penempatan terhadap pekerjaan dan peralatan

Penempatan pekerjaan dan peralatan sebagai metode seseorang saat menjalankan orientasi pekerjaannya dengan memakai metode peralatan serta pekerjaan.

### **2.1.3. Jenis Dagangan**

#### **2.1.3.1 Pengertian Jenis Dagangan**

Menurut Al-Bara dalam (Pratama, 2019) jenis dagangan ialah keragaman barang yang diperjualbelikan pedagang. Tipe barang yang diperjualbelikan di pasar biasanya beragam dan sangat bervariasi seperti bahan pokok hingga bahan kebutuhan lainnya yang biasa dibutuhkan konsumen untuk konsumsi sehari – hari bahkan alat yang digunakan setiap harinya.

Sedangkan menurut Mc Gee dan Yeung dalam (Kaputra et al., 2013) mengatakan jenis dagangan asongan diperjualbelikan pada daerah yang mana

pedagang tersebut melangsungkan kegiatan tetapi juga biasanya pedagang kaki lima membuka lapak di sembarangan tempat yang ramai orang berjualan juga dan aktivitas memengaruhi kegiatan di kawasan tersebut. Atun dalam (Allam et al., 2019) juga mengatakan bahwa jenis dagangan ialah kebutuhan seorang konsumen seperti jenis barang yang diperjual belikan pedagang yang bisa menjadi pengaruh terhadap pendapatan, dengan anatomi pasar serta pengelompokan pasar, penjual bisa mengamati kesempatan yang akan terjadi pada tempat tersebut bahkan jenis barang yang akan dijual pada saat itu.

Relevan pengertian diatas, disimpulkan jenis dagangan mencakup penjualan barang oleh penjual relevan dengan modal yang mereka punya, dan barang dagangan ini akan berpengaruh kepada pendapatan, karena jenis dagangan yang dijual dapat memenuhi selera konsumen seperti sayuran, ikan, bumbu, buah – buahan, dan sebagainya.

### **2.1.3.2 Jenis Dagangan Yang Dijual Di Pasar**

Ragam dagangan yang di jual menurut Mc Gee dan Yeung dalam (Kaputra et al., 2013) secara umum mencakup:

1. Bahan baku dan setengah jadi

Bahan baku dan setengah jadi contohnya seperti sayur – sayuran, ikan, daging, beras, buah – buahan, dan sebagainya yang belum di olah.

2. Makanan siap konsumsi

Makanan yang siap konsumsi contohnya seperti soto, ketoprak, jajan – jajanan yang ada di pasar yang sudah di olah dan siap untuk dikonsumsi secara langsung.

### 3. Non makanan

Ragam barang dagangan ini mencakup kaos kaki, baju, lap meja dan sebagainya yang bukan termasuk bahan makanan ataupun makanan yang siap di konsumsi.

### 4. Jasa

Jasa ini termasuk dalam katagori layanan contohnya seperti tukang angkut barang yang membantu konsumen membawa barang belanjannya.

#### **2.1.3.3 Indikator Jenis Dagangan**

Ada beberapa hal yang menentukan jenis dagangan yang akan di jual oleh pedagang di pasar, yang sekaligus menjadi indikator jenis dagangan (Atun, 2016) adapun indikator jenis dagangan tersebut ialah :

#### 1. Jenis dagangan utama yang diperjualbelikan

Jenis dagangan utama maksudnya yakni model dagangan yang dominan diperjualbelikan pedagang.

#### 2. Jenis dagangan lain yang diperjualbelikan

Jenis dagangan lain maksudnya yakni model dagangan yang menjadi pelengkap ataupun peramai jenis dagangan utama.

#### **2.1.4. Pendapatan**

##### **2.1.4.1 Pengertian Pendapatan**

Pendapatan (*income*) merupakan hasil dari ketentuan yang telah ditawarkan pedagang berdasarkan permintaan pembeli dengan harga dari pemasaran barang yang dihasilkan serta biaya aspek produksi yang diperjualbelikan di pasar (Pratama, 2019). Imbalan atas pengonsumsian barang



diproduksi dan dibeli oleh unit rumah tangga dan unit perusahaan mencakup gaji dan profit yang perolehannya dari orang disebut pendapatan (Wulandari & Darsana, 2017). Pendapatan juga merupakan penghasilan dalam bentuk uang yang diterima dari aktivitas pasar saat bertransaksi antar pedagang dan pembeli yang melangsungkan kesepakatan bersama (Setiaji & Fatuniah, 2018).

Berdasarkan penjabatan yang terlampir, disimpulkan pendapatan ialah hasil yang didapati pedagang dalam bentuk uang, yang pedagang dapatkan melalui proses transaksi antara penjual dan pembeli. Pendapatan ini yang akan di kelola oleh pedagang untuk membayar upah karyawan, di jadikan modal dagangan kembali, membayar sewa, dan sebagainya.

