

**ANALISIS PENGARUH TINGKAT PENDAPATAN DAN TINGKAT
DAYA BELI MASYARAKAT TERHADAP KEBERLANJUTAN USAHA
UMKM
(Studi Kasus pada UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang)**

SKRIPSI

Disusun Untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna
Memperoleh Gelar Sarjana Strata S.1 dalam Ilmu Ekonomi Islam



Disusun Oleh :

Arifian Ramadhan

NIM. 1805026112

**PROGRAM STUDI EKONOMI ISLAM
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG**

2023

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lampiran : 4 (empat) eks.
Hal : Naskah Skripsi
A.n. Sdr. Arifian Ramadhan

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
IslamUIN Walisongo Semarang

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

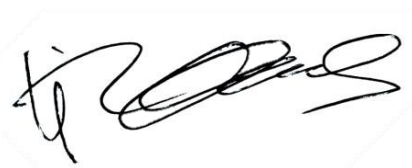
Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya, bersama ini saya kirim naskah Skripsi saudara :

Nama : Arifian Ramadhan
NIM : 1805026112
Jurusan : S1 Ekonomi Islam
Judul : **“Analisis Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Tingkat Daya Beli Masyarakat Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM (Studi Kasus pada UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang).”**

Dengan ini telah kami setujui, dan mohon kiranya Skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan. Demikian atas perhatiannya, harap menjadi maklum adanya dan kami ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Pembimbing I



Johan Arifin, S.Ag., MM.

NIP : 19710908 200212 1 001

Pembimbing II



Kartika Marella Vanni, M.E.

NIP : 19930421 201903 2 028

PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan Prof. Dr. H. Hamka Semarang 50185 Telepon (024)7624691

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Arifian Ramadhan
NIM : 1805026112
Jurusan : Ekonomi Islam
Judul : "Analisis Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Tingkat Daya Beli Masyarakat Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM. (Studi Kasus UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang)."

Telah diujikan dalam sidang munaqosyah oleh Dewan penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang pada tanggal 1 Desember 2023 dan dinyatakan LULUS dengan predikat cumlaude/baik/cukup, serta dapat diterima untuk pelengkap ujian akhir guna memperoleh gelar Sarjana Strata 1 dalam Ilmu Ekonomi Islam

Semarang, 1 Desember 2023

Ketua Sidang

Sekretaris Sidang

Wasyith, M.E.I.

Johan Arifin, S.Ag, MM.

NIP. 198204182015031002

NIP. 197109082002121001

Penguji Utama I

Penguji Utama II

Warno, S.E., M.Si.

Septiana Na'afi, M.S.I.

NIP. 198307212015031002

NIP. 198909242019032018

Pembimbing 1

Pembimbing 2

Johan Arifin, S.Ag, MM.

Kartika Marella Vanni, M.E.

NIP. 197109082002121001

NIP. 199304212019032028



MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Maka, sesungguhnya beserta kesulitan ada kemudahan.”

(QS. Al-Insyirah : 5)

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah, Saya panjatkan puji syukur kepada Allah SWT atas segala ridho dan rahmat-Nya yang telah diberikan juga kesempatan untuk dapat menyelesaikan skripsi ini. Shalawat serta salam selalu tercurah kepada junjungan dan suri tauladan kita Nabi Muhammad SAW., beserta keluarga-Nya, sahabat-Nya dan siapa saja yang mendapatkan syafaatnya, aamiinn.

Penulisan skripsi ini saya persembahkan kepada :

