



PENGARUH KONDISI PASAR DAN MODAL
TERHADAP PENDAPATAN UMKM DI PASAR
KULINER RAMBATAN

SKRIPSI

*Ditulis Sebagai Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Program Studi Ekonomi Syariah*

Oleh :

NADILA
NIM. 2130402061

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI MAHMUD YUNUS
BATUSANGKAR
1446 H/2025 M

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Nadila
Nim : 2130402061
Program Studi : Ekonomi Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**Pengaruh Kondisi Pasar Dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM Di Pasar Kuliner Rambatan**" adalah hasil karya sendiri, bukan plagiat Apabila di kemudian hari terbukti sebagai plagiat, maka bersedia menerima sanksi dengan ketentuan yang berlaku.

Batusangkar, 14 Agustus 2025
Yang membuat pernyataan

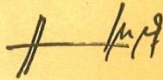

4AMX137473660
Nadila
Nim: 2130402061

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Pembimbing Skripsi atas nama Nadila , NIM 2130402061 dengan judul "Pengaruh Kondidi Pasar Dan Modal Terhadap Pendapatan Umkm Di Pasar Kuliner Rambatan" memandang bahwa Skripsi yang bersangkutan telah memenuhi persyaratan ilmiah dan dapat disetujui untuk dilanjutkan Sidang Munaqasah.

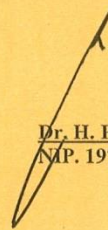
Demikianlah persetujuan ini diöerikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Ketua Program Studi,
Ekonomi Syariah



Dr. Novia Nengsih, M.A.Ek
NIP. 199011042019032008

Batusangkar, Juli 2025
Pembimbing






Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP. 197310072002121001

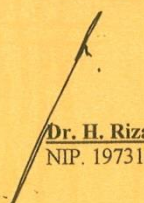
PENGESAHAN TIM PENGUJI

Skripsi atas nama Nadila, NIM: 2130402061 dengan judul: "Pengaruh Kondisi Pasar Dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM Di Pasar Kuliner Rambatan" telah diuji dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universtas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar yang dilaksanakan tanggal 20 Agustus 2025.

Demikianlah persetujuan ini diberikan untuk dapat digunakan seperlunya:

No	Nama/NIP Penguji	Jabatan dalam Tim	Persetujuan	
			Tanda Tangan	Tanggal
1.	Dr. H. Rizal, M. Ag., CRP NIP.197310072002121001	Ketua Sidang		26/8/25
2.	Siska Febriyanti, S.Pd., M.Pd.E NIP.198702222025212006	Penguji 1		26/8/25
3.	Khairulis Shobirin, SE., MM NIP.198705082025211003	Penguji 2		26/8/25

Batusangkar, Agustus 2025
Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam,


Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP
NIP. 197310072002121001

BIODATA PENULIS



Data Pribadi

Nama : Nadila
Tempat/ Tanggal Lahir : Batusangkar, 07 Februari 2003
Jenis Kelamin : Perempuan
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
No. HP : 083121749571
E-mail : nadilaa0702@gmail.com
Alamat : Jorong Turawan, Nagari III Koto. Kec
Rambatan, Kab Tanah Datar Prov. Sumatera
Barat

Nama Orang Tua

Ayah : Rinaldi
Ibu : Noniona
Anak ke/Dari : 1 dari 3 Bersaudara

Jenjang Pendidikan

SD : SDN 20 Turawan
SMP : SMPN 1 Rambatan
SMA : SMAN 1 Rambatan
Perguruan Tinggi : UIN Mahmud Yunus Batusangkar

HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Dan bersabarlah. Sesungguhnya Allah beserta orang-orang yang sabar”

(Q.S Al-Anfaal : 46)

“Maka sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan, sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan. Maka apabila engkau telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain) dan hanya kepada tuhanmulah engkau berharap”

(QS. Al- Insiyroh : 5-8)

“Kau boleh menangis tapi kembali berdiri, kau boleh terluka tapi hanya sementara. Jangan kau terlalu lama tenggelam, ingatlah masih ada masa depan”

(Hanya Lolongan-Nabila Taqiyah)

Tiada halaman yang paing indah dalam laporan skripsi ini kecuali halaman persembahan. Alhadulillahirobbil'alamin, hari ini atas izin dan rahmatmu-Mu, kuucapkan rasa puji dan syukurku yang teramat dalam, betapa besar limpahan kasih sayang Mu yang selalu menyertaiku.

“ Dengan ridho-Mu, aku persembahkan karya ini sebagai tanda bakti dan rasa Hormatku kepada Kedua orang tua yang paling saya cintai dan saya sayangi

{Rinaldi (Ayah) dan Noviona,AMK(Ibu)}

Lebih berharga dari emas, lebih berkilau dari permata, lebih keras dari baja, lebih dalam dari samudera dialah orang tuaku yang sangat-sangat aku sayangi, kasihi dan cintai dengan sepuh hati.

Segala perjuanganku hingga pada titik ini tidak lepas dari motivasi dan dukungan dari keduaorang tua yang paling berharga dalam hidupku. Terima kasih banyak kuucapkan kepada mereka berdua perjalanan hidupku menjadi lebih mudah dan berwarna karna kasih sayang mereka dalam hidupku. Tetesan tinta kutitipkan di atas kertas menjadikan sebuah karya (skripsi) menghasilkan gelar sarjana yang

akan kupersembahkan untuk kedua orang tuaku, semoga dengan adanya gelar ini bisa mengurangi tetesan keringat dari kedua orang tuaku nanti, dan mudah-mudahan gelarku ini juga bisa menjadi kebanggaan mereka sehingga lelah yang mereka rasakan selama ini bisa terobati, semoga Allah memanjangkan umur mereka, dan memberikan mereka kesehatan lahir dan batin.

Kepada, Adik-adik saya tercinta
(Nazira dan Fatih Azzam)

Kata persembahan tak lupa aku berikan kepada adik kandung ku tercinta terimakasih atas cinta, dukungan, semangat yang tak pernah putus, dalam setiap perjalanan hidupku, kalian adalah bagian yang tak tegantikan.

Dosen Pembimbing

(Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP)

Terimakasih banyak kepada bapak Dr. H. Rizal MAg. CRP yang telah membimbing dari pertama bimbingan sampai pada titik akhir penyusunan skripsi ini. Terimakasih telah menasehati, membimbing, mengajari, dan mengarahkan skripsi ini sampai selesai. Semoga bapak selalu diberikan kemudahan dan kebahagiaan oleh Allah SWT.

Sahabat Seperjuangan ku

(Sahsa Nabila, Fuja Dwi Natalia)

Kalian adalah sahabat seperjuangan dalam menggapai mimpi dan cita-cita yang saling memberikan dukungan motivasi, canda tawa yang selalu mewarnai setiap langkah ku dalam penyelesaian skripsi ini, yang selalu ikut serta dalam setiap momen dan tahapan dalam penyelesaian skripsi ini. Hujan badai halilintar telah kita hadang menyelesaikan skripsi ini dan alhamdulillah kita semua sampai pada titik yang kita inginkan, akhirnya kita sama-sama meraih gelar, semoga dengan gelar yang telah kita raih bermanfaat bagi nusa dan bangsa. Harapan saya semoga kita bisa sama-sama mewujudkan semua mimpi dan cita-cita dan menjadi kebanggan orang tua kita.

ABSTRAK

Nadila, NIM 2130402061, Judul Skripsi : “**Pengaruh Kondisi Pasar dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan**”. Skripsi Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Mahmud Yuhus Batusangkar.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah kondisi pasar yang berubah termasuk tren makanan yang ikut berubah mempengaruhi permintaan konsumen. Harga bahan baku yang relatif mahal menjadi hambatan utama yang dirasakan pelaku usaha kuliner di pasar ini, sehingga mempengaruhi biaya produksi dan keuntungan mereka. Kemudian Modal yang terbatas menyebabkan pelaku UMKM kesulitan dalam mengembangkan usaha, sehingga pendapatan mereka menjadi tidak stabil. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar terdapat pengaruh antara kondisi pasar dan modal terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner rambatan. Alat analisis data menggunakan IBM Statistic SPSS 26.

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*), dengan metode pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner/ angket dibagikan secara langsung kepada pelaku usaha UMKM sebanyak 38 orang. Teknik analisis menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa kondisi pasar (X_1) berpengaruh terhadap pendapatan (Y) UMKM hal ini dibuktikan dari diperolehnya nilai P_{value} sebesar 0.006, $< (\alpha) = 0.05$ yang digunakan. Kemudian modal (X_2) memiliki pengaruh terhadap pendapatan(Y) UMKM hal ini dibuktikan dari diperolehnya nilai P_{value} sebesar 0.004, nilai sig $< (\alpha) = 0.05$ yang digunakan. Kondisi pasar dan modal peroleh nilai P_{value} sebesar 0.002 $< (\alpha) = 0.05$ yang digunakan, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara Kondisi Pasar Serta Modal Terhadap Pendapatan UMKM Di Pasar Kuliner Rambatan.

Kata Kunci : Kondisi Pasar , Modal dan Pendapatan

ABSTRACT

Nadila, Student ID 2130402061, Thesis Title: "The Influence of Market Conditions and Capital on the Income of MSMEs at the Rambatan Culinary Market." Thesis, Department of Sharia Economics, Faculty of Islamic Economics and Business, Mahmud Yuhus State Islamic University Batusangkar.*

The issue addressed in this study is the changing market conditions, including shifts in food trends that affect consumer demand. The relatively high cost of raw materials is a major obstacle faced by culinary business actors in this market, impacting their production costs and profits. Furthermore, limited capital makes it difficult for MSME actors to grow their businesses, resulting in unstable income. The aim of this research is to determine the extent of the influence of market conditions and capital on the income of MSMEs in the Rambatan culinary market. Data analysis was conducted using IBM SPSS Statistics 26.

This research employs a field research approach with a quantitative method. Data was collected through questionnaires distributed directly to 38 MSME business actors. The sampling technique used was purposive sampling, which involves selecting samples based on specific criteria.

Based on the research findings, market conditions (X1) significantly influence MSME income (Y), as evidenced by the P-value of 0.006, which is less than the significance level (α) of 0.05. Capital (X2) also significantly influences MSME income (Y), with a P-value of 0.004, also less than $\alpha = 0.05$. The combined influence of market conditions and capital yields a P-value of $0.002 < \alpha = 0.05$, indicating a significant effect of both variables on the income of MSMEs in the Rambatan Culinary Market.

Keywords: Market Conditions, Capital, Income

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Wr. Wb

Segala puji dan syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT. Yang telah melimpahkan rahmat dan karunia kepada penulis sehingga dapat menyusun skripsi ini. Shalawat serta salam kepada Nabi Muhammad SAW. Selaku penutup segala Nabi dan Rasul yang diutus dengan sebaik-baik agama, sebagai rahmat untuk seluruh manusia, sebagai personifikasi yang utuh dari ajaran Islam dan sebagai tumpuan harapan pemberi cahaya syariat di akhirat kelak.

Penulisan skripsi ini yang berjudul “Pengaruh Kondisi Pasar dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan” adalah untuk melengkapi syarat-syarat dan tugas untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini dapat diselesaikan berkat dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini pula perkenankanlah penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang setulusnya serta rasa penghargaan yang tak terhingga kepada orang tua yang penulis sayangi. Kepada Ibunda Novona, Ayahanda Rinaldi, yang telah mendo’akan dan menjadi penyemangat serta motivator penulis sampai hari ini, yang tiada lelah berjuang mencari nafkah selalu percaya dengan semua jalan dan perjuangan yang penulis lalui dalam mengerjakan skripsi ini.

Selain itu pada kesempatan ini penulis juga ingin menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Prof. Delmus Puneri Salim, S.Ag.,M.A.,M.Res.,Ph.D. selaku Rektor UIN Mahmud Yunus Batusangkar
2. Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mahmud Yunus Batusangkar.
3. Dr. Novia Nengsih, M.A.Ek selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mahmud Yunus Batusangkar

4. Rahmat Firdaus, M.E.Sy selaku Dosen Pembimbing Akademik yang selalu meluangkan waktu untuk memberikan arahan, ilmu serta motivasi kepada penulis selama masa perkuliahan.
5. Dr. H. Rizal, M.Ag., CRP selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang selalu memberikan arahan, saran kritikan, dan motivasi kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini ditengah kesibukan beliau dengan penuh kesabaran dan ketelitian telah membimbing penulis dalam proses penyelesaian skripsi ini.
6. Siska Febriyanti, S.Pd., M.Pd.E selaku Dosen Penguji I yang telah memberikan waktu, mencurahkan pemikiran, saran dan masukan demi kesempurnaan untuk membantu penulis dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi penulis.
7. Khairulis Shobirin, SE., MM selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan banyak saran serta arahan demi kesempurnaan dalam penyelesaian skripsi penulis
8. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen serta Staff Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Mahmud Yunus Batusangkar yang telah memberikan banyak ilmu dan pengalaman.
9. Kepada pihak Akama yang telah banyak membantu pengurusan persyaratan dalam proses penyelesaian skripsi penulis ini.
10. Bapak Ibuk karyawan perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Mahmud Yunus Batusangkar yang telah membantu dan memberikan fasilitas daftar bacaan dan panduan untuk menyusun dan menyelesaikan skripsi penulis.
11. Kepada keluarga penulis yang telah memberikan dukungan serta semangat sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
12. Kepada para sahabat dan teman-teman yang penulis temui pada awal perkuliahan hingga saat ini, terima kasih atas doa, dukungan bantuan dan semangat dan kebersamaannya selama ini. Terimakasih kalian selalu ada di saat penulis sedang sedih maupun bahagia

13. Rekan-rekan seperjuangan dari Program Studi Ekonomi Syariah angkatan 2021, terkhusus Kelas Ekonomi Syariah C yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu, terimakasih atas segala dukungan dan semangatnya dari awal masuk kuliah sampai saat ini.

Tanpa dukungan dan motivasi dari pihak tersebut, penulis tidak akan dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini, semoga dukungan dan motivasi yang telah diberikan dibalas oleh Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini memiliki kekurangan, penulis berharap adanya kritikan dan saran yang membangun demi kesempurnaan skripsi penulis. Semoga ini dapat memberikan manfaat bagi kita semua. Aamiin

Wassalamu 'alaikum, wr.wb.

Batusangkar, 28 Juni 2025

Peneliti

Nadila

NIM. 2130402061

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	
SURAT KEASLIAN	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	
LEMBAR PERSEMBAHAN	
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR.....	ix
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	12
C. Batasan Masalah	12
D. Rumusan Masalah	12
E. Tujuan Penelitian	13
F. Manfaat Penelitian.....	13
G. Definisi Operasional.....	14
BAB II KAJIAN TEORI	16
A. Landasan Teori	16
1. Pendapat.....	16
2. Kondisi Pasar	25
3. Modal Usaha	32
B. Kajian Relevan	42
C. Kerangka Berfikir	44
D. Hipotesis	46
BAB III METODE PENELITIAN	48
A. Jenis Penelitian	48
B. Tempat dan Waktu Penelitian	48

C. Populasi dan Sampel Data	49
D. Teknik Pengumpulan Data	49
E. Pengembangan Instrumen.....	49
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	56
A. Gambaran Umum.....	56
B. Deskripsi Variabel	59
C. Analisis Data	61
D. Pembahasan	72
1. Pengaruh Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan	72
2. Pengaruh Modaal terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan	73
3. Pengaruh Kondisi Pasar dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan	75
BAB V KESIMPUN	76
A. Kesimpulan.....	76
B. Saran	77
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Modal Usaha	8
Tabel 3. 1 Waktu Penelitian	48
Tabel 3. 2 Kisi-kisi Instrumen.....	50
Tabel 3. 3 Interpretasi r_{xy}	55
Tabel 4. 1 Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	57
Tabel 4. 2 Responden Berdasarkan Usia.....	58
Tabel 4. 3 Responden Berdasarkan Pendidikan terakhir	58
Tabel 4. 4 Data Deskripsi Kondisi Pasar	59
Tabel 4. 5 Deskripsi Data Modal	60
Tabel 4. 6 Deskripsi Data Pendapatan UMKM Di Pasar Kuliner Rambatan	61
Tabel 4. 7 Uji Validitas Kondisi Pasar.....	62
Tabel 4. 8 Uji Validitas Modal.....	62
Tabel 4. 9 Uji Validitas Pendapatan UMKM.....	63
Tabel 4. 10 Uji Reliabilitas Instrumen	64
Tabel 4. 11 Kolmogorov-Smirnov Test	65
Tabel 4. 12 Uji Linearitas Kondisi Pasar terhadap Pendapatan UMKM	66
Tabel 4. 13 Uji Linearitas Modal Terhadap Pendapatan UMKM.....	66
Tabel 4. 14 Uji Multikolinieritas.....	67
Tabel 4. 15 Uji Regresi Linier Berganda	68
Tabel 4. 16 Uji Parsial (Uji t) Hipotesis.....	70
Tabel 4. 17 Uji Simultan (Uji f).....	71
Tabel 4. 18 Uji Koefisien Determinasi Kondisi Pasar dan Modal terhadap Pendapatan UMKM	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 2 Kerangka Berfikir.....	45
Gambar 4. 1 Garfik P-Plot	65

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah atau yang sering disingkat UMKM ialah salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara maupun daerah, begitu juga dengan negara Indonesia. Usaha Mikro, Kecil dan menengah merupakan kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan menengah serta perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Indonesia memiliki kontribusi yang besar terhadap perekonomian negara. Ketika krisis menerpa Indonesia pada sekitar tahun 1997-1998, sektor UMKM terbukti tetap berdiri kokoh disaat usaha-usaha besar lainnya terpuruk. Keunggulan UMKM dalam bertahan pada krisis karena berbagai alasan. Pertama, umumnya UMKM menghasilkan barang konsumsi dan jasa yang dekat dengan kebutuhan masyarakat. Kedua, UMKM tidak mengandalkan bahan baku impor dan lebih memanfaatkan sumber daya lebih lokal baik dari sisi sumber daya manusia, modal, bahan baku maupun peralatannya. Ketiga, umumnya bisnis UMKM menggunakan modal relatif kecil. Dengan keunggulan tersebut, UMKM tidak begitu merasakan pengaruh krisis global yang biasanya ditandai dengan penurunan nilai tukar rupiah. (Tinneke et al., 2020)

Perkembangan UMKM merupakan kemampuan seorang pengusaha kecil untuk mensosialisasikan dirinya kepada kebutuhan pangsa pasar sehingga ada perbaikan taraf hidup pada diri seorang pengusaha. Perkembangan usaha bagi usaha mikro kecil dan menengah sebagai kesuksesan dalam berusaha yang dapat dilihat jumlah penjualan yang semakin meningkat dikarenakan dari kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha yang ada, berinovasi, luasnya pasar yang dikuasai dan mampu

bersaing. Berkembangnya suatu usaha tidak lepas dari peran pemilik usaha dan faktor-faktor yang mendukung usaha tersebut agar dapat terus beroperasi.

