

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
PENGEMBANGAN USAHA UNTUK PENINGKATAN
PENDAPATAN USAHA (STUDI KASUS PADA
USAHA KEBAB MUSTAFA MEDAN)**

SKRIPSI

Oleh

**ALFANDY GABRIE TAN
198320333**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2024**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 27/3/24

Access From (repository.uma.ac.id)27/3/24

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk
Peningkatan Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Kebab Mustafa Medan)
Nama : **Alfandy Gabrie Tan**
NPM : 198320333
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh:

Komisi Pembimbing

Pembanding



(Yuni Syahputra, SE., M.Si)
Pembimbing



(Hesti Sabrina, SE., M.Si)
Pembanding

Mengetahui:



(Ahmad Rafika, BBA (Hons), MMgt, Ph.D, CIMA)
Dekan



(Indawati Lestari, SE., M.Si)
Ka.Prodi Manajemen

Tanggal Lulus:

HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, Sebagai syarat dalam memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah dan etika penulisan ilmiah.

Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.



**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS
AKHIR/SKRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS**

Sebagai Sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Alfandy Gabrie Tan

NPM : 198320333

Program Studi : Manajemen

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Jenis karya : Skripsi

Demikian pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul : **Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Kebah Mustafa Medan)**

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas Royalti Noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelolah dalam bentuk pangkalan data (database), mearawat dan memublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak Cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat sebenarnya.

Medan,

yg menyatakan


ALFANDY GABRIE TAN

Riwayat Hidup

Nama	Alfandy Gabrie Tan
Npm	198320333
Tempat, Tanggal Lahir	Pasar Ujung Batu, 04 September 2000
Nama Orang Tua :	
Ayah	Ir Samsul Bahri
Ibu	Hj Pinta Gabena S.Pd
Riwayat Pendidikan :	
SMP	SMP N 1 BARUMUN
SMA	SMA N 1 SOSA
Riwayat Studi di UMA	
No Hp/WA	082277436148
Email	agabrietan@gmail.com



ABSTRACT

The purpose of this study was to determine the effect of business location factors on business development to increase operating income, to determine the effect of business capital factors on business development to increase operating income, to determine the effect of business length on business development to increase operating income and to determine the effect factors of business location, business capital and length of business on business development to increase Mustafa Kebab Business Revenue.

The research method used is associative research, where variables are measured by a Likert scale. The data collection method was carried out by interview (interview), with a questionnaire and documentary study. The population in this study were 6 outlets with 35 employees. The sample in the study were 35 employees who were taken using a saturated sample. The data collection technique used in this study was carried out by distributing questionnaires. The analysis technique used in this study is multiple linear regression, partial test (t test), simultaneous significance test (F test) and the coefficient of determination.

The results showed that there was a positive and significant influence of business location on business income, there was a positive and significant influence of business capital on business income, there was a positive and significant influence of business length on business income and there was a simultaneous significant effect of business location, capital business and length of business on business income of Mustafa Kebab.

Keywords: *Business Location, Business Capital, Length of Business and Business Income*

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh faktor lokasi usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha, untuk mengetahui pengaruh faktor modal usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha, untuk mengetahui pengaruh faktor lama usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha dan untuk mengetahui pengaruh faktor lokasi usaha, modal usaha dan lama usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa.

Metode penelitian yang dilakukan adalah penelitian asosiatif, dimana variabel diukur dengan skala likert. Metode pengumpulan data dilakukan dengan wawancara (*interview*), dengan daftar pertanyaan (*questionnaire*) dan studi dokumentasi. Populasi dalam penelitian ini adalah 6 Outlet dengan jumlah karyawan 35 orang. Sampel dalam penelitian sebanyak 35 orang karyawan yang diambil dengan menggunakan sampel jenuh. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini dilakukan dengan penyebaran kuesioner. Teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linear berganda, uji parsial (Uji t), uji signifikansi simultan (Uji F) dan koefisien determinasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor lokasi usaha terhadap pendapatan usaha, terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor modal usaha terhadap pendapatan usaha, terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor lama usaha terhadap pendapatan usaha dan terdapat pengaruh signifikan secara simultan faktor lokasi usaha, modal usaha dan lama usaha terhadap pendapatan usaha Kebab Mustafa.

Kata Kunci : Lokasi Usaha, Modal Usaha, Lama Usaha dan Pendapatan Usaha

KATA PENGANTAR

Pertama-tama disampaikan rasa syukur kehadiran Allah SWT yang maha pengasih lagi maha penyayang atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan. Skripsi merupakan salah satu persyaratan bagi setiap mahasiswa yang ingin menyelesaikan studinya di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area. Sehubungan dengan itu, disusun skripsi yang berjudul: **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Kebab Mustafa Medan)”**. Dengan selesainya skripsi ini, perkenankanlah saya mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc selaku Rektor Universitas Medan Area, atas kesempatan dan fasilitas yang diberikan kepada kami untuk mengikuti dan menyelesaikan pendidikan program sarjana ini.
2. Bapak Ahmad Rafiki, BBA, MMgt., P.hD,CIMA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
3. Ibu Indawati Lestari, SE. M.Si selaku Ketua Jurusan/Program Studi Manajemen Universitas Medan Area
4. Ibu Yuni Syahputri , SE , M.Si selaku dosen pembimbing yang dengan penuh perhatian telah memberikan dorongan, bimbingan dan arahan sehingga skripsi ini selesai.
5. Ibu Hesti Sabrina SE , M.Si selaku Dosen Pembanding dalam penelitian saya ini.
6. Ibu Muthya Rahmi Darmansyah SE , M.Sc selaku Dosen Sekertaris dalam

penelitian saya ini.

7. Bapak/Ibu dosen dan seluruh staf pengajar Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area.
8. Kepada Seluruh Pegawai Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Medan Area, semoga selalu sabar dalam mengarahkan mahasiswa/i menyelesaikan urusan selama mengikuti kuliah.
9. Yang istimewa kepada kedua orang tua Ayahanda tersayang Ir.Samsul Bahri dan Ibunda Hj.Pinta Gabena S.Pd, tiada henti-hentinya memberikan dukungan dan dorongan moril maupun materil kepada Saya. Dengan doa restu yang mempengaruhi dalam kehidupan saya, kiranya Allah SWT membalasnya dengan segala berkah-Nya.
10. Bapak dan Ibu selaku pegawai Kebab Mustafa yang telah memberikan izin kesempatan untuk penulis melakukan penelitian dan wawancara guna penyusunan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak kekurangan. Untuk itu saran dan kritik yang bersifat membangun diharapkan untuk melengkapi kekurangan yang ada pada skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat khususnya bagi penulis dan bagi pembaca umumnya.

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Medan, Juli 2023

Hormat Saya

Penulis,



Alfandy Gabrie Tan

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN PENGESAHAN	
HALAMAN PERNYATAAN ORIGINALITAS	
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI	
RIWAYAT HIDUP	
ABSTRACT	<i>i</i>
ABSTRAK	<i>ii</i>
KATA PENGANTAR	<i>iii</i>
DAFTAR ISI	<i>v</i>
DAFTAR TABEL	<i>vii</i>
DAFTAR GAMBAR	<i>viii</i>
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Batasan Masalah	7
1.3 Rumusan Masalah	7
1.4 Pertanyaan Penelitian	7
1.5 Tujuan Penelitian	8
1.6 Manfaat Penelitian.....	8
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	10
2.1 Landasan Teori.....	10
2.1.1 Pengembangan Usaha.....	10
2.1.1.1 Pengertian Pengembangan Usaha	10
2.1.1.2 Faktor Mempengaruhi Pengembangan Usaha	10
2.1.2 Pendapatan Usaha.....	11
2.1.2.1 Pengertian Pendapatan Usaha	11
2.1.2.2 Jenis-jenis Pendapatan	12
2.1.2.3 Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan.....	13
2.1.2.4 Indikator Pendapatan.....	15
2.1.3 Modal.....	15
2.1.3.1 Pengertian Modal	15
2.1.3.2 Jenis-jenis Modal	16
2.1.3.3 Sumber-Sumber Modal.....	17
2.1.3.4 Indikator Modal.....	19
2.1.4 Lokasi	19
2.1.4.1 Pengertian Lokasi.....	19
2.1.4.2 Faktor Pemilihan Lokasi	20
2.1.4.3 Indikator Lokasi	21
2.1.5 Lama Usaha	21
2.1.5.1 Pengertian Lama Usaha	21
2.1.5.2 Faktor Yang Mempengaruhi Lama Usaha	22
2.1.5.3 Indikator Lama Usaha	23
2.2 Penelitian Terdahulu.....	23

2.3 Kerangka Konseptual	24
2.4 Hipotesis Penelitian	27
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	28
3.1 Jenis, Lokasi dan Waktu Penelitian.....	28
3.2 Populasi dan Sampel	29
3.3 Definisi Operasional Variabel.....	29
3.4 Jenis dan Sumber Data	30
3.5 Teknik Pengumpulan Data	30
3.6 Teknik Analisa Data.....	33
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	39
4.1 Hasil Penelitian	39
4.2 Pembahasan	58
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	62
5.1 Kesimpulan	62
5.2 Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No.	Tabel	Halaman
1.1	Oultet Kebab Mustafa	5
1.2	Data <i>Report</i> Kebab Mustafa Bulan Desember 2022	5
2.1	Penelitian Terdahulu	23
3.1	Rincian Waktu Penelitian.....	28
3.2	Definisi Operasional Variabel.....	29
3.3	Skala Likert	31
4.1	Skala Likert	39
4.2	Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	40
4.3	Distribusi Responden Berdasarkan Usia.....	40
4.4	Skor Angket untuk Variabel Lokasi Usaha.....	41
4.5	Skor Angket untuk Variabel Modal Usaha	42
4.6	Skor Angket untuk Variabel Lama Usaha	44
4.7	Skor Angket untuk Variabel Pendapatan Usaha	46
4.8	Hasil Uji Validitas Instrumen Lokasi Usaha.....	48
4.9	Hasil Uji Validitas Instrumen Modal Usaha	48
4.10	Hasil Uji Validitas Instrumen Lama Usaha	48
4.11	Hasil Uji Validitas Instrumen Pendapatan Usaha	49
4.12	Ringkasan Pengujian Reliabilitas Instrumen	50
4.13	Uji Multikolinieritas.....	52
4.14	Regresi Linear Berganda.....	54
4.15	Uji t	55
4.16	Uji F	56
4.17	Koefisien Determinasi.....	57

DAFTAR GAMBAR

No.	Gambar	Halaman
2.1	Kerangka Konseptual	27
4.1	Grafik Histrogram	51
4.2	P-Plot.....	51
4.3	Uji Heterokedastisitas	53



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Saat ini kuliner di Indonesia sedang dipenuhi dengan berbagai macam variasi makanan, mulai dari cemilan, kue, hingga makanan berat. Di zaman milenial ini banyak anak muda berpikir dan memutar otak untuk menghasilkan ide dan inovasi untuk menciptakan suatu produk. Tidak jarang sekarang ini banyak ditemukan makanan yang unik dan kreatif sehingga kita tertarik untuk mencobanya, seperti contohnya makanan cepat saji Kebab. Kebab adalah sebagai camilan yang cukup menyenangkan. Fitur-fitur pada kebab selain berfungsi sebagai camilan, juga memberikan manfaat kesehatan dari terdapatnya sayuran pada kebab. Sayuran pada kebab merupakan sayuran segar yang terdiri dari selada, tomat, timun, dan bawang Bombay.

