

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan. Kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bidang usaha yang dapat berkembang dalam perekonomian nasional. Menurut Noviono & Pelitawati (2019) UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. Hal ini disebabkan UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerja, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana.

Oleh sebab itu UMKM memegang peranan penting dalam perbaikan perekonomian Indonesia, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional yang diukur dengan Produk Domestik Bruto. Memperhatikan ciri dan peranannya yang sangat potensial bagi pembangunan disektor ekonomi, maka usaha kecil perlu terus menerus dibina dan diberdayakan secara berkelanjutan agar dapat lebih berkembang dan maju.

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) sangat membantu dalam memajukan dan mendorong pertumbuhan perekonomian negara. UMKM juga

dapat membuka lapangan pekerjaan kepada masyarakat sehingga berkurangnya tingkat kemiskinan di suatu negara. Tidak hanya itu UMKM juga dapat membantu meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi, meningkatkan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, struktur perekonomian yang seimbang, serta mampu mengurangi perbedaan kemampuan antar daerah (Fauzi et al., 2020). Berikut adalah Jumlah Toko, Kios, dan Warung UMKM di Kecamatan Tanjung Morawa kabupaten Deli Serdang.

Tabel I.1

Jumlah Toko, Kios, dan Warung UMKM di Kecamatan Tanjung Morawa

No	Desa/Kelurahan(1)	Toko(2)	Kios(3)	Warung(4)	Jumlah(5)
1	Medan Sinembah	53	56	39	148
2	Bandar Labuhan	55	100	168	323
3	Bangun Rejo	29	56	190	275
4	Aek Pancur	-	3	5	8
5	Naga Timbul	4	40	65	109
6	Lengau Seprang	4	46	49	99
7	Sei Merah	-	10	40	50
8	Dagang Kerawan	54	230	195	479
9	Tanjung Morawa Pekan	872	640	864	2.376
10	Tanjung Morawa A	495	548	786	1.829
11	Limau Manis	94	456	385	935
12	Ujung Serdang	31	52	49	132
13	Bangun Sari	180	198	300	678
14	Bangun Sari Baru	76	115	72	263
15	Buntu Bedimbar	229	352	598	1.179
16	Telaga Sari	90	298	448	836
17	Dagang Kelambir	65	140	107	312
18	Tanjung Morawa B	208	357	565	1.130
19	Tanjung Baru	140	247	368	755
20	Punden Rejo	20	65	130	215
21	Tanjung Mulia	9	12	16	37
22	Perdamean	50	70	50	170
23	Wono Sari	65	118	150	333
24	Dalu Sepuluh A	60	342	151	553
25	Dalu Sepuluh B	42	97	114	253
26	Penara Kebun	-	5	3	8
Jumlah (Tahun 2020)		2.925	4.653	5.907	13.485
Jumlah (Tahun 2019)		3.119	5.012	6.418	14.549

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Deli Serdang Tahun 2020

Berdasarkan tabel diatas, Pada tahun 2019 jumlah toko sebesar 3119, kios sebesar 5012, dan warung sebesar 6418. Sedangkan pada tahun 2020 kecamatan tajung morawa memiliki toko yaitu 2925, kios sebesar 4653 dan warung sebesar 5907. Oleh karena itu, kesimpulannya terdapat penurunan pada tahun 2020.

Semakin banyak yang membuka usaha dari waktu ke waktu, banyak di antara para pengusaha tersebut mampu bertahan dan bahkan berkembang. Pada saat mengawali usaha, pendiri bukan hanya harus memiliki modal, tetapi juga harus mempunyai manajemen pengetahuan dan kompetensi kewirausahaan yang mampu mengelola usaha tersebut dengan mengetahui segala usaha dan bisnis nya, dengan demikian dapat tercapainya suatu pengembangan atau keberhasilan usaha dari bisnis tersebut. Di dalam ekonomi ketika satu-satunya hal yang pasti adalah ketidakpastian, satu sumber yang pasti untuk membuat keuntungan kompetitif yang bertahan lama adalah pengetahuan dan juga kompetensi. Perusahaan yang sukses ialah mereka yang mampu untuk menciptakan inovasi baru, menyalurkannya dengan semua individu di organisasi dan secara cepat memanfaatkannya untuk menciptakan produk dan teknologi baru.

Pengembangan usaha mikro kecil menengah (UMKM) dapat berkembang ketika suatu bisnis itu memiliki suatu potensi untuk bersaing dan pelaku bisnis yang memiliki tingkat kinerja yang tinggi, tegas, dan yakin terhadap kemampuan diri sendiri. Dengan adanya UMKM dapat mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan daerah dari pengembangan dan keberhasilan yang dijalankan. Seperti Tanjung morawa, dengan adanya UMKM jumlah dari pelaku usaha dapat dikembangkan dan usahanya dapat didaftarkan kepada Dinas Koperasi

dan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di Tanjung morawa.

Berdasarkan survey awal, dimana hambatan yang terjadi pada wirausaha di daerah Tanjung morawa yaitu ada 100 bahkan lebih pedagang di berbagai bidang yang cenderung selalu merasa pesimis dan juga ada beberapa pelaku UMKM merasa khawatir jika dagangannya tidak laku atau hanya sedikit terjual, sehingga wirausaha tersebut yang ada di daerah Tanjung morawa, tidak berani mengambil resiko tinggi untuk mengembangkan usahanya. Selain itu ada beberapa pedagang lainnya yang merasa malas membuka usahanya ketika cuaca yang tidak mendukung. Masalah-masalah itu mengakibatkan usaha mikro kecil dan menengah di daerah Tanjung morawa cenderung monoton dan sulit berkembang karena terbatasnya pengetahuan wirausaha dan kompetensi serta modal dalam pengembangan usahanya dan ada beberapa usaha di daerah Tanjung morawa belum menanamkan jiwa kewirausahaan yang seharusnya dimiliki oleh seorang wirausaha.

Di daerah Tanjung Morawa merupakan daerah strategis untuk melakukan usaha mikro kecil dan menengah, karena daerahnya sangat strategis. Dan banyaknya masyarakat yang berwirausaha di daerah Tanjung morawa nyatanya dapat meningkatkan tingkat perekonomian menjadi berkembang dan lebih baik. Karena daerahnya yang strategis, banyak jenis usaha yang ada di daerah Tanjung morawa.

UMKM diharapkan mampu mengangkat perekonomian masyarakat dalam melakukan usaha mikro yang didirikan. Terlepas dari peran dari UMKM terhadap perekonomian nasional, terdapat berbagai kendala yang dihadapi para pelaku

UMKM di Indonesia, yang paling dominan adalah kualitas SDM. Kendala tersebut apabila tidak ditangani maka akan berdampak pada kinerja UMKM. Faktor SDM menjadi modal utama untuk membuat UMKM menjadi lebih profesional. Hal ini dikarenakan sebuah bisnis ditentukan oleh bagaimana individu-individu yang terlibat di dalamnya mengelola bisnis tersebut (Dhamayantie & Fauzan, 2017).