1. Kedua orang tua saya Bapak Ali Said (Alm.) dan Ibu Rr. Laksana Tri Lestari Kusumaningrum yang sudah merawat, membesarkan, mendidik, memberikan dukungan serta mendoakan saya dengan segenap hati dan penuh kasih sayang.
2. Kakak-kakak saya Mbak Alista Setyaningsih, Mbak Fajrin Widyaningsih, Mbak Putri Kumalasari serta Mas Akbar Surya Wibowo yang selalu memberikan dukungan, do'a dan selalu memotivasi.
3. Dosen pembimbing saya Bapak Johan Arifin dan Ibu Kartika Marella Vanni yang tela memberikan arahan serta bimbingannya dengan penuh kesabaran kepada saya agar dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
4. Bapak dan Ibu dosen FEBI UIN Walisongo Semarang yang selalu mengamalkan ilmunya dengan ikhlas, serta membimbing saya sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Teman-teman seperjuangan S1 Ekonomi Islam C 2018 dan teman-teman KKN REG kelompok 94 yang selalu memberikan dukungan dan motivasi.
6. Organisasi Pergerakan Mahasiswa Islam Mahasiswa (PMII) Rayon Ekonomi Walisongo yang telah memberi wadah belajar berorganisasi.
7. Saudari Naylin Nuril Fadila yang selalu menemani, Shafni, Alvin, Rizal, Ilham, Yogi, yang selalu memberikan semangat dan motivasi, semoga sehat dan sukses selalu dalam menjalankan berbagai aktifitasnya.
8. Seluruh responden yang telah meluangkan waktunya untuk mengisi, serta seluruh pihak yang telah membantu dalam kelancaran penyusunan skripsi.

DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang telah pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Arifian Ramadhan

NIM : 1805026112

Jurusan/Prodi : (S.1) Ekonomi Islam

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul :

**Analisis Pengaruh Tingkat Pendapatan Dan Tingkat Daya Beli
Masyarakat Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM**

(Studi Kasus pada UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang)

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian dan penulisan saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang merujuk pada sumbernya.

Semarang, 19 Oktober 2023

Deklarator



Arifian Ramadhan

NIM. 1805026112

PEDOMAN TRANSLITERASI HURUF ARAB – LATIN

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam penulisan skripsi karena pada umumnya banyak istilah arab, nama orang, judul buku nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut :

A. Konsonan

ع = ‘	ق = q	ز = z
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
ع = ‘	د = d	ي = y
غ = gh	ذ = z	
ف = f	ر = r	

B. Vokal

اَ = a

اِ = i

اُ = u

C. Diftong

أَي = ay

أَو = aw

D. Syaddah (َ)

Syaddah dilambang dengan konsonan ganda, misalnya **الطب** *al-thibb*.

E. Kata Sandang (...ال)

Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al-* ... misalnya = **الصناعة** *al-shina'ah*. *Al-* ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

F. Ta" Marbutah (ة)

Setiap ta" marbutah ditulis dengan "h" misalnya = **المعيشة الطبيعية** *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

ABSTRAK

Berjalannya sebuah usaha tidak selalu berjalan mulus, seperti halnya yang terjadi beberapa tahun belakangan ini, ketika pandemi *Covid-19* melanda diseluruh penjuru dunia, tentu sangat berpengaruh terhadap kestabilan ekonomi dunia, dan memperburuk perkembangan UMKM karena secara langsung mempengaruhi tingkat daya beli masyarakat, dan otomatis maka banyak pengusaha yang mengalami penurunan pendapatan meskipun pada akhir tahun 2022 sudah mulai terjadi pertumbuhan kembali. Dan diantara banyak faktor, tingkat pendapatan dan daya beli masyarakat adalah faktor yang sangat penting guna menunjang keberlangsungan suatu usaha .

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat pendapatan dan daya beli masyarakat terhadap Tingkat keberlangsungan usaha UMKM. Jenis penelitian yang digunakan adalah kuantitatif. Data yang digunakan berupa data primer dengan menyebarkan kuesioner. Populasi dalam penelitian ini yaitu para pemilik UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang. Teknik pengambilan sampel menggunakan Purposive Sampling merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu diperoleh sampel sebanyak 90 responden. Metode analisis menggunakan regresi berganda

Hasil penelitian menunjukkan nilai R Square sebesar 0,345 atau sebesar 34,5% sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat pendapatan (X_1) dan tingkat daya beli masyarakat (X_2) sama-sama berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM (Y). Sedangkan sebesar 65,5 % adalah berpengaruh variabel lain diluar penelitian ini. Tingkat pendapatan berpengaruh positif keberlanjutan usaha UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten pemalang dan tingkat daya beli masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten pemalang.

Kata Kunci : *Tingkat Pendapatan, Daya Beli Masyarakat, Keberlanjutan Usaha UMKM*

ABSTRACT

The running of a business does not always run smoothly, as has happened in recent years when the COVID-19 pandemic hit all corners of the world. Of course, it had a huge impact on the stability of the world economy and worsened the development of MSMEs because it directly affected people's purchasing power and automatically So many entrepreneurs are experiencing a decline in income, even though, at the end of 2022, growth will start to occur again. And among many factors, people's income level and purchasing power are very important factors to support the sustainability of a business.