Berkembangnya suatu usaha tidak lepas dari peran pemilik usaha dan faktor-faktor yang mendukung usaha tersebut agar dapat terus beroperasi. Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan usaha tersebut tidak terlepas dari permasalahan yang ada yaitu pengaruh factor internal dan eksternal terhadap perkembangan usaha, dimana faktor internalnya adalah modal usaha, kualitas SDM, teknologi dan peralatan, promosi produk, pengelolaan keuangan, dan bahan baku. Factor eksternalnya terdiri dari prosedur perijinan, kebijakan, pemberdayaan, sarana lokasi yang strategis, bantuan fasilitas dan peralatan usaha, dan prosedur pengajuan pinjaman. (Zakaria et al., 2024)

Pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban suatu organisasi sebagai akibat dari penjualan barang dan jasa kepada pihak lain dalam periode akuntansi tertentu. Meskipun demikian, ada perbedaan antara pengertian pendapatan untuk perusahaan jasa, perusahaan dagang, dan perusahaan manufaktur. Pada perusahaan jasa, pendapatan diperoleh dari penyerahan jasa, pendapatan pada perusahaan dagang diperoleh dari penjualan barang dagangan, sedangkan pendapatan perusahaan manufaktur berasal dari penjualan produk selesai. (Bambang et al. 2007:143)

Menurut Sukirno, pendapatan merupakan hasil kerja (hasil usaha). Pendapatan adalah hasil berupa uang atau materi lainnya, yang dipakai di beberapa penggunaan kekayaan atau jasa-jasa manusia. Pada dasarnya pendapatan digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari dan memberikan kepuasan kepada pedagang agar dapat melanjutkan keinginan-keinginan dan kewajiban-kewajiban. Pendapatan menurut ilmu ekonomi diartikan sebagai nilai maksimum yang dapat di konsumsi oleh seseorang dalam satu periode seperti keadaan semula. Definisi tersebut menitikberatkan pada total kuantitatif pengeluaran terhadap konsumsi selama satu periode. Dengan kata lain, pendapatan merupakan jumlah harta kekayaan awal periode ditambah keseluruhan hasil yang diperoleh selama satu periode, bukan hanya

yang dikonsumsi. Secara garis besar, pendapatan didefinisikan sebagai jumlah harta kekayaan awal periode ditambah perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang. (Adi et al. 2020:143)

Pendapatan adalah sejumlah uang yang diterima seseorang dalam jangka waktu tertentu baik satu bulan maupun satu tahun atas balas jasa yang telah dilakukan berupa barang maupun uang. Tinggi rendahnya pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM menentukan keberlangsungan usaha itu sendiri. Apabila pendapatan yang diperoleh tinggi maka pelaku UMKM dapat terus mengembangkan usaha serta melakukan inovasi terhadap usaha yang dijalankan. (Putri et al., 2023)

Tingkat pendapatan merupakan salah satu kriteria maju tidaknya suatu daerah. Bila pendapatan suatu daerah relatif rendah, dapat dikatakan bahwa kemajuan dan kesejahteraan tersebut akan rendah pula. Kelebihan dari konsumsi maka akan disimpan pada bank yang tujuannya adalah untuk berjaga-jaga apabila baik kemajuan dibidang pendidikan, produksi dan sebagainya juga mempengaruhi tingkat tabungan masyarakat. Demikian pula hanya bila pendapatan masyarakat suatu daerah relatif tinggi, maka tingkat kesejahteraan dan kemajuan daerah tersebut tinggi pula (Danil et al. 2020)

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan adalah sebagai berikut: 1) Kondisi dan kemampuan pedagang. 2) Kondisi pasar 3) Modal 4) Kondisi organisasi perusahaan (Dharmmesta, 2008)

Kondisi pasar merujuk pada situasi dan dinamika yang terjadi dalam lingkungan bisnis, termasuk permintaan dan penawaran produk, persaingan, serta tren konsumen. Kondisi pasar yang baik dapat meningkatkan pendapatan UMKM, karena produk mereka lebih mudah diterima oleh konsumen. Sebaliknya, kondisi pasar yang buruk dapat mengakibatkan penurunan pendapatan, bahkan menyebabkan penutupan usaha. (Aziz et al. 2008)

Di dalam buku manajemen pemasaran yang ditulis oleh Sofjan Assauri, yang mengutip teori dari Philip Kotler, menyatakan bahwa suatu pasar terdiri dari seluruh konsumen/langganan potensial yang mempunyai

kebutuhan dan keinginan tertentu yang ingin dan mampu dipenuhi dengan pertukaran, sehingga dapat memuaskan kebutuhan dan keinginan tersebut. Secara sederhana pasar dapat diartikan sebagai tempat berkumpul atau bertemunya para penjual dan pembeli.

Pasar dalam islam tidak terlepas dari fungsi pasar sebagai wadah bagi berlangsungnya kegiatan jual beli. Pentingnya jual beli sebagai salah satu sendi perekonomian dapat dilihat dalam Al-Qur'an Surat Al-Baqarah ayat 275:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ ﴿٢٧٥﴾

Artinya : *Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.*

Pandangan islam mengenai pasar menganjurkan sekiranya seluruh pelaku pasar untuk bertindak adil, baik dalam bentuk persaingan maupun adil kepada diri sendiri. Salah satu upaya mempersiapkan diri yakni dengan berbenah dan mencari solusi agar mampu berekonomi dengan adil dan sesuai dengan aturan syariah (Ruslan et al. 2013)

Dalam buku ekonomi mikro islam, kondisi pasar mencakup berbagai aspek seperti permintaan konsumen, persaingan, serta tren dan perubahan dalam industri. Permintaan yang tinggi terhadap produk atau layanan UMKM dapat mendorong peningkatan pendapatan. Sebaliknya, jika kondisi pasar tidak mendukung, seperti adanya penurunan permintaan atau meningkatnya persaingan, pendapatan UMKM dapat terpengaruh negative. (Karim et al. 2007)

Kondisi pasar memiliki hubungan terhadap pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ada beberapa aspek dari hubungan ini antara lain: (Thamrin & Tantri et al. 2014)

1. Permintaan pasar yang tinggi terhadap produk atau layanan yang ditawarkan oleh UMKM dapat meningkatkan pendapatan mereka. Jika produk UMKM sesuai dengan kebutuhan dan preferensi konsumen, mereka akan lebih mudah untuk menjual produk tersebut. Sebaliknya, jika permintaan menurun, UMKM mungkin mengalami kesulitan dalam menjual produk mereka, yang berujung pada penurunan pendapatan.
2. Kondisi pasar yang kompetitif dapat mempengaruhi pendapatan UMKM. Persaingan yang sehat dapat mendorong UMKM untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka. Namun, jika persaingan terlalu ketat, UMKM mungkin terpaksa menurunkan harga untuk menarik pelanggan, yang dapat mengurangi margin keuntungan mereka.
3. Tren pasar yang berubah cepat, seperti pergeseran preferensi konsumen atau kemajuan teknologi, juga dapat mempengaruhi pendapatan UMKM. UMKM yang mampu beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan ini cenderung memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan pendapatan. Sebaliknya, UMKM yang tidak mengikuti tren pasar bisa tertinggal dan kehilangan pelanggan.
4. Ketersediaan informasi pasar yang akurat dan tepat waktu sangat penting bagi UMKM. Dengan memahami kondisi pasar, termasuk perilaku konsumen dan analisis pesaing, UMKM dapat merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif. Informasi yang baik dapat membantu UMKM dalam mengambil keputusan yang tepat, sehingga berpotensi meningkatkan pendapatan.

Bedasarkan hal diatas di simpulkan bawah perubahan dalam preferensi konsumen dan kemajuan teknologi juga menjadi bagian dari kondisi pasar yang harus diperhatikan. UMKM yang gagal beradaptasi dengan perubahan ini berisiko kehilangan pangsa pasar dan pelanggan, yang

pada gilirannya dapat mengakibatkan penurunan pendapatan. Ketersediaan informasi yang tepat tentang kondisi pasar juga sangat penting. Akses terhadap data pasar memungkinkan UMKM untuk merumuskan strategi yang lebih efektif, menyesuaikan produk dan layanan mereka, serta mengidentifikasi peluang baru. Dengan pemahaman yang baik tentang kondisi pasar, UMKM dapat mengambil langkah-langkah yang diperlukan untuk meningkatkan daya saing dan pendapatan mereka.

Kondisi pasar yang dinamis, seperti fluktuasi jumlah pengunjung, perubahan selera konsumen, dan tingkat persaingan, sangat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan UMKM. Sebagai contoh, pasar kuliner di beberapa daerah menunjukkan bahwa pendapatan pedagang mengalami ketidakstabilan akibat variasi pengunjung pada hari biasa dan akhir pekan, yang berdampak langsung pada kesejahteraan pelaku usaha. Selain itu, orientasi pasar dan inovasi produk juga menjadi faktor penting dalam meningkatkan kinerja pemasaran dan pendapatan UMKM kuliner.

Selain kondisi pasar modal juga merupakan factor yang mempengaruhi pendapatan UMKM. Modal yang memadai berperan penting dalam mendukung operasional dan pengembangan UMKM. Ketersediaan modal memungkinkan UMKM untuk melakukan investasi dalam berbagai aspek, seperti pembelian bahan baku, peralatan, serta pengembangan produk dan pemasaran. Dengan modal yang cukup, UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksi, memperbaiki kualitas produk, dan memperluas jangkauan pasar, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan.

Dalam buku sistem ekonomi islam prinsip dasar mengatakan modal bersifat *privat good* artinya pemilik modal memiliki hak penuh atas modalnya dan berhak untuk menggunakannya dalam kegiatan produktif. Kemudian islam mengakui modal serta peranannya dalam produksi , karena tenaga kerja yang dibutuhkan oleh modal akan lebih menghasilkan daripada yang tanpa modal (Sharif, 2020).

Modal merupakan faktor produksi yang mempunyai pengaruh kuat dalam mendapatkan produktivitas atau output. Menurut Meij modal adalah sebagai kolektivitas dari barang-barang modal yang terdapat dalam neraca sebelah debet, yang dimaksud dengan barang-barang modal adalah semua barang yang ada dalam rumah tangga perusahaan dalam fungsi produktifitasnya untuk membentuk pendapatan. Modal adalah untuk membantu memproduksi barang lainnya yang dibutuhkan manusia dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan sebagai berikut:

1. Sewa Tempat : Tidak memiliki lahan untuk berbisnis berarti anda memerlukan persewaan tempat. Ketersediaan modal penting untuk urusan sewa tempat dibanding harus membeli lahan yang harganya jauh lebih mahal.
2. Penyediaan Bahan Produksi : Modal diperlukan untuk menyediakan bahan-bahan produksi termasuk bahan baku, peralatan penunjang dan mesin produksi. Pada bisnis yang menjalankan usaha dibidang penyedia produk tentu membutuhkan modal untuk membeli peralatan produksi.
3. Gaji Pekerja : Untuk menjalankan perusahaan tak terlepas dari anggota-anggota perusahaan dalam hal ini pegawai atau tenaga kerja. Sehingga ketersediaan modal diperlukan untuk memberi hak-hak karyawan seperti gaji, tunjangan bahkan asuransi keselamatan kerja.
4. Simpanan : Modal tidak harus sepenuhnya dialokasikan untuk kepentingan produksi, namun modal juga harus dalam bentuk simpanan. Hal ini untuk mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan seperti defisit, kekurangan biaya operasional atau terjadi peningkatan permintaan pasar(Riyanto et al. 2010).

Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, serta modal uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan modal uang. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi terhadap perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan. (Wahab et al.,

2024). Teori tersebut didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan (Susanti, 2020) menunjukkan Modal berpengaruh secara parsial dan juga berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya sebab Tanpa modal usaha tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya, mulai dari bisnis yang besar maupun bisnis yang kecil pun membutuhkan modal untuk menjalankan bisnis. Berbeda dengan penelitian yang dilakukan (Musdalifah et al., 2022). Modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang usaha minuman dan makanan. Dikarenakan pedagang kaki lima menggunakan modal untuk membiayai proses pendirian usaha dan pembiayaan kegiatan operasional sehari-hari.

Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan di pasar kuliner rambatan didapatkan data kuliner dengan modal usaha sebagai berikut:

Tabel 1. 1
Modal Usaha

No	Kuliner	Modal	Pendapatan dari November 2024-April 2025
1	Martabak Manis	Rp 2.800.000 – Rp 3.500.000	Rp10.000.000 - Rp 13.000.000
2	Gorengan Bundo	Rp 1.800.000 – Rp 2.000.000	Rp5,000,000 – Rp8.000,000
3	Pergedel Jagung	Rp 1.800.000 – Rp 3.000.000	Rp.6.000,000 – Rp8,000,000
4	Sate	Rp 1.000.000 – Rp 2.000.000	Rp5,000,000 – Rp7,200,000
5	Takoyaki & Corndog	Rp 1.650.000 – 2.500.000	Rp3,600,000 - Rp5,400,000
6	Bakso & Mie Ayam	Rp 3.000.000 – 8.000.000	Rp16,800,000 - Rp26,400,000
7	Fried Chiken	Rp 2.200.000 – 8.000.000	Rp11,400,000 - Rp18,000,000
8	Aneka Jus	Rp 1.200.000 – 2.000.000	Rp3,000,000 - Rp4,000,000
9	Bakso Pentol	Rp 1.500.000 – 2.500.000	Rp3,600,000 - Rp5,000,000
10	Talua Gulung	Rp 500.000 – 1.500.000	Rp3,200,000 - Rp4,000,000
11	Seblak Buna	Rp 50.000.000 – 70.000.000	Rp48,000,000 - Rp72,000,000 -
12	Nasi Goreng	Rp 2.500.000 – 5.000.000	Rp10,500,000 - Rp19,200,000 -
13	Es Cindua Ampiang	Rp 1.000.000 – 2.000.000	Rp6,900,000 - Rp11,400,000
14	Es Teh Sejuk	Rp 500.000 – 1.500.000	Rp4,500,000 - Rp7,500,000
15	Greentea	Rp 550.000 - 1.500.000	Rp4,800,000 - Rp6,000,000
16	Ketoprak	Rp 1.000.000 – 3.000.000	Rp3,600,000 – Rp7,000,000
17	Kebab Mirza	Rp 4.500.000 – 6.000.000	Rp9,400,000 – Rp10,920,000 -
18	batagor bandung	Rp 550.000 - 1.500.000	Rp4,500,000 - Rp7,500,000
19	Buger	Rp 1.200.000 – 2.000.000	Rp4,500,000 - Rp5,400,000
20	mie gacoan	Rp 2.300.000 – 2.800.000	Rp4,800,000 - Rp7,200,000

21	Teh solo	Rp 800.000 – 1.300.000	Rp3,000,000 - Rp6,000,000
22	Teh Poci	Rp 800.000 – 1.300.000	Rp3,000,000 - Rp6,000,000
23	Ketoprak Bundo	Rp 1.100.000 – 2.000.000	Rp4,800,000 - Rp6,600,000
24	Gorengan tek ca	Rp 1.000.000 – 3.000.000	Rp3,600,000 - Rp5,800,000
25	Nasi goreng	Rp 1.800.000 – Rp 3.000.000	Rp4,000,000 - Rp5,800,000
26	Sakte mak eti	Rp 1.800.000 – 3.000.000	Rp5,000,000 - Rp6,000,000
27	Es durian	Rp 500.000 – 1.500.000	Rp4,500,000 - Rp5,500,000
28	Martabak manis	Rp 1.000.000 – 2.000.000	Rp6,900,000 - Rp11,400,000
29	Boba vike	Rp 500.000 – 1.500.000	Rp4,500,000 - Rp7,500,000
30	Aneka jus	Rp 550.000 - 1.500.000	Rp4,000,000 - Rp5,000,000
31	Bakso bakar	Rp 1.000.000 – 3.000.000	Rp3,600,000 - Rp7,000,000
32	Sosis nadia	Rp 1.000.000 – 2.000.000	Rp3,900,000 - Rp4,400,000
33	perkedel	Rp 1.000.000 – 3.000.000	Rp2,800,000 - Rp7,900,000
34	Ampera	Rp 6.000.000 – 8.000.000	Rp8,700,000 - Rp13,400,000
35	capcin dan aneka jus	Rp 2,000.000 – 3,000.000	Rp3,800,000 - Rp5,700,000
36	nasi Gorang uda kotok	Rp 1.500.000 – 3.500.0000	Rp7,500,000 - Rp9,300,000 -
37	The Solo	Rp 800.000 – 2.000.000	Rp4,600,000 – Rp5,000,000
38	Es tebu	Rp 800.000 – 3,000.000	Rp5,900,000 – Rp7,400,000

Sumber: Wawancara ke pemilik UMKM

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa perbedaan modal usaha dan pendapatan pelaku usaha UMKM. Modal berfungsi sebagai input utama dalam proses produksi dan operasional usaha, memungkinkan UMKM untuk membeli bahan baku lebih banyak, memperluas kapasitas produksi, melakukan inovasi, dan memperbaiki manajemen usaha sehingga pendapatan meningkat.

Modal usaha merupakan faktor produksi utama yang sangat menentukan kemampuan UMKM dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya. Besar kecilnya modal yang dimiliki akan mempengaruhi kapasitas produksi, kualitas produk, serta kemampuan pemasaran yang pada akhirnya berdampak pada pendapatan. Penelitian sebelumnya menunjukkan adanya pengaruh positif dan signifikan antara modal usaha dengan pendapatan pedagang kuliner, di mana peningkatan modal usaha berkontribusi pada peningkatan pendapatan secara langsung. Modal yang memadai memungkinkan pelaku UMKM untuk memperluas usaha dan meningkatkan daya saing di pasar kuliner.

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan di Pasar Kuliner Rambatan, ditemukan bahwa pendapatan pelaku UMKM sangat dipengaruhi oleh kondisi pasar dan modal yang dimiliki. Kondisi pasar yang dinamis, seperti fluktuasi jumlah pengunjung dan tingkat persaingan, berpengaruh langsung terhadap pendapatan harian para pelaku usaha. Modal usaha juga menjadi faktor penting yang menentukan kemampuan UMKM dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya, sehingga berdampak signifikan terhadap pendapatan yang diperoleh.

Hasil wawancara menunjukkan bahwa pendapatan UMKM kuliner mengalami penurunan, terutama saat terjadi pandemi COVID-19 yang menyebabkan penurunan drastis aktivitas dan pendapatan akibat pembatasan sosial. Namun, setelah kondisi pasar mulai membaik, pendapatan pelaku UMKM juga menunjukkan peningkatan kembali. Kondisi pasar yang ada masih menghadapi beberapa kendala, seperti fasilitas pasar yang kurang memadai, misalnya lapak pedagang yang terbatas dan kurang mendukung operasional usaha kuliner.

Kondisi pasar yang berubah ubah, termasuk tren makanan yang terus berubah, mempengaruhi permintaan konsumen secara signifikan. Tren pasar yang meningkat menyebabkan permintaan pasar menjadi tinggi, permintaan pasar yang tinggi, yang secara langsung berkontribusi pada peningkatan pendapatan UMKM di sektor kuliner. seperti halnya seblak yang mana ketika akhir tahun menjadi trend di kalangan remaja yang menyebabkan warung seblak harus menyediakan tempat yang luas dan bahan-bahan yang cukup. Namun, tingginya permintaan ini juga menuntut pelaku UMKM untuk memiliki modal yang cukup agar dapat memenuhi kebutuhan produksi secara optimal. Modal yang cukup memungkinkan pelaku usaha untuk menyediakan bahan baku, memperluas produksi, dan melakukan inovasi produk yang sesuai dengan permintaan pasar yang terus berubah. Sebaliknya, keterbatasan modal dapat menyebabkan penurunan pendapatan dan produktivitas usaha.

Harga bahan baku yang relatif mahal dan tidak stabil juga menjadi hambatan utama yang dirasakan pelaku usaha kuliner di pasar ini, sehingga

memengaruhi biaya produksi dan margin keuntungan mereka. Persaingan antar pelaku usaha kuliner juga cukup ketat, sehingga pelaku UMKM perlu melakukan inovasi agar dapat mempertahankan dan meningkatkan pendapatan.

