

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Teori Pertumbuhan Endogen (*New Growth Theory*)

Teori Pertumbuhan Endogen (*New Growth Theory*) dikembangkan oleh Paul Romer pada akhir tahun 1980-an sebagai kritik terhadap teori pertumbuhan neoklasik yang menganggap kemajuan teknologi berasal dari faktor eksternal. Teori ini menjelaskan bahwa pertumbuhan ekonomi dapat dihasilkan dari faktor-faktor yang berasal dari dalam sistem ekonomi itu sendiri, seperti akumulasi modal, inovasi, pengembangan teknologi, serta peningkatan pengetahuan dan keterampilan sumber daya manusia.

Menurut Romer (1990), kemajuan teknologi merupakan hasil dari aktivitas ekonomi yang dilakukan oleh individu maupun organisasi melalui investasi pada penelitian, pendidikan, dan pengembangan sumber daya manusia. Oleh karena itu, peningkatan kualitas modal manusia dan pemanfaatan teknologi dapat mendorong produktivitas yang pada akhirnya meningkatkan pendapatan.

Dalam perspektif *New Growth Theory*, teknologi dan pengetahuan memiliki peran penting dalam menciptakan efisiensi serta meningkatkan kemampuan pelaku ekonomi dalam menghasilkan output. Selain itu, modal juga menjadi faktor penting yang mendukung proses produksi dan pengembangan usaha. Dengan demikian, teori ini relevan untuk menjelaskan hubungan antara sistem pembayaran digital, modal usaha, dan modal manusia terhadap pendapatan pedagang. Pemanfaatan

sistem pembayaran digital sebagai bentuk penerapan teknologi, didukung oleh modal usaha yang memadai dan kualitas modal manusia yang baik, dapat meningkatkan produktivitas usaha serta berdampak pada peningkatan pendapatan pedagang.

2.1.2 Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu konsep dasar dalam kegiatan ekonomi yang berkaitan dengan hasil yang diperoleh dari suatu aktivitas dalam periode tertentu. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia, pendapatan diartikan sebagai hasil kerja atau usaha yang diperoleh seseorang atau kelompok. secara umum, pendapatan menunjukkan jumlah penerimaan yang diterima oleh individu, rumah tangga, maupun pelaku usaha sebagai hasil dari aktivitas ekonomi yang dilakukan. Pendapatan memiliki peran penting dalam menentukan kemampuan seseorang dalam memenuhi kebutuhan hidup, meningkatkan kesejahteraan, serta mempertahankan keberlangsungan usaha.

Menurut Anggia Ramadhan dan Radiyan Rahim (2023), pendapatan mencakup seluruh penerimaan yang diperoleh-oleh pekerja, buruh, maupun rumah tangga, baik dalam bentuk fisik maupun nonfisik selama mereka bekerja pada suatu instansi, perusahaan atau menjalankan suatu usaha. Definisi tersebut menegaskan bahwa pendapatan merupakan imbalan atas tenaga dan usaha yang dikeluarkan dalam kegiatan ekonomi. Sementara itu menurut, (Gustina Leni, Welia Novita, 2022), menyatakan bahwa pendapatan pada dasarnya merupakan balas jasa atas penggunaan faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, modal, tanah, dan kewirausahaan dalam proses produksi barang dan jasa.

Selain itu, pendapatan juga dapat diartikan sebagai besarnya penghasilan yang diperoleh dari kegiatan bekerja atau berusaha, baik dalam bentuk perdagangan maupun jasa, yang umumnya dapat dihitung dalam periode tertentu, seperti bulanan atau tahunan. Dengan demikian, pendapatan dapat mencerminkan tingkat ekonomi individu maupun keluarga dalam masyarakat.

Pendapatan keluarga sendiri dapat diklasifikasikan ke dalam beberapa kelompok, yaitu pendapatan rendah, menengah, dan tinggi. Perbedaan tersebut dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti tingkat pendidikan, keterampilan, serta jenis pekerjaan yang dimiliki oleh individu. Oleh karena itu, setiap individu yang melakukan kegiatan ekonomi, termasuk dalam sektor informal seperti perdagangan, akan berupaya untuk meningkatkan pendapatannya guna memenuhi kebutuhan hidup dan meningkatkan Tingkat kesejahteraanya.

Namun dalam praktiknya, tidak seluruh pendapatan digunakan untuk konsumsi, melainkan sebagian juga sering disisihkan ke dalam bentuk tabungan untuk kebutuhan di masa yang akan datang. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan tidak hanya berfungsi untuk memenuhi kebutuhan saat ini, namun juga sebagai sarana perencanaan ekonomi jangka Panjang dan untuk memenuhi kebutuhan dimasa yang akan datang. selanjutnya Dalam konteks kegiatan usaha, konsep pendapatan tersebut selanjutnya dapat dipahami lebih lanjut melalui pendekatan penerimaan (*revenue*) yang diperoleh dari aktivitas produksi dan penjualan. Pendekatan ini digunakan karena penerimaan merupakan komponen utama dalam pembentukan pendapatan suatu usaha.

Pada dasarnya, penerimaan (*revenue*) merupakan total nilai uang yang diperoleh dari hasil penjualan output yang dihasilkan dalam proses produksi. Besarnya penerimaan ini ditentukan oleh jumlah barang atau jasa yang berhasil dijual serta harga yang berlaku di pasar. Dengan demikian, *revenue* mencerminkan keseluruhan pendapatan kotor yang diterima produsen sebelum memperhitungkan berbagai biaya yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi dan operasional. Seperti yang dijelaskan oleh (U. Rahayu, 2015) dalam buku teori ekonomi mikro yang menjelaskan 3 dimensi penerimaan (*revenue*):

1. *Total revenue (TR)* merupakan keseluruhan penerimaan yang diperoleh perusahaan dari hasil kegiatan penjualan barang atau jasa. Secara umum, besarnya total *revenue* dihitung melalui perkalian antara tingkat harga (*price*) dengan jumlah output (*quantity*) yang berhasil terjual di pasar. Dengan demikian, total *revenue* dapat dirumuskan sebagai hasil dari interaksi antara harga dan kuantitas penjualan, yang secara matematis dinyatakan sebagai

$$T = P \times Q$$

2. *Average revenue (AR)* merupakan penerimaan rata-rata yang diperoleh dari setiap penjualan satu unit output. Konsep ini menunjukkan besarnya pendapatan yang diterima perusahaan untuk setiap unit barang atau jasa yang berhasil dijual. Dengan demikian, *average revenue* pada dasarnya mencerminkan harga jual per unit output, sehingga dapat dikatakan bahwa AR identik dengan harga yang berlaku di pasar. Secara matematis, *average*

revenue diperoleh dari pembagian total *revenue* dengan jumlah *output* yang terjual.

