BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pertumbuhan Ekonomi

2.1.1.1 Teori Pertumbuhan NeoKlasik

Model pertumbuhan Neoklasik atau lebih sering dikenal dengan sebutan model pertumbuhan Solow. Pada teori pertumbuhan ekonomi Neoklasik, akumulasi modal serta bagaimana modal itu mampu bermanfaat, diakui sangat penting pada pertumbuhan ekonomi. korelasi antara modal dengan tenaga kerja juga sangat penting untuk menetukan total produksi. Teori Neoklasik di kembangkan dengan asumsi-asumsi pokok, yaitu: Pertama, produksi yang menentukan pendapatan per kapita masyarakat suatu negara menggunakan dua faktor yaitu kapital dan tenaga kerja. Kedua, fungsi produksi bersifat constant retuns to scale (CRS) artinya apabila semua faktor produksi dilipatkan secara proporsional, maka output akan meningkat dengan proporsi yang sama. Ketiga, peningkatan faktor produksi mematuhi hukum diminishing returns to scale, ini berarti peningkatan output yang didapatkan karena tamabahan 1unit faktor produksi yang terkahir tidak sama besar dengan peningkatan output dari tambahan 1unit faktor sebelumnya. Keempat, pertumbuhan penduduk bersifat eksogen, konstan dan tidak dipengaruhi oleh faktor-faktor lain, seperti komposisi faktor produksi dan pendapatan masyarakat. Kelima, tingkat tabungan merupakan bagian tetap dari pendapatan.

Selanjutnya ada beberapa ciri penting mengenai pandangan teori Neoklasik terhadap teknologi. Pertama, teknologi bersifat eksogen yang datang demikian saja dalam proses produksi. Kedua, teknologi bersifat pure public goods yang mempunyai karakteristik sebagai non-rival goods artinya teknologi bisa didapatkan tanpa harus bersaing satu sama lain dan sekaligus non-excludable goods yaitu manfaat teknologi tidak dapat dikhususkan hanya untuk sekelompok pengguna saja, atau dalam skala yang lebih luas dan hanya untuk suatu negara saja. Setiap negara mempunyai kesempatan yang sama untuk memanfaatkan teknologi dengan biaya rendah atau bahkan tanpa biaya sama sekali. Dalam model pertumbuhan Neoklasik Solow (Solow Neo Clasical Growth Model) persamaan fungsi tersebut adalah sebagai berikut:

$$Y = AK$$

Dimana:

A = Faktor yang mempengaruhi teknologi

B = Modal fisik dan modal manusia

Dimana, A adalah parameter yang lebih besar dari nol yang mengukur produktivitas teknologi yang ada. Y merupakan produk domestic bruto (PDB). Sedangkan K adalah modal yang mencakup modal manusia maupun modal fisik. Dan L adalah tenaga kerja atau labour.

2.1.1.2 Teori Pertumbuhan Baru (New Growth Theory)

Teori pertumbuhan baru pada dasarnya merupakan teori endogen yang dipelopori oleh Paul M Romer pada tahun 1996 dan Robet Lucas pada tahun 1988, sebagai

kritikan terhadap teori pertumbuhan Neoklasik Solow. Menurut Romer (1994) dalam Todaro (2004), teori ini menganggap bahwa pertumbuhan ekonomi lebih ditentukan oleh sistem produksi, dan bukan dari luar sistem. Kemajuan teknologi merupakan bukan hal yang endogen, pertumbuhan merupakan bagian dari keputusan pelaku-pelaku ekonomi untuk berinvestasi dalam bentuk pengetahuan. Peran modal lebih besar dari sekedar bagian dari pendapatan, apabila modal yang tumbuh bukan hanya modal fisik saja akan tetapi menyangkut modal manusia.

Salah satu kegagalan model Neoklasik dalam menjelaskan pola pertumbuhan jangka panjang adalah karena spesifikasi modelnya yang keliru selama ini. Selama ini yang disebut kapital adalah mesin-mesin produksi, tidak termasuk human capital. Kemudian kurangnya perhatian akan adanya aspek learning by doing yang terus meningkat, sejalan dengan masuknya pengetahuan dan ide-ide baru yang dibawa oleh masuknya produk baru, aliran modal, atau saluran transmisi lainya kedalam perekonomian. Dengan adanya sumbangan learning by doing, pertumbuhan suatu negara diperkirakan akan tetap tinggi dan berkelanjutan. Dengan melibatkan semua unsur-unsur di atas, fungsi produksi secara keseluruhan dapat bersifat linier terhadap kapital dengan pengertian kapital yang mencakup physical capital dan human capital.

2.1.1.3 Model Pertumbuhan Ekonomi dengan Teknologi

Salah satu aspek yang bisa mempengaruhi perkembangan ekonomi merupakan kemajuan teknologi, dimana kemajuan teknologi merupakan aspek utama dalam terbentuknya perkembangan ekonomi. Hal ini diakibatkan oleh kemajuan teknologi yang bisa berdampak besar karena dengan memberikan banyak cara-cara baru dalam

penciptaannya. Adanya pergantian dalam teknologi telah menaikan produktivitas tenaga kerja modal serta sector penciptaannya. Perkembangan ekonomi akan bergantung pada faktor-faktor seperti berikut ini (Sukirno, 1994):

$$\Delta \boldsymbol{Y} = \boldsymbol{f}(\Delta \boldsymbol{K}, \Delta \boldsymbol{L}, \Delta \boldsymbol{T})$$

Keterangan:

$\Delta \boldsymbol{Y}$ = Tingkat pertumbuhan ekonomi

$\Delta \boldsymbol{K}$ = Tingkat pertambahan barang modal

$\Delta \boldsymbol{L}$ = Tingkat pertambahan tenaga kerja

$\Delta \boldsymbol{T}$ = Tingkat pertambahan teknologi

Teori pertumbuhan ekonomi dengan mempertimbangkan pertumbuhan teknologi pada dasarnya merupakan teori pertumbuhan endogen. Teori itu memberikan kerangka teoritis untuk menganalisis pertumbuhan endogen, karena dianggap pertumbuhan lebih ditentukan oleh sistem produksi dan bukan berasal dari luar sistem. Teori endogen dapat dirumuskan dengan persamaan Y = AK, di formulasi ini, A merupakan faktor yang mempengaruhi teknologi, dan K adalah modal fisik dan modal manusia.

