

**PENGARUH MODAL USAHA DAN HARGA JUAL
TERHADAP PENDAPATAN UMKM KULINER
DI PADAT KARYA KOTA PRABUMULIH**

SKRIPSI



**REGINA DWI SEPTIANI
2022120020**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH
2026**

**PENGARUH MODAL USAHA DAN HARGA JUAL
TERHADAP PENDAPATAN UMKM KULINER
DI PADAT KARYA KOTA PRABUMULIH**

Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Sarjana (SE) Program
Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih



**REGINA DWI SEPTIANI
2022120020**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH
2026**

HALAMAN PENGESAHAN

PENGARUH MODAL USAHA DAN HARGA JUAL TERHADAP PENDAPATAN UMKM KULINER DI PADAT KARYA KOTA PRABUMULIH

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Mendapatkan Gelar Sarjana
Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Prabumulih

Oleh:

Regina Dwi Septiani

2022120020

Prabumulih, 14 April 2026

Pembimbing I

Pembimbing II



Emi Sukmawati, S.E., M.Si.
NUPTK. 2053750651230140

Chairani Adelina, S.E., M.Si.
NUPTK. 8752770671230342

Ketua Program Studi Akuntansi
Universitas Prabumulih



Chairani Adelina, S.E., M.Si.
NUPTK. 8752770671230342

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas akhir berupa skripsi dengan judul “Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih” telah dipertahankan dihadapan Tim Penguji Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Prabumulih pada tanggal 12 Juni 2026.

Prabumulih, 12 Juni 2026

Tim Penguji Skripsi

Ketua:

Emi Sukmawati, S.E., M.Si.
NUPTK. 2053750651230140

()

Anggota:

1. Chairani Adelina, S.E., M.Si.
NUPTK. 8752770671230342

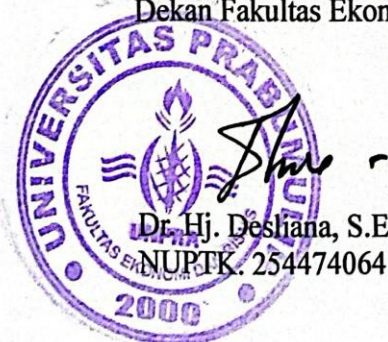
()

2. Meirani Betriana, S.E., M.Si.
NUPTK. 0837761662231272

()

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Hj. Deshiana, S.E., M.M.
NUPTK. 2544740641230233

Ketua Program Studi
Akuntansi



Chairani Adelina, S.E., M.Si.
NUPTK. 8752770671230342

PERNYATAAN INTEGRITAS

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Regina Dwi Septiani

NIM : 2022120020

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa, tugas akhir ini benar-benar merupakan hasil karya saya dan tidak terdapat karya orang lain, apabila di kemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa tugas akhir ini hasil *plagiasi*, maka saya akan bersedia menerima sanksi sesuai dengan ketentuan yang berlaku atas perbuatan tersebut.



Prabumulih, 14 April 2026
Yang Membuat Pernyataan



Regina Dwi Septiani
NIM. 2022120020

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

“Jadilah yang bermanfaat, sekalipun hanya menyingkirkan debu”

~Regina Dwi Septiani~



Kupersembahkan Kepada:

1. Kedua Orang Tua Ku Tersayang
2. Kakak Dan Adik Ku Tersayang
3. Keluarga Besar Ku Tersayang

ABSTRAK

Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih

Regina Dwi Septiani, 2022120020, 2026

Penelitian ini untuk mengetahui bagaimana pengaruh modal usaha dan harga jual terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih. Jenis penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan sampel 10 UMKM. Metode yang digunakan dalam penelitian ini *Purposive Sampling*. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda yang dibuat dengan SPSS versi 29. Hasil pengujian statistik diperoleh bahwa variabel modal usaha (X1) secara parsial tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM (Y) dengan nilai t_{hitung} lebih kecil dibanding t_{tabel} yaitu $1.688 < 2.364$ dengan nilai signifikan sebesar $<0.001 < 0.005$. Variabel harga jual (X2) secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM (Y) dengan nilai t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} yaitu $6.779 > 2.364$ dengan nilai signifikan sebesar $<0.001 < 0.005$. Serta pengujian secara simultan menunjukkan bahwa F_{hitung} 26.309 lebih besar dibandingkan dengan F_{tabel} 4.74 dengan nilai signifikan sebesar $0.001 < 0.005$. Maka dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh dan signifikan variabel modal usaha (X1) dan harga jual (X2) secara simultan terhadap pendapatan (Y) pada UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih. Berdasarkan output model *summary* didapatkan tabel uji determinasi yang memberikan *Adjusted R Square* sebesar 0.883 menyatakan bahwa 88.3% pendapatan dipengaruhi oleh variabel modal usaha (X1) dan harga jual (X2), sedangkan sisanya sebesar 11,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk kedalam penelitian ini.

Kata Kunci: Modal Usaha, Harga Jual, Pendapatan UMKM

ABSTRACT

The Influence of Business Capital and Selling Price on Culinary MSMEs Income in Padat Karya Prabumulih City

Regina Dwi Septiani, 2022120020, 2026

This research is to find out how business capital and selling prices affect the income of culinary MSMEs in Padat Karya Prabumulih City. This type of research uses a quantitative research type with a sample of 10 MSMEs. The method used in this research is Purposive Sampling. The analysis technique used is multiple linear regression analysis made with SPSS version 29. The results of the statistical test obtained that the business capital variable (X1) partially has no effect on the income of MSMEs (Y) t_{hitung} with a smaller count value compared t_{tabel} , namely $1.688 < 2.364$ with a significant value of $<0.001 < 0.005$. The selling price variable (X2) partially has a positive and significant effect on the income of MSMEs (Y) with t_{hitung} value greater than t_{tabel} , namely $6,779 > 2,364$ with a significant value of $<0.001 < 0.005$. As well as simultaneous testing shows that F_{hitung} of 26.309 is larger compared F_{tabel} 4.74 with a significant value of $0.001 < 0.005$. So it can be concluded that there is a positive and significant influence of business capital variables (X1) and selling price (X2) simultaneously on income (Y) in culinary MSMEs in Padat Karya Prabumulih City. Based on the output model summary, a determination test table obtained which gives an Adjusted R Square of 0.883 stating that 88.3% of income is influenced by business capital variables (X1) and selling price (X2), while the remaining 11.7% is influenced by other variables that are not included in this study.

Keywords: *Business Capital, Selling Price, MSMEs Income*

KATA PENGANTAR

Segala puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan limpahan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis mampu menyelesaikan Tugas Akhir Skripsi yang berjudul “Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih” dengan baik dan lancar. Penulis menyadari sepenuhnya tanpa bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, Skripsi ini tidak akan dapat diselesaikan dengan baik dan benar. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Dr.Yuniar Pratiwi, S.Si.,M.Si, selaku Rektor Universitas Prabumulih .
2. Bapak Andi Christian, S.Kom., M.Kom. selaku Wakil Rektor Universitas Prabumulih.
3. Ibu Dr. Hj. Desliana, S.E., M,M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih.
4. Ibu Chairani Adelina, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Prabumulih.
5. Ibu Emi Sukmawati, S.E., M.Si. selaku Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan serta masukan dalam penulisan skripsi ini dan Ibu Chairani Adelina, S.E., M.Si. selaku Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan serta masukan dalam penulisan skripsi ini.
6. Segenap Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih, khususnya jurusan Akuntansi yang telah memberikan ilmu pengetahuan yang sangat bermanfaat kepada penulis.
7. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi Universitas Prabumulih atas bantuan yang diberikan kepada penulis selama menempuh perkuliahan.
8. Orang tua penulis tersayang Ayah dan Ibu yang senantiasa memberikan kasih sayang, doa, dukungan, serta pengorbanan yang tiada henti dalam setiap langkah kehidupan penulis. Tanpa cinta, kesabaran, dan kerja keras Ayah dan Ibu, penulis tidak akan mampu mencapai titik ini dan menyelesaikan skripsi ini. Terima kasih atas setiap doa yang selalu mengiringi, setiap nasihat yang menguatkan, serta setiap pengorbanan yang

diberikan demi pendidikan dan masa depan penulis. Semoga skripsi ini dapat menjadi salah satu bentuk rasa syukur dan bakti penulis kepada Ayah dan Ibu, meskipun penulis menyadari bahwa apa yang penulis capai ini belum sebanding dengan segala pengorbanan yang telah diberikan. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, dan keberkahan kepada Ayah dan Ibu.

9. Semua pihak yang telah membantu, memberikan semangat serta doanya kepada penulis yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih banyak.
10. Pelaku UMKM kuliner yang telah dengan sukarela meluangkan waktu dan memberikan data dalam pembuatan skripsi ini.
11. Teman-teman seperjuangan di Akuntansi angkatan 2022.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan. Untuk itu penulis menerima kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak demi penulisan yang lebih baik di masa mendatang. Akhir kata, tidak terlepas dari kekurangan yang ada, penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pihak yang berkepentingan.

Prabumulih, 12 Juni 2026



Regina Dwi Septiani
NIM.2022120020

DAFTAR ISI

COVER	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
PERNYATAAN INTEGRITAS	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK.....	vi
<i>ABSTRACT</i>.....	vii
KATA PENGANTAR'	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Batasan Penelitian.....	4
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	5
1. Manfaat Teoritis	5
2. Manfaat Praktis	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Landasan Teori.....	6
2.1.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.....	6
1. Pengertian UMKM	6
2. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	6
3. Klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah	8
4. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	8
5. Hambatan Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah	9
2.1.2 Modal Usaha	11
2.1.3 Harga Jual	13
2.1.4 Pendapatan	17

1. Pengertian Pendapatan.....	17
2. Jenis-Jenis Pendapatan.....	19
3. Sumber-Sumber Pendapatan	19
2.2 Penelitian Terdahulu.....	20
2.3 Kerangka Pemikiran.....	23
2.4 Hipotesis	24
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	25
1. Lokasi Penelitian.....	25
2. Waktu Penelitian	25
3.2 Jenis Penelitian	25
3.3 Data	26
1 Jenis Data.....	26
2 Sumber Data	26
3 Teknik Pengumpulan Data.....	27
3.4 Populasi dan Sampel	28
1. Populasi	28
2. Sampel	28
3. Teknik Sampling	28
3.5 Variabel Penelitian	29
1. Variabel Bebas.....	29
2. Variabel Terikat	29
3.6 Definisi Operasional Variabel.....	29
3.7 Metode Analisis Data	30
1 Uji Asumsi Klasik	31
2 Analisis Regresi Linear Berganda	33
3 Uji Hipotesis	33
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	35
4.2 Profil UMKM Kuliner Jalan Padat Karya Kota Prabumulih	36
4.3 Hasil Penelitian	41
1. Deskripsi Data.....	41

a. Modal Usaha.....	41
b. Harga Jual.....	42
c. Pendapatan.....	43
2. Uji Asumsi Klasik	43
a. Uji Normalitas	43
b. Uji Multikoleneritas.....	44
c. Uji Heteroskedasitas	45
d. Uji Autokorelasi.....	46
3. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	48
4. Uji Hipotesis	49
a. Uji Parsial (t)	49
b. Uji Simultan (f)	50
c. Uji Koefisien Determinasi.....	51
5. Pembahasan	52
a. Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Padat Karya Kota Prabumulih	52
b. Pengaruh Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Padat Karya Kota Prabumulih	52
c. Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Padat Karya Kota Prabumulih	53
BAB V PENUTUP	
5.1 Kesimpulan.....	54
5.2 Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA.....	56
LAMPIRAN	58

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data UMKM di Indonesia Tahun 2019-2023	1
Tabel 1.2 Data Pendapatan Per Semester UMKM Kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih	3
Tabel 4.1 Profil Bakso 3 Dara	36
Tabel 4.2 Profil Bakso Jono	37
Tabel 4.3 Profil Bakso Bonex Surabaya	37
Tabel 4.4 Profil Sate Madura Pak Supri.....	38
Tabel 4.5 Profil Sate Mintuo	38
Tabel 4.6 Profil Rocket Chicken.....	39
Tabel 4.7 Profil Go Steak	39
Tabel 4.8 Profil RM Wong Kito 1.....	40
Tabel 4.9 Profil Dtop.....	40
Tabel 4.10 Profil Ara Fried Chicken	41
Tabel 4.11. Data modal Awal Usaha UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih Tahun 2024	42
Tabel 4.12 Data Harga Jual Produk Utama UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih Tahun 2024	42
Tabel 4.13 Data Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih Tahun 2024	43
Tabel 4.14 Hasil Uji Normalitas	44
Tabel 4.15 Hasil Uji Multikoleneritas.....	45
Tabel 4.16 Hasil Uji Autokorelasi	47
Tabel 4.17 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	48
Tabel 4.18 Hasil Uji Parsial (t)	49
Tabel 4.19 Hasil Uji Simultan (f)	50
Tabel 4.20 Hasil Uji Koefisien Determinasi	51

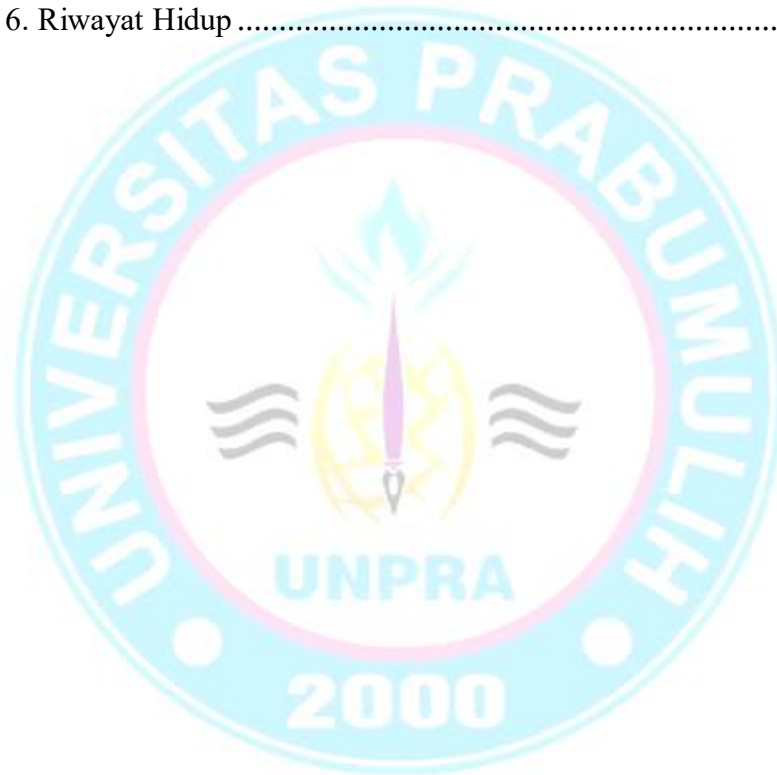
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir	23
Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedasitas	46



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Kartu Bimbingan.....	58
Lampiran 2. Pertanyaan Wawancara.....	62
Lampiran 3. Tabulasi SPSS	63
Lampiran 4. Hasil Output SPSS	64
Lampiran 5. Dokumentasi Wawancara	67
Lampiran 6. Riwayat Hidup	69



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan pelaku ekonomi yang memiliki peran signifikan dalam pergerakan perekonomian nasional, UMKM berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan nasional, menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat berpenghasilan rendah, dan memanfaatkan bahan baku lokal untuk menghasilkan barang dan jasa bagi masyarakat luas (Kasnelly & Lutfi, 2021). Menurut Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (2023), pertumbuhan UMKM terus mengalami peningkatan hingga menargetkan setidaknya ada 10 juta unit UMKM yang teregistrasi dalam sistem *Online Single Submission* (OSS). Pada akhir tahun 2023, UMKM mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha di Indonesia. Pada tahun 2023 pelaku usaha UMKM mencapai 66 juta, dengan kontribusi terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia sebesar 61%, setara dengan Rp9.580 triliun. UMKM juga menyerap sekitar 117 juta pekerja, atau 97% dari total tenaga kerja nasional.

