

ABSTRAK

Analisis Pengaruh Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan UMKM di Kelurahan Oesapa

Nama : Apliana Hembu Nipa

NIM :22190207

Fakultas: Ekomomi

Prodi : Akuntansi

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa, Kota Kupang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner kepada 33 pelaku UMKM yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Data dianalisis menggunakan analisis regresi linear berganda dengan bantuan program Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM dengan nilai signifikansi sebesar 0,796 ($>0,05$), dan harga jual juga tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM dengan nilai signifikansi sebesar 0,423 ($>0,05$). Sementara itu, volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM dengan nilai signifikansi sebesar 0,001 ($<0,05$), serta jumlah tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM dengan nilai signifikansi sebesar 0,015 ($<0,05$).

Secara simultan, modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM dengan nilai F hitung sebesar 42,730 dan nilai signifikansi 0,000 ($<0,05$). Nilai koefisien determinasi (Adjusted R^2) sebesar 0,839 menunjukkan bahwa 83,9% variasi pendapatan UMKM dapat dijelaskan oleh variabel independen dalam penelitian ini, sedangkan sisanya sebesar 16,1% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian.

Kata Kunci: Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, Jumlah Tenaga Kerja, Pendapatan UMKM

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan kegiatan usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perorangan atau badan usaha dengan skala kecil hingga menengah yang memiliki keterbatasan dalam modal, aset, dan omzet. UMKM berperan penting dalam perekonomian karena mampu menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi. Berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008, UMKM dibedakan menjadi usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah yang diklasifikasikan berdasarkan jumlah kekayaan dan hasil penjualan tahunan, di mana usaha mikro memiliki skala paling kecil, sedangkan usaha menengah memiliki skala usaha yang lebih besar dan manajemen yang lebih terstruktur.

Menurut Tambunan (2019), UMKM merupakan usaha produktif yang dijalankan oleh individu atau kelompok dengan skala kecil yang berperan penting dalam perekonomian, terutama dalam penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Dalam konteks ini, UMKM dipengaruhi oleh pengelolaan biaya operasional, harga jual, dan volume penjualan yang menentukan besar kecilnya keuntungan yang diperoleh. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran kunci dalam perekonomian Indonesia dan telah menjadi penggerak utama dalam pembangunan nasional (Muljanto 2020). Menurut Furqon (2017) dan Polandos et al. (2019), UMKM

adalah usaha ekonomi produktif yang menggunakan modal sebagai dasar kegiatan usaha dan bertujuan untuk meningkatkan pendapatan.

UMKM mempunyai peran penting terhadap pertumbuhan dan pembangunan perekonomian nasional. Hal ini terbukti ketika Indonesia mengalami krisis, sektor UMKM akan tetap berdiri walaupun banyak perusahaan-perusahaan besar yang mengalami stagnasi dan berhenti beroperasi, sehingga berdampak pada pendapatan masyarakat menurun tetapi tidak mempengaruhi permintaan barang (demand). Sedangkan pada usaha skala besar akan sangat berdampak karena permintaan pasarnya yang semakin berkurang. Sehingga UMKM dapat menjadi penyelamat perekonomian Indonesia di masa krisis tersebut (Helmalia & Afrinawati, 2018).

Modal usaha menurut Ramadhani dan Rizali (2022) adalah uang atau harta benda yang digunakan sebagai pokok untuk menjalankan usaha dengan tujuan menghasilkan keuntungan dan menambah kekayaan. Modal usaha menurut Furqon (2017) dan Polandos et al. (2019) merupakan faktor penting yang digunakan sebagai dasar dalam menjalankan usaha dan memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan pendapatan, di mana semakin besar modal yang dimiliki maka semakin besar pula kemampuan usaha dalam meningkatkan produksi dan pelayanan. Modal adalah faktor utama yang dibutuhkan dalam mendirikan usaha. Tanpa modal masyarakat tidak akan bisa melakukan usaha. Faktor modal sering menjadi pengaruh dalam usaha dagang, dimana berdampak terhadap timbulnya permasalahan lain seperti modal yang dimiliki

seadanya, maka seseorang hanya mampu membuka usaha dagangnya tanpa bisa memaksimalkan usahanya (Wicaksono dalam Firdausiyah, 2018:17).

Menurut Kasmir (2010:210) dalam (Prayogo & Masqudi, 2016), modal kerja diidentifikasi sebagai modal yang digunakan untuk membiayai operasional perusahaan sehari-hari, terutama yang memiliki jangka waktu pendek. Atau dengan kata lain, modal kerja merupakan investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek, seperti kas, bank, surat berharga, piutang, persediaan, dan aktiva lancar lainnya. Biasanya, modal kerja digunakan untuk beberapa kali kegiatan dalam satu periode. Menurut Sawir (2009:129) dalam Gonibala et al. (2019), modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari.

Tenaga kerja menurut Polandos dan Tolosong (2019) merupakan sumber daya manusia yang berperan dalam kegiatan operasional usaha, di mana jumlah dan keterampilan tenaga kerja akan mempengaruhi produktivitas dan pada akhirnya berdampak pada pendapatan. Tenaga kerja menurut WR, Balafif, dan Wahyuni (2021) didefinisikan sebagai penduduk dalam usia kerja yang memiliki kemampuan untuk bekerja dan berkontribusi dalam kegiatan usaha. Penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa tenaga kerja memiliki pengaruh terhadap pendapatan UMKM, meskipun pada beberapa kondisi hasilnya dapat berbeda tergantung jenis usaha dan produktivitas pekerja.

Pendapatan usaha menurut Prihatminingtyas (2019) merupakan penghasilan yang diperoleh dari aktivitas usaha yang dilakukan dan berperan penting dalam keberlangsungan usaha. Menurut Noor (2007) dalam Bastian (2015), pendapatan perusahaan berasal dari penjualan, sementara itu nilai penjualan ditentukan oleh jumlah unit yang terjual atau quantity dengan harga jualnya.

Menurut Samuelson (2002) dalam Sugiono (2017), pendapatan adalah suatu penerimaan bagi seseorang atau kelompok dari hasil sumbangan, baik tenaga maupun pikiran yang dicurahkan sehingga akan memperoleh balas jasa. Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi. Menurut Sihotang (2004) dalam (Sugiono, 2017) menyatakan bahwa pendapatan dapat diartikan sebagai jumlah penghasilan yang diperoleh dari jasa – jasa kegiatan yang dilakukan yang diserahkan pada suatu waktu tertentu atau pendapatan dapat juga diperoleh dari harta kekayaan.

Menurut Samuelson dan Nordhaus (2013:7) dalam (Ham et al., 2018), Pendapatan sangat berperan aktif bagi suatu usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatankegiatan yang akan dilakukan. Kondisi seseorang dapat diukur dengan menggunakan konsep pendapatan yang menunjukkan jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu.

Menurut Sjahrial dan Purba dalam Samiun (2022) harga jual adalah harga yang ditawarkan kepada konsumen dengan biaya per unit ditambah markup harga atau kenaikan harga. Harga jual adalah nilai yang dibebankan pada para pembeli atau pengguna barang dan jasa. Harga menjadi komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Sementara menurut sudut pandang konsumen, harga digunakan sebagai indikator nilai jika harga tersebut dihubungkan dengan manfaat yang dirasakan atas suatu barang atau jasa (Ramdhani dkk., 2020:36). Menurut Lupiyoadi (2011), strategi penentuan harga (pricing) memiliki pengaruh kuat dalam konsumen memberi nilai pada produk serta keputusan konsumen untuk membelinya. Dalam Kotler & Armstrong (2012), harga yaitu sejumlah uang yang dilekatkan pada barang/jasa atau jumlah nilai uang yang akan ditukar oleh pembeli terhadap perusahaan sebagai akibat dari aktivitas pengadaan barang/jasa kepada konsumen secara khusus.

Daryono dalam Sau Sabu dan Sofyan (2022) menyatakan bahwa volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Menurut Rangkuti dalam Sau Sabu dan Sofyan (2022), volume penjualan adalah pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Menurut Zulkarnain (2012:10), penjualan merupakan tujuan dari pemasaran, artinya perusahaan melalui departemen/bagian pemasaran, termasuk tenaga penjualan (sales force)-nya, akan berupaya melakukan kegiatan penjualan untuk menghabiskan produk yang dihasilkan. Dalam

kegiatan pemasaran, kenaikan volume penjualan merupakan efektivitas meskipun tidak setiap kenaikan volume penjualan diikuti dengan kenaikan laba. Untuk mencapai penjualan yang maksimal, perusahaan harus menargetkan banyaknya penjualan produk dalam jangka waktu tertentu.

Di Kelurahan Oesapa, kegiatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) tumbuh cukup pesat dan menjadi salah satu penopang ekonomi masyarakat. Namun, terlihat adanya ketimpangan tingkat pendapatan antarpelaku usaha, meskipun bergerak di bidang usaha yang sama. Ada usaha yang mampu berkembang dan memperoleh pendapatan tinggi, namun tidak sedikit pula yang pendapatannya stagnan atau bahkan mengalami penurunan. Kondisi ini menegaskan bahwa pendapatan UMKM tidak hanya bergantung pada satu faktor saja, melainkan pada gabungan dari ketersediaan modal, kebijakan harga, jumlah barang yang terjual, dan efektivitas penggunaan tenaga kerja. Masih belum diketahui secara pasti faktor mana yang memberikan dampak paling besar terhadap kenaikan atau penurunan pendapatan usaha di Kelurahan Oesapa.

Berdasarkan hasil penelitian terdahulu, menurut Sadofa dkk. (2025) hasilnya membuktikan secara nyata bahwa modal kerja memiliki pengaruh yang signifikan dan positif terhadap pendapatan. Menurut Maulania (2020), diketahui bahwa harga jual memiliki pengaruh yang lebih dominan dibandingkan dengan modal usaha dalam menentukan besarnya pendapatan. Menurut Panjaitan dkk. (2024), volume penjualan adalah variabel yang paling kuat dan paling berpengaruh, karena berapa pun modal yang disediakan atau

harganya tinggi, jika barangnya tidak terjual, maka pendapatan menurun. Menurut Santri & Aida (2023), menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh positif hanya pada batas tertentu; jika berlebihan, justru menambah biaya.

Pada penelitian terdahulu, variabel modal dan tenaga kerja memiliki pengaruh terhadap pendapatan usaha, demikian pula harga jual dan volume penjualan yang berpengaruh terhadap pendapatan atau penerimaan usaha. Namun, sebagian besar penelitian sebelumnya masih menguji variabel-variabel tersebut secara terpisah. Masih relatif sedikit penelitian yang menggabungkan modal, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja dalam satu model penelitian terhadap pendapatan UMKM, khususnya dalam konteks UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa. Kondisi ini menunjukkan adanya kesenjangan penelitian (*research gap*) yang perlu dikaji lebih lanjut.

Berdasarkan fenomena tersebut, penelitian ini penting dilakukan untuk mengetahui berapa besar pengaruh modal, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa, baik secara parsial maupun simultan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi pelaku UMKM dalam meningkatkan strategi usaha, sekaligus menjadi masukan bagi pemerintah daerah dalam merumuskan kebijakan pemberdayaan UMKM.

1.2 Masalah penelitian

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas maka yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah “ **Analisis Pengaruh Moda Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan Kelurahan Oesapa**”

1.3 Persoalan Penelitian

Berdasarkan masalah penelitian tersebut diatas maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah modal Usaha berpengaruh terhadap pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa?
2. Apakah harga jual berpengaruh terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa?
3. Apakah volume penjualan berpengaruh terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa?
4. Apakah jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa?
5. Apakah modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja secara simultan berpengaruh terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menguji pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa.

2. Untuk menguji pengaruh harga jual terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa.
3. Untuk menguji pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa.
4. Untuk menguji pengaruh jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan Sektor Perdagangan UMKM di Kelurahan Oesapa.
5. Untuk menguji pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja secara simultan terhadap pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa.

1.5 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi Fakultas Ekonomi, Program Studi Akuntansi dalam hal Menambah ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang akuntansi keuangan dan manajemen usaha, terkait faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan UMKM, serta menjadi bahan referensi, sumber bacaan, dan perbandingan bagi mahasiswa lain yang akan melakukan penelitian serupa mengenai analisis pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan usaha

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan dasar pertimbangan dalam merumuskan kebijakan, program, serta strategi

pemberdayaan UMKM yang lebih efektif dan terarah demi mendorong pertumbuhan ekonomi daerah dan juga Memberikan pemahaman dan informasi yang jelas mengenai seberapa besar pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan. Hal ini dapat menjadi bahan evaluasi dan pertimbangan dalam mengambil keputusan manajemen agar usaha dapat dikelola lebih efisien, produktif, dan mampu meningkatkan pendapatan secara maksimal.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 UMKM

UMKM merupakan kegiatan usaha yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan, membantu proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, serta berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional (Polandos, Engka, & Tolosang, 2019). Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran kunci dalam perekonomian Indonesia dan telah menjadi penggerak utama dalam pembangunan nasional (Muljanto 2020). Menurut Zia (2020) mengatakan, UMKM merupakan Usaha Kecil yang berkontribusi terhadap perekonomian Nasional. Pasalnya, usaha ini terbukti menjadi alat untuk menambah lapangan pekerjaan dan menambah pasokan mata uang melalui pajak yang diberikan oleh instansi tersebut. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau biasa disebut dengan UMKM merupakan salah satu kegiatan ekonomi atau usaha yang dikelola oleh sekelompok masyarakat, perorangan maupun keluarga. Pertumbuhan dan pembangunan ekonomi mempunyai dampak yang signifikan terhadap usaha yang termasuk dalam unit-unit ekonomi nasional (Yanti et al., 2023).

Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

2. Usaha Kecil:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

3. Usaha Menengah:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2.2 Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan kotor yang diperoleh dalam periode tertentu, baik dari gaji, upah, investasi, maupun hasil usaha bisnis yang dimiliki (Khoiroh, dkk, 2019). Pendapatan ini sering disebut sebagai "laba

sebelum pajak" dan digunakan untuk mengetahui besarnya laba kotor yang dihasilkan oleh individu atau entitas dalam menghasilkan pendapatan. Dorman (2014) menyatakan bahwa pendapatan adalah aliran selama periode waktu tertentu. Menurut Nazir dalam Pertiwi (2015), pendapatan merupakan suatu hasil yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga dari berusaha atau bekerja. Jenis masyarakat bermacam-macam, seperti bertani, nelayan, beternak, buruh, serta berdagang dan bekerja pada sektor pemerintah dan swasta.

Liman (2015) dalam (Aida, Gunarto, Aini, & Ciptawaty, 2021) menyatakan bahwa sumber daya modal mampu menambah dan menciptakan peningkatan produksi dan pendapatan di masa mendatang. Menurut Dyekman (2002:234): pendapatan merupakan arus masuk atau peningkatan lainnya atas aktiva sebuah penyelesaian kewajiban selama satu periode dari pengiriman atau produksi, penyediaan jasa, atau aktivitas lain yang merupakan operasi utama atau sentral entitas yang sedang berlangsung. Menurut Adji (2004), bahwa pendapatan adalah uang yang diterima oleh seseorang dan perusahaan dalam bentuk gaji, upah, sewa, bunga, dan laba, termasuk juga beragam tunjangan seperti kesehatan dan pensiun. Dengan demikian pendapatan akan diakui saat terjadinya perubahan bentuk barang atau jasa menjadi bentuk kas atau alat pembayaran yang sah lainnya.

Menurut Sumarso, (2003) pendapatan dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sebagai pendapatan operasi dan pendapatan non operasi.

1. Pendapatan operasi adalah pendapatan yang di peroleh dari aktivitas utama perusahaan. Pendapatan operasi dapat di peroleh dari dua sumber yaitu:
 - a Penjualan kotor adalah penjualan sebagaimana tercantum dalam faktur atau jumlah awal pembebanan sebelum dikurangi penjualan return dan potongan penjualan.
 - b Penjualan bersih adalah penjualan yang diperoleh dari penjualan kotor dikurangi return penjualan ditambah dengan potongan penjualan dan lainlain.
2. Pendapatan non operasi adalah pendapatan yang bukan dari kegiatan utama perusahaan. (Sumarso, 2003) Pendapatan yang diperoleh dari penggunaan aktiva atau sumber ekonomi perusahaan atau pihak lain, contohnya: pendapatan bunga dan sewa.

2.3 Modal Usaha

Menurut kamus bahasa Indonesia, modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya. Menurut Prawirosentono (2002), modal merupakan kekayaan yang dimiliki perusahaan yang dapat menghasilkan keuntungan pada waktu yang akan datang dan dinyatakan dalam nilai uang. Modal harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dipergunakan dapat menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan (Ramadhani dan Rizali 2022). Kasmir (2021) menyatakan bahwa untuk mendirikan dan menjalankan suatu usaha, diperlukan kombinasi modal berupa uang dan keahlian. Menurut Sawir (2009:129) dalam Gonibala et al. (2019), modal kerja adalah keseluruhan

aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari.

Sesuai dalam jurnal (Endang Purwanti, 2012) modal usaha adalah mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha, oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukur finansial atas usaha yang digalakkan. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank dan lembaga keuangan non bank. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan. Sadono Sukirno mengatakan bahwa modal usaha adalah sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal ini bisa berupa uang dan tenaga (keahlian). Modal uang biasa digunakan untuk membiayai berbagai keperluan usaha, seperti biaya prainvestasi, pengurusan izin, biaya investasi untuk membeli aset, hingga modal kerja. Sedangkan modal keahlian adalah kepiawaian seseorang dalam menjalankan sesuatu usaha.

2.4 Harga Jual

Lestari dan Permana dalam Samiun (2022) mendefinisikan harga jual sebagai nilai atau angka yang telah menutupi biaya produksi secara utuh dan ditambahkan dengan laba atau keuntungan dalam jumlah yang wajar. Sedangkan menurut Sjahrial dan Purba dalam Samiun (2022), harga jual adalah harga yang ditawarkan kepada konsumen dengan biaya per unit

ditambah markup harga atau kenaikan harga. Harga jual juga dapat diartikan sebagai nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan (Sari dalam Sau Sabu dan Sofyan, 2022).

Menurut Kotler (dalam Sunyoto, 2012) bahwa harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Harga jual akan memengaruhi tingkat pendapatan suatu perusahaan dan juga dapat meningkatkan taraf hidup usaha yang telah dijalankan tersebut. Penentuan harga yang relatif tinggi untuk memperoleh laba yang tinggi pula (Rangkuti, 2001:121). Dapat disimpulkan bahwa harga jual produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat memengaruhi pendapatan yang akan diperoleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Menurut Supriyono (2009:32), harga jual merupakan jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Adapun faktor-faktor yang memengaruhi penjualan menurut Kotler (2005) adalah harga jual, yaitu jumlah moneter yang dibebankan kepada suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan.\

2.5 Volume Penjualan

Menurut Zulkarnain (2012:10), volume penjualan merupakan tujuan dari pemasaran, artinya perusahaan melalui departemen/bagian pemasaran, termasuk tenaga penjualan (sales force)-nya, akan berupaya melakukan kegiatan penjualan untuk menghabiskan produk yang dihasilkan. Menurut

Rangkuti dalam Samiun (2022), volume penjualan adalah pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Naik turunnya penjualan bisa dilihat dari unit, kilogram, dan liter hasil penjualan produk. Sedangkan menurut Daryono (2011:187), volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan, dan bukannya volume untuk kepentingan volume itu sendiri (Swastha, 2007:17). Sedangkan menurut Daryono (2011:187), bahwa volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba yang akan diperoleh oleh perusahaan.