Selain itu, modal yang cukup memungkinkan pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk, sehingga dapat memaksimalkan pendapatan. Modal yang terbatas seringkali membatasi kemampuan UMKM dalam memenuhi permintaan pasar dan berinovasi, sehingga berdampak pada pendapatan yang diperoleh. Modal usaha menjadi faktor penting dalam menjalankan dan mengembangkan usaha kuliner di pasar Rambatan. Dengan modal yang cukup, pelaku UMKM dapat membeli bahan baku dalam jumlah memadai, memperbaiki fasilitas usaha, dan meningkatkan kapasitas produksi sehingga pendapatan dapat meningkat. Modal yang terbatas menyebabkan pelaku UMKM kesulitan mengatasi perubahan harga bahan baku dan mengembangkan usaha, sehingga pendapatan mereka menjadi tidak stabil. Modal juga berperan dalam memungkinkan pelaku usaha melakukan inovasi produk dan pemasaran, yang sangat dibutuhkan untuk bersaing di pasar kuliner yang kompetitif.

Pendapatan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Pasar Kuliner Rambatan tiap harinya berbeda, dimana pada hari sabtu jumlah pembelian meningkat sedangkan pada hari selasa pasar kuliner sepi dikarenakan pagi hari sampai jam 5 sore ada pasar (*balai rambatan*).

Dapat dilihat bahwa kondisi pasar mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM karena mereka mendapatkan banyak pembeli pada hari sabtu artinya daya beli masyarakat meningkat, kemudian memiliki peluang lebih besar untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi. Kondisi pasar adalah suatu keadaan yang menggambarkan hubungan antara permintaan dan penawaran suatu barang atau jasa.

Berdasarkan latar belakang masalah dan fenomena yang telah dipaparkan, maka penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul

“Pengaruh Kondisi Pasar Dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan” .

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka dapat diidentifikasi masalah yang terjadi sebagai berikut:

1. Kondisi pasar yang ada masih menghadapi beberapa kendala, seperti fasilitas pasar yang kurang memadai, misalnya lapak pedagang yang terbatas dan kurang mendukung operasional usaha kuliner
2. Harga bahan baku yang relatif mahal dan tidak stabil serta Persaingan antar pelaku usaha kuliner juga cukup ketat.
3. Kondisi pasar yang berubah-ubah mempengaruhi kemampuan UMKM dalam merencanakan produksi dan strategi pemasaran secara efektif
4. Modal yang terbatas menyebabkan pelaku UMKM kesulitan mengatasi perubahan harga bahan baku dan mengembangkan usaha.
5. Modal yang terbatas menjadi kendala utama bagi UMKM dalam mengembangkan usaha, seperti memperluas kapasitas produksi, meningkatkan kualitas produk, dan melakukan inovasi
6. Masih adanya pelaku UMKM yang masih mengandalkan modal sendiri karena akses terhadap pembiayaan formal dari perbankan dan lembaga keuangan lainnya masih sangat terbatas

C. Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut maka batasan masalah seberapa besar terdapat Pengaruh anatara kondisi pasar dan modal terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner Rambatan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian yang dikemukakan dalam latar belakang masalah, maka rumusan masalah yang menjadi bahasan dalam penulisan proposal skripsi ini adalah:

1. Seberapa besar pengaruh kondisi pasar terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner rambatan?

2. Seberapa besar pengaruh modal terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner rambatan?
3. Seberapa besar pengaruh kondisi pasar dan modal terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner rambatan?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas yang menjadi tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh kondisi pasar terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner ramabatan.
2. Untuk mengetahui pengaruh modal terhadap kondisi pasar terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner rambatan.
3. Untuk mengetahui pengaruh kondisi pasar dan modal terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner ramabatan.

F. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang dapat diambil dari penelitian ini diantaranya:

1. Manfaat Penelitian

a. Bagi Universitas

Hasil penelitian dapat dijadikan rujukan menjadi referensi bagi mahasiswa yang melakukan kajian.khususnya mengenai Pengaruh Pengaruh Kondisi Pasar Dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan,

b. Bagi Peneliti

Sebagai sarana untuk menambah pengetahuan dan wawasan ilmu pengetahuan dalam melaksanakan penelitian serta untuk memenuhi salah satu persyaratan program S1 untuk memperoleh gelar sarjana.

2. Luaran Penelitian

- a. Sebagai tugas akhir untuk menyelesaikan studi program Strata 1 (S1) di Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Bausangkar.

- b. Sebagai bahan bacaan dalam memperkayakhazanah literature program studi ekonomi syariah bagi perpustakaan Universitas Islam Negeri Mahmud Yunus Batusangkar.

G. Definisi Operasional

1. Pendapatan

Pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun berupa barang yang berasal dari pihak lain maupun hasil industri yang dinilai atas dasar sejumlah uang dari harta yang berlaku saat itu (Madji et al., 2019).

(Rauza Alfiani, 2020) mengemukakan bahwa, untuk mengukur tingkat pendapatan suatu usaha maka dibutuhkan indikator yaitu :

- a. Pendapatan yang diterima perbulan
- b. Sumber pendapatan
- c. Meningkatkan taraf hidup
- d. Beban keluarga yang ditanggung

Pendapatan UMKM adalah total penghasilan yang diperoleh pelaku usaha dari kegiatan penjualan produk kuliner selama periode tertentu. Pendapatan ini diukur secara kuantitatif dalam bentuk nilai rupiah yang direalisasikan dari transaksi penjualan dalam satu bulan atau satu periode tertentu.

2. Kondisi Pasar

Kondisi Pasar menurut teori merujuk pada keadaan atau situasi dimana pembeli dan penjual berinteraksi untuk melakukan transaksi jual beli barang atau jasa, kemudian bagaimana factor factor yang mempengaruhi permintaan dan penawaran dipasar sehingga kondisi pasar penting untuk pelaku ekonomi maupun konsumen karena dapat mempengaruhi keputusan dan strategi yang akan diambil.

(Syarief, 2021) mengemukakan bahwa, kondisi pasar dapat dilihat berdasarkan indicator yaitu :

- a. Kondisi persaingan pasar
- b. Daya beli konsumen,

- c. Harga dan produk,
- d. Kondisi organisasi usaha
- e. Suasana dan fasilitas pasar

3. Modal

Modal usaha adalah jumlah seluruh dana yang digunakan pedagang untuk memenuhi kebutuhan yang terkait usaha dagangannya. (Aulia & hidayat,2021) berpendapat bahwa, modal usaha diukur dengan indikator sebagai berikut:

- a. Modal sendiri dan modal pinjaman
- b. Pemanfaatan modal tambahan
- c. Hambatan dalam mengaks modal eksternal
- d. Keadaan usha setelah pengembangan modal

Modal usaha adalah sejumlah dana yang digunakan oleh pelaku UMKM untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya, termasuk pembelian bahan baku, peralatan, dan biaya operasional lainnya. Modal diukur berdasarkan besaran dana yang dimiliki pelaku UMKM dan penggunaannya dalam kegiatan usaha.

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Pendapatan

a. Pengertian Pendapatan

Menurut KBBI pendapatan adalah perhitungan banyaknya uang yang akan diterima. Pendapatan usaha merupakan unsur yang paling utama dalam menentukan tingkat laba yang dapat dilihat sebagai prestasi perusahaan dalam mengoperasikan perusahaannya dalam suatu periode tertentu. Pengertian mengenai pendapatan usaha sendiri ada beberapa macam, berikut ini beberapa pandangan yang menegaskan arti konseptual dari pendapatan usaha. Pendapatan usaha adalah kenaikan dalam ekuitas pemilik sebagai hasil dari menjual barang atau jasa ke pelanggan.

Pendapatan Usaha Perolehan dari kegiatan operasi utama dalam suatu perusahaan ialah pendapatan misal penerimaan hasil penjualan termasuk dalam pendapatan usaha. Penghasilan yang didapatkan pada transaksi dalam penyediaan barang atau jasa atau kegiatan bisnis lain ialah transaksi yang secara tepat berkaitan dengan kegiatan dalam mendapatkan penghasilan untuk peroleh keuntungan pemilik (Lesly & Yuliadi, 2020).

Pendapatan atau income masyarakat adalah hasil penjualan faktor-faktor produksi yang dimilikinya pada sektor produksi dan sektor ini membeli faktor-faktor produksi tersebut untuk digunakan sebagai input proses produksi dengan harga yang berlaku di pasar faktor produksi. Dalam ekonomi modern terdapat dua cabang utama teori, yaitu teori harga dan teori pendapatan. Teori pendapatan termasuk dalam ekonomi makro, yaitu teori yang mempelajari hal-hal besar seperti :

- 1) Perilaku jutaan rupiah pengeluaran konsumen
- 2) Investasi dunia usaha

3) Pembelian yang dilakukan pemerintah (Hutahaean, 2020)

Adapun pendapat oleh beberapa ahli yang menyatakan bahwa pendapatan merupakan sumber penghasilan seseorang untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan sangat penting artinya bagi kelangsungan hidup dan penghidupan seseorang secara langsung maupun tidak langsung (Sulthan, 2022).

Peran kondisi pasar sangat penting dalam mendukung keberhasilan dan keberlangsungan usaha maupun perekonomian secara umum. Berikut adalah beberapa peran utama kondisi pasar:

a) Menjadi Acuan untuk Perencanaan Usaha

Kondisi pasar menyediakan informasi penting tentang permintaan, penawaran, harga, dan persaingan yang menjadi dasar bagi pelaku usaha dalam merencanakan produksi, pemasaran, dan pengembangan produk agar dapat memenuhi kebutuhan konsumen secara efektif.

b) Mendorong Persaingan Sehat dan Inovasi

Dengan adanya kondisi pasar yang kompetitif, pelaku usaha terdorong untuk meningkatkan kualitas produk, menekan biaya produksi, dan berinovasi sehingga dapat mempertahankan dan memperbesar pangsa pasar serta meningkatkan pendapatan.

c) Menentukan Harga dan Volume Transaksi

Kondisi pasar yang mencakup keseimbangan antara permintaan dan penawaran membantu terbentuknya harga pasar yang wajar serta volume produk yang diperdagangkan. Hal ini penting untuk stabilitas usaha dan kepuasan konsumen.

d) Memengaruhi Kinerja dan Pendapatan Usaha

Kondisi pasar yang favorable (misalnya permintaan tinggi dan persaingan sehat) akan mendorong peningkatan pendapatan perusahaan. Sebaliknya, kondisi pasar yang sulit (persaingan sangat ketat, permintaan menurun) dapat menjadi tantangan bagi pertumbuhan pendapatan.

e) Sebagai Mekanisme Distribusi dan Informasi Ekonomi

Pasar berfungsi memfasilitasi distribusi barang dan jasa dari produsen ke konsumen sekaligus menyebarkan informasi penting tentang harga, kualitas, dan tren pasar yang menjadi acuan bagi pengambilan keputusan ekonomi.

f) Mempengaruhi Akses Modal Usaha

Kondisi pasar yang sehat dan dinamis memberikan peluang bagi perusahaan untuk mendapatkan modal usaha baik melalui investor maupun lembaga keuangan karena pasar yang baik dianggap sebagai lingkungan yang menjanjikan bagi penanaman modal.

Singkatnya, kondisi pasar berperan sebagai arena interaksi ekonomi yang menentukan keberhasilan distribusi, harga, persaingan, inovasi, dan pendapatan dalam suatu usaha atau perekonomian secara keseluruhan. Peran kondisi pasar juga terkait erat dengan kemudahan usaha dalam mengakses modal dan merencanakan strategi bisnis agar dapat bertahan dan berkembang dalam berbagai situasi pasar.

Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal suatu entitas dalam periode tertentu, yang menyebabkan peningkatan ekuitas selain dari kontribusi pemilik. Pendapatan ini bisa berupa hasil penjualan barang atau jasa, serta sumber lain seperti bunga, dividen, royalti, dan sewa. Pendapatan merupakan ukuran penting untuk menilai keberhasilan operasional dan kelangsungan hidup perusahaan karena berkaitan langsung dengan laba yang diharapkan. Dalam arti luas, pendapatan adalah keseluruhan penerimaan, baik tunai maupun non-tunai, yang diperoleh dari aktivitas usaha atau jasa dalam suatu periode tertentu.

Beberapa definisi pengertian pendapatan menurut ahli dan standar akuntansi di antaranya: Ikatan Akuntan Indonesia (2019) menyebut pendapatan sebagai penghasilan dari aktivitas entitas biasa, yang dikenal juga dengan istilah penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti,

dan sewa. Menurut Harnanto (2018) pendapatan adalah kenaikan aset atau penurunan liabilitas akibat aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada konsumen. Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (PSAK) No. 23 menyatakan pendapatan adalah arus masuk bruto manfaat ekonomi yang terjadi selama satu periode dari aktivitas normal perusahaan, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Dengan demikian, pendapatan bukan hanya sekadar hasil penjualan, tapi seluruh arus masuk yang meningkatkan nilai ekonomi perusahaan dari kegiatan usaha normal dalam periode waktu tertentu. Pendapatan ini menjadi tolok ukur kemajuan perusahaan karena semakin besar pendapatan, semakin besar pula kemampuan perusahaan untuk membiayai operasional dan memberikan keuntungan.

Pendapatan adalah salah satu aspek penting dalam kegiatan ekonomi sebuah perusahaan atau organisasi. Pendapatan merupakan arus masuk manfaat ekonomi yang diperoleh dari kegiatan penjualan barang atau jasa dalam suatu periode tertentu. Selain itu, pendapatan juga bisa berupa hasil dari sumber lain seperti bunga, dividen, royalti, dan sewa. Besarnya pendapatan mencerminkan keberhasilan operasional perusahaan, karena pendapatan menjadi tolok ukur utama laba dan kelangsungan usaha. Oleh karena itu, pemahaman mengenai pengertian pendapatan menjadi sangat penting untuk menilai tingkat perkembangan dan kinerja.

b. Jenis – Jenis Pendapatan

Dalam praktiknya jenis pendapatan terdiri dari dua jenis, yaitu:

- 1) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari usaha pokok (usaha utama) perusahaan.
- 2) Pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dari luar usaha pokok (usaha sampingan) perusahaan.

Tingkat pendapatan mempengaruhi tingkat konsumsi masyarakat. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi.

Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan, dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun. Tinggi rendahnya pengeluaran sangat tergantung kepada kemampuan keluarga dalam mengelola penerimaan atau pendapatannya.

Menurut pelopor ilmu ekonomi klasik, Adam Smith dan David Ricardo, distribusi pendapatan digolongkan dalam tiga kelas sosial yang utama : pekerja, pemilik modal dan tuan tanah. Ketiganya menentukan 3 faktor produksi, yaitu tenaga kerja, modal dan tanah. Penghasilan yang diterima setiap faktor dianggap sebagai pendapatan masing-masing keluarga terhadap pendapatan nasional.

Menurut Sukirno pendapatan terdiri dari berbagai jenis yaitu (Sukirno, 2008)

1) Pendapatan nasional Neto (NNI) Pendapatan Nasional Neto (Net National Income) adalah pendapatan yang dihitung menurut jumlah balas jasa yang diterima oleh masyarakat sebagai pemilik faktor produksi. Besarnya NNI dapat diperoleh dari NNP dikurang pajak tidak langsung. Yang dimaksud pajak tidak langsung adalah pajak yang bebannya dapat dialihkan kepada pihak lain seperti pajak penjualan, pajak hadiah, dan lain-lain.

Pendapatan operasi dapat diperoleh dari dua sumber yaitu : a) Penjualan kotor adalah semua penerimaan dari penjualan barang atau jasa yang belum diperhitungkan dengan berbagai potonganpotongan atau pengurangan lainnya untuk dibebankan kepada pembeli. b) Penjualan bersih adalah semua penerimaan dari penjualan barang atau jasa yang sudah dikurangi dengan berbagai potongan-potongan yang menjadi hak pihak pembeli.

2) Pendapatan Perseorangan (PI) Pendapatan perseorangan (*Personal Income*) adalah jumlah pendapatan yang diterima oleh rumah tangga dan usaha yang bukan perusahaan. Tidak seperti pendapatan nasional, pendapatan perorangan tidak mengikut sertakan

pendapatan tertahan (*etained earnings*), yaitu pendapatan yang diperoleh perusahaan namun tidak dibagikan kepada para pemiliknya. Pendapatan perorangan juga mengurangi pajak pendapatan perusahaan dan kontribusi pada tunjangan social.

Berikut macam-macam dari pendapatan non operasional: a) Pendapatan yang didapat dari penggunaan aktiva oleh pihak lain yang berupa pendapatan sewa, royalti, bunga, dan lain-lain. b) Pendapatan yang didapat dari penjualan aktiva diluar barang yang diproduksi yang berupa penjualan surat-surat berharga dan lain-lain.

Secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga golongan yaitu:

- 1) Gaji dan upah. Imbalan yang diperoleh setelah orang tersebut melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam waktu satu hari, satu minggu maupun satu bulan.
- 2) Pendapatan dari usaha sendiri, yaitu penerimaan yang didapat dari hasil produksi usaha yang dimiliki seseorang atau anggota keluarga dan tenaga kerja dari anggota keluarga sendiri dengan tidak memperhitungkan biaya sewa kapital.
- 3) Pendapatan dari usaha lain yaitu pendapatan yang didapat tanpa melakukan kerja dan pendapatan tersebut biasanya pendapatan sampingan misalnya pendapatan dari menyewakan rumah, pendapatan pensiunan, bunga dari uang, dan sumbangan dari orang lain biasanya pendapatan sampingan misalnya pendapatan dari menyewakan rumah (Nisa, 2020)

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan adalah sebagai berikut:

- 1) Kondisi dan kemampuan pedagang. Dalam transaksi jual beli dimana melibatkan pedagang dan pembeli, pihak pedagang harus dapat meyakinkan agar pembeli mau membeli barang yang

- diperdagangkan. Hal tersebut bertujuan untuk mencapai sasaran penjualan dan pendapatan yang diinginkan.
- 2) Kondisi pasar. Pasar sebagai kelompok pembeli barang dan jasa berada sangat mempengaruhi hasil pendapatan seorang pedagang. Baik tidaknya keadaan pasar, kelompok pembeli, jenis, pasar, selera pembeli, dan frekuensi pembeli dapat digunakan sebagai acuan perkiraan pendapatan yang akan diperoleh.
 - 3) Modal setiap usaha pasti membutuhkan modal yang digunakan untuk operasional suatu usaha yang bertujuan memperoleh keuntungan yang maksimal. Untuk meningkatkan jumlah produk yang akan dijual, tentunya suatu usaha harus membeli barang dagangan atau bahan baku dalam jumlah yang besar pula. Untuk itu tambahan modal juga diperlukan untuk memenuhi kebutuhan dalam membeli barang dagangan agar target penjualan dapat tercapai sehingga pendapatan akan maksimal.
 - 4) Kondisi organisasi perusahaan. Semakin besar perusahaan akan memiliki bagian penjualan yang semakin kompleks untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar

Pendapatan dalam pandangan islam adalah segala perolehan atau keuntungan barang atau uang yang diterima atau dihasilkan seseorang berdasarkan aturan-aturan yang bersumber dari syariat islam (Salfika, 2019)

Salah satu firman Allah swt. yang berkaitan dengan keuntungan/pendapatan (QS. An-Nisa‘/4:29)

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ۝٢٩

Artinya : *“Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah Maha Penyayang kepadamu”.* (An-Nisa‘ [4]: 29)39

Ayat di atas menjelaskan bahwa Allah Swt. melarang (mengharamkan) orang-orang beriman dari kemungkinan melakukan usaha perdagangan untuk kemudian memakan dan menikmati hasilnya dengan cara yang bathil. Adapun yang dimaksud dengan cara-cara yang bathil ini adalah usaha yang diharamkan agama, misalnya praktik riba, perjudian, penipuan dan lainnya. Islam hanya memperbolehkan/mengharuskan setiap muslim untuk melakukan usaha ekonomi dengan cara yang halal saja. Terutama melalui bentuk usaha yang dilakukan atas dasar saling rela antara pihak yang melakukan transaksi jual beli yang dihalalkan oleh Allah Swt.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan suatu usaha, termasuk dalam kondisi pasar, meliputi beberapa aspek utama berikut (Nisa, 2020);

1. Modal Usaha

Modal adalah salah satu faktor paling dominan yang mempengaruhi besaran pendapatan. Dengan modal yang lebih besar, usaha dapat lebih leluasa mengembangkan usahanya, meningkatkan produksi, maupun memperluas pasar sehingga pendapatan juga berpotensi meningkat.