Beberapa masyarakat Indonesia kemudian mengadopsi kebab dan disesuaikan dengan lidah orang Indonesia, makanan ini banyak diminati oleh masyarakat, sehingga banyak muncul usaha kebab dipasarkan di Indonesia, kebab mendapat respon positif, sehingga banyak pengusaha kebab yang berpikir mewaralabakan usahanya. Kebab Mustafa adalah merupakan usaha yang cukup terkenal di Kota Medan, kebab ini didirikan dengan mengikuti perkembangan zaman usaha Kebab Mustafa ini juga berubah lebih modern dan kebab ini juga sudah meraih sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Badan Pengawas Obat-Obatan dan Makanan (BPOM).

Menurut (David & Forest, 2016) ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan dalam meningkatkan usaha, yaitu : faktor peluang yang dilihat dari lokasi usaha; faktor SDM yang dilihat dari pelaku usaha serta tenaga kerja karyawan; faktor laporan keuangan dan administrasi yang dilihat dari modal usaha faktor organisasi yang dilihat dari merek suatu produk; faktor perencanaan; faktor pengelolaan usaha faktor pemasaran dan penjualan; dan faktor peran pemerintah.

Faktor yang mempengaruhi keberhasilan para pedagang dalam menjual dagangannya adalah lokasi berdagang, semakin strategis lokasi semakin memudahkan para pedagang menjual barang dagangannya (Sudaryono, 2016). Banyak pengusaha beranggapan tempat sangat menentukan omset para pedagang, oleh karena itu semakin bagus persepsi masyarakat tentang tempat (lokasi) maka akan semakin meningkatkan pendapatan dan juga sebaliknya (Tjiptono & Chandra, 2016).

Lokasi merupakan salah satu baruan yang memegang peran penting, ketetapan dalam pemilihan usaha merupakan suatu hal yang perlu diperhatikan dan dipertimbangkan secara matang dalam menjalankan usaha. Sebagai salah satu unsur dari bauran pemasaran. Lokasi yang tepat bagi seluruh bidang usaha merupakan modal untuk mencapai tujuan, demikian juga sebaliknya, pemilihan lokasi yang salah akan menghambat segala gerak gerik usaha sehingga akan membatasi kemampuan memperoleh keuntungan maupun memberikan laba yang maksimum bagi para pengusaha (Hayani, 2015).

Selain lokasi, Modal juga merupakan salah satu faktor yang penting yang berpengaruh terhadap pendapatan usaha. Peran modal dalam suatu usaha sangat penting karena sebagai alat produksi suatu barang dan jasa. Suatu usaha tanpa adanya modal sebagai salah satu faktor produksinya tidak akan dapat berjalan. Menurut Wicaksono dalam (Vijayanti & Yasa, 2016) menyatakan bahwa faktor modal seringkali memberikan pengaruh terhadap suatu usaha dagang, dimana dapat berdampak pada timbulnya permasalahan lain seperti modal yang dimiliki seadanya, maka seseorang hanya mampu membuka usaha dagangnya tanpa bisa memaksimalkan usahanya.

Modal adalah uang yang tidak dibelanjakan, jadi disimpan kemudian diinvestasikan (Hidayat, 2015). Maka dari itu, dengan meningkatkan jumlah modal yang digunakan maka akan meningkatkan pendapatan, karena semakin tinggi modal yang digunakan akan menentukan pendapatan yang diperoleh sebab usaha yang akan dirintis akan luas dengan adanya modal yang besar. Hal tersebut sesuai dengan penelitian (Atun, 2016) menyatakan bahwa salah satu cara untuk meningkatkan pendapatan adalah dengan meningkatkan modal.

Selain modal, faktor penting lain dalam mengelola suatu usaha adalah lama usaha. Lama usaha merupakan waktu yang sudah dijalani oleh seorang pengusaha dalam menjalankan usahanya. Semakin lama seseorang pedagang melakukan usahannya maka akan memiliki banyak pengalaman, strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya sehingga akan berpengaruh pada tingkat pendapatan pedagang. Keterampilan berdagang semakin bertambah maka semakin banyak relasi bisnis maupun pelanggan. Namun belum

tentu pedagang yang memiliki pengalaman lebih sedikit, pendapatannya lebih sedikit dari pedagang yang jauh lebih berpengalaman (Rohmah, 2019).

Dalam memulai sebuah usaha dagang, salah satunya usaha Kebab hal yang penting dibutuhkan adalah modal. Modal merupakan salah satu faktor penting dalam produksi. Modal yang dimiliki pedagang di Kebab Mustafa. Modal usaha yang besar jumlahnya akan memungkinkan suatu unit penjualan dengan banyak jenis varian rasa kebab. Dengan begitu pendapatan yang akan diperoleh juga akan semakin besar. Selain faktor modal, lama usaha juga salah satu penentu dari tingkat pendapatan. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitas (kemampuan/ keahlinya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan.

Selain faktor tersebut, faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha Kebab Mustafa dalam menjual dagangannya adalah lokasi usaha. Dalam berbelanja lokasi usaha akan mempengaruhi keinginan konsumen untuk membeli barang. Semakin strategis lokasi semakin memudahkan para pedagang menjual barang dagangannya. Pemilihan lokasi mempunyai fungsi yang strategis karena dapat menentukan tercapainya tujuan usaha. Menurut (Swastha, 2016) pada umumnya pembisnis mempunyai tujuan dalam melakukan penjualan yaitu mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu.

Kebab Mustafa adalah merupakan usaha yang cukup terkenal di Kota Medan Johor, kebab ini didirikan oleh Bapak Suhartono dengan mengikuti perkembangan zaman usaha. Kebab Mustafa ini juga berubah lebih modern dan

kebab ini juga sudah meraih sertifikat halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan Badan Pengawas Obat-Obatan dan Makanan (BPOM). Kebab Mustafa di Medan sudah mencapai sebanyak 6 *outlet* antara lain sebagai berikut:

Tabel 1.1
Outlet Kebab Mustafa

No.	Lokasi	Alamat
1.	Setia Budi	Jl Setiabudi no. 203F Kel Tanjung Rejo
2.	Johor	Jl Karya Wisata Depan J City
3.	Delitua	Jl Deli Tua KM. 11 Depan Youlanda Bakery
4.	Karya Jaya	Jl Karya Jaya Depan Aroma Prima Supermarket
5.	Binjai	Jl Binjai - Stabat Pasar IV Tandem
6.	Menteng	Jl Simpang Seksama Selamat Ujung

Sumber : data diolah

Berdasarkan dari 6 *outlet* Kebab Mustafa yang ada dimedan, menunjukkan bahwa Kebab Mustafa sudah mulai mengembangkan usahanya. Dimana perkembangan unit usaha Kebab Mustafa ini tidak langsung berdiri banyak kebab ini memulai usaha dengan membuka 1 outlet kemudian berkembang menjadi 6 outlet hal tersebut dikarenakan kegigihan pak Suhartono yang ingin masyarakat.

Adapun perkembangan usaha Kebab Mustafa dapat dilihat dari lamanya usaha, modal dan pendapatan yang diperoleh, dimana dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.2
Data Report Kebab Mustafa Bulan Desember 2022

No.	Lokasi	Lama Usaha	Modal	Pendapatan
1.	Delitua	± 2 Tahun	Rp.4.300.000	Rp.6.000.000
2.	Setia Budi	± 5 Tahun	Rp.5.000.000	Rp.7.260.000
3.	Karya Jaya	± 3 Tahun	Rp.4.470.000	Rp.6.500.000
4.	Menteng	± 3 Tahun	Rp.3.700.000	Rp.5.200.000
5.	Johor	± 4 Tahun	Rp.5.300.000	Rp.6.200.000
6.	Binjai	± 3 Tahun	Rp.3.900.000	Rp.5.000.000

Sumber : data diolah

Dilihat dari tabel di atas maka dapat di ketahui bahwa untuk usaha Kebab Mustafa tersebar di Kota Medan hal ini menandakan bahwa usaha ini sedang berkembang. Dapat dilihat dari lokasi Kebab Mustafa yang terletak cukup strategi yang mana dekat dengan lingkungan masyarakat. Selain itu juga terlihat dari lamanya usaha yang dijalankan setiap outlet Kebab Mustafa, dimana Kebab Mustafa sudah mampu bertahan dalam menjalankan usahanya lebih dari 1 tahun, hal ini menunjukkan bahwa usaha Kebab Mustafa sudah cukup dikenal masyarakat sekitarnya.

Selain itu juga dari tabel *Report* Kebab Mustafa berbeda dengan teori yang di jelaskan oleh (Vijayanti & Yasa, 2016) dimana untuk usaha Kebab Mustafa ini dapat di lihat bahwa dengan modal yang dimiliki setiap outlet berbeda, dimana dengan outlet yang memiliki modal yang minim seperti yang bisa dilihat dari tabel *Report* tersebut seperti outlet Cabang Menteng dengan modal Rp.3.700.000 bisa menghasilkan pendapatan Rp.5.200.000 dan pada Outlet Binjai 2 dengan modal Rp.3.900.000 bisa mendapatkan pendapatan sebesar Rp.5.000.000 akan tetapi pada outlet Cabang Johor dengan modal Rp. 5.300.000 hanya mampu mendapatkan pendapatan sebesar Rp. 6.200.000. Walaupun begitu, pendapatan dari usaha Kebab Mustafa selalu lebih dari modal yang dimiliki Kebab Mustafa.

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut, maka dengan ini penulis melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Usaha (Studi Kasus Pada Usaha Kebab Mustafa Medan)”**

1.2 Batasan Masalah

Banyak faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha dalam meningkatkan pendapatan usaha namun dalam proposal ini penulis membataskan masalah dengan : lokasi usaha, modal usaha dan lama usaha yang dijalankan oleh UMKM Kebab Mustafa.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas dapat dijelaskan bahwa dengan adanya faktor dari lokasi usaha, modal usaha dan lama usaha yang dapat mengembangkan usaha meningkatkan pendapatan usaha. Artinya dengan adanya faktor dari lokasi usaha, modal usaha dan lama usaha maka dapat mempermudah dalam mengembangkan usaha meningkatkan pendapatan usaha.

1.4 Pertanyaan Penelitian

Berdasarkan identifikasi dan batasan masalah, hingga bisa diformulasikan permasalahan adalah:

1. Bagaimana pengaruh faktor lokasi usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa?
2. Bagaimana pengaruh faktor modal usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa?
3. Bagaimana pengaruh faktor lama usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa?
4. Bagaimana pengaruh faktor lokasi usaha, modal usaha dan lama usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa?

1.5 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh faktor lokasi usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa.
2. Untuk mengetahui pengaruh faktor modal usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa.
3. Untuk mengetahui pengaruh faktor lama usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa.
4. Untuk mengetahui pengaruh faktor lokasi usaha, modal usaha dan lama usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa.

