

Telaah Penentu Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Sektor Jasa dan Perdagangan di Kabupaten Jember

(The Determining Study of Small Medium Enterprises (SMEs) Income Services and Trade Sector in Jember)

Yeni Hilma Dwiyanti, Hari Sukarno, Susanti Prasetyaningtyas
Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Jember (UNEJ)
Jln. Kalimantan 37, Jember 68121
E-mail: yeni.dwiyanti@yahoo.com

Abstrak

Artikel ini bertujuan untuk menganalisis keberadaan modal awal, utang, aset dan orientasi kewirausahaan yang terdiri dari inovasi, proaktif, dan pengambilan risiko menjadi penentu pendapatan UMKM sektor jasa dan perdagangan di Kabupaten Jember. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan metode *purposive sampling* dan *convenience sampling*, sehingga diperoleh 42 responden sebagai sampel. Analisis regresi linier berganda digunakan sebagai metode analisis pada artikel ini. Hasil yang diperoleh adalah variabel aset, inovasi dan proaktif menentukan pendapatan UMKM. Variabel yang tidak dapat menentukan pendapatan UMKM adalah modal awal, utang, dan pengambilan risiko. Aset dan proaktif berpengaruh positif terhadap pendapatan, sedangkan variabel inovasi berpengaruh negatif terhadap pendapatan.

Kata Kunci: Aset, Inovasi, Modal Awal, Pengambilan Risiko, Proaktif, Utang

Abstract

The objective of this article was to analyze the existence of initial capital, debt, assets, and entrepreneur orientation that consisted of innovation, proactive, and risk-taking became a determinant of SMEs's income in services and trade sector in Jember. Sample collection method was done by using purposive sampling and convenience sampling, so it was gained 42 respondents as the sample. Multiple regression linear analysis was used as the analysis method in this article. The result gained were the assets variable, innovation and proactive determined to income of SMEs. The variable that didn't determine of the income of SMEs were the initial capital, debt, and risk taking. Assets and proactive variable had a positive effect to the income, whereas innovation variable had a negative effect to the income.

Keywords: Assets, Debt, Initial Capital, Innovation, Proactive, Risk Taking

Pendahuluan

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam suatu negara memiliki peran yang penting dan strategis dalam membantu pembangunan struktur perekonomian nasional. Peranan UMKM tersebut paling tidak dapat dilihat dari kemampuannya yang besar dalam penyediaan lapangan kerja, peningkatan ekspor non-migas, peningkatan ekonomi pedesaan, dan pengentasan kemiskinan (Puji, 2008). Dilihat dari hal ini, UMKM sangat diperlukan untuk perkembangan suatu negara khususnya di Indonesia.

Ada beberapa pertimbangan penyerapan tenaga kerja oleh UMKM diantaranya tingkat pendapatan yang diperoleh UMKM tersebut. Semakin besar pendapatan yang diterima maka semakin besar potensi usaha untuk membiayai pengeluaran dan kegiatan usaha. Permasalahan yang sering terjadi pada UMKM untuk dapat meningkatkan pendapatannya adalah rendahnya tingkat teknologi yang dimiliki oleh UMKM dan kesulitan untuk memperoleh modal. Modal awal sangat diperlukan untuk mendirikan dan menjalankan suatu usaha. Modal awal merupakan dana yang diperlukan untuk modal investasi dan modal kerja. Boediono dalam Nazir (2010), menyatakan bahwa salah satu unsur

yang mempengaruhi pendapatan adalah faktor produksi yang variabel di dalamnya adalah modal. Untuk memperoleh pendapatan yang maksimal, dibutuhkan modal awal untuk kegiatan operasional perusahaan.

Sulitnya mengakses sumber pembiayaan menjadikan pemilik UMKM cenderung menggunakan modal sendiri yang terbatas untuk menjalankan usahanya daripada mengajukan pinjaman ke bank atau lembaga keuangan lainnya. Padahal pinjaman atau utang yang diberikan oleh pihak Bank atau lembaga keuangan lainnya dapat memotivasi pemilik untuk memajukan usaha, ini disebabkan adanya beban bagi pemilik usaha untuk mengembalikan pinjaman (Kasmir, 2006:89). Menurut Bambang (2001:227), modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan "utang", yang pada saatnya harus dibayar kembali.