2.1.2 Konsep Modal

2.1.2.1 Definisi Modal

Para pelaku usaha dalam menjalannkan bisnisnya tentu mereka membutuhkan modal. Menurut pengertian ekonomi, modal adalah barang atau uang yang bersamaan

dengan faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan jasa. Dalam pengertian lain, modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output. Faktor produksi modal berperan penting dalam menunjang kelancaran dan keberhasilan produksi. Para pakar ekonom menggunakan istilah modal atau capital untuk mengacu pada stok berbagai peralatan dan stuktur yang digunakan dalam proses produksi (Mankiw, 2011:501).

Modal menurut Pindyck dan Rubinfeild 2014 merupakan input jangka panjang berupa tanah, bangunan (pabrik, toko) dan peralatan (mesin). Sedangkan dalam buku (Case and Fair, 2007) modal ialah barang yang dihasilkan dari proses produksi dalam sistem ekonomi sebagai input untuk memproduksi barang dan jasa di masa depan, modal tidak hanya terbatas pada uang atau aset keuangan seperti halnya saham dan obligasi, akan tetapi juga barang-barang fisik sperti kantor, pabrik, alat produksi dan persediaan aset yang tidak terwujud.

Menurut Listyawan Ardi Nugraha (2011:9) modal usaha merupakan uang pokok yang dipakai untuk berdagang dan menambah jumlah kekayaan seseorang dengan kegiatan bisnis. Setiap usaha besar maupun kecil, perusahaan maupun informal pasti membtuhkan dana untuk membangun sebuah usaha agar bisa beroperasi. Maka dari itu untuk memulai sebuah usaha di butuhkan pengeluaran awal sebagai modal awal membangun usaha. Pengenluaran awal tersebut untuk membeli bahan baju awal, alat-alat dan fasilitas lainya. Sebagian dari laba tersebut digunakan untuk memperbesar modal agar menghasilkan uang sebagai keuntungan dalam jumlah yang lebih besar lagi, sampai seterusnya dan sampai target yang diharapkan.

Modal sangat berpengaruh penting untuk sebuah usaha, karena tanpa adanya modal sebuah perusahaan atau usahawan tidak akan mendapatkan keuntungan, dan jika seseorang tidak mendapatkan keuntungan maka usaha yang mereka bangun tidak akan dapat berkembang sesuai dengan target yang diharapkan sehingga usaha akan berhenti pada titik itu saja.

2.1.2.2 Macam-Macam Modal

Macam-macam modal menurut (Mardiyanto 2008:14)

1. Modal Sendiri, yaitu modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri atas tabungan, sumbangan, hibah, saudara dan lain sebagainya. Adapun kelebihan modal sendiri yaitu:
    a) Tidak ada biaya seperti bunga atau biaya administrasi lainnya,
    b) Tidak ketergantungan dengan pihak lain,
    c) Tidak ada kewajiban pengembalian modal,
    d) Tidak memerlukan persyaratan yang rumit.

    Sedangkan kekurangan dari modal sendiri yaitu:

    a) Jumlah yang terbatas, maksudnya yaitu untuk memperoleh modal sangat bergantung pada pemilik dan jumlahnya relative terbatas,
    b) Kurangnya motivasi pemilik, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri, motivasi dalam usahanya lenih rendah dibandingkan dengan usaha yang mengunakan modal asing.

2. Modal Asing, yang lebih dikenal dengan sebutan modal pinjaman yang merupakan suatu modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh dari pinjaman perbankan baik itu perbankan swasta maupun asing, pinjaman dari lembaga keuangan seperti pegadaian, dana pensiun atau lembaga pembiayaan lainnya (Kasmir, 2007:91).

   Adapun kelebihan modal asing atau pinjaman yaitu:

   a) Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber,
   b) Motivasi usaha yang tinggi, jika menggunakan modal asing motivasi pemilik usaha untuk memajukan usahanya akan semakin lebih tinggi, ini disebabkan kareba adanya beban bagi perusahaan untuk dapat mengembalikan pinjamannya.

   Adapun kekeurangan modal asing atau pinjaman yaitu:

   a) Adanya biaya bunga dan biaya administrasi
   b) Modal pinjaman wajib dikembalikan dan memiliki jangka waktu yang telah ditentukan serta disepakati kedua belah pihak.

3. Modal Patungan, para pelaku usaha juga dapat mengunakan modal usaha dengan cara berbagi kepemilikan usaha dengan rekannya atau orang lain. Caranya dengan mengabungkan antara modal sendiri dengan modal satu atau beberapa orang yang berperan sebagai mitra usaha (Jackie Ambadar, 2010:15).

2.1.3 Konsep Tingkat Pendidikan

2.1.3.1 Definisi Tingkat Pendidikan (Quality of Labor)

Tingkat pendidikan berhubungan dengan pengembangan pengetahuan keahlian dan keterampilan dari manusia. Menurut UU No. 20 Tahun 2003, menyatakan bahwa pendidikan merupakan suatu usaha yang dilakukan secara sadar dan secara terencana yang bertujuan untuk mewujudkan suasana belajar dan proses pembelajaran dengan tujuan agar peserta didik dapat aktif dalam mengembangkan potensi diri untuk memiliki kekuatan spiritual keagaman, pengendalian diri, kecerdasan, kepribadian, akhlak mulia, serta keterampilan yang diperlukan bagi dirinya sendiri, masyarkat, bangsa serta negara.

Pendidikan menurut Dalle dalam Neolaka dan Grace (2017) bahwa pendidikan adalah usaha sadar yang dilakukan oleh keluarga, masyarakat dan pemerintah melalui kegiatan bimbingan baik didalam maupun diluar sekolah, yang ditempuh sepanjang hayat dengan tujuan agar peserta didik mampu melakukan peranan penting dalam masyarakat dimasa mendatang.

Sedangkan menurut (Yudiana dan Subroto, 2010:23) pendidikan adalah proses menolong, membimbing, mengarahkan dan mendorong individu agar tumbuh dan berkembang sesuai dengan tahap-tahap pengembangannya, sehingga mereka mampu menyesuaikan diri dengan realita kehidupan dimasa sekarang dan dimasa yang akan datang. Dan pendidikan menurut Andrew E. Sikula menyatakan bahwa tingkat pendidikan adalah suatu proses jangka panjang yang menggunakan prosedur sistematis

dan terorganisir, dimana tenaga kerja mempelajari pengetahuan konseptual dan teoritis untuk menggapai tujuan-tujuan umum.