1.6 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Manfaat bagi Peneliti

Diharapkan peneliti dapat cara mengetahui manajemen suatu usaha kuliner kebab Mustafa, Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi dan menambah wawasan dan pengetahuan khususnya bagi Mahasiswa.

2. Manfaat bagi Kebab Mustafa

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan masukan bagi Kebab Mustafa untuk menentukan langkah-langkah yang tepat dalam upaya meningkatkan pendapatan dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha.

3. Manfaat bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat menjadi referensi dalam menyusun rencana ataupun strategi sebelum mendirikan usaha.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengembangan Usaha

2.1.1.1 Pengertian Pengembangan Usaha

Menurut (Anoraga & Sudantoko, 2017) Pengembangan suatu usaha adalah tanggung jawab dari setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan pandangan kedepan, motivasi dan kreativitas. Jika hal ini dapat dilakukan oleh setiap wirausaha, maka besarlah harapan untuk dapat menjadikan usaha yang semula kecil menjadi skala menengah bahkan menjadi sebuah usaha besar. Menurut (Nitisusantro, 2016) pengembangan usaha adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah, masyarakat, dan stakeholder lainnya untuk memberdayakan suatu usaha melalui pemberian fasilitas, bimbingan pendampingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan dan daya saing sebuah usaha.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan pengembangan UMKM adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan kondisi UMKM ke arah yang lebih baik.

2.1.1.2 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha

Menurut (Primiana, 2014) menyebutkan bahwa ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi dalam pengembangan usaha diantaranya:

1. Faktor internal terdiri dari: permodalan, manajerial (kemampuan manajemen, produksi, pemasaran dan sumber daya manusia).
2. Faktor Eksternal: merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan pembina UMKM, misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran, tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

Menurut (Tambunan, 2013) mengemukakan bahwa perkembangan usaha dipengaruhi oleh: Modal, pemasaran, bahan baku, tenaga kerja, teknologi, biaya transportasi, energi yang tinggi, komunikasi, prosedur administrasi.

2.1.2 Pendapatan Usaha

2.1.2.1 Pengertian Pendapatan Usaha

Pendapatan merupakan salah satu unsur yang paling utama dari pembentukan laporan laba rugi dalam usaha. Pendapatan sangat berpengaruh bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Pendapatan adalah penerimaan seseorang dalam bentuk uang tunai atau bukan tunai yang di peroleh ketika terjadi transaksi antara pedagang dan pembeli dalam suatu kesepakatan bersama (Dewayanti, 2018).

Pendapatan adalah sejumlah penghasilan yang diperoleh masyarakat atas prestasi kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan, bulanan maupun tahunan (Sukirno, 2016). Pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas

jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan (Rahardja & Manurung, 2016).

Berdasarkan beberapa pengertian di atas maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan seseorang atau pelaku usaha adalah pendapatan yang diperoleh dari melakukan suatu kegiatan usaha yang menghasilkan suatu keuntungan atau laba. Pendapatan merupakan uang yang diterima oleh pelanggan atau konsumen dari pelaku usaha sebagai hasil penjualan barang atau jasa.

2.1.2.2 Jenis-jenis Pendapatan

Menurut (Rahardja & Manurung, 2016) membagi pendapatan menjadi tiga bentuk, yaitu:

1. Pendapatan Ekonomi

Pendapatan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh seseorang atau keluarga yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan tanpa mengurangi atau menambah asset bersih. Pendapatan ekonomi meliputi upah, gaji, pendapatan bunga deposito, pendapatan transfer dan lain-lain.

2. Pendapatan uang

Pendapatan uang adalah sejumlah uang yang diperoleh seseorang atau keluarga pada suatu periode sebagai balas jasa terhadap faktor-faktor produksi yang diberikan. Misalnya sewa bangunan, sewa rumah, dan lain sebagainya.

3. Pendapatan personal

Pendapatan personal adalah bagian dari pendapatan nasional sebagai hak individu-individu dalam perekonomian, yang merupakan balas jasa terhadap keikutsertaan individu dalam suatu proses produksi.

Sedangkan menurut (Prihatminingtyas, 2019) Jenis-jenis Pendapatan.

Terdapat tiga golongan, yaitu :

1. Gaji dan upah yang merupakan imbalan yang didapat setelah seseorang melakukan pekerjaan untuk orang lain yang diberikan dalam jangka waktu tertentu.
2. Pendapatan dari usaha sendiri, yang merupakan nilai total dari hasil produksi dikurangi dengan biaya-biaya yang dibayar dan usaha tersebut merupakan usaha milik sendiri atau keluarga dimana tenaga kerjanya berasal dari anggota keluarga sendiri.
3. Pendapatan dari usaha lain, yang merupakan perolehan seseorang dengan terlebih dulu mencurahkan tenaga kerja dan biasa disebut sebagai pendapatan sampingan, contohnya dari penyewaan aset berupa rumah, ternak, dan barang lainnya.

2.1.2.3 Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Menurut (Swastha, 2016) Terdapat faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan antara lain:

1. Kondisi dan kemampuan pedagang

Kemampuan pedagang dalam transaksi jual beli yaitu mampu meyakinkan para pembeli untuk membeli dagangannya dan sekaligus memperoleh pendapatan yang di inginkan.

2. Kondisi pasar

Kondisi pasar berakaitan dengan keadaan pasar tersebut, jenis pasar, kelompok pembeli yang ada dalam pasar tersebut, lokasi berdagang, frekuensi pembeli dan selera pembeli dalam pasar tersebut.

3. Modal

Setiap usaha membutuhkan modal untuk oprasional usaha yang bertujuan untuk mendapatkan keuntungan maksimal. Dalam kegiatan penjualan semakin banyak produk yang dijual berakibat pada kenaikan keuntungan.

4. Kondisi organisasi usaha.

Semakin besar suatu usaha akan memiliki frekuensi penjualan yang semakin tinggi sehingga keuntungan akan semakin besar dibandingkan dengan usaha yang lebih kecil.

5. Lama Usaha Pedagang

Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pedagang dalam menjalankan usahanya, Semakin lama pedagang menjalani usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang didupatkannya. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha, dimana pengalaman dapat mempengaruhi pengamatan seseorang dalam bertingkah laku. Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang

pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya.

2.1.2.4 Indikator Pendapatan

Menurut (Patty & Rita, 2015) ada empat indikator dalam pendapatan:

1. Rata-rata hasil pendapatan (Rp)
2. Keuntungan maksimal
3. Pemenuhan kebutuhan hidup
4. Pendapatan bersumber dari perdagangan.

2.1.3 Modal

2.1.3.1 Pengertian Modal

Memulai usaha berdagang salah satu hal penting yang harus dibutuhkan adalah modal. Modal dapat diartikan secara fisik dan bukan non fisik. Dalam artian fisik modal diartikan sebagai hal yang melekat pada faktor produksi yang dimaksud, seperti mesin-mesin, peralatan-peralatan produksi, kendaraan serta bangunan. Modal juga dapat berupa dana untuk membeli segala input variabel untuk di gunakan dalam proses produksi guna menghasilkan output industri (Teguh, 2016).

Modal juga adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiaya oprasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi, modal terdiri dari uang dan tenaga kerja (Kasmir, 2015). Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha diperlukan sejumlah modal (uang) dan tenaga (keahlian). Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiaya segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja.

Sementara itu modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan usaha.

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan (Pamungkas, 2015). Jadi dapat disimpulkan modal usaha merupakan bagian penting dalam perusahaan, yang biasanya berupa jumlah uang atau barang yang digunakan dalam menjalankan usaha.

2.1.3.2 Jenis-jenis Modal

Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bentuknya, berdasarkan kepemilikan, serta berdasarkan sifatnya (Musthafa, 2017):

1. Berdasarkan sumbernya, modal dibagi menjadi dua yaitu modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri misalnya setoran dari pemilik perusahaan. Sementara modal asing misalnya modal yang berupa pinjaman bank.
2. Berdasarkan bentuknya, modal dibagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret meliputi mesin, Gedung, mobil, dan peralatan. Sedangkan modal abstrak meliputi nama baik dan hak merk.
3. Berdasarkan pemilikannya, modal dibagi menjadi modal individu dan modal masyarakat. Contoh dari modal individu adalah rumah pribadi yang disewakan. Sedangkan contoh modal individu adalah rumah pribadi yang disewakan. Sedangkan contoh modal masyarakat yaitu rumah sakit umum milik pemerintah, jalan, jembatan.

4. Berdasarkan sifatnya modal tetap dan modal lancar. Modal tetap seperti mesin dan bangunan pabrik. Sedangkan modal lancar seperti bahan-bahan baku.

2.1.3.3 Sumber-Sumber Modal

Menurut (Musthafa, 2017) pengertian masing-masing modal dilihat dari sumber asalnya dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Modal sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham. Saham yang dikeluarkan perusahaan dapat dilakukan secara tertutup atau terbuka, kelebihan modal sendiri diantaranya:

- a. Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.
- b. Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana di peroleh dari setoran pemilik modal.
- c. Tanpa memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relative lama.
- d. Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik dan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kekurangan modal sendiri diantaranya:

- a. Jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas.

- b. Perolehan dari modal sendiri dalam jumlah tertentu dan calon pemilik baru (calon pemegang saham) relatif lebih sulit karena mereka akan mempertimbangkan kinerja dan prospek usahanya.
- c. Kurang motivasi, artinya pemilik usaha yang menggunakan modal sendiri motivasi usahannya lebih rendah dibandingkan dengan menggunakan modal asing.

2. Modal asing (pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta biaya provisi dan komisi yang besarnya relatif. Kelebihan modal pinjaman diantaranya:

- a. Jumlahnya tidak terbatas, artinya perusahaan dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan perusahaan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya ke perusahaan yang dinilai memiliki prospek cerah.
- b. Motivasi usaha tinggi. Hal ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga *image* dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.

Kekurangan modal pinjaman diantaranya:

- a. Dikarenakan biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa, seperti bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai dan asuransi.
- b. Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung.
- c. Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjamn sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar.

2.1.3.4 Indikator Modal

Menurut (Putri & Jember, 2016) ada empat indikator dalam modal usaha diantaranya:

1. Modal usaha untuk berdagang
2. Besarnya modal
3. Syarat modal usaha
4. Sumber modal

2.1.4 Lokasi

2.1.4.1 Pengertian Lokasi

Lokasi menurut (Tjiptono & Chandra, 2016) menyatakan lokasi mengacu pada berbagai aktivitas pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian atau penyaluran barang dan jasa dari produsen kepada

konsumen. Sedangkan menurut (Kotler & Amstrong, 2016) *“place include company activities that make the product available to target consumers”*.

Lokasi merupakan tempat melayani konsumen, dapat pula diartikan sebagai tempat untuk memanjangkan barang-barang dagangannya. Konsumen dapat melihat langsung barang yang di produksi atau yang di jual baik jenis, jumlah, maupun harganya. Dengan demikian, konsumen dapat lebih mudah memilih dan bertransaksi atau melakukan pembelajaran terhadap produk yang di tawarkan secara langsung (Kasmir, 2015) Jadi dapat disimpulkan lokasi usaha adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa.