Modal usaha merupakan salah satu instrumen penting, baik bagi usaha atau bisnis yang sedang dirintis maupun yang telah berjalan (Salahudin dkk, 2018). Pemerintah melalui kebijakannya telah berupaya menyediakan berbagai skema kredit dan bantuan permodalan yang dibutuhkan UMKM, namun kenyataan dilapangan menunjukkan bahwa kredit permodalan yang disediakan pemerintah tersebut sulit didapatkan oleh pelaku UMKM (Hadi 2015). Selain faktor permodalan, rendahnya tingkat pendidikan juga bisa menjadi faktor yang menentukan tingkat pendapatan usaha. Tingkat pendidikan karyawan dapat berpengaruh terhadap daya saing perusahaan dan perbaikan produktifitas perusahaan (Yuniarti dan Suprianto, 2014). Tingkat pendidikan pemilik usaha juga memiliki asosiasi positif terhadap kredit. Semakin tinggi tingkat pendapatan masyarakat dan semakin tinggi tingkat pendidikannya.

Faktor lainnya adalah teknologi, dimana kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan teknologi informasi akan menyebabkan sarana dan prasarana usaha yang tidak berkembang dan tidak mendukung kemajuan usaha (Sidik & Ilmiah, 2021). Para pelaku UMKM masih belum banyak yang memanfaatkan sarana Teknologi Informasi (TI) untuk mendukung usahanya yaitu untuk pemasaran dan penjualan secara on-line melalui internet atau lebih dikenal

dengan Electronic Commerce (E-Commerce), padahal salah satu kunci keberhasilan UMKM adalah tersedianya pasar yang luas dan jelas bagi produk usahanya (Tajuddin dan Manan, 2017).

Hasil penelitian terdahulu terkait hubungan modal dan pendapatan UMKM menyatakan bahwa modal usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM. Semakin besar modal yang digunakan dan semakin mudah untuk mendapatkan modal usaha akan mengakibatkan meningkatnya perkembangan usaha (Fauzi et al., 2020). Modal juga memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UKM dimana jumlah modal yang dimiliki mempengaruhi tingkat keuntungan yang akan diperoleh. Modal usaha yang tinggi merupakan cara yang paling efisien untuk mempertahankan arus usaha dan mampu mempengaruhi pendapatan (Arseto, 2019).

Sedangkan mengenai hubungan tingkat pendidikan dan pendapatan UMKM, dalam penelitian terdahulu menyatakan bahwa pendidikan berpengaruh negatif dan tidak signifikan terhadap pendapatan UKM, khususnya dalam sektor perdagangan (Maheswara dkk, 2016). Tinggi atau rendahnya tingkat pendidikan pemilik UMKM tidak berpengaruh terhadap penghasilan yang diperoleh. Implikasinya adalah tidak perlu sekolah yang tinggi bila sekedar mendapatkan penghasilan sebesar UMR (Nainggolan 2016). Namun dalam penelitian lain menyebutkan temuan yang berbeda dimana tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM, sehingga semakin tinggi tingkat pendidikan maka semakin tinggi pendapatan yang diperoleh oleh UMKM (Utari dan Dewi, 2014).

Berdasarkan penjelasan sebelumnya permasalahan yang terjadi dalam

peningkatan UMKM di daerah Tanjung Morawa dapat diatasi dengan cara memilih strategi untuk meningkatkan UMKM tersebut. Maka dari itu penulis berminat untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Strategi Peningkatan Pendapatan UMKM di Kecamatan Tanjung Morawa Melalui Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi”**.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka dapat diidentifikasi masalah dalam penelitian sebagai berikut:

1. Pedagang UMKM di daerah Tanjung Morawa cenderung monoton dan sulit berkembang karena terbatasnya pengetahuan wirausaha serta modal dalam pengembangan usahanya.
2. Pedagang UMKM masih belum banyak yang memanfaatkan sarana Teknologi Informasi (TI) untuk mendukung usahanya, serta kurangnya modal yang dimiliki untuk memperbaharui teknologi dan meningkatkan produksi, sehingga memperlambat perkembangan usaha.

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian lebih terfokus maka penelitian ini membatasi masalah tentang keterbatasan modal, pengetahuan dan rendahnya penggunaan teknologi dalam usaha yang dijalankan yaitu usaha makanan dan minuman.

1.4 Rumusan Masalah

Agar pembahasan suatu penelitian lebih terarah dan sistematis, maka diperlukan perumusan masalah. Berdasarkan hal tersebut maka peneliti

merumuskan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut: “Analisis Strategi Peningkatan Pendapatan UMKM di Kecamatan Tanjung Morawa Melalui Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi”.

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu: “Untuk mendeskripsikan Strategi Peningkatan Pendapatan UMKM di Kecamatan Tanjung Morawa Melalui Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi”.

1.6 Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, untuk menambah wawasan tentang pengaruh modal, tingkat Pendidikan dan teknologi terhadap peningkatan UMKM.
2. Bagi Pembaca, untuk memperluas pengetahuan, khususnya terkait keterkaitan antara modal, tingkat pendidikan, dan teknologi dengan pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).
3. Pelaku UMKM, terutama pelaku UMKM di Kecamatan Tanjung Morawa diharapkan dapat meningkatkan strategi untuk meningkatkan pendapatan dan lapangan kerja.
4. Bagi pemerintah daerah, Sebagai bahan pertimbangan instansi yang berwenang untuk pengembangan dan pembinaan sektor informal khusus Para UMKM yang ada di Kecamatan Tanjung Morawa.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Uraian Teoritis

2.1.1 UMKM

2.1.1.1 Pengertian UMKM

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM pasal 1 menyatakan bahwa Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang berdiri sendiri dan memenuhi kriteria sesuai Undang-Undang.

Kriteria UMKM berdasarkan UU No.20 Tahun 2008 pasal 6 adalah sebagai berikut:

Tabel II.1 Kriteria UMKM

No	Jenis Usaha	Kriteria Aset	Kriteria Omzet
1	Usaha Mikro	Maksimal Rp50.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan	Omzet \leq Rp300.000.000
2	Usaha Kecil	Rp 50.000.000 < Aset \leq Rp500.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.	Rp300.000.000 < Omzet \leq Rp2.500.000.000
3	Usaha Menengah	Rp500.000.000 < Aset \leq Rp2.500.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.	Rp2.500.000.00 < Omzet \leq Rp50.000.000.000

Sumber: UU No. 20 tahun 2008

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa usaha mikro merupakan usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00. Usaha kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 sampai paling banyak Rp500.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp2.500.000.000. Sedangkan, Usaha Menengah memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 sampai paling banyak Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pengembangan ekonomi nasional. UMKM menjadi tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang ditujukan mengurangi masalah kesenjangan pendapatan, pengentasan kemiskinan, dan penyerapan tenaga kerja (Hermiyanty, Wandira Ayu Bertin, 2017).