Modal dan utang termasuk aspek keuangan yang menjadi hambatan utama UMKM untuk meningkatkan pendapatannya karena sulitnya memperoleh sumber pembiayaan. Aspek keuangan lainnya yang dapat meningkatkan pendapatan UMKM adalah aset yang

digunakan UMKM untuk operasional usaha dan peningkatan kinerja usaha. Aset mempunyai manfaat ekonomi yang ditunjukkan oleh potensi jasa (*service potential*) atau utilitas (*utility*) yang melekat padanya yaitu suatu daya atau kapasitas langka (*scarce*) yang dapat dimanfaatkan kesatuan usaha dalam upayanya untuk mendatangkan pendapatan melalui kegiatan ekonomik yaitu konsumsi, produksi, dan pertukaran (Suwardjono, 2010:301).

Selain aspek keuangan, UMKM perlu memperhatikan aspek orientasi kewirausahaan yang terdiri dari inovasi, proaktif dan pengambilan risiko untuk dapat bersaing secara sehat dengan usaha yang lainnya dalam pengembangan produk. Menurut Perminas (2012), keinovasian mengacu kepada kecenderungan perusahaan ikut serta mendukung gagasan baru, kebaruan (*novelty*), eksperimenasi dan proses kreatif yang berakibat pada proses teknologi, jasa dan produk baru. Proaktif berkaitan dengan tindakan untuk menjadi inisiator atau pelopor, penggerak pertama upaya pencarian keunggulan untuk membentuk lingkungan dengan memperkenalkan produk baru atau memproses persaingan ke depan. Frishammar dan Horte (dalam Perminas, 2012) mengatakan kemungkinan prototipe gagal pada pabrik dan desain baru mungkin gagal di pasar tetapi jika tidak ada risiko yang diambil, tidak pernah ada produk baru yang akan dihasilkan dan diluncurkan. Adanya orientasi kewirausahaan pelaku usaha dapat mengembangkan produknya untuk meningkatkan pendapatan yang diperoleh.

Berbagai penelitian tentang penentu pendapatan UMKM sudah dilakukan untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup UMKM. Penelitian Salman (2009) menghasilkan bahwa pendapatan dipengaruhi oleh modal kerja, tenaga kerja, jumlah jam kerja, dan tingkat pendidikan pada usaha kecil di Kabupaten Langkat. Hasil penelitian Rosetyadi dan Fitri (2013) adalah variabel modal awal, lama usaha, dan jam kerja berpengaruh terhadap jumlah pendapatan pedagang kios di Pasar Bintoro Demak. Variabel dominan yang mempengaruhi jumlah pendapatan adalah variabel modal awal sedangkan variabel yang berpengaruh paling kecil adalah variabel jam kerja.

Sektor jasa dan perdagangan di Kabupaten Jember setiap tahunnya mengalami peningkatan. Seiring dengan banyaknya jumlah pendatang baru seperti mahasiswa di Kabupaten Jember dan seringnya acara yang diadakan di Kabupaten Jember contohnya acara JFC (*Jember Fashion Carnival*). Hal itu memicu turis domestik maupun manca negara berkunjung ke Kabupaten Jember yang menyebabkan permintaan akan jasa dan kebutuhan barang jadi semakin meningkat dan membuka peluang usaha bagi masyarakat untuk mendirikan usaha jasa dan perdagangan. Peningkatan UMKM ini bermanfaat bagi pemerintah Kabupaten Jember yang dapat memberikan kontribusi pendapatan daerah regional dan dapat membuka lapangan kerja untuk masyarakat sekitarnya.

Adanya peningkatan usaha jasa dan perdagangan bukan hanya memberikan manfaat tetapi juga dapat menimbulkan permasalahan bagi pelaku usaha. Banyaknya usaha jasa dan perdagangan yang bermunculan dapat mengancam keberadaan usaha jasa dan perdagangan yang lama karena

adanya saingan baru bagi mereka, konsumen yang seharusnya menjadi langganan mereka akan berkurang dan beralih pada yang baru. Hal ini mengakibatkan berkurangnya tingkat pendapatan yang diperoleh dan akan mengancam keberlangsungan usaha mereka. Pelaku usaha dituntut bersaing secara sehat untuk dapat meningkatkan pendapatannya.