2. Lama Usaha (Pengalaman)

Lama usaha atau pengalaman berusaha juga mempengaruhi pendapatan karena semakin lama usaha berjalan, biasanya pengetahuan, keterampilan, dan jaringan usaha menjadi lebih baik. Namun, pengaruh lama usaha terhadap pendapatan tidak selalu signifikan secara statistik, tergantung konteks usahanya.

3. Jam Kerja / Waktu Operasional

Semakin lama waktu usaha beroperasi, semakin besar kesempatan untuk memperoleh pendapatan. Jam kerja yang lebih panjang biasanya berhubungan dengan penjualan dan keuntungan yang lebih besar. Namun, efek jam kerja bisa bervariasi tergantung jenis usaha dan kondisi pasar.

4. Lokasi Usaha

Lokasi yang strategis dengan akses pasar yang baik meningkatkan potensi penjualan sehingga pendapatan usaha menjadi lebih tinggi. Lokasi usaha yang ramai dan mudah dijangkau konsumen sangat penting dalam kondisi pasar yang kompetitif.

5. Tenaga Kerja

Kualitas dan kuantitas tenaga kerja turut memengaruhi pendapatan usaha, terutama yang memerlukan keterampilan khusus. Tenaga kerja yang handal dan produktif dapat meningkatkan efisiensi dan output usaha.

6. Promosi dan Pendistribusian

Aktivitas promosi dan distribusi yang efisien membantu meningkatkan penjualan dan pendapatan. Promosi yang baik dapat menjangkau konsumen lebih luas sedangkan distribusi yang lancar memudahkan produk sampai ke konsumen tepat waktu.

7. Kondisi Pasar

Kondisi pasar, seperti tingkat persaingan, permintaan konsumen, serta situasi ekonomi makro, juga menjadi faktor eksternal yang mempengaruhi pendapatan. Pasar yang stabil dengan permintaan tinggi akan mendorong peningkatan pendapatan usaha.

d. Indikator Pendapatan

Rauza Alfiani (2020) mengatakan untuk mengukur tingkat pendapatan suatu usaha maka dibutuhkan indikator yaitu :

1. Pendapatan yang diterima perbulan

Jumlah total uang atau imbalan lain yang diperoleh seseorang atau keluarga dalam satu periode bulan. Pendapatan ini menjadi sumber utama untuk membiayai kebutuhan hidup sehari-hari, menabung, dan berinvestasi.

2. Sumber pendapatan

Cara seseorang untuk memperoleh uang serta menghasilkan pemasukan yang teratur. Memiliki berbagai sumber pendapatan untuk mencapai stabilitas dan kemandirian finansial.

3. Meningkatkan taraf hidup

Upaya untuk memperbaiki kualitas hidup seseorang, keluarga atau masyarakat secara keseluruhan.

4. Beban keluarga yang ditanggung.

Tanggung jawab finansial dan non finansial yang harus dipikul oleh seseorang, biasanya sebagai kepala keluarga atau individu yang berpenghasilan, untuk memenuhi kebutuhan anggota keluarga lainnya yang berada dalam tanggungannya.

2. Kondisi Pasar

a. Pengertian Kondisi Pasar

Kondisi pasar pengacu pada keadaan atau situasi yang terjadi di pasar pada suatu waktu tertentu. UMKM sendiri memiliki peran yang cukup strategis dalam penciptaan lapangan kerja, penggerak perekonomian daerah, serta pendorong peningkatan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat. Namun, tidak jarang kita temu UMKM yang gagal dalam bertahan pada persaingan pasar. Hal tersebut diakibatkan oleh berbagai faktor baik internal maupun eksternal. Dalam persaingan pasar yang kompetitif, pengelolaan manajemen yang efektif dan efisien merupakan kunci bertahannya sebuah UMKM. Pengelolaan manajemen yang dimaksud adalah produksi, sumber daya manusia, pemasaran, dan keuangan. Bagaimana cara UMKM mengelola berbagai aspek tersebut akan menentukan keberlangsungan hidup usaha.

Meskipun UMKM merupakan bidang usaha yang tergolong kecil, keadaan pasar sangat kompetitif. Hal tersebut dikarenakan jumlah pelaku UMKM yang terus bertambah setiap tahunnya. Bukan tanpa alasan, banyak masyarakat Indonesia terjun ke dunia UMKM dikarenakan banyak sekali peluang usaha yang muncul di era modern ini

serta minimnya dana untuk memulai usaha. Oleh karena itu, usaha mikro merupakan jawaban serta peluang yang tepat untuk masyarakat kalangan menengah ke bawah dalam mencari pundi-pundi uang baik utama maupun sampingan (Hariyono & Wikartika, 2023)

Aspek pasar dan pemasaran mempertimbangkan permintaan konsumen seperti keinginan dan kebutuhan konsumen. Aspek pasar dan pemasaran merupakan suatu komponen yang saling berhubungan dengan tujuan yang sama, yaitu berfokus pada keinginan dan kebutuhan konsumen. Hal ini karena tolak ukur dari sebuah usaha adalah kepuasan konsumen. Pasar sendiri didefinisikan sebagai tempat terjadinya transaksi antara pembeli dan penjual. layaknya suatu ide bisnis didasari oleh aspek pasar dan pemasaran, apabila ide bisnis tersebut mampu menghasilkan produk yang diterima pasar dengan tingkat penjualan yang menguntungkan (Pratama, 2022)

Kondisi pasar adalah situasi di mana pertemuan antara penawaran dan permintaan terhadap barang dan jasa terjadi, yang pada akhirnya menentukan harga dan jumlah barang maupun jasa yang diperdagangkan. Kondisi ini bersifat dinamis dan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti tingkat persaingan, permintaan konsumen, kemampuan daya beli, dan faktor ekonomi makro. Secara ekonomi, pasar bukan hanya tempat fisik, melainkan juga proses interaksi antara pembeli dan penjual yang menghasilkan harga pasar sebagai titik keseimbangan antara penawaran dan permintaan.

Secara lebih luas, kondisi pasar mencerminkan keadaan keseluruhan mekanisme ekonomi yang berjalan di antara para pelaku usaha dan konsumen, termasuk aspek aturan, situasi persaingan, permintaan, dan suplai barang serta jasa pada waktu tertentu. Kondisi pasar yang stabil dan kompetitif biasanya mendorong peningkatan pendapatan usaha karena permintaan konsumen yang tinggi dan persaingan yang seha.

Tujuan kondisi pasar dalam konteks ekonomi antara lain adalah: (Pratama, 2022)

1) Mempertemukan Penjual dan Pembeli

Pasar berfungsi sebagai wadah yang mempertemukan para penjual dengan pembeli sehingga transaksi jual beli dapat terjadi dengan lancar. Tanpa pasar, pertemuan ini akan sulit terjadi dan distribusi barang atau jasa menjadi tersendat.

2) Memperlancar Proses Distribusi Barang dan Jasa

Pasar memudahkan proses distribusi dari produsen ke konsumen, memperpendek rantai distribusi dan meningkatkan efisiensi dalam penyaluran produk serta jasa sehingga lebih cepat dan mudah sampai ke tangan konsumen.

3) Menciptakan Harga Keseimbangan

Pasar berfungsi menyeimbangkan harga antara permintaan dan penawaran, sehingga harga barang dan jasa dapat terbentuk secara wajar dan adil bagi kedua belah pihak.

4) Meningkatkan Efisiensi Ekonomi

Dengan mekanisme pasar, sumber daya dialokasikan secara efisien, produsen terdorong untuk meningkatkan produktivitas dan kualitas produk, sekaligus konsumen mendapatkan pilihan produk yang sesuai kebutuhan dan harga yang optimal.

5) Mendorong Inovasi dan Persaingan Sehat

Pasar yang kompetitif mengharuskan produsen untuk berinovasi dan meningkatkan kreativitas produk agar dapat bersaing dan menarik minat konsumen, yang pada akhirnya memperkaya variasi dan kualitas barang serta jasa yang tersedia.

6) Mendukung Perekonomian dan Stabilitas Sosial

Pasar juga berperan penting dalam meningkatkan perekonomian suatu negara dengan menjadi sumber pendapatan, membuka mata pencaharian, serta menjaga stabilitas sosial ekonomi melalui mekanisme perdagangan yang terorganisir.

Manfaat kondisi pasar dalam konteks ekonomi antara lain:

1) Memfasilitasi Distribusi Barang dan Jasa

Pasar mempermudah proses distribusi barang dari produsen ke konsumen sehingga pembeli tidak perlu membeli langsung dari produsen. Ini memperlancar penyaluran produk dan jasa ke tangan konsumen secara efisien.

2) Menjadi Tempat Pembentukan Harga

Pasar sebagai lokasi interaksi penjual dan pembeli menetapkan harga yang wajar berdasarkan mekanisme permintaan dan penawaran. Harga ini memberikan sinyal penting dalam pengambilan keputusan ekonomi bagi produsen dan konsumen.

3) Sarana Promosi Produk

Pasar menyediakan tempat bagi produsen untuk mempromosikan dan memperkenalkan produk kepada konsumen secara langsung, membantu peningkatan penjualan dan penerimaan pasar.

4) Mendorong Inovasi dan Persaingan Sehat

Persaingan di pasar memacu produsen meningkatkan kualitas dan inovasi produk sehingga konsumen mendapatkan produk yang lebih baik dan varian yang beragam.

5) Meningkatkan Efisiensi Ekonomi.

Pasar membantu mengalokasikan sumber daya secara efisien dengan mendorong produsen untuk optimal dalam produksi dan distribusi, sehingga meningkatkan produktivitas dan kesejahteraan masyarakat.

6) Menyediakan Informasi Ekonomi

Harga dan transaksi pasar memberikan informasi penting tentang kelangkaan, preferensi konsumen, dan tren ekonomi yang membantu pengambilan keputusan di tingkat mikro dan makro.

7) Menciptakan Lapangan Kerja

Dengan berkembangnya aktivitas pasar, berbagai peluang kerja tercipta baik sebagai pedagang, karyawan, maupun dalam sektor pendukung lainnya, yang berkontribusi mengurangi pengangguran.

8) Meningkatkan Pendapatan Nasional dan Pertumbuhan Ekonomi

Aktivitas jual beli di pasar meningkatkan pendapatan nasional serta pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan melalui peningkatan produksi, konsumsi, dan investasi.

b. Faktor yang mempengaruhi kondisi pasar

Pasar yang merupakan tempat bertemunya antara penjual dan pembeli, tempat yang menjadikan terlaksananya sebuah transaksi merupakan salah satu alternatif para konsumen untuk memenuhi kebutuhannya. Pasar yang merupakan suatu tempat yang menyediakan berbagai macam barang serta kebutuhan para konsumen dengan berbagai macam pilihan harga, jenis dan kualitas yang beragam (Nurdiyana, 2023). Ada beberapa factor yang mempengaruhi kondisi pasar, baik internal ,maupun eksterenal sebagai berikut:

1) Faktor Internal

a) Kualitas sumber daya manusia (SDM)

SDM meliputi pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman sangat mempengaruhi kemampuan UMKM dalam berinovasi, berproduksi,dan memasarkan produknya.

b) Modal

Ketersediaan modal yang cukup bagi UMKM untuk menjalankan operasional, membeli bahan baku, berinvestasi pada teknologi. keterbatasan modal seringkali menjadi kendala utama bagi pelaku UMKM.

c) Manajemen usaha

Dalam berusaha perlu bagi pelaku UMKM harus mengelola keuangan dengan sebaik mungkin supaya memberikan profit dan bisa meminim pengeluaran.

2) Faktor Eksternal

Pemasaran produk usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) juga terletak pada pangsa pasar yang akan dituju termasuk diantaranya lokasi pemasaran. Dengan lokasi yang strategis tentu menjadi daya tarik konsumen serta hasil produksi harus memiliki kualitas yang unggul dengan karakteristik yang dibutuhkan konsumen. Diperoleh hasil bahwa kualitas produk yang diberikan pelaku usaha adalah strategi yang tepat untuk menarik perhatian konsumen dan dapat menjadi daya saing tersendiri bagi industri sejenis (Rosmadi, 2019).

Faktor-faktor yang mempengaruhi kondisi pasar meliputi aspek-aspek berikut:

1) Kondisi Ekonomi Makro

Termasuk pertumbuhan ekonomi, inflasi, suku bunga, dan kebijakan moneter suatu negara. Pertumbuhan ekonomi yang tinggi biasanya meningkatkan permintaan dan aktivitas pasar, sementara inflasi dan suku bunga yang tinggi dapat menurunkan daya beli dan mengekang investasi di pasar.

2) Jumlah Penjual dan Produsen

Banyaknya penjual mempengaruhi tingkat persaingan. Semakin banyak produsen untuk produk yang sama, persaingan semakin ketat, mendorong efisiensi dan inovasi produk, dan berdampak pada harga pasar dan ketersediaan barang.

3) Permintaan dan Penawaran

Keseimbangan antara permintaan konsumen dan penawaran produk menentukan harga dan volume perdagangan. Perubahan

dalam keinginan konsumen, harga barang, atau ketersediaan produk akan langsung mempengaruhi kondisi pasar.

4) Sentimen Pasar

Persepsi para pelaku pasar terhadap ekonomi, politik, dan isu lain bisa membuat pasar menjadi optimis atau pesimis, yang pada gilirannya mempengaruhi keputusan beli atau jual, terutama di pasar modal.

5) Kondisi Politik dan Geopolitik

Stabilitas politik dan hubungan geopolitik berpengaruh pada kepercayaan investor dan kelancaran perdagangan. Konflik atau ketidakpastian politik biasanya menimbulkan volatilitas dan mengurangi kepercayaan pasar.

6) Perkembangan Teknologi dan Tren Sosial

Kemajuan teknologi dan perubahan gaya hidup konsumen dapat menggeser permintaan dan menciptakan pasar baru atau menggusur pasar lama.

7) Regulasi dan Kebijakan Pemerintah

Aturan dan kebijakan yang mengatur perdagangan, tarif, dan aspek ekonomi lainnya juga menentukan dinamika pasar, bisa memberi peluang atau hambatan bagi pelaku usaha.

c. Indikator kondisi pasar

Syarief (2021) dalam strategi pemasaran mengemukakan bahwa, kondisi pasar dapat dilihat berdasarkan indikator yaitu :

1. Kondisi persaingan pasar

Interaksi antara para penjual dan pembeli di pasar. Ini merupakan bentuk kekuatan yang menentukan bagaimana harga terbentuk dan bagaimana produsen atau penjual saling berkompetisi.

2. Daya beli konsumen

Kemampuan finansial yang dimiliki oleh individu atau sekelompok konsumen untuk membeli barang dan jasa pada tingkat harga, pendapatan dan periode waktu tertentu.

3. Harga dan Produk

Jumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan manfaat dari produk pesaing. Sedangkan produk sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikn, dibeli, digunakan atau dikonsumsi untuk memuaskan kebutuhan.

4. Kondisi organisasi usaha

Gambaran menyeluruh tentang lingkungan, baik internal maupun eksternal yang mempengaruhi kinerja dan keberlangsungansuatu bisni.

5. Suasana dan fasilitas pasar

Suasana mengacu pada lingkungan yang dirasakan pengunjung sedangkan fasilitas pasar merupakan sarana untuk mendukung aktivitas jual beli dan meningkatkan kenyamanan bagi pedagang dan pengunjung.

3. Modal Usaha

a. Pengertian Modal Usaha

Pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis (Latif et al., 2018)

Menurut (Chaedar et al., 2023) modal terbagi menjadi 2 macam yaitu :

- 1) Modal Sendiri bahwa modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham.

Kemudian saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup atau terbuka. Keuntungan menggunakan modal sendiri untuk membiayai suatu usaha adalah tidak adanya beban biaya bunga tetapi hanya akan membayar deviden.

- 2) Modal Pinjaman adalah modal yang sering diperoleh dari pihak luar perusahaan yang pada umumnya diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provonsi dan komisi yang besarnya relatif. Pengguna modal pinjaman mewajibkan pengembalian pinjaman setelah jangka waktu tertentu. Keuntungan modal pinjaman tersebut adalah jumlahnya yang tidak terbatas, artinya adalah tersedia dalam jumlah yang banyak. Disamping itu, dengan menggunakan modal pinjaman umumnya timbul Modal dari pihak manajemen untuk mengerjakan usaha dengan sungguh-sungguh.

Modal usaha dimaknai sebagai dana yang digunakan untuk menjalankan usaha agar tetap berjalan dan berdasarkan manfaatnya, maka modal usaha meliputi modal kerja dan modal investasi dengan sumber-sumber modal usaha terdiri atas modal sendiri yaitu dana yang disiapkan oleh wirausaha untuk memulai dan mengembangkan usaha, modal yang berasal dari tabungan yang disisihkan dari hasil usaha di masa lalu, dana yang disimpan di rumah atau pun bank yang berbentuk tabungan dan deposito, koperasi simpan pinjam yaitu koperasi dengan bidang usaha layanan tabungan dan pinjaman bagi para anggota, serta lembaga keuangan yaitu badan usaha yang berfungsi menghimpun dana masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya dalam bentuk kredit atau pinjaman menurut peraturan perundang-undangan yang berlaku (Tambunan, 2022).

Modal Usaha menurut Surdaryono dalam buku Pengantar Manajemen Teori dan kasus (2017 : 333-334) menyatakan Untuk dapat menjalankan usaha kita membutuhkan modal awal yang nilainya bervariasi tergantung jenis usaha yang dijalankan serta besar kecilnya usaha tersebut saat akan dimulai. Modal merupakan sekumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu

pekerjaan. Dalam bahasa Inggris modal disebut dengan *capital*, yaitu barang yang dihasilkan oleh alam atau manusia untuk membantu memproduksi barang lainnya yang dibutuhkan manusia dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan.

Modal merupakan hal yang sangat vital dalam sebuah bisnis atau perusahaan. Tanpa modal bisnis tidak dapat berjalan sebagaimana mestinya, mulai dari bisnis yang besar maupun bisnis yang kecil pun membutuhkan modal untuk menjalankan bisnisnya. Modal tidak selalu tentang dana atau uang. Tapi modal juga dapat berupa keterampilan, kemauan, kejujuran, integritas, kecerdasan, tekad, ataupun hal yang lainnya (Polandos et al., 2019).

Saat memulai usaha secara mandiri, permodalan kadang-kadang menjadi kendala utama. Banyak masyarakat yang ingin berusaha, tetapi kesulitan permodalan. Bahkan, tidak sedikit masyarakat yang telah berusaha, tetapi tidak mampu mengembangkan usahanya karena kesulitan modal. Ada paradigma di masyarakat yang menyatakan modal adalah uang, sehingga jika tidak memiliki uang, tidak bisa membuka usaha atau mengembangkan usaha. Paradigma inilah yang Sebenarnya harus diubah, karena dalam ekonomi modern, modal memiliki dimensi yang sangat luas. Modal dapat dibedakan menjadi dua bagian, yaitu *tangible asset* dan *intangible asset*. *Tangible asset* merupakan aset yang berwujud, seperti uang, surat berharga, gedung, dan Peralatan usaha. Sementara itu, *intangible asset* merupakan harta berwujud, yaitu nama baik perusahaan, kemitraan usaha, dan modal sosial yang dimiliki. Itu artinya jika kita bisa mengatur dana modal dengan baik, maka kita juga akan mampu membangun usaha lebih baik, karena sejatinya modal adalah pondasi dalam menjalankan usaha (Rosmadi, 2019).