$$AR = \frac{TR}{Q}$$

3. *Marginal revenue (MR)* merupakan tambahan penerimaan yang diperoleh perusahaan sebagai akibat dari penjualan satu unit tambahan output. Konsep ini menggambarkan perubahan total penerimaan yang terjadi ketika jumlah *output* yang dijual mengalami peningkatan. Dengan demikian, *marginal revenue* menjadi indikator penting dalam pengambilan keputusan produksi, karena menunjukkan seberapa besar kontribusi setiap unit tambahan terhadap peningkatan pendapatan perusahaan.

$$MR = \frac{\Delta TR}{\Delta Q}$$

2.1.2.1 Pendapatan Dalam Kegiatan Usaha

Dalam konteks kegiatan usaha, pendapatan memiliki peran yang sangat penting sebagai indikator keberhasilan usaha. Menurut Nurul Khaeria et al. (2023), pendapatan merupakan faktor utama yang menunjukkan perkembangan suatu usaha. Semakin besar pendapatan yang diperoleh, maka semakin baik kinerja dan perkembangan usaha tersebut. dengan demikian, pendapatan dalam kegiatan usaha dapat diartikan sebagai seluruh penerimaan yang diperoleh pelaku usaha sebagai hasil dari kegiatan produksi dan penjualan dalam periode tertentu. Pendapatan juga menjadi indikator keberlanjutan usaha serta kemampuan usaha dalam menghadapi persaingan.

2.1.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Pendapatan dipengaruhi oleh berbagai faktor yang berkaitan dengan aktivitas usaha maupun karakteristik dari individu. Beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan antara lain sebagai berikut:

1. Modal Usaha Menurut Hafiz dan Satrianto (2022) , modal merupakan seluruh aset yang digunakan dalam kegiatan operasional usaha untuk menghasilkan pendapatan. Modal merupakan seluruh aset yang digunakan dalam kegiatan operasional usaha untuk menghasilkan pendapatan. Modal yang memadai memungkinkan peningkatan produksi dan perluasan usaha, sehingga berdampak pada peningkatan pendapatan.
2. Perkembangan teknologi yang pesat memberikan kemudahan bagi pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan bisnis, terutama dalam hal pemasaran dan efisiensi operasional. Pemanfaatan teknologi digital memungkinkan pelaku usaha menjangkau pasar yang lebih luas. menurut (Fachrurozi, 2023), penggunaan teknologi digital menjadi faktor penting dalam meningkatkan daya saing usaha, khususnya pada sektor UMKM. Pelaku usaha yang mampu memanfaatkan teknologi dengan baik akan memiliki peluang lebih besar dalam meningkatkan pendapatan dibandingkan dengan yang tidak memanfaatkannya (Ardini & Rachman, 2024)
3. Sumber Daya Manusia memiliki peran sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Sumber daya manusia dengan pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman yang dimilikinya dapat meningkatkan kinerja usaha dan meningkatkan pendapatan secara signifikan. Sumber daya manusia didefinisikan sebagai kombinasi pengetahuan, keterampilan,

pengalaman, serta kemampuan inovasi yang dimiliki oleh individu dalam mengelola usaha. Selain itu, kompetensi dan sikap dari setiap individu yang memiliki perbedaan baik dari sisi kreatifitas atau semangat dalam berusaha juga berperan dalam meningkatkan daya saing usaha (Pranasari et al., 2023).

4. Pengalaman Usaha merupakan faktor yang mempengaruhi kemampuan pelaku usaha dalam menentukan strategi bisnis. Semakin lama seseorang menjalankan usaha, maka semakin baik kemampuan dalam mengelola produksi, pemasaran, dan keuangan. Pengalaman yang dimiliki akan membantu pelaku usaha dalam mengambil keputusan yang lebih tepat sehingga dapat meningkatkan penjualan dan pendapatan usaha (Salim & Rahmadhani, 2024).
5. Lokasi Usaha merupakan tempat di mana kegiatan usaha dijalankan. Lokasi yang strategis dan mudah dijangkau oleh konsumen akan meningkatkan peluang terjadinya transaksi. Menurut (Hafiz & Satrianto, 2022), lokasi usaha yang dekat dengan pusat keramaian dan mudah diakses akan meningkatkan jumlah konsumen, sehingga berdampak pada peningkatan pendapatan usaha.

2.1.2.3 Tingkat pendapatan

Tingkat pendapatan merupakan indikator penting dalam menentukan tingkat kesejahteraan masyarakat. Pendapatan rumah tangga umumnya tidak hanya berasal dari satu sumber, melainkan dari berbagai sumber yang saling melengkapi. Oleh karena itu Badan Pusat Statistik (BPS) mengelompokkan tingkat pendapatan masyarakat menjadi empat kategori, yaitu:

- a. Golongan pendapatan sangat tinggi adalah jika pendapatan rata-rata lebih dari Rp 3.500.000 per bulan.
- b. Golongan pendapatan tinggi adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp >2.500.000 – Rp 3.500.000 per bulan.
- c. Golongan pendapatan sedang adalah jika pendapatan rata-rata antara Rp >1.500.000 – Rp 2.500.000 per bulan.
- d. Golongan pendapatan rendah adalah jika pendapatan rata-rata dibawah Rp 1.500.000 per bulan.