#### **2.1.4.2 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan**

Segepan faktor – faktor yang memengaruhi pendapatan (Setiaji & Fatuniah, 2018) ialah :

1. Kondisi dan kemampuan pedagang, kecakapan pedagang dalam melayani konsumennya.
2. Transaksi jual beli, adanya barang yang di jual belikan oleh pedagang kepada konsumen yang akan menghasilkan pendapatan.
3. Kondisi pasar, lokasi yang strategis penjual dalam memasarkan produknya.
4. Modal, dana yang di punya pedagang yang dapat di gunakan untuk membiayai kebutuhan yang akan dijadikan dagangan oleh penjual.
5. Kondisi organisasi penjualan, banyaknya penjual yang mendagangkan penjualan yang sama.

6. Faktor lain, pemberian hadiah kepada konsumen yang sering dilakukan pedagang untuk mempertahankan loyalitas pedagang tersebut.

#### **2.1.4.3 Sumber – Sumber Pendapatan**

Berikut asal muasal penghasilan bisa di peroleh yakni (Hanum, 2017) yaitu:

1. Gaji dan upah, didapati saat seorang sudah melangsungkan pekerjaan untuk pihak lain.
2. Pendapatan dari kekayaan, didapati dari akumulasi penghasilan bisnis pribadi yang telah di kurangi dengan modal serta biaya lainnya.
3. Pendapatan dari sumber lain, didapati dari bantuan pemerintah, asuransi pengangguran, ataupun menyewa aset.

#### **2.1.4.4 Indikator Pendapatan**

Ada dua hal yang mendasari pendapatan yang pedagangan peroleh (Atun, 2016) mengemukakan adanya indikator – indikator pendapatan yaitu :

1. Hasil penjualan hari biasa perhari  
 Hasil penjualan biasa merupakan setiap hari biasa senin – minggu.
2. Hasil penjualan saat ramai perhari  
 Hasil penjualan saat ramai merupakan hari – hari besar seperti lebaran, natal, dan adanya perayaan nasional.

## **2.2. Penelitian Terdahulu**

Dominannya penelitian terdahulu ialah referensi dan perbandingan penelitian ini. Kesimpulan dari hasil penelitian terdahulu yang dipaparkan bisa memerikan rangsangan pada teori terdahulu. Adapun penelitian tersebut yakni:

- 1) (Furqon, 2017) dengan judul “Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting Di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen” Memakai analisis regresi berganda. Hasil penelitiannya secara parsial modal usaha, lama usaha, dan sikap kewirausahaan berpengaruh positif terhadap pendapatan.
- 2) (Wulandari & Darsana, 2017) dengan judul “Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pengrajin Industri Kerajinan Anyaman Di Desa Bona Kecamatan Blahbatuh Kabupaten Gianyar”. Memakai analisis regresi linear berganda. Hasil penelitiannya variabel modal, tenaga kerja, dan lama usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Sedangkan secara parsial variabel tenaga kerja berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pendapatan.
- 3) (Setiaji & Fatuniah, 2018) yang berjudul “Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi”. Memakai analisis deskriptif persentase dan analisis linear berganda. Hasil penelitiannya modal, lama usaha dan lokasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap variabel dependen pendapatan pedagang.
- 4) (Pratama, 2018) yang berjudul “Pengaruh Modal, Lokasi Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar”. Memakai analisis regresi berganda. Hasil penelitiannya modal dan jenis dagangan berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang sedangkan variabel lokasi tidak berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.

- 5) (Ammar, 2019) yang berjudul “Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Pasar *Sunday Morning* (Sunmor) Purwokerto”. Memakai analisis regresi berganda. Hasil penelitiannya modal, jam kerja, jenis dagangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, sedangkan variabel pendidikan, jumlah tenaga kerja dan lokasi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.
- 6) (Yuniarti, 2019) yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional Cinere Depok”. Hasil penelitiannya modal usaha, biaya, jam kerja sangat berpengaruh signifikan terhadap pendapatan sedangkan variabel pendidikan, dan lama usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.
- 7) (Wulandari, 2016) yang berjudul “Apakah Pasar Modern Menurunkan Pendapatan Pedagang di Pasar Tradisional? (Analisis Binary Logistik)”. Memakai analisis *binary logistic*. Hasil penelitiannya variabel *volume* penjualan, lokasi usaha, dan jam operasional secara bersama – sama berpengaruh terhadap pendapatan.
- 8) (Maharani, 2016) yang berjudul “Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening)”. Penelitian ini menggunakan variabel independen yaitu modal sendiri dan lokasi usaha, dengan variabel pendapatan. Memakai analisis jalur atau *path analysis*. Hasil penelitiannya modal sendiri dan lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

- 9) (Triyandari, 2020) dengan judul “Pengaruh Modal, Lokasi Usaha, Dan Kondisi Tempat Berdagang Terhadap Pendapatan Pedagang”. Hasil penelitiannya berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo.
- 10) (Hanum, 2017) dengan judul “Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang”. Hasil penelitiannya modal, jam kerja dan lama usaha secara persial dan simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simpang.