2.1.3.2 Jenjang Pendidikan

UU No. 20 tahun 2003 Bab VI Pasal 14-19 membagi pendidikan formal di Indonesia kedalam beberapa jenjang yaitu:

1. Pendidikan dasar, pendidikan ini merupakan pendidikan yang paling rendah, pendidikan ini ditempuh oleh anak dengan usia 7-15 tahun. Pendidikan dasar meliputi SD/MI dan SMP/MTS,
2. Pendidikan menengah, merupakan lanjutan dari pendidikan dasar, waktu belajar pendidikan menengah adalah 3 tahun. Pendidikan menengah meliputi Sekolah Menengah Atas (SMA) atau Sekolah Menengah Kejuruan (SMK),
3. Pendidikan tinggi, yaitu tingkat tertinggi dalam jenjang pendidikan di Indonesia, pendidikan tinggi memiliki tujuan untuk menyiapkan peserta didik menjadi anggota masyarakat yang memiliki skill dalam bidang akademik atau profesional. Pendidikan tinggi meliputi sarjana, diploma magister, doktor dan spesialis.

2.1.3.3 Tujuan Pendidikan

Tujuan pendidikan yang hendak dicapai yaitu memberikan kemampuan dasar pada setiap individu dalam mengembangkan kehidupan sebagai pribadi, anggota masyarakat dan warga negara yang baik, baik secara fisik, moral, sikap dan nilai guna dalam memenuhi kebutuhan dan kesejahteraan dirinya sendiri.

Menurut (Kaufman dan Hotchkiss, 1999) pendidikan memiliki hubungan terhadap pendapatan yang diterima seseorang. Pendidikan dapat meningkatkan produktivitas seseorang ketika bekerja. Sekolah mampu meningkatkan kecerdasan bawaan dan kemampuan seseorang sebagai pedoman untuk meningkatkan produktivitas. Pedoman itu mampu meningkatkan kemampuan untuk berpikir logis, konseptual dan baik dalam berkomunikasi, serta mereka mampu memberi kemampuan lebih pada suatu pekerjaan tertentu seperti dalam kasus engineer dan akuntan. Maka dari itu, perusahaan mampu membayar lebih tinggi untuk orang-orang dengan pendidikan yang lebih tinggi.

2.1.3.4 Peran Teknologi dalam Pendidikan

Perkembangan ilmu pengeahuan terus berkembang dari masa ke masa, dengan perkembangan ini ilmu pengetahuan dapat mendukung untuk terciptanya teknologi-teknologi baru yang mendakan adanya kemajuan zaman. Saat ini teknologi sudah masuk pada tahap digital, seluruh bidang kini sudah mulai memanfaatkan teknologi untuk memudahkan pekerjaan, termasuk dibidang pendidikan dan perdagangan.

Information communication technologies (ICT) adalah hasil dari perkembangan ilmu pengetahuan yang ada di dunia pendidikan. Maka dari itu, sudah seharusnya pendidikan dapat memanfaatkan teknologi untuk membantu pelaksanaan pembelajaran karena dengan pemanfaatannya, ini dapat membawa dampak yang luar biasa pada berbagai sektor kehidupan kita seperti pada perdagangan bisnis, hiburan dan pendidikan. Selain itu, potensi pemanfaatan ICT dalam pendidikan masih banyak lagi, diantaranya adalah untuk meningkatkan akses pendidikan, meningkatkan efesiensi, serta kualitas pembelajaran dan pengajaran.

2.1.4 Pengertian Lama Usaha

Lama usaha merupakan lamanya seorang pedagang menjalankan usaha perdagangannya yang saat ini berjalan. Lamanya sebuah usaha dapat menimbulkan dampak pengalaman dalam berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi tingkat pengamatan seorang pengusaha dalam bertingkah laku. Atau semakin lama para pelaku usaha menekuni bidang usaha perdagangan maka akan semakin berkembang pula pengetahuan tentang prilaku pasar dan prilaku pasar. Lama usaha merupakan lamanya seorang pelaku usaha dalam berkarya pada bisnis perdagangan yang sedang berjalan saat ini dan lamanya berkarya seorang pelaku usaha dapat menetukan pengamatan seorang pelaku usaha pada tingkah laku dalam berusaha.

Lamanya usaha berdiri dapat mempegaruhi tingkat pendapatan, produktivitas (kemampuan profesional/keahlian), sehingga dapat menambah efesiensi dan mampu menekan biaya produksi jadi lebih sedikit dari pada hasil penjualan. Semakin lama seorang pelaku usaha menekuni bisnis usaha perdagangannya maka akan semakin meningkat pengetahuan tentang apa yang diinginkan konsumen dan prilaku konsumen (Wicaksono, 2011:25). Faktor lama usaha juga adalah hal penting yang mampu mempengaruhi pendapatan, karna jika seakin lama seorang pelaku usaha menjalakan usahanya maka akan semakin pintar mereka dalam menyusun strategi yang lebih matang dan tepat sasaran dalam mengelola, memproduksi dan emasarkan produk yang mereka produksi, karena seorang pelaku usaha atau pedagang terebut mempunyai penglaman, pengetahuan yang luas, serta mereka dapat mengabil keputusan tepat sasaran sesuai situasi dan kondisi yang terjadi. Selain itu seorang pelaku usaha yaag

lebih lama menjalankan usahanya maka akan semakin banyak memiliki relasi dan pelanggang yang lebih banyak (Setiaji & Fatuniah, 2018).

Gumanti (2000) menyatakan bahwa perusahaan yang sudah sangat lama berdiri, kemungkinan sudah banyak pengalaman yang diperoleh. Karna semakin lama uur perusahaan itu berdiri makan akan semakin banyak informasi yang telah diperoleh masyarakat tentang perusahaan tersebut.

2.1.5 E-Commerce

Perdagangan adalah kegiatan yang telah dilakukan oleh manusia sejak awal peradabannya. Seiring dengan perkembangan manusia, prilaku dan cara yang digunakan dalam melakukan perdagangannya senantiasa berubah. Jenis perdagangan terbaru yang terus berkembang dan semakin memudahkan para pelaku usaha serta konsumennya yaitu e-commerce.