This research aims to determine the level of income and purchasing power of the community regarding the sustainability of MSME businesses. The type of research used is quantitative. The data used is primary data obtained by distributing questionnaires. The population in this research is MSME owners in Moga District, Pemalang Regency. The sampling technique using purposeful sampling is a sample determination technique with certain considerations to obtain a sample of 90 respondents. The analysis method uses multiple regressions.

The research results show that the R square value is 0.345, or 34.5%, so it can be concluded that the level of income (X_1) and the level of people's purchasing power (X_2) both influence the sustainability of MSME businesses (Y). Meanwhile, 65.5% is influenced by other variables outside of this research. The level of income has a positive influence on the sustainability of MSME businesses in Moga District, Pemalang Regency, and the level of people's purchasing power has a positive and significant influence on the sustainability of MSME businesses in Moga District, Pemalang Regency.

Keywords: *Income Level, Community Purchasing Power, Sustainability of MSME Businesses.*

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT, yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang lagi Maha Pemurah. Atas segala rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang diajukan guna memenuhi salah satu tugas dan syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Strata (S.1) Jurusan Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang. Shalawat serta salam senantiasa tercurah kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang kelak kita tunggu syafa'atnya di hari akhir. Dalam pelaksanaan penulisan skripsi ini tidaklah lepas dari dukungan berbagai pihak yang telah turut serta membantu. Atas segala bantuan dan dukungannya, pada kesempatan kali ini penulis mengucapkan terimakasih kepada :

1. Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Kedua orang tua saya Bapak Ali Said (Alm.) dan Ibu Rr. Laksana Tri Lestari Kusumaningrum yang telah mendukung saya dengan sepenuh hati dan luar biasa
3. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag. selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
4. Bapak Dr. H. Muhammad Saifullah, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang, Wakil Dekan I, II, III serta seluruh civitas akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang.
5. Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag. selaku Kepala Jurusan S1 Ekonomi Islam dan Bapak Nuruddin, S.E.,MM. selaku Sekretaris Jurusan S1 Ekonomi Islam yang senantiasa memberikan motivasi, bimbingan dan do'a.
6. Bapak Wasyith, MEI. selaku wali dosen yang selalu memberikan semangat dan motivasi.
7. Bapak Johan Arifian, S.Ag., MM. selaku dosen pembimbing I dan Ibu Kartika Marella Vanni, M.E. selaku dosen pembimbing II yang telah bersedia dan senantiasa sabar untuk meluangkan waktu, tenaga dan pikiran

dalam memberikan bimbingan serta arahnya dalam penyusunan skripsi ini.

8. Seluruh teman-teman mahasiswa Ekonomi Islam angkatan 2018 yang telah kebersamai penulis dalam mencari ilmu.
9. Seluruh pihak yang secara langsung maupun tidak langsung telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis tulis satu persatu.

Penulisan tugas akhir skripsi ini disusun dengan sebaik-baiknya. Namun, saya menyadari masih banyak kekurangan dalam penyusunan skripsi ini, oleh karena itu saya mengharapkan kritik dan saran dari seluruh pihak yang membaca skripsi ini. Besar harapan saya semoga dapat memberikan manfaat kepada pembaca.

Semarang, 19 Oktober 2023

Penulis

Arifian Ramadhan

NIM.1805026112

DAFTAR ISI

PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
PENGESAHAN	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
DEKLARASI	vi
PEDOMAN TRANSLITERASI HURUF ARAB – LATIN	vii
ABSTRAK	ix
ABSTRACT.....	x
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	9
1.3. Tujuan Penelitian.....	9
1.4. Manfaat Penelitian.....	9
1.5. Sistematika Penulisan.....	10
BAB II.....	11
TINJAUAN PUSTAKA	11
2.1. Keberlanjutan Usaha	11
2.1.1. Pengertian Keberlanjutan Usaha.....	11
2.1.2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberlanjutan Usaha.....	13
2.1.3. Manfaat Prediksi Keberlanjutan Usaha.....	14
2.2. Pendapatan.....	15
2.2.1. Pengertian Pendapatan	15
2.2.2. Jenis – Jenis Pendapatan	17
2.2.3. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan	18
2.2.4. Indikator Pendapatan.....	19
2.3. Daya Beli	19
2.3.1. Pengertian Daya Beli.....	19