2.6 Jumlah Tenaga kerja

Jumlah Tenaga kerja bagi Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 Pasal 1 ayat 2 dalam Subijanto (2011) menerangkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang bisa melakukan pekerjaan untuk menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Menurut (WR, Balafif, and Wahyuni 2021), tenaga kerja didefinisikan sebagai penduduk dalam usia kerja di mana kemampuan bekerja diukur dengan usia atau orang dalam usia kerja dianggap mampu bekerja. Tenaga Kerja merupakan pelaku yang menjalankan suatu bisnis atau usaha. Individu ini menawarkan suatu keterampilan yang dimiliki kepada perusahaan sehingga

nantinya individu tersebut akan mendapatkan upah atau gaji yang sesuai dengan keahlian yang dimiliki (Prihatminingtyas 2019).

Menurut Nayaka & Kartika (2018), tenaga kerja merupakan faktor penggerak faktor produksi input lainnya. Dengan meningkatnya produktivitas tenaga kerja, akan mendorong peningkatan proses produksi yang pada akhirnya berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh UMKM. Menurut Mulyadi (2008;27) menyatakan bahwa tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja (berusia 15-64 tahun) atau jumlah penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga kerja mereka dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktifitas tersebut. Menurut Simanjuntak (2001), tenaga kerja mencakup penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan dan yang melakukan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Pencari kerja, bersekolah, dan mengurus rumah tangga walaupun tidak bekerja, tetapi mereka secara fisik mampu dan sewaktu-waktu dapat ikut bekerja. Dengan demikian tenaga kerja bukan saja di artikan sebagai tenaga kerja jasmani yang digunakan dalam proses produksi, akan tetapi juga meliputi kemampuan tenaga kerja, keterampilan kerja maupun pengetahuan yang terdapat dalam diri pekerja (Harahap, 2016).

2.7 Konsep penelitian

2.7.1 Pendapatan UMKM

Dalam KBBI, pendapatan adalah hasil kerja. Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh

perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba (Marbun, 2003). Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual (Soemarsi, 2009). Pendapatan adalah aliran masuk aktiva yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan. Menurut Samuelson (2002) dalam Sugiono (2017), pendapatan adalah suatu penerimaan bagi seseorang atau kelompok dari hasil sumbangan, baik tenaga maupun pikiran yang dicurahkan sehingga akan memperoleh balas jasa. Pendapatan menunjukkan seluruh uang atau hasil material lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa yang diterima oleh seseorang atau rumah tangga selama jangka waktu tertentu pada suatu kegiatan ekonomi. Pendapatan menjadi indikator keberhasilan usaha dalam menghasilkan keuntungan dan mempertahankan kelangsungan usaha.

Aspek penting yang perlu di perhatikan pada pendapatan adalah sebagai berikut:

1. Sumber Pendapatan: Pendapatan utama UMKM berasal dari hasil penjualan produk dikalikan dengan harga jual ($\text{Price} \times \text{Quantity}$). Semakin tinggi volume penjualan dan semakin tepat penentuan harga, maka semakin besar pula pendapatan yang akan diterima.
2. Pendapatan Bruto vs Netto

Dalam konteks penelitian ini, pendapatan yang dimaksud adalah Pendapatan Bruto (Omzet), yaitu seluruh uang yang masuk sebelum

dikurangi dengan biaya-biaya operasional, biaya bahan baku, maupun gaji tenaga kerja. Namun, peningkatan pendapatan bruto ini akan berbanding lurus dengan potensi keuntungan bersih yang diperoleh.

3. Fungsi Pendapatan bagi Usaha

- a. Sebagai Ukuran Keberhasilan: Menunjukkan seberapa baik usaha diterima oleh pasar
- b. Untuk Kelangsungan Hidup: Digunakan untuk membiayai operasional usaha ke depannya.
- c. Untuk Pengembangan: Sisa pendapatan dapat dijadikan modal tambahan untuk memperluas usaha.
- d. Kesejahteraan: Menjadi sumber penghasilan bagi pemilik dan karyawan untuk memenuhi kebutuhan hidup.

4. Faktor yang Mempengaruhi

Besarnya pendapatan sangat dipengaruhi oleh faktor internal usaha, seperti besarnya modal yang digunakan, strategi penetapan harga, jumlah barang yang terjual, serta efisiensi penggunaan tenaga kerja dalam menghasilkan produk.

2.7.2 Modal Usaha

Menurut Sawir (2009:129) dalam Gonibala et al. (2019), modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang dimiliki oleh perusahaan atau dapat pula dimaksudkan sebagai dana yang harus tersedia untuk membiayai operasi perusahaan sehari-hari. Menurut James C. Van Harne dalam Nase Saipudin Zuhri (2017), modal kerja bersih adalah aktiva lancar dikurangi

kewajiban lancar, dan modal kerja kotor adalah investasi perusahaan dalam aktiva lancar seperti kas, piutang dan persediaan. Modal kerja merupakan modal yang dibutuhkan untuk jalannya operasional usaha, baik yang digunakan untuk biaya pengeluaran tetap setiap bulannya maupun biaya pengeluaran yang tidak tetap setiap bulannya.

Modal adalah sejumlah dana atau aset yang digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha, baik dalam bentuk uang, barang, maupun peralatan produksi. Modal berfungsi untuk membeli bahan baku, menambah stok, memperluas usaha, dan mendukung biaya operasional sehari-hari. Modal merupakan unsur paling penting dalam usaha bisnis, karena tanpa modal, proses produksi dan operasional usaha tidak dapat berjalan. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha.

2.7.3 Harga Jual

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Kotler (2005) adalah yaitu harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan kepada suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Dalam Kotler & Armstrong (2012), harga yaitu sejumlah uang yang dilekatkan pada barang/jasa atau jumlah nilai uang yang akan ditukar oleh pembeli terhadap perusahaan sebagai akibat dari aktivitas pengadaan barang/jasa kepada konsumen secara khusus.

Pada prinsipnya harga jual harus dapat menutup biaya. Harga jual didefinisikan sebagai sejumlah nilai uang yang ditetapkan atau ditawarkan oleh penjual kepada konsumen sebagai imbalan atas produk atau jasa yang diperjualbelikan. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan atau penerimaan bagi perusahaan, sedangkan unsur lainnya hanya menimbulkan biaya. Harga jual ditentukan berdasarkan biaya produksi, biaya operasional, dan keuntungan yang diinginkan. Penetapan harga yang tepat dapat meningkatkan daya saing usaha dan pendapatan. Harga jual akan mempengaruhi konsumen dalam memilih atau membeli produk, semakin tinggi harga jual apabila sesuai dengan manfaat yang diterima oleh konsumen, mereka akan tertarik untuk mengkonsumsi produk yang ditawarkan tersebut. Harga jual akan mempengaruhi tingkat pendapatan suatu perusahaan dan juga dapat meningkatkan taraf hidup usaha yang telah dijalankan tersebut.

2.7.4 Volume Penjualan

Daryono dalam Sau Sabu dan Sofyan (2022) menyatakan bahwa volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan perusahaan, dan bukannya volume untuk kepentingan volume itu sendiri (Swastha, 2007:17). Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung, dan melalui agen penjualan.

Sedangkan menurut Daryono (2011:187), bahwa volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

Volume penjualan sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba yang akan diperoleh oleh perusahaan. Besarnya penjualan akan berpengaruh terhadap volume penjualan produk, begitu sebaliknya apabila penjualan tidak mencapai target optimal volume penjualan juga akan menurun. Volume penjualan adalah jumlah produk atau jasa yang berhasil dijual dalam periode tertentu. Semakin tinggi jumlah barang yang terjual, semakin besar penerimaan yang diperoleh usaha. Volume penjualan menjadi indikator penting dalam menilai keberhasilan pemasaran UMKM.

2.7.5 Jumlah Tenaga Kerja

Menurut UU No. 13 Tahun 2003 Bab I Pasal 1 ayat 2 disebutkan bahwa tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Secara garis besar penduduk suatu negara dibedakan menjadi dua kelompok, yaitu tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Menurut Harahap & Ridwan (2016), tenaga kerja adalah penduduk dalam usia kerja atau jumlah seluruh penduduk dalam suatu negara yang dapat memproduksi barang dan jasa jika ada permintaan terhadap tenaga mereka, dan jika mereka mau berpartisipasi dalam aktivitas tersebut. Tenaga kerja adalah semua yang bersedia dan sanggup bekerja. Golongan ini meliputi yang bekerja untuk kepentingan sendiri,

baik anggota-anggota keluarga yang tidak menerima bayaran berupa uang maupun mereka yang bekerja untuk gaji dan upah. Juga yang menganggur, tetapi yang sebenarnya bersedia dan mampu untuk bekerja. (Mahardika, 2018)

Menurut Nayaka & Kartika (2018), tenaga kerja merupakan faktor penggerak faktor produksi input lainnya. Secara teoritis, tenaga kerja memiliki kontribusi positif terhadap peningkatan pendapatan usaha, terutama tenaga kerja yang berkualitas dengan keterampilan kerja yang memadai. Dengan meningkatnya produktivitas tenaga kerja, akan mendorong peningkatan proses produksi yang pada akhirnya berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh UMKM. Jumlah tenaga kerja adalah banyaknya orang yang terlibat dalam kegiatan operasional usaha, baik pekerja tetap maupun tidak tetap. Tenaga kerja berfungsi mendukung proses produksi, pelayanan, dan distribusi usaha sehingga dapat meningkatkan produktivitas dan pendapatan. ga Kerja Tenaga kerja merupakan penduduk yang berada dalam usia kerja

2.8 Hipotessi dan Kerangka berpikir

2.8.1 Hipotesis

1. Pengaruh Modal usaha Terhadap Pendapatan UMKM

Hal ini didukung oleh teori yang dikemukakan oleh Liman (2015) yang menyatakan bahwa sumber daya modal mampu menambah dan menciptakan peningkatan produksi serta pendapatan di masa mendatang. Hal ini juga diperkuat oleh penelitian Santri & Aida (2023) serta Polandos

et al. (2019) yang membuktikan bahwa semakin besar modal yang digunakan, semakin besar kemampuan usaha untuk meningkatkan kapasitas produksi, sehingga peluang memperoleh pendapatan yang lebih besar juga semakin tinggi.

H1: Modal Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

2. Pengaruh Harga Jual terhadap Pendapatan UMKM

Sesuai dengan teori ekonomi yang dikemukakan oleh Noor (2007) dalam Bastian (2015), yang menyatakan bahwa pendapatan adalah fungsi dari kuantitas dan harga ($Y = f(Q,P)$). Artinya, nilai penjualan dan pendapatan sangat ditentukan oleh besarnya harga jual yang ditetapkan. Penetapan harga yang tepat sesuai dengan biaya produksi dan daya beli konsumen akan meningkatkan minat beli, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan pendapatan.

H2: Harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM

3. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap pendapatan UMKM

Hal ini berdasarkan teori yang menyatakan bahwa volume penjualan memiliki hubungan yang sangat langsung dan nyata dengan pendapatan. Menurut konsep yang dikemukakan oleh Daryono dalam Sau Sabu dan Sofyan (2022), semakin banyak jumlah produk yang terjual, maka semakin besar pula total penerimaan atau omzet yang akan diperoleh oleh pelaku

usaha, sehingga secara otomatis akan meningkatkan pendapatan bersih yang dihasilkan.

H3: Volume Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan UMKM.

4. Pengaruh Jumlah Tenaga kerja terhadap Pendapatan UMKM

Sesuai dengan pendapat Nayaka & Kartika (2018), tenaga kerja merupakan faktor penggerak utama dari faktor-faktor produksi lainnya. Ketersediaan tenaga kerja yang memadai akan meningkatkan produktivitas dan kelancaran proses produksi. Hal ini didukung oleh penelitian Musvira et al. (2022) serta Santri & Aida (2023) yang membuktikan bahwa penambahan tenaga kerja berpengaruh nyata terhadap peningkatan hasil produksi dan pendapatan UMKM.

H4: Tenaga Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan UMKM.

5. Pengaruh Modal usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan UMKM.

Berdasarkan teori fungsi produksi dan manajemen usaha, keempat variabel tersebut merupakan faktor utama yang saling melengkapi dan menentukan keberhasilan suatu usaha. Hal ini sejalan dengan pendapat Polandos et al. (2019) yang menyatakan bahwa faktor modal, tenaga kerja, serta aspek pemasaran seperti harga dan volume penjualan merupakan kesatuan sistem yang berpengaruh bersama-sama terhadap kinerja dan tingkat pendapatan usaha.

H5: Modal usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan UMKM

2.8.2 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir merupakan gambaran alur logis yang menjelaskan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen berdasarkan landasan teori, definisi konsep, serta hasil penelitian terdahulu. Menurut Sugiono (2016). Kerangka berpikir adalah metode konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Secara teoritis, keempat variabel memiliki hubungan yang erat dengan pendapatan UMKM sebagai berikut:

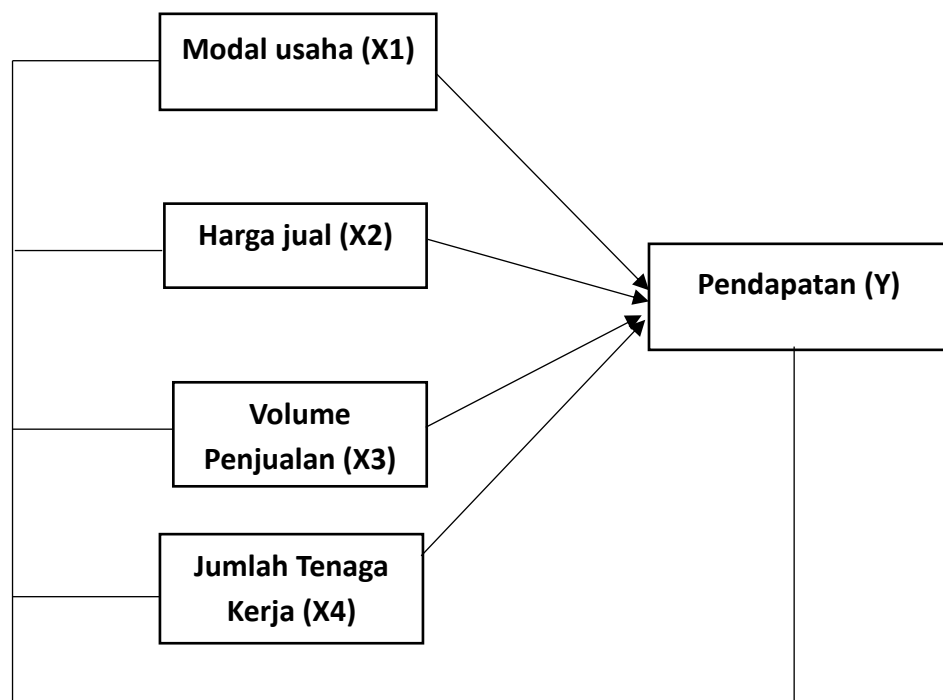
- a. Modal usaha: Semakin besar modal, semakin besar kemampuan untuk meningkatkan produksi dan memperluas usaha, sehingga peluang pendapatan meningkat juga lebih besar.
- b. Harga Jual: Penetapan harga yang tepat sesuai biaya produksi, kualitas, dan daya beli konsumen akan meningkatkan daya saing dan minat beli, yang berdampak pada peningkatan pendapatan.
- c. Volume Penjualan: Memiliki hubungan langsung dengan pendapatan; semakin banyak produk terjual, semakin besar total penerimaan yang diperoleh.
- d. Jumlah Tenaga Kerja: Tenaga kerja yang memadai meningkatkan produktivitas, kelancaran produksi, dan kualitas pelayanan, yang

pada akhirnya mendorong peningkatan hasil penjualan dan pendapatan.

Keempat variabel tersebut diperkirakan berpengaruh baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama terhadap pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa. Dengan demikian, penelitian ini berupaya menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel tersebut terhadap pendapatan UMKM, sehingga dapat diketahui faktor mana yang paling dominan dalam meningkatkan pendapatan usaha.

Berikut ini merupakan skema kerangka berfikir:

Gambar 2.1 kerangka berpikir



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Populasi Dan Sampel

3.1.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2015:80), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Jumlah UMKM di kelurahan oesapa adalah 383 pelaku UMKM

3.1.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2012:73) adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut sampel yang diambil dari populasi tersebut harus betul-betul representative (mewakili). Sampel adalah sebagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 33 . Teknik pengambilan sampel yang akan digunakan adalah *purposive sampling*.

Kriteria penentuan sampel:

1. Bergerak di sektor perdagangan: usaha yang kegiatan utamanya adalah membeli dan menjual kembali barang dagangan (bukan industri pengolahan atau jasa)
2. Terdaftar atau aktif: usaha sudah beroperasi minimal satu tahun berturut-turut hingga saat ini agar memiliki data keuangan dan operasional yang stabil.

3. Memiliki data yang lengkap: pemilik usaha bersedia memberikan informasi yang dibutuhkan terkait modal usaha, harga jual, volume penjualan dan jumlah tenaga kerja dan pendapatan usaha.
4. Memiliki tenaga kerja: usaha yang memiliki tenaga kerja, baik itu anggota keluarga maupun pekerja luar, agar variabel jumlah tenaga kerja dapat diukur pengaruhnya.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara:

1. Kuesioner

Menurut Sugiyono (2017), kuesioner adalah metode pengumpulan data yang telah dijalankan melalui pemberian seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden agar dijawab. Dalam penelitian ini kuesioner yang diberikan berisikan pertanyaan-pertanyaan terkait modal, harga jual, volume penjualan, tenaga kerja dan pendapatan

2. Observasi

Melakukan pengamatan langsung ke lokasi usaha untuk melihat kondisi nyata kegiatan Operasional UMKM.

3. Dokumentasi

Dokumentasi berupa data jumlah UMKM, foto kegiatan usaha, catatan penjualan, dan dokumen pendukung lainnya.