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan usaha produktif yang dimiliki seseorang ataupun sekelompok orang dengan kriteria tertentu. UMKM sangat penting dalam menunjang pengembangan ekonomi, untuk mengurangi masalah kesenjangan pendapatan, kemiskinan, dan juga untuk menyerap tenaga kerja.

2.1.1.2 Jenis-Jenis UMKM

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis-jenis UMKM

Menurut Purwanti (2018). Ada tiga jenis usaha yang bisa dilakukan oleh UMKM, yaitu:

- 1 Usaha Manufaktur yaitu usaha yang mengubah input dasar menjadi produk yang bisa dijual kepada konsumen. Misalnya konveksi yang menghasilkan pakaian jadi.
- 2 Usaha Dagang yaitu usaha dagang ialah usaha yang menjual produk kepada konsumen.
- 3 Usaha Jasa yaitu usaha jasa merupakan usaha yang menghasilkan jasa, bukan menghasilkan produk atau barang untuk konsumen.

2.1.1.3 Tujuan UMKM

Berdasarkan UU No.20 Tahun 2008 pasal 4 disebutkan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

Menurut Sumodiningrat & Wulandari (2015) Pembangunan ekonomi seharusnya bertitik tolak dari pembangunan individu atau pribadi. Kesadaran bahwa setiap orang harus berusaha untuk hidup sejahtera perlu dimiliki oleh setiap orang. Dengan begitu orang akan dapat berusaha untuk memenuhi kebutuhan dan meningkatkan kesejahteraan hidupnya.

Berdasarkan pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan salah satu alat untuk menumbuhkan dan membangun perekonomian nasional dengan melibatkan sebanyak mungkin pelaku ekonomi berdasarkan potensi yang dimiliki atas dasar keadilan bagi semua pemangku kepentingan.

2.1.1.4 Manfaat UMKM

1. Penyumbang Terbesar Produk Domestic

Manfaat bisnis sektor UMKM yaitu meningkatnya produk yang dihasilkan oleh pengusaha untuk dalam negeri. Produk-produk yang ada saat ini akan merambah pasar nasional namun bisa merambah ke dalam negeri bisa merambah pasar internasional disuatu negara Produk UMKM atau produk lokal banyak diminati oleh banyak orang. Contohnya produk kerajinan. Produk kerajinan dari Indonesia juga banyak yang terkenal sampai di luar negeri.

1. Terbukanya Lapangan Pekerjaan

Pada saat bahwa sektor UMKM secara tidak langsung membuka peluang bagi orang-orang untuk mendapatkan pekerjaan. Hal ini bisa membantu suatu negara untuk mengurangi jumlah pengangguran yang ada disuatu negara jumlah angka pengangguran yang ada.

1. Solusi Masyarakat Kelas Menengah

Modal yang diperlukan untuk membuka usaha dalam sektor UMKM Tidak susah, namun bisa dikatakan mudah. Bisa dikatakan mudah. Banyak sudah lembaga pemerintah yang membantu dengan memberikan bantuan dan modal dengan jumlah yang kecil oleh bank yang memberikan jaminan pinjaman (Farisi, Fasa, dan Suharto 2022).

2.1.1.5 Landasan Hukum UMKM

Adapun menjadi landasan hukum UMKM adalah sebagai berikut:

1 Kegiatan usaha industri ataupun perdagangan di indonesia diatur oleh UU

- No. 1 Tahun 1985.
- 2 Untuk usaha kecil industri diatur UU No .9 Tahun 1995
 - 3 Bentuk badan Hukum Usaha industri dan perdagangan diatur dalam UU No.1 tahun 1985 tentang Perseroan terbatas.
 - 4 Perizinan usaha kecil dan menengah dan besar khusus industry tertuang dalam Surat keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan dan tanda daftar industri.
 - 5 Tata cara perizinan usaha perdagangan (SIUP) diatur dalam surat keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 591/MPP/Kep/99 tentang cara pemberian surat izin usaha perdagangan (SIUP).

2.1.1.6 Ciri-Ciri UMKM

- 1 Jenis barang pada usaha tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti.
- 2 Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu-waktu dapat pindah tempat.
- 3 Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun, dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- 4 Tingkat pendidikan rata-rata relatif sangat rendah.
- 5 Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka sudah akses ke lembaga keuangan nonbank.

- 6 Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

2.1.1.7 Kelebihan dan Kelemahan UMKM

1. Kelebihan UMKM

- a. UMKM memberikan kesempatan kerja pada umumnya sulit didapat pada negara-neagara yang sedang berkembang.
- b. Dalam prakteknya mereka biasa menawarkan barang dan jasa dengan harga bersaing meningkat mereka tidak dibebani pajak.
- c. Sebagai besar masyarakat lebih senang belanja pada UMKM meningkat faktor kemudahan dan barang yang ditawarkan relative murah.

2. Kelemahan UMKM

Mereka dimasukkan kedalam kelompok marginal dan sub marginal dengan modal kecil. Modal relatif kecil disebabkan laba relatif kecil padahal umumnya banyak anggota keluarga bergantung pada hasil minim. Karena terciptalah keadaan dimana hasil yang mereka capai pas-pasan untuk sekedar hidup. Bahkan tidak ada kemungkinan untuk akumulasi modal.

Karena rendahnya pendidikan dan kurangnya keterampilan, maka unsur efisiensi kurang mendapat perhatian, sehingga akan mempengaruhi kelancaran usaha. Ada kalanya lainnya yang sukses dengan jenis barang dagangan tertentu mengikuti jejak mereka menyebabkan suatu jenis usaha tertentu menjadi terlampau padat, sehingga dari mereka berguguran dan

terpaksa harus gulung tikar ditengah jalan.

2.1.2 Modal

2.1.2.1 Pengertian Modal

Modal merupakan yang dikeluarkan sebagai pokok untuk berusaha, melepas uang dan sebagainya, Modal artinya yaitu jumlah uang yang digunakan untuk menjalankan kegiatan berbisnis. Modal usaha adalah dana yang diperoleh dari pemilik suatu pengusaha atau pengusaha. Prinsip modal sedikit maka akan mendapatkan keuntungan tertentu, sedangkan dengan modal yang besar maka akan mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya. Sebelum melakukan pengusaha harus memiliki modal awal dimana modal tergantung pada jenis usaha yang dikelola, Modal yang sedikit akan membatasi hasil produksi sehingga pendapatan dicapai sedikit. Kurangnya modal tentu akan menghambat pengembangan usaha, Sedangkan adanya modal cukup besar kuantitas produksi dapat ditingkatkan sehingga penjualan meningkat dan pendapatan usaha juga meningkat. (Mutia Anjali 2022).