2.3.2.	Faktor yang Mempengaruhi Daya Beli	20
2.3.3.	Pengukuran Daya Beli Masyarakat	21
2.3.4.	Masalah-Masalah Dalam Penghitungan Daya Beli.....	21
2.4.	Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	21
2.4.1.	Pengertian UMKM.....	21
2.4.2.	Kriteria dan Klasifikasi UMKM	23
2.4.3.	Faktor-Faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM.....	24
2.4.4.	Peran UMKM.....	26
2.5.	Penelitian Terdahulu.....	30
2.6.	Kerangka Konseptual	38
2.7.	Hipotesis	38
BAB III	40
METODE PENELITIAN	40
3.1.	Jenis dan Sumber Data	40
3.1.1.	Jenis Penelitian.....	40
3.1.2.	Sumber Data.....	40
3.2.	Populasi dan Sampel	41
3.2.1.	Populasi.....	41
3.2.2.	Sampel.....	41
3.3.	Metode Pengumpulan Data	42
3.4.	Definisi Operasional Variabel	43
3.4.1.	Variabel Dependen.....	43
3.4.2.	Variabel Independen	43
3.5.	Teknik Analisis Data	46
3.5.1.	Statistik Deskriptif	46
3.5.2.	Uji Instrumen	47
3.5.3.	Uji Asumsi Klasik.....	48
3.5.4.	Uji Regresi Linear Berganda.....	50
3.5.5.	Uji Hipotesis	50
BAB IV	52
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	52
4.1.	Gambaran Umum Objek Penelitian	52
4.1.1.	Gambaran Umum	52
4.1.2.	Visi dan Misi UMKM Kecamatan Moga.....	52

4.2.	Karakteristik Responden	53
4.2.1.	Jenis Kelamin	53
4.2.2.	Usia	54
4.2.3.	Pendidikan Terakhir	54
4.3.	Hasil Analisis Data Penelitian	55
4.3.1.	Analisis Statistik Deskriptif	55
4.4.	Uji Instrumen.....	57
4.4.1.	Uji Validitas	57
4.4.2.	Uji Reliabilitas	59
4.5.	Uji Asumsi Klasik	60
4.5.1.	Uji Normalitas	60
4.5.2.	Uji Multikolinieritas.....	62
4.5.3.	Uji Heteroskedastisitas.....	63
4.6.	Uji Hipotesis.....	64
4.6.1.	Uji koefisien determinan (R^2)	64
4.6.2.	Uji F (simultan).....	64
4.6.3.	Uji Parsial (Uji t).....	65
4.6.4.	Uji Analisis Regresi Linear Berganda.....	67
4.7.	Pembahasan	68
BAB V.....		71
PENUTUP.....		71
5.1.	Kesimpulan.....	71
5.2.	Saran	71
DAFTAR PUSTAKA		73
DAFTAR LAMPIRAN.....		76
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....		97

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Laju Pertumbuhan Ekonomi Indonesia tahun 2019-2023*	3
Tabel 1.2 Kontribusi UMKM terhadap PDB di Indonesia tahun 2019-2023*	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	30
Tabel 3.1 Definisi Operasional	43
Tabel 3.2 Skala Likert	45
Tabel 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	53
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	54
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	55
Tabel 4.4 Hasil Analisis Statistik Deskriptif.....	56
Tabel 4.5 Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Pendapatan	57
Tabel 4.6 Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Daya Beli Masyarakat.....	58
Tabel 4.7 Hasil Uji Validitas Variabel Keberlanjutan Usaha UMKM	58
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas	59
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas K-S	61
Tabel 4.10 Hasil Uji Multikolinieritas	62
Tabel 4.11 Hasil Uji Koefisien Determinan.....	64
Tabel 4.12 Hasil Uji Statistik F.....	65
Tabel 4.13 Hasil Uji t (Parsial)	66
Tabel 4.14 Hasil Uji Koefisien Regresi	67

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	38
Gambar 4.1 Hasil Histogram Uji Normalitas.....	60
Gambar 4.2 Hasil Uji Plot Normalitas	61
Gambar 4.3 Hasil Uji Heterokedastisitas	63