Beberapa tahun kebelakang, perdagangan secara online dengan penerapan e-commerce adalah hal yang lebih banyak digemari oleh semua masyarakat. Tren perdagangan ini digeser dari hal yang awalnya dilakukan secara konvensional dengan bertatap muka langsung atau offline antara pemebli dan penjual, kini mejadi secara digital atau online.

Konsep perdagangan secara online yang diusung e-commerce adalah suatu konsep yang memungkinkan para penjual dn pembeli tidak perlu bertemu secara langsung. Bahkan, proses perdagangan lintas kota sampai lintas pulau bahkan sampai lintas negara pun bisa dilakukan dengan secara mudah. Hal ini merupakan salah satu dampak positif dri perkembangan teknologi digittal yang dimanfaatkan dengan baik oleh para

pelaku bisnis. Kerennya, masyarakat dapat beradaptasi dengan mudah dan menyambut tren perdagangan ini dengan tanggapan yang sangat positif.

2.1.5.1 Definisi E-Commerce

E-commere adalah singkatan dari dua kata, yaitu electronic dan commerce. Jika diartikan secara harfiah artinya adalah perdagangan elektronik. Maksudnya yaitu bentuk perdagangan yang meliputi proses pemasaran barang sampai dengan distribusi yang dilakukan melalui jaringan internet elektronik atau online.

Secara sederhana, e-commerce adalah bentuk perdagangan yang dilakukan secara online dengan memanfatkan internet. E-commerce dapat dilakukan melalu komputer, laptop, serta smartphone. Dan masih banyak juga bentuk layanan yang bisa didapatkan dengan memanfaatkan transaksi e-commerce, mulai dari pembeliantikett transportasi, pembayaran tagihan seperti listrik dan air, serta juga layanan perabankan dan investasi. Transaksi e-commerce juga bisa dalam bentuk bisnis ke bisnis (2), bisnis ke konsumen (2C), dan konsumen ke bisnis (C2).

2.1.5.2 Pengertian E-Commerce menurut para ahli

- Menurut Loudon, E-commrce adalah suatu proses transaksi jual beli yang dilakukan oleh penjual dan pembeli dari suatu perusahaan ke perusahaan lainya secara elektronik dengan bantuan komputer sebagai perantara transaksinya.
- Menurut Koler dan Amsttrong, E-commerce adalah saluran online yang dijangkau oleh seseorang melalui komputer. Saluran ini umumnya

digunakan oleh seseorang pelaku bisnis untuk menjalankan aktivitas bisnisnya. Sedangkan bagi konsumen, saluran ini dignakan untuk mereka mencari informasi sampai dengan menenukan pilihan dan akhirnya mereka melakukan ttransaksi sampai selesai.

- Menurut Kalakota dan Whinston, E-commerce adalah aktivitas belanja online yang dilakukan dengan menggunakan jaringan internet dan transaksinya diselesaikan dengan metode transfer digital.

  Ada 4 perspekttif yang mereka kemukakan mengenai definisi e_commerce, yaitu:

  a. Perspektif Komunikasi yaitu E-commerce dapat disebut sebagai suatu proses pengiriman barang, layanan, informasi, sampai dengan pembayaran melalui komputer atau jaringan internet dengan peralatan elektronik lainnya.
  b. Perspektif Proses bisnis yaitu E-commerce merupakan sebuah bentuk aplikasi dari teknologi menuju otomatisasi dari transaksi bisnis dan aliran kerja.
  c. Perspektif Online yaitu E-commerce menyediakan suatu kemudahan untuk menjual dan membeli produk serta informasi melalui internet atau sarana dan prasarana lainnya.
  d. Perspektif Layanan yaitu E-commerce dapat berfungsi sebagai sarana untuk memenuhi keinginan perusahaan, manajemen dan konsumen

untuk mengurangi biaya layanan (service cost) ketika meningkatkan kualittas produk dan kualitas kecepatan pengiriman produk tersebut.

2.1.5.3 Jenis-Jenis E-Commerce

- Business-to-Business (B2B)

  Dapat dikatakan bahwa B2B adalah jenis e-commere yang paling besar karena Berhubungan secara langsung dengan transaksi yang dilakukan antar perusahaan atau bidang usaha. Jumlah pembelian produk pada setiap transaksi B2B biasanya dalam jumlah yang besar.

- Business-to-Consumers (B2C)

  Konsep ini adalah tipe perdagangan yang sering dilakukan dalam kehidupan sehari-hari. Karena dengan konsep B2C, dari pihak produsen menawarkan dan memasarkan langsung produknya kepada konsumen. Konsep ini sama dengan sistem jual beli secara eceran, yang membedakan keduanya adalah proses perdagangan dan transaksinya dilakukan secara online, bukan lagi dengan metode konvensional seperti jual beli biasanya.

- Consumer-to-Consumer (C2C)

  Konsep C2C menjadikan sesama konsumen dapat saling menawarkan dan menjual daganganya kepada satu sama lain. Sistem perdagangan ini umumnya memang membutuhkan media atau suatu wadah yang bisa

mengorganisir segala sesuatunya agar proses jual beli dan transaksi menjadi lebih mudah dijalankan.

- Consumer-to-Business (C2B)

  C2B adalah konsep yang berbanding terbalik dengan B2C, pada konsep ini yang terjadi adalah proses jual beli dan transaksi berlangsung dari pihak konsumen kepada perusahaan. Pada konsep ini, konsumen berperan sebagai pihak yang menyediakan layanan produk atau jasa untuk dipasarkan di perusahaan yang membutuhkan. Pada model C2B, perusahaan mendapatkan kentungan dari konsumen yang bersedia untuk menjual jasa atau barang kepada perusahaan, dan konsumen akan memperoleh keuntungan dari penjualan barang atau penyediaan jasa tersebut dengan pembayaran secara langsung, atau memperoleh produk dan layanan gratis ataupun bisa juga mendapatkan produk dengan harga lebih murah sebagai imbalannya.

- Online-to-Offline (O2O)

  E-commerce seperti ini pada umumnya memakai dua alur terhadap layanan perdagangannya, yaitu dengan secara online dan offline. Metodenya menggunakan sistem online, akan tetapi bisa juga dengan offline. O2O diarahkan untuk memikat konsumen online untuk berkunjung ke toko fisik, serta menciptakan pengalaman digital yang

menyeluruh sebelum, sedang berlangsung dan setelah transaksi diselesaikan.