3.3 Konsep Indikator Empiris Dan Skala Pengukuran

Tabel berikut merupakan penjelasan operasionalisasi variabel penelitian

Variabel	Definisi	Indikator	Skala pengukuran
Modal Usaha	Besarnya Dana yang dimiliki dan digunakan pelaku usaha untuk membiayai seluruh kegiatan operasional perdagangan	1. Modal awal, cukup untuk memulai usaha 2. Modal operasional yang tersedia mencukupi kebutuhan beli stock barang setiap bulan, 3. Mampu menyediakan modal tambahn jika usaha membutuhkan.	Ordinal
Harga jual	Kebijakan penetapan nilai uangan atas barang dagangan yang ditawarkan kepada konsumen.	1. Harga jual yang saya tetapkan sudah sesuai dengan baiya pengadaan barang. 2. Harga jual produk bersaing dibandingkan pedagang lain disekitar 3. Konsumen menilai harga jual produk masih terjangkau.	Ordinal

Volume penjualan	Tingkat keberhasilan usaha dalam menjual barang dagangan kepada konsumen dalam periode tertentu	1. Jumlah barang yang terjual setiap bulan cenderung meningkat 2. Stok barang dagangan selalu laku terjual dalam waktu yang tepat Frekuensi transaksi pembelian konsumen cukup tinggi setiap harinya	Ordinal
Jumlah tenaga kerja	Banyaknya tenaga kerja yang membantu kelancaran operasional usaha	1. jumlah tenaga kerja yang cukup 2. Tenaga kerja yang ada mampu menyelesaikan pekerjaan dengan cepat dan tepat 3. Penambahan tenaga kerja mampu meningkatkan pelayanan usaha	Ordinal
Pendapatan	Tingkat penerimaan atau omzet yang	1. Pendapatan usaha setiap bulan sudah sesuai target yang telah ditentukan	Ordinal

	diperlukan usaha dari hasil penjualan barang dagangan.	2. Pendapatan usaha cenderung meningkat Pendapatan yang diperoleh mampu menutupi seluruh biaya operasional.	
--	--	--	--

3.4 Teknik Analisis Data

3.4.1 Analisis pendahuluan

Data yang telah terkumpul dari hasil penyebaran kuesioner akan diolah dan dianalisis untuk memperoleh informasi penelitian. Seluruh tahapan pengolahan dan analisis data dilakukan dengan bantuan perangkat lunak SPSS.

3.4.2 Analisis lanjutan

3.4.3 Uji Kualitas Data

Sebelum data dianalisis lebih lanjut, terlebih dahulu dilakukan pengujian terhadap instrumen penelitian (kuesioner) untuk memastikan bahwa data yang diperoleh berkualitas baik, dengan tahapan sebagai berikut:

a. Uji Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan sesuatu instrumen (Arikunto dalam Hendrawan,dkk, 2018:199). Uji validitas digunakan untuk

mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji ini dilakukan untuk memastikan bahwa instrumen yang digunakan benar-benar mampu mengukur variabel-variabel penelitian secara tepat dan akurat sesuai dengan tujuan penelitian. Pengujian validitas butir dalam penelitian ini menggunakan rumus korelasi Pearson Product Moment.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah alat ukur untuk mengetahui sejauh mana hasil pengukuran tetap konsisten apabila dilakukan pengukuran berulang kali pada objek yang sama. Uji ini bertujuan untuk mendapatkan kepastian bahwa instrumen yang digunakan memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi dan konsisten dalam mengukur data penelitian, sehingga hasil penelitian nantinya dapat dipercaya. Dalam penelitian ini, pengujian reliabilitas menggunakan metode Cronbach's Alpha, karena metode ini paling tepat digunakan untuk mengukur konsistensi internal item-item kuesioner yang menggunakan skala pengukuran interval/rasio (seperti skala Likert). Perhitungan dilakukan dengan bantuan perangkat lunak statistik.

Kriteria keputusan (merujuk pada Nunnally & Bernstein, 1994; Sugiyono, 2019):

- a. Nilai Cronbach's Alpha $< 0,60$ = Instrumen tidak reliabel
- b. Nilai Cronbach's Alpha $0,60 - 0,70$ = Reliabilitas dapat diterima
- c. Nilai Cronbach's Alpha $0,71 - 0,80$ = Reliabilitas baik
- d. Nilai Cronbach's Alpha $> 0,80$ = Reliabilitas sangat baik

Instrumen penelitian dinyatakan layak digunakan untuk pengumpulan data utama jika seluruh variabel penelitian memiliki nilai Cronbach's Alpha minimal $\geq 0,60$.

3.4.4 Analisis statistik deskriptif

Statistik deskriptif adalah teknik analisis yang bertujuan merangkum dan memberikan gambaran umum karakteristik data penelitian tanpa melakukan pengujian hipotesis (Sugiyono, 2019). Analisis ini dilakukan setelah instrumen dinyatakan valid dan reliabel serta seluruh data responden terkumpul, dengan menggunakan ukuran pemusatan dan penyebaran data berupa nilai rata-rata (mean), minimum, maksimum, dan simpangan baku (standard deviation). Seluruh perhitungan diolah menggunakan bantuan perangkat lunak SPSS

3.4.5 Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan pengujian hipotesis dengan model regresi linear berganda, terlebih dahulu dilakukan uji asumsi klasik untuk memenuhi syarat kenormalan dan kebaikan model (Best Linear Unbiased Estimator). Pengujian yang dilakukan meliputi:

a. Uji Normalitas

Menurut Ghozali dalam Putri (2017:37) menyatakan bahwa uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual terdistribusi secara normal. Model regresi yang baik adalah model yang memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Deteksi normalitas dilakukan dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat hasil uji statistik.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi yang tinggi atau sempurna antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak ortogonal, yang dapat menyebabkan ketidakakuratan dalam penaksiran koefisien regresi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ansifino dkk. (2016:94), uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residu satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah

dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residu satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varian dari residu satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas, dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas karena hal ini menjamin ketepatan fungsi estimasi.

3.4.6 Analisis Regresi Linear Berganda

Menurut Ghazali (2018), analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui arah dan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh beberapa variabel independen (X_1, X_2, X_3, X_4) terhadap satu variabel dependen (Y).

Model Persamaan model analisis regresi berganda yaitu:

$$Y_i = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Keterangan :

Y = Pendapatan

a = Konstanta

X_1 = Modal usaha

X_2 = Harga jual

X_3 = volume penjualan

X_4 = Tenaga Kerja

β = Koefisien regresi

$e = error$

Digunakan Untuk mengetahui seberapa besar kontribusi variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen.

3.4.7 Uji Hipotesis

a. Uji t

Menurut Ghozali (2016), uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel (Modal, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Tenaga Kerja) berpengaruh signifikan secara terpisah terhadap Pendapatan UMKM.

Kriteria Pengujian:

- a) Jika nilai Sig < 0,05 dan nilai t-hitung > t-tabel, maka Hipotesis diterima, artinya variabel tersebut berpengaruh signifikan.
- b) Jika nilai Sig > 0,05 dan nilai t-hitung < t-tabel, maka Hipotesis ditolak, artinya variabel tersebut tidak berpengaruh signifikan.

b. Uji Simultan (Uji F)

Menurut Sugiyono (2016), uji F digunakan untuk menguji apakah semua variabel independen yang dimasukkan ke dalam model secara bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Dalam konteks statistik, uji ini juga berfungsi untuk menguji kelayakan atau kebaikan model regresi yang digunakan.

Kriteria Pengujian:

a) Jika nilai $\text{Sig} < 0,05$ dan nilai $F\text{-hitung} > F\text{-tabel}$, maka Hipotesis diterima, artinya variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan.

b) Jika nilai $\text{Sig} > 0,05$ dan nilai $F\text{-hitung} < F\text{-tabel}$, maka Hipotesis ditolak, artinya variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan.

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model regresi dalam menjelaskan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018). Nilai koefisien determinasi berada pada rentang 0 sampai 1 ($0 \leq R^2 \leq 1$). Semakin mendekati angka 1, berarti semakin besar kemampuan variabel independen (Modal, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja) secara bersama-sama dalam menjelaskan perubahan variabel dependen (Pendapatan UMKM). Sebaliknya, jika nilai R^2 semakin mendekati 0, berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen sangat terbatas.

BAB IV

HASIL DAN BAHASAN ANALISIS

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sektor perdagangan yang berlokasi di Kelurahan Oesapa, Kota Kupang, Provinsi Nusa Tenggara Timur. Penelitian ini difokuskan pada pelaku UMKM sektor perdagangan karena sektor ini merupakan salah satu sektor yang memiliki jumlah pelaku usaha paling banyak dan berperan penting dalam menunjang perekonomian masyarakat di Kelurahan Oesapa.

Kelurahan Oesapa dipilih sebagai lokasi penelitian karena merupakan salah satu kawasan yang memiliki aktivitas ekonomi yang cukup tinggi di Kota Kupang. Letaknya yang strategis di jalur utama Kota, serta didukung oleh keberadaan pusat pendidikan, kawasan permukiman, pusat perdagangan, dan berbagai fasilitas umum, mendorong berkembangnya berbagai kegiatan ekonomi masyarakat, khususnya usaha mikro, kecil, dan menengah di sektor perdagangan.

Secara geografis, Kelurahan Oesapa merupakan kawasan permukiman yang padat penduduk dengan akses transportasi yang baik serta berbatasan dengan beberapa wilayah yang turut menjadi pusat aktivitas ekonomi masyarakat. Sebagian besar masyarakat menggantungkan mata pencaharian pada sektor perdagangan, sehingga UMKM berkembang cukup pesat dan berperan penting dalam menyerap tenaga kerja serta meningkatkan perekonomian masyarakat setempat. Oleh karena itu, Kelurahan Oesapa dipilih sebagai lokasi penelitian karena dinilai relevan dengan tujuan penelitian

mengenai pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM sektor perdagangan.

Berdasarkan data yang diperoleh, jumlah UMKM yang tercatat di Kelurahan Oesapa hingga tahun berjalan berjumlah 383 unit usaha yang tersebar di berbagai sektor, meliputi perdagangan, pengolahan makanan, jasa, dan kerajinan. Kondisi wilayah yang strategis, didukung oleh tingginya mobilitas penduduk dan daya beli masyarakat sekitar, menjadikan Kelurahan Oesapa sebagai lokasi yang potensial bagi perkembangan UMKM, khususnya sektor perdagangan yang menjual kebutuhan pokok maupun barang konsumsi lainnya. Meskipun memiliki potensi ekonomi yang besar, di wilayah ini masih terlihat adanya kesenjangan tingkat pendapatan antar pelaku usaha yang bergerak di bidang yang sama, sehingga menjadi alasan utama dilaksanakannya penelitian ini untuk menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi besar kecilnya pendapatan usaha.

UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa merupakan kelompok usaha yang paling banyak jumlahnya dibandingkan sektor lainnya. Usaha ini didominasi oleh usaha mikro dan kecil yang dikelola secara perorangan maupun keluarga, dengan kegiatan utama membeli barang dari pemasok atau grosir untuk dijual kembali kepada konsumen akhir tanpa mengubah bentuk fisik barang tersebut. Jenis barang yang diperdagangkan sangat beragam, meliputi sembako, pakaian, alat kebutuhan rumah tangga, barang elektronik skala kecil, makanan dan minuman siap saji, serta kebutuhan sehari-hari lainnya.

Secara umum, karakteristik UMKM sektor perdagangan di wilayah ini memiliki kesamaan, yaitu:

1. Pengelolaan usaha masih dilakukan secara sederhana dan sebagian besar belum menggunakan pembukuan keuangan yang terstandar, sehingga pencatatan modal, penjualan, dan pendapatan masih bersifat pencatatan sederhana atau bahkan hanya diingat oleh pemilik usaha.
2. Sumber modal usaha sebagian besar berasal dari modal sendiri atau tabungan keluarga, dan sebagian kecil lainnya memperoleh bantuan modal dari lembaga keuangan maupun program pemerintah.
3. Penetapan harga jual barang dilakukan dengan mempertimbangkan biaya pengadaan barang, harga yang berlaku di pasar, serta tingkat daya beli konsumen di sekitar lokasi usaha.
4. Jumlah Tenaga kerja yang digunakan sebagian besar berasal dari anggota keluarga sendiri, dan sebagian usaha yang sudah berkembang mulai mempekerjakan tenaga kerja dari luar keluarga dengan sistem upah harian maupun bulanan.
5. Volume penjualan setiap bulannya cenderung berfluktuasi, dipengaruhi oleh hari besar keagamaan, musim, dan tingkat persaingan antar pedagang di sekitar lokasi usaha.

Berdasarkan pengamatan awal, sebagian besar pelaku usaha belum memahami secara utuh bagaimana kombinasi pengelolaan modal, penetapan harga jual yang tepat, peningkatan volume penjualan, dan efisiensi penggunaan tenaga kerja dapat memaksimalkan pendapatan

usaha. Banyak usaha yang mampu bertahan namun mengalami stagnasi pendapatan, sementara sebagian lainnya mampu berkembang dan meningkatkan pendapatan secara signifikan. Kondisi inilah yang kemudian menjadi fokus penelitian untuk diuji secara empiris melalui analisis statistik.

Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis secara empiris pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa, Kota Kupang, sehingga hasil penelitian diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai faktor-faktor yang memengaruhi tingkat pendapatan pelaku UMKM di wilayah tersebut.

4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

Berdasarkan hasil kuesioner tabel 4.1 berikut menyajikan hasil karakteristik respon berdasarkan lama usaha:

Tabel 4.1 karakteristik responden berdasarkan lama usaha

Lama Usaha	Frekuensi	Persentase (%)
< 1 tahun	8	24,2
1–3 tahun	10	30,3
1–3 tahun	6	18,2
> 5 tahun	9	27,3
TOTAL	33	100

Sumber: data primer diolah, 2026

Berdasarkan Tabel 4.1 diketahui bahwa sebagian besar responden telah menjalankan usahanya selama 1–3 tahun, yaitu sebanyak 10 responden (30,3%). Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha memiliki pengalaman usaha yang cukup dalam mengelola aktivitas perdagangan

4.2.3 Karakteristik responden berdasarkan jenis barang dagangan

Berdasarkan hasil kuesioner tabel 4.2 berikut menyajikan hasil karakteristik respon berdasarkan lama usaha:

Tabel 4.2 karakteristik responden berdasarkan jenis barang dagangan

Jenis Barang Dagangan	Frekuensi	Persentase (%)
Sembako dan bahan pokok	11	33,3
Elektronik dan aksesoris	8	24,2
Campuran (semua jenis barang)	7	21,2
kelontong umum	4	21,2
Toko sepatu	2	6,1
Bahan bangunan	1	3,1
TOTAL	33	100

Sumber: data primer diolah 2026

Berdasarkan Tabel 4.2 diketahui bahwa sebagian besar responden menjual sembako dan bahan pokok, yaitu sebanyak 11 responden (33,3%). Hal ini menunjukkan bahwa usaha perdagangan kebutuhan pokok masih menjadi jenis usaha yang paling banyak dijalankan oleh responden

4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Modal Awal Usaha

Berdasarkan hasil kuesioner tabel 4.3 berikut menyajikan hasil karakteristik respon berdasarkan Modal Awal Usaha:

Tabel 4.3 karakteristik responden berdasarkan Modal Awal Usaha

Modal Awal Usaha	Frekuensi	Persentase (%)
< Rp5.000.000	7	21,2
Rp5.000.000–Rp20.000.000	8	24,2
Rp20.000.000–Rp50.000.000	6	18,2
> Rp50.000.00	11	33,3
Lainnya	1	3,1
TOTAL	33	100

Sumber: data primer diolah 2026

Berdasarkan Tabel 4.3 diketahui bahwa sebagian besar responden memulai usahanya dengan modal awal lebih dari Rp50.000.000, yaitu sebanyak 11 responden (33,3%). Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar usaha yang menjadi objek penelitian memerlukan modal awal yang relatif besar untuk mendukung operasional usaha.

4.2.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil kuesioner tabel 4.3 berikut menyajikan hasil karakteristik respon berdasarkan Jumlah tenaga kerja:

Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

Jumlah Tenaga Kerja	Frekuensi	Persentase (%)
1–5 orang	32	97,0
5–10 orang	1	3,0
TOTAL	33	100

Sumber: olah data primer 2026

Berdasarkan Tabel 4.5 diketahui bahwa hampir seluruh responden memiliki 1–5 tenaga kerja, yaitu sebanyak 32 responden (97,0%), sedangkan hanya 1 responden (3,0%) yang memiliki 5–10 tenaga kerja. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas usaha yang menjadi objek penelitian termasuk dalam skala usaha mikro dan kecil yang masih menggunakan jumlah tenaga kerja relatif sedikit.

4.2 Analisis Pendahuluan

4.2.1 Tanggapan Responden

1. Modal usaha

Variabel modal usaha diukur melalui beberapa indikator yang menggambarkan kecukupan modal dalam menjalankan usaha, kemampuan memenuhi kebutuhan usaha, serta pemanfaatan modal untuk mengembangkan usaha. Tanggapan responden terhadap indikator tersebut menunjukkan sejauh mana modal usaha mampu mendukung aktivitas usaha sehari-hari.

2. Harga jual

Variabel harga jual menggambarkan persepsi responden mengenai kesesuaian harga produk dengan biaya produksi, kualitas produk, kondisi pasar, serta daya beli konsumen. Penilaian responden terhadap indikator ini menunjukkan bagaimana pelaku UMKM menetapkan harga agar tetap kompetitif dan mampu meningkatkan penjualan. Selanjutnya, variabel volume penjualan menggambarkan tingkat penjualan produk yang dicapai oleh pelaku UMKM. Indikator yang digunakan menunjukkan perkembangan jumlah produk yang terjual, peningkatan permintaan konsumen, serta kemampuan usaha dalam mempertahankan dan meningkatkan penjualan.

3. Jumlah tenaga kerja

Variabel jumlah tenaga kerja menunjukkan persepsi responden mengenai kecukupan tenaga kerja dalam membantu kegiatan operasional usaha. Keberadaan tenaga kerja diharapkan mampu meningkatkan efektivitas proses produksi, pelayanan kepada konsumen, serta produktivitas usaha secara keseluruhan.

4. Pendapatan

Variabel pendapatan menggambarkan tingkat penerimaan yang diperoleh pelaku UMKM dari kegiatan usahanya. Tanggapan responden terhadap variabel ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola modal, menetapkan harga jual

yang sesuai, meningkatkan volume penjualan, serta memanfaatkan tenaga kerja secara efektif. Secara keseluruhan, tanggapan responden memberikan gambaran awal mengenai kondisi UMKM di Kelurahan Oesapa. Hasil tersebut selanjutnya dianalisis melalui distribusi jawaban responden pada setiap variabel untuk mengetahui kecenderungan persepsi responden sebelum dilakukan pengujian statistik lebih lanjut.

Tanggapan responden pada penelitian ini memberikan gambaran mengenai persepsi pelaku UMKM di Kelurahan Oesapa terhadap variabel yang diteliti, yaitu modal usaha, harga jual, volume penjualan, jumlah tenaga kerja, dan pendapatan. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada responden dengan menggunakan skala Likert lima tingkat, yaitu Sangat Setuju (SS), Setuju (S), Netral (N), Tidak Setuju (TS), dan Sangat Tidak Setuju (STS). Tanggapan responden digunakan untuk mengetahui kondisi nyata yang dialami pelaku UMKM berdasarkan indikator pada masing-masing variabel penelitian.