2.1.4.2 Faktor Pemilihan Lokasi

Adapun faktor dalam memilih lokasi (Mimi, 2015) menyatakan sebagai berikut:

1. Tersedianya sumber daya. Tersedianya sumber daya, terutama bahan mentah sebagai bahan baku produksi, tenaga kerja, dan sarana transportasi akan membantu pengusaha dalam banyak hal. Paling tidak, sumber daya tersebut dapat menghemat biaya, sehingga produk dapat dibuat dengan rendah biaya yang pada akhirnya mampu bersaing dengan produk pesaing terdekat.
2. Pilihan pribadi wirausahawan. Pertimbangan pilihan dalam menentukan tempat usaha disesuaikan dengan keinginan kuat wirausaha itu sendiri.
3. Pertimbangan gaya hidup dengan fokus untuk semata-mata lebih mementingkan keharmonisan keluarga daripada kepentingan bisnis.
4. Kemudahan dalam mencapai konsumen. Seorang pengusaha dalam

menentukan tempat usahanya berorientasi pada pasar (pusat konsentrasi para konsumen berada).

Faktor dalam menentukan lokasi, juga dikemukakan oleh (Fure, 2013)

menyatakan sebagai berikut :

1. Lokasi mudah dijangkau.
2. Ketersediaan lahan parkir.
3. Tempat yang cukup.
4. Lingkungan sekitar yang nyaman.

2.1.4.3 Indikator Lokasi

Menurut (Widowati, 2011) menyatakan indikator dari variabel lokasi adalah sebagai berikut:

1. Keterjangkauan.
2. Kelancaran.
3. Kedekatan dengan kediamannya

2.1.5 Lama Usaha

2.1.5.1 Pengertian Lama Usaha

Lama usaha sangat berpengaruh positif terhadap tingkat keuntungan yaitu lamanya seseorang dalam menggeluti usaha yang di jalannya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualannya. Semakin lama menekuni bidang bisnis perdagangan akan semakin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang semakin bertambah dan semakin banyak relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil di jaring (Wicaksono, 2015).

Lama usaha merupakan usia dari berdirinya usaha pedagang. Dalam penelitian ini di Pasar Manis Purwokerto merupakan pindahan dari pasar lama. Lama usaha dalam penelitian ini diukur dari awal usaha itu didirikan sampai dengan penelitian. Lama usaha diukur dalam satuan tahun (Tjiptono & Chandra, 2016). Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalannya. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman dalam berusaha, lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan (Furqon, 2018).

Jadi dapat disimpulkan lama usaha dagang pedagang yang di maksud adalah menghitung banyak pedagang yang berdagang berdasarkan lama usaha dagang hingga saat ini dalam ukuran tahun.

2.1.5.2 Faktor Yang Mempengaruhi Lama Usaha

Adapun faktor yang mempengaruhi lamanya suatu usaha menurut (Furqon, 2018) yaitu :

1. Lamanya pengusaha atau pelaku usaha dalam menjalankan bisnis atau usahanya yang dinyatakan dalam satuan tahun.
2. Ketrampilan usaha, dalam memproduksi suatu produk tentunya baik dan cepat, dengan kreativitas dan pengalamannya juga mampu menghasilkan produk dengan inovasi yang baru.
3. Pengalaman usaha, semakin banyak pengalaman dalam melakukan usaha maka produk yang dihasilkan akan memiliki kualitas yang baik.

4. Pengetahuan usaha, semakin banyak ilmu yang didapat maka akan dengan mudah pemilik usaha mengetahui selera atau keinginan konsumen atau pelanggan.

2.1.5.3 Indikator Lama Usaha

Menurut (Furqon, 2018) menyatakan indikator dari variabel lokasi adalah sebagai berikut:

1. Jangka waktu usaha.
2. Keterampilan usaha.
3. Peningkatan pelanggan Jangka waktu mulai usaha (Tahun).
4. Lama usaha mempengaruhi tingkat pendapatan.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan pada usaha Kebab Mustafa yang pernah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, dengan tempat dan waktu penelitian yang berbeda, yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
1	(Artaman, Yuliarmi, & Djayastra, 2015)	Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati di kabupaten Gianyar”	Dari hasil penelitian ini di simpulkan bahwa Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati di kabupaten Gianyar dan lokasi usaha berpengaruh signifikan positif terhadap pendapatan pasar Seni Sukawati. Variabel jam kerja secara varsial berpengaruh negative terhadap pendapatan.
2	(Atun, 2016)	Pengaruh Modal, Lokasi dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman	Hasil analisis mendapatkan bahwa dari Terdapat pengaruh positif terhadap modal, lokasi dan jenis dagangan terhadap pendapatan pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman dengan Koefisien determinasi R^2 sebesar 0,942 dapat di artikan sebesar 94,2%
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasil Penelitian

3	(Sundari, 2017)	Pengaruh lokasi usaha dan jam kerja terhadap tingkat pendapatan pedagang dalam perspektif ekonomi islam.	Dari hasil penelitian ini di simpulkan bahwa lokasi usaha dan jam kerja berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang.
4.	(Pandhi, 2018)	Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Rumah Makan Bayu Berkah Bahari di Kota Depok).	Dari hasil penelitian faktor kekuatan dan faktor peluang berpengaruh besar dan menyeluruh terhadap perkembangan usaha Rumah Makan. Faktor kelemahan dan faktor ancaman tidak berpengaruh secara menyeluruh terhadap perkembangan usaha Rumah makan.
5.	(Alkumairoh & Warsitasari, 2022)	Pengaruh Modal Usaha, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal usaha tidak memiliki dampak positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang mikro, kecil dan menengah (UMKM) pedagang pasar Gambar. Sementara variabel jam kerja dan lama usaha memiliki dampak menguntungkan yang besar pada pendapatan usaha, mikro, kecil dan menengah (UMKM) pedagang pasar Gambar.

2.3 Kerangka Konseptual

Kerangka konseptual dalam penelitian ini bertitik tolak dari latar belakang masalah. Masalah yang diambil tersebut kemudian disajikan dalam bentuk judul yang memiliki dua variabel bebas dan satu variabel terikat yaitu variabel Lokasi (X_1), Modal (X_2) Lama Usaha (X_3) dan Pendapatan Usaha (variabel Y) yang merupakan variabel yang dipengaruhi.

1. Lokasi terhadap Pendapatan Usaha

Lokasi usaha merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan usaha, maka penentuan lokasi usaha perlu direncanakan secara baik, sebab salah memilih lokasi usaha akan mengakibatkan suatu kerugian bagi perusahaan. Pemilihan lokasi usaha yang strategis harus diterapkan oleh pengusaha karena dengan lokasi yang strategis akan

mempengaruhi seseorang untuk melakukan pembelian. Semakin banyak orang yang berkunjung ke lokasi usaha dan melakukan pembelian maka akan meningkatkan pula pendapatan usaha tersebut.

Pemilihan lokasi usaha tidak dapat dilakukan secara coba-coba, mengingat semakin ketatnya persaingan usaha serta banyaknya usaha yang sejenis. Karenanya pemilihan lokasi usaha dilakukan dengan beberapa pertimbangan yang disertai fakta yang konkrit dan lengkap. Pemilihan lokasi usaha yang tepat akan menentukan keberhasilan suatu usaha, karena lokasi usaha erat kaitannya dengan pasar potensial suatu perusahaan (Tjiptono & Chandra, 2016).

Pemilihan lokasi mempunyai fungsi yang strategis karena dapat menentukan tercapainya tujuan usaha. Menurut (Swastha, 2016) pada umumnya pembisnis mempunyai tujuan dalam melakukan penjualan yaitu mencapai volume penjualan tertentu, mendapatkan laba tertentu dan menunjang pertumbuhan perbisnisan.

2. Modal terhadap Pendapatan Usaha

Modal adalah barang yang diproduksi oleh sistem ekonomi yang digunakan sebagai input untuk memproduksi barang dan jasa di masa depan. Modal dalam kehidupan pedagang merupakan hal pokok yang harus ada dalam kegiatan berdagang. Kategori modal terdiri dari dua bentuk yaitu modal berwujud dan tidak berwujud. Dalam kehidupan pedagang, modal berwujud berupa barang dagangan. Sedangkan modal tak berwujud tersebut berupa jasa. Dari definisi tersebut modal tidak hanya mencakup barang dan jasa. Akan tetapi modal membutuhkan sebuah konsep.

Konsep modal adalah salah satu gagasan sentral dalam ilmu ekonomi, modal dihasilkan oleh sistem ekonomi itu sendiri. Modal menghasilkan jasa dari waktu ke waktu, dan digunakan sebagai input dalam produksi barang dan jasa. Dari sebuah konsep modal seseorang dapat memproduksi barang yang akan di produksi dan disalurkan kepada konsumen untuk mendapatkan laba.

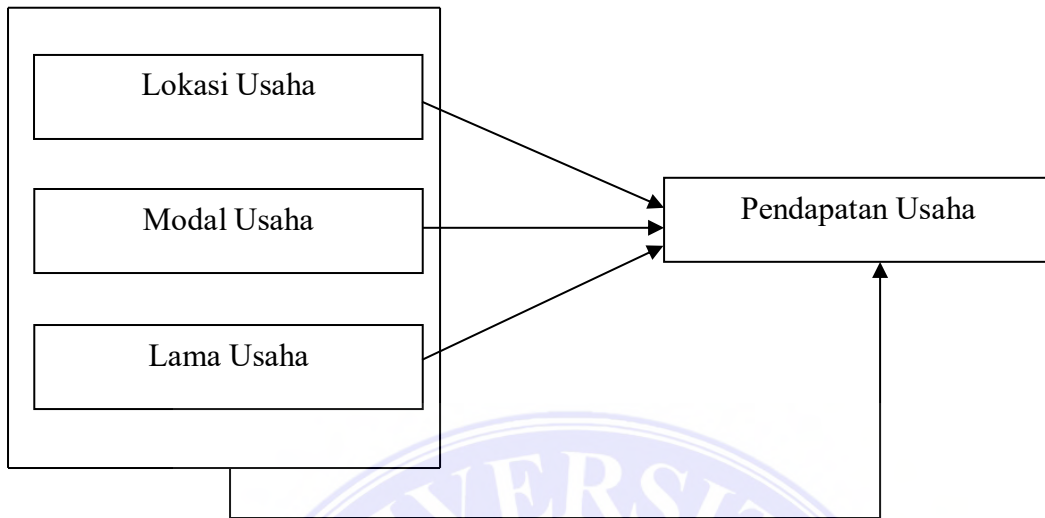
Menurut (Hidayat, 2015) meningkatkan jumlah modal yang digunakan maka akan meningkatkan pendapatan, karena semakin tinggi modal yang digunakan akan menentukan pendapatan yang diperoleh sebab usaha yang akan dirintis akan luas dengan adanya modal yang besar.

3. Lama Usaha terhadap Pendapatan Usaha

Lama usaha secara langsung maupun tidak langsung, memberikan pengaruh kepada pendapatan. Semakin lama waktu yang sudah dijalani seseorang dalam berwirausaha, semakin besar pula hasil pendapatan yang diperoleh. Lama usaha adalah lama waktu yang sudah dijalani pengusaha dalam membuka usahanya. Semakin lama pedagang sudah membuka usaha, maka akan bisa meningkatkan pendapatan atau keuntungan.

