

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori Distribusi.

a. Pengertian Distribusi.

Menurut Kotler (2007) distribusi merupakan perangkat organisasi yang digunakan dalam suatu proses pembuatan produk barang dan jasa yang akhirnya dikonsumsi oleh konsumen atau pembisnis.

Menurut Warren J. Keegan (2003) distribusi yaitu saluran yang digunakan produsen guna menyalurkan barang yang telah diproduksi dari produsen ke konsumen atau pemakai industri.

Tujuan distribusi adalah untuk menyampaikan barang atau jasa dari produsen ke konsumen, tercapainya pemerataan produksi, menjaga keseimbangan produksi. Beberapa fungsi produksi yaitu:

- 1) Pengangkutan.
- 2) Penjualan.
- 3) Pembelian.
- 4) Penyimpanan.
- 5) Penganggung resiko.

Distribusi dapat dibagi menjadi tiga yaitu:

1) Distribusi Langsung.

Suatu kegiatan yang menyalurkan barang yang tidak menggunakan saluran distribusi. Produsen berhubungan langsung dengan pembeli atau konsumen. Contohnya : peyaluran hasil dari pertanian oleh petani ke pasar.

2) Distribusi Tidak Langsung.

Kegiatan untuk menyalurkan barang dan jasa melewati pihak lain atau ketiga. Seperti agen, makelar dan toko.

3) Distribusi Semi Langsung.

Penyampaian barang dari produsen ke konsumen melalui perantara, tetapi perantara tersebut masih mempunyai produsen sendiri, misalnya menjual barang hasil produksinya melalui toko milik sendiri.

Pada dasarnya distributor juga disebut sebagai perantara perdagangan, perantara perdagangan tersebut bertanggung jawab terhadap segala pemilikan barang yang di pasarkannya. Pada hubungan dengan pemindahan milik, kegiatan perantara perdagangan berbeda dengan lembaga lain. Adapun beberapa lembaga-lembaga yang termasuk dalam golongan perantara yaitu:

1) Perantara Agen.

Perantara agen berbeda dengan perantara perdagangan, perantara agen tidak memiliki hak milik atas semua barang yang ditangani. Agen yaitu lembaga yang melaksanakan perdagangan dengan menyediakan jasa atau

fungsi khusus yang berhubungan dengan penjualan atau distribusi barang, akan tetapi mereka tidak memiliki hal barang yang diperdagangkan.

2) Pengecer.

Menurut Ma'aruf (2005) pengecer merupakan kegiatan usaha untuk menjual barang atau jasa kepada perorangan untuk keperluan pribadi atau diri sendiri dan keluarga.

3) Pedagang Besar.

Pedagangan besar merupakan istilah dari perantara pedagang yang terikat dengan kegiatan perdagangan besar dan biasanya tidak melayani penjualan eceran ke konsumen akhir. Pedagang besar diartikan sebagai unit usaha yang membeli dan menjual kembali barangnya kepada pengecer atau pedagang lainnya.

2. Teori Perdagangan.

a. Pengertian Perdagangan.

Menurut Boediono (1992) perdagangan muncul karena keinginan suatu pihak yang terlibat didalamnya, dan tujuannya untuk memperoleh keuntungan yang dapat diperoleh dari kegiatan berdagang. Seseorang melakukan kegiatan berdagang untuk mendapatkan manfaat atau keuntungan dari pelaksanaan kegiatan berdagang.

Menurut Sukirno (2002) ada beberapa faktor yang mempengaruhi perdagangan antar negara atau daerah, antara lain:

- 1) Adanya kegiatan perdagangan, pelaku ekonomi disuatu daerah atau negara tersebut dapat mengimpor teknologi dari daerah atau negara lain, sehingga penyebaran teknologi juga dilakukan melalui kegiatan berdagang.
 - 2) Adanya keterbatasan sumber daya yang dimiliki, dengan seperti itu produsen disuatu perekonomian tidak bisa menghasilkan semua barang dan jasa yang dibutuhkan oleh penduduknya, maka dari itu diharapkan dengan adanya perdagangan dapat memenuhi kebutuhan barang dan jasa oleh konsumen yang tidak mampu dihasilkan oleh produsen di daerah atau negaranya.
 - 3) Kegiatan berdagang dapat memperoleh keuntungan, keuntungan yang diperoleh dari adanya spesialisasi produksi barang dan jasa tertentu yang paling menguntungkan didaerah tersebut.
 - 4) Perbedaan harga pada suatu produk di daerah atau negara tertentu dengan tingkat harga suatu produk yang sama di daerah atau Negara lain merupakan faktor yang menimbulkan terjadinya perdagangan.
3. Teori Penawaran.
- a. Pengertian Penawaran.

Menurut Sukirno (2005) Dalam perekonomian, permintaan merupakan suatu syarat untuk untuk mewujudkan suatu transaksi di suatu pasar. Permintaan hanya bisa dipenuhi apabila penjual atau pembeli dapat menyediakan barang yang dibutuhkan. Penjual dapat menawarkan dagangannya kepada konsumen.

Hukum penawaran yaitu suatu proses yang menjelaskan tentang hubungan antara barang dan jumlah barang yang ditawarkan oleh penjual. Menurut Sukirno (1994) pada hukum ini dinyatakan bagaimananaa keinginan para penjual untuk

menawarkan barangnya apabila harganya tinggi dan bagaimana keinginan untuk menawarkan harganya apabila harga tersebut rendah.

4. Teori Wirausaha.

a. Pengertian Wirausaha.

Wirausaha adalah seorang innovator yang mempunyai ide lalu mengubah kesempatan menjadi sesuatu yang dapat dijual, dapat memberikan nilai tambahan, waktu, biaya yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan (Mas'ud Machfoedz dan Mahmud Machfoedz, 2004).

Wirausaha selalu memprediksi perubahan pada pasar. Definisi ini menjelaskan dalam menghadapi kondisi pasar yang tidak menentu. Seorang wirausahawan mempunyai syarat untuk melakukan fungsi manajerial seperti pengawasan dan pengarahan.

b. Macam-Macam Teori Kewirausahaan.

1) Neo Klasik.

Pada teori ini dimana manajemen perusahaan (individu) hanya mengetahui biaya dan penerimaan perusahaan dan sekedar melakukan kalkulasi matematis untuk menentukan nilai optimal dari variabel keputusan.

2) *Kirzerian Entrepreneur.*

Pada teori ini membahas tentang kinerja manusia, keseriusan kerjanya sehingga sukses atau tidak usahanya sesuai dengan upaya dan keseriusannya sang pengusaha.

3) Teori Perilaku.

Pada teori perilaku ini membahas tentang seorang pengusaha harus pandai mengorganisasi suatu usaha, mengatur uang, membangun jaringan yang luas, memasarkan produk dan harus mempunyai pribadi yang pandai bergaul untuk memajukan usahanya.

5. Teori Usaha Mikro dan Menengah (UMKM).

a. Pengertian Usaha Mikro dan Menengah (UMKM).

UMKM telah diatur oleh Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 yang diartikan tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau biasa disebut dengan UMKM. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, Usaha Mikro adalah Peluang Usaha Produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro yang telah diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha kecil merupakan sebuah peluang usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau buka cabang yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagaian baik secara langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.

1) Usaha Mikro.

Usaha Mikro adalah usaha produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008:

- a) Mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b) Mempunyai hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2) Usaha Menengah.

Usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak dari suatu perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, yaitu:

- a) Mempunyai kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan usaha.
- b) Mempunyai hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh juta milyar rupiah).

b. Ciri-ciri dari UMKM, sebagai berikut:

- 1) Bahan baku mudah didapatkan.
- 2) Menggunakan teknologi yang sederhana.
- 3) Ketrampilan dasar dimiliki secara turun-temurun.
- 4) Bersifat padat karya dan menyerap tenaga kerja cukup banyak.
- 5) Melibatkan kepada masyarakat yang lemah terhadap kondisi perekonomiannya.
- 6) Secara ekonomis mendapatkan keuntungan.