4.2.2 Distribusi jawaban

1. Jawaban responden mengenai Modal Usaha

Berdasarkan hasil tabulasi data dari 33 responden, variabel modal usaha menggambarkan kondisi modal yang dimiliki dan digunakan oleh pelaku UMKM dalam menjalankan kegiatan usahanya. Modal Usaha dalam penelitian ini berkaitan dengan kemampuan pelaku usaha dalam

menyediakan modal untuk memulai usaha, memenuhi kebutuhan operasional, membeli stok barang, serta menyediakan stok barang, serta menyediakan tambahan modal ketika dibutuhkan.

Tabel 4.5 Tabulasi Data Responden Modal Usaha

Item	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)	Jumlah
X1.1	6 (18 %)	12 (36%)	6 (18 %)	3 (9%)	6 (18%)	33
X1.2	8 (24%)	11 (33%)	5 (15%)	5 (15%)	4 (12%)	33
X1.3	4 (12%)	12 (36%)	10 (30%)	6 (18%)	1 (3%)	33
X1.4	9 (27%)	10 (30%)	8 (24%)	6 (18%)	0 (0%)	33
X1.5	9 (27%)	8 (24%)	10 (30%)	5 (15%)	1 (3%)	33

Sumber Data, diolah penulis, 2026

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner kepada 33 responden Pada tabel 4.5, diperoleh data tanggapan terhadap indikator modal usaha adalah sebagai berikut:

Pernyataan nomor X1.1 “ Modal yang dimiliki cukup untuk membeli stok barang dagangan” sebanyak 6 responden (18%) menyatakan sangat setuju, 12 responden (36%) setuju, 6 responden (18%) netral, 3 responden (9%) tidak setuju, dan 6 responden (18%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden cenderung setuju terhadap pernyataan pada item X1.1.

Pada item X1.2 “Modal yang tersedia dapat menutupi biaya operasional sehari-hari” terdapat 8 responden (24%) yang sangat setuju, 11 responden (33%) setuju, 5 responden (15%) netral, 5 responden (15%) tidak setuju, dan 4 responden (12%) sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas responden memberikan tanggapan positif terhadap pernyataan tersebut.

Pada item X1.3 “Saya dapat menambah modal jika ada kesempatan memperbanyak barang dagangan” sebanyak 4 responden (12%) sangat setuju, 12 responden (36%) setuju, 10 responden (30%) netral, 6 responden (18%) tidak setuju, dan 1 responden (3%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden masih setuju, meskipun cukup banyak yang memberikan jawaban netral.

Pada item X1.4 “Besarnya modal memudahkan saya mendapatkan harga pembelian yang lebih murah” terdapat 9 responden (27%) yang sangat setuju, 10 responden (30%) setuju, 8 responden (24%) netral, 6 responden (18%) tidak setuju, dan tidak ada responden (0%) yang sangat tidak setuju. Kondisi ini menunjukkan bahwa persepsi responden terhadap pernyataan pada item X1.4 cenderung baik.

Pada item X1.5 “Ketersediaan modal memungkinkan usaha saya berkembang lebih baik” sebanyak 9 responden (27%) menyatakan sangat setuju, 8 responden (24%) setuju, 10 responden (30%) netral, 5 responden (15%) tidak setuju, dan 1 responden (3%) sangat tidak setuju. Meskipun

jawaban netral cukup tinggi, jumlah responden yang memberikan jawaban setuju dan sangat setuju masih lebih banyak dibandingkan jawaban tidak setuju.

2. Jawaban responden mengenai Harga Jual

Berdasarkan hasil tabulasi data dari 33 responden, variabel harga jual menggambarkan bagaimana pelaku UMKM menentukan harga barang dan dijual kepada konsumen. Harga jual dalam penelitian ini berkaitan dengan kesesuaian harga dengan biaya pengadaan barang, daya saing harga dibandingkandengan pedagang lain, serta keterjangkauan harga bagi konsumen.

Tabel 4.6 Tabulasi Data Responden Harga Jual

Item	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)	Jumlah
X2.1	4 (12%)	9 (27%)	12 (36%)	6 (18%)	2 (6%)	33
X2.2	4 (12%)	7 (21%)	18 (55%)	4 (12%)	0 (0%)	33
X2.3	3 (9%)	13 (39%)	10 (30%)	5 (15%)	2 (6%)	33
X2.4	5 (15%)	16 (48%)	11 (33)	1 (3%)	0 (0%)	33
X2.5	9 (27%)	9 (27%)	7 (21%)	6 (18%)	2 (6%)	33

Sumber Data,diolah penulis,2026

Pada item X2.1 ” Harga jual yang ditetapkan sudah sesuai dengan biaya pembelian barang” sebanyak 4 responden (12%) menyatakan sangat setuju, 9 responden (27%) setuju, 12 responden (36%) netral, 6 responden

(18%) tidak setuju, dan 2 responden (6%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan jawaban netral terhadap pernyataan pada item X2.1.

Pada item X2.2 “Harga jual barang saya lebih bersaing dibanding pedagang lain di sekitar” terdapat 4 responden (12%) yang sangat setuju, 7 responden (21%) setuju, 18 responden (55%) netral, 4 responden (12%) tidak setuju, dan tidak ada responden (0%) yang sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas responden memilih jawaban netral, yang mengindikasikan bahwa mereka belum memiliki kecenderungan yang kuat terhadap pernyataan tersebut.

Pada item X2.3 “Penetapan harga mempertimbangkan kemampuan daya beli konsumen” sebanyak 3 responden (9%) sangat setuju, 13 responden (39%) setuju, 10 responden (30%) netral, 5 responden (15%) tidak setuju, dan 2 responden (6%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden setuju terhadap pernyataan pada item X2.3.

Pada item X2.4 “Perubahan harga jual berpengaruh terhadap jumlah pembeli yang datang” terdapat 5 responden (15%) yang sangat setuju, 16 responden (48%) setuju, 11 responden (33%) netral, 1 responden (3%) tidak setuju, dan tidak ada responden (0%) yang sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas responden setuju, sehingga memberikan gambaran bahwa pernyataan pada item tersebut dinilai positif oleh responden.

Pada item X2.5 “Harga jual yang ditetapkan sudah memberikan keuntungan yang wajar” sebanyak 9 responden (27%) menyatakan sangat setuju, 9 responden (27%) setuju, 7 responden (21%) netral, 6 responden (18%) tidak setuju, dan 2 responden (6%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah responden yang memberikan jawaban setuju dan sangat setuju lebih banyak dibandingkan jawaban lainnya.

3. Jawaban responden mengenai Volume Penjualan

Berdasarkan hasil tabulasi data dari 33 responden, variabel volume penjualan menggambarkan tingkat penjualan barang yang dilakukan oleh pelaku UMKM . Volume penjualan dalam penelitian ini berkaitan dengan jumlah barang yang terjual setiap bulan, kemampuan stok barang yang terjual dalam waktu yang tepat, serta frekuensi transaksi pembelian konsumen.

Tabel 4.7 Tabulasi Data Volume Penjualan

Item	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)	Jumlah
X3.1	1 (3%)	13 (39%)	15 (45%)	4 (12%)	0 (0)	33
X3.2	3 (9%)	11 (33)	14 (42%)	3 (9%)	2 (6%)	33
X3.3	4 (12%)	9 (27%)	13 (39%)	5 (15%)	2 (6%)	33
X3.4	2 (6%)	12 (36%)	17 (52%)	2 (6%)	0 (0%)	33
X3.5	3 (9%)	13 (39%)	13 (39%)	3 (9%)	1 (3%)	33

Sumber Data,diolah penulis,2026

Pada item X3.1 “Jumlah barang yang terjual setiap harinya cukup stabil” sebanyak 1 responden (3%) menyatakan sangat setuju, 13 responden (39%) setuju, 15 responden (45%) netral, 4 responden (12%) tidak setuju, dan tidak ada responden (0%) yang sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden memberikan jawaban netral terhadap pernyataan pada item X3.1.

Pada item X3.2 “Semakin banyak barang yang tersedia, semakin banyak pula yang terjual” terdapat 3 responden (9%) yang sangat setuju, 11 responden (33%) setuju, 14 responden (42%) netral, 3 responden (9%) tidak setuju, dan 2 responden (6%) sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden masih memberikan jawaban netral, meskipun cukup banyak yang menyatakan setuju.

Pada item X3.3 “Volume penjualan meningkat pada hari atau musim tertentu” sebanyak 4 responden (12%) menyatakan sangat setuju, 9 responden (27%) setuju, 13 responden (39%) netral, 5 responden (15%) tidak setuju, dan 2 responden (6%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa jawaban netral masih mendominasi pada item tersebut.

Pada item X3.4 “Barang terjual dengan cepat sehingga saya dapat segera menambah stok baru” terdapat 2 responden (6%) yang sangat setuju, 12 responden (36%) setuju, 17 responden (52%) netral, 2 responden (6%) tidak setuju, dan tidak ada responden (0%) yang sangat tidak setuju. Kondisi ini menunjukkan bahwa lebih dari separuh responden memilih jawaban

netral, sehingga persepsi terhadap pernyataan ini belum sepenuhnya mengarah pada persetujuan.

Pada item X3.5 “Jumlah barang yang terjual setiap bulan cenderung mengalami peningkatan” sebanyak 3 responden (9%) menyatakan sangat setuju, 13 responden (39%) setuju, 13 responden (39%) netral, 3 responden (9%) tidak setuju, dan 1 responden (3%) sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa jawaban setuju dan netral memiliki proporsi yang sama besar, sehingga kedua kategori tersebut mendominasi tanggapan responden.

4. Jawaban responden mengenai Jumlah tenaga kerja

Berdasarkan hasil tabulasi data dari 33 responden, variabel jumlah tenaga kerja menggambarkan tenaga kerja yang di gunakan oleh pelaku UMKM dan menjalankan kegiatan usahanya. Variabel ini berkaitan dengan kecukupan jumlah tenaga kerja, kemampuan tenaga kerja menyelesaikan pekerjaan dengan cepat dan tepat, serta kemampuan penambahan tenaga kerja dalam meningkatkan pelayanan usaha.

Tabel 4.8 Tabulasi Data Jumlah Tenaga Kerja

Item	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)	Jumlah
X4.1	5 (15%)	13 (39%)	13 (39%)	2 (6%)	0 (0%)	33
X4.2	7 (21%)	15 (45%)	4 (12%)	7 (21%)	0 (0%)	33
X4.3	5 (15%)	7 (21%)	13 (39%)	5 (15%)	3 (9%)	33
X4.4	4 (12%)	12 (36%)	10 (30%)	7 (21%)	0 (0%)	33
X4.5	12 (36%)	11 (33%)	5 (15%)	2 (6%)	3 (9%)	33

Sumber Data,diolah penulis,2026

Pada item X4.1 “Jumlah tenaga kerja yang ada sudah cukup untuk melayani pembeli” sebanyak 5 responden (15%) menyatakan sangat setuju, 13 responden (39%) setuju, 13 responden (39%) netral, 2 responden (6%) tidak setuju, dan tidak ada responden (0%) yang sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan jawaban setuju dan netral terhadap pernyataan pada item tersebut.

Pada item X4.2” Tenaga kerja membantu mempercepat proses pelayanan kepada konsumen” terdapat 7 responden (21%) yang sangat setuju, 15 responden (45%) setuju, 4 responden (12%) netral, 7 responden (21%) tidak setuju, dan tidak ada responden (0%) yang sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas responden setuju terhadap pernyataan pada item X4.2.

Pada item X4.3 “Penambahan tenaga kerja dapat meningkatkan jumlah barang yang terjual” sebanyak 5 responden (15%) menyatakan sangat setuju, 7 responden (21%) setuju, 13 responden (39%) netral, 5 responden (15%) tidak setuju, dan 3 responden (9%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa jawaban netral lebih dominan dibandingkan kategori jawaban lainnya. Pada item X4.4, terdapat 4 responden (12%) yang sangat setuju, 12 responden (36%) setuju, 10 responden (30%) netral, 7 responden (21%) tidak setuju, dan tidak ada responden (0%) yang sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden setuju, meskipun masih terdapat responden yang memberikan jawaban netral dan tidak setuju.

Pada item X4.5 ” Biaya untuk tenaga kerja tidak membebani keuangan usaha” sebanyak 12 responden (36%) menyatakan sangat setuju, 11 responden (33%) setuju, 5 responden (15%) netral, 2 responden (6%) tidak setuju, dan 3 responden (9%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas responden memberikan tanggapan sangat setuju dan setuju, sehingga pernyataan pada item ini memperoleh penilaian yang sangat positif.

5. Jawaban responden mengenai Pendapatan

Berdasarkan hasil tabulasi data dari 33 reponden, variabel pendapatan menggambarkan kondisi penerimaan yang diperoleh pelaku UMKM dari kegiatan usahanya. Pendapatan dalam penelitian

ini berkaitan dengan pencapaian pendapatan sesuai target, kecenderungan peningkatan pendapatan, serta kemampuan pendapatan dalam menutupi biaya operasional usaha.

Tabel 4.9 Tabulasi Data Pendapatan

Item	SS (5)	S (4)	N (3)	TS (2)	STS (1)	Jumlah
Y .1	3 (9%)	15 (45%)	8 (24%)	6 (18%)	1 (3%)	33
Y .2	2 (6%)	11(33%)	15(45%)	3 (9%)	2 (6%)	33
Y .3	4 (12%)	9 (27%)	14 (42%)	4 (12%)	2 (6%)	33
Y .4	4 (12%)	13 (39%)	9 (27%)	6 (18%)	1 (3%)	33
Y .5	3 (9%)	11(33%)	12 (36%)	6 (18%)	1 (3%)	33

Sumber Data,diolah penulis,2026

Pada item Y.1 ” Pendapatan yang diterima cukup untuk membiayai kelangsungan usaha” sebanyak 3 responden (9%) menyatakan sangat setuju, 15 responden (45%) setuju, 8 responden (24%) netral, 6 responden (18%) tidak setuju, dan 1 responden (3) sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas responden setuju terhadap pernyataan pada item Y.1. Pada item Y.2 “Besarnya pendapatan terus meningkat dari waktu ke waktu” terdapat 2 responden (6%) yang sangat setuju, 11 responden (33%) setuju, 15 responden (45%) netral, 3 responden (9%) tidak setuju, dan 2 responden (6%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memberikan jawaban netral terhadap pernyataan pada item Y.2.

Pada item Y.3 “Pendapatan yang diperoleh sebanding dengan usaha yang dilakukan” sebanyak 4 responden (12%) menyatakan sangat setuju, 9 responden (27%) setuju, 14 responden (42%) netral, 4 responden (12%) tidak setuju, dan 2 responden (6%) sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa jawaban netral masih mendominasi pada item tersebut. Pada item Y.4 “Sebagian pendapatan dapat digunakan untuk menambah modal usaha”terdapat 4 responden (12%) yang sangat setuju, 13 responden (39%) setuju, 9 responden (27%) netral, 6 responden (18%) tidak setuju, dan 1 responden (3%) sangat tidak setuju. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden setuju terhadap pernyataan pada item Y.4.

Pada item Y.5 “Pendapatan usaha dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari” sebanyak 3 responden (9%) menyatakan sangat setuju, 11 responden (33%) setuju, 12 responden (36%) netral, 6 responden (18%) tidak setuju, dan 1 responden (3%) sangat tidak setuju. Hasil ini menunjukkan bahwa jawaban netral sedikit lebih dominan dibandingkan jawaban setuju.

4.3 Analisis Lanjutan

4.3.1 Uji kualitas data

4.3.1.1 Uji validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Uji validitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana setiap butir pernyataan pada variabel Modal Usaha mampu mengukur konstruk

yang diteliti. Pengujian validitas dilakukan menggunakan *korelasi Pearson Product Moment* antara skor setiap butir pernyataan dengan skor total variabel. Suatu item dinyatakan valid apabila nilai koefisien korelasi (*r* hitung) lebih besar dari *r* tabel dan memiliki nilai signifikansi (*Sig.*) kurang dari 0,05.

Berdasarkan hasil uji validitas pada Tabel X, diketahui bahwa jumlah sampel penelitian sebanyak 33 responden, sehingga nilai *r* tabel pada taraf signifikansi 5% ($df = n - 2 = 31$) adalah sekitar 0,344.

Berikut adalah hasil uji validitas dari variabel modal usaha, harga jual, volume penjualan dan jumlah tenaga kerja dengan 33 responden.

a. Variabel Modal Usaha

Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh indikator variabel Modal Usaha memiliki nilai korelasi positif dan signifikan terhadap skor total variabel, yaitu:

Tabel 4.10

Hasil uji validitas modal usaha

Pernyataan	<i>r</i> Hitung	<i>r</i> Tabel	Keterangan
X1.1	0,826	0,344	Valid
X1.2	0,827	0,344	Valid
X1.3	0,895	0,344	Valid
X1.4	0,855	0,344	Valid
X1.5	0,778	0,344	Valid

Sumber: Hasil Olah Data SPSS 2026

Berdasarkan tabel tersebut, seluruh nilai r hitung berada di atas r tabel (0,344) dan seluruh nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, semua indikator pada variabel Modal Usaha dinyatakan valid karena mampu mengukur variabel yang diteliti secara tepat. Oleh karena itu, seluruh item pernyataan pada variabel Modal Usaha dapat digunakan sebagai instrumen penelitian dan layak untuk dianalisis lebih lanjut pada tahap pengujian berikutnya.

b. Variabel Harga jual

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui sejauh mana setiap butir pernyataan pada variabel Harga Jual (X_2) mampu mengukur konsep yang diteliti. Pengujian dilakukan menggunakan korelasi Pearson Product Moment antara skor setiap butir pernyataan dengan skor total variabel Harga Jual. Suatu instrumen dinyatakan valid apabila nilai signifikansi (Sig.) $< 0,05$ dan nilai koefisien korelasi bernilai positif.

Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS terhadap 33 responden, diperoleh hasil sebagai berikut

Tabel 4.11

Hasil uji validitas harga jual

Pernyataan	R Hitung	R Tabel	Keterangan
X2.1	0,841	0,344	Valid
X2.2	0,688	0,344	Valid
X2.3	0,807	0,344	Valid
X2.4	0,721	0,344	Valid
X2.5	0,827	0,344	Valid

Sumber: Hasil olah data SPSS 2026

Berdasarkan tabel tersebut, diketahui bahwa seluruh butir pernyataan pada variabel Harga Jual (X2) memiliki nilai koefisien korelasi antara 0,688 sampai dengan 0,841 dengan nilai signifikansi $< 0,001$. Nilai korelasi tersebut menunjukkan hubungan yang kuat hingga sangat kuat, serta seluruh nilai signifikansi lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Dengan demikian, seluruh item pernyataan pada variabel Harga Jual (X2) dinyatakan valid dan layak digunakan sebagai instrumen penelitian. Hasil ini menunjukkan bahwa setiap indikator pada variabel Harga Jual mampu mengukur konstruk yang sama secara konsisten sehingga dapat digunakan dalam analisis penelitian selanjutnya, seperti uji reliabilitas, analisis regresi, maupun pengujian hipotesis.

c. Variabel Volume Penjualan

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah setiap butir pernyataan pada variabel Volume Penjualan (X3) mampu mengukur konstruk yang diteliti. Pengujian dilakukan menggunakan korelasi Pearson Product Moment antara skor masing-masing item dengan skor total variabel Volume Penjualan. Suatu item dinyatakan valid apabila memiliki nilai signifikansi (Sig.) $< 0,05$ dan koefisien korelasi (r hitung) bernilai positif. Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS terhadap 33 responden, diperoleh hasil uji validitas sebagai berikut.