2.1.2.4 Pengukuran Pendapatan dalam Penelitian

Pengukuran pendapatan merupakan aspek penting dalam penelitian ekonomi, khususnya pada sektor usaha mikro dan kecil, karena pendapatan mencerminkan tingkat keberhasilan suatu usaha. Dalam penelitian ini, pendapatan pedagang oleh-oleh di Jalur Nagreg diukur menggunakan pendekatan kuantitatif dengan indikator yang digunakan dalam mengukur pendapatan dalam penelitian ini adalah rata-rata pendapatan per hari. Indikator ini menggambarkan jumlah pendapatan yang diperoleh pedagang dari hasil kegiatan usahanya dalam satu hari, yang kemudian dirata-ratakan untuk mencerminkan kondisi pendapatan secara lebih stabil. Menurut (Siahaan & HS, 2024) Penggunaan indikator ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang lebih akurat mengenai tingkat pendapatan pedagang dalam aktivitas usahanya sehari-hari

Indikator tersebut digunakan untuk memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai kondisi pendapatan pedagang serta mendukung analisis pengaruh variabel seperti sistem pembayaran digital modal usaha, dan modal

manusia terhadap pendapatan. Dengan demikian, pengukuran pendapatan dalam penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai pengaruh sistem pembayaran digital, modal usaha, dan modal manusia terhadap pendapatan pedagang.

2.1.3 Sistem Pembayaran Digital

Sistem pembayaran secara digital adalah cara untuk memindahkan uang atau nilai dari satu orang ke orang lainnya, sistem ini dibuat berdasarkan kebutuhan dan kemajuan teknologi, dalam proses ini penyimpanan, pengolahan, serta pengiriman uang dilakukan secara elektronik (Era et al., 2019). Di Indonesia pengelolaan sistem pembayaran ini diatur oleh bank Indonesia sesuai dengan hukum yang berlaku, sehingga dapat dipastikan untuk keamanan, efisiensi, dan kelancaran dalam bertransaksi. Dengan kemajuan teknologi ini kebutuhan untuk bertransaksi. Dengan kemajuan teknologi dan kebutuhan untuk bertransaksi akan semakin cepat dan mudah.

2.1.3.1 Tujuan Sistem Pembayaran Digital

Menurut (Riflan Buluati, 2023) sistem pembayaran digital dirancang untuk mempermudah pembayaran digital agar lebih mudah untuk dilakukan oleh masyarakat serta lebih mudah untuk diawasi oleh regulator karena telah terstandarisasi dalam satu sistem. Sejalan dengan Muniarty et al., (2023) yang menyatakan sistem pembayaran digital bertujuan untuk mempermudah pelaksanaan transaksi pembayaran digital, sehingga sistem pembayaran menjadi lebih lancar dan turut mempercepat inklusi keuangan digital di masyarakat.

Indikator dalam penelitian ini mengacu pada konsep dan tujuan dari sistem pembayaran digital yang dikembangkan sebagai sistem pembayaran di Indonesia. Konsep ini digunakan untuk menggambarkan karakteristik utama sistem pembayaran digital dalam mendukung kemudahan, keamanan, serta perluasan akses pembayaran digital di masyarakat. Adapun indikator tersebut meliputi sebagai berikut:

1. Praktis mengacu pada kemudahan pengguna dalam melakukan transaksi tanpa membawa uang tunai. Melalui satu kode QR yang terintegrasi dengan berbagai aplikasi pembayaran, transaksi dapat dilakukan secara cepat, sederhana, dan efisien
2. Aman menunjukkan bahwa sistem pembayaran digital telah dilengkapi dengan standar keamanan yang memadai dan berada di bawah pengawasan otoritas berwenang. Dengan adanya pengawasan tersebut, transaksi melalui digital dapat meminimalkan risiko penyalahgunaan serta memberikan rasa aman bagi pengguna.
3. Kekinian mencerminkan kesesuaian sistem pembayaran digital dengan perkembangan teknologi dan gaya hidup digital masyarakat modern. Penggunaannya menjadi bagian dari transformasi sistem pembayaran yang mengikuti tren dan kebutuhan masa kini.
4. Andal mengacu pada kemampuan pembayaran digital dalam menyediakan layanan transaksi yang stabil, cepat, dan dapat diandalkan dalam berbagai kondisi. Pembayaran digital memungkinkan transaksi dilakukan kapan saja dan di berbagai tempat, sehingga mendukung kelancaran aktivitas ekonomi.

5. Inklusif menunjukkan bahwa pembayaran digital dapat digunakan oleh seluruh lapisan masyarakat, baik pelaku usaha besar maupun kecil. Dengan kemudahan akses, kemampuan pembayaran digital mendorong inklusi keuangan dan memperluas jangkauan layanan pembayaran digital.

2.1.3.2 Manfaat Pembayaran Digital bagi usaha perdagangan

Penggunaan pembayaran digital tidak hanya memberikan kemudahan bagi konsumen, namun juga memberikan berbagai manfaat bagi *merchant* dalam mendukung kegiatan operasional usaha. Manfaat tersebut berkaitan dengan Adapun Manfaat Pembayaran Digital bagi *merchant* yang dikemukakan oleh (bank Indonesia) adalah sebagai berikut:

1. Penjualan berpotensi meningkat, penggunaan pembayaran digital memungkinkan *merchant* menerima berbagai jenis pembayaran berbasis QR dari beragam aplikasi, sehingga memperluas jangkauan konsumen dan berpotensi meningkatkan *volume* penjualan.
2. Meningkatkan *branding*, penggunaan pembayaran digital dapat meningkatkan citra usaha sebagai bisnis yang modern dan mengikuti perkembangan teknologi, sehingga lebih menarik bagi konsumen.
3. Kekinian, pembayaran digital mendukung gaya transaksi digital yang sesuai dengan tren masyarakat saat ini, sehingga *merchant* dianggap lebih relevan dengan perkembangan zaman.
4. Lebih praktis, *merchant* cukup menggunakan satu kode pembayaran untuk menerima berbagai metode pembayaran, sehingga mempermudah proses transaksi.