Badan Pusat Statistika (BPS) mengidentifikasi berbagai kelemahan dan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM berdasarkan prioritasnya, yaitu:

- 1) Kurangnya permodalan.
- 2) Kesulitan dalam pemasaran.
- 3) Persaingan usaha yang ketat.
- 4) Bahan baku yang sulit ditemukan.
- 5) Kurangnya keahlian.
- 6) Dari sisi Sumber Daya Manusia (SDM) ketrampilan cukup lemah.
- 7) Manajemen yang buruk.

Dari hasil berikut bisa diambil kesimpulan bahwa salah satu faktor dominan dalam pengembangan UMKM adalah faktor permodalan, meskipun bukan yang paling utama dalam menentukan pertumbuhan UMKM. Maka dari itu diperlukan sektor perbankan maupun lembaga keuangan seperti pegadaian dalam menyediakan modal untuk UMKM. Oleh karena itu untuk mendukung

pemberdayaan UMKM untuk mempermudah akses UMKM kepada layanan kredit perbankan, diperlukan beberapa upaya antara lain:

1) Kebijakan kredit perbankan.

Pengaturan kredit usaha kecil, menyesuaikan ketentuan perbankan dengan memperhatikan prinsip kehati-hatian dan peraturan perundangan yang berlaku.

2) Pemberian bantuan teknis.

Pemberian ini berupa pelatihan kepada petugas perbankan dalam meningkatkan kemampuan melayani kredit UMKM, kegiatan penelitian yang menunjang penyaluran kredit kepada UMKM, dan penyediaan informasi UMKM melalui system informasi terpadu.

3) Pemberdayaan Konsultan Keuangan Mitra Bank (KKMB) untuk memberdayakan konsultan atau pendamping baik swasta maupun pemerintah, yang terlibat dalam pengembangan UMKM.

6. Teori Sektor Informal.

a. Pengertian Sektor Informal.

Menurut Todaro (1999) sektor informal di era pembangunan ini antara lain diketahui oleh kelompok migran. Mereka bermigrasi dengan alasan ekonomi.

Hal ini didasari atas adanya perbedaan tingkat perkembangan ekonomi antara daerah dengan pedesaan dan perkotaan. Di kota terdapat kesempatan ekonomi yang lebih luas dibandingkan di pedesaan.

Menurut Alma (2001) sektor informal adalah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Tetapi akan menyesatkan jika disebutkan perusahaan berskala kecil, karena sektor informal dianggap sebagai manifestasi situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara sedang berkembang, karena itu mereka memasuki kegiatan berskala kecil ini di kota yang bertujuan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan daripada memperoleh keuntungan. Karena pada sektor ini umumnya berpendidikan rendah, ekonomi yang kurang.

b. Ciri-ciri sektor informal sebagai berikut:

- 1) Kegiatannya tidak teratur.
- 2) Struktur usahanya berdasarkan struktur unit kerja keluarga.
- 3) Skala usahanya kecil dan menggunakan teknologi yang sederhana.
- 4) Jam kerja yang tidak teratur atau tidak tetap.
- 5) Tempat kerja nomaden atau tidak tetap.
- 6) Usaha tersebut untuk melayani golongan masyarakat tertentu atau terbatas dan memiliki daya saing yang tinggi.
- 7) Tidak dibutuhkan keahlian dan ketrampilan yang berdasarkan dengan pendidikan formal khusus.

7. Teori Pendapatan.

a. Pengertian Pendapatan.

Dalam dunia bisnis pendapatan adalah jumlah uang yang diperoleh oleh produsen dari aktivitas yang dilakukan produsen tersebut, kebanyakan dari penjualan produknya kepada pelanggan. Pendapatan atau *income* dari masyarakat yaitu hasil dari “penjualannya” dari suatu barang yang di produksi pada sektor produksi. Dan sektor produksi ini “membeli” barang untuk dijual kembali dengan harga yang berlaku di pasaran. Harga pada barang dipasar biasaya tarik menarik antara penawaran dengan permintaan. Menurut Sadono Sukirno (2000) pendapatan dapat dihitung melalui 3 cara yaitu:

1) Cara Pengeluaran.