Tabel 4.12

Hasil uji validitas volume penjualan

pernyataan	r Hitung	r Tabel	keterangan
X3.1	0,698	0,344	Valid
X3.2	0,760	0,344	Valid
X3.3	0,802	0,344	Valid
X3.4	0,792	0,344	Valid
X3. 5	0,545	0,344	Valid

Sumber: hasil olah data SPSS 2026

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa seluruh butir pernyataan pada variabel Volume Penjualan (X3) memiliki nilai koefisien korelasi (r hitung) berkisar antara 0,545 sampai 0,802. Selain itu, seluruh

item memiliki nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, yaitu berada pada kisaran 0,001 hingga $<0,001$.

Nilai koefisien korelasi tersebut menunjukkan bahwa setiap butir pernyataan memiliki hubungan yang cukup kuat hingga sangat kuat dengan skor total variabel Volume Penjualan. Dengan demikian, seluruh item pernyataan mampu mengukur variabel yang dimaksud secara tepat. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa seluruh butir pernyataan pada variabel Volume Penjualan (X3), yaitu X3.1, X3.2, X3.3, X3.4, dan X3.5, dinyatakan valid sehingga layak digunakan sebagai instrumen penelitian. Oleh karena itu, seluruh item dapat digunakan pada tahap analisis selanjutnya, seperti uji reliabilitas, analisis regresi linear berganda, dan pengujian hipotesis.

d. Variabel Jumlah Tenaga Kerja

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah setiap butir pernyataan pada variabel Jumlah Tenaga Kerja (X4) mampu mengukur konstruk yang diteliti. Pengujian dilakukan menggunakan korelasi Pearson Product Moment antara skor masing-masing item dengan skor total variabel Jumlah Tenaga Kerja.

Suatu item dinyatakan valid apabila memiliki nilai signifikansi (Sig.) $< 0,05$ dan nilai koefisien korelasi (r hitung) bernilai positif. Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS terhadap 33 responden, diperoleh hasil uji validitas sebagai berikut.

Tabel 4.13

Hasil uji validitas jumlah tenaga kerja

Pernyataan	r Hitung	r tabel	keterangan
X4.1	0,879	0,344	valid
X4.2	0,850	0,344	valid
X4.3	0,610	0,344	valid
X4.4	0,825	0,344	valid
X4.5	0,836	0,344	valid

Sumber: Hasil Olah data SPSS, 2026

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa seluruh butir pernyataan pada variabel Jumlah Tenaga Kerja (X4) memiliki nilai koefisien korelasi (r hitung) berkisar antara 0,619 sampai dengan 0,860. Seluruh item juga memiliki nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, yaitu $<0,001$.

Nilai koefisien korelasi tersebut menunjukkan bahwa setiap butir pernyataan memiliki hubungan yang kuat hingga sangat kuat dengan skor total variabel Jumlah Tenaga Kerja. Hal ini menunjukkan bahwa masing-masing indikator mampu mengukur variabel yang diteliti secara tepat dan konsisten. Dengan demikian, seluruh butir pernyataan pada variabel Jumlah Tenaga Kerja (X4), yaitu X4.1, X4.2, X4.3, X4.4, dan X4.5, dinyatakan valid sehingga layak digunakan sebagai instrumen penelitian.

Seluruh item dapat digunakan pada tahap analisis berikutnya, seperti uji reliabilitas, analisis regresi linear berganda, dan pengujian hipotesis.

e. Variabel Pendapatan

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah setiap butir pernyataan pada variabel Pendapatan (Y) mampu mengukur konstruk yang diteliti. Pengujian dilakukan menggunakan korelasi Pearson Product Moment antara skor masing-masing item dengan skor total variabel Pendapatan. Suatu item dinyatakan valid apabila memiliki nilai signifikansi (Sig.) $< 0,05$ dan nilai koefisien korelasi (r hitung) bernilai positif. Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS terhadap 33 responden, diperoleh hasil uji validitas sebagai berikut.

Tabel 4.14
Hasil uji validitas pendapatan

pernyataan	r Hitung	r tabel	keterangan
Y1	0,763	0,344	Valid
Y2	0,779	0,344	Valid
Y3	0,853	0,344	Valid
Y4	0,851	0,344	Valid
Y5	0,852	0,344	Valid

Sumber Hasil olah data SPSS

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa seluruh butir pernyataan pada variabel Pendapatan (Y) memiliki nilai koefisien korelasi (r hitung) berkisar antara 0,763 sampai dengan 0,857. Selain itu, seluruh item memiliki nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, yaitu $<0,001$.

Nilai koefisien korelasi tersebut menunjukkan bahwa setiap butir pernyataan memiliki hubungan yang kuat hingga sangat kuat dengan skor total variabel Pendapatan. Hal ini mengindikasikan bahwa seluruh indikator mampu mengukur variabel Pendapatan secara tepat sehingga layak digunakan sebagai instrumen penelitian.

Dengan demikian, seluruh butir pernyataan pada variabel Pendapatan (Y), yaitu Y.1, Y.2, Y.3, Y.4, dan Y.5, dinyatakan valid dan dapat digunakan pada tahap analisis selanjutnya, seperti uji reliabilitas, analisis regresi linear berganda, serta pengujian hipotesis.

4.3.1.2 Uji Reliabilitas

Instrumen dikatakan reliabel apabila mampu memberikan hasil pengukuran yang konsisten apabila digunakan pada waktu dan kondisi yang berbeda. Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan metode Cronbach's Alpha dengan bantuan program SPSS. Menurut pendapat Ghazali (2018), suatu instrumen penelitian dinyatakan reliabel apabila memiliki nilai Cronbach's Alpha $\geq 0,70$. Hasil uji reliabilitas disajikan pada tabel berikut:

Tabel 4.15

Hasil Uji Reliabilitas

variabel	Cronbach's Alpha	Jumlah item	Standar	keterangan
Modal usaha	0,886	5	>0,70	Reliabel
Harga jual	0,833	5	>0,70	Reliabel
Volume penjualan	0,757	5	>0,70	Reliabel
Jumlah Tenaga kerja	0,815	5	>0,70	Reliabel
Pendapatan	0,878	5	>0,70	Reliabel

Sumber hasil olah data SPSS 2026

Berdasarkan hasil uji reliabilitas pada Tabel 4.15, seluruh variabel penelitian memiliki nilai Cronbach's Alpha di atas 0,70, sehingga seluruh instrumen penelitian dinyatakan reliabel. Variabel Modal Usaha memperoleh nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,886 dengan 5 item pernyataan, sehingga termasuk dalam kategori reliabel. Variabel Harga Jual memiliki nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,833 dengan 5 item pernyataan, sehingga juga dinyatakan reliabel. Selanjutnya, variabel Volume Penjualan memperoleh nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,757 dengan 5 item pernyataan, yang menunjukkan bahwa instrumen tersebut reliabel. Variabel Jumlah Tenaga Kerja memiliki nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,815 dengan 5 item pernyataan, sehingga dinyatakan reliabel. Sementara itu, variabel Pendapatan memperoleh nilai Cronbach's Alpha sebesar 0,878 dengan 5 item pernyataan dan juga termasuk dalam kategori reliabel.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa seluruh instrumen penelitian memiliki tingkat konsistensi internal yang baik karena nilai Cronbach's Alpha masing-masing variabel melebihi batas minimum 0,70. Oleh karena itu, seluruh butir pernyataan pada variabel Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, Jumlah Tenaga Kerja, dan Pendapatan layak digunakan sebagai instrumen dalam penelitian ini karena mampu memberikan hasil pengukuran yang konsisten dan dapat dipercaya.

4.3.2 Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif digunakan untuk memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data penelitian berdasarkan nilai minimum, maksimum, rata-rata (mean), dan standar deviasi dari setiap variabel yang diteliti. Hasil analisis statistik deskriptif dapat dilihat pada Tabel X.

Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif pada Tabel X, seluruh variabel penelitian memiliki jumlah observasi sebanyak 33. Variabel modal memperoleh nilai rata-rata sebesar 17,30 dengan standar deviasi 4,984, harga jual memiliki rata-rata 17,12 dengan standar deviasi 3,919, volume penjualan memiliki rata-rata 16,73 dengan standar deviasi 3,165, jumlah tenaga kerja memiliki rata-rata 17,58 dengan standar deviasi 4,138, sedangkan pendapatan memiliki rata-rata 16,58 dengan standar deviasi 4,085. Nilai minimum setiap variabel berkisar antara 7–11, sedangkan nilai maksimum berada pada rentang 22–25. Secara umum, nilai mean pada seluruh variabel lebih besar dibandingkan nilai standar deviasi, yang menunjukkan bahwa penyebaran data relatif homogen sehingga data

dianggap cukup representatif untuk digunakan dalam analisis penelitian selanjutnya.

Tabel 4.16
Hasil uji statistik dekriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
MODAL USAHA	33	7	25	17,30	4,984
HARGGA JUAL	33	10	24	17,12	3,919
VOLUME PENJUALAN	33	11	22	16,73	3,165
JUMLAH TENAGA KERJA	33	9	25	17,58	4,138
PENDAPATAN	33	8	23	16,58	4,085
Valid N (listwise)	33				

Sumber: hasil olah data primer ,2026

4.3.3 Hasil Uji Asumsi Klasik

4.3.3.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data atau residual dalam model regresi berdistribusi normal. Pada penelitian ini, uji normalitas dilakukan menggunakan *One-Sample Kolmogorov-Smirnov (K-S) Test* dengan bantuan program SPSS. Dasar pengambilan keputusan pada uji Kolmogorov-Smirnov adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $> 0,05$, maka data berdistribusi normal.
2. Jika nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $\leq 0,05$, maka data tidak berdistribusi normal.

Berdasarkan hasil uji normalitas menggunakan One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test, diperoleh hasil sebagai berikut.

Tabel 4.17
Hasil uji normalitas one-sample kolmogorov-smirnov test

NPar Tests			
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			
N			Unstandardized Residual
N			33
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		.0000000
	Std. Deviation		1.53271260
Most Extreme Differences	Absolute		.093
	Positive		.093
	Negative		-.066
Test Statistic			.093
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c			.200 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.		.659
	99% Confidence Interval	Lower Bound	.647
		Upper Bound	.672

a. Test distribution is Normal.
 b. Calculated from data.
 c. Lilliefors Significance Correction.
 d. This is a lower bound of the true significance.
 e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000.

Sumber : Hasil olah data SPSS, 2026

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,200, yang lebih besar dari taraf signifikansi 0,05. Selain itu, nilai Monte Carlo Sig. (2-tailed) sebesar 0,659 juga lebih besar dari 0,05. Hasil tersebut menunjukkan bahwa residual pada model regresi berdistribusi normal.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data penelitian telah memenuhi asumsi normalitas. Oleh karena itu, model regresi layak digunakan untuk analisis lebih lanjut, seperti pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi linear berganda.\

4.3.3.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan atau korelasi yang tinggi antar variabel independen dalam model regresi. Model regresi yang baik adalah model yang tidak mengalami gejala multikolinearitas. Pengujian dilakukan dengan melihat nilai Tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Kriteria pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai $\text{Tolerance} > 0,10$ dan $\text{VIF} < 10$, maka tidak terjadi multikolinearitas.
2. Jika nilai $\text{Tolerance} \leq 0,10$ dan $\text{VIF} \geq 10$, maka terjadi multikolinearitas.

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas menggunakan program SPSS, diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 4.18**hasil uji multikolinearitas**

Coefficients ^a								
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-2.805	1.751		-1.602	.120		
	MODAL USAHA	.044	.167	.053	.261	.796	.121	8.289
	HARGGA JUAL	.152	.187	.146	.813	.423	.157	6.378
	VOLUME PENJUALAN	.589	.159	.457	3.716	<.001	.333	3.003
	JUMLAH TENAGA KERJA	.351	.136	.355	2.584	.015	.266	3.764

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Sumber: hasil Olah data SPSS, 2026

Berdasarkan tabel di atas, seluruh variabel independen memiliki nilai Tolerance lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF lebih kecil dari 10. Variabel Modal Usaha (X1) memiliki nilai Tolerance sebesar 0,121 dan VIF sebesar 8,289. Variabel Harga Jual (X2) memiliki nilai Tolerance sebesar 0,157 dan VIF sebesar 6,378. Selanjutnya, variabel Volume Penjualan (X3) memiliki nilai Tolerance sebesar 0,333 dan VIF sebesar 3,003, sedangkan variabel Jumlah Tenaga Kerja (X4) memiliki nilai Tolerance sebesar 0,266 dan VIF sebesar 3,764.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memenuhi kriteria uji multikolinearitas, yaitu memiliki nilai Tolerance > 0,10 dan VIF < 10. Dengan demikian, tidak terdapat hubungan yang sangat kuat antarvariabel independen yang dapat mengganggu model regresi.

4.3.3.3 Uji Heteroskedastisitas

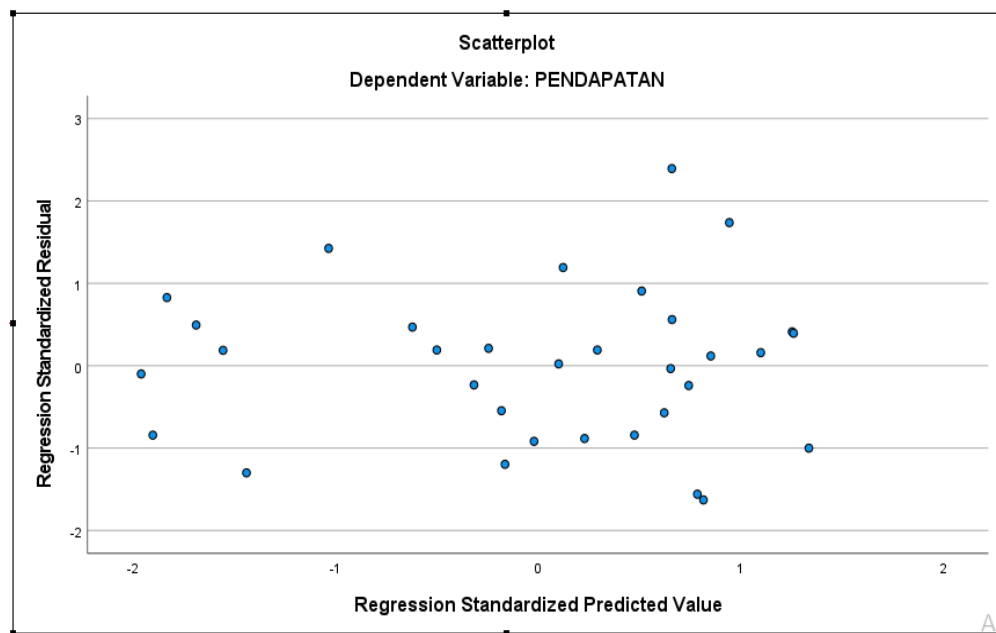
Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual pada setiap nilai prediksi. Model regresi yang baik adalah model yang tidak mengalami heteroskedastisitas atau memiliki varians residual yang konstan (homoskedastisitas).

Pada penelitian ini, uji heteroskedastisitas dilakukan menggunakan Scatterplot dengan membandingkan nilai Regression Standardized Predicted Value (ZPRED) pada sumbu X dan Regression Standardized Residual (SRESID) pada sumbu Y. Dasar pengambilan keputusan dalam uji Scatterplot adalah sebagai berikut:

1. Jika titik-titik menyebar secara acak, tidak membentuk pola tertentu (misalnya pola bergelombang, mengerucut, atau melebar), maka tidak terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika titik-titik membentuk pola tertentu, maka terjadi heteroskedastisitas.

Tabel 4.19

uji heteroskedastisitas



Sumber: Hasil Olah data SPSS, 2026

Berdasarkan grafik Scatterplot, terlihat bahwa titik-titik residual menyebar secara acak di atas dan di bawah garis nol pada sumbu Y. Selain itu, penyebaran titik tidak membentuk pola tertentu, seperti pola mengerucut, melebar, maupun bergelombang. Sebaran titik juga relatif merata di seluruh rentang nilai prediksi.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa varians residual bersifat konstan pada setiap nilai prediksi, sehingga model regresi tidak mengalami gejala heteroskedastisitas. Dengan demikian, salah satu asumsi klasik dalam analisis regresi linear berganda telah terpenuhi.

4.3.4 Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui arah, besarnya pengaruh, serta signifikansi pengaruh variabel independen yaitu Modal Usaha (X1), Harga Jual (X2), Volume Penjualan (X3), dan Jumlah Tenaga Kerja (X4) secara parsial terhadap variabel dependen yaitu Pendapatan UMKM (Y). Selain itu, analisis ini juga digunakan untuk membentuk model persamaan regresi yang dapat memprediksi perubahan nilai Pendapatan berdasarkan perubahan pada keempat variabel independen. Pengolahan data dilakukan terhadap 33 data responden yang valid menggunakan bantuan perangkat lunak SPSS, dengan hasil perhitungan disajikan pada Tabel 4.6 berikut:

Tabel 4.20

Hasil uji regresi linear berganda

Coefficients ^a										
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			95,0% Confidence Interval for B		Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Lower Bound	Upper Bound	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-2.805	1.751		-1.602	.120	-6.392	.781		
	MODAL USAHA	.044	.167	.053	.261	.796	-.299	.386	.121	8.289
	HARGGA JUAL	.152	.187	.146	.813	.423	-.231	.534	.157	6.378
	VOLUME PENJUALAN	.589	.159	.457	3.716	<.001	.265	.914	.333	3.003
	JUMLAH TENAGA KERJA	.351	.136	.355	2.584	.015	.073	.629	.266	3.764
a. Dependent Variable: PENDAPATAN										

Sumber: Hasil Olah data SPSS 2026

Persamaan Model regresi linear berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel Modal Usaha (X1), Harga Jual (X2), Volume Penjualan (X3), dan Jumlah Tenaga Kerja (X4) terhadap Pendapatan (Y). Berdasarkan hasil pengolahan data menggunakan SPSS diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = -2,805 + 0,044X_1 + 0,152X_2 + 0,589X_3 + 0,351X_4$$

Persamaan tersebut dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

1. Konstanta (a) = -2,805

Nilai konstanta sebesar (-2,805) menunjukkan bahwa apabila variabel Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja dianggap konstan atau bernilai nol, maka nilai Pendapatan diprediksi sebesar (-2,805) Nilai konstanta ini hanya merupakan nilai matematis dalam model regresi.

2. Modal Usaha Koefisien regresi Modal Usaha sebesar 0,044 menunjukkan bahwa setiap kenaikan Modal Usaha sebesar satu satuan akan meningkatkan Pendapatan sebesar 0,044 satuan, dengan asumsi variabel lain tetap. Namun, berdasarkan nilai signifikansi sebesar 0,796 ($> 0,05$), Modal Usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan.