Artikel ini bertujuan untuk menganalisis apakah keberadaan modal awal, utang, aset, dan orientasi kewirausahaan menjadi penentu pendapatan UMKM sektor jasa dan perdagangan di Kabupaten Jember.

Metode Penelitian

Rancangan atau Desain Penelitian

Artikel ini merupakan *explanatory research* yang digunakan untuk menguji apakah modal usaha, utang, aset, dan orientasi kewirausahaan yang terdiri dari inovasi, proaktif, dan pengambilan risiko adalah penentu pendapatan UMKM sektor jasa dan perdagangan di Kabupaten Jember.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Sumber data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh secara langsung dari pemilik dan atau manajer UMKM berupa modal awal, utang, aset, orientasi kewirausahaan dan pendapatan responden. Data sekunder diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jember berupa daftar UMKM di Kabupaten Jember.

Metode yang digunakan untuk memperoleh data menggunakan metode wawancara sesuai dengan pedoman wawancara. Pedoman wawancara berupa kuesioner dan daftar pertanyaan. (Jika dibutuhkan data kuesioner dan daftar kuesioner dapat menghubungi email yang tertera pada artikel ini).

Populasi dan Sampel

Populasi yang digunakan adalah UMKM sektor jasa dan perdagangan yang terdaftar pada BPS di Kabupaten Jember. Artikel ini menggunakan sampel karena UMKM sektor jasa dan perdagangan di Kabupaten Jember tersebar di seluruh Kecamatan di Kabupaten Jember. Hal ini dapat mempersulit pengambilan data dan dapat membutuhkan waktu yang cukup lama untuk pengumpulan data. Pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* dan *convenience sampling*.

Purposive sampling digunakan berdasarkan kriteria sampel adalah terdaftar pada Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jember, UMKM sektor jasa dan perdagangan yang beroperasi di wilayah kota Jember yaitu Kecamatan Sumbersari, Kecamatan Patrang dan Kecamatan Kaliwates, UMKM telah beroperasi minimal 3 tahun. *Convenience sampling* digunakan untuk mendapatkan responden yang bersedia memberikan informasi terkait usahanya.

Metode Analisis Data

Artikel ini menggunakan alat analisis regresi linear berganda, dengan persamaan sebagai berikut:

$$PEND_{it} = b_0 + b_1MAW_{it} + b_2UTG_{it} + b_3AST_{it} + b_4INV_{it} + b_5PRO_{it} + b_6RISK_{it} + e \quad (1)$$

Keterangan :

- PEND_{it} = Variabel Pendapatan di periode t
- b₀ = Konstanta
- b₁, b₂, b₃, b₄, b₅, b₆ = Koefisien regresi
- MAW_{it} = Variabel Modal Usaha di periode t
- UTG_{it} = Variabel Utang di periode t
- AST_{it} = Variabel Aset di periode t
- INV_{it} = Variabel Inovasi di periode t
- PRO_{it} = Variabel Proaktif di periode t
- RISK_{it} = Variabel Pengambilan Risiko di periode t
- e = Standard error

Persamaan (1) akan dilakukan uji hipotesis yaitu uji t. Uji-t ini dipergunakan untuk mengetahui variabel modal usaha, utang, aset, inovasi, proaktif, dan pengambilan risiko secara parsial berpengaruh terhadap variabel pendapatan.

Hasil Penelitian

Artikel ini menggunakan sampel 42 responden yaitu pelaku UMKM sektor jasa dan perdagangan yang diperoleh dari metode *purposive sampling* dan *convenience sampling*. Skala pengukuran yang digunakan variabel modal awal, utang, aset adalah skala rasio, sedangkan inovasi, proaktif, dan pengambilan risiko menggunakan skala ordinal. Sebelum dilakukan analisis regresi linier berganda, data ordinal pada variabel inovasi, proaktif dan pengambilan risiko diubah menjadi data interval dengan menggunakan metode *successive interval*. Metode *successive interval* digunakan agar memenuhi syarat dari analisis regresi berganda yaitu analisis regresi berganda minimal menggunakan skala interval. Seluruh data kemudian diuji normalitas data, hasilnya terdapat data yang tidak berdistribusi normal sehingga data perlu ditransformasikan dalam bentuk *Z-Score*.