- Consumer-to-Administration (C2A)

  C2A pada dasarnya sama persis dengan konsep yang ada di C2B, yang membedakannya hanya terletak pada tujuan sasaran penjualan. Pada C2A kegiatan perdagangan ditawarkan kepada pihak pemerintah. Pada konsep ini, pada umumnya sangat jarang ditemukan transaksi produk, yang sering ditemukan dan terjadi adalah transaksi layanan jasa.

- Business-to-Public Administration (B2PA)

  Pada e-commerce ini, pihak perusahaan atau produsen memasarkan dan menawarkan hasil produk dan jasanya kepada pihak pemerintah. Pada umumnya proses dan transaksi jual beli ini dilakukan dengan sistem tender.

2.1.6 Pendapatan

a. Definisi Pendapatan

Pendapatan menurut (Sadono Sukirno, 2009:85) merupakan perolehan yang bersumber dari biaya-biaya faktor produksi ataupun jasa-jasa produktif. Sedangkan dalam case and fair (2007) pendapatan merupakan jumlah upah, gaji, laba, pembayaran bunga, sewa dan bentuk pembayaran lain yang diterima oleh suatu rumah tanggga pada suatu periode tertentu. Dalam pengertian tersebut menunjukan bahwa pendapatan merupakan keseluruhan

perolehan baik yang berasal dari biaya faktor produksi maupun total output yang dihasilkan untuk seluruh produksi dalam suatu perekonomian dalam periode tertentu.

Sumitro Joyohadikusumo 1957 mendefinisikan pendapatan merupakan jumlah barang dan jasa yang memenuhi tingkat hidup masyarakat dimana dengan adanya pendapatan, masyarakat dapat memenuhi kebutuhan hidupnya. Sedangkan pendapatan pendapatan rata-rata yang dimiliki oleh setiap jiwa disebut dengan pendapatan perkapita serta menjadi tolak ukur kemajuan atau perkembangan ekonomi.

Berdasarkan Ilmu Ekonomi, pendapatan ialah nilai maksimum yang dapat dikonsumsi seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi menitik beratkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pengertian pendapatan menurut Ilmu Ekonomi adalah jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya yang dikonsumsi.

Menurut Hasibuan (2000) pendapatan merupakan suatu hasil yang berbentuk uang, barang langsung atau tidak langsung yang diterima seseorang sebagai imbalan atas jasa yang telah diberikan kepada perusahaan atau tempat dia bekerja. Salah satu konsep pokok dalam mengukur kondisi

ekonomi seseorang atau rumah tangga yang paling sering digunakan yaitu melalui tingkat pendapatan. Pendapatan dapat menunjukkan seluruh uang atau seluruh material lainnya yang dapat dicapai dari penggunaan kekayaan yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga tertentu (Winardi, 2002)

Mankiw menyebutkan bahwa pendapatan dirumuskan sebagai hasil perkalian antara jumlah unit yang terjual dengan harga per unit. Apabila dirumuskan secara matematis maka hasilnya adalah sebagai berikut:

$$\mathbf{TR = P \times Q}$$

Dimana:

TR = *Total Revenue*

Q = *Quality*

P = *Price*

Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menujukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu (Samuelson dan Nordhaus, 2013). Ada definisi lain mengenai pendapatan yaitu pendapatan dikatakan sebagai jumlah

penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan.

Menurut Sadodo Sukirno (2002), pendapatan dapat dihitung melalui tiga cara yaitu:

1) Cara pengeluaran, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran atau perbelanjaan ke atas barang dan jasa.
2) Cara produksi, cara ini pendapatan dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan.
3) Cara pendapatan, dalam perhitungan ini pendapaatan diperoleh dengan cara menjumlahkan seluruh pendapatan yang diterima.

b. Pendapatan Usaha

Menurut Sukirno (2006: 47), pendapatan usaha adalah jumlah yang di peroleh seseorang atas usaha dan hasil kerja kerasnya selama periode tertentu. Baik harian, mingguan, bulanan, bahkan tahunan. Tingkat pendapatan merupakan faktor utama dari sebuah kesejahteraan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Pendapatan sendiri dapat dikatakan sebagai pendapatan seseorang atau organisasi dapat berupa pendapatan tetap ataupun pendapatan tambahan.

Ada macam-macam sumber pendapatan, antara lain seorang pengusaha mendapatkan pendapatan dari laba usaha, pegawai negeri

mendapatkan pendapatan berupa gaji, buruh pabrik mendapatkan pendapatan berupa upah, dan petani mendapatkan hasil dari panennya.

Sedangkan secara etimologi usahawan adalah seseorang yang menjual barang dagangannya, seorang pedagang juga dapat disebut sebagai saudagar atau usahawan. Maka dari itu pedagang merupakan seseorang yang melakukan aktifitas perdagangan seharihari demi mencari pendapatan untuk mata pencaharian mereka. Menurut Damsar (1997:106) usahawan adalah orang atau instansi yang memperjual-belikan barang dagangannya secara langsung maupun tidak langsung.

c. Jenis-Jenis Pendapatan

Menurut (Kusnadi, 2000:19) menyatakan bahwa pendapatan dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu:

1) **Pendapatan Operasional,** adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagangan, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha pokok perusahaan yang bersangkutan. Pendapatan ini sifatnya normal sesuai dengan tujuan dan usaha perusahaan dan terjadinya berulang-ulang selama perusahaan melangsungkan kegiatannya. Pendapatan operasional dapat diperoleh dari dua sumber yaitu :

a) Pendapatan kotor yaitu merupakan semua hasil atau penjualan barang-barang maupun jasa sebelum dikurangi dengan berbagai potongan-potongan atau pengurangan lainnya untuk dibebankan kepada langganan atau yang membutuhkannya.

b) Pendapatan bersih yaitu merupakan hasil penjualan yang sudah diperhitungkan atau dikurangkan dengan berbagai potongan-potongan yang menjadi hak pihak pembeli. Jenis pendapatan operasional timbul dari berbagai cara, yaitu:

a) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha yang dilaksanakan sendiri oleh perusahaan tersebut.

b) Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha dengan adanya hubungan yang telah disetujui, misalnya penjualan konsinyasi.

c) Pendapatan dari kegiatan usaha yang dilaksanakan melalui kerjasama dengan para investor.