3. Harga Jual

Koefisien regresi Harga Jual sebesar 0,152 menunjukkan bahwa setiap kenaikan Harga Jual sebesar satu satuan akan meningkatkan Pendapatan sebesar 0,152 satuan, dengan asumsi variabel lain tetap. Akan tetapi, nilai signifikansi sebesar 0,423 ($> 0,05$) menunjukkan bahwa Harga Jual tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan.

4. Volume Penjualan

Koefisien regresi Volume Penjualan sebesar 0,589 menunjukkan bahwa setiap kenaikan Volume Penjualan sebesar satu satuan akan meningkatkan Pendapatan sebesar 0,589 satuan, dengan asumsi variabel lain tetap. Nilai signifikansi $< 0,001$ ($< 0,05$) menunjukkan bahwa Volume Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan.

5. Jumlah Tenaga Kerja

Koefisien regresi Jumlah Tenaga Kerja sebesar 0,351 menunjukkan bahwa setiap penambahan satu satuan Jumlah Tenaga Kerja akan meningkatkan Pendapatan sebesar 0,351 satuan, dengan asumsi variabel lain tetap. Nilai signifikansi sebesar 0,015 ($< 0,05$) menunjukkan bahwa Jumlah Tenaga Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan.

4.3.5 Hasil Uji Hipotesis

4.3.5.1 Uji T

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah masing-masing variabel independen, yaitu Modal Usaha (X1), Harga Jual (X2), Volume Penjualan (X3), dan Jumlah Tenaga Kerja (X4) secara parsial berpengaruh terhadap Pendapatan (Y). Dasar pengambilan keputusan dalam uji t adalah sebagai berikut.

1. Jika nilai Sig. < 0,05, maka H0 ditolak dan Ha diterima, artinya variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2. Jika nilai b, maka H0 diterima dan Ha ditolak, artinya variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Tabel 4.21

Hasil uji T

Variabel	B	Std.error	Beta	t	sig	keputusan
Konstanta	-2,805	1,751	-	-1,602	0,120	-
Modal Usaha	0,044	0,167	0,053	0,261	0,796	H0 diterima Ha ditolak
Harga jual	0,152	0,187	0,146	0,813	0,423	H0 diterima Ha ditolak
Volume penjualan	0,589	0,159	0,457	3,716	0,001	H0 ditolak Ha diterima
Jumlah tenaga kerja	0,351	0,136	0,355	2,584	0,015	H0 ditolak Ha diterima

Sumber: Hasil olah data SPSS, 2026

Berdasarkan hasil analisis regresi diperoleh hasil sebagai berikut.

1. Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan

Variabel Modal Usaha memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,044, nilai t hitung sebesar 0,261, dan nilai signifikansi sebesar 0,796. Karena nilai signifikansi $0,796 > 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dengan demikian, Modal Usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan.

Meskipun koefisien regresinya bernilai positif, yang menunjukkan bahwa peningkatan modal usaha cenderung meningkatkan pendapatan, pengaruh tersebut tidak signifikan secara statistik. Hal ini mengindikasikan bahwa besarnya modal usaha belum tentu menjadi faktor utama yang menentukan peningkatan pendapatan

2. Pengaruh Harga Jual terhadap Pendapatan

Variabel Harga Jual memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,152, nilai t hitung sebesar 0,813, dan nilai signifikansi sebesar 0,423. Karena nilai signifikansi $0,423 > 0,05$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak. Dengan demikian, Harga Jual tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan.

Hal ini menunjukkan bahwa perubahan harga jual belum memberikan pengaruh yang nyata terhadap peningkatan pendapatan. Kondisi tersebut dapat terjadi karena pendapatan lebih dipengaruhi oleh faktor lain, seperti jumlah produk yang berhasil dijual dibandingkan perubahan harga.

3. Pengaruh Volume Penjualan terhadap Pendapata.

Variabel Volume Penjualan memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,589, nilai t hitung sebesar 3,716, dan nilai signifikansi $< 0,001$. Karena nilai

signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan demikian, Volume Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan.

Koefisien regresi yang bernilai positif menunjukkan bahwa setiap peningkatan satu satuan volume penjualan akan meningkatkan pendapatan sebesar 0,589 satuan, dengan asumsi variabel lain tetap. Hasil ini menunjukkan bahwa semakin tinggi volume penjualan, semakin besar pendapatan yang diperoleh.

4. Pengaruh Jumlah tenaga kerja terhadap Pendapatan

Variabel Jumlah tenaga kerja memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,351, nilai t hitung sebesar 2,584, dan nilai signifikansi sebesar 0,015. Karena nilai signifikansi $0,015 < 0,05$, maka H_0 di tolak dan H_a di terima. Dengan demikian, Jumlah tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Koefisien regresi yang positif menunjukkan bahwa setiap penambahan jumlah tenaga kerja akan meningkatkan pendapatan sebesar 0,351 satuan, dengan asumsi variabel lain tetap. Hasil ini mengindikasikan bahwa tenaga kerja memiliki peran penting dalam meningkatkan produktivitas usaha sehingga berdampak pada peningkatan pendapat

4.3.5.2 Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen, yaitu Modal Usaha (X_1), Harga Jual (X_2), Volume Penjualan (X_3), dan Jumlah Tenaga Kerja (X_4) secara bersama-sama (simultan) berpengaruh terhadap Pendapatan (Y).

Tabel 4.22

Hasil uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	458.886	4	114.721	42.730	<,001 ^b
	Residual	75.175	28	2.685		
	Total	534.061	32			
a. Dependent Variable: PENDAPATAN						
b. Predictors: (Constant), JUMLAH TENAGA KERJA , VOLUME PENJUALAN , HARGGA JUAL , MODAL USAHA						

Sumber: Hasil olah data SPSS, 2026

Berdasarkan hasil uji ANOVA pada Tabel X diperoleh nilai F hitung sebesar 42,730 dengan nilai signifikansi $< 0,001$. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari taraf signifikansi yang digunakan, yaitu 0,05 ($0,001 < 0,05$). Dengan demikian, H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti bahwa Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan.

Selain itu, nilai Sum of Squares Regression sebesar 458,886 menunjukkan besarnya variasi pendapatan yang dapat dijelaskan oleh keempat variabel independen dalam model regresi. Sementara itu, Residual Sum of Squares sebesar 75,175 menunjukkan variasi pendapatan yang dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian. Dengan nilai F hitung sebesar 42,730, model regresi yang dibangun dapat dikatakan layak (fit) untuk digunakan dalam menjelaskan hubungan antara variabel Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan.

Berdasarkan hasil uji t dapat disimpulkan bahwa Volume Penjualan dan Jumlah Tenaga Kerja secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan, karena memiliki nilai signifikansi yang lebih kecil dari 0,05. Sebaliknya, Modal Usaha dan Harga Jual tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan, karena nilai signifikansinya lebih besar dari 0,05. Selain itu, berdasarkan nilai Standardized Coefficients (Beta), Volume Penjualan ($\beta = 0,457$) merupakan variabel yang memiliki pengaruh paling dominan terhadap Pendapatan dibandingkan variabel independen lainnya.

4.3.5.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi (R^2) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen, yaitu Modal Usaha (X1), Harga Jual (X2), Volume Penjualan (X3), dan Jumlah Tenaga Kerja (X4) dalam menjelaskan variasi variabel dependen, yaitu Pendapatan (Y).

Tabel 4.23

Hasil uji determinasi

Model Summary^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.927 ^a	.859	.839	1.639
a. Predictors: (Constant), JUMLAH TENAGA KERJA , VOLUME PENJUALAN , HARGGA JUAL , MODAL USAHA				
b. Dependent Variable: PENDAPATAN				

Sumber: Hasil Olah data SPSS, 2026

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel Model Summary, diperoleh nilai R sebesar 0,927. Nilai tersebut menunjukkan bahwa hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen termasuk dalam kategori sangat kuat, karena nilai korelasi mendekati angka 1.

Selanjutnya, diperoleh nilai R Square (R^2) sebesar 0,859 atau 85,9%. Hal ini berarti bahwa 85,9% variasi perubahan Pendapatan dapat dijelaskan oleh variabel Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja secara bersama-sama. Sementara itu, 14,1% ($100\% - 85,9\%$) sisanya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian, seperti strategi pemasaran, kualitas produk, lokasi usaha, kondisi persaingan, kemampuan manajemen, loyalitas pelanggan, maupun faktor-faktor lain di luar penelitian.

Selain itu, nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,839 menunjukkan bahwa setelah disesuaikan dengan jumlah variabel independen dan jumlah sampel penelitian, model masih mampu menjelaskan 83,9% variasi Pendapatan. Nilai ini menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan memiliki kemampuan yang baik dalam menjelaskan hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Adapun nilai Std. Error of the Estimate sebesar 1,639 menunjukkan besarnya tingkat kesalahan prediksi model regresi. Semakin kecil nilai *Standard Error of the Estimate*, maka semakin baik kemampuan model dalam memprediksi nilai variabel dependen.

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi, diperoleh nilai *R Square* sebesar 0,859, yang berarti bahwa Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja mampu menjelaskan variasi Pendapatan sebesar 85,9%, sedangkan 14,1% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain di luar model penelitian. Dengan demikian, model regresi yang digunakan memiliki daya jelas (*goodness of fit*) yang sangat baik dalam menjelaskan pengaruh variabel-variabel independen terhadap Pendapatan.

4.4 Bahasan dan Hasil Analisis

4.4.1 Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan UMKM

Berdasarkan hasil uji regresi linear berganda, variabel Modal Usaha memiliki koefisien regresi sebesar 0,044, nilai *t* hitung sebesar 0,261, dan nilai signifikansi sebesar 0,796. Nilai signifikansi tersebut lebih besar dari taraf signifikansi 0,05 ($0,796 > 0,05$), sehingga H_a diterima dan H_1 ditolak. Dengan demikian, Modal Usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa.

Meskipun koefisien regresi bernilai positif, yang menunjukkan bahwa peningkatan modal usaha cenderung meningkatkan pendapatan, pengaruh tersebut tidak cukup kuat secara statistik. Hal ini menunjukkan bahwa besarnya modal yang dimiliki pelaku UMKM belum tentu mampu meningkatkan pendapatan apabila tidak diikuti dengan pengelolaan usaha

yang baik, strategi pemasaran yang tepat, maupun peningkatan volume penjualan.

Temuan penelitian ini sejalan dengan penelitian Alkumairoh dan Warsitasari (2022) yang menyatakan bahwa modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM karena besarnya modal belum tentu mampu meningkatkan pendapatan apabila tidak diimbangi dengan pengelolaan usaha yang baik. Hasil ini juga didukung oleh penelitian Regina Dwi Septiani dkk. (2026) yang menemukan bahwa modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Kota Prabumulih. Selain itu, penelitian Salsabila Listia Andela dan Yuni Utami (2025) juga menunjukkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan UMKM. Dengan demikian, hipotesis pertama (H1) yang menyatakan bahwa Modal Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan UMKM ditolak.

4.4.2 Pengaruh Harga Jual terhadap Pendapatan UMKM

Berdasarkan hasil uji regresi linear berganda, variabel Harga Jual memiliki koefisien regresi sebesar 0,152, nilai t hitung sebesar 0,813, dan nilai signifikansi sebesar 0,423. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 ($0,423 > 0,05$), maka H_0 diterima dan H_2 ditolak. Dengan demikian, Harga Jual tidak berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa.

Koefisien regresi yang bernilai positif menunjukkan bahwa kenaikan harga jual cenderung meningkatkan pendapatan. Akan tetapi,

pengaruh tersebut tidak signifikan secara statistik. Hal ini mengindikasikan bahwa pendapatan UMKM dalam penelitian ini tidak hanya ditentukan oleh harga jual, tetapi lebih dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam meningkatkan jumlah barang yang terjual. Selain itu, sebagian besar pelaku usaha menetapkan harga yang relatif sama mengikuti harga pasar sehingga variasi harga jual antarresponden tidak terlalu besar.

Temuan ini sejalan dengan penelitian Nurdyanawati Djumadil (2016) yang menyatakan bahwa harga jual tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha peternakan ayam broiler karena kenaikan harga jual relatif kecil sehingga tidak memberikan perubahan yang berarti terhadap pendapatan usaha. Dengan demikian, hipotesis kedua (H2) yang menyatakan bahwa Harga Jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan UMKM ditolak.

4.4.3 Pengaruh Volume Penjualan terhadap Pendapatan UMKM

Berdasarkan hasil analisis regresi linear berganda, variabel Volume Penjualan memiliki koefisien regresi sebesar 0,589, nilai t hitung sebesar 3,716, dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,001. Nilai tersebut lebih kecil dari 0,05 sehingga H0 ditolak dan H3 diterima. Dengan demikian, Volume Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa.

Koefisien regresi yang bernilai positif menunjukkan bahwa setiap peningkatan volume penjualan akan meningkatkan pendapatan UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin banyak produk yang berhasil dijual, maka semakin besar penerimaan yang diperoleh pelaku usaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori Daryono (2011) yang menyatakan bahwa volume penjualan merupakan ukuran banyaknya produk yang berhasil dijual dalam suatu periode dan menjadi faktor utama dalam menentukan pendapatan usaha. Penelitian ini juga mendukung hasil penelitian Panjaitan dkk. (2024) yang menyimpulkan bahwa volume penjualan merupakan faktor yang paling dominan dalam meningkatkan pendapatan UMKM.

Dengan demikian, hipotesis ketiga (H3) diterima.

4.4.4 Pengaruh Jumlah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan UMKM

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Jumlah Tenaga Kerja memiliki koefisien regresi sebesar 0,351, nilai t hitung sebesar 2,584, dan nilai signifikansi sebesar 0,015. Karena nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka H_0 ditolak dan H_4 diterima. Dengan demikian, Jumlah Tenaga Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa.

Hasil ini menunjukkan bahwa semakin banyak tenaga kerja yang dimiliki serta semakin efektif penggunaannya, maka semakin tinggi produktivitas usaha sehingga mampu meningkatkan pendapatan. Tenaga

kerja membantu mempercepat pelayanan kepada konsumen, pengelolaan barang dagangan, dan aktivitas operasional lainnya sehingga usaha dapat berjalan lebih efisien.

Temuan penelitian ini sejalan dengan teori Nayaka dan Kartika (2018) yang menyatakan bahwa tenaga kerja merupakan salah satu faktor produksi yang berpengaruh terhadap peningkatan produktivitas usaha. Hasil penelitian ini juga mendukung penelitian Musvira dkk. (2022) serta Santri dan Aida (2023) yang membuktikan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Dengan demikian, hipotesis keempat (H4) diterima.

4.4.5 Pengaruh Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan UMKM

Berdasarkan hasil uji F, diketahui bahwa variabel Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan UMKM sektor perdagangan di Kelurahan Oesapa. Hal ini menunjukkan bahwa keempat variabel tersebut secara bersama-sama mampu menjelaskan perubahan pendapatan UMKM.

Selain itu, hasil koefisien determinasi menunjukkan bahwa 85,9% variasi pendapatan UMKM dapat dijelaskan oleh variabel Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja, sedangkan 14,1% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian,

seperti lokasi usaha, promosi, kualitas pelayanan, loyalitas pelanggan, kondisi ekonomi, dan tingkat persaingan usaha.

Meskipun secara parsial Modal Usaha dan Harga Jual tidak berpengaruh signifikan, secara bersama-sama keempat variabel mampu memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan UMKM merupakan hasil dari kombinasi berbagai faktor, dengan Volume Penjualan dan Jumlah Tenaga Kerja sebagai faktor yang memberikan pengaruh paling besar dalam penelitian ini.

Dengan demikian, hipotesis kelima (H5) diterima, yaitu Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan UMKM.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja terhadap Pendapatan, serta hasil analisis regresi linear berganda menggunakan program SPSS, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Modal usaha tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Di Kelurahan Oesapa UMKM.
2. Harga Jual tidak berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM di Kelurahan Oesapa
3. Volume Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kelurahan Oesapa
4. Jumlah Tenaga Kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM di Kelurahan Oesapa
5. Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan dan Jumlah Tenaga Kerja secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan UMKM di kelurahan Oesapa

5.2 implikasi teoritis

Hasil penelitian ini memberikan implikasi teoretis bahwa pendapatan UMKM tidak hanya dipengaruhi oleh besarnya modal usaha dan penetapan

harga jual, tetapi lebih dipengaruhi oleh faktor yang berkaitan langsung dengan aktivitas operasional usaha, yaitu volume penjualan dan jumlah tenaga kerja. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan lebih ditentukan oleh kemampuan pelaku usaha dalam meningkatkan jumlah penjualan serta mengelola tenaga kerja secara efektif.

Tidak berpengaruhnya modal usaha terhadap pendapatan mengindikasikan bahwa penambahan modal belum tentu mampu meningkatkan pendapatan apabila modal tersebut tidak dimanfaatkan secara produktif. Demikian pula, harga jual yang tidak berpengaruh menunjukkan bahwa perubahan harga bukan menjadi faktor utama dalam meningkatkan pendapatan UMKM di Kelurahan Oesapa. Kondisi ini dapat terjadi karena persaingan usaha yang tinggi, keseragaman harga antar pedagang, serta preferensi konsumen yang lebih mempertimbangkan kualitas produk dan pelayanan.

Sebaliknya, volume penjualan dan jumlah tenaga kerja terbukti berpengaruh positif terhadap pendapatan. Hal ini memperkuat teori bahwa semakin tinggi jumlah produk yang berhasil dijual dan semakin efektif tenaga kerja yang dimiliki, maka semakin besar pula pendapatan yang diperoleh UMKM.

5.3 Implikasi terapan

Hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi pelaku UMKM, pemerintah, maupun pihak terkait dalam upaya meningkatkan pendapatan UMKM.

Bagi pelaku UMKM, hasil penelitian menunjukkan bahwa peningkatan pendapatan sebaiknya difokuskan pada strategi untuk meningkatkan volume penjualan, seperti memperluas pemasaran, meningkatkan kualitas produk dan layanan, memanfaatkan pemasaran digital, serta menjaga hubungan baik dengan pelanggan. Selain itu, pengelolaan tenaga kerja perlu ditingkatkan melalui pembagian tugas yang jelas, peningkatan keterampilan, dan peningkatan produktivitas kerja.

Bagi pemerintah daerah dan instansi yang membina UMKM, hasil penelitian ini dapat menjadi dasar dalam menyusun program pendampingan yang lebih berorientasi pada peningkatan kapasitas pemasaran, pengembangan sumber daya manusia, serta perluasan akses pasar. Program bantuan modal juga perlu disertai dengan pelatihan pengelolaan usaha agar modal yang diberikan dapat dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan kinerja usaha.

Dengan demikian, upaya peningkatan pendapatan UMKM tidak hanya berfokus pada penambahan modal atau penyesuaian harga jual, tetapi juga pada peningkatan volume penjualan dan efektivitas pengelolaan tenaga kerja sebagai faktor yang terbukti memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan UMKM.