5. Mengurangi biaya pengelolaan kas, dengan berkurangnya transaksi tunai, *merchant* dapat menekan biaya yang berkaitan dengan pengelolaan uang fisik, seperti penyimpanan dan pengamanan kas.
6. Terhindar dari uang palsu, transaksi non-tunai melalui pembayaran digital menghilangkan risiko menerima uang palsu yang sering terjadi pada transaksi tunai.
7. Tidak perlu menyediakan uang kembalian, pembayaran digital memungkinkan pembayaran dilakukan secara nominal yang tepat, sehingga *merchant* tidak perlu menyediakan uang kembalian.
8. Transaksi tercatat otomatis, setiap transaksi yang dilakukan melalui pembayaran digital akan tercatat secara digital dan dapat diakses kapan saja, sehingga memudahkan monitoring keuangan.
9. Terpisahnya uang usaha dan personal, penggunaan pembayaran digital membantu *merchant* dalam memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi, sehingga pengelolaan keuangan menjadi lebih terstruktur.
10. Memudahkan rekonsiliasi, pencatatan transaksi secara otomatis mempermudah proses pencocokan data keuangan serta berpotensi mengurangi kecurangan dalam pembukuan.
11. Membangun *credit profile*, riwayat transaksi yang tercatat secara digital dapat digunakan sebagai dasar penilaian kredit, sehingga memudahkan *merchant* dalam mengakses pembiayaan di masa mendatang.

2.1.3.3 Tantangan Penggunaan pembayaran digital bagi UMKM

Meskipun pembayaran digital memberikan berbagai manfaat, dalam implementasinya masih terdapat beberapa tantangan yang dihadapi oleh pelaku UMKM. Salah satu tantangan utama adalah rendahnya literasi digital di kalangan pelaku usaha. Menurut Umar, (2025), masih banyak pelaku usaha, terutama di daerah tertentu, yang belum memahami penggunaan teknologi pembayaran digital secara optimal. Hal ini menyebabkan pemanfaatan pembayaran digital belum maksimal.

Selain itu, kebiasaan masyarakat yang masih cenderung menggunakan transaksi tunai juga menjadi hambatan dalam penerapan pembayaran digital. Menurut Softina et al., (2022), Sebagian masyarakat merasa bahwa transaksi tunai lebih mudah dan praktis, sehingga belum sepenuhnya beralih ke sistem pembayaran digital.

Tantangan lainnya adalah keterbatasan pemahaman teknologi di kalangan pelaku usaha. Menurut Petrus Suhardi Ekaputra et al., (2024), kurangnya kemampuan dalam mengoperasikan teknologi digital membuat sebagian pelaku UMKM merasa kesulitan dalam menggunakan pembayaran digital. Kondisi ini menyebabkan munculnya keraguan untuk beralih dari sistem pembayaran konvensional ke sistem digital (Daeli et al., 2025).

Dengan demikian, meskipun pembayaran digital memiliki potensi besar dalam meningkatkan efisiensi dan pendapatan usaha, diperlukan upaya peningkatan literasi digital serta dukungan dari berbagai pihak agar implementasinya dapat berjalan secara optimal.

2.1.4 Modal Usaha

Dalam kegiatan usaha, khususnya pada sektor perdagangan, keberadaan modal menjadi salah satu faktor utama yang penting dan sangat menentukan keberlangsungan dan perkembangan usaha. Modal dibutuhkan sebagai sarana pembiayaan untuk menjalankan seluruh aktivitas ekonomi, baik yang berkaitan langsung maupun tidak langsung dengan proses produksi dan operasional usaha. Secara umum, modal dapat dipahami sebagai dana atau sumber daya yang digunakan untuk membiayai berbagai kebutuhan usaha guna menghasilkan pendapatan (Pujianti, 2024).

Dari sisi keuangan, modal usaha tidak hanya terbatas pada dana yang digunakan untuk operasional sehari-hari, namun juga mencakup investasi jangka panjang yang ditanamkan dalam kegiatan usaha. modal usaha merupakan investasi yang berasal dari pemilik atau pemegang saham yang digunakan untuk membiayai kegiatan bisnis, baik dalam bentuk modal kerja untuk operasional maupun modal tetap untuk pengembangan usaha dalam jangka panjang. Sementara itu, menurut Munawir (2004), modal dapat dilihat dari dua sudut pandang, yaitu:

1. Modal aktif: yang mencerminkan seluruh kekayaan yang digunakan dalam operasional perusahaan.
2. Serta modal pasif: yang menunjukkan sumber pendanaan dari kekayaan tersebut, baik yang berasal dari modal sendiri maupun dari pihak luar.

Oleh karena itu, untuk memahami peran modal secara menyeluruh, diperlukan pengukuran melalui indikator-indikator yang dapat menggambarkan kondisi dan kontribusi modal dalam suatu kegiatan usaha seperti yang dikemukakan oleh Pujianti, (2024) :

1. Besarnya modal, menunjukkan jumlah dana yang digunakan dalam menjalankan usaha. Semakin besar modal, umumnya semakin besar kapasitas produksi atau usaha yang dapat dilakukan.
2. Sumber modal, menggambarkan asal dana usaha, baik dari modal sendiri maupun dari pihak luar seperti pinjaman atau investasi. Sumber modal mempengaruhi risiko dan beban usaha.
3. Penambahan modal, menunjukkan adanya peningkatan jumlah modal dari waktu ke waktu untuk mengembangkan usaha, seperti memperbesar skala produksi atau menambah fasilitas.
4. Perputaran modal, menggambarkan seberapa cepat modal yang digunakan dapat kembali melalui hasil penjualan. Semakin cepat perputaran modal, semakin efisien usaha dalam menghasilkan pendapatan.

Hal ini menunjukkan bahwa pengelolaan modal yang baik akan berdampak pada peningkatan kinerja usaha.

Dalam perspektif ekonomi, modal juga dipandang sebagai salah satu faktor produksi yang penting. Menurut Mankiw (2013), modal merujuk pada seluruh peralatan dan struktur yang digunakan dalam proses produksi, yang dikenal sebagai barang modal riil. Hal ini menunjukkan bahwa modal tidak hanya berbentuk uang, namun juga mencakup berbagai aset yang mendukung kegiatan produksi barang dan jasa. Sejalan dengan itu, Slamet (2024) menyatakan bahwa modal merupakan segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk menghasilkan kekayaan yang lebih besar.

Dalam konteks usaha kecil, modal memiliki peran yang lebih spesifik, yaitu sebagai penopang utama keberlangsungan usaha. Modal dalam kegiatan usaha kecil dapat digunakan untuk memulai usaha, mengembangkan usaha, serta membiayai operasional sehari-hari (Nugroho et al., 2023). Oleh karena itu, ketersediaan modal yang memadai menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan kemampuan pelaku usaha dalam mempertahankan dan meningkatkan kinerja usahanya.