Tabel 1.1 Data UMKM di Indonesia Tahun 2019 – 2023

Tahun	2019	2020	2021	2022	2023
Jumlah UMKM (Juta)	64,19	65,47	64	65,46	66

Sumber : Badan Pusat Statistik (2023)

Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS), pada Tabel 1.1, terlihat adanya fluktuasi jumlah UMKM dari tahun 2019 hingga 2023. Pada tahun 2019, tercatat 64,19 juta UMKM yang kemudian meningkat 1,99% menjadi 65,47 juta pada tahun 2020. Namun, tahun 2021 mengalami penurunan drastis sebesar 2,25% menjadi 64 juta UMKM. Penurunan ini disebabkan oleh dampak pandemi COVID-19 yang memengaruhi berbagai sektor ekonomi, termasuk UMKM, khususnya terkait pembatasan aktivitas ekonomi, penurunan daya beli masyarakat, dan gangguan rantai pasok. Pada tahun 2022, terjadi pemulihan dengan peningkatan 2,28% menjadi 65,46 juta

dan terus meningkat menjadi 66 juta pada tahun 2023. Data ini menunjukkan bahwa meskipun UMKM mengalami tantangan besar pada tahun 2021, sektor ini mampu bangkit dan terus tumbuh dalam beberapa tahun berikutnya.

Salah satu sektor UMKM dalam negeri yang berkembang pesat yaitu sektor kuliner, Usaha kuliner terus tumbuh seiring perubahan gaya hidup masyarakat yang semakin konsumtif terhadap makanan siap saji dan minuman kekinian. Data dari Kementerian Perdagangan Republik Indonesia (2024), menunjukkan bahwa pertumbuhan industri makanan dan minuman Indonesia pada kuartal II tahun 2024 mencapai 5,53% dengan kontribusi terhadap Pendapatan Domestik Bruto (PDB) pada kuartal I tahun 2024 mencapai 6,97%. Hal ini menunjukkan potensi besar sektor kuliner dalam perekonomian nasional. Sektor kuliner tidak hanya menyediakan lapangan pekerjaan, tetapi juga mendorong pertumbuhan pendapatan daerah.

Modal merupakan sumber awal yang harus dipersiapkan pelaku usaha agar aktivitas bisnis dapat berjalan lancar, mulai dari persiapan produksi hingga menciptakan nilai yang menguntungkan. Menurut Rifa'i dan Husinsah (2022), bahwa modal usaha tidak hanya berupa dana, tetapi juga kemampuan pemilik usaha dalam mengelola keuangan secara efektif. Perencanaan modal yang tepat akan membantu pelaku usaha memastikan jumlah modal awal, modal kerja, serta kebutuhan modal pengembangan usaha. Tanpa perencanaan yang baik, UMKM berisiko mengalami kekurangan dana pada masa operasional, yang dapat menghambat pertumbuhan usaha dan menurunkan kinerja keuangan.

Harga jual salah satu variabel utama yang mempengaruhi pendapatan suatu usaha, termasuk UMKM kuliner. Menurut Kotler dan Keller (2022), harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan, sementara elemen lain seperti promosi, distribusi, dan produk justru menimbulkan biaya. Dengan demikian, penetapan harga jual menjadi keputusan strategis yang sangat penting bagi pelaku usaha, terutama UMKM yang memiliki modal terbatas dan menghadapi persaingan ketat di pasar lokal. Penetapan harga yang tepat tidak hanya menentukan pendapatan, tetapi juga berpengaruh terhadap persepsi konsumen terhadap kualitas produk.

Pendapatan merupakan seluruh hasil yang diterima perusahaan dari aktivitas usahanya yang mencerminkan kemampuan bisnis dalam menghasilkan nilai tambah serta memperkuat posisi finansial untuk mendukung keberlanjutan usaha. Menurut Weygandt *et al.*, (2023), pendapatan adalah hasil ekonomi yang timbul dari kegiatan operasional perusahaan yang dapat diukur secara moneter. Selain itu, pendapatan sangat dipengaruhi oleh biaya operasional, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, dan utilitas, sehingga efisiensi pengelolaan biaya tersebut berperan penting dalam meningkatkan pendapatan bersih usaha.

UMKM kuliner memiliki peran strategis dalam perekonomian daerah, terutama dalam penyerapan tenaga kerja dan kontribusi terhadap pendapatan masyarakat. Di Kota Prabumulih, salah satu sentra UMKM kuliner yang berkembang pesat adalah Jalan Padat Karya karena lokasinya strategis dan dekat dengan pusat aktivitas masyarakat, Jalan ini memiliki karakteristik unik sebagai pusat perdagangan dengan tingkat lalu lintas konsumen yang tinggi. Kondisi ini membuat Jalan Padat Karya menjadi lokasi yang menarik bagi pelaku usaha kuliner. Berdasarkan survei awal peneliti terhadap 10 pelaku usaha kuliner di Jalan Padat Karya Kota Prabumulih, ditemukan adanya perbedaan pendapatan antarpelaku usaha

Tabel 1.2 Data Pendapatan Per semester UMKM Kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih Tahun 2022-2024

Nama Usaha	2022		2023		2024	
	(Ribu Rupiah)		(Ribu Rupiah)		(Ribu Rupiah)	
	1	2	1	2	1	2
Bakso 3 Dara	864.000	1.296.000	1.064.900	1.249.200	1.180.098	1.265.560
Bakso Jono	396.000	396.000	400.000	400.000	405.000	405.000
Bakso Bonex	270.000	270.000	275.000	275.000	280.000	280.000
Surabaya						
Sate Madura Pak	270.000	270.000	275.000	275.000	280.000	280.000
Supri						
Sate Mintuo	234.000	234.000	235.000	235.000	240.000	240.000
Rocket Chicken	180.000	180.000	180.000	180.000	185.000	185.000
Go Steak	180.000	180.000	183.000	183.000	185.000	185.000
RM Wong Kito1	180.000	180.000	185.000	185.000	190.000	190.000
Dtop	180.000	180.000	182.000	182.000	185.000	185.000
Ara Fried Chicken	216.000	216.000	218.000	218.000	220.000	220.000

Sumber : Data Sekunder

Berdasarkan Tabel 1.2, terdapat perbedaan pendapatan signifikan antar pelaku usaha kuliner. Bakso 3 Dara dan Bakso Jono mencatat pendapatan tertinggi mencapai Rp405.000.00-Rp1.180.000.000 per semester pada 2024. Bakso Bonex Surabaya dan Sate Madura Pak Supri mengalami peningkatan menjadi Rp280.000.000 per semester. Sate Mintuo stabil di kisaran Rp234.000.000-Rp240.000.000 per semester. Ara Fried Chicken meningkat menjadi Rp220.000.000 per semester. Sementara itu, RM Wong Kito 1, Go Steak, Rocket Chicken, dan Dtop mencatat pendapatan terendah berkisar Rp180.000.000-Rp190.000.000 per semester. Perbedaan pendapatan ini mengindikasikan adanya perbedaan modal usaha dan harga jual yang diterapkan oleh masing-masing pelaku usaha.

UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih terus mengalami perkembangan, namun pendapatan masih fluktuatif. Keterbatasan modal usaha membuat pelaku usaha kuliner sulit meningkatkan kapasitas produksi, kualitas produk, dan efisiensi operasional. Ketidaktepatan dalam menentukan harga jual, sering menyebabkan margin keuntungan tidak optimal atau menurunnya jumlah pembeli. Modal usaha dan harga jual menjadi faktor yang memengaruhi tingkat pendapatan UMKM kuliner di padat karya Kota Prabumulih. Berdasarkan uraian di atas, peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Modal Usaha dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih ?
2. Bagaimana pengaruh harga jual terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih ?
3. Bagaimana pengaruh modal usaha dan harga jual secara simultan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih ?

1.3 Batasan Penelitian

Penelitian ini fokus pada pengaruh modal usaha dan harga jual terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.

1.4 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.
3. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha dan harga jual secara simultan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.

1.5 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Studi ini diharapkan dapat berkontribusi terhadap kemajuan ilmu manajemen keuangan dan pemasaran, khususnya terkait UMKM kuliner. Temuan ini juga mampu menjadi rujukan bagi peneliti lainnya yang ingin menjalankan studi dengan kesamaan topik.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Pelaku Usaha Kuliner

Memberikan informasi dan pemahaman mengenai pentingnya pengelolaan modal usaha dan harga jual yang tepat untuk meningkatkan pendapatan usaha.

b. Bagi Pemerintahan Daerah

Menjadi bahan pertimbangan dalam merumuskan kebijakan pembinaan dan pengembangan UMKM kuliner di Kota Prabumulih, termasuk program pelatihan dan dukungan infrastruktur.

c. Bagi Peneliti

Memperluas pemahaman dan wawasan terkait faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan UMKM kuliner, serta mendorong penelitian lanjutan di wilayah serupa.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

1. Pengertian UMKM

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang memiliki kontribusi dominan dalam mendukung perekonomian nasional. UMKM berperan dalam penyerapan tenaga kerja, pemerataan pendapatan, hingga penguatan ekonomi daerah. Menurut Tambunan (2020), UMKM adalah unit usaha yang dijalankan oleh individu maupun kelompok kecil dengan karakteristik modal terbatas, teknologi sederhana, dan aktivitas produksi yang biasanya tidak memerlukan struktur organisasi kompleks. Purba *et al.* (2021) menegaskan bahwa keberadaan UMKM menjadi motor penggerak ekonomi kerakyatan karena mampu bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi dan memiliki daya adaptasi tinggi terhadap perubahan pasar.

Dalam konteks pembangunan ekonomi daerah, UMKM memiliki peran strategis sebagai sektor yang mampu mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Tambunan (2020) menjelaskan bahwa UMKM berfungsi sebagai katalisator pada peningkatan pendapatan masyarakat, karena sebagian besar pelaku UMKM berasal dari golongan ekonomi menengah ke bawah. Dengan demikian, keberadaan UMKM tidak hanya memberikan dampak ekonomi, tetapi juga kontribusi sosial berupa peningkatan kesejahteraan komunitas lokal, termasuk UMKM kuliner yang banyak ditemukan di daerah Padat Karya Kota Prabumulih.

menjelaskan gambaran mengenai UMKM yang menjadi objek penelitian.

2. Kriteria Usaha Mikro Kecil dan menengah (UMKM)

UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. berikut kriteria modal usaha :

1. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

2. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp 1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
3. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Sedangkan kriteria hasil penjualan tahunan terdiri atas:

1. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah)
2. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah).
3. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Menurut Undang - Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), definisi serta kriteria UMKM dijelaskan secara rinci berdasarkan ukuran usaha yang meliputi kriteria modal dan omzet.

- a. Usaha Mikro adalah usaha yang memiliki aset paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki omzet paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) dalam satu tahun.
- b. Usaha Kecil adalah usaha yang memiliki aset lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki omzet lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) dalam satu tahun.
- c. Usaha Menengah adalah usaha yang memiliki aset lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki omzet lebih dari Rp2.500.000.000 (dua miliar lima

- d. ratus juta rupiah) sampai dengan Rp50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah) dalam satu tahun.

3. Klasifikasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

UMKM dapat diklasifikasikan menjadi tiga kelompok yaitu :

1. Usaha Mikro, usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.
2. Usaha Kecil, Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang.
3. Usaha Menengah, Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.

4. Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Purba *et., al* (2021), mengatakan bahwa karakteristik dari usaha mikro, kecil dan menengah adalah bersifat faktual dan melekat dalam menjalankan kegiatan usahanya maupun perilaku pengusaha itu sendiri. Karakteristik tersebut menjadi ciri yang membedakan antar pelaku usaha sesuai dengan skala usahanya. Bank Dunia mengelompokkan UMKM menjadi tiga jenis, yaitu:

1. Usaha Mikro yaitu usaha yang mempekerjakan karyawan 10 orang
2. Usaha Kecil yaitu usaha yang mempekerjakan karyawan 30 orang
3. Usaha Menengah usaha yang mempekerjakan karyawan hingga 300 orang

Dalam perspektif usaha menurut Bank Indonesia UMKM dibagi menjadi empat kelompok, yaitu:

1. UMKM Mikro adalah para pelaku UMKM yang memiliki kemampuan sifat pengrajin termasuk di dalamnya UMKM sektor informal, seperti pedagang kaki lima yang kurang mampu mengembangkan usahanya karena mereka kurang mempunyai jiwa kewirausahaan.
2. Usaha Kecil, Dinamis merupakan suatu kelompok UMKM yang mampu menjadi wirausahawan dengan menjalin kerja sama (menerima pekerjaan subkontrak) dan ekspor.
3. Fast Moving Enterprise adalah UMKM yang cakap dan telah siap mengembangkan usahanya menjadi usaha besar karena telah mempunyai jiwa kewirausahaan.

5. Hambatan Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Purba *et., al* (2021), ada beberapa kendala hambatan yang sering muncul dalam UMKM:

1. Kendala internal

a. Modal

Sekitar 60-75 persen UMKM belum mendapat akses atau pembiayaan ke lembaga keuangan utamanya perbankan.

b. Sumber Daya Manusia (SDM)

Kurangnya pengetahuan mengenai teknologi produksi terbaru dan cara menjalankan quality control terhadap produk.

c. Hukum

Pada umumnya pelaku usaha UMKM masih berbadan hukum perorangan.

d. Akuntabilitas

Belum mempunyai sistem administrasi keuangan dan manajemen yang baik.

2. Kendala eksternal

a. Iklim usaha masih belum kondusif.

Koordinasi antar stakeholder UMKM masih belum padu. Lembaga pemerintah, institusi pendidikan, lembaga keuangan, dan asosiasi usaha lebih sering berjalan masing-masing.

b. Infrastruktur

Terbatasnya sarana dan prasarana usaha terutama berhubungan dengan alat-alat teknologi. Kebanyakan UMKM menggunakan teknologi yang masih sederhana.

c. Akses

Keterbatasan akses terhadap bahan baku, sehingga seringkali UMKM mendapatkan bahan baku yang berkualitas rendah, Akses terhadap teknologi, terutama bila pasar dikuasai oleh perusahaan atau grup bisnis tertentu.

UMKM kuliner merupakan salah satu subsektor yang berkembang pesat. Hal ini disebabkan oleh tingginya kebutuhan konsumsi masyarakat dan kemudahan dalam memulai usaha. Purba *et al.* (2021) menjelaskan bahwa sektor kuliner dicirikan oleh model usaha rumahan, penggunaan tenaga kerja keluarga, proses produksi sederhana, serta pemasaran yang mengandalkan jejaring sosial lokal. Ciri-ciri tersebut juga terlihat pada UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih yang sebagian besar mengandalkan produksi manual, skala usaha kecil, serta pasar lokal sebagai pangsa utama.

Selain itu, UMKM juga sering menghadapi tantangan dalam penetapan harga jual karena kurangnya pengetahuan terkait strategi harga, struktur biaya, dan nilai pasar. Hal ini mengakibatkan banyak UMKM tidak mampu menetapkan harga yang kompetitif. Menurut Kotler dan Keller (2022), kesalahan dalam strategi harga dapat menyebabkan turunnya daya saing, penurunan penjualan, dan berkurangnya margin keuntungan. Dengan demikian, harga jual menjadi salah satu faktor penting yang memengaruhi pendapatan UMKM.

Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa UMKM merupakan unit usaha penting dalam sistem ekonomi, terutama di daerah seperti Padat Karya Kota Prabumulih yang memiliki banyak pelaku usaha kuliner skala kecil. Pemahaman mengenai karakteristik, peran, serta tantangan UMKM menjadi dasar yang kuat untuk meneliti pengaruh modal usaha dan harga jual terhadap pendapatan UMKM kuliner. Dengan landasan teori dari Tambunan (2020) dan didukung pemahaman ekonomi dari penulis lainnya, maka penelitian ini memiliki dasar teoritis yang kuat.

2.1.2 Modal Usaha

1. Pengertian Modal Usaha

Modal usaha merupakan komponen utama yang menentukan keberlangsungan, stabilitas, dan kemampuan berkembangnya sebuah usaha, termasuk UMKM kuliner. Imelda *et al.* (2021) menjelaskan bahwa modal usaha adalah seluruh sumber daya finansial yang digunakan untuk mendirikan, mengelola, dan mengembangkan usaha. Modal tersebut mencakup dana yang dibutuhkan untuk memperoleh peralatan, membeli bahan baku, membayar tenaga kerja, hingga memenuhi biaya operasional harian. Dalam konteks UMKM, ketersediaan modal merupakan fondasi bagi pelaku usaha untuk menjalankan aktivitas produksi dan pemasaran secara berkelanjutan.

Rifa'i dan Husinsah (2022) menyatakan bahwa modal usaha tidak hanya berupa dana, tetapi juga kemampuan pemilik usaha dalam mengelola keuangan secara efektif. Perencanaan modal yang tepat akan membantu pelaku usaha memastikan jumlah modal awal, modal kerja, serta kebutuhan modal pengembangan usaha. Tanpa perencanaan yang baik, UMKM berisiko mengalami kekurangan dana pada masa operasional, yang dapat menghambat pertumbuhan usaha dan menurunkan kinerja keuangan.

Menurut Imelda *et al.* (2021), modal awal usaha dibedakan menjadi dua kategori:

a. Modal Tetap

Modal tetap merupakan investasi jangka panjang berupa aset yang digunakan secara berulang dalam produksi. Contohnya peralatan memasak, etalase, gerobak, mesin pendingin, dan perlengkapan usaha lainnya. Modal tetap tidak habis dalam satu kali pemakaian dan menjadi dasar penting bagi UMKM kuliner dalam menjalankan bisnis secara konsisten.

b. Modal Kerja

Modal kerja adalah dana yang digunakan untuk mendukung operasional harian, meliputi pembelian bahan baku, pembayaran tenaga kerja, biaya listrik, air, transportasi, serta kebutuhan operasional lainnya.

Rifa'i dan Husinsah (2022) juga menyatakan bahwa pengelolaan modal yang tidak efektif dapat menurunkan kemampuan usaha dalam memenuhi permintaan pasar. Ketika modal kurang, pelaku usaha cenderung menurunkan kualitas atau

mengurangi jumlah produksi, yang pada akhirnya berdampak pada menurunnya pendapatan.

2. Penggunaan dan Pengelolaan Modal

Modal yang diperoleh digunakan untuk mendukung berbagai aspek usaha, antara lain:

1. Modal Kerja, digunakan untuk biaya operasional sehari-hari seperti pembelian bahan baku, pembayaran gaji karyawan, dan biaya operasional lainnya.
2. Investasi, digunakan untuk membeli peralatan, teknologi, atau infrastruktur yang diperlukan untuk meningkatkan kapasitas produksi atau kualitas produk.
3. Pengembangan dan Ekspansi, modal digunakan untuk memperbesar usaha, membuka cabang baru, atau meningkatkan kapasitas produksi agar dapat memenuhi permintaan pasar yang lebih besar.
4. Pemasaran, modal digunakan untuk promosi, iklan, dan kegiatan pemasaran lainnya untuk memperkenalkan produk atau jasa kepada pasar yang lebih luas.
5. Pembayaran Utang, jika usaha memerlukan pinjaman, modal juga digunakan untuk membayar kewajiban utang sesuai dengan jadwal yang telah disepakati.

Pengelolaan modal yang baik adalah kunci keberhasilan dalam menjalankan usaha. Beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam pengelolaan modal UMKM adalah:

1. Pengelolaan Arus Kas

Arus kas yang baik memastikan usaha tetap berjalan lancar tanpa masalah keuangan. Pengusaha UMKM harus memantau pemasukan dan pengeluaran secara rutin agar tidak mengalami kesulitan keuangan.

2. Pengendalian biaya dan pengeluaran

Untuk memaksimalkan penggunaan modal, pemilik usaha perlu mengendalikan biaya dan pengeluaran dengan efisien. Pengeluaran yang tidak perlu harus dihindari, dan setiap investasi yang dilakukan harus memberikan nilai tambah yang jelas untuk pertumbuhan usaha. Misalnya,

mengelola persediaan agar tidak berlebihan atau memilih teknologi yang tepat untuk meningkatkan produktivitas tanpa membebani keuangan usaha.

3. Perencanaan Keuangan

Penyusunan anggaran dan proyeksi keuangan yang matang sangat penting untuk memastikan modal digunakan secara efisien dan tepat sasaran. Ini juga membantu pemilik usaha mengantisipasi kebutuhan dana di masa depan.

4. Investasi dalam Pengembangan Usaha

Sebagian dari modal yang diperoleh harus dialokasikan untuk investasi jangka panjang, seperti pembelian mesin baru, pengembangan produk, atau ekspansi pasar. Ini akan memastikan usaha dapat tumbuh dan berkembang seiring dengan waktu.

5. Pembukuan dan Laporan Keuangan

Jika usaha memiliki sistem pembukuan yang baik dan membuat laporan keuangan yang akurat sangat penting untuk memonitor kondisi keuangan usaha. Laporan keuangan yang jelas akan memberikan gambaran yang tepat tentang penggunaan modal, serta mendeteksi potensi masalah keuangan sedini mungkin.

Dengan demikian, penelitian ini menggunakan modal awal usaha sebagai indikator untuk mengukur modal usaha. Pemilihan modal awal usaha didasarkan pada pertimbangan bahwa modal awal mencerminkan kemampuan dasar pelaku UMKM dalam memulai dan menjalankan usaha, serta relatif mudah diidentifikasi oleh pelaku UMKM yang belum memiliki pencatatan keuangan yang rinci.

2.1.3 Harga Jual

1. Pengertian Harga Jual

Harga jual merupakan salah satu variabel utama yang mempengaruhi pendapatan suatu usaha, termasuk UMKM kuliner. Menurut Kotler dan Keller (2022), harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan, sementara elemen lain seperti promosi, distribusi, dan produk justru menimbulkan biaya. Dengan demikian, penetapan harga jual menjadi keputusan strategis yang sangat penting bagi pelaku usaha, terutama UMKM yang memiliki modal terbatas dan menghadapi persaingan ketat di pasar lokal.

Kotler dan Keller (2022) menjelaskan bahwa strategi penetapan harga harus memperhatikan tiga pendekatan utama:

a. *Cost-Plus Pricing* (Penetapan Harga Berbasis Biaya)

Pendekatan ini menghitung harga jual berdasarkan total biaya produksi ditambah margin keuntungan yang diinginkan. Metode ini umum digunakan oleh UMKM kuliner karena relatif mudah diterapkan, pendekatan berbasis biaya memudahkan pelaku usaha untuk memastikan bahwa setiap produk yang dijual minimal menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha tetap berkelanjutan.

b. *Value-Based Pricing* (Penetapan Harga Berbasis Nilai Pelanggan)

Penetapan harga ini didasarkan pada persepsi nilai produk bagi konsumen. Kotler dan Keller (2022) menjelaskan bahwa strategi ini mempertimbangkan seberapa besar konsumen menghargai kualitas, kemasan, rasa, atau pengalaman membeli produk. Bagi UMKM kuliner, pendekatan ini dapat meningkatkan daya saing jika produk dianggap unik atau memiliki nilai tambah yang dirasakan oleh pelanggan, misalnya makanan khas daerah atau varian kreatif baru.

c. *Competition-Based Pricing* (Penetapan Harga Berbasis Kompetitor)

Strategi ini menyesuaikan harga jual dengan harga yang ditawarkan oleh pesaing di pasar. Tjiptono (2021) menyatakan bahwa strategi ini berguna untuk menghadapi persaingan, terutama ketika produk yang dijual relatif homogen, misalnya jajanan tradisional atau makanan ringan yang banyak dijual di pasar lokal.

Selain pendekatan tersebut, Tjiptono (2021) menekankan bahwa penetapan harga jual harus mempertimbangkan beberapa faktor penting, antara lain:

a. Keadaan Perekonomian

Keadaan perekonomian sangatlah mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Perubahan kondisi perekonomian dalam keadaan inflasi, yaitu turunnya daya beli uang maka akan menyebabkan harga jual barang atau jasa akan naik. Dan sebaliknya apabila perekonomian dalam keadaan deflasi, yaitu naiknya daya beli uang maka harga jual barang atau jasa akan menjadi lebih rendah.

b. Permintaan dan Penawaran

Permintaan adalah barang yang diminta pembeli pada tingkat harga tertentu dengan asumsi hal-hal lainnya sama. Penawaran adalah berbagai jumlah barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu menganggap hal-hal lain sama. Pertemuan antara kurva penawaran dan permintaan menghasilkan keseimbangan yang menunjukkan besarnya harga-harga (harga jual). Bentuk pasar yang dihadapi produsen dan konsumen juga sangat mempengaruhi keseimbangan harga pada kurva permintaan.

c. Elastisitas Permintaan

Berubah tidaknya harga produk tergantung pada elastisitas permintaan produk. Elastisitas permintaan dan penawaran mempengaruhi keputusan manajemen untuk menaikkan atau menurunkan harga jual produk. Jika permintaan suatu produk bersifat elastis maka keputusan akan menurunkan harga jual berakibat dapat meningkatkan volume penjualan dalam jumlah yang relatif besar. Sebaliknya, jika permintaan suatu produk tidak elastis, maka keputusan untuk menurunkan harga jual berakibat hanya dapat meningkatkan volume penjualan yang relatif kecil yaitu: persaingan, biaya, tujuan perusahaan, pengawasan pemerintah.

Dalam konteks UMKM kuliner, harga jual produk utama menjadi fokus utama karena produk utama biasanya merupakan menu yang paling banyak dijual dan menjadi ciri khas usaha. Kotler dan Keller (2022) menjelaskan bahwa penetapan harga harus mempertimbangkan berbagai faktor termasuk biaya produksi, kondisi pasar, dan persaingan. Harga jual yang tepat akan memastikan usaha dapat memperoleh keuntungan yang memadai sekaligus tetap kompetitif di pasar.

Lebih jauh, harga jual tidak dapat dilepaskan dari modal usaha. Modal yang memadai memungkinkan pelaku UMKM membeli bahan baku berkualitas, sehingga produk dapat dijual dengan harga tinggi (Imelda *et al.*, 2021). Sebaliknya, keterbatasan modal sering memaksa UMKM untuk menurunkan harga agar terjangkau konsumen, meskipun biaya produksinya tetap tinggi. Rifa'I dan Husinsah (2022) menekankan bahwa strategi harga yang tepat harus selaras dengan struktur biaya agar usaha tetap menguntungkan.

2. Peranan Harga Jual dalam Kegiatan Usaha

Harga jual memiliki peranan yang sangat penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha. Penetapan harga yang tepat dapat membantu perusahaan mencapai tujuan pemasaran, meningkatkan daya saing, serta memperoleh keuntungan yang optimal.

Peranan harga jual dalam kegiatan usaha antara lain:

a. Sebagai Sumber Pendapatan

Harga jual merupakan sumber utama pendapatan bagi perusahaan atau UMKM. Pendapatan diperoleh dari hasil perkalian antara jumlah produk yang terjual dengan harga jual yang ditetapkan. Oleh karena itu, semakin tepat harga yang ditentukan, semakin besar peluang usaha memperoleh pendapatan yang tinggi.

b. Sebagai Alat Persaingan

Dalam pasar yang kompetitif, harga sering digunakan sebagai strategi untuk menarik konsumen. Banyak konsumen membandingkan harga sebelum memutuskan membeli suatu produk. Oleh karena itu, harga yang kompetitif dapat meningkatkan daya saing usaha.

c. Sebagai Indikator Kualitas Produk

Harga sering kali menjadi dasar penilaian konsumen terhadap kualitas suatu produk. Produk dengan harga yang lebih tinggi umumnya dianggap memiliki kualitas yang lebih baik dibandingkan produk dengan harga yang lebih rendah.

d. Sebagai Penentu Keuntungan

Keuntungan usaha sangat bergantung pada harga jual yang ditetapkan. Jika harga terlalu rendah, keuntungan yang diperoleh akan kecil. Sebaliknya, jika harga terlalu tinggi, konsumen mungkin enggan membeli produk tersebut.

e. Sebagai Alat Pengendalian Permintaan

Harga dapat digunakan untuk mengendalikan jumlah permintaan. Ketika permintaan tinggi, harga dapat dinaikkan untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar. Sebaliknya, ketika permintaan menurun, harga dapat diturunkan untuk menarik konsumen.

3. Tujuan Penetapan Harga Jual

Setiap pelaku usaha memiliki tujuan tertentu dalam menetapkan harga jual produknya. Menurut Kotler dan Keller (2022), tujuan penetapan harga meliputi:

a. Memaksimalkan Laba

Tujuan utama sebagian besar usaha adalah memperoleh laba yang maksimal. Penetapan harga dilakukan dengan mempertimbangkan biaya produksi dan tingkat keuntungan yang diinginkan.

b. Meningkatkan Volume Penjualan

Harga yang relatif terjangkau dapat meningkatkan jumlah produk yang terjual sehingga volume penjualan meningkat.

c. Memperluas Pangsa Pasar

Harga yang kompetitif dapat menarik konsumen baru dan memperluas pangsa pasar usaha.

d. Mempertahankan Kelangsungan Usaha

Penetapan harga yang tepat membantu usaha bertahan dalam jangka panjang dengan memastikan bahwa seluruh biaya operasional dapat ditutupi.

e. Menghadapi Persaingan

Harga juga digunakan sebagai strategi untuk menghadapi pesaing yang menawarkan produk sejenis.

Dengan demikian, indikator harga jual yang digunakan dalam penelitian ini adalah harga jual per unit produk utama. Indikator ini dipilih karena harga jual per unit produk utama merupakan ukuran yang paling relevan untuk menganalisis pengaruh harga jual terhadap pendapatan UMKM kuliner, mengingat setiap UMKM memiliki menu andalan yang menjadi produk utama mereka.

2.1.4 Pendapatan

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan merupakan salah satu indikator kunci dalam menilai kinerja dan keberhasilan suatu usaha, termasuk UMKM kuliner. Secara sederhana, pendapatan dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh dari aktivitas penjualan

barang atau jasa selama periode tertentu. Menurut Weygandt *et al.*, (2023), pendapatan adalah hasil ekonomi yang timbul dari kegiatan operasional perusahaan yang dapat diukur secara moneter. Dengan kata lain, pendapatan mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan nilai ekonomi dari produk atau jasa yang ditawarkan.