Hasil regresi linier berganda dengan menggunakan seluruh data dalam bentuk *Z-Score* menunjukkan persamaan regresi linier berganda terjadi adanya heteroskedastisitas. Untuk mengatasi masalah heteroskedastisitas tersebut, digunakan metode *Weighted Least Square (WLS)*. Hasil yang diperoleh regresi linier berganda dengan menggunakan metode *Weighted Least Square (WLS)*, disajikan pada Tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. Hasil Regresi Linier Berganda Menggunakan Metode *Weighted Least Square (WLS)*

Variabel	Koefisien Regresi	Std. Error	Sig.
Konstanta	0,000	0,162	0,999
ZMAWnew	-0,029	0,125	0,815
ZUTGnew	-0,105	0,093	0,270
ZASTnew	0,517	0,147	0,001*
ZINVnew	-0,113	0,052	0,036**
ZPROnew	0,128	0,060	0,041**
ZRISKnew	-0,061	0,071	0,396

Keterangan: * signifikan pada $\alpha = 0,01$; ** signifikan $\alpha = 0,05$; Sumber: Data diolah, 2014

Dari Tabel 1 dapat dibentuk persamaan, sebagai berikut:

$$ZPENDING_{it} = 0 - 0,029ZMAW_{it} - 0,105ZUTG_{it} + 0,517ZAST_{it} - 0,113ZINV_{it} + 0,128ZPRO_{it} - 0,061ZRISK_{it} \quad (2)$$

Persamaan (2) merupakan persamaan yang terbebas dari gejala heteroskedastisitas yang kemudian diuji autokolerasi dan multikolinearitas. Hasilnya persamaan (2) tidak terjadi autokolerasi dan multikolinearitas, sehingga persamaan (2) dapat digunakan untuk Uji-t.

Uji t

Uji t dipergunakan untuk mengetahui pengaruh secara parsial variabel modal awal (MAW), utang (UTG), aset (AST), inovasi (INV), proaktif (PRO), dan pengambilan risiko (RISK) terhadap variabel pendapatan (PEND). Dari Tabel 1 dapat dijelaskan hasil uji-t, sebagai berikut:

Nilai signifikansi variabel modal awal (MAW) terhadap variabel pendapatan (PEND) yaitu $0,815 > 0,1$ maka H_0 diterima, artinya variabel modal awal (MAW) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan (PEND).

Nilai signifikansi variabel utang (UTG) terhadap variabel pendapatan (PEND) yaitu $0,270 > 0,1$ maka H_0 diterima, artinya variabel modal utang (UTG) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan (PEND).

Nilai signifikansi variabel aset (AST) terhadap variabel pendapatan (PEND) yaitu $0,001 < 0,01$ maka H_0 ditolak, artinya variabel aset (AST) berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan (PEND).

Nilai signifikansi variabel inovasi (INV) terhadap variabel pendapatan (PEND) yaitu $0,036 < 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya variabel inovasi (INV) berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan (PEND).

Nilai signifikansi variabel proaktif (PRO) terhadap variabel pendapatan (PEND) yaitu $0,041 < 0,05$ maka H_0 ditolak, artinya variabel proaktif (PRO) berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan (PEND).

Nilai signifikansi variabel pengambilan risiko (RISK) terhadap variabel pendapatan (PEND) yaitu $0,396 > 0,1$ maka H_0 diterima, artinya variabel pengambilan risiko (RISK) tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel pendapatan (PEND).

Pembahasan

Pengaruh Modal Awal Terhadap Pendapatan

Dari hasil uji t diperoleh hasil bahwa modal awal tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan. Ketidak signifikannya modal awal terhadap pendapatan menunjukkan bahwa modal awal yang dikeluarkan pemilik usaha pada saat awal didirikannya usaha tidak mampu menjelaskan variasi pendapatan yang diperoleh pemilik usaha. Hal ini menolak penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rosetyadi (2013) bahwa variabel yang paling dominan mempengaruhi jumlah pendapatan adalah variabel modal awal.