2) **Pendapatan Non Operasional,** Pendapatan yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, akan tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional utama perusahaan. Adapun jenis dari poendapatan ini dapat dibedakan sebagai berikut:

a) Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan oleh pihak lain. Contohnya, pendapatan bunga, sewa, royalti dan lain-lain.

b) Pendapatan yang diperoleh dari penjualan aktiva diluar barang dagangan atau hasil produksi. Contohnya, penjualan surat-surat berharga, penjualan aktiva tak berwujud.

2.1.7 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

a. Definisi Pelaku Usaha

Beberapa kriteria ketetentuan Pelaku Usaha dalam Undang-undang Cipta Kerja adalah sebagai berikut:

1) Kriteria usaha mikro, kecil dan menengah dapat memuat modal usaha, omzet, indikator kekayaan bersih, hasil penjualan tahunan, nilai investasi, insentif dan disentif, penerapan teknologi ramah lingkungan, kandungan lokal atau jumlah tenaga kerja sesuai dengan kriteria setiap sektor usaha.
2) Ketentuan lebih lanjut mengenai kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah diatur dengan Peraturan Pemerintah.

Usaha kecil merupakan 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 dimaksud dalam undang-undang. Sementara itu usaha Menengah adalah usaha ekonomi

produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan udaha 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.

Karakteristik Pelaku Usaha merupakan sifat atau kondisi faktual yang melekat pada aktifitas usaha maupun perilaku pengusaha yang bersangkutan dalam menjalankan bisnisnya. Dalam perspektif usaha, Pelaku Usaha diklasifikasikan dalam empat kelompok yaitu:

1) Umkm sektor informal, contoh pedagang kaki lima
2) Pelaku usaha mikro adalah para pengusaha dengan kemampuan sifat pengrajin namun kurang memiliki jiwa kewirausahaan untuk mengembangkan usahanya.
3) Usaha kecil dinamis adalah kelompok pelaku usaha yang mampu berwirausaha dengan menjalin kerjasama (menerima pekerjaan sub kontrak) dan ekspor.
4) *Fast Moving Enterprise* adalah pelaku usaha yang mempunyai kewirausahaan yang cakap dan telah siap bertransformasi menjadi usaha besar.

b. Perkembangan dan Kontribusi UMKM di Indonesia

Perkembangan menurut (Thoha, 1997: 7) dibagi menjadi dua unsur, yaitu: perkembangan itu sendiri bisa berupa suatu tindakan, proses atau pernyataan dari suatu tujuan. Kedua perkembangan itu sendiri bisa menunjukan kepada perbaikan atas sesuatu. Sedangkan perkembangan UMKM adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan kondisi pelaku usaha kearah yang lebih baik lagi, sehingga pelaku usaha mikro dapat menyesuaikan dengan teknologi yang ada, pasar dan tantangan baru serta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi.

Diakui, bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang. Tetapi juga di negara-negara maju. Di negara maju, pelaku usaha mikro sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar, seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar (Tambunan, 2002:1). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Indonesia berkontribusi besar terhadap produk domestik bruto (PDB). UMKM Indonesia menyumbangkan hingga Rp 8.573,9 triliun ke PDB Indonesia (atas dasar harga

berlaku) pada 2018. PDB Indonesia pada 2018 sebesar Rp 14.838,3 triliun, maka kontribusi pelaku usaha mikro mencapai 57,8% terhadap PDB.

Pelaku usaha mikro di Indonesia telah mengalami perkembangan dengan seiring berjalannya waktu. Perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia tidak dapat terlepas dari penggunaaan teknologi, informasi dan komunikasi. Saat ini para pelaku usaha mulai memanfaatkan sarana teknologi untuk memperluas jangkauan bisninya. Selain itu pemerintah pun ikut serta dalam mendukung program UMKM Go Digital. Dan dari tahun ke tahun pemerintah berusaha memperbaiki tatanan undang-undang mengenai UMKM agar terus mampu berkembang menjadi lebih baik.

c. Jenis-jenis Usaha

Menurut (Hartoko, 2010) berdasarkan jenisnya pelaku usaha dibagi menjadi tiga bagian, yaitu:

1) Jenis Usaha Produksi, Jenis usaha ini merupakan jenis usaha di mana pelaku usaha memproduksi barang tanpa ada permintaan dari konsumen, oleh karena itu jenis usaha ini memerlukan tingkat kejelian yang tinggi dari pelaku usaha dalam melihate selera konsumen dan pangsa pasar. Jenis usaha ini memiliki nilai lebih jika sudah mendapat tempat di mata masyarakat dan dipatenkan, inovasi lebih diperlukan oleh pengusaha agar mampu

mempertahankan penjualan. Kelemahan dari usaha ini adalah memerlukan biaya yang tinggi dan ada risiko kerugian yang tinggi jika tidak jeli dalam melihat peluang. Contoh usaha ini antara lain bebek goreng.

2) Jenis Usaha Semi Produksi atau Jasa, Jenis usaha ini merupakan jenis usaha yang melayani pesanan sesuai pesanan konsumen tetapi juga memproduksi barang sesuai dengan spesifikasi sendiri. Jenis usaha ini memiliki keunggulan yaitu mampu meminimalkan biaya kerugian akibat produknya tidak diterima pasar, tetapi kekuranganya jika terdapat permintaan dalam jumlah besar maka akan kesulitan sehingga potensi keuntungan akan hilang. Contoh usaha ini adalah perajin mebel, perajin kerajinan bambu.
3) Jenis Usaha Jasa, Jenis usaha ini merupakan jenis usaha yang tidak membutuhkan modal banyak, tetapi kita harus memiliki *skill* tertentu yang memiliki nilai jual. Jenis usaha ini merupakan usaha *on demand* artinya memberikan jasanya jika ada pesanan dari pelanggan. Keunggulan usaha ini adalah tidak membutuhkan banyak modal. Contoh usaha ini antara lain : jasa servis, jasa tukang.