Lama seorang menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya, sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil daripada hasil penjualan. Semakin lama pedagang menekuni bidang usaha perdagangan akan semakin meningkat pula pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen (Wicaksono, 2015).

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan di atas maka peneliti membuat kerangka pemikiran seperti di bawah ini:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas, maka disusunlah hipotesis penelitian untuk menjawab rumusan masalah yaitu sebagai berikut:

1. Ada pengaruh faktor lokasi usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa.
2. Ada pengaruh faktor modal usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa.
3. Ada pengaruh faktor lama usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa.
4. Ada pengaruh faktor lokasi usaha, modal usaha dan lama usaha terhadap pengembangan usaha untuk peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif karena gejala-gejala hasil pengamatan dikonversikan ke dalam angka-angka yang dianalisis menggunakan statistik. Penelitian kuantitatif mengharuskan peneliti untuk menjelaskan bagaimana variabel mempengaruhi variabel yang lain. Penelitian ini menggunakan penelitian asosiatif yaitu penelitian untuk mengetahui hubungan antara dua variabel (atau lebih) tersebut. Di mana hubungan antara variabel dalam penelitian akan dianalisis dengan menggunakan ukuran statistika yang relevan atas data tersebut untuk menguji hipotesis. Penelitian asosiatif (Sugiyono, 2017) merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih”.

3.2 Objek dan Waktu Penelitian

3.2.1 Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Kebab Mustafa, yang beralamat di Jl. Setia Budi No.203 F, Tj. Rejo, Kec. Medan Sunggal, Kota Medan

3.2.2 Waktu Penelitian:

Adapun waktu penelitian ini dimulai sejak Juli 2023 sampai dengan Januari 2024, yang disajikan perinsian waktu pada tabel 3.1 sebagai berikut:

Tabel 3.1
Rincian Waktu Penelitian

Kegiatan Penelitian	Juli 2023				Agust 2023				Sept 2023				Okt 2023				Nov 2023				Des 2023				Jan 2024			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Penyusunan Proposal				■																								
Bimbingan Proposal					■	■	■	■																				
Seminar Proposal									■	■	■	■																
Perbaikan Proposal											■	■	■	■	■	■												
Pengumpulan Data													■	■	■	■	■	■	■	■								
Penyusunan Skripsi																	■	■	■	■	■	■	■	■				
Seminar Hasil																					■	■	■	■				
Sidang Skripsi																									■	■	■	■

3.3 Definisi Operasional Penelitian

Definisi operasional merupakan definisi variabel-variabel yang digunakan dalam suatu penelitian. Adapun variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

Tabel 3.2
Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Pendapatan Usaha (Y)	Pendapatan seseorang atau pelaku usaha adalah pendapatan yang diperoleh dari melakukan suatu kegiatan usaha yang menghasilkan suatu keuntungan atau laba	<ol style="list-style-type: none"> 1. Rata-rata hasil pendapatan (Rp) 2. Keuntungan maksimal 3. Pemenuhan kebutuhan hidup 4. Pendapatan bersumber dari perdagangan (Patty & Rita, 2015) 	Likert
Modal Usaha (X ₁)	Modal usaha merupakan bagian penting dalam perusahaan, yang biasanya berupa jumlah uang atau barang yang digunakan dalam menjalankan usaha	<ol style="list-style-type: none"> 1. Modal usaha untuk berdagang 2. Besarnya modal 3. Syarat modal usaha 4. Sumber modal (Putri & Jember, 2016) 	Likert
Lokasi Usaha (X ₂)	Lokasi usaha adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Keterjangkauan 2. Kelancaran 3. Kedekatan dengan kediamannya (Widowati, 2011) 	Likert

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Lama Usaha (X ₃)	Lama usaha dagang pedagang yang di maksud adalah menghitung banyak pedagang yang berdagang berdasarkan lama usaha dagang hingga saat ini dalam ukuran tahun	1. Jangka waktu usaha 2. Keterampilan Usaha 3. Peningkatan pelanggan Jangka 4. waktu mulai usaha (Tahun). (Furqon, 2018)	Likert

3.4 Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut (Sugiyono, 2017) populasi adalah Wilayah Generalisasi terdiri objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti kemudian ditarik kesimpulannya. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah Kebab Mustafa sebanyak 6 Outlet dengan jumlah karyawan 35 orang.

2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Peneliti dalam penelitian ini menggunakan jenis sampel yang jenuh, yaitu dengan menggunakan seluruh populasi penelitian yaitu sebanyak 35 orang.

3.5 Jenis Sumber Data

Data merupakan salah satu unsur atau komponen utama dalam melaksanakan penelitian. Data yang baik adalah data yang dapat dipercaya kebenarannya (*reliable*), tepat waktu dan mencukupi ruang yang luas serta dapat memberikan gambaran jelas tentang suatu masalah secara menyeluruh, sistematis dan komprehensif. Data yang diperlukan adalah data primer dengan

didukung beberapa data sekunder. Secara rinci, data yang dikumpulkan meliputi:

1. Data primer diperoleh secara langsung dari objek penelitian, yaitu hasil penyebaran kuisioner pada sampel yang telah ditentukan (Usaha Kebab Mustafa)
2. Data sekunder diperoleh dari buku, literatur, media internet, dan sumber- sumber lain yang mendukung dalam penelitian ini.

3.6 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan hal yang digunakan untuk mengumpulkan suatu data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data, maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Sedangkan untuk teknik pengumpulan data dalam penelitian ini diantaranya :

a. Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah mencari data atau variable dari sumber-sumber yang didapat secara tidak langsung dari subyek penelitian berupa sejumlah dokumen, catatan, buku, transkrip, surat kabar, brosur, website, makalah-makalah, majalah dan lain-lain

b. Kuesioner (Angket)

Teknik angket adalah suatu cara pengumpulan data dengan menyebarkan pertanyaan kepada responden dan responden akan memberikan respon atas pertanyaan tersebut (Sugiyono, 2017). Pemilihan teknik angket dalam penelitian ini agar memperoleh data yang akurat secara langsung dari orang-

orang yang akan dimintai data. Pengukuran jawaban responden menggunakan kriteria pembobotan dengan tingkatan sebagai berikut :

Tabel 3.3
Pengukuran Skala Likert

No.	Keterangan	Skor
1.	Jawaban Sangat Setuju	5
2.	Jawaban Setuju	4
3.	Jawaban Kurang Setuju	3
4.	Jawaban Tidak Setuju	2
5.	Jawaban Sangat Tidak Setuju	1

3.7 Pengujian Instrumen

1. Pengujian Uji Validitas

Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen (Suharsimi, 2016) . Suatu instrumen dapat dikatakan valid apabila mampu mengukur apa yang diinginkan dalam mengungkapkan data dari variabel yang diteliti secara tepat. Untuk mengukur validitas digunakan rumus korelasi product moment yang dikemukakan oleh Pearson (Suharsimi, 2016) sebagai berikut :

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan :

r_{xy}	= Koefesien korelasi X dan Y
N	= Banyaknya subjek penelitian
X	= Skor butir soal
Y	= Skor total.

Dalam rumus *Korelasi Product Moment* dari pearson, dengan ketentuan:

- Jika r hitung $>$ r tabel dan bernilai positif, maka variabel tersebut valid.
- Jika r hitung $<$ r tabel, maka variabel tersebut tidak valid.

2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menunjukkan bahwa sesuatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik (Suharsimi, 2016). Reliabilitas menunjukkan pada tingkat keandalan (dapat dipercaya) dari suatu indikator yang digunakan dalam penelitian. Uji statistik *Cronbach Alpha* (α) digunakan untuk menguji tingkat reliabel suatu variabel. Suatu variabel dikatakan reliabel jika nilai Cronbach Alpha $> 0,60$. Apabila alpha mendekati satu, maka reliabilitas datanya semakin terpercaya (Ghozali, 2018).

3.8 Metode Analisis Data

Menurut Sugiyono (2016) menyebutkan bahwa metode analisis data pada penelitian kuantitatif menggunakan statistik. Dalam penelitian ini analisis data akan menggunakan teknik statistik deskriptif. Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Penelitian ini dilakukan dengan pengolahan data menggunakan *IBM SPSS Statistics 23 for Windows*. Teknik analisa data dapat dilakukan dengan tahap sebagai berikut:

1. Uji Asumsi Klasik

Sebelum pengujian regresi dilakukan, terlebih dahulu dilakukan uji asumsi klasik. Uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji heteroskedastisitas, uji multikolinearitas, dan uji autokorelasi. Menurut (Ghozali, 2018) model regresi

yang baik adalah model regresi yang berdistribusi normal. Ada empat pengujian dalam uji asumsi klasik yang terdiri dari:

a. Uji Normalitas Data

Menurut (Ghozali, 2018) tujuan dilakukan uji normalitas adalah : “Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Salah satu cara termudah untuk melihat normalitas residual adalah dengan melihat grafik histogram yang membandingkan antara data observasi dengan distribusi yang mendekati distribusi normal. Metode yang lebih handal adalah dengan melihat normal probability plot yang membandingkan distribusi kumulatif dari distribusi normal. Distribusi normal akan membentuk satu garis lurus diagonal, dan plotting data residual akan dibandingkan dengan garis diagonal. Jika distribusi data residual normal, maka garis yang menggambarkan data sesungguhnya akan mengikuti garis diagonalnya.

Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya, dasar pengambilan keputusannya adalah :

- a) Jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogramnya menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi memenuhi asumsi normalitas.
- b) Jika data menyebar jauh dari diagonal dan/atau tidak mengikuti arah garis diagonal atau grafik histogram tidak menunjukkan pola distribusi normal, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

c. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas adalah pengujian untuk melihat apakah terdapat korelasi antara variabel independen, jika terjadi korelasi antara variabel independen maka hal ini berarti terdapat multikolinieritas dan persamaan regresi ganda yang akan terbentuk tidak dapat digunakan untuk peramalan. Menurut (Ghozali, 2018) uji Multikolinearitas dilakukan dengan membandingkan nilai toleransi dan nilai *variance inflation factor* (VIF) dengan nilai yang disyaratkan. Nilai yang disyaratkan bagi nilai toleransi adalah lebih besar dari 0,1, dan untuk nilai VIF kurang dari 10.

d. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas adalah pengujian untuk melihat apakah dalam suatu model regresi terdapat ketidaksamaan varians dari *residual* suatu pengamatan ke pengamatan lainnya. Suatu model regresi yang baik harus bebas dari masalah heterokedastisitas. Menurut (Ghozali, 2018) uji heterokedastisitas berguna untuk mengetahui apakah pada model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan dengan pengamatan lainnya.

Untuk menguji ada tidaknya masalah heterokedastisitas dapat dilakukan dengan melihat apakah terdapat pola tertentu pada garfik *scatterplot* antara *SRESID* dan *ZPRED* dimana sumbu Y adalah *residual* dan sumbu X adalah X yang telah diprediksi. Apabila terdapat pola tertentu secara teratur pada grafik *scatterplot* maka terdapat indikasi bahwa terdapat

heterokedastisitas. Apabila tidak terdapat pola yang jelas, maka tidak terdapat heterokedastisitas.