Pendapatan UMKM kuliner dapat dihitung dengan rumus sederhana:

$$\text{Pendapatan} = \text{volume penjualan} \times \text{harga jual per unit}$$

Namun, dalam praktiknya, besarnya pendapatan dipengaruhi oleh berbagai faktor yang saling berkaitan. Faktor-faktor tersebut antara lain:

a. Modal Usaha

Modal usaha menjadi dasar bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk (Imelda *et al*, 2021; Rifa'i dan Husinsah, 2022). Modal yang memadai memungkinkan pembelian bahan baku dalam jumlah cukup, pengadaan peralatan yang efisien, dan penggunaan tenaga kerja yang memadai. Semua hal tersebut secara langsung akan meningkatkan kemampuan UMKM dalam memproduksi dan menjual produk sehingga berpengaruh positif terhadap pendapatan.

b. Harga Jual

Harga jual adalah komponen penentu utama pendapatan, karena pendapatan dihitung dari harga dikalikan jumlah unit yang terjual. Kotler dan Keller (2022) menekankan bahwa strategi harga yang tepat akan menarik konsumen dan meningkatkan penjualan. Tjiptono (2021) menambahkan bahwa penetapan harga harus mempertimbangkan biaya, nilai produk, persepsi konsumen, dan kondisi pasar agar pendapatan usaha dapat dimaksimalkan.

c. Volume Produksi dan Penjualan

Kemampuan produksi memengaruhi jumlah produk yang tersedia untuk dijual. Semakin besar kapasitas produksi yang dimiliki, semakin tinggi potensi volume penjualan dan, secara otomatis, pendapatan juga meningkat (Tambunan, 2020). Namun, kapasitas produksi yang besar harus didukung oleh modal dan strategi pemasaran yang tepat agar tidak menimbulkan pemborosan atau produk yang tidak terjual.

2. Jenis-jenis Pendapatan

Jenis pendapatan dibagi dua, yaitu pendapatan operasional dan pendapatan non operasional.

1. Pendapatan Operasional, pendapatan operasional merupakan hasil yang didapat langsung dari kegiatan operasional suatu perusahaan. Pendapatan operasional kembali dibagi 2 (dua) golongan, yakni pendapatan bersih dan pendapatan kotor.
 - a. Pendapatan Kotor, pendapatan dari nilai asli dan faktur penjualan sebelum dikurangi faktor return barang dan potongan penjualan.
 - b. Pendapatan Bersih, pendapatan dari hasil penjualan barang atau jasa setelah dikurangi faktor return barang dan potongan penjualan.
2. Pendapatan Non Operasional, pendapatan non operasional adalah pendapatan yang otomatis diterima tanpa adanya kegiatan. penjualan. Pendapatan non operasional juga dibagi menjadi 2 (dua) golongan, yakni hasil sewa dan bunga.
 - a. Hasil Sewa, merupakan hasil yang didapat setelah menyewakan suatu objek, misalnya menyewakan rumah atau mobil.
 - b. Bunga, merupakan hasil yang didapat setelah meminjamkan uang kepada pihak lain.

3. Sumber-sumber Pendapatan

Sumber pendapatan usaha dibagi menjadi 2 (dua) yaitu :

1. Gaji dan upah, pendapatan seseorang yang didapat setelah bekerja dalam jangka waktu tertentu biasanya satu bulan, tapi ada juga yang dibayarkan perbulan dan perminggu.
2. Pendapatan dari usaha sendiri, pendapatan dari total penjualan barang atau jasa setelah dikurangi total biaya produksi.

Dengan demikian, dalam penelitian ini pendapatan yang dimaksud adalah seluruh penerimaan usaha yang diperoleh UMKM kuliner dari hasil penjualan produk selama satu periode tertentu. Pendapatan tersebut diukur berdasarkan omzet usaha sebelum dikurangi biaya operasional, sehingga mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan penerimaan secara keseluruhan. Pemilihan pendapatan per periode tertentu sebagai indikator dilakukan agar data yang diperoleh lebih

stabil, mudah dibandingkan antarperiode, serta sesuai dengan kondisi UMKM yang umumnya tidak memiliki pencatatan keuangan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Adinda Fuadilla Alkumairoh dan Wahyu Dwi Warsitasari (2022) berjudul "Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar" yang dipublikasikan dalam Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial, Ekonomi, dan Bisnis Islam (SOSEBI), Volume 2, Isu 2, Tahun 2022.

Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM pedagang Pasar Gambar, dengan nilai t hitung sebesar 0,581 lebih kecil dari t tabel 1,665 dan nilai signifikansi sebesar 0,563 yang lebih besar dari 0,1. Hal ini disebabkan karena banyaknya jumlah persediaan barang yang tidak disertai dengan besarnya minat konsumen dapat mengakibatkan turunnya kualitas barang persediaan, perubahan harga jual, serta kemungkinan terjadinya kerusakan barang sehingga merugikan penjual dan berdampak negatif pada pendapatan. Sementara itu, variabel jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan dengan nilai t hitung 3,930 dan signifikansi 0,000, serta variabel lama usaha juga berpengaruh positif dan signifikan dengan nilai t hitung 2,448 dan signifikansi 0,017. Secara simultan, modal usaha, jam kerja, dan lama usaha bersama-sama berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM pedagang Pasar Gambar, dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar 12,287 dan signifikansi 0,000. Nilai koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,327 atau 32,7%, yang berarti ketiga variabel tersebut mampu menjelaskan 32,7% variasi pendapatan pedagang, sedangkan sisanya 67,3% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian.

Penelitian yang dilakukan oleh Eka Yeni Huninhatu dan R. Firdaus (2023) berjudul "Pengaruh Modal dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Pedagang Sembako (Studi pada Pasar Madyopuro Kota Malang)" yang dipublikasikan pada tahun 2023.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan lokasi penelitian di Pasar Madyopuro Kota Malang. Variabel independen dalam penelitian ini adalah

modal dan harga jual, sedangkan variabel dependennya adalah pendapatan pedagang sembako. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi berganda untuk menguji pengaruh antarvariabel.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang sembako di Pasar Madyopuro Kota Malang. Demikian pula harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang sembako. Secara simultan, modal dan harga jual bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan pedagang sembako di Pasar Madyopuro Kota Malang. Penelitian ini memberikan gambaran bagaimana modal dan harga jual mempengaruhi pendapatan pedagang dalam konteks pasar tradisional perkotaan.

Penelitian yang dilakukan oleh Putri Ayuni dan Nurhayati (2024) berjudul "Pengaruh Modal Usaha dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Lingkungan II Dan III Kecamatan Deli Tua" yang dipublikasikan dalam *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*, Tahun 2024.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan objek penelitian para pelaku UMKM Toko Kelontong di Lingkungan II dan III Kecamatan Deli Tua, Kabupaten Deli Serdang. Variabel independen yang digunakan adalah modal usaha dan harga jual, sedangkan variabel dependen adalah pendapatan UMKM. Pengumpulan data dilakukan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan analisis regresi berganda beserta uji asumsi klasik.

Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM Toko Kelontong di Kecamatan Deli Tua. Variabel harga jual juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Secara simultan, modal usaha dan harga jual bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Penelitian ini memberikan masukan bahwa modal usaha dan harga jual sangat berpengaruh terhadap persediaan dan keuntungan yang akan diperoleh pelaku UMKM, sehingga pengelolaan kedua faktor tersebut perlu mendapat perhatian serius oleh para pelaku usaha.

Penelitian yang dilakukan oleh Siskawati A. Zakaria, Muhammad Amir Arham, dan Ronald S. Badu (2024) berjudul "Pengaruh Modal Usaha terhadap

Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Makanan dan Minuman di Kota Gorontalo" yang dipublikasikan dalam Jurnal Mahasiswa Akuntansi, Tahun 2024.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian deskriptif asosiatif. Populasi penelitian adalah seluruh UMKM sektor makanan dan minuman yang ada di Kota Gorontalo. Variabel independen dalam penelitian ini adalah modal usaha, sedangkan variabel dependennya adalah pendapatan UMKM. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linear sederhana untuk melihat pengaruh modal usaha terhadap pendapatan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan usaha UMKM di sektor makanan dan minuman di Kota Gorontalo. Artinya, semakin besar modal usaha yang digunakan oleh pelaku UMKM, maka semakin tinggi pula pendapatan yang diperoleh. Penelitian ini menegaskan pentingnya ketersediaan modal usaha yang memadai sebagai faktor utama dalam mendorong peningkatan pendapatan UMKM, khususnya pada sektor makanan dan minuman.

Penelitian yang dilakukan oleh Rizky Pratama, Anggia Ramadhan, dan Uswatun Hasanah (2025) berjudul "Pengaruh Lama Usaha, Modal Usaha dan Inovasi Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner di Kecamatan Medan Sunggal" yang dipublikasikan dalam Journal of Economics Research and Policy Studies, Tahun 2025.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan objek penelitian UMKM kuliner di Kecamatan Medan Sunggal. Variabel independen dalam penelitian ini meliputi lama usaha, modal usaha, dan inovasi, sedangkan variabel dependennya adalah pendapatan UMKM kuliner. Teknik pengumpulan data

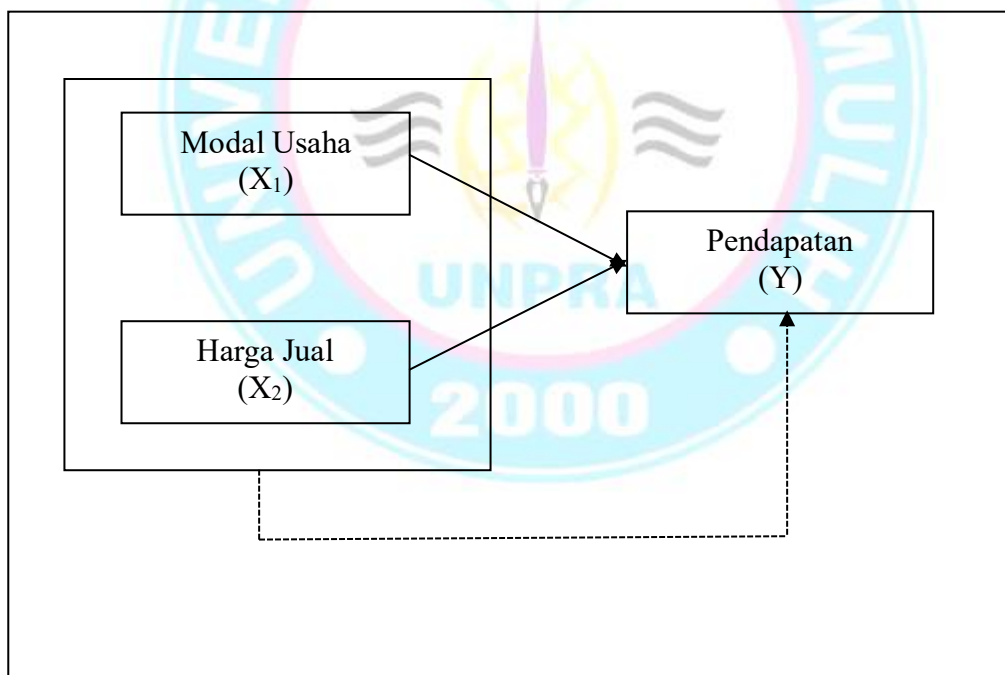
menggunakan kuesioner yang disebarkan kepada responden pelaku UMKM kuliner di wilayah tersebut. Analisis data menggunakan regresi linear berganda disertai uji asumsi klasik.

Hasil penelitian secara parsial menunjukkan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner. Modal usaha juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, yang berarti semakin besar modal yang digunakan maka semakin tinggi pendapatan yang diperoleh. Variabel inovasi turut berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM

kuliner. Secara simultan, lama usaha, modal usaha, dan inovasi bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Kecamatan Medan Sunggal. Penelitian ini secara spesifik mengkaji sektor kuliner dan menegaskan pentingnya modal usaha sebagai salah satu faktor kunci dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian terdahulu dalam beberapa aspek utama. Pertama, lokasi penelitian yang spesifik di Jalan Padat Karya Kota Prabumulih sebagai sentra UMKM kuliner, Kedua kombinasi variabel penelitian yang menggunakan modal usaha, harga jual sebagai variabel independen, dan pendapatan sebagai variabel dependen, ketiga tahun penelitian.

2.3 Kerangka Pemikiran



Keterangan:

- = Pengaruh Secara Parsial
 -----→ = Pengaruh Secara Simultan

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2023), hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang kebenarannya masih perlu dibuktikan melalui pengumpulan dan analisis data. Hipotesis disebut sementara karena masih didasarkan pada teori dan belum diuji secara empiris. Berdasarkan kerangka pemikiran diatas, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut:

H₁: Modal usaha berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.

H₂: Harga jual berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.

H₃: Modal usaha dan harga jual secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada UMKM kuliner yang berlokasi di Jalan Padat Karya, Kota Prabumulih. Lokasi tersebut dipilih karena merupakan Jalan yang memiliki jumlah UMKM kuliner yang cukup banyak dan beragam, sehingga mampu memberikan data yang representatif terhadap variabel modal usaha, harga jual, dan pendapatan.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilaksanakan pada Oktober 2025 sampai April 2026, meliputi tahap persiapan proposal, penyusunan instrumen, pengumpulan data lapangan, pengolahan data, analisis data, hingga penyusunan laporan akhir skripsi.

3.2 Jenis Penelitian

Menurut Sugiyono (2023) Jenis penelitian dibagi menjadi dua yaitu penelitian Kualitatif dan penelitian Kuantitatif.

1. Penelitian Kualitatif

Penelitian Kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat Pos positivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) di mana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, Teknik pengumpulan data dapat dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif/kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

2. Penelitian Kuantitatif

Penelitian Kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat Positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah diterapkan.

Berdasarkan uraian di atas Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk mengukur dan menganalisis pengaruh variabel modal usaha (X_1) dan harga jual (X_2) terhadap pendapatan UMKM (Y).

3.3 Data

1. Jenis Data

Menurut Sugiyono (2023) jenis data terdiri dari dua yaitu data kualitatif dan data kuantitatif. Data Kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat narasi, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan, gambar dan foto. Sedangkan Data Kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan/scoring. Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis data kuantitatif yang berupa data modal usaha, data harga jual dan data pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.

2. Sumber Data

Menurut Sujarweni (2024) sumber data adalah subjek dari mana asal data penelitian itu diperoleh. Berdasarkan sumbernya data dibagi menjadi dua yaitu:

- a. Data Primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus, dan panel, atau juga data hasil wawancara peneliti dengan narasumber. Data yang diperoleh dari data primer ini harus diolah lagi sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.
- b. Data Sekunder adalah data yang didapat dari catatan, buku, majalah, berupa laporan keuangan atau buku-buku sebagai teori dan lain sebagainya. Data yang diperoleh dari data sekunder ini tidak perlu diolah lagi. Sumber data tidak langsung memberikan data pada pengumpul data.

Berdasarkan uraian di atas sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder diperoleh dari wawancara terstruktur mengenai data modal usaha, harga jual, dan pendapatan yang dimiliki oleh pelaku usaha kuliner di Jalan Padat Karya Kota Prabumulih.

3. Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2023), teknik pengumpulan data adalah langkah paling strategis dalam penelitian karena tujuan dari penelitian adalah memperoleh data.

Data dalam penelitian ini dikumpulkan melalui beberapa metode berikut:

a. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data melalui pengamatan langsung terhadap objek penelitian pada kondisi alamiah. Melalui observasi, peneliti dapat mempelajari perilaku dan aktivitas subjek secara langsung sebagaimana adanya.

b. Wawancara

Wawancara digunakan ketika peneliti ingin mengetahui informasi secara mendalam dari responden atau ketika peneliti melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan penelitian. Wawancara mendasarkan diri pada laporan diri sendiri (*self-report*) dan keyakinan pribadi responden.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data melalui dokumen seperti catatan, arsip, laporan, foto, maupun bahan tertulis lainnya. Dokumentasi digunakan sebagai sumber data sekunder dan berfungsi memperkuat kredibilitas hasil penelitian, karena dokumen dapat menjadi bukti pendukung terhadap data yang diperoleh melalui wawancara dan observasi.

d. Studi Pustaka

Studi pustaka merupakan Teknik pengumpulan data dengan tinjauan pustaka ke perpustakaan dan pengumpulan buku-buku, bahan- bahan tertulis serta referensi-referensi yang relevan dengan penelitian yang sedang dilakukan. Dalam pencarian teori, peneliti akan mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya dari kepustakaan yang berhubungan, sumber-sumber kepustakaan dapat diperoleh dari buku, jurnal, majalah, hasil-hasil penelitian (tesis dan disertasi), dan sumber-sumber lainnya yang sesuai (internet, koran dan lain-lain).

Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data antara lain teknik observasi, observasi digunakan untuk melihat kondisi usaha, aktivitas operasional UMKM, serta situasi lingkungan yang berkaitan dengan modal usaha, harga jual, dan pendapatan, wawancara yang dilakukan secara langsung oleh peneliti dengan pelaku usaha kuliner yang ada di Jalan Padat Karya Kota Prabumulih, dokumentasi

dilakukan dengan mengumpulkan data keuangan yang memuat tentang modal usaha, harga jual dan pendapatan, serta studi pustaka, Studi pustaka digunakan untuk mengumpulkan data dari literatur, seperti buku, jurnal, dan lain sebagainya yang relevan, yang digunakan untuk memperkuat pemahaman tentang penelitian yang dilakukan.

3.4 Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut Sugiyono (2023), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Berdasarkan definisi tersebut, populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM kuliner yang beroperasi di Jalan Padat Karya Kota Prabumulih.

2. Sampel

Menurut Sugiyono (2023) menyatakan bahwa sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel dalam penelitian ini adalah 10 UMKM kuliner yang beroperasi di Padat Karya Kota Prabumulih yaitu Bakso 3 Dara, Rumah Makan Wong Kito1, Go Steak, Rocket Chicken, Sate Mintuo, Bakso Jono, Bakso Bonex Surabaya, Sate Madura Pak Supri, Ara Fried Chicken dan Dtop.

3. Teknik Sampling

Menurut Sugiyono (2023) teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel. Untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian, terdapat berbagai teknik sampling yang digunakan yaitu:

1. Probability Sampling

Probability sampling merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Teknik ini meliputi *simple random sampling*, *proportionate stratified random sampling*, *disproportionate stratified random*, *sampling area (cluster) sampling* (sampling menurut daerah).

2. Nonprobability Sampling

Nonprobability sampling merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik ini meliputi sampling sistematis, kuota, aksidental, purposive, jenuh.

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Nonprobability sampling* dengan cara pengambilan data purposive sampling, yaitu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan atau kriteria tertentu. Kriteria dalam menentukan sampel pada penelitian ini yaitu telah menjalankan usaha kuliner minimal 3 tahun dan memiliki pendapatan minimal Rp1.000.000 perhari.

3.5 Variabel Penelitian

Menurut Sugiyono, (2023) variabel penelitian adalah komponen yang sudah ditentukan oleh peneliti untuk diteliti agar bisa mendapatkan jawaban yang sudah disusun, yaitu kesimpulan dari penelitian tersebut. Variabel merupakan bagian penting dalam penelitian, sehingga penelitian tidak bisa berjalan tanpa ada variabel yang diteliti. Karena variabel adalah objek utama dalam penelitian, maka untuk menentukan variabel harus didukung oleh teori yang jelas dan dijelaskan melalui hipotesis penelitian. Berikut merupakan definisi dari masing-masing variabel penelitian:

a. Variabel bebas (independent variabel)

Variabel bebas adalah variabel yang memengaruhi variabel lain, variabel bebas menyebabkan perubahan pada variabel lain. Variabel bebas yang di gunakan dalam penelitian ini adalah modal usaha (X_1) dan harga jual (X_2).

b. Variabel terikat (dependent variabel)

Variabel terikat adalah variabel yang tergantung pada variabel bebas, variabel terikat mengalami perubahan karena pengaruh dari variabel bebas. Variabel terikat yang di gunakan dalam penelitian ini adalah pendapatan UMKM (Y).

3.6 Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel merupakan penjabaran konsep penelitian ke dalam bentuk yang dapat diukur secara empiris sehingga memungkinkan untuk dianalisis secara kuantitatif. Menurut Sugiyono (2023), definisi operasional

diperlukan agar variabel penelitian dapat dipahami secara jelas, objektif, dan terukur.

Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Variabel	Indikator	Skala
Variabel X ₁ (Modal Usaha)	Modal usaha adalah seluruh sumber daya finansial yang digunakan pelaku usaha untuk memulai dan menjalankan kegiatan operasional, termasuk pembelian bahan baku, peralatan produksi, biaya tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya.	Modal awal usaha	Ordinal
Variabel X ₂ (harga Jual)	Harga jual adalah harga yang ditetapkan untuk menjual satuan produk.	Harga jual per unit produk utama	Ordinal
Variabel Y (Pendapatan)	Pendapatan UMKM adalah seluruh hasil penerimaan usaha dari penjualan produk dalam satu periode tertentu.	Jumlah unit terjual x harga jual per unit produk	Ordinal

Sumber: Data Diolah

3.7 Metode Analisis Data

Menurut Sugiyono (2023), analisis data kuantitatif merupakan proses mengolah data numerik yang diperoleh dari instrumen penelitian untuk menjawab rumusan masalah dan menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis menggunakan teknik statistik, baik statistik deskriptif maupun statistik inferensial. Statistik deskriptif digunakan untuk

memberikan gambaran umum mengenai data penelitian seperti rata-rata, median, standar deviasi, dan distribusi frekuensi. Sementara itu, statistik inferensial digunakan untuk menguji pengaruh antarvariabel menggunakan model regresi (Sugiyono, 2023; Ghozali, 2021).

Dalam penelitian ini, teknik analisis data yang digunakan meliputi uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda dan uji hipotesis. Seluruh pengolahan data direncanakan menggunakan bantuan software statistik seperti SPSS.

1. Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan analisis regresi linear berganda, diperlukan uji asumsi klasik agar model regresi memenuhi syarat *BLUE (Best Linear Unbiased Estimator)*. Menurut Ghozali (2021), uji asumsi klasik terdiri dari:

a. Uji Normalitas

uji normalitas adalah untuk menguji apakah variabel independen dan variabel dependen berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik seharusnya memiliki analisis grafik dan uji statistik, dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Apabila nilai signifikan atau nilai probabilitas $> 0,05$ maka, hipotesis diterima karena data tersebut terdistribusi secara normal.
2. Apabila nilai signifikan atau nilai probabilitas $< 0,05$ maka, hipotesis ditolak karena data tidak terdistribusi secara normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antarvariabel independen dalam model regresi. Pengujian dilakukan dengan melihat Variance Inflation Factor (VIF). Apabila nilai $VIF < 10$ dan $Tolerance > 0,10 \rightarrow$ tidak terjadi multikolinearitas. Jika $VIF \geq 10$ atau $Tolerance \leq 0,10 \rightarrow$ terjadi multikolinearitas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah terjadi ketidaksamaan varians residual antar observasi. Penelitian ini dilakukan

menggunakan grafik scatterplot antara ZPRED dan SRESID.

Dasar analisis:

1. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Metode pengujian yang sering digunakan dalam penelitian kuantitatif adalah dengan uji durbin-watson (uji DW) dengan ketentuan atau dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai statistik Durbin-Watson berada pada rentang $0 < d < d_L$, maka hipotesis nol ditolak, yang berarti terdapat autokorelasi positif.
2. Jika nilai statistik Durbin-watson berada pada rentang $d_L \leq d \leq d_U$, maka tidak dapat diambil keputusan yang pasti mengenai ada tidaknya autokorelasi positif.
3. Jika nilai statistik Durbin-Watson berada pada rentang $4 - d_L < d < 4$, maka hipotesis nol ditolak dan disimpulkan terdapat autokorelasi negatif.
4. Jika nilai statistik Durbin-Watson berada pada rentang $4 - d_U \leq d \leq 4 - d_L$, maka tidak dapat diambil keputusan yang jelas mengenai ada tidaknya autokorelasi negatif.
5. Jika nilai statistik Durbin-Watson berada pada rentang $d_U < d < 4 - d_U$, maka hipotesis H_0 tidak ditolak, yang berarti tidak terdapat autokorelasi baik positif maupun negatif dalam model regresi tersebut.

2. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menguji pengaruh modal usaha (X_1) dan harga jual (X_2) terhadap pendapatan UMKM (Y). Menurut Sugiyono (2023), regresi berganda digunakan ketika penelitian melibatkan lebih dari satu variabel bebas. Adapun persamaan regresi yang digunakan adalah:

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

Keterangan:

Y = Pendapatan UMKM

α = Konstanta

$\beta_1 - \beta_2$ = Koefisien regresi

X_1 = Modal Usaha

X_2 = Harga Jual

e = Error term

Interpretasi model:

- 1) Koefisien b_1 menunjukkan seberapa besar perubahan pendapatan akibat perubahan modal usaha.
- 2) Koefisien b_2 menunjukkan pengaruh harga jual terhadap pendapatan.

3. Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen.

a. Uji t (Uji Parsial)

Menurut Sugiyono, (2023) Uji t digunakan untuk menguji pengaruh variabel modal usaha (X_1) dan harga jual (X_2) secara parsial terhadap pendapatan UMKM (Y).

Kriteria keputusan:

Jika Sig. $< 0,05$, maka variabel independen berpengaruh signifikan.

Jika Sig. $\geq 0,05$, tidak terdapat pengaruh signifikan.

b. Uji F (Uji Simultan)

Menurut Ghozali, (2021) Uji F digunakan untuk menguji pengaruh modal usaha dan harga jual secara simultan terhadap pendapatan UMKM.

Kriteria:

Sig. < 0,05: variabel X1 dan X2 secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap Y.

Sig. $\geq$ 0,05: tidak ada pengaruh simultan.

c. Koefisien Determinasi (R^2)

Menurut Vikaliana *et al.*, (2022), R^2 digunakan untuk melihat seberapa besar kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen. Nilai R^2 berada pada rentang 0 sampai 1 (0–100%).

Interpretasi:

R^2 tinggi: model mampu menjelaskan variabel Y secara kuat.

R^2 rendah: kemampuan prediksi rendah.

Berikut rumus koefisien determinasi.

$$KP = r^2 \times 100\%$$

Keterangan:

KP = Koefisien Determinasi

R^2 = Koefisien Korelasi

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

Kota Prabumulih merupakan salah satu kota di Provinsi Sumatera Selatan yang terletak di bagian barat daya ibu kota provinsi, yaitu Kota Palembang. Secara geografis, Kota Prabumulih terletak pada koordinat 3°26' Lintang Selatan dan 104°14' Bujur Timur dengan luas wilayah sekitar 434,72 km'. Kota ini memiliki posisi strategis karena dilalui oleh jalur transportasi utama yang menghubungkan Kota Palembang dengan kabupaten-kabupaten di bagian Selatan Sumatera Selatan, seperti Kabupaten Muara Enim, Lahat, dan Pagar Alam.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Kota Prabumulih tahun 2024, jumlah penduduk Kota Prabumulih mencapai sekitar 203.312 jiwa dengan tingkat kepadatan penduduk yang cukup tinggi, terutama di wilayah pusat kota. Mayoritas penduduk bekerja di sektor perdagangan, jasa, pertanian, dan pertambangan. Sebagai kota yang berkembang pesat, Prabumulih memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, terutama di sektor UMKM yang menjadi tulang punggung perekonomian masyarakat.

Secara administratif, Kota Prabumulih terbagi menjadi 6 (enam) kecamatan, yaitu Kecamatan Prabumulih Barat, Prabumulih Timur, Prabumulih Utara, Prabumulih Selatan, Cambai, dan Rambang Kapak Tengah. Setiap kecamatan memiliki karakteristik ekonomi dan sosial yang berbeda-beda, namun secara umum seluruh wilayah Kota Prabumulih mengalami pertumbuhan ekonomi positif dalam beberapa tahun terakhir.

Di tengah pertumbuhan UMKM kuliner nasional yang pesat, Kota Prabumulih sebagai salah satu kota di Sumatera Selatan juga mengalami perkembangan serupa. Jumlah pelaku UMKM terus meningkat setiap tahunnya. Berdasarkan data Dinas Koperasi serta UKM Prabumulih (2024), tercatat sekitar 5.436 pelaku UMKM. Komitmen pemerintah daerah dalam mengembangkan sektor kuliner terlihat dari peluncuran “Pusat Kuliner UMKM” di Pasar Tradisional Modern (PTM) Kota Prabumulih pada 9 September 2024. Dalam peluncuran tersebut, disebutkan 46 UMKM kuliner telah menempati area tersebut 20 tenant

dilantai 1 dan 26 tenant di lantai 2, serta aktivitas festival kuliner seperti di Citimall Kota Prabumulih dengan sekitar 50 tenant makanan (Pemerintah Kota Prabumulih, 2024).

Padat Karya merupakan Jalan yang strategis terletak di Kecamatan Prabumulih Timur yang dikenal sebagai salah satu pusat perdagangan dan aktivitas ekonomi masyarakat. Jalan ini memiliki karakteristik unik dengan tingkat lalu lintas konsumen yang tinggi, sehingga menjadikannya lokasi yang sangat menarik bagi pelaku usaha, khususnya di sektor kuliner. Keberadaan UMKM kuliner di Jalan Padat Karya memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian daerah, baik dari sisi penyerapan tenaga kerja maupun peningkatan pendapatan masyarakat lokal.

Lokasi yang strategis dan aksesibilitas yang baik membuat Jalan Padat Karya menjadi tujuan utama konsumen untuk memenuhi kebutuhan kuliner sehari-hari. Berbagai jenis usaha kuliner berkembang di Jalan ini, mulai dari warung makan tradisional hingga restoran modern dengan beragam menu. Karakteristik konsumen di Jalan ini cukup heterogen, mencakup masyarakat lokal, pekerja, hingga pengunjung dari luar kota yang melintas di Jalan tersebut.

Penelitian ini melibatkan 10 UMKM kuliner yang beroperasi di Jalan Padat Karya Kota Prabumulih. Kesepuluh UMKM tersebut dipilih berdasarkan kriteria telah menjalankan usaha minimal 3 tahun dan memiliki pendapatan minimal Rp1.000.000 per hari. Berikut adalah profil singkat dari masing-masing UMKM:

4.2 Profil UMKM Kuliner Jalan Padat Karya Kota Prabumulih

Tabel 4.1 Profil Bakso 3 Dara

Lama Usaha	13 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 60.000.000
Harga Jual	Rp. 28.000
Omzet Harian	Rp. 6000.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

Bakso 3 Dara merupakan salah satu usaha kuliner yang ada di Jalan Padat Karya Kota Prabumulih yang telah berdiri sejak lebih dari tiga dekade lalu. Selama 13 tahun beroperasi, Bakso 3 Dara telah melewati berbagai tantangan ekonomi dan tetap bertahan karena loyalitas pelanggan yang tinggi serta konsistensi dalam menjaga kualitas produk. Modal awal usaha Rp.60.000.000 yang digunakan untuk membeli peralatan masak dasar. Harga jual produk disesuaikan dengan segmen pasar menengah ke bawah agar tetap terjangkau. Semangkuk bakso komplit seharga Rp28.000. Penetapan harga ini mempertimbangkan biaya bahan baku, tenaga kerja, serta daya beli konsumen setempat sehingga omzet harian dapat mencapai Rp6000.000.