Cara pengeluaran ini dapat dihitung dengan menjumlahkan nilai pengeluaran ke atas barang-barang dan jasa.

2) Cara Produksi.

Cara produksi ini dapat dihitung dengan menjumlahkan nilai barang dan jasa yang dihasilkan.

3) Cara Pendapatan.

Pendapatan dapat diperoleh dengan menjumlahkan seluruh pendapatan yang diterima.

Secara singkat pendapatan warga masyarakat ditentukan oleh beberapa faktor yaitu:

1) Jumlah barang yang di produksi atau dimiliki, berasal dari:

- a) Hasil tabungan yang ditabung dari tahun lalu.
 - b) Warisan dari orang tua.
- 2) Harga per unit dari suatu barang. Harga ini ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan dipasar.

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi permintaan suatu barang:

- 1) Kebiasaan konsumen atau selera konsumen.

Kebiasaan atau selera konsumen dapat mempengaruhi permintaan barang. Misalnya: Iphone sedang *booming* saat ini sehingga konsumen ingin memburu produk tersebut, tetapi beberapa tahun mendatang mungkin iphone sudah tidak lagi *booming*.

- 2) Ketersediaan harga dan barang sebagai pengganti dan pelengkap.

Apabila gula tidak ada atau harganya melonjak naik maka teh akan menurun permintaannya.

- 3) Penghasilan konsumen.

Seseorang yang mempunyai penghasilan besar dia dapat membeli barang yang dia inginkan, tetapi jika seseorang mendapatkan penghasilan atau upah yang sedikit mungkin akan mengirit dengan barang yang dia gunakan agar jarang membelinya.

- 4) Perkiraan harga di masa depan.

Banyak barang yang diperkirakan akan naik di masa yang akan datang, maka orang akan cenderung membeli atau menimbun ketika harga barang tersebut masih rendah, misalnya harga bensin.

5) Banyaknya kebutuhan konsumen.

Ketika terjadi gunung api meletus maka masker pelindung akan sangat laris.

8. Teori Modal.

a. Pengertian modal.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) modal adalah uang yang digunakan untuk berdagang atau yang digunakan untuk menghasilkan sesuatu yang dapat menambah pendapatan.

b. Jenis modal berdasarkan sumber modal.

1) Modal Internal.

Modal internal merupakan modal yang dapat diperoleh dari perusahaan itu sendiri dan biasanya dari hasil penjualan. Modal ini sulit digunakan dalam mengembangkan bisnis karena sifatnya terbatas.

2) Modal Eksternal.

Modal eksternal merupakan modal yang di dapat dari luar perusahaan atau dana yang diperoleh dari kreditur atau pemegang saham yang bisa diambil dalam perusahaan. Modal ini sifatnya tidak terbatas.

c. Jenis modal berdasarkan fungsinya.

1) Modal Perseorangan.

Modal ini berasal dari seorang yang mempunyai fungsi untuk membuahkan berbagai kegiatan dan akan memberikan laba kepada pemiliknya. Misalnya: saham dan deposito.

2) Modal Sosial.

Modal sosial merupakan modal yang dimiliki masyarakat dan akan memberikan keuntungan bagi masyarakat dalam melakukan kegiatan produksi. Misalnya: pasar dan jalan raya.

d. Jenis Modal Berdasarkan Wujud.

1) Modal Aktif.

Modal aktif merupakan modal yang berwujud. Misalnya: mesin dan gudang.

2) Modal Pasif.

Modal pasif merupakan modal yang tidak berwujud atau tidak dapat dilihat secara langsung dengan mata. Misalnya: skill tenaga kerja dan hak cipta.

9. Teori Jam Kerja.

a. Pengertian Jam Kerja.

Menurut Komaruddin (2006) jam kerja merupakan suatu proses untuk menetapkan jumlah jam kerja seseorang guna menyelesaikan pekerjaannya dalam waktu tertentu.