2.1.4.1 Jenis-Jenis Modal Usaha

Modal usaha dapat dibedakan ke dalam beberapa jenis berdasarkan sumber dan penggunaannya, yang masing-masing memiliki peran yang berbeda dalam mendukung kegiatan usaha.

1. Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik usaha dan digunakan untuk membiayai seluruh aktivitas usaha. Modal ini mencakup dana yang dikeluarkan langsung oleh pengusaha untuk memenuhi kebutuhan operasional, mulai dari pembelian bahan hingga pembiayaan kegiatan usaha sehari-hari (Robby Andika Kusumajaya & Shinta Dewi Qoriah, 2023). Selain itu, modal sendiri juga dapat berasal dari tabungan pribadi, hasil usaha sebelumnya, maupun simpanan dalam bentuk tabungan atau deposito (Tambunan, 2022). Dalam praktiknya, modal sendiri menjadi faktor penting karena memberikan kemandirian bagi pelaku usaha dalam mengelola bisnisnya tanpa ketergantungan pada pihak luar (Molana, maro, tang, 2023). Modal sendiri juga sifatnya relatif permanen karena ditanamkan dalam usaha untuk jangka waktu yang tidak ditentukan (Krisan Sisdiyantoro & Erika Dwi Lestari, 2022).

2. Modal pinjaman adalah modal yang berasal dari pihak luar usaha. Modal ini umumnya diperoleh melalui lembaga keuangan atau program pembiayaan seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR), yang ditujukan untuk membantu para pelaku usaha dalam memperoleh tambahan dana untuk pengembangan usahanya (Molana, maro, tang, 2023). Modal pinjaman ini bersifat sementara dan harus dikembalikan dalam jangka waktu tertentu, sehingga menjadi kewajiban bagi pelaku usaha untuk bisa mengembalikannya baik atas waktu yang telah ditentukan atau sesuai dengan kemampuan pelaku usaha dalam mengembalikannya (Molana, maro, tang, 2023). Meskipun demikian, modal pinjaman dapat menjadi solusi dalam meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas usaha.
3. Modal kerja, yaitu modal yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional sehari-hari. Modal kerja berperan penting dalam menjaga kelancaran proses produksi dan aktivitas usaha secara keseluruhan (Dia & Hamid, 2023). Pengelolaan modal kerja yang efektif dapat meningkatkan kelancaran usaha, dampaknya para pelaku usaha mampu memanfaatkan peluang pasar dan menghadapi berbagai tantangan keuangan (Sigalingging et al., 2024). Selain itu, modal kerja juga berkaitan langsung dengan penggunaan aset lancar dalam jangka pendek untuk menghasilkan pendapatan (Hardana et al., 2022).
4. Modal tetap merupakan modal yang digunakan dalam jangka panjang dan berfungsi sebagai penunjang utama kegiatan operasional usaha. Modal tetap mencakup aset seperti bangunan, mesin, dan peralatan yang digunakan

secara berkelanjutan dalam proses produksi (Olivia et al., 2023). Menurut (Kasmir), modal tetap merupakan kekayaan perusahaan yang memiliki masa manfaat lebih dari satu tahun dan menjadi sumber penting dalam mendukung kegiatan usaha secara berkesinambungan.

2.1.4.2 Peran Modal Dalam Kegiatan Usaha

Modal usaha memiliki peran penting untuk mendukung kelancaran operasional dan keberlangsungan usaha. Menurut (Salim & Rahmadhani, 2024), modal diperlukan untuk memenuhi kebutuhan sarana usaha, termasuk pembelian bahan baku dan aset operasional seperti mesin atau peralatan. Selain itu, modal membantu menjaga ketersediaan stok barang sehingga permintaan konsumen dapat terpenuhi dengan baik (Maksud & Mohamad, 2026). Lebih lanjut Pengelolaan modal yang efektif akan mendukung peningkatan produktivitas dan berdampak pada bertambahnya pendapatan usaha secara keseluruhan (Azhari Hutabarat et al., 2022)..

2.1.4.3 Hubungan Modal Usaha dengan Pendapatan

Modal usaha memiliki hubungan yang erat dengan pendapatan yang diperoleh pelaku usaha. Hal ini dapat dilihat dari beberapa hubungan modal dan pendapatan sebagai berikut :

1. Hubungan modal dengan produksi

peran modal dalam mendukung proses produksi, di mana ketersediaan modal yang cukup akan memperlancar kegiatan operasional dan meningkatkan kapasitas produksi usaha (S. Rahayu & Sari, 2022). Dengan

demikian, semakin besar dan efektifnya penggunaan modal, maka semakin besar pula potensi *output* yang dihasilkan.

2. Hubungan produksi dengan penjualan

Selanjutnya, produksi memiliki keterkaitan langsung dengan penjualan. Jumlah produksi yang dihasilkan akan menentukan ketersediaan barang di pasar, sehingga akan mempengaruhi peluang terjadinya transaksi penjualan. Produksi yang optimal memungkinkan pelaku usaha memenuhi permintaan konsumen secara tepat, sedangkan produksi yang tidak seimbang dapat menghambat pencapaian penjualan yang maksimal. Oleh karena itu, keseimbangan antara produksi dan permintaan pasar menjadi faktor penting dalam mendukung peningkatan kinerja usaha.

Hubungan antara modal, produksi, dan penjualan terhadap pendapatan Pada akhirnya, penjualan yang meningkat akan berdampak pada peningkatan pendapatan. Modal yang memadai memungkinkan pelaku usaha untuk mengelola produksi dan penjualan secara lebih optimal, sehingga pendapatan yang diperoleh juga cenderung meningkat (Dewi Utami, 2022). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa modal usaha memiliki hubungan yang tidak langsung namun sangat kuat terhadap pendapatan, melalui perannya dalam meningkatkan produksi dan penjualan. Dalam penelitian ini, modal usaha diukur melalui beberapa indikator yang mencerminkan kemampuan finansial pelaku usaha dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Indikator tersebut meliputi besarnya modal usaha, sumber modal, dan perputaran modal (Siahaan & HS, 2024) . Indikator-indikator ini

digunakan untuk menggambarkan sejauh mana modal yang dimiliki dapat mendukung aktivitas operasional dan peningkatan pendapatan usaha.