Modal yang ditambahkan akan mendapatkan pendapatan yang lebih besar, Modal kerja adalah investasi pengusaha untuk dalam jangka pendek yang meliputi kas, piutang dan persediaan barang. Dengan berkembang teknologi semakin ketatnya persaingan di sektor industri, maka faktor produksi modal dapat diartikan penting bagi pengusaha untuk mengembangkan usahanya. Modal yaitu baik berupabarang-barang konkret yang ada dalam rumah tangga perusahaan atau 10 pengusaha yang terdapat dineraca debit, maupun daya beli atau nilai tukar dari barang-barang dicatat kredit. (Puspa 2021).

Berdasarkan dua pendapat diatas dapat disimpulkan modal usaha adalah segala sesuatu baik berupa uang, barang, maupun keahlian yang digunakan pelaku usaha untuk membangun usaha dan menjalankan kegiatan operasional usaha. Modal usaha sangat penting bagi kelangsungan suatu usaha. Modal usaha yang ada dapat digunakan oleh pelaku usaha untuk mengembangkan dan memperluas usaha sehingga pendapatan usaha juga meningkat.

2.1.2.2 Jenis-Jenis Modal

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan jenis-jenis modal Menurut Safitri & Khasan Setiaji (2018) secara keseluruhan modal usaha terbagi menjadi tiga yaitu:

- 1 Modal investasi yaitu jenis modal usaha yang harus dikeluarkan yang biasanya dipakai dalam jangka panjang. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup besar karena dipakai untuk jangka panjang, namun modal investasi akan menyusut dari tahun ke tahun bahkan bisa dari bulan ke bulan.
- 2 Modal kerja yaitu modal yang harus dikeluarkan untuk membuat atau membeli barang dagangan. Modal kerja ini dikeluarkan tiap bulan atau pada waktu-waktu tertentu.
- 3 Modal operasional yaitu modal usaha yang harus dikeluarkan untuk membayar biaya operasi bulanan misalnya pembayaran gaji pegawai, listrik dan sebagainya.

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa modal usaha

merupakan hal yang sangat penting dalam suatu usaha. Secara keseluruhan modal usaha dibagi menjadi 3, yaitu modal investasi, modal kerja, dan modal operasional.

Berdasarkan fungsinya modal usaha dapat dibedakan menjadi dua yaitu modal lancar dan modal tetap. Modal lancar digunakan untuk memenuhi kegiatan operasional usaha, sedangkan modal tetap digunakan untuk pengadaan aktivasi.

2.1.2.3 Indikator Modal

Menurut Lestari (2020) indikator modal usaha terdiri dari:

Struktur Permodalan, Sumber asalnya modal dibagi menjadi dua macam, yaitu:

a. **Modal Asing/Pinjaman**

Modal asing atau disebut juga modal pinjaman merupakan modal yang berasal dari pihak luar perusahaan. Kekurangan dari penggunaan modal pinjaman ialah adanya beban biaya serta kewajiban untuk mengembalikan modal tersebut. Kelebihan dari modal pinjaman ini adalah tersedia dalam jumlah yang relatif banyak, selain itu penggunaan modal pinjaman juga dapat menambah motivasi pelaku usaha untuk sungguh-sungguh dalam mengelola usahanya karena memiliki tanggung jawab untuk memenuhi kewajibannya.

b. **Modal Sendiri**

Modal sendiri merupakan modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan. Keuntungan dari penggunaan modal sendiri adalah tidak adanya beban bunga pinjaman ataupun kewajiban membayar kembali

seperti pada modal pinjaman. Namun selain kelebihan diatas, ada beberapa kelemahan yang dari modal sendiri yaitu jumlah yang dibutuhkan sangat terbatas jika dibanding dengan menggunakan utang dari luar, kurangnya dorongan kerja karena tidak ada beban yang ditanggung oleh usaha.

c. Pemanfaatan modal tambahan

Pengaturan pinjaman modal dari bank atau lembaga keuangan lainnya harus dilakukan dengan baik, gunakan modal tambahan sebagaimana tujuan awalyaitu mengembangkan usaha.

d. Hambatan dalam mengakses modal eksternal

Hambatan untuk memperoleh modal eksternal seperti sulitnya persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan atau kredit bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah karena kelayakan usaha, keberadaan agunan serta lamanya berbisnis serta teknis yang diminta oleh bank untuk dapat dipenuhi.

e. Pengaruh modal terhadap pendapatan dan kelancaran usaha

Modal adalah faktor yang mempunyai peran cukup penting dalam usaha. Modal diperlukan ketika pelaku usaha hendak mendirikan perusahaan baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada. Dengan modal usaha yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga dapat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh. Sebaliknya jika modal usaha tidak mencukupi maka pelaku usaha akan kesulitan memenuhi permintaan serta mengembangkan dan memajukan usahanya.

2.1.3 Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah yang berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, Tenaga kerja yaitu proses kegiatan manusia yang dicurahkan untuk menghasilkan barang dan jasa. Adam Smith adalah tokoh dalam aliran ekonomi dikenal sebagai aliran klasik, beliau dianggap manusia sebagai faktor produksi untuk melakukan kemakmuran bangsa-bangsa. Alasan menurut Adam Smith tidak memiliki sumber daya manusia yang pande mengolah sehingga bermanfaat bagi kehidupan. Tenaga kerja yaitu yang sudah siap dilakukan suatu pekerjaan atau bekerja, tenaga kerja adalah penduduk usia 15 – 64 tahun dikatakan jumlah penduduk suatu negara yang menghasilkan barang dan jasa jika permintaan tenaga kerja itu sendiri serta berpartisipasi dalam suatu pekerjaan. (Dewi Utami, 2020).

Tenaga kerja faktor utama untuk mempengaruhi pendapatan, tanpa adanya tenaga kerja faktor produksi tidak berjalan dengan lancar. Pengalaman tenaga kerja akan mempengaruhi tidak produktivitas harga kerja untuk didorongkan peningkatan produksi pendapatan akan ikut naik, Semakin banyak tenaga kerja wuntuk bekerja makan pendapatan akan meningkat dan sebaiknya sedikit tenaga kerja tidak akan berpengaruh pendapatan.

2.1.4 Tingkat Pendidikan

2.1.4.1 Pengertian Tingkat Pendidikan

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Pendidikan merupakan proses perubahan sikap dan tata laku seseorang atau sekelompok orang dalam usaha mendewasakan manusia melalui upaya pengajaran dan pelatihan. Pendidikan membuat seseorang memperoleh ilmu pengetahuan, wawasan, serta

pengalaman yang berguna untuk kehidupannya.

Berdasarkan UU No.20 Tahun 2003, pendidikan adalah usaha sadar dan terencana untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran agar peserta didik secara aktif mengembangkan potensi dirinya untuk memiliki kekuatan spiritual keagamaan, pengendalian diri, kepribadian, kecerdasan, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan dirinya, masyarakat, bangsa dan negara.