Menurut Su'ud (2007) jam kerja merupakan waktu ketika melakukan suatu pekerjaan, yang bisa dilakukan pada malam atau siang hari. Merencanakan suatu pekerjaan merupakan hal yang dapat memperbaiki perusahaan waktu. Apabila perencanaan pekerjaan belum disusun, maka tidak ada panduan untuk menentukan bahwa usaha yang dijalankan sesuai atau tidak dengan targetnya. Dengan adanya susunan kegiatan yang telah dibuat maka seseorang itu dapat menghemat waktu dan kerjanya.

b. Pengaturan Jam Kerja.

Menurut Koasih (2009) pengaturan waktu termasuk dalam perencanaan tenaga kerja yang berkenaan pada jadwal kerja dan jumlah tenaga kerja. Dalam menentukan jadwal kerja karyawan, maka perusahaan harus mematuhi peraturan yang telah dibuat oleh ILO (*International Labor Organizational*) yaitu perusahaan memperkerjakan pegawainya selama 40jam/minggu, jika karyawan bekerja lebih dari 40jam/minggu maka akan dimasukkan kedalam lembur. Sedangkan Bank atau perkantoran jam kerjanya 8jam/hari dengan istirahat 1 jam yaitu pada pukul (08.00 – 16.00).

Menurut Su'ud (2007) kriteria pengurusan jam kerja yang efektif, adalah:

- 1) Mengetahui apa pekerjaan yang akan dilakukan.
- 2) Mengawasi masalah agar tidak terulang lagi.
- 3) Menetapkan kapan pekerjaan akan selesai.
- 4) Menyusun daftar waktu kerja.
- 5) Mengutamakan kegiatan yang penting.

10. Teori Pengalaman kerja.

a. Pengertian Pengalaman Kerja.

Menurut Elaine B Johnson (2007) menyatakan bahwa suatu pengalaman akan memunculkan potensi seseorang. Potensi akan muncul secara penuh dengan seiring berjalannya waktu dengan berbagai macam pengalaman. Sesungguhnya yang perlu diperhatikan dalam suatu hubungan adalah kemampuan seseorang untuk belajar dari pengalamannya, baik pengalaman indah ataupun buruk. Maka dari itu pengalaman merupakan suatu pemahaman terhadap sesuatu yang dihargai dan mengalamai sesuatu yang diperoleh dari pengalaman, ketrampilan ataupun yang menyatu pada potensi diri.

Menurut Abriyani (2004) pengalaman kerja yaitu pengalaman kerja seseorang yang menunjukkan jenis pekerjaan yang telah dilakukan dan akan memberi peluang besar agar lebih baik dalam melakukan pekerjaan. Semakin mempunyai *skill* seseorang dalam melakuka pekerjaan maka semakin sempurna pola pikir dalam bertindak untuk mecapai tujuan yang sudah direncanakan.

b. Pengukuran Pengalaman Kerja.

Menurut Asri (1986) ada lima yang bisa diukur dari tingkat pegalaman kerja seseorang, yaitu:

- 1) Bekerja dengan tenang, seorang pegawai akan bekerja dengan tenang karena mempunyai rasa percaya diri yang besar.
- 2) Bisa menduga jika akan timbul kesulitan sehingga akan siap dalam menghadapi, karena sudah mempunyai pengalaman kerja.
- 3) Lebih cepat paham jika terjadi kecelakaan dalam bekerja.
- 4) Gerakan yang lincah, setiap karyawan yang sudah mempunyai pengalaman akan melakukan gerakan yang lincah dan tidak ragu dalam melakukan tindakan.

c. Faktor Yang Mempengaruhi Pengalaman Kerja

Menurut Handoko (1984) ada beberapa faktor yang mempengaruhi pengalaman kerja, yaitu:

- 1) Latar belakang pribadi yang mencakup pendidikan, latihan, dan *skill* bekerja.
- 2) Bakat dan minat seseorang, untuk memperkirakan minat atau kemampuan seseorang.
- 3) Sikap dan kebutuhan seseorang untuk mengetahui seberapa tanggung jawab seseorang.
- 4) Ketrampilan dan kemampuan teknik untuk menilai seberapa kemampuan dalam melakukan sepek-aspek teknik pekerjaan.