5.4 Bagi Peneliti Selanjutnya

Disarankan untuk menambahkan variabel lain yang diduga memengaruhi pendapatan, seperti strategi pemasaran, kualitas produk, lokasi usaha,

pengalaman usaha, inovasi produk, pemanfaatan teknologi digital, maupun kepuasan pelanggan, sehingga dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan. Selain itu, peneliti selanjutnya juga disarankan untuk memperluas jumlah sampel atau menggunakan objek penelitian yang berbeda agar hasil penelitian dapat dibandingkan dan memiliki tingkat generalisasi yang lebih baik. Dengan demikian, penelitian selanjutnya diharapkan dapat memberikan temuan yang lebih mendalam dan menjadi referensi bagi pengembangan ilmu pengetahuan maupun praktik usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Anjali, M., & Susantun, I. (2023). Analisis pengaruh modal, tenaga kerja, lama usaha dan jam kerja yang mempengaruhi pendapatan pada UMKM Coffee Shop di Kecamatan Mandau, Kabupaten Bengkalis, Provinsi Riau. *Jurnal Kebijakan Ekonomi Dan Keuangan*, 58-63.
- Astutik, W. W., Ningsih, S., & Pardanawati, S. L. (2024). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Teknologi Informasi, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm) Di Kabupaten Boyolali. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Akuntansi*, 1(4), 33-47.
- Arniyasa, P. Y. P., & Karmini, N. L. (2023). Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja, dan Penggunaan E-commerce Terhadap Pendapatan UMKM Bidang Kuliner di Kota Denpasar. *Public Service and Governance Journal*, 4(2), 138-149.
- Agustin, D. A., Sudiarti, S., & Yanti, N. (2023). Pengaruh Modal Dan Tenaga Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Ukm Grosir Sembako Kecamatan Percut Sei Tuan Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Gemah Ripah: Jurnal Bisnis*, 3(02), 1-15.
- Andela, S. L., & Utami, Y. (2025). Pengaruh Modal Usaha, Financial technology, dan Penggunaan Aplikasi Keuangan Terhadap Peningkatan Pendapatan. *Konsentrasi: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 5(2), 205-215.
- Alkumairoh, A. F., & Warsitasari, W. D. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil

- Menengah Pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar. *SOSEBI: Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial Ekonomi dan Bisnis Islam*, 2(2), 202-219.
- Fortuna, A. D., Widodo, S., & Hariani, E. Modal Usaha, Tenaga Kerja, Produksi Dan Tingkat Pendidikan Pada Pendapatan Ukm.
- Huninhatu, E. Y., Ratnawati, R., & Firdaus, R. (2023). Pengaruh Modal Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Pedagang Sembako. *Jurnal Penelitian & Pengkajian Ilmiah Mahasiswa (JPPIM)*, 4(2), 64-71.
- Handayani, S. F. (2020). Pengaruh Harga Jual Dan Biaya Promosi Terhadap Pendapatan. *Jurnal Indonesia Sosial Sains*, 1(2), 332204.
- Liswatin, L. (2022). Pengaruh modal awal, lama usaha, jam kerja dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan pedagang toko pakaian di Kecamatan Unaaha. *Sibatik Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(11), 2399-2408.
- Lailyana, A. H., Rahmatya Widyaswati, W. I. D. Y. A. S. W. A. T. I., & Alhusin, S. (2023). Analisis Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja, Lokasi Usaha, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha (Studi Kasus Umkm Kuliner Di Pasar Gede Kota Surakarta) (Doctoral Dissertation, Universitas Tunas Pembangunan).
- Maulania, M. I. (2020). Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Umkm (Studi Kasus Pada Pedagang Es Tebu Di Kelurahan Kedundung, Kecamatan Magersari, Kota Mojokerto) (Doctoral dissertation, Stie Mahardhika Surabaya).

- ME, B. K. (2021). Pengaruh Modal dan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan UMKM Kerupuk Ikan SPN Kota Jambi. *Jurnal Ilmiah Universitas Batanghari Jambi*.
- Mukarromah, L. A. (2023). Pengaruh Harga Barang Dan Modal Terhadap Pendapatan Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Jurnal Az Zahra: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 1(1), 601-610.
- Noveria, S. C., & Kusmawati, K. (2023). Pengaruh Modal Usaha, Harga Jual Dan Kebijakan Ppkm Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Lemabang Kota Palembang. *Jurnal Informasi Akuntansi (JIA)*, 2(1), 39-48.
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Panjaitan, P. D., Purba, D. G., & Nainggolan, N. (2024). Analisis Pengaruh Modal, Volume Penjualan, Dan Harga Terhadap Pendapatan Pengecer Jeruk Di Kota Pematang Siantar. *Jurnal Ekuilnomi*, 6(1), 39-45.
- Sabu, J. M. S., Minggu, A. M., & Sonbay, Y. S. (2024). Analisis Pengaruh Biaya Operasional, Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Laba Usaha Nelayan Kelurahan Kabola Kecamatan Kabola Kabupaten Alor. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(12), 1017-1033
- Sadofa, S. A., Ndoen, W. M., Faah, Y. S., & Amtiran, P. Y. (2025). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pada Pelaku Usaha Kuliner Di Kelurahan Oesapa. *Glory Jurnal Ekonomi Dan Ilmu Sosial*, 6(5), 1735-1744

- Santri, PD, & Aida, N. (2023). Pengaruh Modal, Tenaga Kerja, dan E-commerce terhadap Pendapatan UMKM di Kota Bandar Lampung (Studi Kasus Sentra Keripik Pisang Pagar Alam). *Jurnal Pendidikan* , 6 (01), 7299-7306.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Nunnally, J. C., & Bernstein, I. H. (1994). *Psychometric Theory* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Santi, N. W. A., Haris, I. A., & Sujana, I. N. (2019). Pengaruh harga jual dan volume penjualan terhadap pendapatan UD. Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung pada tahun 2015-2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 11(1), 116-128.
- Septiani, R. D., Sukmawati, E., & Adelina, C. (2026). Pengaruh Modal Usaha dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih. *Praktik Akuntansi dan Bisnis*, 1(6), 1400-1407.

Lampiran 1: Kuesioner Penelitian

Judul: Analisis Pengaruh Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan, dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan UMKM Sektor Perdagangan di Kelurahan Oesapa.

A. Identitas Responden

1. Nama Usaha :

2. Nama Pemilik :

3. Lama Usaha :

☐ > 1 tahun ☐ 3 – 5 tahun

☐ 1 – 3 tahun ☐ > 5 tahun

4. Jenis Usaha :

5. Jumlah Tenaga Kerja :

☐ 1 – 5 ☐ 10 – 15

☐ 5 – 10 ☐ 15 – 20

6. Modal Awal dalam usaha

☐ < Rp 5.000.000

☐ Rp 5.000.000 – Rp 20.000.000

☐ Rp 20.000.000- Rp 50.000.000

☐ > Rp 50.000.000

7. Jenis barang dagangan

- ☐ Sembako dan bahan pokok
- ☐ Elektronik dan Aksesoris
- ☐ Kelontong Umum
- ☐ Bahan Bangunan
- ☐ Campuran (Semua jenis barang)

B. Pernyataan Kuesioner

STS	Sangat tidak setuju	1 point
TS	Tidak setuju	2 point
N	Netral	3 point
S	Setuju	4 point
SS	Sangat setuju	5 ponit

No	Pernyataan modal usaha	Kategori				
		1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	Modal yang dimiliki cukup untuk membeli stok barang dagangan					
2	Modal yang tersedia dapat menutupi biaya operasional sehari-hari					
3	Saya dapat menambah modal jika ada kesempatan memperbanyak barang dagangan					
4	Besarnya modal memudahkan saya mendapatkan harga pembelian yang lebih murah					
5	Ketersediaan modal memungkinkan usaha saya berkembang lebih baik					
No	Pernyataan Harga Jual	Kategori				
		1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	Harga jual yang ditetapkan sudah sesuai dengan biaya pembelian barang					
2	Harga jual barang saya lebih bersaing dibanding pedagang lain di sekitar					
3	Penetapan harga mempertimbangkan kemampuan daya beli konsumen					
4	Perubahan harga jual berpengaruh terhadap jumlah pembeli yang datang					
5	Harga jual yang ditetapkan sudah memberikan keuntungan					

	yang wajar					
No	Pernyataan Volume Penjualan	Kategori				
		1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	Jumlah barang yang terjual setiap harinya cukup stabil					
2	Semakin banyak barang yang tersedia, semakin banyak pula yang terjual					
3	Volume penjualan meningkat pada hari atau musim tertentu					
4	Barang terjual dengan cepat sehingga saya dapat segera menambah stok baru					
5	Jumlah barang yang terjual setiap bulan cenderung mengalami peningkatan					
No	Pernyataan Jumlah tenaga kerja	Keterangan				
		1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	Jumlah tenaga kerja yang ada sudah cukup untuk melayani pembeli					
2	Tenaga kerja membantu mempercepat proses pelayanan kepada konsumen					
3	Penambahan tenaga kerja dapat meningkatkan jumlah barang yang terjual					
4	Biaya untuk tenaga kerja tidak membebani keuangan usaha					
5	Tenaga kerja yang ada mendukung kelancaran seluruh					

	kegiatan usaha					
No	Pernyataan Pendapatan UMKM	Kategori				
		1	2	3	4	5
		STS	TS	N	S	SS
1	Pendapatan yang diterima cukup untuk membiayai kelangsungan usaha					
2	Besarnya pendapatan terus meningkat dari waktu ke waktu					
3	Pendapatan yang diperoleh sebanding dengan usaha yang dilakukan					
4	Sebagian pendapatan dapat digunakan untuk menambah modal usaha					
5	Pendapatan usaha dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari					

Lampiran 2: karakteristik responden dan Jawaban Responden

No	Nama usaha	Nama pemilik	Lama Usaha	Jenis Usaha	Jumlah Tenaga Kerja	Modal Awal Usaha	Jenis Barang Dagang
1	Sakila	sakila	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	Rp 20 JT -50 JT	Sembako dan bahan pokok
2	Fara Furostore	Muhamma d riski fadi	2-5 tahun	Dagang	1-5 orang	Rp 5 JT-20 JT	Campuran (semua jenis barang)

4	Pinkymart	Budi Utomo madu	<5 tahun	Dagang	1-5 orang	>50 JT	Campuran (semua jenis barang)
5	Super Stor	Mari ndolu	<5 tahun	Dagang	1-5 orang	>Rp. 50 JT	Kelontong umum
6	Jefriani	adit	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	5 JT-20 JT	Bahan bangunan
7	Alif	alif	3-5 tahun	Dagang	1-5 orang	20 JT- 50 JT	Sembako dan bahan pokok
8	Tb Langgeng	Midensia	<5 tahun	Dagang	1-5 orang	5JT -20 JT	Bahan bangunan
9	ROSITA	Rosita	3- 5 tahun	Dagang	1-5 orang	5JT -20 JT	Semabako dan bahan pokok
10	Nafila	Nafila hamid	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	5JT -20 JT	Campuran (semua jenis barang)
11	Laris Seluler	Ardon	<5 tahun	Dagang	1-5 orang	>50 JT	Campuran (semua jenis barang)
12	Beta Parfum	Aryantp abdul salam	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	<5 JT	Campuran (semua jenis barang)
13	Alat Listrik	Ulin	<5 tahun	Dagang	1-5 orang	>50 JT	Elektronik dan aksesoris

14	Toko Sepatu Oesapa	Muhamad yadi	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	20 JT- 50 JT	Campuran (semua jenis barang
15	Sam	Simoel	<5 tahun	Dagang	1-5 orang	>50 JT	Sembako dan bahan pokok
16	Poco Store Kupang	Nyoman budi astawa	3-5 tahun	Dagang	5-10 orang	20 JT- 50 JT	Elektronik dan aksesoris
17	Toko Sepatu	Rafli	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	20 JT- 50 JT	Campuran (semua jenis barang
18	Ra Shop	Irmawati	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	<5JT	Elektronik dan aksesoris
19	Ln Cell	Martin nitbani	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	<5JT	Elektronik dan aksesoris
20	Thio	Thio	<5 tahun	Dagang	1-5 orang	5JT -20 JT	Sembako dan bahan pokok
21	Konter	Rozikin	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	5JT -20 JT	Elektronik dan aksesoris
22	Ruli Indah	HJ. Marianti	<5 tahun	Dagang	1-5 orang	>50 JT	Kelontong umum
23	Acc	Agnes	1-3	Dagang	1-5 orang	20 JT-	Elektronik

	Hanphone		tahun			50 JT	dan aksesoris
24	Basmalah Jaya	Mira ramadhani	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	<5JT	Sembako dan bahan pokok
25	Pedagang	thio	<5 tahun	Dagang	1-5 orang	5JT-29 JT	Sembako dan bahan pokok
26	Maya Titanium	Maya	>1 tahun	Dagang	1-5 orang	>50JT	Sembako dan bahan pokok
27	Toko Barokah	Julita	>1 tahun	Dagang	1-5 orang	<5JT	Elektronik dan aksesoris
28	Nadia Baru	Gipmiwant ri	3-5 tahun	Dagang	1-5 orang	>50 JT	Campuran (semua jenis barang)
29	Toko Berkah	Bapak udin	3-5 tahun	Dagang	1-5 orang	5JT-20JT	Campuran (semua jenis barang)
30	Minimart Sakura	Kaka eta	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	5JTA-20JT	Campuran (semua jenis barang)
31	Maryam	Iswan	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	>50 JT	Sembako dan bahan pokok
32	Harkana	HJ.	>1	Dagang	1-5 orang	<5 JT	Sembako

		nurhayati	tahun				dan bahan pokok
33	Sam	Simoel	1-3 tahun	Dagang	1-5 orang	>50 JT	Kelontong umum

Modal Usaha

NO	XI.1	XI.2	XI.3	XI.4	XI.5	TOTAL
1	5	5	4	4	3	21
2	5	5	5	5	5	25
3	4	4	5	5	5	23
4	5	4	2	2	1	14
5	4	4	4	4	4	20
6	4	4	4	4	4	20
7	4	4	3	3	4	18
8	4	4	4	4	4	20
9	3	3	4	5	5	20
10	1	2	2	2	2	9
11	4	4	3	4	3	18
12	1	1	1	2	2	7
13	1	1	2	3	2	9
14	5	4	3	3	4	19
15	2	1	3	3	3	12
16	4	5	4	4	3	20
17	3	3	3	3	3	15
18	3	3	3	3	3	15

19	2	2	4	5	5	18
20	2	2	4	4	5	17
21	1	2	2	2	2	9
22	3	3	4	5	5	20
23	1	1	2	2	2	8
24	4	4	4	4	4	20
25	1	2	2	2	3	10
26	4	5	5	5	5	24
27	5	5	5	5	5	25
28	5	4	3	3	4	19
29	3	4	4	4	3	18
30	4	3	3	5	5	20
31	4	5	3	3	3	18
32	4	5	3	5	4	21
33	3	5	4	4	3	19

Harga Jual

NO	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	TOTAL
1	5	3	4	4	5	21
2	4	4	4	4	4	20
3	4	5	4	5	5	23
4	4	4	3	5	1	17
5	2	4	4	4	3	17
6	3	3	4	3	4	17
7	4	3	4	3	5	19
8	3	4	4	4	4	19
9	3	3	2	4	4	16
10	2	2	2	3	2	11
11	4	5	3	3	3	18
12	2	2	3	3	1	11
13	2	3	2	3	2	12
14	3	3	4	5	3	18
15	1	2	3	3	2	11
16	4	3	3	4	5	19
17	3	3	3	3	3	15
18	3	3	4	4	4	18
19	3	3	3	4	3	16

20	3	3	2	4	3	15
21	2	2	2	3	2	11
22	5	4	3	4	4	20
23	2	3	1	2	2	10
24	3	3	4	3	4	17
25	1	3	1	3	2	10
26	4	5	5	4	4	22
27	5	4	5	5	5	24
28	3	4	5	4	5	21
29	4	3	3	4	3	17
30	5	3	3	5	5	21
31	3	3	4	4	5	19
32	3	3	4	4	5	19
33	4	5	4	4	4	21

Volume Penjualan

NO	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	TOTAL
1	3	3	3	3	4	16
2	3	3	3	3	3	15
3	4	3	4	4	3	18
4	4	5	3	2	1	15
5	4	3	3	3	4	17
6	5	5	5	5	5	20
7	3	4	4	5	3	19
8	4	4	4	4	5	20
9	2	3	3	3	4	15
10	3	2	1	3	3	12
11	4	4	2	3	5	18
12	3	3	1	2	2	11
13	3	2	2	3	2	12
14	3	3	4	3	3	16
15	3	1	2	3	4	13
16	5	5	5	4	3	22
17	3	3	3	3	3	15
18	3	3	3	3	3	15
19	3	4	4	3	3	17
20	3	3	3	3	4	16
21	2	3	2	3	3	13
22	2	2	3	3	4	15

23	2	1	3	3	3	12
24	4	4	3	4	4	19
25	3	2	2	3	2	12
26	4	4	4	4	4	20
27	4	4	5	4	4	21
28	3	5	4	4	5	21
29	3	4	3	4	4	18
30	4	4	3	5	5	21
31	4	3	5	4	3	19
32	4	4	5	4	3	20
33	4	3	4	4	4	19

Jumlah Tenaga Kerja

NO	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	TOTAL
1	4	4	3	3	4	18
2	5	5	5	5	5	25
3	5	5	2	4	5	21
4	5	4	1	4	5	19
5	4	5	2	4	5	20
6	5	4	4	4	4	21
7	3	4	5	4	4	20
8	4	4	3	3	4	18
9	4	4	3	2	5	18
10	3	2	3	2	1	11

11	5	4	5	5	4	23
12	2	2	2	2	2	10
13	3	2	2	2	3	12
14	4	4	3	3	4	18
15	2	4	4	2	4	16
16	3	4	5	5	5	22
17	3	3	3	3	3	15
18	3	3	3	3	3	15
19	4	5	3	3	5	20
20	4	4	2	3	5	18
21	3	2	3	3	1	12
22	4	5	3	4	4	20
23	3	2	1	2	2	10
24	4	4	3	4	4	19
25	3	2	1	2	1	9
26	4	4	4	4	5	21
27	4	5	3	4	4	20
28	3	2	4	3	5	17
29	3	3	3	3	4	16
30	4	5	4	4	5	22
31	3	4	4	4	3	18
32	3	4	5	4	5	21
33	4	3	4	5	3	19

Pendapatan

NO	Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	TOTAL
1	5	4	3	4	3	19
2	4	4	3	4	3	18
3	4	3	3	4	3	17
4	5	4	1	2	3	15
5	4	3	3	4	4	18
6	4	4	4	4	4	20
7	4	3	5	4	4	20
8	4	4	4	3	4	19
9	3	3	3	3	4	16
10	2	2	3	2	2	11
11	4	3	4	4	4	19
12	2	1	2	2	2	9
13	2	3	2	2	2	11
14	3	3	3	3	3	15
15	1	1	3	5	5	15
16	4	4	4	4	4	20
17	3	3	3	3	3	15
18	3	3	3	3	3	15
19	4	3	3	3	3	16
20	3	3	3	3	2	14
21	2	2	2	1	2	9
22	3	3	4	4	3	17