Menurut Imtihan Dan Nazaruddin (2017) pendidikan akan membawa dampak positif terhadap kemampuan para pelaku UMKM dalam upaya pengembangan usahanya. Menurut Kusuma & Lutfiany, (2018) pendidikan berpengaruh terhadap peningkatan kemampuan seseorang atau pelaku usaha untuk menyerap pengetahuan baru, oleh karena itu keberhasilan seorang pemilik usaha juga tergantung pada pendidikan dan kemampuan belajarnya dalam lingkungan usaha tersebut. Pemilik usaha dituntut untuk mengerti akan apa yang karyawan kerjakan, maka dari itu pendidikan dianggap penting.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pendidikan merupakan sebuah proses pembelajaran baik sikap maupun tata laku seseorang untuk mengembangkan potensi yang dimilikinya.

2.1.4.2 Fungsi Pendidikan

Berdasarkan Undang-undang Sisdiknas Pasal 33 No. 20 tahun 2003 memaparkan pendidikan nasional memiliki fungsi sebagai pembentuk kemampuan watak serta peradaban bangsa yang bermartabat dalam rangka mencerdaskan kehidupan bangsa, bertujuan untuk mengembangkan potensi peserta didik agar menjadi manusia yang berilmu, kreatif, mandiri, serta menjadi warga Negara yang

demokratis serta bertanggung jawab.

Menurut Hariandja (2002) pendidikan merupakan proses mengubah sikap seorang atau sekelompok orang dalam usaha mendewasakan pola berfikir melalui upaya sebuah pengajaran dan pelatihan yang sesuai prosedur. Dimana dalam sebuah usaha tingkat pendidikan seseorang baik pemilik dan juga karyawan dapat menentukan perbaikan kinerja perusahaan dan peningkatan daya saingnya.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa pendidikan berfungsi sebagai pembentuk kemampuan, mengubah sikap seseorang, serta mendewasakan pola berfikir seseorang. Hal tersebut sangat berguna dalam sebuah usaha untuk menentukan perbaikan kinerja serta meningkatkan daya saing usahanya.

2.1.4.3 Indikator Pendidikan

Indikator dari tingkat pendidikan terdiri dari:

1. Jenjang Pendidikan

Menurut UU SISDIKNAS No.20 tahun 2003 Jenjang pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditetapkan berdasarkan tingkat perkembangan peserta didik, tujuan yang akan dicapai, dan kemampuan yang dikembangkan. Fiddnilla (2017) menyebutkan klasifikasi dan jenjang Pendidikan dapat dibedakan menjadi:

a. Pendidikan Formal

Pendidikan formal merupakan pendidikan yang sistematis dan mempunyai jenjang dan dibagi dalam kurun waktu tertentu. Tingkatan

pendidikan tersebut terdiri dari:

- a) Sekolah Dasar (SD), merupakan jenjang atau tingkatan paling dasar pendidikan formal di Indonesia dan ditempuh dalam waktu 6 tahun.
- b) Sekolah Menengah Pertama (SMP), adalah jenjang pendidikan dasar yang ditempuh setelah menyelesaikan Sekolah Dasar / sederajat, dan ditempuh dalam waktu 3 tahun.
- c) Sekolah Menengah Atas (SMA), merupakan jenjang pendidikan menengah pada Pendidikan formal di Indonesia setelah lulus Sekolah Menengah Pertama (SMP) dan ditempuh selama 3 tahun.
- d) Perguruan Tinggi (Sarjana/ Pascasarjana), merupakan tahap akhir pendidikan formal. Perguruan tinggi dapat ditempuh ataupun tidak (bersifat opsional).

b. Pendidikan Informal

Pendidikan informal merupakan pendidikan yang diperoleh seseorang dari pengalaman sehari-hari baik secara sadar maupun tidak sadar. Pendidikan ini dapat berlangsung di tengah keluarga maupun masyarakat. Pendidikan informal dapat memberikan pengaruh kuat terhadap pribadi seseorang.

c. Pendidikan Nonformal

Pendidikan Nonformal adalah pendidikan yang diselenggarakan secara sengaja, tertib, terarah, dan berencana diluar kegiatan persekolahan.

2. Kesesuaian Jurusan

Peran sektor pendidikan baik formal maupun informal bukan hanya

mencetak manusia – manusia yang berpendidikan saja, tetapi secara lebih luas lagi, sector pendidikan harus mampu menciptakan manusia-manusia yang mandiri (Estiningsih dan Zaenal, 2014). Pendidikan dipercaya sangat berpengaruh terhadap kecakapan, tingkah laku dan sikap seseorang (Malik dkk., 2017). Dengan pendidikan tersebut seseorang dapat memanfaatkan kemampuan, kecakapan, dan wawasan yang dimiliki untuk berusaha meningkatkan taraf hidupnya. Jurusan yang sesuai dengan usaha yang dijalankan akan membuat pelaku usaha memiliki pengetahuan yang lebih besar terkait usahanya. Secara rata-rata semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka semakin memungkinkan orang tersebut memperoleh pendapatan yang lebih tinggi (Taringan, 2006).

2.1.5 Teknologi

2.1.5.1 Pengertian Teknologi

Menurut Apriwiyanti (2019) teknologi merupakan alat, ilmu, atau cara-cara yang dapat digunakan manusia untuk memudahkan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Adanya teknologi memberikan kemudahan pada pelaku UMKM untuk lebih inovatif dan kreatif serta dapat menghasilkan produk- produk dengan kualitas yang lebih baik sehingga dapat bersaing dipasar global.

Teknologi adalah segenap keterampilan manusia menggunakan sumber-sumber daya alam untuk memecahkan masalah-masalah yang dihadapinya dalam kehidupan. Secara lebih umum dapat dikatakan bahwa teknologi merupakan suatu sistem penggunaan berbagai sarana yang tersedia untuk mencapai tujuan-tujuan

praktis yang ditentukan (Malihah, 2010).

Menurut pengertian tersebut, dapat dimaknai bahwa teknologi merupakan keseluruhan sarana yang digunakan untuk mempermudah manusia dalam menyediakan kebutuhan hidupnya.

2.1.5.2 Penggolongan Teknologi

Menurut (Apriwiyanti, 2019) teknologi dapat digolongkan menjadi beberapa macam, yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan Sifatnya

Berdasarkan sifatnya teknologi terdiri dari 2 komponen yaitu:

- a. Tangible atau nyata, teknologi ini berkaitan dengan hardware seperti teknologi bahan, barang, atau peralatan lainnya.
- b. Intangible atau tidak nyata, ini berkaitan dengan software seperti pengetahuan, sistem pengendalian, dan lain sebagainya.