2.1.8 Hubungan Variabel Bebas dan Terikat

1. Hubungan Modal Terhadap Pendapatan Usaha

Modal merupakan hal yang penting dalam sebuah usaha yang sedang dirintis maupun yang akan dibangun. Pelaku usaha mikro perlu memperhatikan aspek modal karena modal merupakan salah satu faktor yang berpengaruh penting terhadap keuntungan dan pendapatan suatu usaha. Modal dibutuhkan terhadap kelancaran suatu usaha, sehingga dapat mempengaruhi pendapatan usaha yang diperoleh oleh pelaku usaha mikro. Modal tidak selalu mengenai uang, namun dapat dikatakan sebagai segala sesuatu yang dapat dipakai untuk menghasilkan barang atau jasa.

Hubungan modal dengan pendapatan usaha memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku usaha mikro. Dinyatakan bahwa semakin besar modal suatu usaha maka akan berpengaruh positif terhadap pendapatan yang diterima (Tri Utari dan Putu Martini, 2014). Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian dari (samujh 2012) bahwa semakin besar modal atau faktor produksi yang dimiliki maka cenderung pendapatan yang diterima juga semakin tinggi. Peningkatan modal usaha seperti peningkatan jumlah barang atau produk yang diperdagangkan yang dimiliki oleh pedagang mampu meningkatkan pendapatan.

2. Hubungan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Usaha

Pendidikan merupakan pionir atau tiang dalam pembangunan massa depan suatu negara. Seringkali kemajuan dari sebuah negara dilihat dari kualitas Pendidikan sebagai salah satu faktor produksi. Semakin tinggi tingkat Pendidikan seseorang maka semakin memahami perkembangan teknologi yang ada. Secara umum Tingkat Pendidikan akan mempengaruhi pendapatan pelaku usaha mikro karena semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang tentunya akan mampu meningkatkan pendapatan usahanya dengan berbagai macam strategi peningkatan pendapatan baik dari segi marketing, peningkatan pelayanan, atau meningkatkan mutu atau kualitas barang yang diperdagangkan.

Hubungan tingkat Pendidikan dengan pendapatan usaha memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku usaha mikro. Disebutkan bahwa Pendidikan secara simultan dan parsial berpengaruh nyata dan positif terhadap pendapatan karyawan (Tri Utari dan Putu Martini, 2014). Teori ini juga didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh (Noor Fitria 2014) yang menyatakan bahwa semakin tinggi Pendidikan seseorang pedagang maka semakin besar pendapatan yang diperoleh.

3. Hubungan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha

Lama usaha merupakan salah satu faktor yng juga berpengaruh buat para pelaku usaha dalam menjalankkan usahanya, kaena lama usaha adalah suatu faktor yang dapat membuktikan betapa kuatnya seorang pelaku usaha dalam mempertahankan usahanya dan bagaimana seorang pelaku usaha bisa bersaing dan berkembang dengan semakin baik. Karena semakin lama usaha itu berdiri maka semakin lama juga dan semakin berpegalaman pula seorang pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Dan semakin lama mereka juga akan semakin paham akan situasi serta kondisi dan juga dapat memahami apa saja yang diinginkan oleh konsumennya.

Hubungan lama usaha dengan pendapatan usaha memiliki hubungan yang cukup positif karena lama usaha dapat mepengaruhi pendapatan usaha dengan melalui pengalaman yang sudah mahir dan jika pengalamannya sudah luas maka mereka akan paham juga dengan keingian konsumennya dan beberapa banyak yan dibutuhkan konsumennya. Dan sudah pasti akan lebih banyak pula konsumen yang ada karena seiring dengan berjalannya usaha yang telah berdiri lama maka akan banyak generasi pula yang akan menadi pelanggang di tempat usaha mereka.

4. Hubungan Penggunaan E-commerce Terhadap Pendapatan Usaha

Sebagai salah satu penopang ekonomi di Indonesia, pelaku usaha mikro perlu melakukan sejumlah penyesuaian dan perkembangan salah satunya dengan cara menggunakan sistem E-commerce pada usahanya. E-commerce merupakan sistem pasar yang dibentuk oleh teknologi digital yang memfasilitasi perdagangan barang dan jasa melalui internet. Apabila teknologi digital ini dimanfaatkan dengan baik oleh para pelaku usaha dalam memasarkan produknya melalui penggunaan *e-commerce*, yang digunakan sebagai wadah untuk penjualan maka dapat meningkatkan pendapatan mereka. Manfaat nyata dari Interaksi antara kemajuan teknologi dan perkembangan inovasi inilah yang dapat berdampak kepada ekonomi makro maupun mikro.

Hubungan e-commerce dengan pendapatan usaha memiliki hubungan yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku usaha mikro. Semakin besar perkembangan penggunaan e-commerce maka pendapatan pelaku usaha di Kota Makasar semakin besar (Nurul Amalia, 2019). Selain itu hasil penelitian oleh Deloitte Access Economics 2015 menyatakan bahwa pendapatan pelaku usaha mikro yang memasarkan bisnisnya secara online mengalami peningkatan dikarenakan pelaku usaha mikro yang memanfaatkan teknologi digital lebih mampu bersaing dan dapat memperluas pangsa pasar.

2.2 Penelitian Terdahulu

Untuk memperkaya pengetahuan pada penelitian ini, ada beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan referensi:

Tabel 1.1

Penelitian Terdahulu

No	Nama dan Judul Penelitian	Tujuan Penelitian	Hasil Penelitian
1.	I Kadek Suardana Di Putra "PengaruhModal, Tingkat Pendidikan dan Pemanfaatan E-commerce terhadap Produksi dan Omzet Penjualan IKM Denpasar"	penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh modal, tingkat Pendidikan dan pemanfaatan e-commerce terhdap produksi IKM makanan dan minuman di kota denpasar	Hasil ini dapat di simpulkan bahwa modal dan tingkat Pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap produksi IKM makanan dan minuman di kota Denpasar. Modal, tingkat Pendidikan dan pemanfaatan e-commerce secara tidak langsung berpengaruh terhadap omzet penjualan melalui produksi pada IKM makanan dan

			minuman di kota Denpasar.
2.	Sabda Riski Amalia dan Siti Mutmainnah Zulfaridatulyaqin (2021) "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Pendidikan, serta Followers terhadap Tingkat Pendapatan Pelaku Usaha Mikro dan Kecil pada Marketplace Shopee di Kota Banjarmasin"	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor apa saja yang mempengaruhi pendapatan pelaku usaha mikro dan kecil yang berjualan pada marketplace online shopee di kota Banjarmasin	Hasilnya menunjukan bahwa modal dan lama usaha berpengaruh positif terhadap pendapatan pelaku usaha mikro dan kecil di kota Banjarmasin yang berjualan pada marketplace online shopee. Sedangkan oendidikan dan followers tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan pelaku usaha mikro dan kecil di kota Banjarmasin yang berjualan pada marketplace online shopee.
3.	Henrico Victor Parluhutan dan Achmad Hendra Setiawan (2020) "Pengaruh Modal, Pengalaman usaha,	Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal, pengalaman usaha, strategi promosi dan Pendidikan terhadap	Hasilnya menunjukan bahwa modal, strategi promosi dan Pendidikan mempengaruhi keuntungan pelaku