23	2	3	2	2	2	11
24	4	4	4	4	4	20
25	2	2	1	2	1	8
26	5	4	4	4	4	21
27	4	4	5	5	4	22
28	4	4	3	3	3	17
29	3	3	3	3	3	15
30	4	5	4	5	4	22
31	3	3	4	4	3	17
32	4	5	5	4	5	23
33	4	4	5	5	5	23

Lampiran: 3

Uji Validitas Dan Reabilitas

Uji Validitas Modal Usaha

Correlations

		Correlations					
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	MODAL USAHA
X1.1	Pearson Correlation	1	.863**	.570**	.484**	.413*	.826**
	Sig. (2-tailed)		<,001	<,001	.004	.017	<,001
	N	33	33	33	33	33	33
X1.2	Pearson Correlation	.863**	1	.632**	.508**	.343	.827**
	Sig. (2-tailed)	<,001		<,001	.003	.051	<,001
	N	33	33	33	33	33	33
X1.3	Pearson Correlation	.570**	.632**	1	.847**	.773**	.895**
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001		<,001	<,001	<,001
	N	33	33	33	33	33	33
X1.4	Pearson Correlation	.484**	.508**	.847**	1	.841**	.855**
	Sig. (2-tailed)	.004	.003	<,001		<,001	<,001
	N	33	33	33	33	33	33
X1.5	Pearson Correlation	.413*	.343	.773**	.841**	1	.778**
	Sig. (2-tailed)	.017	.051	<,001	<,001		<,001
	N	33	33	33	33	33	33
MODAL USAHA	Pearson Correlation	.826**	.827**	.895**	.855**	.778**	1
	Sig. (2-tailed)	<,001	<,001	<,001	<,001	<,001	
	N	33	33	33	33	33	33

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
 * . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reabilitas Modal Usaha

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.886	5

Uji Validitas Harga Jual

		Correlations					
		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	HARGGA JUAL
X2.1	Pearson Correlation	1	.530**	.494**	.603**	.631**	.841**
	Sig. (2-tailed)		.002	.004	<.001	<.001	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
X2.2	Pearson Correlation	.530**	1	.478**	.422*	.360*	.688**
	Sig. (2-tailed)	.002		.005	.014	.039	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
X2.3	Pearson Correlation	.494**	.478**	1	.494**	.641**	.807**
	Sig. (2-tailed)	.004	.005		.003	<.001	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
X2.4	Pearson Correlation	.603**	.422*	.494**	1	.436*	.721**
	Sig. (2-tailed)	<.001	.014	.003		.011	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
X2.5	Pearson Correlation	.631**	.360*	.641**	.436*	1	.827**
	Sig. (2-tailed)	<.001	.039	<.001	.011		<.001
	N	33	33	33	33	33	33
HARGGA JUAL	Pearson Correlation	.841**	.688**	.807**	.721**	.827**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	
	N	33	33	33	33	33	33

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reabilitas Harga Jual

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.833	5

Uji Validitas Volume Penjualan

Correlations							
		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	VOLUME PENJUALAN
X3.1	Pearson Correlation	1	.547**	.493**	.440*	.110	.698**
	Sig. (2-tailed)		<.001	.004	.010	.543	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
X3.2	Pearson Correlation	.547**	1	.526**	.393*	.203	.760**
	Sig. (2-tailed)	<.001		.002	.024	.258	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
X3.3	Pearson Correlation	.493**	.526**	1	.607**	.183	.802**
	Sig. (2-tailed)	.004	.002		<.001	.308	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
X3.4	Pearson Correlation	.440*	.393*	.607**	1	.492**	.792**
	Sig. (2-tailed)	.010	.024	<.001		.004	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
X3.5	Pearson Correlation	.110	.203	.183	.492**	1	.545**
	Sig. (2-tailed)	.543	.258	.308	.004		.001
	N	33	33	33	33	33	33
VOLUME PENJUALAN	Pearson Correlation	.698**	.760**	.802**	.792**	.545**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	.001	
	N	33	33	33	33	33	33

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reabilitas

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.757	5

Uji Validitas Jumlah Tenaga Kerja

		Correlations					JUMLAH TENAGA KERJA
		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	
X4.1	Pearson Correlation	1	.615**	.039	.579**	.516**	.679**
	Sig. (2-tailed)		<.001	.830	<.001	.003	<.001
	N	33	33	33	33	32	33
X4.2	Pearson Correlation	.615**	1	.308	.595**	.763**	.850**
	Sig. (2-tailed)	<.001		.081	<.001	<.001	<.001
	N	33	33	33	33	32	33
X4.3	Pearson Correlation	.039	.308	1	.576**	.345	.610**
	Sig. (2-tailed)	.830	.081		<.001	.053	<.001
	N	33	33	33	33	32	33
X4.4	Pearson Correlation	.579**	.595**	.576**	1	.500**	.825**
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001		.004	<.001
	N	33	33	33	33	32	33
X4.5	Pearson Correlation	.516**	.763**	.345	.500**	1	.836**
	Sig. (2-tailed)	.003	<.001	.053	.004		<.001
	N	32	32	32	32	32	32
JUMLAH TENAGA KERJA	Pearson Correlation	.679**	.850**	.610**	.825**	.836**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	
	N	33	33	33	33	32	33

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Uji Reliabilitas Jumlah Tenaga Kerja

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.815	5

Uji Validitas Pendapatan

Correlations							
		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	PENDAPATAN
Y.1	Pearson Correlation	1	.797**	.436*	.453**	.463**	.763**
	Sig. (2-tailed)		<.001	.011	.008	.007	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
Y.2	Pearson Correlation	.797**	1	.508**	.449**	.472**	.779**
	Sig. (2-tailed)	<.001		.003	.009	.006	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
Y.3	Pearson Correlation	.436*	.508**	1	.773**	.756**	.853**
	Sig. (2-tailed)	.011	.003		<.001	<.001	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
Y.4	Pearson Correlation	.453**	.449**	.773**	1	.791**	.851**
	Sig. (2-tailed)	.008	.009	<.001		<.001	<.001
	N	33	33	33	33	33	33
Y.5	Pearson Correlation	.463**	.472**	.756**	.791**	1	.852**
	Sig. (2-tailed)	.007	.006	<.001	<.001		<.001
	N	33	33	33	33	33	33
PENDAPATAN	Pearson Correlation	.763**	.779**	.853**	.851**	.852**	1
	Sig. (2-tailed)	<.001	<.001	<.001	<.001	<.001	
	N	33	33	33	33	33	33

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).
 * . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Uji Reabilitas Jumlah Tenaga Kerja

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.878	5

Lampiran 4: Analisis Deskriptif

Hasil Analisis Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
MODAL USAHA	33	7	25	17,30	4,984
HARGGA JUAL	33	10	24	17,12	3,919
VOLUME PENJUALAN	33	11	22	16,73	3,165
JUMLAH TENAGA KERJA	33	9	25	17,58	4,138
PENDAPATAN	33	8	23	16,58	4,085
Valid N (listwise)	33				

Lampiran 5: Uji Normalitas, Uji Multikolinearitas Dan Heteroskedastisita Uji

Normalitas

NPar Tests

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test				Unstandardized Residual
N				33
Normal Parameters ^{a,b}	Mean			.0000000
	Std. Deviation			1.53271260
Most Extreme Differences	Absolute			.093
	Positive			.093
	Negative			-.066
Test Statistic				.093
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c				.200 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.			.659
	99% Confidence Interval	Lower Bound		.647
		Upper Bound		.672

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

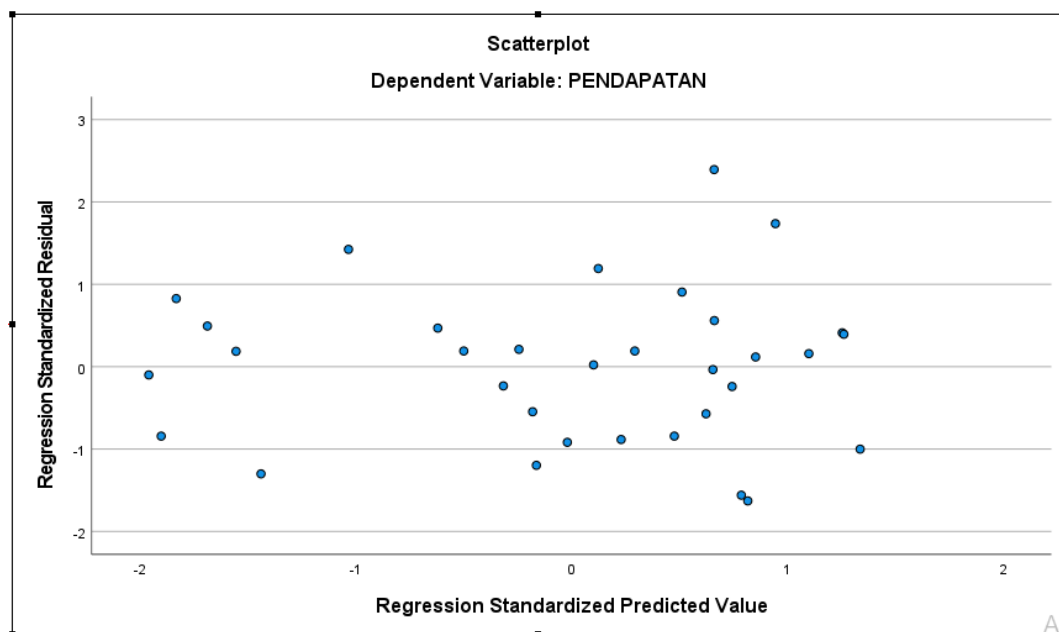
e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000.

Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-2.805	1.751		-1.602	.120		
	MODAL USAHA	.044	.167	.053	.261	.796	.121	8.289
	HARGA JUAL	.152	.187	.146	.813	.423	.157	6.378
	VOLUME PENJUALAN	.589	.159	.457	3.716	<.001	.333	3.003
	JUMLAH TENAGA KERJA	.351	.136	.355	2.584	.015	.266	3.764

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Heteroskedastisitas



Lampiran 6: Regresi Linear Berganda

Uji regresi

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-2.805	1.751		-1.602	.120		
	MODAL USAHA	.044	.167	.053	.261	.796	.121	8.289
	HARGGA JUAL	.152	.187	.146	.813	.423	.157	6.378
	VOLUME PENJUALAN	.589	.159	.457	3.716	<.001	.333	3.003
	JUMLAH TENAGA KERJA	.351	.136	.355	2.584	.015	.266	3.764

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Lampiran 7: Uji T, Uji F, Dan Determinasi Koefisien

Uji T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-2.805	1.751		-1.602	.120		
	MODAL USAHA	.044	.167	.053	.261	.796	.121	8.289
	HARGGA JUAL	.152	.187	.146	.813	.423	.157	6.378
	VOLUME PENJUALAN	.589	.159	.457	3.716	<.001	.333	3.003
	JUMLAH TENAGA KERJA	.351	.136	.355	2.584	.015	.266	3.764

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	458.886	4	114.721	42.730	<.001 ^b
	Residual	75.175	28	2.685		
	Total	534.061	32			
a. Dependent Variable: PENDAPATAN						
b. Predictors: (Constant), JUMLAH TENAGA KERJA , VOLUME PENJUALAN , HARGGA JUAL , MODAL USAHA						

Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.927 ^a	.859	.839	1.639
a. Predictors: (Constant), JUMLAH TENAGA KERJA , VOLUME PENJUALAN , HARGGA JUAL , MODAL USAHA				
b. Dependent Variable: PENDAPATAN				

LAMPIRAN: 8

Surat Iji Pra Penelitian



**UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA
FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Adisucipto No. 147 Oesapa, Kota Kupang 85228, NTT - Indonesia
Telp. 0380-881584 - WA +6282146935252 - Website: <http://www.ukaw.ac.id/>
e-mail: ukawfe25@gmail.com

Nomor : 1163/FE-UKAW/M.7/VII.2026
Lampiran : 1 (satu) Eksp.
Perihal : Ijin Pra Penelitian

Kepada
Yth. Lurah Oesapa Kota Kupang
di-
Tempat

Dengan hormat,

Sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana, maka Mahasiswa kami akan mengadakan penelitian untuk Penulisan Skripsi dengan diawali menyusun Proposal Penelitian.

Untuk keperluan Penulisan Proposal Penelitian maka kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan ijin bagi Mahasiswa yang bersangkutan untuk mengadakan Pra Penelitian:

Nama : Apliana Hembu Nipa
NIM : 22190207
Program Studi : Akuntansi
Jalur Minat : Keuangan
Judul : Analisis pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM sektor perdagangan di kelurahan Oesapa

Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya yang baik, kami haturkan limpa terima kasih.

Kupang, 27 Juli 2026

Dekan,

Dr. Christian D. Manu, SE., M.Sc., Ak
NUPTK. 5660763664131352

Tembusan Kepada:

1. Yth. Ketua Program Studi Akuntansi
 2. Yang Bersangkutan
- Arsip

Lampiran 9: surat ijin penelitian



**UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA
FAKULTAS EKONOMI**

Jl. Adisucipto No. 147 Oesapa, Kota Kupang 85228, NTT - Indonesia
Telp. 0380-881584 - WA +6282146935252 - Website: <http://www.ukaw.ac.id/>
e-mail: ukawfe25@gmail.com

Nomor : 849/FE-UKAW/E.6/VI.2026
Lampiran : 1 (satu) Ekslembar
Perihal : Ijin Penelitian

Kepada
Yth. Lurah Oesapa Kota Kupang
di -
Tempat

Dengan hormat,

Sebagai salah satu persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana, pada Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Artha Wacana Kupang, maka Mahasiswa kami akan mengadakan penelitian dalam rangka penulisan Skripsi. Untuk itu kami mohon kiranya Bapak / Ibu memberikan Ijin bagi Mahasiswa yang bersangkutan:

Nama : Apliana Hembu Nipa
NIM : 22190207
Semester : VIII (Delapan)
Susunan Organisasi Skripsi Sebagai berikut :

Penanggungjawab : Dekan Fakultas Ekonomi
Pembimbing : 1. Dr. Angela M. Minggu, SE.,M.Si.,Ak
2. Helda M.Ala, SE.,M.Si

Lama Penelitian : 2 (dua) Minggu

Pembiayaan : Sendiri

Judul : Analisis pengaruh modal usaha, harga jual, volume penjualan dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM sektor perdagangan di kelurahan Oesapa

Sebagai bahan pertimbangan Bapak/Ibu, maka kami lampirkan Proposal Penelitian dari Mahasiswa yang bersangkutan. Demikian surat ini disampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik, kami haturkan limpah terima kasih.

Kupang, 09 Juni 2026

Dekan,

Dr. Christian D. Manu, SE, M.Sc., Ak
NUPTK. 5660763664131352

Tembusan Kepada Yth. :
1. Ketua Program Studi Akuntansi
2. Yang Bersangkutan
Arsip

Lampiran 10: Surat selesai melakukan penelitian



**PEMERINTAH KOTA KUPANG
KECAMATAN KELAPA LIMA
KELURAHAN OESAPA**

Jln. Adisucipto - Oesapa, Telp. (0380) 881235 - Kupang

SURAT KETERANGAN SELESAI PENELITIAN

NOMOR : 423.6 / 20 / KOSP / VII / 2026

Yang bertanda tangan di bawah ini :

N a m a : **Yakub Adoe, SE**
N I P : 19740201 199903 1 005
Jabatan : Kasie pem dan Trantib

Dengan ini menerangkan bahwa :

N a m a : **Apliana Hembu Nipa**
NIM : 22190207
Pekerjaan : Mahasiswa
Fakultas/Jurusan : Akuntansi
Instansi/Lembaga : Universitas Kristen Artha Wacana Kupang
Alamat Tinggal : Kelurahan Oesapa
Lama Penelitian : 30 Juni 2026 s/d 14 Juli 2026

Benar yang bersangkutan telah Selesai Melakukan Penelitian / survey di Wilayah Kelurahan Oesapa, Kecamatan Kelapa Lima - Kota Kupang dengan Judul :

"ANALISIS PENGARUH MODAL USAHA, HARGA JUAL, VOLUME PEJUALAN DAN JUMLAH TENAGA KERJA TERHADAP PENDAPATAN UMKM SEKTOR PERDAGANGAN DI KELURAHAN OESAPA "

Demikian surat keterangan ini dibuat dan diberikan kepada yang bersangkutan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kupang, 28 Juli 2026

An. Lurah Oesapa
Kasie Pem dan Trantib,

Yakub Adoe, SE
NIR 19740201 199903 1 005

Tembusan : dh. disampaikan Kepada :

1. Dekan Fakultas Ekonomi UKAW Kupang di Kupang.-

HIERARKI PARAF	
Staf Pem dan Trantib	

Lampiran 11: Kartu Konsul Skripsi



UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA KUPANG
FAKULTAS EKONOMI
Jln. Adisucipto Oesapa — Kupang

KARTU KONSULTASI/BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Apliana Hembu Nipa
Nim : 22190207
Fakultas : Ekonomi
Jalur Minat. : Akuntansi Keuangan
Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan UMKM Di Kelurahan Oesapa

Pembimbing I

NO	TANGGAL	URAIAN	PARAF PEMBIMBING
1	29 Juli 2026	1. Perbaiki persemahan dan tujuan penelitian 2. Perbaiki kerangka berpikir 3. Tambahkan analisis pendahuluan dan tabulasi data setiap variabel 4. Tambahkan Referensi variabel yang hasilnya tidak berpengaruh	
2	3 Agustus 2026	1. Ringkas Kesimpulan 2. Dibagian uji reabilitas hasil uji variabel di gabung 3. Perbaiki Tata penulisan	
3	7 Agustus 2026	1. Perbaiki kesalahan penulisan harga jual di tabel Uji T 2. Rubah penjelasan di bagian pengaruh jumlah tenaga kerja	
4	10 Agustus 2026	ACC	

Kupang,

Dosen Pembimbing I

Dr. Angela Merici Minggu, SE., M.Si., Ak
NUPTK. 9442764665237012



UNIVERSITAS KRISTEN ARTHA WACANA KUPANG
FAKULTAS EKONOMI
Jln. Adisucipto Oesapa – Kupang

KARTU KONSULTASI/BIMBINGAN
SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Apliana Hembu Nipa
Nim : 22190207
Fakultas : Ekonomi
Jalur Minat. : Akuntansi Keuangan
Judul Skripsi : Analisis Pengaruh Modal Usaha, Harga Jual, Volume Penjualan Dan
Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan UMKM Di Kelurahan Oesapa

Pembimbing I

NO	TANGGAL	URAIAN	PARAF PEMBIMBING
1	22 juli 2026	1. Perbaikan Tata tulis 2. Bagian Latar belakang gabungkan paragraf	
2	24 Juli 2026	1. Buatlah Implikasi Teoritis Dan implikasi Terapan	
3	28 Juli 2026	1. Lanjut ke pembimbing 1	

Kupang, 8/8/2026
Dosen Pembimbing II

Helda M. Ala, SE., M.Si

NUPTK: 4458764665230242

Lampiran 13: Dokumentasi