2. Berdasarkan Tekniknya

- a. Teknologi padat modal merupakan teknologi lebih mengandalkan modal dari pada tenaga kerja manusia.
- b. Teknologi padat karya merupakan tenaga kerja yang lebih mengandalkan tenaga kerja.

3. Berdasarkan Penerapannya

a. Teknologi Tinggi

Teknologi ini berkembang dari ilmu pengetahuan terbaru dan lebih canggih atau maju. Adapun ciri-ciri teknologi ini ialah:

- a) Lebih cenderung ke padat modal dibanding padat karya.

- b) Operator yang mengoperasikannya memiliki ketrampilan tinggi
 - c) Mempunyai fasilitas pendukung seperti fasilitas riset dan pengembangan
 - d) Tidak digunakan oleh masyarakat luas melainkan orang-orang tertentu saja.
- b. Teknologi Madya

Teknologi madya merupakan teknologi yang dapat dikembangkan oleh masyarakat. Teknologi ini lebih sederhana serta dapat digunakan dengan biaya yang relative murah. Teknologi ini biasanya digunakan pada industri. Ciri-ciri teknologi madya ialah:

- a) Modal yang digunakan tidak terlalu besar.
 - b) Tidak memerlukan pengetahuan baru, karena teknologi ini sudah banyak/rutin digunakan.
 - c) Teknologi ini bersifat campuran antara padat modal dan padat karya.
 - d) Operatornya memiliki keterampilan yang tidak terlalu tinggi karena teknologi ini bersifat rutin.
- c. Teknologi Tepat Guna

Teknologi tepat guna adalah teknologi yang memiliki skala modal sangat kecil, serta biasanya teknologi ini digunakan dinegara-negara berkembang karena dapat membantu perekonomian pedesaan, serta dapat mengurangi urbanisasi dan dapat menciptakan tradisi teknologi. Ciri-ciri teknologi tepat guna ialah:

- a) Menggunakan skala modal yang lebih kecil dibanding teknologi madya.
- b) Peralatan lebih sederhana, teknologi ini biasanya digunakan oleh UMKM.
- c) Dalam pelaksanaannya teknologi ini lebih bersifat padat karya.

4. Berdasarkan Penerapannya

Kemajuan teknologi telah menyentuh berbagai macam sektor, antara lain:

a. Teknologi dalam bidang ekonomi

Kemajuan teknologi di bidang ekonomi ini misalnya berupa perkembangan sistem keuangan yang digunakan, seperti penggunaan e-money, atau transaksi jual-beli secara online.

b. Teknologi Informasi

Teknologi ini berkaitan dengan mudah masyarakat memperoleh atau memberikan informasi melalui berbagai teknologi yang ada.

c. Teknologi Komunikasi

Kemajuan komunikasi ini ditandai dengan mudahnya seseorang untuk berkomunikasi dengan orang lain, walau jarak mereka cukup jauh.

d. Teknologi Transportasi

Kemajuan dalam bidang transportasi ini adalah adanya berbagai macam alat transportasi modern.

e. Teknologi Medis

Salah satu kemajuan dalam dunia medis ini adalah ditemukannya

berbagai macam vaksin guna mencegah berbagai macam penyakit berbahaya.

f. Teknologi Pendidikan

Berkembangnya teknologi yang ada mendorong perkembangan sistem pendidikan menjadi lebih baik.

Dengan demikian teknologi dapat digolongkan berdasarkan sifat, teknik, penerapan serta sektornya. Berdasarkan sifatnya teknologi dibagi menjadi tangible dan intangible. Berdasarkan tekniknya, teknologi terdiri dari teknologi padat modal dan padat karya. Berdasarkan penerapannya teknologi dibagi menjadi teknologi tinggi, madya, dan tepat guna. Berdasarkan sektornya teknologi terbagi menjadi teknologi dalam bidang ekonomi, pangan, informasi, komunikasi, transportasi, medis dan Pendidikan.

2.1.5.3 Peran Teknologi Dalam Usaha

Teknologi merupakan suatu alat yang digunakan untuk mempercepat produktivitas dalam suatu usaha. Teknologi memudahkan para tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan meningkatkan produktivitas usaha serta jaringan pemasarannya sehingga pada akhirnya akan mempengaruhi tingkat pendapatan usaha (Utari & Dewi, 2014).

Adanya teknologi juga memberikan kemudahan pada pelaku usaha atau perusahaan untuk lebih inovatif dan kreatif serta dapat menghasilkan produk-produk dengan kualitas yang lebih baik (Apriwiyanti, 2019). Dengan melakukan inovasi, itu artinya pelaku usaha mampu bereaksi terhadap perubahan pasar yang dinamis sehingga dapat bersaing dipasar global.

Dari pernyataan tersebut dapat disimpulkan bahwa teknologi dalam sebuah usaha berperan untuk mempercepat produktivitas dan memberikan kemudahan bagi pelaku usaha untuk lebih inovatif dan kreatif.

2.1.5.4 Indikator Teknologi

Menurut Devi (2019) indikator untuk variabel teknologi terdiri dari 2, yaitu:

1. Teknologi Tradisional

Teknologi tradisional merupakan teknologi yang masih menggunakan alat- alat sederhana. Menurut Malihah (2010) teknologi tradisional memiliki ciri-ciri:

- a. Bersifat padat karya (banyak menyerap tenaga kerja)
- b. Menggunakan keterampilan setempat
- c. Menggunakan alat setempat
- d. Menggunakan bahan setempat
- e. Berdasarkan kebiasaan atau pengamatan.

2. Teknologi Modern

Teknologi modern merupakan sarana ataupun ilmu yang menggunakan peralatan yang lebih canggih. Menurut Malihah (2010) teknologi modern memiliki ciri-ciri:

- a. Padat Modal
- b. Mekanis elektrik
- c. Menggunakan bahan import
- d. Berdasarkan penelitian mutakhir dan lain-lain.

2.1.6 Strategi Peningkatan Pendapatan UMKM

Teori Witcher menjelaskan bahwa strategi merupakan suatu pendekatan untuk mengarahkan operasi-operasi perusahaan/lembaga bisnis kepada arah dan tujuan yang berkelanjutan dari masa-kemasa.

Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan, setiap orang memiliki definisi berbeda mengenai konsep tentang strategi. Dalam pengembangannya strategi harus terus memiliki perkembangan. Strategi dibutuhkan untuk mencapai visi, misi, dan tujuan jangka pendek maupun jangka panjang dalam suatu perusahaan (widya, 2022). Secara komprehensif strategi didefinisikan sebagai suatu rencana dan tindakan yang menguraikan alokasi sumber daya dan kegiatan lain yang ramah lingkungan dan membantu organisasi mencapai tujuannya (Sutrisno, 2020). Pengembangan adalah upaya terstruktur oleh organisasi yang digunakan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan karyawannya. Usaha adalah pengejaran terus menerus dari kegiatan yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh orang perseorangan maupun orang perseorangan atau dalam bentuk badan hukum.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan penopang perekonomian bangsa karena memberikan kontribusi yang lebih maksimal terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat dan penyerapan tenaga kerja. Pengembangan UMKM akan memperluas basis ekonomi dan memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat ketahanan ekonomi nasional (Kurniawan, 2011).