	Strategi Promosi dan Pendidikan terhadap Keuntungan Pelaku UMKM Fashion pada Marketplace Online di kota Semarang"	keuntungan pelaku UMKM fashion pada marketplace online di kota semarang	UMKM fashion di kota semarang yang berjualan pada marketplace online adalah modal, inovasi produk, strategi promosi dan tingkat Pendidikan pelaku UMKM, sedangkan factor pengalaman usaha tidak berpengaruh.
4.	Mesut Saprul, Ahmet Incekara dan Sefer Sener (2014) "The Potential Of E-commerce SMEs in a Globalizing Business Environment"	Penelitian ini bertujuan untuk menyajikan isu-isu yang dapat dihadapi UKM dalam perubahan lingkuangan bisnis dan potensi e-commerce di lingkuangan baru	Hasilnya menunjukan bahwa meskipun UKM mendapatkan kerugian akibat Globalisasi, tetapi dengan adanya e-commerce dapat membantu UKM untuk berkembang lebih baik lagi.
5.	Riyan Latifahul, Desiana Nur Kholifah dan Doni Purnama (2020) "Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan dan	Penilitian ini bertujuan untuk mengatuhi pengaruh modal, tingkat Pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan	Penilitian ini mengahasilkan bahwa modal dan teknologi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan

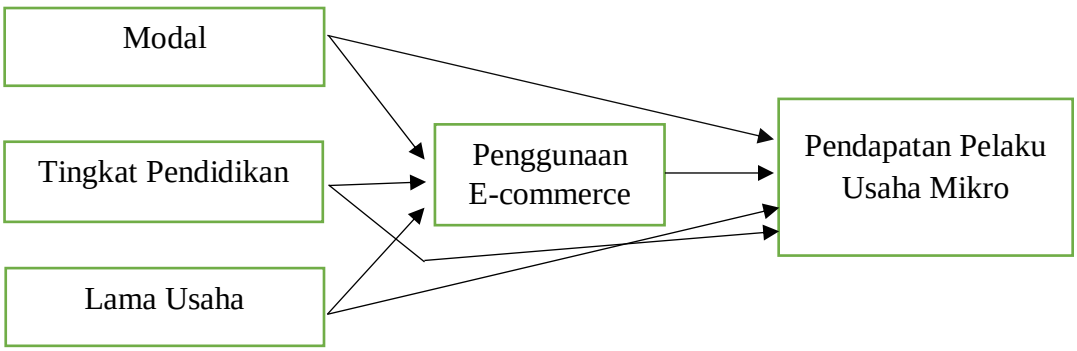
	Teknologi terhadap Pendapatan UMKM di kab. Purbalingga"	UMKM di kab. Purbalingga	pendapatan usaha. Sedangkan tingkat Pendidikan dinyatakan tidak mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan usaha.
6.	Alwendi (2020) "Penerapan E-commerce dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha"	Penelitian ini bertujuan menganalisis motif yang mendorong pengusaha mengunakan e-commerce, manfaat e-commerce bagi penusaha dan meninjau manfaat e-commerce untuk pengusaha dan menganalisis hambatan pengusaha dalam menerapkan e-commerce	Hasilnya menunjukan bahwa motif pelaku usaha dalam menerapkan e-commerce adalah untuk mengakses pasar global, mempromosikan produk, membangun merk, mendekatkan dengan pelanggan, membantu komunikasi lebih cepat dan dalam rangka memuaskan konsumen. Sedangkan manfaat yang mereka rasakan adalah omzet meningkat, jumlah pelanggang meningkat konsumen,

			memudahkan promosi dan dapat memperluas bisnis. Sedangkan kendalanya adalah lemahnya sumber daya manusia, mahalnya biaya, sulitnya mendapat izin dan terkendala hambatan jaringan.
7.	Husaini dan Ayu Fadhlani (2017) "Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha terhadap Pendapatan Monza di Pasar Simalingkar Medan"	Penilitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh modal kerja, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap pendapatan pedagang monza di pasar simalingkir medan	Berdasarkan uji stasistik hasilnya menunjukan bahwa modal kerja dan lokasi usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang monza di pasar simalingkir medan, artinya semakin besar modal yang digunakan maka akan semakin besar pula pendapatan yang di hasilkan dan semakin strategis lokasi usaha makan semakin besar pula

			pendapatan yang dihasilkan. Dan semakin lama usaha itu berjalan tidak mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan dan semakin tinggi jam kerja yang dipakai dalam usaha tidak mempengaruhi tingkat pendapatan yang dihasilkan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan sebuah sinesta dari serangkaian teori yang tertuang dalam tinjauan pustaka, yang pada dasarnya merupakan gambaran secara sistematis dari kinerja teori dalam memberikan solusi atau alternative solusi dari serangkaian masalah yang ditetapkan (Abdul Hamid, 2007:27).



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Hipotesis merupakan dugaan sementara dan masih harus dibuktikan kebenarannya (Sugiyono, 2009:64). Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Adanya pengaruh antara modal terhadap pendapatan pelaku usaha mikro di kota bandung.
2. Adanya pengaruh tingkat Pendidikan terhadap pendapatan pelaku usaha mikro di kota bandung.
3. Adanya pengaruh antara lama usaha dengan pendapatan pelaku usaha mikro di kota bandung.
4. Adanya pengaruh modal, tingkat Pendidikan dan lama usaha terhadap penggunaan e-commerce yang berdampak terhadap pendapatan pelaku usaha mikro di kota bandung.