Dari beberapa pengertian di atas dapat diuraikan bahwa modal itu merupakan aset baik berupa barang-barang atau dana yang dijadikan sebagai pokok menjalankan sebuah usaha atau bisnis, itu artinya jika

kita bisa mengatur dana modal dengan baik, maka kita juga akan mampu membangun usaha lebih baik, karena sejatinya modal adalah pondasi dalam menjalankan usaha. modal diperlukan ketika pengusaha hendak mendirikan perusahaan baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada, tanpa modal yang cukup maka akan berpengaruh terhadap kelancaran usaha, sehingga akan mempengaruhi pendapatan yang diperoleh.

Tujuan modal usaha dalam bisnis adalah sebagai fondasi utama untuk memulai, menjalankan, dan mengembangkan usaha sehingga bisnis dapat beroperasi secara efisien dan tumbuh secara berkelanjutan. Secara rinci, tujuan modal usaha meliputi:

1) Memulai dan Mengembangkan Bisnis

Modal usaha dipergunakan untuk membeli inventaris, peralatan, bahan baku, serta biaya investasi lain yang diperlukan untuk mendirikan dan mengembangkan usaha agar dapat berproduksi dan melayani pasar dengan maksimal.

2) Menjamin Kelangsungan Operasional

Modal membantu pembiayaan operasional harian seperti membayar gaji karyawan, sewa tempat, pembelian bahan baku, dan biaya operasional lain agar bisnis dapat berjalan tanpa hambatan.

3) Memperluas Jangkauan dan Kapasitas Bisnis

Dengan modal yang cukup, bisnis dapat memperluas pasar, meningkatkan kapasitas produksi, membuka cabang baru, atau memperbaiki dan mengembangkan produk dan layanan.

4) Menghadapi Risiko dan Ketidakpastian

Modal berfungsi sebagai cadangan yang melindungi bisnis dari fluktuasi pasar, penurunan penjualan, dan kondisi ekonomi yang tidak stabil sehingga bisnis tetap bisa bertahan dalam situasi sulit.

5) Meningkatkan Daya Saing dan Inovasi

Modal memungkinkan investasi dalam riset, pengembangan produk baru, dan peningkatan kualitas yang dapat meningkatkan daya saing bisnis di pasar.

6) Memfasilitasi Pengambilan Keputusan Manajemen

Dengan modal yang memadai, manajemen dapat merencanakan dan menjalankan strategi bisnis secara optimal untuk mencapai tujuan perusahaan.

Modal usaha adalah segala sumber daya atau aset yang dibutuhkan untuk memulai, menjalankan, dan mengembangkan suatu usaha. Modal ini tidak hanya berupa uang tunai, tetapi juga bisa berupa peralatan, bahan baku, aset tetap, keahlian, jaringan, dan sumber daya lain yang mendukung kegiatan bisnis. Fungsi utama modal usaha adalah untuk membiayai operasional perusahaan, seperti membeli bahan baku, peralatan, membayar biaya operasional, hingga memperluas usaha agar dapat menghasilkan keuntungan dan menambah kekayaan

Hubungan modal dengan pendapatan dapat dijelaskan dalam empat alinea sebagai berikut:

Modal usaha merupakan fondasi utama yang memungkinkan sebuah bisnis untuk memulai dan menjalankan operasionalnya. Dengan modal, perusahaan dapat membeli bahan baku, membayar tenaga kerja, dan menginvestasikan dalam peralatan maupun teknologi yang diperlukan. Modal yang cukup memungkinkan perusahaan berproduksi dan menawarkan produk atau jasa ke pasar, yang pada akhirnya menghasilkan pendapatan dari penjualan barang dan jasa tersebut.

Besarnya modal yang dimiliki suatu usaha berpengaruh langsung pada kapasitas produksi dan skala operasionalnya. Semakin besar modal, perusahaan dapat meningkatkan jumlah produksi, memperluas pasar, dan melakukan promosi secara lebih efektif. Hal ini akan memperbesar peluang peningkatan pendapatan, karena produk atau layanan dapat dijangkau lebih banyak konsumen dan lebih kompetitif di pasar.

Selain untuk kebutuhan operasional, modal juga dipakai untuk investasi jangka panjang seperti penelitian dan pengembangan produk

baru, peningkatan kualitas, serta perluasan usaha. Inovasi dan peningkatan kualitas produk yang didukung modal akan menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan nilai penjualan, sehingga pendapatan perusahaan dapat tumbuh secara berkelanjutan.

Keterkaitan Modal dan Pendapatan dalam Siklus Usaha Pendapatan yang diperoleh dari kegiatan usaha bisa menjadi sumber tambahan modal bagi perusahaan. Pendapatan yang cukup akan memungkinkan bisnis untuk menginvestasikan kembali dalam modal, memperkuat posisi keuangan, dan mendukung pertumbuhan lebih lanjut. Sebaliknya, modal yang memadai diperlukan untuk terus menghasilkan pendapatan secara konsisten, sehingga hubungan modal dan pendapatan bersifat saling mengisi dan mendukung dalam siklus bisnis

Peran modal dalam bisnis sangat penting dan beragam, meliputi beberapa aspek utama:

a) Memulai dan Menjalankan Usaha

Modal merupakan sumber daya dasar yang dibutuhkan untuk memulai sebuah bisnis, termasuk pembelian bahan baku, peralatan, dan membiayai operasional awal seperti gaji karyawan serta sewa tempat usaha. Tanpa modal yang cukup, sulit bagi bisnis untuk beroperasi dengan lancar.

b) Mendukung Operasional Harian

Modal kerja menyediakan dana yang diperlukan untuk menjalankan kegiatan rutin sehari-hari perusahaan, seperti pembelian bahan baku dan pembayaran biaya operasional agar usaha tetap berjalan tanpa hambatan.

c) Pengembangan dan Ekspansi Bisnis

Dengan modal yang memadai, bisnis dapat mengembangkan produk baru, memperluas pasar, meningkatkan kapasitas produksi, atau membuka cabang baru. Modal juga

memungkinkan investasi dalam riset dan inovasi yang dapat meningkatkan daya saing perusahaan di pasar.

d) Menghadapi Risiko dan Ketidakpastian

Modal yang cukup berfungsi sebagai perlindungan terhadap risiko bisnis, seperti fluktuasi harga, perubahan regulasi, dan kondisi pasar yang tidak stabil. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk tetap bertahan dalam situasi sulit dan menjaga kelangsungan usaha.

e) Meningkatkan Daya Saing dan Inovasi

Modal tidak hanya berupa uang, tetapi juga termasuk modal non-fisik seperti keahlian, kreativitas, dan kemampuan manajerial yang sangat penting untuk inovasi dan penyesuaian bisnis terhadap tren pasar.

Singkatnya, modal bertindak sebagai fondasi utama yang memungkinkan bisnis untuk memulai, beroperasi secara efisien, berkembang, dan bertahan dalam persaingan serta dinamika pasar. Hubungan modal dengan pendapatan sangat erat karena modal memungkinkan kegiatan usaha yang menghasilkan pendapatan, dan pendapatan yang diperoleh dapat meningkatkan modal usaha untuk siklus bisnis berikutnya

b. Bentuk Modal Usaha

Sejalan dengan perkembangan teknologi dan makin jauhnya spesialisasi dalam perusahaan serta makin banyaknya perusahaan-perusahaan yang menjadi besar, maka masalah modal dalam perusahaan merupakan masalah yang tidak akan pernah berakhir. Modal memiliki banyak arti yang berhubungan dalam ekonomi, finansial, dan akunting. Dalam finansial dan akunting, modal biasanya menunjuk kepada kekayaan finansial, terutama dalam penggunaan awal atau menjaga kelanjutan bisnis. Awalnya, dianggap bahwa modal lainnya, misal modal fisik, dapat dicapai dengan uang atau modal finansial.

Bentuk modal usaha secara umum dapat dibedakan berdasarkan beberapa kategori utama:

1. Berdasarkan Wujudnya:

- a) Modal Berwujud (Modal Aktif/Fisik): Modal yang memiliki bentuk fisik dan dapat dilihat atau disentuh. Contohnya yakni mesin, peralatan, gedung, tanah, inventaris, dan aset tetap lainnya yang digunakan dalam operasional usaha.
- b) Modal Tidak Berwujud (Modal Pasif/Non-Fisik): Modal yang tidak memiliki bentuk fisik, tetapi memiliki nilai ekonomis dan mendukung usaha, seperti hak cipta, paten, merek dagang, goodwill, dan modal intelektual atau keahlian karyawan.

2. Berdasarkan Sumber Kepemilikan:

- a) Modal Sendiri (Ekuitas): Modal yang berasal dari pemilik atau pihak internal usaha, seperti tabungan pribadi, hasil penjualan aset, atau keuntungan yang ditanamkan kembali.
- b) Modal Pinjaman (Utang): Modal yang diperoleh dari pihak eksternal seperti bank, koperasi, atau lembaga keuangan lain yang harus dikembalikan dengan bunga.
- c) Modal Campuran: Kombinasi antara modal sendiri dan modal pinjaman yang bertujuan menyeimbangkan risiko dan mendukung pengembangan usaha.

3. Berdasarkan Fungsinya:

- a) Modal Kerja (Modal Lancar): Modal yang digunakan untuk kegiatan operasional sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji, dan biaya operasional lainnya. Biasanya berupa uang tunai atau aset yang mudah dicairkan.
- b) Modal Tetap: Modal yang digunakan untuk membeli aset jangka panjang yang mendukung usaha, seperti mesin, gedung, kendaraan, yang biasanya tidak langsung habis digunakan.

Di Indonesia, sering terjadi penipuan besar-besaran berkedok investasi. Kenyataannya, banyak masyarakat yang “menginvestasikan” uangnya di lembaga tersebut. Mereka mendapatkan dana dari tabungan, meminjam dari pihak lain atau menjual aset seperti tanah, rumah atau kendaraan bermotor. Jumlah “investasi” masing-masing investor berbeda-beda, dari yang jutaan rupiah, belasan juta, sampai puluhan juta rupiah. Intinya, ketika sudah ada bayangan akan mendapatkan keuntungan besar, mereka akan berusaha mencari modal dari berbagai sumber. Berdasarkan kebutuhannya, modal dapat dibagi menjadi dua:

1) Modal Investasi

- a) Bersifat jangka panjang
- b) Digunakan berulang-ulang
- c) memiliki waktu lebih dari satu tahun
- d) Biasanya digunakan untuk membeli aktiva tetap

2) Modal Investasi

- a) Bersifat jangka pendek
- b) Beberapa kali pakai dalam satu proses produksi
- c) Tidak lebih dari satu tahun

Untuk kebutuhan modal, tentu tidak sama antara satu usaha dengan usaha yang lain. Ada perusahaan yang memerlukan modal besar, misalnya untuk investasi, tetapi ada juga usaha yang modalnya tidak terlalu besar. Besar kecilnya modal amat bergantung pada jenis usaha dan besar kecilnya skala usaha. (Susilo, 2019)

Modal dapat digolongkan menjadi beberapa baik berdasarkan sumber, bentuk, kepemilikan, maupun sifat, yaitu sebagai berikut :

- 1) Berdasarkan sumber, modal dapat dibagi menjadi modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri misalnya setoran dari pihak pemilik perusahaan, sedangkan modal asing berupa pinjaman dari lembaga keuangan maupun non-keuangan.
- 2) Berdasarkan bentuk, modal dapat terbagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret meliputi mesin, gedung, kendaraan

dan peralatan, sedangkan modal abstrak meliputi hak merk dan nama baik perusahaan.

- 3) Berdasarkan kepemilikan, modal dapat dibagi menjadi modal individu dan modal masyarakat. Modal individu misalnya rumah pribadi yang disewakan, sedangkan modal masyarakat misalnya rumah sakit umum milik perusahaan, jalan, dan jembatan.
- 4) Berdasarkan sifat, modal dapat terbagi menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap seperti bangunan dan mesin, sedangkan modal lancar seperti bahan-bahan baku. (Mokodompit et al., 2019)

c. Indikator Modal

Indikator modal menurut (Aulia & Hidayat, 2021) yaitu:

- 1) Modal sendiri dan modal pinjaman.
Modal sendiri adalah dana yang berasal dari milik pribadi. Sedangkan modal pinjaman dana yang diperoleh dari pihak luar.
- 2) Pemanfaatan modal tambahan
Strategi atau cara menggunakan dana ekstra yang diperoleh oleh sebuah bisnis untuk mencapai tujuan.
- 3) Hambatan dalam mengakses modal eksternal.
Kesulitan atau rintangan yang dihadapi oleh individu atau bisnis saat mencoba mendapatkan pendanaan dari pihak luar seperti pinjaman dari bank.
- 4) Keadaan usaha setelah menanamkan modal
Merujuk pada perubahan kondisi, kinerja, dan potensi pertumbuhan yang dialami sebuah bisnis setelah menerima suntukan dana baru.

Sedangkan dalam penelitian (Agustina, 2020) mengatakan bahwa indikator dari modal adalah

- 1) Modal sebagai syarat untuk usaha Modal usaha mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Tanpa modal usaha setiap perusahaan akan susah untuk melakukan segala bentuk operasi. Oleh karena itu dibutuhkan sejumlah dana sebagai syarat terbentuknya usaha.
- 2) Pemanfaatan modal tambahan Dana yang diperoleh sebuah perusahaan sangat penting, apalagi jika sebuah perusahaan dapat menerima tambahan dana sehingga dapat meningkatkan kegiatan produksi.

- 3) Besar modal Modal adalah faktor usaha yang harus dimiliki perusahaan sebelum melakukan kegiatan operasinya, besar kecilnya modal akan mempengaruhi besar kecilnya kegiatan operasi yang juga akan mempengaruhi pendapatan perusahaan.

B. Kajian Relavan

Untuk Mendukung penelitian ini, Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang sudah dilakukan diantaranya sebagai berikut:

1. Rusdiah Nasution (2008)⁵¹ meneliti tentang pengaruh modal kerja, luas lahan, tenaga kerja terhadap pendapatan usaha tani nenas. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui pengaruh modal kerja, luas lahan, tenaga kerja terhadap produksi nenas di daerah penelitian serta untuk mengetahui kontribusi pendapatan petani dari usaha tani nenas terhadap total pendapatan keluarga petani di daerah penelitian. Metode penelitian yang digunakan adalah secara sensus dimana jumlah semua populasi dijadikan sebagai sampel dengan menggunakan analisis regresi linear berganda (jika fungsi produksi linear), analisis Cobb-Dauglas (jika fungsi produksi non-linear), dan tabulasi sederhana. Dari penelitian tersebut diperoleh hasil bahwa modal kerja, luas lahan dan tenaga kerja secara serempak berpengaruh nyata terhadap produksi nenas sedangkan secara parsial modal kerja dan luas lahan berpengaruh nyata terhadap pendapatan. Usaha tani nenas memberikan sumbangan pendapatan Rp 15.518.100 (57,44%) terhadap pendapatan keluarga. Perbedaan : perbedaan penelitian ini dengan peneliti terletak pada variable, tahun dan tempat penelitian. Dimana peneliti menggunakan 2 variable, tahun 2024 dan dilakukan pada UMKM Pasar Kuliner Rambatan.
2. Rosetyadi Artistyan Firdausa (2012)⁵² meneliti tentang pengaruh modal awal, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kios di pasar Bintoro Demak. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel modal usaha, lama usaha dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang di Pasar Bintoro Demak. Metode yang digunakan dalam pengumpulan data primer dengan metode random sampling. Penelitian ini mengambil sampel sebanyak 75 responden. Alat analisis yang digunakan adalah regresi linier berganda dengan pendapatan sebagai variabel dependen dan tiga variabel independen yaitu modal usaha (Rp), lama usaha (tahun) dan jam kerja (jam). Berdasarkan hasil perhitungan SPSS 16.0 diperoleh nilai F hitung sebesar 61,009 dengan signifikansi F sebesar 0.000. Dengan menggunakan tingkat signifikansi 0,05 diperoleh nilai F tabel sebesar 2,73, maka F hitung (61,009) > F tabel (2,73), atau

signifikansi F sebesar 0,000 menunjukkan lebih kecil dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa ketiga variabel independen yaitu modal awal, lama usaha dan jam kerja secara bersama-sama berpengaruh terhadap jumlah pendapatan pedagang kios di Pasar Bintoro Demak diterima. Secara parsial variabel modal usaha, lama usaha dan jam kerja berpengaruh secara signifikan. Dari ketiga variabel tersebut yang paling dominan pengaruhnya terhadap jumlah pendapatan pedagang adalah variabel modal usaha, dengan nilai t-hitung sebesar 9,041 dan probabilitas signifikansi sebesar 0,000.

3. SL. Triyaningsih dan Edy Wibowo (2012)⁵³ meneliti tentang analisis tingkat pendapatan bersih para pedagang ditinjau dari karakteristik pedagang (studi pada pedagang yang menetap di pasar Klithikan Notoharjo Surakarta. Berdasarkan penelitian tersebut karakteristik pedagang dilihat dari tingkat permodalan, tingkat pendidikan, lama usaha dan latar belakang orang tua mempunyai hubungan dengan tingkat pendapatan bersih pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo. Sedangkan karakteristik jenis kelamin, jenis barang/jasa dan jam kerja tidak mempunyai hubungan dengan tingkat pendapatan bersih pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo. Hasil perhitungan nilai selisih antara Coefficient of Contingency dan nilai C_{maks} menunjukkan bahwa hubungan antara tingkat pemodalannya dengan tingkat pendapatan bersih memiliki nilai selisih terkecil (0,460). Dengan demikian faktor modal memiliki hubungan yang paling erat terhadap pendapatan bersih pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Semarang Kota Surakarta.
4. Siti Amanatul Khairiyah⁴ meneliti tentang pengaruh modal kerja dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kelurahan Kaboneka. Kesimpulan peneliti adalah Modal kerja dan jam kerja berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kelurahan Kaboneka. Berdasarkan hasil uji F nilai signifikansi untuk pengaruh modal kerja (X1) dan jam kerja (X2) secara simultan terhadap Y adalah sebesar $0,000 < 0,05$ nilai Fhitung $60,452 > F_{tabel} 0,05$. Dari dua variabel modal kerja dan jam kerja ternyata yang paling dominan adalah modal kerja
5. Teguh Santoso² meneliti tentang Analisis modal kerja dan pengelolaan keuangan terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (studi kasus pada UMKM bakso Pradah di Kota Samarinda). Kesimpulan peneliti adalah Modal kerja dan pengelolaan keuangan berpengaruh positif dan signifikan secara simultan (bersama-sama) terhadap pendapatan UMKM Bakso Pradah periode 2015 – 2019. Hal ini ditunjukkan dari hasil perhitungan dengan f hitung sebesar 52,908 lebih besar dari f tabel yang bernilai 3,16 dan nilai signifikansi dibawah 0,05 yaitu 0,000.

C. Kerangka Berfikir

Kondisi pasar memiliki dampak signifikan terhadap pendapatan UMKM, terutama di sektor kuliner seperti Pasar Kuliner Rambatan. Berikut adalah beberapa aspek yang menjelaskan hubungan ini: Tingkat permintaan konsumen di pasar kuliner sangat dipengaruhi oleh tren makanan, preferensi rasa, dan daya beli masyarakat. Jika permintaan tinggi, UMKM akan mengalami peningkatan pendapatan karena lebih banyak konsumen yang membeli produk mereka.

Kondisi pasar yang kompetitif dapat mempengaruhi pendapatan UMKM. Jika banyak pelaku usaha baru masuk ke pasar, UMKM yang sudah ada mungkin harus menurunkan harga atau meningkatkan kualitas produk untuk tetap menarik pelanggan. Hal ini dapat berdampak positif atau negatif pada pendapatan mereka.

Pendapatan UMKM di pasar kuliner sering kali tidak stabil, dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti jumlah pengunjung dan waktu operasional. Misalnya, pada akhir pekan, jumlah pengunjung biasanya meningkat, sehingga pendapatan UMKM juga cenderung lebih tinggi. Sebaliknya, pada hari biasa, pendapatan bisa menurun drastis.