B. Hasil Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1.

Penelitian Terdahulu Variabel Penelitian

No	Penulis (th)	Judul	Data/variabel	Metode	Hasil penelitian
1.	Fatmawati (2014)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Raya Padang	Variabel dependen : pendapatan Variabel independen : modal, jam kerja dan pengalaman usaha	Kuesioner dan Wawancara	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa modal, jam kerja pengalaman usaha berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Pasar Raya Padang
2.	Ayu. P (2014)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Terminal Kiliran Jao Kecamatan Kamang Baru Kabupaten Sijunjung	Variabel dependen : pendapatan Variabel independen : modal dan jam kerja	Kuesioner dan Wawancara	Tujuan dari penelitian ini adalah pendapatan pedagang, modal dan jam kerja. Pada penelitian ini variabel pendapatan, modal dan jam kerja berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan pedagang di Terminal Kiliran Jao Kecamatan Kamang Baru
3.	Dewa. M (2015)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi	Variabel dependen : pendapatan Variabel independen : modal usaha, lama usaha,	Metode analisis statistik dan regresi linear berganda	Penelitian ini menggunakan metode analisis statistik dan analisis regresi linera berganda. variabel modal

		Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar	jam kerja, parker dan lokasi usaha		usaha, lama usaha, jam kerja, parkir dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati. Pada hasil analisis parsial variabel modal usaha, lama usaha, dan lokasi usaha mempunyai pengaruh positif kepada pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati sedangkan pada variabel jam kerja dan parkir berpengaruh negative terhadap pendapatan pedagang Pasar Seni Sukawati.
4.	Komang Adi (2016)	Beberapa Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Denpasar Barat	Variabel dependen : pendapatan Variabel independen : modal, lama usaha dan tenaga kerja	Metode Analisis Statistik	Hasilnya menunjukkan Variabel dari penelitian ini pendapatan, pedagang kaki lima, lama usaha, jumlah tenaga kerja. Pada variabel modal, lama usaha dan tenaga kerja berpengaruh positif dan

					signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Barat, hasil uji F sebesar $\alpha = 5\%$.
5.	Ni Putu Ria (2017)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pengrajin Pada Industri Kerajinan Bambu Di Desa Belega Kabupaten Gianyar	Variabel dependen : pendapatan Variabel independen : jam kerja, jenis kelamin, usia, dan modal	Analisis statistik dan analisis kualitatif	Penelitian ini menggunakan teknis analisis regresi linear berganda, secara simultan variabel jam kerja, jenis kelamin, usia dan modal kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pengrajin bamboo di Desa Belega Kabupaten Gianyar. Sedangkan secara parsial variabel jam kerja dan modal kerja berpengaruh secara positif terhadap pendapatan pengrajin industri kerajinan bambu di Kabupaten Gianyar.
6.	Adhiatma.A	Pengaruh Moda	pendapatan, modal awal,	metode <i>Nonprobabi</i>	Berdasarkan SPSS 16.0 nilai

	(2015)	Awal, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kayu Glondongan Di Kelurahan Karangbagan Kabupaten Jepara	lama usaha dan jam kerja	<i>lity Sampling</i> dan menggunakan regresi linear berganda	F sebesar 16,308 yang artinya signifikan 0,000 kurang dari 0,05 dapat disimpulkan bahwa variabel modal awal, lama usaha dan jam kerja mempengaruhi pendapatan pedagang kayu glondong.
7.	Kusumawardani (2014)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Tekstil Di Kabupaten Kepulauan Selayar	Variabel dependen adalah Pendapatan Variabel independen modal, jam kerja, lama usaha, dan tingkat pendidikan	Kuesioner dan wawancara	Penelitian ini menemukan faktor-faktor signifikan variabel modal, jam kerja, lama usaha, dan tingkat pendidikan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan

					pedagang tekstil di Pasar Sentral Benteng Kabupaten Kepulauan Selayar. Keempat variabel tersebut berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang tekstil di Kabupaten Kepulauan Selayar.
8.	Maharani (2014)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penempatan Pengrajin Bordir (Studi	Variabel dependen : Penempatan Variabel independen : bahan baku, modal, jam kerja dan pengalaman kerja	Analisis Statistik dan regresi linear berganda	Temuan juga menunjukkan bahwa variabel yang terlibat, variabel bahan baku berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, variabel modal