### **2.3. Kerangka Pemikiran**

Relevan penjabaran hubungan antar variabel diatas, maka kerangka dari penelitian ini:

#### **2.3.1. Hubungan Modal Awal (X1) Terhadap Pendapatan (Y)**

Modal awal sebagai aspek penting bagi seorang pedagang karena jika pedagang ingin menjalankan suatu usahanya maka pedagang tersebut membutuhkan modal agar usaha tersebut berjalan dengan lancar. Menurut (Nugroho & Utami, 2020) menyatakan dalam penelitiannya bahwa modal awal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan di Pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo, dengan data tersebut berarti dapat disimpulkan bahwa jika ingin membuka usaha diperlukan modal awal untuk mendanai segala sesuatu yang akan di keluarkan pedagang dalam memulai usahanya nanti modal awal ini yang akan mempengaruhi pendapatannya.

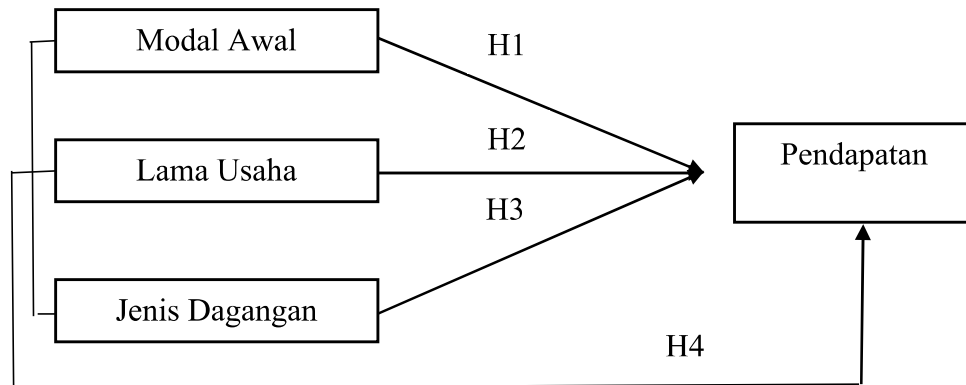
### **2.3.2. Hubungan Lama Usaha (X2) Terhadap Pendapatan (Y)**

Lama usaha merupakan sesuatu yang menguntungkan bagi pedagang, karena seorang yang sudah lama dalam usahanya akan menyandang keterampilan yang cakap hingga pedagang tersebut mampu mempertahankan konsumennya dan dapat menarik konsumen yang baru karena jaringan dan koneksi yang luas. Pedagang yang sudah lama di bidangnya juga dapat menekan pengeluaran yang akan mengakibatkan pada meningkatnya pendapatan. Menurut (Hanum, 2017) menyatakan dalam penelitiannya bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simpang, disimpulkan bahwa memulai suatu usaha dengan pengalaman yang luas, seorang pedagang mampu mengambil hati seorang konsumen untuk berbelanja di tempatnya dan hal ini dapat berpengaruh terhadap naikknya pendapatan.

### **2.3.3. Hubungan Jenis Dagangan (X3) Terhadap Pendapatan (Y)**

Jenis dagangan merupakan suatu yang krusial teruntuk penjual karena dengan beragam jenis dagangan yang bervariasi dapat menarik minat konsumen, apalagi jika jenis dagangan yang di tawarkan pedagang sangat dibutuhkan banyak konsumen. Menurut (Pratama, 2019) menyatakan dalam penelitiannya bahwa jenis dagangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Sarimalaha Kota Tidore Kepulauan, dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa jika ingin memulai suatu usaha pedagang harus mempunyai jenis dagangan yang bervariasi karena dapat menarik konsumen dan akan berpengaruh terhadap pendapatan.

### 2.3.4. Hubungan Modal Awal (X1), Lama Usaha (X2) dan Jenis Dagangan (X3) Terhadap Pendapatan (Y)



**Gambar 2. 1** Kerangka Pemikiran

Pada gambar 2.1 di atas menunjukkan sebuah gambaran kerangka pemikiran dari modal awal, lama usaha dan jenis dagangan yang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.

### 2.4. Hipotesis

Telah diuraikan pada gambar dan di jabarkan hipotesis penelitian ini sebagai berikut :

- H<sub>1</sub> : Modal awal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tos 3000 batam.
- H<sub>2</sub> : Lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tos 3000 batam.
- H<sub>3</sub> : Jenis dagangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tos 3000 batam.

H<sub>4</sub> : Modal awal, lama usaha, dan jenis dagangan secara bersama – sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di pasar tos 3000 batam.