2. Regresi Linear Berganda

Penelitian ini menggunakan uji regresi ganda untuk menguji apakah terdapat pengaruh antara modal usaha, lokasi usaha dan lama usaha terhadap pendapatan usaha, baik secara parsial maupun secara simultan. Teknik analisis berganda ini dilakukan dengan bantuan *software* statistik yaitu SPSS23 (*Statistical Product and Service Solution*). Persamaan dari regresi berganda yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Dalam metode analisis data ini menggunakan analisis regresi linear berganda dengan spesifikasi model sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Sumber : (Sugiyono, 2017)

Keterangan :

Y : Variabel Pendapatan Usaha

a : Konstanta

X_1 : Variabel Modal Usaha

X_2 : Variabel Lokasi Usaha

X_3 : Variabel Lama Usaha

b : Koefisien regresi

e : Variabel pengganggu

2) Uji Parsial (Uji t)

Uji statistik t dilakukan untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2018). Dimana uji t mencari t_{hitung} dan membandikan dengan t_{tabel} apakah variabel independen secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan atau tidak dengan variabel dependen.

Untuk mengetahui signifikan atau tidak pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan uji t, dengan rumus :

$$t_{\text{hitung}} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Sumber : Ghozali (2018)

Dimana :

t_{hitung} = Nilai t
 r = Nilai Koefisien korelasi
 n = Jumlah Sampel

Dengan ketentuan adalah sebagai berikut:

$H_0 : \beta = 0$, berarti tidak ada pengaruh signifikan dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen.

$H_a : \beta \neq 0$, berarti ada pengaruh yang signifikan dari masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan.

Dasar pengambilan keputusan dalam pengujian ini adalah:

- 1) Jika $-t_{\text{tabel}} \leq t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel}}$ maka H_0 diterima, artinya variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap dependen.
- 2) Jika $-t_{\text{tabel}} \geq t_{\text{hitung}} \geq t_{\text{tabel}}$ maka H_0 ditolak, artinya variabel independen berpengaruh signifikan terhadap dependen.
- 3) Uji Simultan (Uji F)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen atau terikat (Ghozali, 2018).

Uji F dapat dihitung dengan rumus :

$$F_{\text{hitung}} = \frac{R^2/k}{(1-R^2)/(n-k-1)}$$

Dimana:

F_h = F hitung yang selanjutnya dibandingkan dengan F tabel

N = jumlah sampel

k = jumlah variabel

R = koefisien korelasi ganda

Dasar pengambilan keputusan dalam pengujian ini adalah:

- a. Jika $F_{\text{hitung}} \leq F_{\text{tabel}}$ maka H_0 diterima, artinya variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
 - b. Jika $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ maka H_0 ditolak, artinya variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- 4) Koefisien Determinan (R^2)

Koefisien determinan (R^2) pada intinya mengukur ketepatan atau kecocokan garis regresi yang dibentuk dari hasil pendugaan terhadap hasil yang diperoleh. Nilai koefisien determinasi antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas.

Menurut (Ghozali, 2018) uji koefisien determinasi (uji R^2) digunakan untuk persentase sumbangan pengaruh variabel independen secara serentak terhadap variabel dependen. Uji determinan juga di lakukan untuk mengukur besar proporsi dari jumlah ragam Y yang terangkap oleh model regresi atau untuk mengukur besar sumbangan variabel penjelas X terhadap ragam variabel respon Y. Rumus untuk mengukur besarnya proporsi adalah:

$$KD = R^2 \times 100 \%$$

Sumber : (Ghozali, 2018)

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan data yang diperoleh dalam penelitian mengenai **Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Usaha Kebab Mustafa**. Responden pada penelitian ini berjumlah 35 karyawan yang bekerja, kemudian telah dianalisa, maka disimpulkan sebagai berikut:

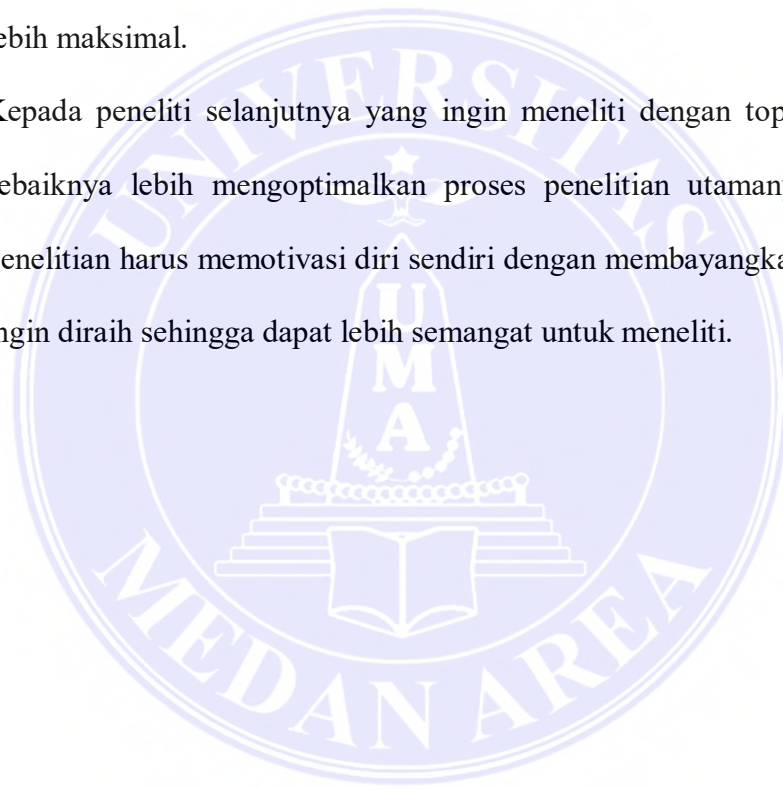
1. Terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor lokasi usaha terhadap pendapatan usaha Kebab Mustafa.
2. Terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor modal usaha terhadap pendapatan usaha Kebab Mustafa.
3. Terdapat pengaruh positif dan signifikan faktor lama usaha terhadap pendapatan usaha Kebab Mustafa.
4. Terdapat pengaruh signifikan secara simlultan faktor lokasi usaha, modal usaha dan lama usaha terhadap pendapatan usaha Kebab Mustafa.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diperoleh maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Kepada pemilik usaha Kebab Mustafa harus meningkatkan perputaran modal usaha guna memperoleh pendapatan yang lebih maksimal.

2. Kepada pemilik usaha Kebab Mustafa harus meningkatkan skill tenaga kerja agar konsumen lebih tertarik atas kinerja yang diberikan sehingga memperoleh pendapatan yang lebih maksimal.
3. Kepada pemilik usaha Kebab Mustafa harus meningkatkan harga produk yang relatif terjangkau agar konsumen lebih tertarik untuk membeli produk-produk usaha dagang tersebut atas sehingga memperoleh pendapatan yang lebih maksimal.
4. Kepada peneliti selanjutnya yang ingin meneliti dengan topik yang sama sebaiknya lebih mengoptimalkan proses penelitian utamanya pada awal penelitian harus memotivasi diri sendiri dengan membayangkan tujuan yang ingin diraih sehingga dapat lebih semangat untuk meneliti.



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.
- Anoraga, P., & Sudantoko, D. (2017). *Koperasi Kewirausahaan dan Usaha Kecil*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Artaman, D. M. A., Yuliarmi, N. N., & Djayastra, I. K. (2015). Analisis Faktor–Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 4(2), 87–105.
- Atun, N. I. (2016). Pengaruh Modal, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Prambanan Kabupaten Sleman. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, 5(4), 318–325.
- David, F. R., & Forest, R. D. (2016). *Manajemen Strategik*. Jakarta: Prehallindo.
- Dewayanti, N. J. M. (2018). Pengaruh Pengalaman Kerja, Modal, Jam Kerja dan Jumlah Anggota Keluarga terhadap Pendapatan Nelayan di Desa Asemtoyong Kecamatan Taman, Kabupaten Pemalang. *Skripsi Ekonomi Universitas Diponegoro*.
- Fure, H. (2013). Lokasi, Keberagaman Produk, Harga, dan Kualitas Pelayanan Pengaruhnya Terhadap Minat Beli pada Pasar Traditional Bersehati Calaca. *Jurnal EMBA*, 1(3), 276–290.
- Furqon, D. F. (2018). Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Sikap Kewirausahaan Terhadap Pendapatan Pengusaha Lanting Di Lemah Duwur, Kecamatan Kuwarasan, Kabupaten Kebumen. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, 7(1), 51–59.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS, Edisi Keempat (7th ed.)*. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Hayani, H. (2015). *Manajemen Pemasaran Bagi Pendidikan Ekonomi*. Pekanbaru: Suska Press.
- Hidayat, T. (2015). *Buku Pintar Investasi*. Jakarta: Media Karta.
- Kasmir. (2015). *Bank Dan Lembaga Keuangan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

- Kotler, P., & Amstrong, G. (2016). *Dasar-Dasar Pemasaran. Jilid 1 Edisi Terjemahan 9*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Mimi, S. (2015). Pengaruh Harga, Kualitas Pelayanan, Lokasi dan Keragaman Produk Terhadap Keputusan Pembelian Di Ranch Market. *Jurnal Ekonomi*, 20(1), 93–115.
- Musthafa. (2017). *Manajemen Keuangan*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.
- Nitisusantro, M. (2016). *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Bandung: Alfabeta.
- Pamungkas, P. T. (2015). Pengaruh Modal, Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) Dan Promosi Terhadap Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus Pada Pemilik Usaha di Sekitar Pasar Babadan, Ungaran). *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(1).
- Pandhi, R. (2018). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Etika Bisnis Islam (Studi Kasus Pada Rumah Makan Bayu Berkah Bahari di Kota Depok). *MALIA: Jurnal Ekonomi Islam*, 10(1), 15–29.
- Patty, F. N., & Rita, M. R. (2015). Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Empiris PKL di Sepanjang Jalan Jendral Sudirman Salatiga). *Jurnal Ilmiah & Bisnis*, 1(1).
- Prihatminingtyas, B. (2019). Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Landungsari. *Referensi : Jurnal Ilmu Manajemen dan Akutansi*, 7(2), 147–154.
- Primiana, I. (2014). *Menggerakkan Sektor Riil UKM dan Industri*. Bandung: Alfabeta.
- Putri, N. M. D. M., & Jember, I. M. (2016). Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening). *JURNAL EKONOMI KUANTITATIF TERAPAN*, 9(2), 142–150.
- Rahardja, P., & Manurung, M. (2016). *Pengantar Ilmu Ekonomi (Mikroekonomi & Makroekonomi) Edisi Ketiga*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.
- Rohmah, H. N. (2019). Pengaruh Modal, Sikap Kewirausahaan, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Boja Kabupaten Kendal. *Skripsi Ekonomi UIN Walisongo Semarang*.