1. Meningkatkan Modal

Menurut Mirza Adrian (Trihandana, 2017), modal menjadi faktor yang

sangat penting dalam pengembangan UMKM karena tanpa modal, produksi UMKM tidak akan berjalan. Umumnya, modal UMKM didapat melalui dua sumber, yaitu modal yang didapat dari bank dan modal yang didapat dari sumber selain bank, tabungan pribadi atau pinjaman dari sumber informal seperti kerabat atau rentenir. Pinjaman dari bank berkaitan erat dengan pemerintah yang membuat kebijakan kredit dengan bunga rendah. Upaya peningkatan kemampuan permodalan usaha yang dibutuhkan oleh UMKM ini dapat terpenuhi dengan adanya pinjaman modal usaha dari perbankan.

Berdasarkan Badan Kebijakan Fiskal Kementerian Keuangan RI yang di publikasi tahun 2015 menyatakan bahwa Program KUR berhasil meningkatkan akses UMKM terhadap fasilitas pembiayaan perbankan. Data Bank Indonesia yang dirilis BPS menunjukkan perkembangan kredit UMKM pada Bank Umum mengalami peningkatan. Pada tahun 2012, kredit sektor UMKM sebesar Rp.526,3 triliun, meningkat menjadi Rp671,7 triliun pada tahun 2014. Penggunaan kredit bank tersebut sebagian besar, 73 persen, digunakan untuk tambahan modal kerja, sementara sisanya digunakan untuk kegiatan investasi.

Upaya pengembangan usaha merupakan bentuk nyata dari aktivitas yang dilakukan oleh pemilik UMKM dalam mengembangkan potensi yang dimiliki, para pemilik cenderung melakukan pengembangan usaha sebagai upaya meningkatkan pendapatan yang dilakukan. Selain itu para pemilik UMKM juga berupaya melakukan pengembangan usaha dengan membuka peluang usaha baru yang selam ini belum pernah dilakukan sehingga akan

meningkatkan jumlah usaha yang digunakan untuk meningkatkan sumber pendapatan yang akan diperoleh. Dari hasil wawancara pada bab I dapat disimpulkan bahwa modal memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM, hal ini mendukung penelitian yang dilakukan, modal menjadi factor yang sangat penting dalam pengembangan UMKM karena tanpa modal, produksi UMKM tidak akan berjalan. Oleh karena itu. pelaku usaha UMKM akan memperhatikan faktor untung dan rugi dalam menentukan sumber pembiayaan yang mana yang akan dipilih, dengan membandingkan biaya yang harus dikeluarkan dan hasil yang akan didapat. Cara memperoleh modal untuk usaha bisa dengan berbagai macam cara, serta jumlah modal yang diperlukan untuk suatu usaha berbeda- beda.

2. Tingkat Pendidikan

Menurut Simanjuntak (Marpaung et al., 2021) hubungan tingkat pendapatan pada tingkat pendidikan yaitu karena dengan mengasumsikan bahwa semakin tinggi tingkat pendidikan maka akan semakin tinggi pula tingkat produktivitas karyawan dan pada akhirnya mempengaruhi tingkat pendapatan. Saraswati (Arseto, 2019), menyatakan bahwa pendidikan secara simultan berpengaruh signifikan pada pendapatan karyawan serta pendidikan secara parsial berpengaruh nyata dan positif terhadap pendapatan karyawan.

3. Teknologi

Dalam hal pemasaran, pengembangan UMKM dapat memanfaatkan kemajuan teknologi informasi yang berkembang pesat saat ini. Menurut Permana (2017) Pelaku UMKM dapat memilih memasarkan produknya

melalui salah satu atau memilih semua kegiatan dalam e-commerce, yaitu pertama, model iklan baris seperti OLX.com, berniaga.com, dan lain lain. Kedua, model retail seperti lazada, zalora, blibli. com, dan lain sebagainya. Ketiga, model market- place seperti bukalapak, tokopedia, dan lain-lain.

Selain itu, pelaku UMKM juga dapat memanfaatkan jejaring media sosial dalam pemasaran produknya. Jejaring media sosial yang paling banyak digunakan untuk media pemasaran adalah facebook, instagram, youtube, dan lain-lain. Selain itu, media komunikasi yang dapat digunakan oleh pelaku UMKM dengan pelanggan dapat melalui Whatsapp, Line, Blackberry Messenger (BBM), Short Message Service (SMS), dan lain sebagainya. Pelaku UMKM juga dapat membangun nama merek mereka (brand awareness) melalui media sosial dengan teknik brand endorsement. Brand endorsement sendiri adalah strategi komunikasi persuasif yang digunakan oleh perusahaan pemilik merek dengan menunjuk orang tertentu dalam mempresentasikan produk dan layanan mereka. Kegiatan endorsement ini bertujuan agar memperkuat persepsi masyarakat akan keunggulan suatu produk sehingga dapat membujuk konsumen untuk membeli produk tersebut (Pambudy, 2017).

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam

mengkaji penelitian yang dilakukan. Berikut ini disajikan tabel penelitian terdahulu yang telah dilakukan.

Tabel II.2 Penelitian Terdahulu

NO	Nama Peneliti dan Tahun	Judul	Perbedaan	Persamaan	Hasil Penelitian
1	Fatin Laili & Hendra Setiawan (2020)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Sentra Batik Di Kota Pekalongan	Menganalisis factor-faktor UMKM dikota pekalongan	Factor-faktor mempengaruhi pendapatan UMKM	Dari hasil penelitian menunjukkan modal, tenaga kerja, pendidikan dan jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UKM Sentra Batik di Kota Pekalongan. Variabel yang dominan mempengaruhi pendapatanUKM SentraBatik di KotaPekalongan adalah modal.

2.	Sidik & Ilmiah (2021)	Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Pajangan Bantul	Penelitian ini membahas pengaruh modal, Pendidikan dan teknologi terhadap UMKM	Meneliti tentang pendapatan UMKM	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh X1(modal), X2(tingkat pendidikan) dan X3(teknologi) secara simultan terhadap Y (pendapatan)
3.	Sidik & Ilmiah (2021)	Peran UMKM dalam meningkatkan pendapatan Masyarakat di Desa Kaloling	Penelitian Ini untuk melihat peran UMKM di desa Kolaling	Penelitian ini sama-sama melihat pendapatan dari UMKM	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa Membangun keunggulan bersaing potensi desamelalui rekayasa bisnis berkelanjutan dengan penerapan inovasi teknologi bisnis digital di Desa Kaloling Kecamatan Gantarang keke Kabupaten Bantaeng. Kegiatan pelatihan ini di hadiri oleh 50 peserta Yang terdiri Dari pejabat desa, pelaku UMKM, danPengurus BUMDes.