Modal awal tidak berpengaruh terhadap pendapatan dapat disebabkan karena sebelum pemilik usaha memulai usahanya, pemilik usaha sudah mempunyai barang modal yang dapat dipergunakan untuk memulai usaha. Semakin banyak barang modal yang relevan dengan usaha yang akan didirikan akan semakin tidak diperlukan modal awal yang dikeluarkan pemilik usaha. Barang modal yang dimiliki pemilik usaha dapat berupa tanah, bangunan, peralatan, dan mesin. Banyaknya barang modal yang dapat digunakan untuk memulai usaha menjadikan tinggi rendahnya modal awal yang digunakan untuk memulai usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan yang didapatkan pemilik usaha.

Pendirian suatu usaha bukan hanya membutuhkan modal yang berbentuk uang tetapi jaringan dengan orang lain juga dibutuhkan. Jaringan atau sering didefinisikan sebagai teman, relasi atau kawan yang melakukan juga dianggap sebagai modal yang harus ada oleh semua informan (Kenya, 2013). Promosi kepada konsumen sangat dibutuhkan pada saat awal berdirinya usaha untuk memperkenalkan produk usaha pada konsumen. Adanya jaringan sangat membantu untuk memperkecil biaya promosi yang dikeluarkan. Hal ini dikarenakan jaringan secara tidak langsung dapat mempromosikan produk usaha kepada konsumen melalui komunikasi antar teman. Cara seperti ini adalah cara yang praktis untuk memperkenalkan produk kepada konsumen dan dapat dipercaya karena orang yang mempromosikan minimal sudah pernah mencoba produk tersebut.

Adanya barang modal dan jaringan yang dimiliki pelaku usaha, membuat modal awal yang dikeluarkan pelaku usaha semakin tidak diperlukan. Jika barang modal semakin banyak yang digunakan, maka pelaku usaha hanya mengeluarkan modal awal untuk biaya modal kerja usaha. Semakin banyak jaringan yang dimiliki pelaku usaha dapat memberikan keuntungan yaitu pelaku usaha dapat menekan biaya pengeluaran pada saat pendirian usaha. Hal itu menjadikan jumlah modal awal yang dikeluarkan pelaku usaha hanya untuk modal kerja usaha sehingga menyebabkan tinggi rendahnya modal awal yang

dikeluarkan pelaku usaha tidak berpengaruh terhadap jumlah pendapatan yang diperoleh pelaku usaha.

Pengaruh Utang Terhadap Pendapatan

Hasil uji t menunjukkan utang tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan yang berarti jumlah utang yang dimiliki pemilik usaha untuk menambah modal usaha tidak mampu menjelaskan variasi pendapatan yang diperoleh pemilik usaha. Hasil ini berbeda dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Rachmawati dan Hotniar (2007) yang menunjukkan kredit UKM berpengaruh positif, langsung, dan signifikan terhadap pendapatan UKM.

Utang tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh pemilik usaha, hal ini dikarenakan utang usaha paling banyak digunakan pelaku usaha untuk kebutuhan pribadi mereka masing-masing bukan untuk pengembangan usaha. Pemenuhan kebutuhan pelaku usaha contohnya untuk membeli sepeda motor yang sebenarnya bukan untuk keperluan usaha. Pembelian sepeda motor ini lebih digunakan untuk keperluan pribadi seperti digunakan akomodasi yang tidak berhubungan dengan keperluan usaha. Seharusnya pembelian sepeda motor dapat digunakan untuk akomodasi usaha seperti untuk mengantar pesanan konsumen dan untuk pembelian kebutuhan usaha yang dapat meningkatkan pendapatan pelaku usaha.

Pemenuhan kebutuhan pribadi pelaku usaha bukan hanya dalam bentuk pembelian sepeda motor, pelaku usaha juga menggunakan utang untuk pembelian tanah dan bangunan. Jika pembelian tanah dan bangunan ini digunakan untuk pengembangan usaha, tanah dan bangunan ini termasuk pada aset yang dapat digunakan untuk operasional usaha. Hal ini tidak terjadi karena pelaku usaha memanfaatkan tanah dan bangunan yang mereka beli untuk kepentingan pribadi mereka masing-masing yaitu untuk tempat tinggal mereka atau sanak saudara mereka. Jika tanah dan bangunan dapat dimanfaatkan untuk memperbesar tempat usaha atau operasional usaha, maka pendapatan yang diperoleh pelaku usaha akan meningkat. Sektor perdagangan contohnya perdagangan sembako, tempat yang terbatas untuk operasional usaha menjadikan barang-barang yang dijual terlihat sedikit dan membuat konsumen enggan untuk membeli di tempat tersebut. Pelaku usaha dapat memanfaatkan tanah dan bangunan yang mereka beli, untuk membuat konsumen nyaman dengan memperbesar tempat usaha dan menambah barang-barang yang jual. Hal ini dapat meningkatkan penjualan yang diperoleh, sehingga pendapatan yang mereka peroleh akan meningkat pula.