- Sudaryono, S. (2016). *Metodologi Riset Di Bidang TI: (Panduan Praktis, Teori dan Contoh Kasus)*. Yogyakarta.: Andi.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- Suharsimi, A. (2016). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT.Rineka Cipta.
- Sukirno, S. (2016). *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta: Plaza Grapindo.
- Sundari, S. (2017). Pengaruh Lokasi Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Dalam Perspektif Ekonomi Islam (Studi Pada Ikatan Pedagang Bandar Lampung). *Skripsi Ekonomi UIN Raden Intan Lampung*.
- Swastha, I. B. (2016). *Manajemen Pemasaran Modern Edisi ke-2*. Yogyakarta: Liberty Offset.
- Tambunan, T. (2013). *UMKM di Indonesia*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Teguh, M. (2016). *Ekonomi Industri Cetakan Ke-1*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Tjiptono, F., & Chandra, G. (2016). *Pemasaran Strategik*. (ANDI, Ed.). Yogyakarta.
- Vijayanti, M. D., & Yasa, I. G. W. M. (2016). Pengaruh Lama Usaha dan Modal Terhadap Pendapatan dan Efisiensi Usaha Pedagang Sembako di Pasar Kumbasari. *E-JURNAL EKONOMI PEMBANGUNAN UNIVERSITAS UDAYANA*, 5(12), 1539–1566.
- Wicaksono. (2015). Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha, Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak. *Skripsi Universitas Diponegoro*.
- Widowati, S. (2011). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Fasilitas dan Lokasi Terhadap Keputusan Pembelian (Studi Kasus Pada Kopima USM). *Jurnal Dinamika Sosbud*, 13(2), 179–190.

KUISONER PENELITIAN

ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA KEBAB MUSTAFA

Identitas Responden

Nomor Responden (Tidak perlu diisi) :

Jenis Kelamin : Pria Wanita

Usia : < 25 tahun 36 – 45 tahun
 26 – 35 tahun Di atas 46 tahun

Jawablah pertanyaan dibawah ini dengan memberikan tanda ceklis (√) pada jawaban yang sesuai dengan pendapat masing-masing.

Keterangan : SS = Sangat Setuju

S = Setuju

KS = Kurang Setuju

TS = Tidak Setuju

STS = Sangat Tidak Setuju

ANGKET (KUISONER)

5	4	3	2	1
Sangat Setuju	Setuju	Kurang setuju	Tidak setuju	Sangat tidak setuju

No	PERNYATAAN PENDAPATAN USAHA	Penilaian				
		SS	S	KS	TS	STS
	Rata-rata hasil pendapatan (Rp)					
1.	Pendapatan yang diterima setiap bulan mencapai lebih dari Rp. 4.000.000					
2.	Penjualan yang tinggi akan meningkatkan pendapatan saya.					
	Keuntungan maksimal					
3.	Keuntungan yang saya dapat melebihi dari modal yang saya keluarkan					
4.	Saya melengkapi peralatan usaha dengan keuntungan yang ada					
	Pemenuhan kebutuhan hidup					
5.	Pendapatan dari kebab mustafa yang diperoleh dapat mencukupi kebutuhan sehari-hari					
6.	Pendapatan yang diperoleh sesuai dengan harapan					
	Pendapatan bersumber dari perdagangan					
7.	Pendapatan yang saya terima bersumber dari usaha yang saya miliki, tidak ada alternatif penghasilan tambahan diluar usaha ini					
8.	Semakin maju/berkembang usaha saya pendapatan usaha saya semakin meningkat.					

No	PERNYATAAN MODAL USAHA	Penilaian				
		SS	S	KS	TS	STS
	Modal usaha untuk berdagang					
1.	Modal yang dipergunakan sangat bermanfaat untuk perkembangan usaha saya.					
2.	Semakin besar modal saya pendapatan saya meningkat.					
	Besarnya modal					
3.	Besarnya modal yang saya miliki mampu memenuhi kebutuhan usaha yang sedang dijalankan.					
4.	Besar kecilnya modal yang dimiliki sangat berpengaruh terhadap penjualan dan pendapatan yang akan diterima.					
	Syarat modal usaha					
5.	Saya memiliki modal untuk membuka usaha dari bantuan keluarga.					
6.	Saya membuka usaha dari uang yang sudah lama saya tabung.					
	Sumber modal					
7.	Saya dapat menggunakan dana dari kredit yang diberikan untuk membeli peralatan agar menjadi lebih lengkap, sehingga dapat memudahkan dan mempercepat proses produksi.					
8.	Akses saya sebagai pelaku UMKM dalam mendapatkan modal baik dari Bank maupun dari Lembaga keuangan lainnya sangatlah mudah.					

No	PERNYATAAN LOKASI USAHA	Penilaian				
		SS	S	KS	TS	STS
	Keterjangkauan					
1.	Lokasi usaha saya dekat dengan target pasar atau konsumen.					
2.	Lokasi usaha yang dekat dengan keramaian					
	Kelancaran					
3.	Lokasi usaha mudah dijangkau oleh semua kalangan masyarakat .					
4.	Lokasi usaha saya berada di tempat terbuka sehingga memudahkan konsumen untuk berkunjung					
	Kedekatan dengan kediamannya					
5.	Lokasi usaha yang strategis sehingga mudah untuk dilihat					
6.	Lokasi usaha saya dekat dengan pemukiman penduduk .					



No	PERNYATAAN LAMA USAHA	Penilaian				
		SS	S	KS	TS	STS
	Jangka waktu usaha					
1.	Semakin lama usaha dijalankan maka pengetahuan saya mengenai usaha yang dijalani semakin baik.					
2.	Lama usaha yang saya jalankan menambah penguasaan saya terhadap pekerjaan					
	Keterampilan usaha					
3.	Semakin lama usaha dijalankan maka keterampilan yang dimiliki semakin baik..					
4.	Semakin lama usaha dijalankan maka pengetahuan yang didapatkan semakin banyak					
	Peningkatan Pelanggan Jangka Waktu					
5.	Dari segi pengalaman usaha selama ini, jumlah pelanggan mengalami peningkatan..					
6.	Semakin lama usaha dijalankan maka pelanggan yang dimiliki semakin bertambah.					
	Waktu Mulai Usaha (Tahun)					
7.	Lamanya usaha yang dijalankan sudah lebih dari 2 tahun.					
8.	Lama usaha yang saya jalankan dapat meningkatkan pendapatan usaha .					

UJI VALIDITAS DATA (X₁)

Correlations

		a1	a2	a3	a4	a5	a6	ttl
a1	Pearson Correlation	1	.678**	.814**	.649**	.659**	.787**	.876**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35
a2	Pearson Correlation	.678**	1	.746**	.839**	.738**	.757**	.898**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35
a3	Pearson Correlation	.814**	.746**	1	.654**	.675**	.811**	.893**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35
a4	Pearson Correlation	.649**	.839**	.654**	1	.759**	.727**	.870**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35
a5	Pearson Correlation	.659**	.738**	.675**	.759**	1	.639**	.848**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	35	35	35	35	35	35	35
a6	Pearson Correlation	.787**	.757**	.811**	.727**	.639**	1	.893**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	35	35	35	35	35	35	35
ttl	Pearson Correlation	.876**	.898**	.893**	.870**	.848**	.893**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	35	35	35	35	35	35	35

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

(X₂)

Correlations

	b1	b2	b3	b4	b5	b6	b7	b8	ttl
b1 Pearson Correlation	1	.308	.488**	.443**	.283	.468**	.321	.478**	.648**
Sig. (2-tailed)		.072	.003	.008	.100	.005	.060	.004	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
b2 Pearson Correlation	.308	1	.696**	.551**	.491**	.380*	.297	.339*	.706**
Sig. (2-tailed)	.072		.000	.001	.003	.024	.083	.047	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
b3 Pearson Correlation	.488**	.696**	1	.500**	.640**	.656**	.382*	.492**	.845**
Sig. (2-tailed)	.003	.000		.002	.000	.000	.023	.003	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
b4 Pearson Correlation	.443**	.551**	.500**	1	.381*	.652**	.150	.337*	.720**
Sig. (2-tailed)	.008	.001	.002		.024	.000	.390	.048	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
b5 Pearson Correlation	.283	.491**	.640**	.381*	1	.498**	.419*	.482**	.729**
Sig. (2-tailed)	.100	.003	.000	.024		.002	.012	.003	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
b6 Pearson Correlation	.468**	.380*	.656**	.652**	.498**	1	.378*	.622**	.819**
Sig. (2-tailed)	.005	.024	.000	.000	.002		.025	.000	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
b7 Pearson Correlation	.321	.297	.382*	.150	.419*	.378*	1	.332	.570**
Sig. (2-tailed)	.060	.083	.023	.390	.012	.025		.051	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
b8 Pearson Correlation	.478**	.339*	.492**	.337*	.482**	.622**	.332	1	.697**
Sig. (2-tailed)	.004	.047	.003	.048	.003	.000	.051		.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
ttl Pearson Correlation	.648**	.706**	.845**	.720**	.729**	.819**	.570**	.697**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35

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

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

(X₃)

Correlations

	c1	c2	c3	c4	c5	c6	c7	c8	ttl
c1 Pearson Correlation	1	.482**	.376*	.582**	.200	.348*	.378*	.453**	.711**
Sig. (2-tailed)		.003	.026	.000	.248	.040	.025	.006	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
c2 Pearson Correlation	.482**	1	.146	.477**	.408*	.285	.377*	.616**	.736**
Sig. (2-tailed)	.003		.404	.004	.015	.097	.026	.000	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
c3 Pearson Correlation	.376*	.146	1	.326	.198	.396*	.120	.324	.508**
Sig. (2-tailed)	.026	.404		.056	.255	.018	.492	.057	.002
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
c4 Pearson Correlation	.582**	.477**	.326	1	.433**	.237	.544**	.523**	.780**
Sig. (2-tailed)	.000	.004	.056		.009	.170	.001	.001	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
c5 Pearson Correlation	.200	.408*	.198	.433**	1	.179	.088	.423*	.565**
Sig. (2-tailed)	.248	.015	.255	.009		.305	.613	.011	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
c6 Pearson Correlation	.348*	.285	.396*	.237	.179	1	.221	.537**	.598**
Sig. (2-tailed)	.040	.097	.018	.170	.305		.203	.001	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
c7 Pearson Correlation	.378*	.377*	.120	.544**	.088	.221	1	.417*	.589**
Sig. (2-tailed)	.025	.026	.492	.001	.613	.203		.013	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
c8 Pearson Correlation	.453**	.616**	.324	.523**	.423*	.537**	.417*	1	.816**
Sig. (2-tailed)	.006	.000	.057	.001	.011	.001	.013		.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
ttl Pearson Correlation	.711**	.736**	.508**	.780**	.565**	.598**	.589**	.816**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.002	.000	.000	.000	.000	.000	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35

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

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

(Y)