Tabel 4.2 Profil Bakso Jono

Lama Usaha	4 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 40.000.000
Harga Jual	Rp. 20.000
Omzet Harian	Rp. 2.200.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

Bakso Jono adalah warung makan yang telah berdiri selama 4 tahun di Jalan Padat Karya. Warung ini menawarkan berbagai macam jenis bakso buatan tangan dengan tekstur kenyal. Kesederhanaan dan keaslian rasa menjadi nilai jual utama yang membuat pelanggan setia terus berdatangan setiap hari. Modal awal Rp40.000.000 Semangkuk bakso komplit Rp20.000. Strategi harga murah ini mampu mendatangkan banyak pelanggan sehingga omzet harian dapat mencapai Rp2.200.000.

Tabel 4.3 Profil Bakso Bonex Surabaya

Lama Usaha	4 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 50.000.000
Harga Jual	Rp. 15.000
Omzet Harian	Rp. 1.500.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

Bakso Bonex Surabaya hadir di Prabumulih selama 4 tahun dengan membawa cita rasa bakso khas Surabaya yang terkenal dengan kuah bening gurih dan bakso berukuran besar. Bakso Bonex Surabaya berhasil membangun reputasi sebagai warung bakso berkualitas tinggi. Keunikan produk berupa bakso urat jumbo, bakso halus lembut, serta tambahan menu pelengkap menjadikan warung ini selalu ramai dikunjungi. Modal awal pendirian berkisar antara Rp50.000.000 yang mencakup biaya, pembelian peralatan, serta modal bahan baku awal. Penggunaan daging sapi berkualitas menjadi komitmen pemilik meski harga bahan baku relatif lebih tinggi. Bakso Bonex Surabaya mematok harga sedikit lebih tinggi dibanding kompetitor namun sebanding dengan kualitas dan porsi yang ditawarkan. Semangkuk bakso campur dengan mie dijual Rp15.000 paket bakso urat. Omzet harian rata-rata mencapai Rp1.500.000.

Tabel 4.4 Profil Sate Madura Pak Supri

Lama Usaha	6 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 60.000.000
Harga Jual	Rp. 15.000
Omzet Harian	Rp. 1.500.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

Sate Madura Pak Supri telah berdiri selama 6 tahun dan menjadi salah satu warung sate yang paling dikenal di Jalan Padat Karya. Keaslian resep turun-temurun yang dipertahankan membuat Sate Madura Pak Supri memiliki identitas rasa yang kuat. Modal usaha dimulai dari modal Rp.60.000.000 untuk membeli gerobak, peralatan bakar, dan bahan baku awal. Kini setelah 6 tahun berkembang. Satu porsi sate ayam (10 tusuk) dijual seharga Rp15.000, sudah termasuk lontong dan siraman bumbu kacang khas. Omzet harian berkisar antara Rp1.500.000.

Tabel 4.5 Profil Sate Mintuo

Lama Usaha	4 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 40.000.000
Harga Jual	Rp. 15.000
Omzet Harian	Rp. 1.300.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

Sate Mintuo merupakan usaha kuliner sate yang telah beroperasi selama 4 tahun di kawasan Padat Karya. Menawarkan sate ayam dan kambing yang dibakar langsung di hadapan pelanggan. Modal awal Rp40.000.000 untuk membeli peralatan seperti panggangan arang, kipas, tusuk sate, dan perlengkapan lainnya. Modal operasional harian mencakup pembelian daging ayam atau kambing segar, bumbu kacang, lontong, dan arang dengan estimasi pengeluaran harian antara Rp800.000. Satu porsi sate ayam (10 tusuk) dijual seharga Rp15.000 sudah termasuk lontong dan bumbu kacang. Omzet harian Sate Mintuo berkisar antara Rp1.300.000, terutama meningkat signifikan pada akhir pekan dan hari-hari perayaan.

Tabel 4.6 Profil Rocket Chicken

Lama Usaha	6 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 50.000.000
Harga Jual	Rp. 12.000
Omzet Harian	Rp. 1.000.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

Rocket Chicken adalah waralaba ayam goreng asal Yogyakarta yang telah hadir di Prabumulih selama 6 tahun. Kehadiran Rocket Chicken mengisi kebutuhan masyarakat akan menu ayam goreng crispy dengan harga terjangkau dan rasa yang konsisten. Modal usaha mencakup biaya franchise, dan modal kerja awal dengan modal awal usaha Rp50.000.000 sesuai paket waralaba yang dipilih. Harga produk mengikuti standar nasional yang ditetapkan pusat waralaba. Paket hemat 2 potong ayam dengan nasi seharga Rp12.000. Strategi penetapan harga ini membuat Rocket Chicken mampu bersaing dan menghasilkan omzet harian rata-rata Rp1.000.000.

Tabel 4.7 Profil Go Steak

Lama Usaha	3 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 50.000.000
Harga Jual	Rp. 15.000
Omzet Harian	Rp. 1.000.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

Go Steak merupakan usaha kuliner yang relatif baru di Jalan Padat Karya, berdiri selama 3 tahun dengan konsep berbeda dari warung makan konvensional. Go Steak hadir dengan konsep warung steak yang menyajikan potongan daging sapi dan ayam dengan saus khas. Modal awal pendirian Rp50.000.000 yang digunakan untuk membeli peralatan memasak steak seperti grill pan, wajan datar, serta dekorasi tempat makan. Go Steak memposisikan diri sebagai warung steak terjangkau untuk semua kalangan. Ori steak chicken BBQ Rp.15.000 per porsi. Setiap porsi sudah dilengkapi kentang goreng serta saus pilihan. Rata-rata omzet harian mencapai Rp1.000.000.

Tabel 4.8 Profil RM Wong Kito 1

Lama Usaha	15 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 50.000.000
Harga Jual	Rp. 10.000
Omzet Harian	Rp. 1.000.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

RM Wong Kito 1 berdiri sejak 15 tahun lalu sebagai rumah makan yang mengusung cita rasa masakan khas Sumatera Selatan. Nama "Wong Kito" yang berarti "orang kita". Usaha ini didirikan oleh Bapak Samiar. Menyajikan menu seperti pindang, ayam kecap, ikan goreng. RM Wong Kito 1 berhasil menarik pelanggan tetap dari kalangan pekerja, pegawai, dan keluarga. Modal usaha pada awal berdirinya berkisar Rp50.000.000 yang digunakan untuk membeli perabot makan, dan memulai operasional dapur. Menu ditawarkan dengan harga kompetitif. Nasi dengan lauk ayam bakar Rp.10.000 per porsi. Omzet harian mampu mencapai Rp1.000.000.

Tabel 4.9 Profil Dtop

Lama Usaha	3 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 50.000.000
Harga Jual	Rp. 10.000
Omzet Harian	Rp. 1.000.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

Dtop adalah usaha kuliner baru berdiri selama 3 tahun di Jalan Padat Karya. Dtop menawarkan cita rasa lokal yang unik dengan bumbu rempah rahasia yang dikembangkan sendiri, menjadikan produknya memiliki identitas rasa yang khas. Modal awal Rp50.000.000 yang digunakan untuk membeli peralatan, bahan baku, dekorasi tempat. Per porsi paket Dtop 3 dengan harga Rp10.000. Omzet harian berkisar Rp1.000.000 dengan potensi peningkatan di musim liburan dan akhir pekan.

Tabel 4.10 Profil Ara Fried Chicken

Lama Usaha	5 Tahun
Modal Awal Usaha	Rp. 50.000.000
Harga Jual	Rp. 15.000
Omzet Harian	Rp. 1.200.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

Ara Fried Chicken merupakan usaha kuliner ayam goreng lokal yang telah eksis selama 5 tahun di Jalan Padat Karya. Ara Fried Chicken menawarkan cita rasa lokal yang unik dengan bumbu rempah rahasia yang dikembangkan sendiri, menjadikan produknya memiliki identitas rasa yang khas. Modal awal Rp50.000.000 untuk membeli peralatan masak, etalase, dan bahan baku awal. Paket hemat 2 potong ayam ditambah nasi seharga Rp15.000 Menu tambahan seperti tahu goreng, tempe goreng, dan sambal tersedia dengan harga Rp2.000 hingga Rp5.000. Omzet harian mencapai Rp1.200.000.

4.3 Hasil Penelitian

1. Deskripsi Data

a. Modal Usaha

Modal usaha adalah seluruh sumber daya finansial yang digunakan untuk mendirikan, mengelola, dan mengembangkan usaha. Modal tersebut mencakup dana yang dibutuhkan untuk memperoleh peralatan, membeli bahan baku, membayar tenaga kerja, hingga memenuhi biaya operasional harian. Dalam konteks UMKM, ketersediaan modal merupakan fondasi bagi pelaku usaha untuk menjalankan aktivitas produksi dan pemasaran secara berkelanjutan.

Tabel 4.11 Data Modal Awal Usaha UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih Tahun 2024

Nama Usaha	Modal Awal Usaha (Rp)
Bakso 3 Dara	60.000.000
Bakso Jono	40.000.000
Bakso Bonex Surabaya	50.000.000
Sate Madura Pak Supri	60.000.000
Sate Mintuo	40.000.000
Rocket Chicken	60.000.000
Go Steak	50.000.000
RM Wong Kito 1	50.000.000
Dtop	50.000.000
Ara Fried Chicken	50.000.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

b. Harga Jual

Harga jual adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan, sementara elemen lain seperti promosi, distribusi, dan produk justru menimbulkan biaya. Dengan demikian, penetapan harga jual menjadi keputusan strategis yang sangat penting bagi pelaku usaha, terutama UMKM yang memiliki modal terbatas .

Tabel 4.12 Data Harga Jual Produk Utama UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih Tahun 2024

Nama Usaha	Produk Utama	Harga Jual (Rp)
Bakso 3 Dara	Bakso Komplit	28.000
Bakso Jono	Bakso Komplit	20.000
Bakso Bonex Surabaya	Bakso Urat	15.000
Sate Madura Pak Supri	Sate Ayam	15.000
Sate Mintuo	Sate Ayam Bumbu Kacang	15.000
Rocket Chicken	Rocket 1	12.000
Go Steak	Ori Chicken Stean BBQ	15.000
RM Wong Kito 1	Nasi Ayam Bakar	10.000
Dtop	Top 3	10.000
Ara Fried Chicken	Paket Ara 2	15.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

c. Pendapatan

Pendapatan adalah hasil ekonomi yang timbul dari kegiatan operasional perusahaan yang dapat diukur secara moneter. Dengan kata lain, pendapatan mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan nilai ekonomi dari produk atau jasa yang ditawarkan.

Tabel 4.13 Data Pendapatan UMKM Kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih Tahun 2024

Nama Usaha	Pendapatan (Rp)
Bakso 3 Dara	2.445.658.000
Bakso Jono	810.000.000
Bakso Bonex Surabaya	560.000.000
Sate Madura Pak Supri	560.000.000
Sate Mintuo	480.000.000
Rocket Chicken	374.000.000
Go Steak	370.000.000
RM Wong Kito 1	380.000.000
Dtop	370.000.000
Ara Fried Chicken	440.000.000

Sumber: Data diperoleh dari hasil wawancara 2025

2. Uji Asumsi Klasik

a. Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas adalah untuk menguji apakah variabel independen dan variabel dependen berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik seharusnya memiliki analisis grafik dan uji statistik, dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Apabila nilai signifikan atau nilai probabilitas $> 0,05$ maka, hipotesis diterimakarena data tersebut terdistribusi secara normal.
2. Apabila nilai signifikan atau nilai probabilitas $< 0,05$ maka, hipotesis ditolak karena data tidak terdistribusi secara normal.

Tabel 4.14
Hasil Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		10
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	217817.22007190
Most Extreme Differences	Absolute	.186
	Positive	.185
	Negative	-.186
Test Statistic		.186
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.200 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.	.421
	99% Confidence Interval	Lower Bound .408
		Upper Bound .434

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

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

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

Sumber: Output SPSS 29

Berdasarkan tabel 4.20 hasil uji Kolmogorov- Smirnov diatas menunjukan nilai Asymp.sig (2-tailed) $0,200 > 0,05$ hasil tersebut dapat dilihat bahwa data berdistribusi normal, sehingga dapat disimpulkan bahwa data residual berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas digunakan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antarvariabel independen dalam model regresi. Pengujian dilakukan dengan melihat Variance Inflation Factor (VIF). Apabila nilai $VIF < 10$ dan $Tolerance > 0,10 \rightarrow$ tidak terjadi multikolinearitas Jika $VIF \geq 10$ atau $Tolerance \leq 0,10 \rightarrow$ terjadi multikolinearitas.

Tabel 4.15
Hasil Uji Multikolineritas

		Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1943135.313	599052.888		-3.244	.014		
	Modal Usaha	18.993	11.251	.220	1.688	.135	.984	1.017
	Harga Jual	106674.816	15735.222	.885	6.779	<.001	.984	1.017

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

Sumber: Output SPSS 29

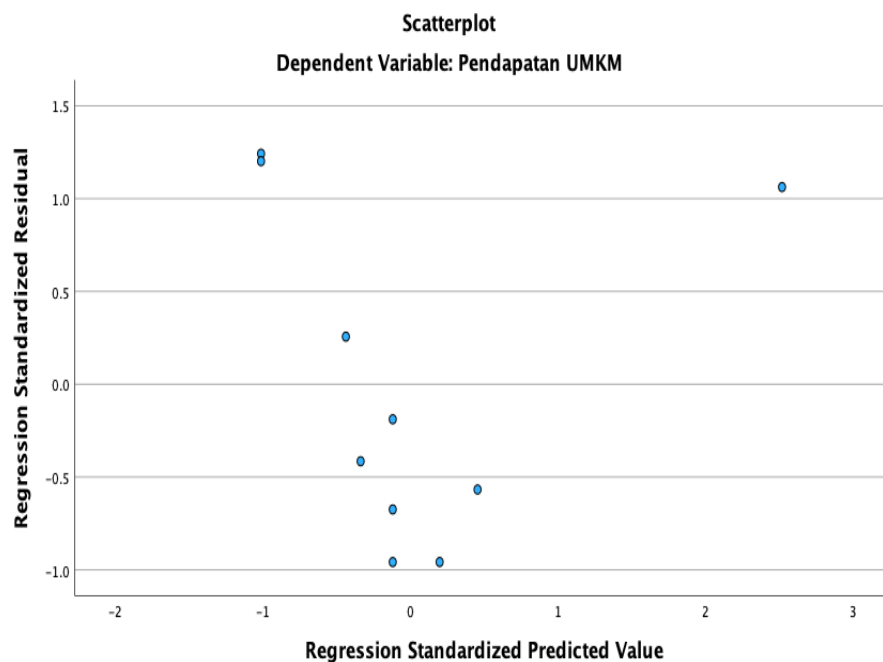
Berdasarkan tabel 4.21 dapat diketahui bahwa nilai tolerance modal usaha (X1) sebesar 0,984 dengan nilai VIF 1,017. Variabel harga jual (X2) juga memiliki nilai tolerance sebesar 0,984 dengan nilai VIF 1,017. Karena seluruh variable independent memiliki nilai tolerance > 0.10 dan nilai VIF < 10 . Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengalami gejala Multikolineritas sehingga layak untuk digunakan.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah terjadi ketidaksamaan varians residual antar observasi. Penelitian ini dilakukan menggunakan grafik scatterplot antara ZPRED dan ZRESID.

Dasar analisis:

1. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.



Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar 4.7 di atas Grafik scatterplot pada uji heteroskedastisitas yang menampilkan titik-titik yang menyebar secara acak dan tidak ada pola yang jelas terbentuk serta dalam penyebaran titik-titik tersebut menyebar dibawah dan diatas angka 0 pada sumbu Y. Hal tersebut mengidentifikasi tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi banyak layak pakai untuk memprediksi variabel Pendapatan (Y).

d. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Metode pengujian yang sering digunakan dalam penelitian kuantitatif adalah dengan uji durbin-watson (uji DW) dengan ketentuan atau dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai statistik Durbin-Watson berada pada rentang $0 < d < dL$, maka hipotesis nol ditolak, yang berarti terdapat autokorelasi positif.