Pengaruh Aset Terhadap Pendapatan

Hasil uji t menunjukkan aset berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan dan koefisien pada Persamaan (2) menunjukkan aset mempunyai arah pengaruh positif terhadap pendapatan. Semakin tinggi jumlah aset yang digunakan untuk usaha akan semakin meningkatkan jumlah pendapatan yang diterima. Sesuai dengan yang dikemukakan Suwardjono (2010:301) bahwa aset mempunyai manfaat ekonomi yang ditunjukkan oleh potensi jasa (*service potential*) atau utilitas (*utility*) yang melekat padanya yaitu suatu daya atau kapasitas langka (*scarce*) yang dapat

dimanfaatkan kesatuan usaha dalam upayanya untuk mendatangkan pendapatan melalui kegiatan ekonomi yaitu konsumsi, produksi, dan pertukaran. Oleh karena itu, jika pelaku usaha dapat memanfaatkan aset yang dimiliki, pelaku usaha dapat meningkatkan pendapatan yang diperolehnya.

Jika aset yang dimiliki pelaku usaha seperti tanah, bangunan, mesin dan peralatan lainnya dapat dimanfaatkan untuk kinerja usaha, maka akan meningkatkan pendapatan usaha. Cara ini dapat digunakan pelaku usaha sebagai strategi untuk meningkatkan pendapatan yang diperoleh pelaku usaha.

Sesuai dengan hasil wawancara, aset yang digunakan pelaku usaha merupakan barang modal yang digunakan pada saat awal berdirinya usaha. Tanah, bangunan dan peralatan yang dimiliki pelaku usaha dimanfaatkan untuk pengembangan usaha yang dapat meningkatkan perolehan pendapatan usaha. Pelaku usaha dalam kegiatan operasional usaha lebih memanfaatkan aset seperti untuk perluasan tempat usaha dan penambahan peralatan yang dapat meningkatkan pendapatan.

Pengaruh Inovasi Terhadap Pendapatan

Uji t menghasilkan inovasi berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan, tetapi koefisien regresi pada Persamaan (2) menunjukkan inovasi kearah negatif terhadap pendapatan. Jika responden semakin sekuat bahwa usahanya melakukan inovasi akan mengakibatkan rendahnya tingkat pendapatan yang diperolehnya. Menurut Frishammar dan Horte (dalam Perminas, 2012) bahwa keinovasian berpengaruh positif pada kinerja pengembangan produk baru. Seharusnya jika kinerja pengembangan produk baru meningkat, pendapatan juga akan meningkat.

Hasil analisis menunjukkan jika responden semakin sekuat usahanya melakukan inovasi akan mengakibatkan rendahnya tingkat pendapatan yang diperolehnya, dan sebaliknya. Pendapatan yang diperoleh akan meningkat, jika pelaku usaha tidak menyepakati inovasi mengenai pengenalan produk dan/atau jasa baru dan perubahan/modifikasi produk dan/atau jasa. Hal ini dikarenakan inovasi dalam bentuk pengenalan produk dan/atau jasa baru dan modifikasi produk dan/atau jasa tidak sesuai dengan permintaan pasar dan belum bisa diterima secara langsung oleh konsumen, sehingga pendapatan yang diperoleh akan semakin rendah.