Correlations

	d1	d2	d3	d4	d5	d6	d7	d8	ttl
d1 Pearson Correlation	1	.686**	.605**	.610**	.410*	.466**	.553**	.465**	.791**
Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.014	.005	.001	.005	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
d2 Pearson Correlation	.686**	1	.428*	.445**	.504**	.302	.543**	.463**	.719**
Sig. (2-tailed)	.000		.010	.007	.002	.077	.001	.005	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
d3 Pearson Correlation	.605**	.428*	1	.521**	.605**	.472**	.379*	.806**	.810**
Sig. (2-tailed)	.000	.010		.001	.000	.004	.025	.000	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
d4 Pearson Correlation	.610**	.445**	.521**	1	.528**	.552**	.571**	.522**	.796**
Sig. (2-tailed)	.000	.007	.001		.001	.001	.000	.001	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
d5 Pearson Correlation	.410*	.504**	.605**	.528**	1	.719**	.453**	.618**	.806**
Sig. (2-tailed)	.014	.002	.000	.001		.000	.006	.000	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
d6 Pearson Correlation	.466**	.302	.472**	.552**	.719**	1	.246	.297	.678**
Sig. (2-tailed)	.005	.077	.004	.001	.000		.154	.084	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
d7 Pearson Correlation	.553**	.543**	.379*	.571**	.453**	.246	1	.274	.652**
Sig. (2-tailed)	.001	.001	.025	.000	.006	.154		.112	.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
d8 Pearson Correlation	.465**	.463**	.806**	.522**	.618**	.297	.274	1	.755**
Sig. (2-tailed)	.005	.005	.000	.001	.000	.084	.112		.000
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35
ttl Pearson Correlation	.791**	.719**	.810**	.796**	.806**	.678**	.652**	.755**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	35	35	35	35	35	35	35	35	35

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

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

TAHAP UJI REABILITAS DATA

(X₁)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.940	6

(X₂)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.863	8

(X₃)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.821	8

(Y)

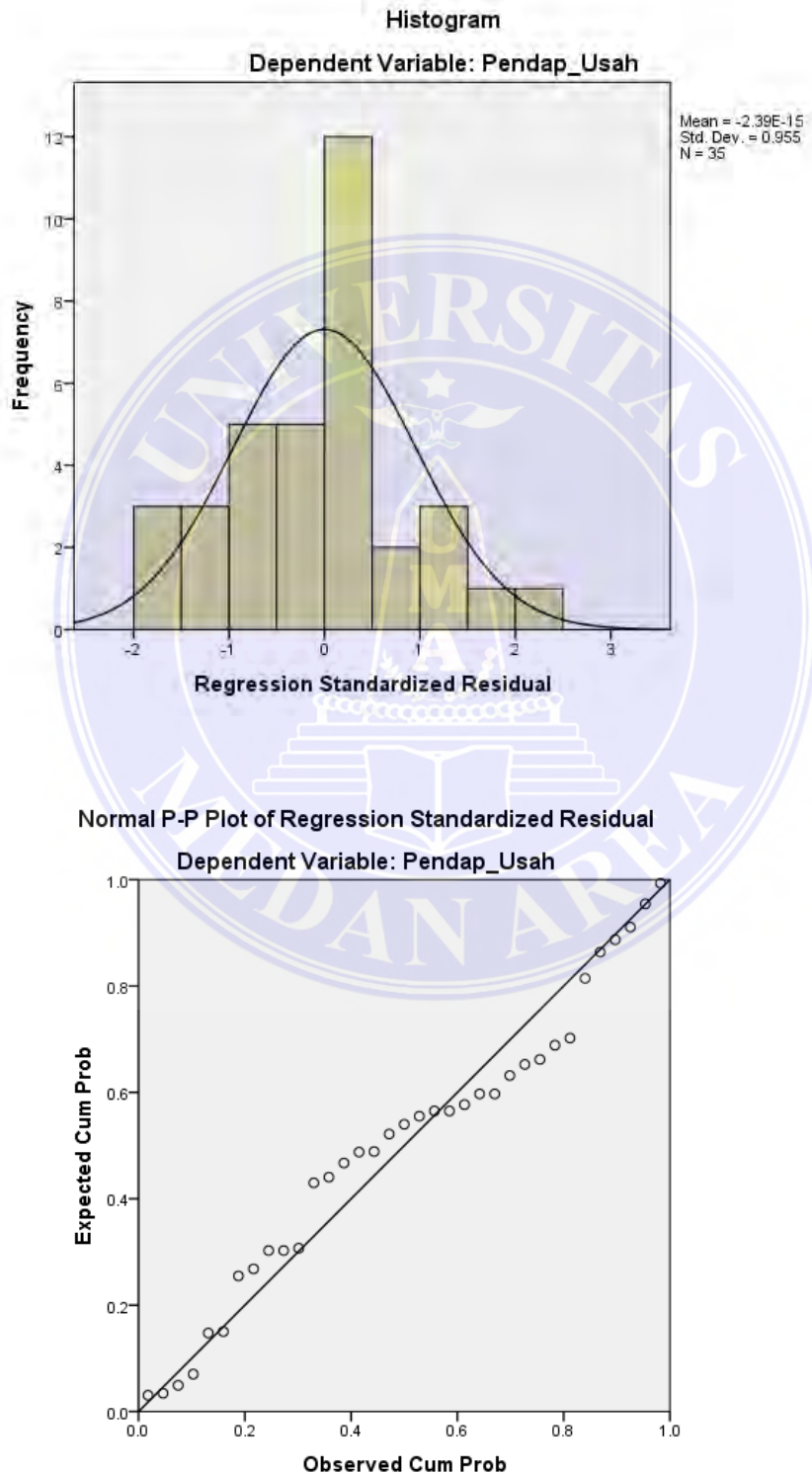
Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.887	8

HASIL OLAHAN DATA SPSS

1. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas Data



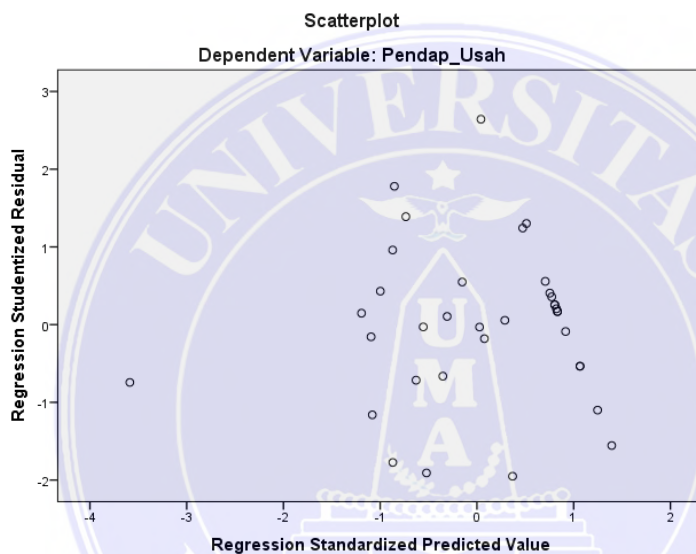
b. Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.905	3.114		.291	.773		
Lok_Usah	.401	.092	.436	4.351	.000	.310	3.222
Moda_Usah	.168	.059	.166	2.864	.007	.925	1.082
Lam_Usah	.565	.105	.531	5.364	.000	.319	3.133

a. Dependent Variable: Pendap_Usah

c. Uji Heteroskedastistitas



2. Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.905	3.114		.291	.773		
Lok_Usah	.401	.092	.436	4.351	.000	.310	3.222
Moda_Usah	.168	.059	.166	2.864	.007	.925	1.082
Lam_Usah	.565	.105	.531	5.364	.000	.319	3.133

a. Dependent Variable: Pendap_Usah

3. Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	.905	3.114		.291	.773		
Lok_Usah	.401	.092	.436	4.351	.000	.310	3.222
Moda_Usah	.168	.059	.166	2.864	.007	.925	1.082
Lam_Usah	.565	.105	.531	5.364	.000	.319	3.133

a. Dependent Variable: Pendap_Usah

4. Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	402.709	3	134.236	96.379	.000 ^b
	Residual	43.177	31	1.393		
	Total	445.886	34			

a. Dependent Variable: Pendap_Usah

b. Predictors: (Constant), Lam_Usah, Moda_Usah, Lok_Usah

5. Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.950 ^a	.903	.894	1.18017	2.233

a. Predictors: (Constant), Lam_Usah, Moda_Usah, Lok_Usah

b. Dependent Variable: Pendap_Usah



UNIVERSITAS MEDAN AREA

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Kampus I : Jl. Kolam No. 1 Medan Estate Telp (061) 7366878, 7360168, 7364348, 7366781, Fax. (061) 7366998
Kampus II : Jl. Sei Serayu No. 70A/Jl. Setia Budi No. 79B Medan Telp (061) 8225602, 8201994, Fax. (061) 8226331
Email : univ_medanarea@uma.ac.id Website.uma.ac.id/ekonomiLuma.ac.id email fakultas : ekonomi@uma.ac.id

Nomor : 648 /FEB/A/02.2/ VII/2023
Lamp : -
Perihal : Izin Research / Survey

18 Juli 2023

Kepada Yth,
Pemilik Usaha Keab Mustafa

Dengan hormat,

Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area di Medan, mengharapkan bantuan saudara saudari , Bapak/Ibu kepada mahasiswa kami :

N a m a : ALFANDY GABRIE TAN
N P M : 198320333
Program Studi : Manajemen
Judul : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Usaha Keab Mustafa

Untuk diberi izin mengambil data pada perusahaan yang sedang Bapak / Ibu Pimpin selama satu bulan. Hal ini dibutuhkan sehubungan dengan tugasnya menyusun Skripsi sebagai salah suatu syarat untuk menyelesaikan studi pada Perguruan Tinggi dengan memenuhi ketentuan dan peraturan administrasi di Instansi / Perusahaan Bapak/Ibu.

Dapat kami beritahukan bahwa Research ini dipergunakan hanya untuk kepentingan ilmiah semata-mata. Kami mohon kiranya diberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan, serta memberikan surat keterangan yang menyatakan telah selesai melakukan penelitian.

Demikian kami sampaikan atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Wakil Dekan Bidang
Inovasi, Kemahasiswaan Dan Alumni


Rana Fathimah Ananda, SE, M.Si

Tembusan :

1. Wakil Rektor Bidang Akademik
2. Kepala LPPM
3. Mahasiswa ybs
4. Pertinggal

Kebab Mustafä

Jl. Setia Budi No. 203 F Tj. Rejo, Kec. Medan Sunggal, Kota Medan

Hal : Surat Balasan

Medan, 25 Juli 2023

Kepada Yth:

UNIVERSITAS MEDAN AREA

di-

Medan

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Suhartono

Jabatan : Owner

Menerangkan bahwa :

Nama : Alfandy Gabrie Tan

NPM : 198320333

Program Studi : Manajemen

Mahasiswa : Universitas Medan Area

Adalah benar telah kami setujui dan telah selesai untuk melaksanakan penelitian di KEBAB MUSTAFA MEDAN, untuk memperoleh data yang akan digunakan dalam penyusunan skripsi dengan judul "ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENGEMBANGAN USAHA UNTUK PENINGKATAN PENDAPATAN USAHA KEBAB MUSTAFA."

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami mengucapkan terima kasih.

Medan, 25 Juli 2023

Hormat kami,
KEBAB MUSTAFA


Kebab Mustafä
Suhartono
Owner

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 27/3/24



Dipindai dengan CamScanner

Access From (repository.uma.ac.id)27/3/24