Kondisi pasar sangat mempengaruhi pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan. Daya beli masyarakat, fluktuasi pengunjung, modal usaha, dan kemampuan untuk berinovasi adalah beberapa faktor utama yang menentukan keberhasilan finansial pelaku UMKM dalam sektor kuliner. Untuk meningkatkan pendapatan, penting bagi pelaku usaha untuk memahami dan merespons dinamika pasar dengan baik.

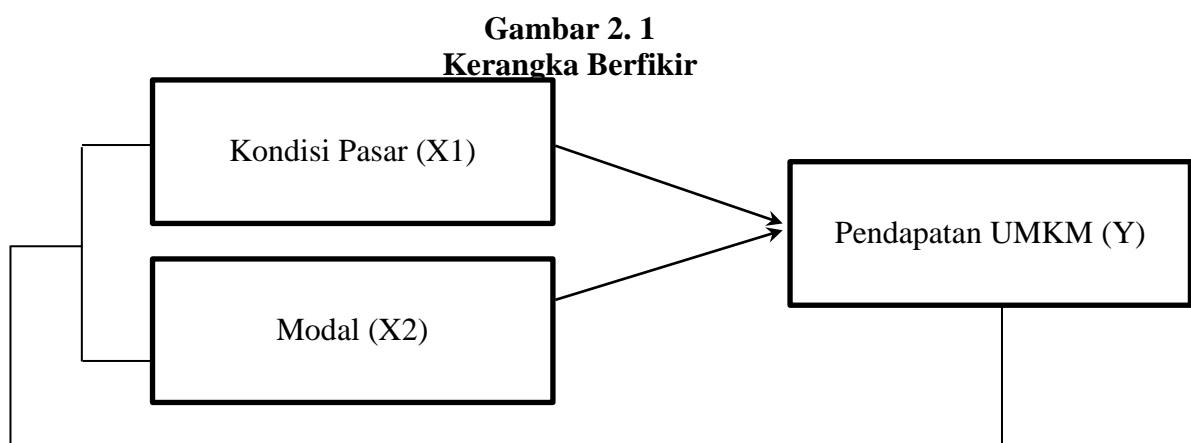
Modal memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan pendapatan UMKM, termasuk di Pasar Kuliner Rambatan. Berikut adalah beberapa poin yang menjelaskan hubungan antara modal dan pendapatan UMKM: Modal merupakan salah satu faktor kunci yang memungkinkan UMKM untuk memulai dan mengembangkan usaha. Semakin besar modal yang dimiliki, semakin banyak peluang yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan memperluas jangkauan pasar.

Dengan adanya modal, UMKM dapat melakukan inovasi dan pengembangan produk. Misalnya, mereka dapat menciptakan menu baru atau meningkatkan kualitas bahan baku. Inovasi ini penting untuk memenuhi selera konsumen yang terus berubah dan dapat meningkatkan daya saing serta pendapatan.

Modal yang cukup memungkinkan UMKM untuk mengelola operasional dengan lebih baik, termasuk pengelolaan stok, pembayaran gaji karyawan, dan biaya operasional lainnya. Manajemen yang baik dapat mengurangi pemborosan dan meningkatkan efisiensi, yang berkontribusi pada peningkatan pendapatan.

Modal yang cukup memungkinkan pelaku usaha untuk meningkatkan kapasitas produksi, melakukan inovasi, dan mengelola operasional dengan lebih baik. Namun, keberhasilan tidak hanya bergantung pada jumlah modal, tetapi juga pada pengelolaan yang efektif dan faktor-faktor lain seperti pengalaman dan jam kerja.

Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan sebelumnya, mengenai hubungan variable independen (X) kualitas pasar dan modal terhadap variable dependen (Y) Pendapatan UMKM di pasar kuliner rambatan, maka dapat dikembangkan menjadi kerangka pemikiran teoritis sebagai berikut:



Keterangan:

X = Variable Bebas (Independen)

Y = Variable Terikat (Dependen)

—————> = Berpengaruh secara parsial
 ————— = Berpengaruh secara simultan

D. Hipotesis

Berdasarkan penyusunan kerangka berpikir diatas tentang hubungan anantara variable bebas dengan variable terikat baik secara terpisah maupun secara bersama, maka peneliti mengajukan hipotesis penelitian sebagai berikut:

1. Kondisi Pasar terhadap Pendapatan UMKM di pasar kuliner ramabatan

Karena kondisi pasar menentukan tingkat permintaan dan daya beli konsumen terhadap produk UMKM. Jika kondisi pasar membaik, seperti peningkatan daya beli masyarakat, maka pendapatan UMKM cenderung meningkat. Sebaliknya, saat daya beli menurun, pendapatan UMKM juga turun.

Kondisi pasar yang kondusif dengan daya beli tinggi, akses pasar yang luas, dan persaingan yang sehat akan meningkatkan pendapatan UMKM. Sebaliknya, kondisi pasar yang menantang, seperti persaingan dengan pasar modern tanpa dukungan modal dan inovasi, akan menurunkan pendapatan UMKM, terutama di sektor perdagangan

H0: Kondisi Pasar tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di pasar kuliner ramabatan

H1: Kondisi pasar berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM di pasar kuliner ramabatan

2. Modal terhadap Pendapatan UMKM di pasar kuliner ramabatan

Modal merupakan input awal yang sangat penting dalam proses produksi UMKM kuliner. Dengan modal yang cukup, pelaku UMKM dapat membeli bahan baku lebih banyak, memperluas kapasitas produksi, dan mengembangkan usahanya, sehingga pendapatan yang diperoleh juga meningkat.

Dengan modal yang memadai, UMKM kuliner dapat melakukan inovasi produk dan manajemen usaha yang lebih baik untuk menghadapi

persaingan pasar yang ketat. Hal ini penting agar UMKM tetap bertahan dan meningkatkan pendapatan di pasar yang kompetitif

H0: Modal tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKMd di pasar kuliner rambatan

H2: Modal tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKMd di pasar kuliner rambatan

3. Kondisi pasar dan Modal terhadap Pendapatan UMKM di pasar kuliner ramabatan

Kondisi pasar yang kurang memadai dari segi fasilitas dan harga bahan baku yang tidak stabil menjadi tantangan utama yang memengaruhi pendapatan UMKM kuliner di pasar Rambatan. Modal yang cukup sangat dibutuhkan untuk mengatasi hambatan tersebut, memungkinkan pelaku UMKM meningkatkan kapasitas produksi, melakukan inovasi, dan memperbaiki layanan sehingga pendapatan usaha dapat meningkat. Oleh karena itu, pengembangan fasilitas pasar dan akses modal yang lebih mudah akan sangat membantu meningkatkan pendapatan UMKM kuliner di pasar Rambatan.

H0: Kondisi Pasar dan Modal tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKMd di pasar kuliner rambatan.

H3: Kondisi Pasar dan Modal tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKMd di pasar kuliner rambatan.

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Untuk menentukan pengaruh Kondisi pasar dan modal terhadap pendapatan UMKM di Pasar kuliner rambatan, maka penelitian ini menggunakan jenis penelitian lapangan (*field research*), dengan metode deskriptif pendekatan kuantitatif. Metode kuantitatif merupakan metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, yang digunakan dalam meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data dengan menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, yang bertujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2018).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Rambatan Kabupaten Tanah Datar Sumatera Barat 27271, tepatnya di Pasar Kuliner Rambatan dengan waktu penelitian sebagai berikut:

**Tabel 3. 1
Waktu Penelitian**

Kegiatan	2024	2025							
	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Ags
Obsevasi Awal									
Bimbingan Proposal									
Seminar Proposal									
Perbaikan									
Penelitian									
Bimbingan Skripsi									
Munaqasah									

C. Populasi dan Sampel Data

1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2014: 148). Berkenaan dengan penelitian ini, maka yang akan dijadikan populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM di pasar kuliner rambatan yang berjumlah 38 orang.

2. Sampel Penelitian

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiyono, 2014: 149). Berdasarkan populasi di atas peneliti mengambil sampel dengan teknik *Purposive sampling*. *Purposive Sampling* adalah teknik pengumpulan sampel dengan pertimbangan tertentu. Berdasarkan penjelasan di atas maka penulis menjadikan pelaku UMKM di pasar kuliner rambatan yang berjumlah 38 orang jadi sampel

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah kuesioner dan dokumentasi. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab. Angket yang akan penulis gunakan adalah jenis angket tertutup, dalam artian jawaban dari angket sudah tersedia sehingga responden tinggal memilih salah satu jawaban yang disediakan.

Dokumentasi adalah sejumlah data dalam bentuk dokumen. Instrumen ini dilakukan untuk melengkapi hal-hal yang ada hubungannya dengan penelitian seperti pengisian angket oleh pelaku usaha UMKM.

E. Pengembangan Instrumen

Untuk mengembangkan instrumen, hal yang dilakukan adalah merancang instrumen yang akan diteliti, kemudian instrumen disusun dan diuji cobakan maka instrumen di analisis sehingga diperoleh instrumen

yang akurat dan andal. Selain itu instrumen diukur dengan menggunakan angket.

Tabel 3. 2
Kisi-kisi Instrumen

Variabel	Indikator	sumber
Kondisi Pasar	1. kondisi persaingan pasar	Syarief 2021
	2. daya beli konsumen	
	3. suasana dan fasilitas pasar	
	4. harga dan produk	
	5. kondisi organisasi usaha	
Modal	1. modal sendiri dan modal pinjaman	Aulia& Hidayat 2021
	2. pemafaatan modal tambahan	
	3. hambatan dalam mengakses modal eksternal	
	4. keadaan usaha setelah penambahan modal	
Pendapatan Umkm	1. pendapatan yang diterima perbulan.	Rauza Alfiani 2020
	2. sumber pendapatan.	
	3. meningkatkan taraf hidup	
	4. beban keluarga yang ditanggung	

F. Teknik Analisis Data

1. Uji Instrumen

a. Uji Validitas Butir kusioner

Validasi dilakukan untuk menguji keabsahan butir instrument. Validitas butir dapat megunakan rumus korelasi *pearson product moment*, untuk validitas pengujian dilakukan dengan bantuan komputer program SPSS 26 *for windows*.

Suatu kuesioner akan dikatakan valid saat pertanyaan pada kusioner mampu untuk mengungkapkan suatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji validitas dihitung dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan nilai r_{tabel} dimana jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ maka pertanyaan tersebut dinyatakan valid (Ghozali, 2005).

b. Reliabilitas Instrumen.

Instrumen reliabel adalah instrumen yang dapat digunakan berapa kali untuk mengukur obyek yang sama dan menghasilkan data yang sama (Sugiyono, 2014: 203). Dalam penelitian ini, untuk menguji reabilitas instrumen yang digunakan peneliti menggunakan rumus Alpha Cronbach. Untuk reliabilitas pengujian dilakukan dengan bantuan komputer program SPSS 26 for windows.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini dibantu dengan menggunakan SPSS 26 *for windows*. Menurut Nunnally, suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $\geq 0,60$ (Ghozali, 2009:46)

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik menurut Riyanto dan Hatmawan (2020:137) adalah uji persyaratan yang dipergunakan untuk uji regresi yang apabila hasilnya memenuhi asumsi maka akan memberikan hasil koefisien regresi yang linear, tidak bias, dan juga konsisten. Sebaliknya apabila hasil uji asumsi klasik tidak memenuhi kriteria asumsi maka model regresi yang diuji akan menjadi sulit untuk diinterpretasikan karena memberikan makna bias. Maka dari itu uji asumsi klasik memiliki tujuan meneliti data apakah memenuhi syarat untuk bisa diteliti lebih lanjut. Beberapa alat uji dalam uji asumsi klasik adalah uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heterokedastisitas, dan uji autokorelasi.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui distribusi data dalam variable yang digunakan dalam penelitian dan sebaiknya dilakukan sebelum data diolah berdasarkan model penelitian. Oleh karena itu analisis tentang distribusi secara normal merupakan analisis pendahuluan dan menjadi persyaratan apakah suatu teknis

analisis statistika dapat digunakan untuk menguji hipotesis. Uji normalitas sebagai berikut :

- 1) Jika $\text{Sig} > 0,05$ maka berdistribusi normal
- 2) Jika $\text{Sig} < 0,05$ maka data tidak berdistribusi normal

b. Uji Linearitas

Uji linearitas diukur untuk mengetahui hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, yaitu kondisi pasar (X_1), modal (X_2), dan pendapatan (Y). Kriteria yang digunakan adalah apabila harga p pada jalur *dev.from linearity* lebih besar dari harga 0,05 dinyatakan bawah regresi linier dan sebaliknya jika p lebih kecil dari 0,05 dinyatakan bawah regresi tidak linier.

c. Multikolineritas.

Multikolineritas dihitung untuk mengetahui variabel-variabel penelitian saling bebas, artinya tidak tergantung dengan variabel lainnya sebagai syarat melaksanakan analisis regresi. Untuk mengetahui apakah terjadi multikolineritas dapat diketahui dari nilai *Varian Inflance* (VIF) untuk masing-masing prediktor persyaratan untuk dapat dikatakan terbebas dari Multikolineritas apabila nilai VIF predictor tidak melebihi 10 ($\text{VIF} \leq 10$).

3. Uji Regresi Linear Berganda

Regresi Linier berganda merupakan perluasan dari regresi linier sederhana. Jika regresi sederhana mempersoalkan tentang variabel tak bebas atau kriteria (*respons*) dengan suatu variabel bebas (*deterministik*), maka pada regresi linier ganda mempersoalkan hubungan linier antara satu variabel dengan variabel lainnya. Bentuk persamaan yang paling sederhana dari regresi linier berganda adalah yang memiliki dua variabel bebas X dan sebuah variabel tak bebas Y, maka model regresi dapat dinyatakan dengan:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan :

Y : Pendapatan

α : Konstanta

X_1, X_2, \dots : Variabel Bebas (Kondisi pasar, modal)

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$: Koefisien Regresi variabel terikat

e : Error

4. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan pengujian secara parsial (uji t) dan penyajian secara simultan (uji f). Hipotesis yang akan di uji dan dibuktikan dalam penelitian ini berkaitan dengan variabel bebas kondisi pasar, modal dan variabel terikat yaitu pendapatan UMKM. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 5% atau 0,05 artinya dalam penarikan kesimpulan mempunyai probabilitas 95% atau toleransi kesalahan 5%.

Hipotesis yang di bentuk dari variabel-variabel tersebut adalah berbagai berikut:

H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

H_1 : Terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

a. Uji Parsial (uji statistic T)

Pengujian yang dilakukan adalah uji parameter (uji korelasi) dengan menggunakan uji t-statistik. Hal ini membuktikan apakah terdapat pengaruh antara masing-masing variabel independen (X) dan variabel (Y). Menurut Sugiyono (2013:250) menggunakan rumus:

Keterangan

t : Nilai uji t.

r : Koefisien korelasi person.

n : Jumlah sampel.

Cara pengambilan keputusan dalam pengujian hipotesis dapat menggunakan kriteria sebagai berikut:

- 1) Jika nilai probalitas ($P_{\text{value}} \geq 0,05$) maka H_0 diterima dan H_1 di tolak.
- 2) Jika nilai probalitas ($P_{\text{value}} \leq 0,05$) maka H_1 diterima dan H_0 di tolak.

Hipotesis pertama terdiri dari hipotesis nihil (H_0) tidak terdapat pengaruh yang signifikan dan hipotesis alternatif (H_1) terdapat pengaruh yang signifikan.

b. Uji Simultan (Uji Statistik F)

Pengujian yang dilakukan ini adalah pengujian parameter β (uji korelasi) dengan menggunakan uji *f-statistic*. Untuk menguji pengaruh variabel bebas secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel terikat digunakan uji I. Menurut Sugiyono (2013: 257) dirumuskan sebagai berikut.

Keterangan

F_h : Nilai uji F.

R^2 : Koefisien korelasi berganda.

k : Jumlah variabel independen.

n : Jumlah sampel.

Distribusi f ini ditentukan oleh derajat kebebasan pembilang dan penyebut, yaitu dengan menggunakan tingkat kesalahan $\alpha 0,05$. Untuk uji F , kriteria yang dipakai adalah:

1. Jika nilai probalitas ($P_{\text{value}} \geq 0,05$) maka H_0 diterima dan H_1 di tolak, artinya tidak terdapat pengaruh.
2. Jika nilai probalitas ($P_{\text{value}} \leq 0,05$) maka H_0 ditolak dan H_1 di terima, artinya terdapat pengaruh.

c. Koefisien Korelasi dan Koefisien Determinasi.

Koefisien korelasi merupakan suatu nilai yang digunakan untuk mengukur derajat hubungan meliputi kekuatan hubungan dan bentuk/arah hubungan (Miasbahudin, 2013). Pada korelasi, dapat diketahui hubungan yang terjadi antara variabel bebas dan variabel terikat serta bisa menjelaskan seberapa kuat hubungan

tersebut. Selanjutnya koefisien determinasi adalah indeks untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang diberikan oleh variabel bebas terhadap variabel terikat.

Koefisien korelasi data merupakan kegiatan menerjemakan data-data yang diperoleh kedalam kalimat. Maka penulis menggunakan pedoman untuk koefisien korelasi sebagai berikut:

Tabel 3. 3
Interprestasi r_{xy}

Besarnya "r" Product moment r_{xy}	Interprsetasi
0,00 – 0,199	korelasi sangat lemah atau sangat rendah
0,20 – 0,399	korelasi yang lemah atau rendah
0,40 – 0,599	korelasi yang sedang atau cukupan.
0,60 – 0,799	korelasi yang kuat atau tinggi.
0,80 – 1,000	korelasi yang sangat kuat atau sangat tinggi (Sugiyono 2014: 287).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Sejarah Pasar Kuliner Rambatan

Pasar kuliner biasanya terdiri dari banyak gerai atau kios makanan yang menawarkan beragam menu, mulai dari makanan berat, makanan ringan, hingga minuman, dengan konsep yang bisa bersifat informal dan terbuka, sehingga pengunjung dapat langsung memesan dan menikmati makanan di tempat. Selain sebagai tempat jual-beli makanan, pasar kuliner juga sering dijadikan destinasi wisata yang mempromosikan kekayaan kuliner lokal dan mendukung kemajuan ekonomi kreatif suatu daerah.

Pasar Kuliner Rambatan tidak hanya menjadi tempat transaksi jual beli makanan, tetapi juga sebagai pusat kebersamaan dan interaksi sosial masyarakat setempat. Pemerintah setempat juga melakukan pengawasan ketat terhadap keamanan makanan yang dijual di pasar ini untuk melindungi konsumen dari bahan berbahaya

Sejarah Pasar di Rambatan berkaitan erat dengan tradisi pasar mingguan yang sudah lama berkembang di nagari-nagari di Kabupaten Tanah Datar, Sumatera Barat. Pasar tradisional di wilayah ini biasanya diadakan satu kali dalam seminggu dengan hari yang berbeda-beda di setiap nagari agar keramaian pasar terjamin dan masyarakat dari nagari sekitar bisa berbelanja sekaligus menjual hasil produksi mereka.

Di Kecamatan Rambatan sendiri, pasar tradisional seperti Pasar Rambatan memiliki hari pasar tertentu, yaitu hari Selasa, yang menjadi hari utama berlangsungnya aktivitas jual beli. Pasar ini berfungsi sebagai pusat transaksi ekonomi sekaligus sebagai tempat berkumpul dan interaksi sosial masyarakat setempat. Pasar Selasa di Rambatan menjadi bagian dari sistem pasar mingguan yang sudah ada sejak lama dan merupakan bagian dari tradisi pasar di Minangkabau yang berakar sejak abad ke-18 hingga kini.