Sesuai dengan hasil kuesioner kepada 42 responden, diperoleh hasil responden paling banyak setuju mengenai perusahaan memberikan penekanan pada program penelitian dan pengembangan, adopsi teknologi dan inovasi diperoleh hasil responden paling banyak setuju dengan pernyataan tersebut. Hal ini menunjukkan responden sudah sekuat bila usahanya memberikan pengembangan teknologi dan pengembangan inovasi. Inovasi yang dilakukan responden dalam bentuk pengembangan teknologi, responden menggunakan teknologi yang berkembang sekarang tidak dapat menciptakan nilai tambah pada usaha yang dilakukan responden. Seperti pada jasa penjahitan, pelaku usaha dahulu menggunakan mesin jahit konvensional atau mesin yang digerakkan menggunakan kaki untuk menjahit sekarang menggunakan mesin yang disebut *dynamo* untuk mempercepat proses penjahitan. Bentuk pengembangan

teknologi pada perdagangan contohnya perdagangan sembako yang menggunakan mesin penghitung untuk kasir. Pengembangan teknologi ini seharusnya dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh pelaku usaha, tetapi dengan adanya hal ini pendapatan akan semakin menurun.

Adanya penurunan pendapatan yang terjadi dapat dikarenakan teknologi ini masih tidak dapat menciptakan nilai tambah pada usaha karena meskipun menggunakan teknologi kualitas jasa atau pelayanan yang diberikan pada konsumen sama seperti sebelum menggunakan teknologi ini. Hal ini menyebabkan konsumen tidak tertarik untuk menggunakan jasa atau pelayanan. Penggunaan teknologi baru menyebabkan biaya yang dikeluarkan semakin meningkat, sehingga menyebabkan harga penjualan produk pada konsumen meningkat. Adanya peningkatan harga penjualan tidak dapat langsung diterima oleh konsumen, karena konsumen cenderung memilih harga yang murah. Hal ini menyebabkan adanya inovasi yang dilakukan pemilik usaha yang berbetuk pengembangan teknologi dapat mengurangi tingkat pendapatan pemilik usaha. Pelaku usaha tidak perlu bersusah payah dalam melakukan inovasi, yang perlu dilakukan adalah meningkatkan kualitas jasa atau pelayanan sehingga konsumen tertarik pada jasa atau pelayanan yang diberikan.

Pengaruh Proaktif Terhadap Pendapatan

Proaktif pada hasil uji t menunjukkan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Koefisien regresi yang dihasilkan menunjukkan proaktif mempunyai arah positif terhadap pendapatan. Semakin pemilik usaha melakukan tindakan inisiatif awal untuk mengantisipasi persaingan dan cenderung menjadi pelopor dibidangnya, pendapatan yang diperoleh pemilik usaha akan meningkat, begitu pula sebaliknya. Sesuai dengan yang dikemukakan Lyon, Dess dan Lumpkin (dalam Perminas, 2012) menjelaskan proaktif berkaitan dengan melihat ke depan (*forward looking*), penggerak pertama upaya pencarian keunggulan untuk membentuk lingkungan dengan memperkenalkan produk baru atau memproses persaingan ke depan. Hal ini dapat meningkatkan pendapatan, jika pelaku usaha sebagai penggerak utama dalam memperkenalkan produk.

Hasil analisis menunjukkan semakin responden sekuat melakukan tindakan proaktif akan berpengaruh positif terhadap pendapatan yang diperoleh. Hal ini berarti bahwa semakin tinggi tindakan proaktif oleh responden, akan meningkatkan pendapatan yang diperolehnya, dan sebaliknya.

Sesuai dengan hasil kuesioner kepada 42 responden bahwa pemilik usaha paling banyak menjawab setuju untuk melakukan tindakan inisiatif awal untuk mengantisipasi persaingan dan cenderung menjadi pelopor di bidangnya untuk memperkenalkan produk atau ide baru. Bentuk inisiatif awal dan menjadi pelopor yang dilakukan pelaku usaha bukan hanya dari bentuk fisik seperti penggunaan teknologi yang terlihat oleh konsumen melainkan dapat melalui cara pelayanan yang diterapkan. Pelaku usaha dapat menjadi pelopor dibidangnya, contohnya pada penjahitan yang biasanya hanya menerima jahitan kain, pelaku usaha dapat menerima penjahitan jeans dan sutra sekaligus.

Tindakan proaktif ini merupakan salah satu cara yang efektif untuk dapat meningkatkan pendapatan, sehingga pelaku usaha harus dapat menjadi inisiator dan pelopor pada bidangnya masing-masing.