2.1.5 Modal Manusia (*human capital*)

Menurut Gary Becker (1993), *human capital* atau modal manusia merupakan kemampuan yang dimiliki individu yang diperoleh melalui pendidikan, pelatihan, pengalaman kerja, keterampilan, dan kesehatan yang dapat meningkatkan produktivitas serta kemampuan seseorang dalam menghasilkan pendapatan. Becker menjelaskan bahwa investasi pada sumber daya manusia, seperti pendidikan dan pelatihan, akan memberikan manfaat ekonomi dalam bentuk peningkatan produktivitas dan pendapatan di masa depan.

Dalam perspektif *Human Capital Theory*, individu dipandang sebagai aset yang memiliki nilai ekonomi. Semakin tinggi kualitas modal manusia yang dimiliki seseorang, maka semakin besar kemampuan individu tersebut dalam mengelola usaha, mengambil keputusan, beradaptasi terhadap perubahan lingkungan bisnis, serta meningkatkan kinerja usaha yang dijalankan. Oleh karena itu, modal manusia menjadi salah satu faktor penting yang dapat memengaruhi tingkat pendapatan pelaku usaha.

Konsep *human capital* berkembang melalui pandangan bahwa investasi pada manusia, seperti pendidikan, pelatihan, dan kesehatan, mampu meningkatkan produktivitas dan kualitas kerja individu. Pengembangan tersebut menjadi faktor penting dalam menciptakan tenaga kerja yang kompeten, inovatif, dan mampu mendorong pertumbuhan usaha secara berkelanjutan. Selain itu, modal manusia juga mencakup berbagai nilai yang dimiliki individu, seperti motivasi (*motivation*),

komitmen (*commitment*), dan kemampuan bekerja sama (*teamwork*), yang dapat menjadi nilai tambah dalam pengembangan usaha, khususnya pada sektor UMKM (Sari & Widodo, 2022).

Dalam konteks organisasi dan usaha, sumber daya manusia sebagai *human capital* memiliki peran penting dalam meningkatkan kinerja dan menciptakan keunggulan kompetitif dibandingkan pesaing. Oleh karena itu, pengelolaan sumber daya manusia yang baik diperlukan agar pelaku usaha mampu meningkatkan produktivitas, kreativitas, serta efektivitas usaha dalam mencapai tujuan usaha dan meningkatkan pendapatan (Management, 2026).

Secara etimologis, istilah *human capital* terdiri dari kata “*human*” yang berarti manusia dan “*capital*” yang berarti modal atau faktor produksi. Dengan demikian, *human capital* dapat diartikan sebagai nilai ekonomi yang melekat pada sumber daya manusia, yang meliputi pengetahuan, keterampilan, ide, inovasi, energi, serta komitmen individu dalam menjalankan aktivitas usaha (Vip Paramarta et al., 2023). Selain itu, teori sumber daya manusia menjelaskan bahwa praktik dan struktur manajemen yang baik dapat mempengaruhi perilaku individu secara positif sehingga mampu meningkatkan produktivitas dan kreativitas usaha dalam meningkatkan pendapatan (Basuki, 2023).

2.1.5.1 Komponen Modal Manusia

Modal manusia mencakup seluruh kapasitas yang dimiliki individu yang dapat memberikan nilai tambah bagi organisasi maupun usaha. Berbeda dengan konsep *human resource* yang lebih menekankan pada aspek administratif, *human*

capital berfokus pada kualitas individu, potensi, kapasitas intelektual, serta kemampuan dalam menciptakan keunggulan kompetitif. Dengan demikian, modal manusia dipandang sebagai aset strategis yang mampu meningkatkan produktivitas dan mendukung perkembangan usaha (Suci Wika Ningtyas, 2026).

Menurut Suci Wika Ningtyas (2026), terdapat beberapa komponen utama dalam modal manusia (*human capital*), yaitu pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skills*), pengalaman (*experience*), kapabilitas inovatif (*innovative capability*), kreativitas (*creativity*), motivasi intrinsik (*intrinsic motivation*), serta nilai dan karakter (*values and character*). Pengetahuan mencakup wawasan, pemahaman, dan kemampuan teknis yang dimiliki individu dalam menjalankan pekerjaan. Keterampilan terdiri atas *hard skills* dan *soft skills* yang mendukung efektivitas kerja, seperti kemampuan teknis, komunikasi, kepemimpinan, dan pemecahan masalah.

Selain itu, pengalaman juga menjadi bagian penting dalam modal manusia karena dapat meningkatkan kemampuan individu dalam menghadapi berbagai situasi pekerjaan dan pengambilan keputusan. Kapabilitas inovatif dan kreativitas mencerminkan kemampuan individu dalam menciptakan ide baru, memperbaiki sistem kerja, serta menemukan solusi yang lebih efektif dan efisien. Sementara itu, motivasi intrinsik menunjukkan dorongan internal individu untuk bekerja secara optimal, sedangkan nilai dan karakter berkaitan dengan etika, disiplin, tanggung jawab, dan kemampuan bekerja sama dengan orang lain (Suci Wika Ningtyas, 2026).

Dengan demikian, modal manusia memiliki peran penting dalam meningkatkan kualitas pengelolaan usaha, menciptakan inovasi, serta meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam menghadapi persaingan dan perkembangan teknologi. Dalam penelitian ini, modal manusia diukur melalui indikator tingkat pendidikan pelaku usaha sebagai salah satu bentuk kualitas sumber daya manusia yang dapat mempengaruhi pendapatan pedagang oleh-oleh di Jalur Nagreg Kabupaten Bandung.

2.1.5.2 Peran Modal Manusia dalam Usaha

Modal manusia merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung keberhasilan usaha, khususnya dalam meningkatkan kualitas pengelolaan usaha. Sumber daya manusia yang berkualitas mampu menciptakan keunikan produk, memiliki keterampilan khusus, memberikan pelayanan yang baik, serta meningkatkan produktivitas usaha sesuai dengan perkembangan kebutuhan dan pengetahuan. Selain itu, kualitas sumber daya manusia juga dapat memberikan nilai tambah dalam persaingan usaha melalui kemampuan berinovasi dan jiwa kewirausahaan yang dimiliki pelaku usaha (Vip Paramarta et al., 2023).