2. Jika nilai statistik Durbin-watson berada pada rentang $dL \leq d \leq dU$, maka tidak dapat diambil keputusan yang pasti mengenai ada tidaknya autokorelasi positif.
3. Jika nilai statistik Durbin-Watson berada pada rentang $4 - dL < d < 4$, maka hipotesis nol ditolak dan disimpulkan terdapat autokorelasi negatif.
4. Jika nilai statistik Durbin-Watson berada pada rentang $4 - dU \leq d \leq 4 - dL$, maka tidak dapat diambil keputusan yang jelas mengenai ada tidaknya autokorelasi negatif.
5. Jika nilai statistik Durbin-Watson berada pada rentang $dU < d < 4 - dU$, maka hipotesis Nol tidak ditolak, yang berarti tidak terdapat autokorelasi baik positif maupun negatif dalam model regresi tersebut.

Tabel 4.16

Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.939 ^a	.883	.849	246981.512	.883	26.309	2	7	<.001	1.996

a. Predictors: (Constant), Harga Jual, Modal Usaha

b. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

Sumber: Output SPSS 29

Berdasarkan Tabel 4.22 hasil uji Durbin–Watson diperoleh nilai sebesar 1.996. Pada tingkat signifikansi 5% dengan jumlah sampel 10 dan jumlah variabel independen 2, diperoleh nilai $dL = 0.6972$ dan $dU = 1.6413$, sehingga nilai $4 - dU = 2,3587$. Karena nilai Durbin–Watson berada pada rentang $dU < d < 4 - dU$ yaitu $1.6413 < 1.996 < 2.3587$, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat autokorelasi dalam model regresi ini.

3. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menguji pengaruh modal usaha (X_1) dan harga jual (X_2) terhadap pendapatan UMKM (Y). Menurut Sugiyono (2023), regresi berganda digunakan ketika penelitian melibatkan lebih dari satu variabel bebas. Adapun persamaan regresi yang digunakan adalah:

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

Keterangan:

Y = Pendapatan UMKM

α = Konstanta

$\beta_1 - \beta_2$ = Koefisien regresi

X_1 = Modal Usaha

X_2 = Harga Jual

e = Error term

Tabel 4.17

Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a								
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1943135.313	599052.888		-3.244	.014		
	Modal Usaha	18.993	11.251	.220	1.688	.135	.984	1.017
	Harga Jual	106674.816	15735.222	.885	6.779	<.001	.984	1.017

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

Sumber: Output SPSS 29

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

$$Y = -1.943.135.313 + 18.993X_1 + 106.674.816 X_2 + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta a bernilai negatif -1.943.135.313 artinya jika modal usaha dan harga jual nilainya tetap atau konstan pada angka 0, maka Pendapatan UMKM nilainya adalah -1.943.135.313.
2. Nilai koefisien regresi modal usaha sebesar 18.993 artinya jika variabel harga jual tetap, setiap kenaikan senilai 1 pada variabel modal usaha maka pendapatan UMKM akan mengalami peningkatan sebesar 18.993.
3. Nilai koefisien regresi harga jual sebesar 106.674.816 artinya jika variabel modal usaha bernilai tetap, setiap kenaikan senilai 1 pada variabel harga jual, maka pendapatan akan mengalami peningkatan sebesar 106.674.816.

4. Uji Hipotesis

a. Hasil Uji Parsial (t)

Uji parsial atau uji t adalah cara untuk mengetahui apakah variabel bebas mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat secara sebagian dengan tingkat signifikansi 5%.

H_0 : tidak ada hubungan antara variabel x terhadap variabel y

H_0 : ada pengaruh antara variabel x terhadap variabel y

kriteria :

Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 di terima

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 di tolak

Tabel 4.18

Hasil Uji t

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1943135.313	599052.888		-3.244	.014		
	Modal Usaha	18.993	11.251	.220	1.688	.135	.984	1.017
	Harga Jual	106674.816	15735.222	.885	6.779	<.001	.984	1.017

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

Sumber: Output SPSS 29

Berdasarkan tabel 4.24 diatas dapat dilihat bahwa uji t adalah sebagai berikut :

1. Pengujian hipotesis pertama (H_1), diketahui bahwa nilai $t_{hitung} 1.688 < t_{tabel} 2.364$ dengan nilai signifikansi variabel modal usaha (X_1) sebesar $0,135 > 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM.
2. Pengujian hipotesis kedua (H_2), diketahui bahwa nilai $t_{hitung} 6.779 > t_{tabel} 2.364$ dengan nilai signifikansi variabel harga jual (X_2) sebesar $0,001 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_2 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa harga jual berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

b. Hasil Uji Simultan (f)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh modal usaha dan harga jual secara simultan terhadap pendapatan UMKM.

Kriteria:

Sig. < 0,05: variabel X_1 dan X_2 secara simultan berpengaruh signifikan

Sig. $\geq 0,05$: tidak ada pengaruh simultan.

Tabel 4.19

Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3209674405028.939	2	1604837202514.469	26.309	<.001 ^b
	Residual	426999072238.662	7	60999867462.666		
	Total	3636673477267.601	9			

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

b. Predictors: (Constant), Harga Jual, Modal Usaha

Sumber: Output SPSS 29

Berdasarkan tabel 4.25 hasil uji F pada Tabel 4.25 diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 26.309 dengan tingkat signifikansi $<0,001$. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05, sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa modal usaha (X1) dan harga jual (X2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM (Y).

c. Hasil Uji Koefisien Determinasi

R^2 digunakan untuk melihat seberapa besar kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen. Nilai R^2 berada pada rentang 0 sampai 1 (0–100%).

Interpretasi:

R^2 tinggi: model mampu menjelaskan variabel Y secara kuat.

R^2 rendah: kemampuan prediksi rendah.

Tabel 4.20
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Mo del	R	R Squa re	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin- Watson
					R Square Change	F Chan ge	df1	df2	Sig. F Change	
1	.939 ^a	.883	.849	246981. 512	.883	26.30 9	2	7	<.001	1.996

a. Predictors: (Constant), Harga Jual, Modal Usaha

b. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

Sumber: Output SPSS 29

Berdasarkan Tabel 4.26 diketahui bahwa nilai R Square sebesar 0.883. Hal ini menunjukkan bahwa modal usaha (X1) dan harga jual (X2) mampu menjelaskan variasi pendapatan UMKM (Y) sebesar 88,3%, sedangkan sisanya sebesar 11,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini seperti lokasi usaha, inovasi produk, strategi pemasaran digital, atau pengalaman usaha.

5. Pembahasan

a. Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial, maka dapat dibuktikan bahwa variabel modal usaha (X_1) tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM (Y). Dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t_{hitung} sebesar 1.688 lebih kecil dibandingkan t_{tabel} 2.364 pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5% dengan nilai signifikan 0.135, maka dapat disimpulkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa semakin besar modal usaha yang dimiliki pelaku UMKM, tidak selalu berbanding lurus dengan peningkatan pendapatan. Hal ini mengindikasikan bahwa strategi penetapan harga jual yang tepat lebih penting daripada sekadar besarnya modal. Kemampuan pelaku usaha dalam menentukan harga yang kompetitif namun tetap menguntungkan menjadi faktor kunci dalam meningkatkan pendapatan UMKM. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Adinda Fuadilla Alkumairoh dan Wahyu Dwi Warsitasari (2022). Hasil penelitiannya menyatakan bahwa modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah, besarnya modal yang dimiliki pelaku UMKM tidak secara langsung meningkatkan atau menurunkan pendapatan UMKM.

b. Pengaruh Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial, maka dapat terbukti bahwa variabel harga jual (X_2) berpengaruh terhadap pendapatan UMKM (Y). Dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t_{hitung} sebesar 6.779 lebih besar dibanding t_{tabel} 2.364 pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5% dengan nilai signifikansi < 0.001 , sehingga dapat disimpulkan bahwa harga jual memiliki pengaruh secara signifikan terhadap pendapatan UMKM. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa harga jual berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan, dimana harga jual merupakan harga tetap yang diberikan produsen kepada konsumen, sehingga diharapkan dengan harga jual yang tetap dapat meningkatkan pendapatan, sehingga nilai pendapatan menjadi lebih besar. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan

oleh Maulania et., al (2020). Hasil penelitiannya menyatakan bahwa harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan.

c. Pengaruh Modal Usaha dan Harga Jual Secara Simultan Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih

Berdasarkan hasil pengujian secara simultan terlihat bahwa nilai F_{hitung} (26.309) lebih besar dibandingkan dengan F_{tabel} (4,74) pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5% dengan nilai signifikansi <0.001 . Hal tersebut menyatakan bahwa terdapat pengaruh secara signifikan antara modal usaha dan harga jual terhadap pendapatan UMKM. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan bahwa modal usaha dan harga jual secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan UMKM dapat diterima. Berdasarkan nilai R square sebesar 0.883 atau 88.3% dapat diartikan bahwa 88.3% variasi dalam pendapatan dapat dijelaskan oleh modal usaha (X1) dan harga jual (X2), sedangkan sisanya 11.7% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk ke dalam penelitian ini seperti lokasi usaha, inovasi produk, strategi pemasaran digital, atau pengalaman usaha. Hasil penelitian ini menyatakan bahwa jika modal usaha mengalami peningkatan yang didukung oleh harga jual yang tepat maka akan berdampak terhadap meningkatnya kemampuan pelaku UMKM dalam memperoleh pendapatan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Putri Ayuni dan Nurhayati (2024) Hasil penelitiannya menyatakan bahwa modal usaha dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM pada tokoh kelontong di Kecamatan Deli Tua. Penelitian ini memberikan masukan bahwa modal usaha dan harga jual sangat berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan peneliti mengenai pengaruh modal usaha dan harga jual terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

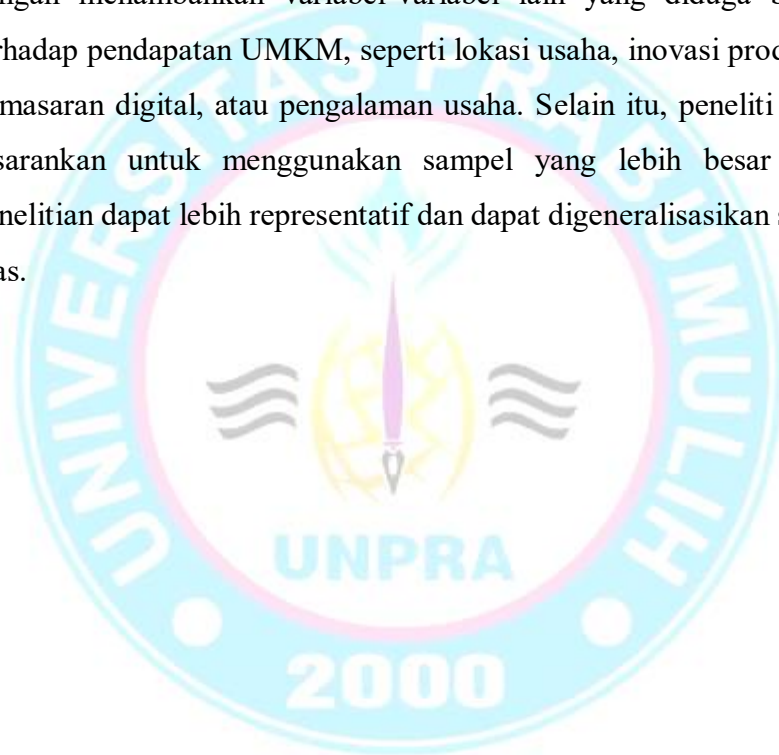
1. Modal usaha (X1) secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Jalan Padat Karya Kota Prabumulih. Hal ini dibuktikan dari hasil uji t yang menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar 1.688 lebih kecil dari t_{tabel} 2,364 dengan nilai signifikansi sebesar $0.135 > 0,05$.
2. Harga jual (X2) secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih. Hal ini dibuktikan dari hasil uji t yang menunjukkan nilai t_{hitung} sebesar 6.779 lebih besar dari t_{tabel} 2,364 dengan nilai signifikansi sebesar $<0,001 < 0,05$.
3. Modal usaha (X1) dan harga jual (X2) secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih. Hal ini dibuktikan dari hasil uji F yang menunjukkan nilai F_{hitung} sebesar 26.309 dengan nilai signifikansi $<0,001 < 0,05$.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diuraikan di atas, maka peneliti mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku UMKM Kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih, hendaknya lebih memperhatikan strategi penetapan harga jual secara tepat dan kompetitif, karena harga jual terbukti memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Pelaku usaha disarankan untuk melakukan analisis pasar secara berkala guna menentukan harga yang sesuai dengan daya beli konsumen namun tetap menghasilkan keuntungan yang optimal. Selain itu, pengelolaan modal usaha perlu dilakukan secara lebih efisien dan produktif agar investasi modal dapat berdampak nyata terhadap peningkatan pendapatan.

2. Bagi Pemerintah Kota Prabumulih, disarankan untuk meningkatkan program pembinaan dan pelatihan bagi pelaku UMKM, khususnya dalam aspek manajemen keuangan, strategi pemasaran, dan penetapan harga jual. Pemerintah juga diharapkan dapat mempermudah akses permodalan bagi UMKM melalui program kredit usaha rakyat atau bantuan modal bergulir, sehingga pelaku usaha dapat mengembangkan kapasitas produksinya secara optimal.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya, disarankan untuk memperluas cakupan penelitian dengan menambahkan variabel-variabel lain yang diduga berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, seperti lokasi usaha, inovasi produk, strategi pemasaran digital, atau pengalaman usaha. Selain itu, peneliti selanjutnya disarankan untuk menggunakan sampel yang lebih besar agar hasil penelitian dapat lebih representatif dan dapat digeneralisasikan secara lebih luas.