Pengaruh Pengambilan Risiko Terhadap Pendapatan

Pengambilan risiko sesuai dengan uji t menunjukkan pengambilan risiko tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan. Hasil ini menunjukkan pengambilan risiko yang dilakukan pelaku usaha tidak dapat mempengaruhi pendapatan yang diperolehnya. Frishammar dan Horte (dalam Perminas, 2012) menerangkan prototipe gagal pada pabrik dan desain baru mungkin gagal di pasar tetapi jika tidak ada risiko yang diambil, tidak pernah ada baru yang akan dihasilkan dan diluncurkan. Jika tidak adanya produk dan/atau jasa baru yang diperkenalkan tidak akan ada terjadinya pengembangan usaha sehingga pendapatan yang diperoleh tidak akan mengalami peningkatan.

Pengambilan risiko tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan dapat disebabkan karena pelaku usaha cenderung melakukan tindakan langsung daripada merencanakan, sehingga pelaku usaha tidak mempunyai rencana melakukan tindakan sebelumnya. Jika pelaku usaha sebelumnya mempunyai rencana untuk melakukan tindakan, pelaku usaha akan mempertimbangkan segala risiko yang akan dihadapi. Dari hasil wawancara kepada responden, paling banyak responden tidak menghadapi keputusan yang berisiko. Seperti responden tidak melakukan pengenalan produk dan/atau jasa baru, sehingga responden tidak dihadapkan pada keputusan yang berisiko. Pelaku usaha dapat mempertimbangkan keputusan yang berisiko atau tidak dan pelaku usaha tidak harus mengambil keputusan yang berisiko untuk dapat meningkatkan pendapatannya.

Kesimpulan dan Keterbatasan

Kesimpulan

Variabel yang menentukan pendapatan UMKM sektor jasa dan perdagangan di Kabupaten Jember adalah variabel aset, inovasi, dan proaktif. Variabel modal awal, utang, dan pengambilan risiko tidak dapat menentukan tinggi rendahnya pendapatan UMKM sektor jasa dan perdagangan di Kabupaten Jember. Variabel aset dan proaktif berpengaruh positif terhadap pendapatan, sedangkan variabel inovasi berpengaruh negatif terhadap pendapatan.

Keterbatasan

Keterbatasan artikel ini terletak pada banyaknya UMKM yang tidak terdaftar pada Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Jember dan sebagian besar pemilik usaha UMKM tidak bersedia memberikan informasi tentang usahanya sehingga sampel yang dapat digunakan hanya sejumlah 42 responden dari keseluruhan UMKM sektor jasa dan perdagangan di Kabupaten Jember.

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh responden yang bersedia untuk dijadikan sampel dan meluangkan waktunya untuk memberikan informasi terkait dengan data yang dibutuhkan.

Daftar Pustaka

- Bambang Riyanto. 2001. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan Edisi Keempat Cetakan Ketujuh*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Kasmir. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Kenya Dwasari, P. 2013. "Persepsi Petani Bawang Merah Terhadap Modal". Tidak Dipublikasikan. Skripsi. Jember: Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
- Nazir. 2010. "Analisis Determinan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kabupaten Aceh Utara". Tidak Dipublikasikan. Tesis. Medan: Sekolah Pascasarjana Universitas Sumatera Utara.
- Perminas Pangeran. 2012. Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan Dan Kinerja Keuangan Pengembangan Produk Baru Usaha Mikro Kecil Dan Menengah. *JMRB*, 7(1): 1-15.
- Puji Wahono. 2008. "Peran Strategis UMKM Dalam Pembangunan Ekonomi Nasional". Tidak Dipublikasikan. Makalah Seminar. Jakarta.
- Rachmawati Malik dan Hotniar. 2007. Analisis Pengaruh Kredit, Aset dan Jumlah Pegawai Terhadap Pendapatan Usaha Kecil Menengah (UKM) Penerima Kredit Bank Perkreditan Rakyat. Jakarta: Universitas Gunadarma.
- Rosetyadi, A. F dan Fitri A. 2013. Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios di Pasar Bintoro Demak. *Diponegoro Journal Of Economics*, 2 (1): 1-6.
- Salman. 2009. "Analisis Determinan Pendapatan Usaha Kecil di Kabupaten Langkat". Tidak Dipublikasikan. Tesis. Medan: Sekolah Pascasarjana Universitas Sumatera Utara.
- Suwardjono. 2010. *Teori Akuntansi Perekayasaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.