Peran modal manusia juga terlihat dari kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan perkembangan teknologi. Sumber daya manusia tidak hanya dipandang sebagai aset usaha, namun juga sebagai modal yang mampu beradaptasi terhadap perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Kemampuan tersebut memungkinkan pelaku usaha meningkatkan efisiensi dan efektivitas dalam menjalankan usaha, sehingga dapat mendukung peningkatan pendapatan usaha (Vip Paramarta et al., 2023).

2.1.5.3 Hubungan Modal Manusia dengan Pendapatan

Modal manusia memiliki hubungan yang erat dengan peningkatan pendapatan usaha. Salah satu faktor yang mempengaruhi modal manusia adalah tingkat pendidikan. Semakin tinggi tingkat pendidikan yang dimiliki pelaku usaha, maka semakin baik kemampuan dalam mengelola usaha, mengambil keputusan, serta memanfaatkan peluang usaha untuk meningkatkan pendapatan. Selain itu, pendidikan juga dapat meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam beradaptasi terhadap perkembangan teknologi dan persaingan usaha (Hasibuan & Sumarno, 2024).

Selain tingkat pendidikan, kemampuan usaha yang dimiliki pelaku usaha juga berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan. Pengetahuan, keterampilan, kreativitas, serta pengalaman dalam mengelola usaha dapat meningkatkan kualitas pengelolaan usaha sehingga usaha yang dijalankan menjadi lebih produktif dan mampu bersaing. Pelaku usaha yang memiliki kemampuan dan kualitas sumber daya manusia yang baik cenderung lebih mudah melakukan inovasi dan menciptakan strategi usaha yang efektif dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis. Dengan demikian, modal manusia berperan penting dalam meningkatkan pendapatan usaha melalui peningkatan kualitas pengelolaan usaha, kemampuan beradaptasi, dan pengembangan usaha.

Dalam penelitian ini, modal manusia diukur melalui indikator yang mencerminkan kualitas individu pelaku usaha. Indikator yang digunakan yaitu tingkat pendidikan dan pengalaman usaha (Agustin & Utomo, 2021). Indikator tersebut digunakan untuk menggambarkan sejauh mana kualitas sumber daya

manusia dapat mempengaruhi peningkatan pendapatan pedagang oleh-oleh di Jalur Nagreg Kabupaten Bandung.

2.2 Penelitian terdahulu

Dalam mengadakan sebuah penelitian, maka tidak terlepas dari tinjauan empiris yang relevan dengan tujuan untuk memperkuat hasil penelitian, sebagai pedoman penelitian, dan untuk membandingkan dengan penelitian yang dilakukan oleh penelitian terdahulu. Ringkasan tinjauan empiris yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut ;

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Penelitian/Tahun	Variabel	Metode	Hasil
1	Herman (2021) <i>Analysis of Factors Affecting Traders' Income on Traditional Markets in Indonesia</i> (Senggol Panam Market Pekanbaru)	Jam kerja, Modal, modal manusia	Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif	Secara parsial, jam kerja dan modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, dengan modal sebagai variabel paling dominan, Sedangkan modal manusia tidak berpengaruh. Secara simultan, seluruh variabel independen berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.
2	Marpuah at.al (2024) <i>Determinants of Income for Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs).</i>	Modal sendiri, Kredit usaha rakyat, Sikap kewirausahaan , Lokasi usaha , modal manusia, Teknologi informasi.	Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif	Sebagian besar variabel seperti modal, kredit usaha, sikap kewirausahaan, lokasi usaha, dan modal manusia berada pada kategori tinggi. Variabel teknologi informasi dan pendapatan UMKM berada pada kategori sedang. Model penelitian memenuhi asumsi klasik dan data dinyatakan valid serta reliabel, sehingga layak

No	Penelitian/Tahun	Variabel	Metode	Hasil
				digunakan untuk analisis lebih lanjut
3	(Suminah et al., 2022) Determinants of <i>Micro, Small, and Medium-Scale Enterprise Performers' Income During the Covid-19 Pandemic Era.</i>	Jumlah tenaga kerja, modal manusia, Pemberdayaan <i>Human capital</i> ,Modal usaha, Teknologi produksi, Jenis usaha, Kategori usaha.	Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif	Faktor umur, jumlah tenaga kerja, pemberdayaan, <i>human capital</i> , modal usaha, teknologi, dan jenis usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM, sedangkan modal manusia, sumber modal, dan kategori usaha tidak berpengaruh. Model mampu menjelaskan variasi pendapatan sebesar 42,53%, menunjukkan faktor produksi berperan penting selama pandemi Covid-19.
4.	(D. Rahayu et al., 2025) Pengaruh E-Commerce, Modal Usaha dan Penggunaan QRIS terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM di Jakarta Barat	<i>e-commerce</i> , Modal usaha, dan penggunaan QRIS terhadap peningkatan pendapatan	Menggunakan pendekatan kuantitatif dan analisis regresi linier berganda	Ketiga variabel berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Pemanfaatan <i>e-commerce</i> , QRIS, dan modal mendorong inovasi serta pengembangan usaha yang meningkatkan pendapatan UMKM.
5.	(Julius et al., 2025) Pengaruh Modal Dan Penggunaan Qris (<i>Quick Response Code Indonesian Standard</i>) Terhadap Peningkatan Pendapatan Financial UMKM di Universitas Muslim Indonesia	Modal, Penggunaan QRIS (<i>Quick Response Code Indonesian Standard</i>) , Pendapatan financial	Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif.	Modal berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM, sedangkan penggunaan QRIS berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan pendapatan.

Sumber: Penulis 2026

Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dijelaskan, diketahui bahwa sebagian besar penelitian menunjukkan adanya hubungan antara penggunaan teknologi digital, modal usaha, dan karakteristik usaha terhadap tingkat pendapatan UMKM maupun pedagang sektor informal. Penelitian yang dilakukan oleh Herman (2021) menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang, sedangkan modal manusia tidak berpengaruh secara parsial. Penelitian tersebut relevan dengan penelitian ini karena sama-sama membahas faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang, khususnya modal usaha dan modal manusia. Namun, penelitian ini memiliki perbedaan pada objek penelitian, yaitu pedagang oleh-oleh di Jalur Nagreg Kabupaten Bandung.