Pasar mingguan ini biasanya menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari dan hasil pertanian lokal, serta menjadi tempat bagi para petani dan pedagang untuk bertemu dan melakukan transaksi secara langsung. Keberadaan pasar ini juga penting dalam menjaga kelangsungan ekonomi dan budaya masyarakat Minangkabau di daerah tersebut.

2. Deskripsi Responden

Pada penelitian ini yang menjadi responden pelaku UMKM yang berada di pasar kuliner dengan jumlah sampel 38 orang. Adapun gambaran umum responden pada penelitian ini berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan. Berikut merupakan gambaran umum responden.

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Responden yang digunakan pada penelitian ini yaitu pelaku UMKM yang berada di pasar kuliner dengan jumlah sampel 38 orang. Berdasarkan hasil dari penelitian 38 responden yang telah mengisi kuesioner, dapat diamati mengenai karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, antara lain:

Tabel 4. 1
Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	23	60.53
Perempuan	15	39.47
Total	38	100.00

Sumber: Data diolah penulis

Tabel diatas menunjukkan bahwa responden yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 23 responden atau 60,53% sedangkan berjenis kelamin perempuan berjumlah 15 responden atau 39.47% dari total 38 sampel. Maka dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini laki-laki.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Berikut ini merupakan tabel yang menjelaskan responden berdasarkan usia yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 2
Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi	Persentase
20 - 29	6	15.79
30 - 39	16	42.11
40 - 49	13	34.21
50- 60	3	7.89
Total	38	100

Berdasarkan data Tabel diatas menunjukkan bahwa responden berdasarkan usia 20 – 29 tahun berjumlah 6 orang dengan persentase 15.79 %, berikutnya untuk usia 30 – 39 berjumlah 16 orang dengan persentase 42.11%, selanjutnya untuk usia 40 – 49 berjumlah 13 orang dengan persentase 34,21% dan yang terakhir untuk usia 50- 60 berjumlah 3 orang dengan persentase 7,38%. Maka dapat disimpulkan bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini berusia 30 – 39 tahun dengan persentase 42,11%.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan berdasarkan Pendidikan terakhir

Berikut ini merupakan tabel yang menjelaskan responden berdasarkan usia yaitu sebagai berikut:

Tabel 4. 3
Responden Berdasarkan Pendidikan terakhir

Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SMP	8	21.05
SMA/SMK	26	68.42
D3	3	7.89
S1	1	2.63
Total	38	100

Berdasarkan data Tabel diatas menunjukkan bahwa responden berdasarkan pendidikan SMP berjumlah 8 orang dengan persentase 21.05 %, berikutnya untuk pendidikan SMA/SMK berjumlah 26 orang dengan persentase 68.42%, selanjutnya untuk pendidikan D3 berjumlah 3 orang dengan persentase 7,89% dan yang terakhir untuk pendidikan S1 berjumlah 1 orang dengan persentase 2,63%. Maka dapat disimpulkan

bahwa sebagian besar responden pada penelitian ini pendidikan terakhir adalah SMA/SMK dengan persentase 68.42%,

B. Deskripsi Variabel

1. Deskripsi Data Kondisi Pasar

Untuk memperoleh data tentang kondisi Pasar di Rambatan diambil dengan menggunakan angket dalam bentuk pernyataan dengan alternatif jawaban (Sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju, sangat tidak setuju). Jumlah pernyataan mengenai kondisi Pasar di pasar kuliner Rambatan sebanyak 14 item pertanyaan dengan responden sebanyak 38 orang.

Angket yang penulis berikan berupa pernyataan-pernyataan dengan kategori jawaban Sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju, sangat tidak setuju. Pernyataan ada yang berbentuk positif dan ada yang berbentuk negatif. Sedangkan skor yang penulis tetapkan untuk pernyataan yang berbentuk positif adalah sangat setuju (5), setuju (4), netral (3), tidak setuju (2), sangat tidak setuju (1). Untuk pernyataan negatif, skor yang penulis tetapkan adalah sangat setuju (1) setuju (2), netral (3), tidak setuju (4), sangat tidak setuju (5).

Deskripsi data tentang Kondisi Pasar Rambatan, dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 4. 4
Data Deskripsi Kondisi Pasar

Kode Sampel	Skor Variabel	Kode Sampel	Skor Variabel	Kode Sampel	Skor Variabel
S001	57	S014	67	S027	70
S002	59	S015	54	S028	62
S003	62	S016	56	S029	70
S004	54	S017	70	S030	61
S005	58	S018	60	S031	54
S006	63	S019	50	S032	70
S007	58	S020	70	S033	62
S008	63	S021	59	S034	63
S009	58	S022	53	S035	67
S010	60	S023	51	S036	68
Kode Sampel	Skor Variabel	Kode Sampel	Skor Variabel	Kode Sampel	Skor Variabel

S011	46	S024	58	S037	57
S012	61	S025	65	S038	66
S013	54	S026	65		

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

2. Deskripsi Data Tentang Modal

Untuk memperoleh data tentang modal diambil dengan menggunakan angket dalam bentuk pernyataan dengan alternatif jawaban (Sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju, sangat tidak setuju). Jumlah pernyataan mengenai modal sebanyak 13 item dengan responden sebanyak 38 orang.

Deskripsi data tentang modal di pasar kuliner Rambatan, dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 4. 5
Deskripsi Data Modal

Kode Sampel	Skor Variabel	Kode Sampel	Skor Variabel	Kode Sampel	Skor Variabel
S001	59	S014	65	S027	51
S002	58	S015	55	S028	63
S003	63	S016	61	S029	62
S004	56	S017	64	S030	61
S005	60	S018	60	S031	50
S006	59	S019	50	S032	65
S007	63	S020	56	S033	65
S008	63	S021	60	S034	56
S009	49	S022	64	S035	62
S010	57	S023	65	S036	65
S011	40	S024	65	S037	55
S012	64	S025	51	S038	40
S013	54	S026	65		

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

3. Deskripsi Data Tentang Pendapatan UMKM Di Pasar Kuliner Rambatan

Untuk memperoleh data tentang pendapatan UMKM di pasar kuliner Rambatan diambil dengan menggunakan angket dalam bentuk pernyataan dengan alternatif jawaban (Sangat setuju, setuju, netral, tidak setuju, sangat

tidak setuju). Jumlah pernyataan mengenai pendapatan UMKM di pasar kuliner Rambatan sebanyak 16 item dengan responden sebanyak 38 orang.

Deskripsi data tentang pendapatan UMKM di pasar kuliner Rambatan, dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 4. 6
Deskripsi Data Pendapatan UMKM
Di Pasar Kuliner Rambatan

Kode Sampel	Skor Variabel	Kode Sampel	Skor Variabel	Kode Sampel	Skor Variabel
S001	72	S014	63	S027	64
S002	56	S015	53	S028	60
S003	60	S016	54	S029	74
S004	44	S017	61	S030	61
S005	61	S018	60	S031	53
S006	58	S019	58	S032	71
S007	48	S020	58	S033	64
S008	60	S021	61	S034	70
S009	48	S022	62	S035	62
S010	58	S023	62	S036	61
S011	55	S024	60	S037	56
S012	70	S025	69	S038	47
S013	54	S026	78		

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

C. Analisis Data

1. Pengujian Instrumen Penelitian

a. Uji Validitas Butir kusioner

Suatu kuesioner akan dikatakan valid saat pertanyaan pada kusioner mampu untuk mengungkapkan suatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Uji validitas dihitung dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan nilai r_{tabel} dimana jika $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ maka pertanyaan tersebut dinyatakan valid (Ghozali, 2005).

1) Uji validitas variabel kondisi pasar

Untuk uji koefisian determinasi pada variabel dapat di lihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 7
Uji Validitas Kondisi Pasar

No	R _{hitung}	R _{tabel}	Ket
1	.453**	0.2709	Valid
2	.456**	0.2709	Valid
3	.682**	0.2709	Valid
4	.749**	0.2709	Valid
5	.801**	0.2709	Valid
6	.757**	0.2709	Valid
7	.755**	0.2709	Valid
8	.779**	0.2709	Valid
9	.757**	0.2709	Valid
10	.554**	0.2709	Valid
11	.690**	0.2709	Valid
12	.526**	0.2709	Valid
13	.565**	0.2709	Valid
14	.484**	0.2709	Valid

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa pada variabel kondisi pasar (item soal no 1 – 14) pada taraf signifikan 5% dan N=38 menunjukkan $R_{hitung} \geq R_{tabel}$. Maka dapat disimpulkan data yang didapat dilapangan dapat dinyatakan valid.

2) Uji validitas variabel Modal

Untuk uji koefisien determinasi pada variabel dapat di lihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 8
Uji Validitas Modal

No	R _{hitung}	R _{tabel}	Ket
1	.796**	0.2709	Valid
2	.721**	0.2709	Valid
3	.722**	0.2709	Valid
4	.796**	0.2709	Valid
5	.718**	0.2709	Valid
6	.871**	0.2709	Valid
7	.818**	0.2709	Valid
8	.843**	0.2709	Valid

No	R _{hitung}	R _{tabel}	Ket
9	.846**	0.2709	Valid
10	.713**	0.2709	Valid
11	.691**	0.2709	Valid
12	.612**	0.2709	Valid
13	.401*	0.2709	Valid

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa pada variabel Modal (item soal no 1 – 143 pada taraf signifikan 5% dan N=38 menunjukkan $R_{hitung} \geq R_{tabel}$. Maka dapat disimpulkan data yang didapat dilapangan dapat dinyatakan valid.

3) Uji validitas variabel pendapatan UMKM

Untuk uji koefisien determinasi pada variabel dapat di lihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 9
Uji Validitas Pendapatan UMKM

No	R _{hitung}	R _{tabel}	Ket
1	.453**	0.2709	Valid
2	.456**	0.2709	Valid
3	.682**	0.2709	Valid
4	.749**	0.2709	Valid
5	.801**	0.2709	Valid
6	.757**	0.2709	Valid
7	.755**	0.2709	Valid
8	.779**	0.2709	Valid
9	.757**	0.2709	Valid
10	.554**	0.2709	Valid
11	.690**	0.2709	Valid
12	.526**	0.2709	Valid
13	.565**	0.2709	Valid
14	.484**	0.2709	Valid

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa pada variabel kondisi pasar (item soal no 1 – 14) pada taraf signifikan 5% dan

$N=38$ menunjukkan $R_{hitung} \geq R_{tabel}$. Maka dapat disimpulkan data yang didapat dilapangan dapat dinyatakan valid.

b. Reliabilitas Instrumen.

Uji reliabilitas dalam penelitian ini dibantu dengan menggunakan SPSS 26 *for windows*. Menurut Nunnally, suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha* $\geq 0,60$ (Ghozali, 2009:46). Hasil analisis reliabilitas dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 4. 10
Uji Reliabilitas Instrumen

No	Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	<i>Cronbach Alpha</i> yang disyaratkan	Kesimpulan
1	Kondisi Pasar	0.888	0.60	Reliabel
2	Modal	0.928	0.60	Reliabel
3	Pendapatan UMKM	0.858	0.60	Reliabel

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Dari tabel di atas terlihat bahwa setiap variabel hasilnya reliabel, hal ini terlihat dari nilai *Cronbach Alpha* $\geq 0,6$.

2. Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan analisis data terlebih dahulu dilakukan uji persyaratan analisis yang terdiri dari uji normalitas, uji linieritas, dan uji multikolinieritas.

a) Uji Normalitas

Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan rumus *Kolmogorov-Smirnov*. Berdasarkan analisis data dengan bantuan program komputer yaitu SPSS versi 26 *for windows* dapat diketahui nilai signifikansi yang menunjukkan normalitas data. Kriteria yang digunakan yaitu data dikatakan berdistribusi normal jika harga koefisien *Asymp.Sig* pada output *Kolmogorov-Smirnov* test $>$ dari α yang ditentukan yaitu 5% (0,05). Hasil uji normalitas adalah sebagai berikut:

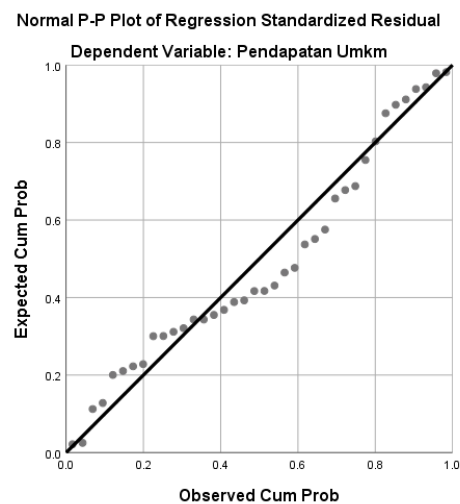
Tabel 4. 11
Kolmogorov-Smirnov Test

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		38
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	0.000000
	Std. Deviation	6.24387279
Most Extreme Differences	Absolute	0.129
	Positive	0.129
	Negative	-0.088
Test Statistic		0.129
Asymp. Sig. (2-tailed)		.110 ^c
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Berdasarkan tabel 4.13 dapat dijelaskan bahwa nilai signifikansi *kolmogorov-smirnov* sebesar $0,110 > 0,05$, maka model regresi dalam penelitian ini terdistribusi secara normal. Hal tersebut juga dapat dijelaskan dengan hasil analisis grafik yaitu grafik *Normal Probability* plot-nya sebagai berikut:

Gambar 4. 1 Garfik P-Plot



Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

b) Uji Linearitas

Uji linearitas diukur untuk mengetahui hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat, yaitu Kondisi Pasar dan Modal terhadap Pendapatan UMKM. Kriteria yang digunakan adalah apabila harga p pada jalur *dev.from linearity* lebih besar dari harga 0,05 dinyatakan bawah regresi linier dan sebaliknya jika p lebih kecil dari 0,05 dinyatakan bawah regresi tidak linier.

1) Uji Linearitas Variabel Kondisi Pasar terhadap Pendapatan UMKM

Hasil uji *linearitas* dapat ditunjukkan pada Tabel berikut:

Tabel 4. 12
Uji Linearitas Kondisi Pasar terhadap Pendapatan UMKM

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pendapatan Umkm * Kondisi Pasar	Between Groups	(Combined)	1357.769	17	79.869	2.215	0.045
		Linearity	394.156	1	394.156	10.929	0.004
		Deviation from Linearity	963.613	16	60.226	1.670	0.138
	Within Groups		721.283	20	36.064		
	Total		2079.053	37			

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Berdasarkan Tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai Sig. *dev.from linearity* $> \alpha$ ($0,138 > 0,05$). Maka dapat disimpulkan bahwa hubungan antara Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan UMKM adalah linier.

2) Uji Linearitas Variabel Modal terhadap Pendapatan UMKM

Uji *linearitas* variabel Modal terhadap Pendapatan UMKM

Tabel 4. 13
Uji Linearitas Modal Terhadap Pendapatan UMKM

ANOVA Table							
			Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Pendapatan Umkm * Modal	Between Groups	(Combined)	1069.338	15	71.289	1.553	0.169
		Linearity	437.712	1	437.712	9.537	0.005
		Deviation from Linearity	631.627	14	45.116	0.983	0.500
	Within Groups		1009.714	22	45.896		
	Total		2079.053	37			

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Berdasarkan Tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai Sig. *dev.from linearity* $> \alpha$ ($0,500 > 0,05$). Maka dapat disimpulkan bahwa hubungan antara Modal Terhadap Pendapatan UMKM adalah linier.

c) Multikolinieritas

Multikolinieritas dihitung untuk mengetahui variabel-variabel penelitian saling bebas, artinya tidak tergantung dengan variabel lainnya sebagai syarat melaksanakan analisis regresi. Untuk mengetahui apakah terjadi Multikolinieritas dapat diketahui dari nilai *Varian Inflation* (VIF) untuk masing-masing prediktor persyaratan untuk dapat dikatakan terbebas dari Multikolinieritas apabila nilai VIF predictor tidak melebihi 10 ($VIF < 10$) Hasil uji multikolinieritas dapat ditunjukkan pada Tabel berikut:

Tabel 4. 14
Uji Multikolinieritas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta	Tolerance	VIF
1	(Constant)	35.611	10.969			
	Kondisi Pasar	0.522	0.168	0.459	0.905	1.104
	Modal	0.522	0.168	0.459	0.905	1.104

a. Dependent Variable: Pendapatan Umkm

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Berdasarkan data tabel uji multikolinieritas di atas dapat dipahami bahwa kedua variabel independen yakni Kondisi Pasar dan Modal memiliki nilai *collinearity statistic* VIF sebesar 1.104 Nilai tersebut dapat diartikan dalam batas toleransi yang telah ditentukan, dimana Tolerance variabel mendekati angka 1 dan nilai VIF ($<$) dari 10 Sehingga dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terjadi multikolinieritas dalam variabel independen dalam penelitian ini.

3. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis pengaruh kondisi pasar dan modal dapat dilihat dari analisis regresi berganda. Analisis regresi linier berganda adalah sebuah teknik yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dari satu atau dua

variabel bebas (independen) dan variabel terikat (dependen). Analisis regresi digunakan untuk memperkirakan atau menghitung variabel X1 (Kondisi Pasar), variabel X2 (Modal), terhadap variabel Y (Pendapatan) dan melihat seberapa besar pengaruh variabel X₁ dan X₂ terhadap variabel Y dengan persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Keterangan : Y = Variabel dependen (Pendapatan).

α = Konstanta.

β_1 = Koefisien Regresi dari Variabel X₁ (Kondisi pasar).

X₁ = Kondisi Pasar.

β_2 = Koefisien Regresi dari Variabel X₂ (Modal).

Berdasarkan persamaan regresi diatas, maka penulis membuat penjabaran persamaan peneliti sebagai berikut

Tabel 4. 15
Uji Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	35.611	10.969		2.518	0.016
	Kondisi Pasar	0.522	0.168	0.459	2.902	0.006
	Modal	0.522	0.168	0.459	3.098	0.004

a. Dependent Variable: Pendapatan Umkm

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda pada tabel di atas diatas maka diperoleh model persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

$$Y = 35.611 + 0.522X_1 + 0.522X_2 + e$$

Adapun penjelasan dari persamaan regresi diatas yaitu sebagai berikut :

α (*Konstanta*) : **35.611.**

Nilai konstanta sebesar **35.611**. artinya bahwa jika variabel kondisi pasar (X_1) dan modal (X_2) maka konstanta atau nilainya adalah 0, maka variabel pendapatan (Y) akan bernilai **35.611**.

$B_1 X_1$ (kondisi pasar) 0.522. Nilai koefisien regresi variabel kondisi pasar sebesar **0.522**. Hal ini menunjukkan jika setiap kenaikan nilai variabel kondisi pasar sebesar 1 maka pendapatan (Y) akan mengalami kenaikan sebesar **0.522** dengan asumsi variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap. Koefisien bernilai positif artinya bahwa terjadi hubungan positif antara kondisi pasar terhadap pendapatan.

$B_2 X_2$ (modal): 0.522. Nilai koefisien regresi variabel modal sebesar **0.522**. Hal ini menunjukkan jika setiap kenaikan nilai variabel kondisi pasar sebesar 1 maka pendapatan (Y) akan mengalami kenaikan sebesar **0.522** dengan asumsi variabel bebas yang lain dari model regresi adalah tetap. Koefisien bernilai positif artinya bahwa terjadi hubungan positif antara modal terhadap pendapatan.

4. Uji Hipotesis

a. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial (Uji t) digunakan untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas dan variabel terikat secara parsial (terpisah) dengan menggunakan bantuan program *SPSS 26 for windows* bisa diketahui pengaruh tersebut. Hipotesis pertama terdiri dari hipotesis nihil (H_0) dan hipotesis alternatif (H_1), yaitu sebagai berikut:

H_0 : Tidak terdapat pengaruh yang signifikan

H_1 : Terdapat pengaruh yang signifikan

Adapun cara pengambilan Keputusan dalam pengujian hipotesis dapat menggunakan kriteria: jika nilai probabilitas (p Value) $> 0,05$ maka H_0 diterima, jika sebaliknya H_0 ditolak.