		Kasus Desa Wonokromo, Pleret, Bantul, Yogyakarta)			berpengaruh signifikan terhadap pendapatan, variabel jam kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan sedangkan variabel pengalaman kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang. Secara bersama-sama variabel bahan baku, modal, jam kerja dan pengalaman kerja berpengaruh signifikan dan positif terhadap pendapatan pedagang bordir.
9.	Nur Rahmad Wahyudi (2010)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Tradisional di Kabupat	Pendapatan (Y), Modal Kerja (X ₁), Jam Kerja (X ₂) dan Pengalaman Kerja (X ₃)	Metode primer kualitatif dan analisis statistik	Hasil analisis data menggunakan regresi linear berganda menunjukkan bahwa variabel independen yaitu jumlah modal mempunyai pengaruh signifikan positif serta

		<p>en Sukoharjo (Studi Kasus di Pasar Nguter Kecamatan Nguter)</p>			<p>jumlah jam kerjanya mempunyai pengaruh signifikan positif pada tingkat keyakinan 95% terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar tradisional. Sedangkan variabel independen pengalaman dan tenaga kerja tidak mempunyai pengaruh yang signifikan. Berdasarkan Analisis diperoleh koefisien determinasi R² sebesar 0,5569, hal ini berarti bahwa 55,69% variasi perubahan yang terjadi terhadap besarnya pendapatan pedagang pasar tradisional dipengaruhi oleh semua variabel independen sedangkan 44,31% dipengaruhi oleh variabel – variabel lain diluar model. Berdasarkan hasil uji F hitung > F tabel</p>
--	--	--	--	--	---

					semua variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen pada tingkat signifikansi 5%.
10.	Sudrajat (2014)	Analisis Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Muslim (Studi Pada Pedagang Sayuran di Pasar Jagasatru Cirebon)	Variabel dependennya adalah pendapatan dan variabel independennya adalah modal, jam dagang, dan pengalaman	Metode OLS (Ordinary Least Square)	Uji F menunjukkan bahwa seluruh variabel yang ada berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang, dan berdasarkan uji T yang dilakukan menunjukkan hasil variabel modal, jam dagang, dan pengalaman dagang berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang, sedangkan variabel sistem penjualan dan kejujuran tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan

C. Hipotesis

Hipotesis merupakan kesimpulan bersifat sementara. Hipotesis yaitu suatu kemungkinan jawaban dari masalah yang diteliti. Hipotesis menghubungkan antara variabel satu dengan lainnya.

1. Modal Usaha.

Modal usaha diduga berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang gerabah.

2. Waktu Kerja.

Jam Kerja diduga berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang gerabah.

3. Pengalaman Kerja.

Pengalaman Kerja diduga berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang gerabah.

4. Diduga semua variabel modal usaha, waktu kerja dan pengalaman kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan pedagang gerabah di Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten.

D. Model Penelitian

Model penelitian ini dijabarkan dengan kerangka guna menunjukkan alur yang akan digunakan untuk mencapai tujuan analisis. Dengan melihat penelitian terdahulu maka terdapat beberapa variabel yang digunakan untuk melakukan penelitian ini yaitu variabel independen pendapatan dan variabel dependen modal usaha, waktu kerja dan pengalaman kerja. Dengan ini diperoleh susunan kerangka berfikir tentang “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Gerabah (Studi Kasus di Kecamatan Bayat Kabupaten Klaten)”. Sebagai berikut:

TABEL 2.2.
Kerangka Berfikir