Penelitian Marpuah et al. (2024) dan Suminah et al. (2022) juga menunjukkan bahwa modal usaha, teknologi informasi, dan beberapa faktor internal usaha memiliki hubungan terhadap pendapatan UMKM. Penelitian tersebut relevan karena sama-sama membahas pengaruh modal usaha, modal manusia, dan teknologi terhadap pendapatan usaha. Selain itu, penelitian Suminah et al. (2022) menunjukkan bahwa teknologi dan modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, sedangkan modal manusia tidak berpengaruh signifikan. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa masih terdapat perbedaan hasil penelitian terkait pengaruh modal manusia terhadap pendapatan sehingga perlu dilakukan penelitian kembali pada konteks usaha yang berbeda.

Selanjutnya, penelitian D. Rahayu et al. (2025) dan Julius et al. (2025) menunjukkan bahwa penggunaan pembayaran digital berpengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan UMKM. Penelitian tersebut relevan dengan penelitian ini

karena sama-sama membahas penggunaan pembayaran digital dan modal usaha terhadap pendapatan usaha. Namun, penelitian ini memiliki perbedaan pada objek penelitian serta penambahan variabel modal manusia sebagai bentuk pengalaman pelaku usaha dalam menjalankan kegiatan usaha.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat diketahui bahwa penelitian terdahulu mendukung adanya hubungan antara penggunaan pembayaran digital, modal usaha, dan modal manusia terhadap pendapatan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh penggunaan pembayaran digital, modal usaha, dan modal manusia terhadap pendapatan pedagang oleh-oleh di Jalur Nagreg Kabupaten Bandung.

2.3 Kerangka Pemikiran

Sugiyono (2019) menyatakan bahwa kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah penting.

New Growth Theory atau Teori Pertumbuhan Baru menjelaskan bahwa pertumbuhan dan perkembangan ekonomi dipengaruhi oleh faktor-faktor internal seperti teknologi, modal, pengetahuan, dan pengalaman usaha. Todaro (2000) menjelaskan bahwa *New Growth Theory* merujuk pada pemikiran Romer dan Lucas yang menekankan pentingnya kemajuan teknologi dan pengetahuan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. Selain itu, Arrow (1962) melalui konsep *learning by doing* menjelaskan bahwa pengalaman yang diperoleh selama menjalankan kegiatan usaha dapat meningkatkan kemampuan dan produktivitas pelaku usaha. Dalam konteks penelitian ini, penggunaan pembayaran digital

dipandang sebagai bentuk pemanfaatan teknologi digital, modal usaha sebagai faktor pendukung kegiatan usaha, dan modal manusia sebagai bentuk pengalaman pelaku usaha yang diduga dapat mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang.

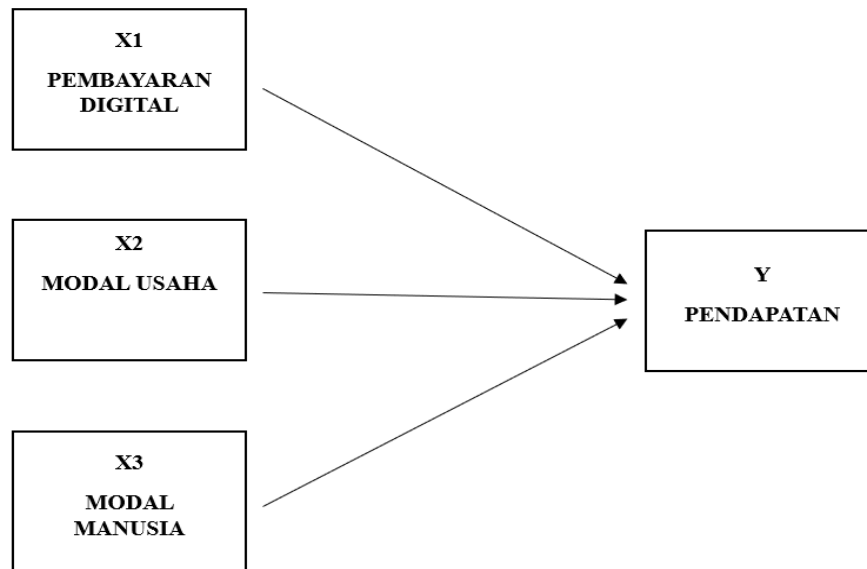
Menurut Anggia Ramadhan & Radian Rahim, (2023), pendapatan adalah seluruh penerimaan yang diperoleh dari kegiatan usaha, dengan indikator kecukupan pembiayaan, peningkatan hasil, perkembangan usaha, dan kontribusi pendapatan.

Menurut Bank Indonesia, pembayaran digital merupakan inovasi sistem pembayaran yang mempermudah transaksi secara cepat, aman, dan efisien, dengan indikator meliputi kemudahan, peningkatan jumlah transaksi, efisiensi biaya, dan keamanan.

Menurut Pujianti (2024), modal adalah sumber daya yang digunakan untuk membiayai kebutuhan usaha guna menghasilkan pendapatan, dengan indikator besarnya modal, sumber modal, penambahan modal, dan perputaran modal.

Menurut Vip Paramarta et al., (2023) modal manusia merupakan kualitas individu berupa pengetahuan, pendidikan, pengalaman, dan keterampilan yang mendukung peningkatan kinerja usaha.

Berdasarkan uraian teori dan indikator variabel di atas, maka dapat disusun kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.1

Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis Penelitian

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap masalah yang masih bersifat praduga karena masih harus dibuktikan kebenarannya. Dugaan jawaban tersebut merupakan kebenaran yang sifatnya sementara, yang akan diuji kebenarannya dengan data yang dikumpulkan melalui penelitian. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis dari penelitian ini adalah :

1. Diduga Sistem Pembayaran Digital, Modal Usaha, dan Modal Manusia secara parsial berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang oleh-oleh di Jalur Nagreg Kabupaten Bandung.

2. Diduga Sistem Pembayaran Digital, Modal Usaha, dan Modal Manusia secara simultan berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang oleh-oleh di Jalur Nagreg Kabupaten Bandung.