Tabel 4. 16
Uji Parsial (Uji t) Hipotesis

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	35.611	10.969		2.518	0.016
	Kondisi Pasar	0.522	0.168	0.459	2.902	0.006
	Modal	0.522	0.168	0.459	3.098	0.004

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Bedasarkan rangkuman di atas untuk variabel Kondisi Pasar diperoleh nilai Pvalue sebesar 0.006, $< (\alpha) = 0.05$ yang digunakan. Hasil ini menunjukkan bawah hipotesis alternatif (H1) yang di uji di terima dan hipotesis nihil (H0) di tolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bawah terdapat pengaruh yang signifikan antara Kondisi Pasar terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan.

Bedasarkan rangkuman di atas untuk variabel Modal diperoleh nilai Pvalue sebesar 0.004, nilai sig $< (\alpha) = 0.05$ yang digunakan. Hasil ini menunjukkan bawah hipotesis alternatif (H1) yang di uji di terima dan hipotesis nihil (H0) di tolak. Dengan demikian dapat disimpulkan bawah terdapat pengaruh yang signifikan antara Modal terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan

b. Uji Simultan (Uji f)

Uji f digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas yang dimaksudkan dalam model mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat secara bersama-sama. Dalam penelitian ini uji f digunakan untuk mengetahui apakah bebas Kondisi Pasar dan Modal mempunyai pengaruh secara bersama- sama terhadap Pendapatan UMKM.

Adapun cara pengambilan Keputusan dapat menggunakan kriteria: jika nilai probalitas (P_{value}) $> 0,05$ maka H_0 diterima jika

sebaliknya H_0 ditolak. Hasil uji f menggunakan bantuan program SPSS 26 for windows dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 17 Uji Simultan (Uji f)

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	636.573	2	318.286	7.723	.002 ^b
	Residual	1442.480	35	41.214		
	Total	2079.053	37			

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Berdasarkan tabel di atas di peroleh nilai P_{value} sebesar $0.002 < (\alpha) = 0.05$ yang digunakan. Maka H_0 ditolak dan H_1 di terima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara Kondisi Pasar serta Modal terhadap Pendapatan UMKM Di Pasar Kuliner Rambatan.

5. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji koefisien determinasi ini di gunakan untuk mengetahui seberapa besae sumbangan atau proporsi pengaruh yang di berikan seluruh variabel bebas terhadap variabel terikat yang di tunjukan dalam persentase, nilai koefisian derteminasi jika menggunakan bantuan SPSS 26 for Windows dapat di ukur oleh nilai *Adjusted R Square*.

Tabel 4. 18
Uji Koefisian Determinasi Kondisi Pasar dan
Modal terhadap Pendapatan UMKM

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.553 ^a	0.306	0.267	6.420
a. Predictors: (Constant), Modal , Kondisi Pasar				
b. Dependent Variable: Pendapatan Umkm				

Sumber: Hasil olahan SPSS Versi 26

Berdasarkan tabel di atas diporelah R 0,553 dan selajutnya dilihat pada tabel koefisian korelasi pada kelas interval 0,40 – 0,599. Dapat di simpulkan antara variabel Kondisi Pasar dan Modal terhadap variabel Pendapatan UMKM memang terdapat hubungan, akan tetapi hubungan itu cukup kuat. Dengan kontribusi sebesar 26.7 % sedangkan sisa nya 73,3 % berasal dari variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

D. Pembahasan

Berdasarkan analisis yang telah peneliti lakukan, maka pembahasannya adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan

Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kondisi pasar terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner memiliki hubungan cukup kuat dengan dengan kontribusi sebesar 16.7 % sedangkan sisanya 83.3 % berasal dari variabel lain yang tidak termasuk dalam variabel dalam penelitian ini.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Jelita Puspita (2019) dengan judul Pengaruh Kemampuan Pedagang Dan Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima Di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu. Menunjukkan bahwa semua variabel berpengaruh terhadap pendapatan bersih dan telah memenuhi kriteria pengujian yang menggunakan regresi berganda. Hasil penelitian ini bahwa (1) Kemampuan pedagang berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu dengan nilai $\text{Sign} = 0,033 < \alpha = 0,05$ (2) Kondisi Pasar berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan bersih pedagang kaki lima di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu dengan nilai $\text{Sign} = 0,023 < \alpha = 0,05$ (3) Kemampuan pedagang dan kondisi pasar secara simultan berpengaruh terhadap pedagang kaki lima di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu, dengan nilai $\text{Sign} = 0,000 < \alpha = 0,05$.

Penelitian ini juga diperkuat oleh Redempta Sewai B. K. Sulaona, Fransina W. Ballo, Maria I. Hewe Tiwu (2024) dengan judul Pengaruh Aksesibilitas Dan Fasilitas Pasar Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Pada Lewoleba. Menunjukkan bahwa secara parsial variabel aksesibilitas berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di pasar pada Lewoleba dan variabel fasilitas berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di pasar pada Lewoleba, hal ini dikarenakan adanya renovasi yang dilakukan

secara bertahap oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Lembata yang terus ditingkatkan. Secara simultan variabel aksesibilitas dan fasilitas berpengaruh terhadap pendapatan pedagang di pasar pada lewoleba.

Menurut Raharja (2020) yang menjadi indikator kondisi pasar yang harus diperhatikan oleh pedagang adalah pertama adalah daya beli konsumen. Daya beli konsumen tidaklah sama, hal ini berkaitan dengan tingkat ekonomi konsumen/pembeli, semakin tinggi tingkat pendapatan konsumen, maka semakin tinggi juga daya beli konsumen membeli produk yang dijual, demikian pula sebaliknya jika pendapatan konsumen rendah, sehingga secara tidak langsung akan berdampak kepada pendapatan bersih pedagang kaki lima. Namun pendapatan konsumen bukan merupakan salah satu hal yang mutlak, namun faktor kebutuhan akan barang itu bagi konsumen, semakin butuh konsumen akan barang yang dijual oleh pedagang kaki lima, maka akan meningkatkan pendapatan bersih.

Kondisi pasar ini menentukan bagaimana produk atau jasa UMKM dapat dipasarkan dan diterima oleh konsumen, serta memengaruhi pendapatan dan keberlangsungan usaha UMKM. Dalam konteks UMKM, kondisi pasar juga meliputi aspek seperti ketersediaan fasilitas, daya beli masyarakat, serta kemudahan akses teknologi dan informasi yang dapat membantu UMKM dalam memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing produk mereka.

2. Pengaruh Modal terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan

Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel modal terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner memiliki hubungan cukup kuat dengan dengan kontribusi sebesar 18.9% % sedangkan sisanya 81.1 % berasal dari variabel lain yang tidak termasuk dalam variabel dalam penelitian ini.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Novi Susanti (2020) dengan judul Analisis Pengaruh Modal, Biaya Produksi dan

Lama Usaha terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya. Menunjukkan bahwa Modal berpengaruh secara parsial dan juga berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya. Hal ini ditunjukkan pada nilai t-hitung $>$ t-tabel ($2,126 > 1,986$) dan signifikan $< 0,05$ ($0,036 < 0,05$) sehingga H_0 ditolak dan H_a diiterima. Penelitian ini juga di perkuat oleh Ni Kadek Riantika & Ayuningsasi (2024) dengan judul Pengaruh Modal, Penggunaan Qris, Dan Media Sosial Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Bidang Fashion di Kota Denpasar. menunjukkan bahwa variabel modal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha mikro bidang fashion di Kota Denpasar. Hasil ini memberikan bukti empiris bahwa semakin tinggi modal yang digunakan maka semakin tinggi pendapatan usaha mikro bidang fashion di Kota Denpasar. Koefisien regresi variabel modal sebesar 0,701 menyatakan bahwa setiap penambahan satu rupiah modal, maka akan menyebabkan bertambahnya pendapatan sebesar 0,701 per bulan, atau modal bertambah Rp1.000.000 maka pendapatan bertambah Rp701.000 per bulan dengan asumsi penggunaan QRIS (X2) dan media sosial (X3) konstan.

Modal meningkatkan pendapatan UMKM di pasar kuliner Rambatan dengan memberikan kemampuan kepada pelaku usaha untuk memperbesar kapasitas produksi, meningkatkan variasi dan kualitas produk, serta memenuhi permintaan pasar secara lebih optimal. Modal yang cukup memungkinkan UMKM kuliner untuk mengelola usaha dengan lebih baik, seperti membeli bahan baku dalam jumlah yang memadai, memperbaiki fasilitas usaha, dan melakukan promosi yang efektif sehingga menarik lebih banyak pelanggan.

Modal juga memungkinkan pelaku UMKM untuk memperluas skala usaha dan meningkatkan kualitas produk, yang secara langsung berdampak pada peningkatan pendapatan. Studi di Kota Gorontalo juga

menguatkan bahwa semakin besar modal usaha, semakin besar pendapatan yang diperoleh UMKM makanan dan minuman

3. Pengaruh Kondisi Pasar dan Modal Terhadap Pendapatan UMKM di Pasar Kuliner Rambatan

Hasil analisis penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel kondisi pasar dan modal terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner memiliki hubungan cukup kuat dengan dengan kontribusi sebesar 26.7 % sedangkan sisanya 73,3 % berasal dari variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Triyadari, 2020 dengan judul Pengaruh Modal, Lokasi Usaha, dan Kondisi Tempat Berdagang. Penelitian ini menggunakan analisis data deskriptif metode penelitian kuantitatif. Dengan hasil penelitian yang dilakukan pada 87 responden yang semuanya adalah pedagang pasar Kartasura Kabupaten Sukoharjo. Hasil penelitian bahwa modal, lokasi usaha dan kondisi tempat berdagang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.

Kondisi pasar memiliki dampak signifikan terhadap pendapatan UMKM, terutama di sektor kuliner seperti Pasar Kuliner Rambatan. Berikut adalah beberapa aspek yang menjelaskan hubungan ini: Tingkat permintaan konsumen di pasar kuliner sangat dipengaruhi oleh tren makanan, preferensi rasa, dan daya beli masyarakat. Jika permintaan tinggi, UMKM akan mengalami peningkatan pendapatan karena lebih banyak konsumen yang membeli produk mereka.

BAB V

KESIMPUN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat diambil beberapa simpulan antara lain :

1. Secara parsial kondisi pasar berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan UMKM pasar kuliner rambatan.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Jelita Puspita (2019) dengan judul *Pengaruh Kemampuan Pedagang Dan Kondisi Pasar Terhadap Pendapatan Bersih Pedagang Kaki Lima Di Pasar Induk Pagar Dewa Kota Bengkulu*. Menunjukkan bahwa semua variabel berpengaruh terhadap pendapatan bersih dan telah memenuhi kriteria pengujian yang Menggunakan regresi berganda.

2. Secara parsial modal juga berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner rambatan.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Novi Susanti (2020) dengan judul *Analisis Pengaruh Modal, Biaya Produksi dan Lama Usaha terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya*. Menunjukkan bahwa Modal berpengaruh secara parsial dan juga berpengaruh signifikan terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya

3. Secara simultan atau bersama-sama kondisi pasar dan modal berpengaruh terhadap pendapatan UMKM di pasar kuliner rambatan.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Triyadari, 2020 dengan judul *Pengaruh Modal, Lokasi Usaha, dan Kondisi Tempat Berdagang*. Hasil penelitian bahwa modal, lokasi usaha dan kondisi tempat berdagang berpengaruh terhadap pendapatan pedagang.

B. Saran

Berdasarkan penelitaian dan analisa hasil penelitian, ada beberapa saran yang penulis berikan antara lain:

1. Bagi Pelaku UMKM: hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan dan informasi bagi dirinya bawah kondisi pasar dan modal bisa meningkatkan pendapatannya
2. Bagi Peneliti Selanjutnya: Semoga hasil dalam penelitian ini dapat dijadikan batu loncatan untuk mengetahui pengaruh kondisi pasar dan modal terhadap pendapatan UMKM. Penulis berharap, dikemudian hari ada peneliti yang lebih jauh mendalami variabel kondisi pasar dan modal terhadap pendapatan UMKM misalnya dengan mencari sisa variabel yang tidak dibahas dalam penelitian ini melalui ruang lingkup yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Aziz, *Ekonomi Islam Analisis Mikro & Makro*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2008), hal. 111
- Adi Sutrisno, dkk, *Pengantar Sosial Ekonomi Dan Budaya Kawasan Perbatasan*, (Malang: Inteligensia Media, 2020), h. 144.
- Adiwarman Karim, *Ekonomi Mikro Islam, Edisi Kelima*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 6
- Agustina. (2020). Pengaruh Modal Usaha dan Tenaga Kerja terhadap Pendapatan dengan Kredit Sebagai Variabel Moderasi pada Pedagang di Pasar Blauran di Kota Palangka Raya. *Growth*, 6(1), 1–17.
- Aulia, F., & Hidayat, T. (2021). Pengaruh Modal Dan Inovasi Terhadap Kinerja Umkm Kain Perca Di Kecamatan Medan Denai. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 4(2), 119–132.
- Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*, (Yogyakarta: BPF, 2010), h. 18.
- Bambang Widjajanta, *Mengasah Kemampuan Ekonomi*, (Bandung: Citra Praya, 2007), h. 143.
- Chaedar, R. S. Al, Blongkod, H., & Taruh, V. (2023). Pengaruh Modal Sendiri Dan Modal Pinjaman Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Duingi Kota Gorontalo. *Jurnal Mirai Management*, 8(1), 345–355.
- Hariyono, F. M., & Wikartika, I. (2023). Upaya Peningkatan Jangkauan Pasarumkmmelalui Penyelenggaraan Bazar Ramadhan Didesa Ambulu. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 03(01), 2.
- Husein Umar, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen* (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2000), h. 17.
- Hutahaean, H. (2020). Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhipendapatan Usaha Kecilmengah (Ukm) Masa Pandemi Covid 19 Di Kabupaten Deliserdang. *Journal Economics and Strategy*, 1(1), 1–10.
- Latif, M. R., Engka, D. S. ., & Sumual, J. I. (2018). Pengaruh Persepsi Tentang Modal Usaha, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Kesejahteraan Pedagang Di Jalan Roda (Jarod) Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 18(5), 174–185.
- Lesly, N., & Yuliadi. (2020). Analisis Pendapatan Usaha Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Konstruksi Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Universitas Putera Medan*, 2(3), 1–10.
- Madji, S., Daisy S.M. Engka, & Sumual, J. I. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Petani Rumput Laut Di Desa Nain Kecamatan Wori Kabupaten Minahasa Utara. *Jurnal EMBA*, 7(3), 3998–4006.

- Mahyu Danil, "Pengaruh Pendapatan Terhadap Tingkat Konsumsi pada Pegawai Negeri Sipil di Kantor Bupati Kabupaten Bireuen", *Journal Ekonomika Universitas Almuslim Bireuen Aceh*, Vol. IV No. 7: 9.
- Mokodompit, M., Syarifuddin, & Mutia, S. (2019). Identifikasi Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). In *JFRES: Journal of Fiscal and Regional Economy Studies* (Vol. 2, Issue 1).
- Musdalifah, Iqbal, Muhammad, & Haedar. (2022). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Usaha Minuman Dan Makanan Di Pusat Jajanan Sentra Bisnis Di Kota Masamba*. 5
- Mustajirin, J., Putri, N. R., Muhammadiyah, U., Batang, K., & Kerja, J. (2023). Pengaruh Modal, Jam Kerja, Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Umkm Di Kecamatan Demak. *Jurnal Akuntansi Manajemen Hukum Informatika*, 1(1), 31–49.
- Nisa, A. (2020). *Jenis Jenis Pendapatan: Vol. XIV* (Issue 2).
- Nurdiyana, V. (2023). Analisis Strategi Pemasaran Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan Di Pasar Loak Mangli. *Digilib.Uinkhas.Ac.Id*, 1–107. Nurdiyana, Vili. Analisis Strategi Pemasaran dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Tingkat Penjualan di Pasar Loak Mangli. Diss. UIN KH Achmad Siddiq Jember, 2023.
- Polandos, P. M., Engka, D. S. ., & Tolosang, K. D. (2019). Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha, Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Langowan Timur. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 19(4), 36–47.
- Pratama, A. (2022). Usaha Mikro Kecil dan Menengah_Bab 2. *Universitas Atma Jasa Yogyakarta*, 7.
- Putri, V. A., Nas, S., & Haryana, G. (2023). Pengaruh Tingkat Pendapatan UMKM Terhadap Kesejahteraan Pemiliknya di Pasar Kuliner Padang Panjang. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling*, 5(2021), 3994–3999.
- Rahma, S. (2017). Pengelolaan Sampah Pasar Tradisional. *Pengelolaan Sampah Pasar Tradisional*, 3(112), 3.
- Rauza Alfany, *Analisis Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasca Relokasi (Studi Kasus Pasar Induk Kota Jaung Bireuen)*,2020.
- Rohmawati, N. (2021). *Pengaruh Modal Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Pedagang Grosir Pakaian Di Pasar Tengah Bandar Lampung)*. 6.
- Rosmadi, M. L. (2019). Analisis Faktor-faktor Penunjang Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *SNEB : Seminar Nasional Ekonomi Dan Bisnis Dewantara*, 1(1), 41–48.

- Ruslan Abdul Ghofur Noor, *Konsep Distribusi Dalam Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2013), hal. 62
- Salfika. (2019). *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Usaha Tahu Tempe Di Desa Mattongang-Tongang Kabupaten Pinrang* (pp. 1–23).
- Samosir, C. N. (2023). *Prosedur Penyaluran Pinjaman Kupra Bagi Pengembangan Umkm Pada Pt Bank Rakyat Indonesia Unit Way Halim*. In *Laporan Akhir: Vol. VIII* (Issue I).
- Saputri, D. (2020). *Pengaruh Modal Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Panorama Kota Bengkulu Dalam Perppspektif Ekonomi Islam*. In *Kaos GL Dergisi* (Vol. 8, Issue 75).
- Sulthan, A. (2022). *Bab Ii Landasan Teori*. In *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53, Issue 9, pp. 4–6).
- Susanti, N. (2020). *Analisis Pengaruh Modal, Biaya Produksi dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan UMKM di Kecamatan Sabangau Kota Palangka Raya*. *Growth*, 6(2), 90–105.
- Susilo, M. E. (2019). *Memajukan UMKM Melalui Komunikasi Pemasaran*.
- Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2010), h. 98
- Swasta Dharmmesta, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung : Universitas Terbuka, 2008), h. 50
- Syarif Chaudhry, *Sistem Ekonomi Islam Prinsip Dasar*, Jakarta : Kencana Pemuda, Media Group, 2012) h. 90
- Syarif Iskandar, *STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori dan Implementasi*, (Banten ; Pascal Books, 2021), h. 78
- Tambunan, F. (2022). *Pengaruh Modal Usaha terhadap Sikap Berwirausaha dan Peran Orang tua sebagai Variabel Moderating*. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, 12(1), 115.
- Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Depok: PT Raja Grafindo Persada, 2014), hal. 19
- Tinneke, L., Kolanus, O., Rumate, V. A., & Engka, D. S. M. (2020). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil (Umk) Di Kota Manado*. *Jurnal Pembangunan Ekonomi Dan Keuangan Daerah*, 21(4), 46–62.
- Wahab, A., Razak, M., & Hidayat, M. (2024). *Pengaruh Modal Usaha , Promosi Dan Manajemen*. *Jurnal Lmiah Bisnis Dan Kewirausahaan*, 13(2), 198–211.
- Zakaria, S. A., Arham, A. M., & Badu, R. S. (2024). *Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Makanan dan Minuman di Kota Gorontalo*. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, 2(1), 11