DAFTAR PUSTAKA

- Alkumairoh, A. F., & Warsitasari, W. D. (2022). Pengaruh modal usaha, jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar. *Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial, Ekonomi, dan Bisnis Islam (SOSEBI)*, 2(2), 202–219. <https://doi.org/10.21274/sosebi.v2i2.6428>
- Ghozali, I. (2021). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 26*. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Huninhatu, E. Y., & Firdaus, R. (2023). Pengaruh modal dan harga jual terhadap pendapatan pedagang sembako (Studi pada Pasar Madyopuro Kota Malang).
- Imelda, H., Yuliani, R., & Yuliani, S. (2021). *Kewirausahaan: Teori dan praktik dalam bisnis*. Universitas Sriwijaya.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson.
- Maulania, G., Sahara, & Fariyanti, A. (2020). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Bogor. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 8(2), 118-131. <https://doi.org/10.29244/jai.2020.8.2.118-131>
- Noveria, S. C., & Kusmawati. (2023). Pengaruh modal usaha, harga jual dan kebijakan PPKM terhadap pendapatan pedagang di Pasar Lemabang Kota Palembang. *Jurnal Informasi Akuntansi (JIA)*. <https://doi.org/10.32524/jia.v2i1.838>
- Pratama, R., Ramadhan, A., & Hasanah, U. (2025). Pengaruh lama usaha, modal usaha dan inovasi terhadap pendapatan UMKM kuliner di Kecamatan Medan Sunggal. *Journal of Economics Research and Policy Studies*. <https://doi.org/10.53088/jerps.v5i2.2027>
- Purba, R. R. H., Hutabarat, L., Lubis, I., Ginting, N., Manurung, A. N., & Simanjuntak, A. B. (2021). *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*. STIE Sultan Agung.
- Putri Ayuni, & Nurhayati. (2024). Pengaruh modal usaha dan harga jual terhadap pendapatan UMKM Lingkungan II dan III Kecamatan Deli Tua. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*. <https://doi.org/10.37385/msej.v5i2.5594>

- Rifa'i, M., & Husinsah, S. (2022). *Kewirausahaan: Konsep Dasar dan Praktik Usaha*. UIN Sumatera Utara.
- Sugiyono. (2023). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2024). *Metodologi penelitian bisnis dan ekonomi pendekatan kuantitatif*. Pustaka Baru Press.
- Tambunan, T. H. (2020). *UMKM di Indonesia: Isu-isu Penting*. Pustaka LP3ES.
- Tjiptono, F. (2021). *Strategi pemasaran*. Penerbit Andi.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Vikaliana, R. S., Pujiyanto, A., Mulyati, A., Fika, R., Reza, R., Kreshna Reza, H., Ngii, E., Dwikotjo, F., Suharni, & Ulfa, L. (2022). *Ragam penelitian dengan SPSS*. Tahta Media Group.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2023). *Financial Accounting* (11th ed.). Wiley.
- Zakaria, S. A., Arham, M. A., & Badu, R. S. (2024). Pengaruh modal usaha terhadap pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah makanan dan minuman di Kota Gorontalo. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*.
<https://doi.org/10.37479/jamak.v2i4.159>

Lampiran 1. Kartu Bimbingan



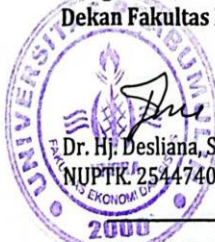
UNIVERSITAS PRABUMULIH FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : Regina Dwi Septiani
NIM : 2022120020
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih.
DOSEN PEMBIMBING I : Emi Sukmawati S.E., M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
20-11-2025	Bab I	- Perbaiki margin, paragraf, penulisan - Isi Latar Belakang - Sampel	<i>Emi</i>	
24-11-2025	Bab I	Perbaiki sampel, pendapatan buat per semester, tambahkan varian tjs pendapatan	<i>Emi</i>	
2-12-2025	Bab I	Bab I Acc lanjutkan Bab II	<i>Emi</i>	

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis



Dr. Hj. Desliana, S.E., M.M
 NUPTR. 2544740641230233

Dosen Pembimbing I

Emi

Emi Sukmawati S.E., M.Si.
 NUPTR. 2053750651230140

Jalan Patra No.50 RT. 01 RW. 03 Kelurahan Sukaraja Kecamatan Prabumulih Selatan
 Kota Prabumulih, Sumatera Selatan, Indonesia Telepon (0713)3224417 Faximile (0713) 322418
 e-mail: mail@unpra.ac.id



UNIVERSITAS PRABUMULIH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI
MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : Regina Dwi Septiani
NIM : 2022120020
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih.
DOSEN PEMBIMBING I : Emi Sukmawati S.E., M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
2-12-2025	Bab II	Bab II Acc lanjutkan Bab III	<i>Emi</i>	
4-12-2025	Bab III	Bab III Acc lengkapi skripsi dan persiapkan diri untuk seminar	<i>Emi</i>	
3-3-2025	Bab IV	Revisi Bab IV Selesaikan data	<i>Emi</i>	
10-4-2025	Bab IV	Bab IV Acc	<i>Emi</i>	
10-4-2025	Bab V	Revisi Kesimpulan	<i>Emi</i>	
14-4-2025	Bab V	Bab V Acc lengkapi skripsi dan persiapkan diri untuk kompromi	<i>Emi</i>	

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis

[Signature]
Dr. Hj. Desliana, S.E., M.M
NUPTK. 2544740641230233

Dosen Pembimbing I

[Signature]
Emi Sukmawati S.E., M.Si.
NUPTK. 2053750651230140

Jalan Patra No.50 RT. 01 RW. 03 Kelurahan Sukaraja Kecamatan Prabumulih Selatan
 Kota Prabumulih, Sumatera Selatan, Indonesia Telepon (0713)3224417 Faximile (0713) 322418
 e-mail: mail@unpra.ac.id



UNIVERSITAS PRABUMULIH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI
MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : Regina Dwi Septiani
NIM : 2022120020
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih.
DOSEN PEMBIMBING II : Chairani Adelina S.E., M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
10-11-2015	Bab I	Pastikan variabel penelitian	ch	
17-11-2015	Bab I	Perbaiki latar belakang	ch.	
18-11-2015	Bab I	Perbaiki penulisan	ch.	
19-11-2015	Bab I	Acc	ch.	
24-11-2015	Bab II	Perbaiki Bab penelitian terdahulu dan penulisan	ch.	
25-11-2015	Bab II	Perbaiki penelitian terdahulu	ch.	
26-11-2015	Bab II	Acc	ch	
02-12-2015	Bab III	Teknik sampling	ch.	
03-12-2015	Bab III	Acc	ch.	

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis



Dr. Hj. Desliana, S.E., M.M.
NUPTK. 2544740641230233

Dosen Pembimbing II

Chairani Adelina S.E., M.Si.
NUPTK. 8752770671230342

Jalan Patra No.50 RT. 01 RW. 03 Kelurahan Sukaraja Kecamatan Prabumulih Selatan
Kota Prabumulih, Sumatera Selatan, Indonesia Telepon (0713)3224417 Faximile (0713) 322418
e-mail: mail@unpra.ac.id



UNIVERSITAS PRABUMULIH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI
MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : Regina Dwi Septiani
NIM : 2022120020
JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Modal Usaha Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan UMKM Kuliner Di Padat Karya Kota Prabumulih.
DOSEN PEMBIMBING II : Chairani Adelina S.E., M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
26-01-26	Bab IV	Perbaiki data dan analisis data	ch	
03-01-26	Bab IV	Perbaiki data variabel independen	ch	
24-01-26	Bab IV	Perbaiki penulisan	ch.	
03-03-26	Bab IV	Acc	ch	
03-03-26	Bab IV	Acc	ch	

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis


Dr. Hj. Desliana, S.E., M.M
 NUPTK. 2544740641230233

Dosen Pembimbing II


Chairani Adelina S.E., M.Si.
 NUPTK. 8752770671230342

Jalan Patra No.50 RT. 01 RW. 03 Kelurahan Sukaraja Kecamatan Prabumulih Selatan
 Kota Prabumulih, Sumatera Selatan, Indonesia Telepon (0713)3224417 Faximile (0713) 322418
 e-mail: mail@unpra.ac.id

Lampiran 2. Pertanyaan Wawancara

WAWANCARA UMKM KULINER DI KAWASAN PADAT KARYA KOTA PRABUMULIH

1. Nama Lengkap ?
2. Jenis Kelamin ?

BAGIAN B: PROFIL USAHA

1. Nama Usaha ?
2. Lama Usaha Beroperasi ?

BAGIAN C: MODAL USAHA

1. Besaran Modal Awal Usaha ?
2. Besaran Modal Perhari Usaha ?
3. Besaran Modal Pebulan Usaha ?
4. Besaran Modal Pertahun Usaha ?

BAGIAN D: HARGA JUAL

1. Produk Utama ?
2. Harga Produk Utama ?

BAGIAN E: PENDAPATAN USAHA

1. Pendapatan Rata-rata Per Hari ?
2. Pendapatan Rata-rata Per Bulan ?
5. Pendapatan Rata-Rata Per semester atau per 6 bulan:

Tahun 2022

Januari-juni ?

Juli – Desember ?

Tahun 2023

Januari-Juni ?

Juli-Desember ?

Tahun 2024

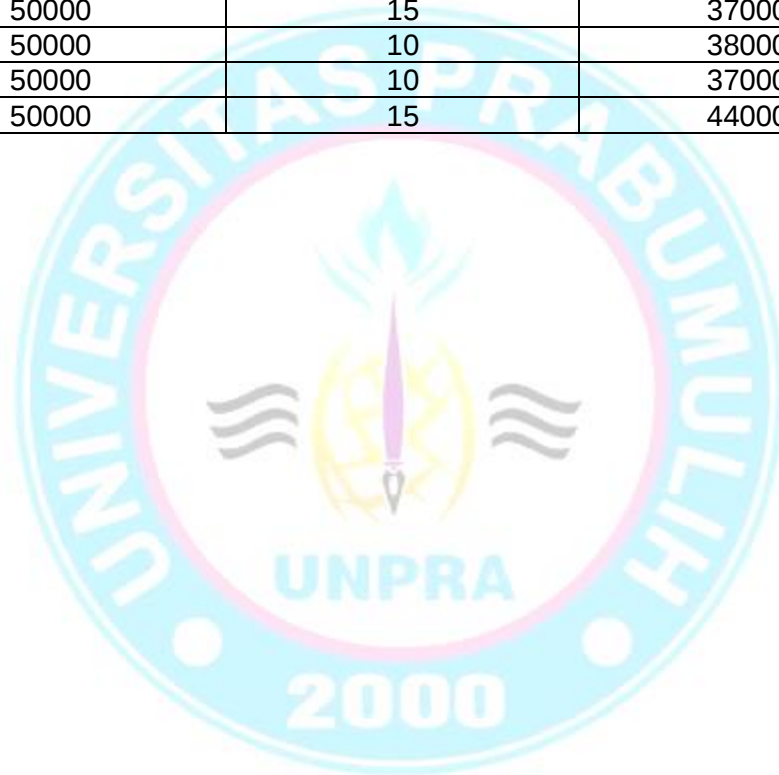
Januari-Juni ?

Juli-Desember ?

PENDAPATAN DIATAS PENDAPATAN KOTOR USAHA

Lampiran 3. Tabulasi SPSS

Modal Usaha (X1)	Harga Jual (X2)	Pendapatan (Y)
60000	28	2445658
40000	20	810000
50000	15	560000
60000	15	560000
40000	15	480000
60000	12	374000
50000	15	370000
50000	10	380000
50000	10	370000
50000	15	440000



Lampiran 4. Hasil Output SPSS

a. Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		10
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	217817.22007190
Most Extreme Differences	Absolute	.186
	Positive	.185
	Negative	-.186
Test Statistic		.186
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c		.200 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.	.421
	99% Confidence Interval	Lower Bound .408
		Upper Bound .434

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

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

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

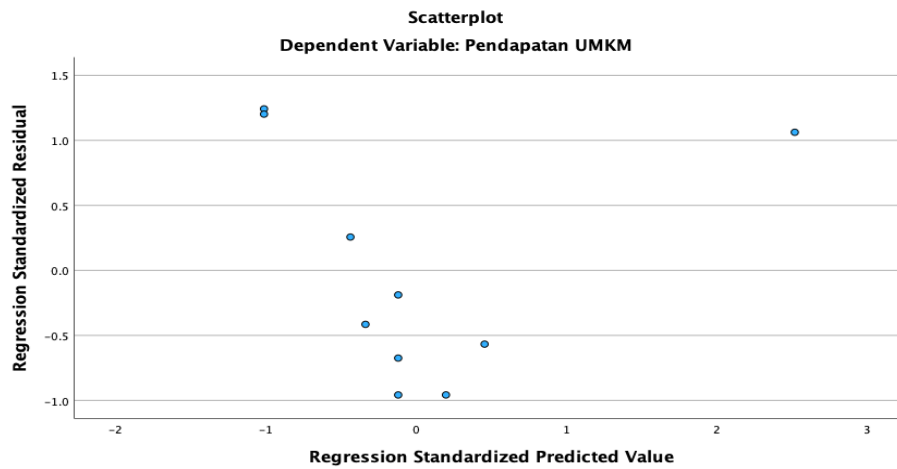
b. Hasil Uji Multikoleneritas

Coefficients^a

		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients			Collinearity Statistics	
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1943135.313	599052.888		-3.244	.014		
	Modal Usaha	18.993	11.251	.220	1.688	.135	.984	1.017
	Harga Jual	106674.816	15735.222	.885	6.779	<.001	.984	1.017

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

c. Hasil Uji Heteroskedasitas



d. Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Durbin-Watson
1	.939 ^a	.883	.849	246981.512	.883	26.309	2	7	<.001	1.996

a. Predictors: (Constant), Harga Jual, Modal Usaha

b. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

e. Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1943135.313	599052.888		-3.244	.014		
	Modal Usaha	18.993	11.251	.220	1.688	.135	.984	1.017
	Harga Jual	106674.816	15735.222	.885	6.779	<.001	.984	1.017

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

f. Hasil Uji t

Coefficients ^a							
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics
		B	Std. Error	Beta			Tolerance VIF
1	(Constant)	-1943135.313	599052.888		-3.244	.014	
	Modal Usaha	18.993	11.251	.220	1.688	.135	.984 1.017
	Harga Jual	106674.816	15735.222	.885	6.779	<.001	.984 1.017

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

g. Hasil Uji f

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3209674405028.939	2	1604837202514.469	26.309	<.001 ^b
	Residual	426999072238.662	7	60999867462.666		
	Total	3636673477267.601	9			

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

b. Predictors: (Constant), Harga Jual, Modal Usaha

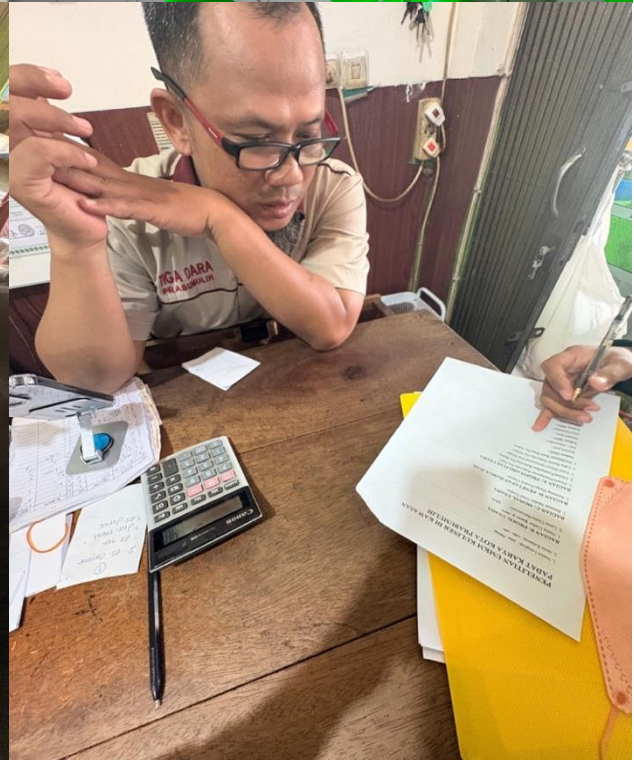
h. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Coefficients ^a							
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics
		B	Std. Error	Beta			Tolerance VIF
1	(Constant)	-1943135.313	599052.888		-3.244	.014	
	Modal Usaha	18.993	11.251	.220	1.688	.135	.984 1.017
	Harga Jual	106674.816	15735.222	.885	6.779	<.001	.984 1.017

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

Lampiran 5. Dokumentasi Wawancara





BIODATA PENELITI



A. Biodata Pribadi

Nama : Regina Dwi Septiani
 NIM : 2022120020
 Tempat, Tanggal Lahir : Prabumulih, 02 September 2002
 Alamat : Jalan Damai, RT 002 RW 001, Kelurahan Gunung
 Ibul, Kecamatan Prabumulih Timur
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 Jurusan : Akuntansi
 No. Hp : 081274613072
 Alamat Email : reginadwiseptiani@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

SD N 33 Prabumulih : 2008 - 2014
 SMP YPS Prabumulih : 2014 - 2017
 SMA N 7 Prabumulih : 2017 - 2020