4.	Hadi Mukhlisin & Heriyanto (2023)	Strategi Pemanfaatan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM)	Penelitian ini mengukur pemanfaatan teknologi pada UMKM	Strategi teknologi terhadap pendapatan	Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan terlihat bahwa manfaat teknologi informasi secara efektif sehingga pelaku UMKM dapat berkiprah di pasar global dan dapat meningkatkan daya saing dari pelaku usaha UMKM itu sendiri. Tidak hanya itu, aplikasi yang dikembangkan untuk UMKM ini juga menggunakan konsep open platform sehingga membuka kesempatan bagi pihak-pihak lain untuk bermitra memperkaya content dan aplikasi tersebut dengan kemampuan lain yang mungkin dikembangkan.
----	-----------------------------------	---	---	--	---

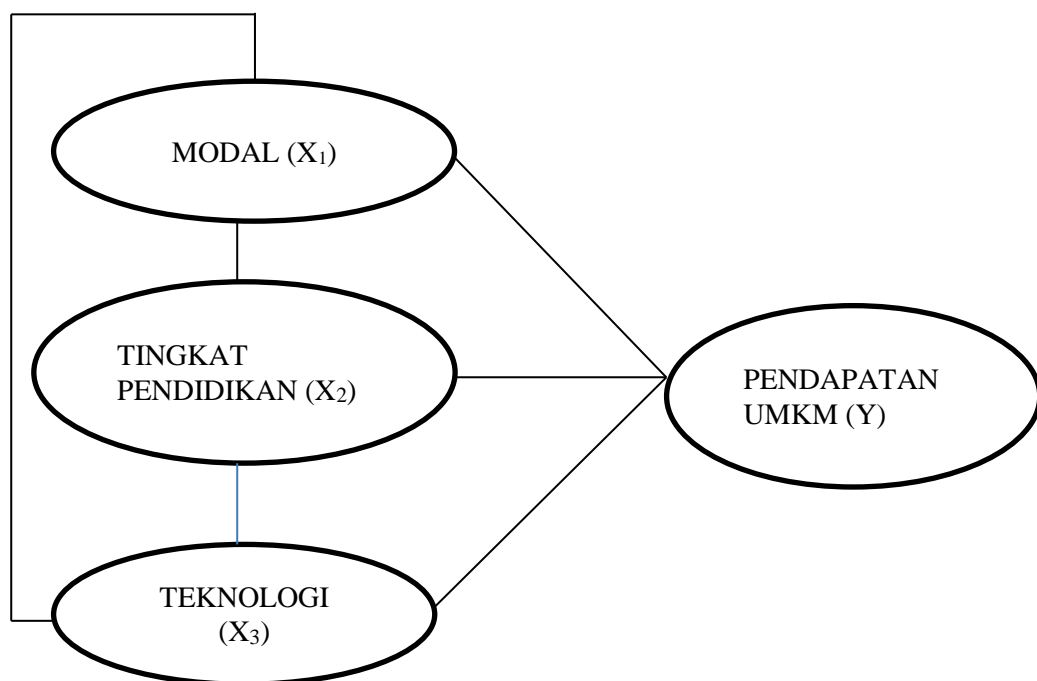
5.	Sholiha (2023)	Analisis Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Sumenep	Menganalisis strategi peningkatan daya saing pada UMKM	Meningkatkan UMKM	Berdasarkan Hasil simulasi menunjukkan bahwa berdasarkan nilai indeks kinerja dapat diprioritaskan strategi peningkatan daya saing untuk masing-masing UMKM.
----	----------------	--	--	-------------------	--

2.3 Kerangka Konseptual

Menurut Iskandar (2018) mengemukakan bahwa kerangka konseptual merupakan suatu kesatuan kerangka pemikiran yang utuh dalam rangka mencari jawaban-jawaban terhadap masalah-masalah penelitian yang menjelaskan tentang variabel-variabel, berhubungan antara variabel-variabel secara teoritis dengan hasil penelitian terdahulu yang kebenarannya dapat diuji secara empiris. Strategi merupakan rangkaian tahapan atau langkah-langkah yang berisikan grand design perencanaan bisnis dalam upaya untuk mewujudkan tujuan dan sasaran bisnis yang telah ditetapkan.

Perencanaan yang dilaksanakan secara efektif dan efisien sebagai pola strategis bisnis akan memberikan nilai tambah (value added) pada pencapaian bisnis dari segi kuantitas maupun kualitasnya. Sebagai salah satu rujukan penting dalam perencanaan bisnis rumusan strategi akan mengimplementasikan bagaimana sasaran bisnis akan dicapai dengan serangkaian arah kebijakan dari pemangku kepentingan. Oleh karena itu, strategi diturunkan dalam sejumlah arah kebijakan dan program bisnis operasional dari upaya-upaya nyata dalam mewujudkan visi

bisnis itu sendiri. Dengan adanya UMKM dapat mengurangi pengangguran dan meningkatkan pendapatan daerah dari pengembangan dan keberhasilan yang dijalankan. Penggunaan dan pemanfaatan teknologi pada era revolusi industri 4.0 dapat menjadi peluang besar bagi para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam meningkatkan pendapatan dan pengembangan usahanya. Namun teknologi yang semakin maju pada era revolusi industri 4.0 ini tidak dapat sepenuhnya dimanfaatkan oleh para pelaku usaha dikarenakan tingkat pendidikan tergolong rendah yang dimiliki oleh para pelaku usaha sehingga pemahaman dan pandangan dalam penggunaan teknologi terbatas. Pendidikan memiliki peran penting dalam menyerap teknologi modern dan untuk mengembangkan kapasitas produksi yang berkelanjutan. Berikut adalah gambar kerangka konseptual dalam penelitian ini:



Gambar II.3 Kerangka Konseptual

Berdasarkan kerangka konsep diatas, dapat diduga bahwa meningkatnya pendapatan UKM dari wirausahawan, baik mereka yang baru memulai maupun yang sudah menjalankan usahanya harus memiliki modal dan pandai melihat peluang. Karena itu tidak lepas dari tingkat pendidikan yang di peroleh sehingga di kembangkan menjadi pengetahuan dalam mengelolah usaha agar dapat berkembang baik.

2.4 Hipotesis Penelitian

Menurut Sugiyono (2020) Hipotesis pada umumnya diartikan sebagai jawaban (dugaan) sementara dari masalah suatu penelitian. hipotesis dapat disusun oleh peneliti berdasarkan landasan teori yang kuat dan didukung hasil-hasil penelitian yang relevan. Hipotesis dalam penelitian ini yaitu bagaimana Strategi Peningkatan Pendapatan UMKM di Kecamatan Tanjung Morawa Melalui Modal, Tingkat Pendidikan dan Teknologi.