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Gejolak permasalahan perekonomian dunia saat ini diawali dengan munculnya virus *SARS Covid-19* pada awal tahun 2019 di Wuhan, China. Virus yang sangat cepat menyebar luas melalui pernafasan bahkan bersentuhan hingga menyebabkan banyak kematian. Hingga akhirnya virus *Covid-19* bisa menyebar luas hampir ke seluruh negara di dunia, karena hal tersebut WHO menetapkan kasus ini sebagai *Pandemic Global*. Segala upaya oleh berbagai negara dilakukan untuk menanggulangi virus agar dapat terkendali dan dapat lolos dari pandemi global ini, namun karena begitu cepat virus ini menular beberapa negara menerapkan beberapa pembatasan sosial bahkan mereka me-lock down negaranya agar virus ini tidak cepat menular. Kebijakan pembatasan sosial dan lockdown ternyata cukup efektif dalam menanggulangi penyebaran kasus *Covid-19*. Namun kebijakan tersebut memiliki efek pada seluruh sektor kehidupan manusia salah satunya adalah perekonomian. Penurunan perekonomian jelas sangat drastis karena seluruh roda perekonomian tidak bisa berjalan semestinya karena adanya pembatasan kegiatan sosial. Hal ini berdampak pada pendapatan negara, perusahaan bahkan masyarakat di seluruh dunia.

Pada awal tahun 2020 virus *Covid-19* mulai terdeteksi masuk dan menyerang Indonesia yang membuat Indonesia menjadi salah satu negara yang terkena pandemi *Covid-19*. Upaya yang dilakukan Indonesia pun sama dengan negara lain yaitu melakukan pembatasan kegiatan sosial untuk mencegah peyebaran virus di seluruh wilayah Indonesia. Namun ada beberapa aspek yang harus di korbakan dalam kebijakan ini salah satunya yaitu perekonomian di Indonesia menjadi tidak stabil, karena hal tersebut banyak UMKM di Indonesia yang akhirnya tidak bisa menanggung beban operasional karena berhentinya berbagai sektor ekonomi hingga mengakibatkan mereka harus mengurangi biaya operasional agar usahanya terus berjalan. Bahkan ada

beberapa UMKM yang tidak sanggup melawati masa pandemi ini mengakibatkan mereka harus rela menghentikan usahanya.

Hingga 87,5 persen dari bisnis-bisnis kecil dan menengah (UKM) mengalami dampak dari pandemi Covid-19, menurut laporan dari Bank Indonesia. Sekitar 93,2 persen dari angka ini mengalami penurunan penjualan. Hasil survei dari bank pusat menunjukkan bahwa pemilik bisnis memilih untuk menunggu dan melihat perkembangan karena tekanan dari pandemi terhadap pendapatan, laba, dan aliran kas. Dari enam sektor UKM, hanya bisnis pertanian yang terus bertumbuh, mencapai 16,7 persen pada bulan Desember 2020. Sementara itu, sektor pengolahan mengalami peningkatan sebesar 1,5 persen, konstruksi mengalami penurunan sebesar 17,9 persen, perdagangan turun sebesar 3,2 persen, real estate meningkat sebesar 13 persen, dan jasa kemasyarakatan meningkat sebesar 2 persen.¹

Berdasarkan regulasi UU No. 20 Tahun 2008 mengenai UMKM, sektor UMKM merupakan bagian yang memiliki kontribusi signifikan dalam menyerap tenaga kerja dan berperan besar dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Selain itu, bisnis kecil dan menengah (UKM) juga menjadi elemen yang sangat kuat dalam mengatasi tantangan-tantangan ekonomi.² Dalam laporan dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah (Kemenkop dan UKM), jumlah UMKM di Indonesia mengalami pertumbuhan yang signifikan. Pada tahun 2018, terdapat 64.194.057 unit UMKM, angka ini meningkat menjadi 65.464.497 unit pada tahun 2019, atau kenaikan sekitar 1,98 persen. Hal ini secara nyata memberikan dampak positif terhadap perekonomian Indonesia.

Namun, diperlukan langkah-langkah strategis guna memperbaiki kinerja UMKM mengingat masih terdapat tantangan-tantangan konvensional yang belum sepenuhnya diatasi, seperti keterbatasan

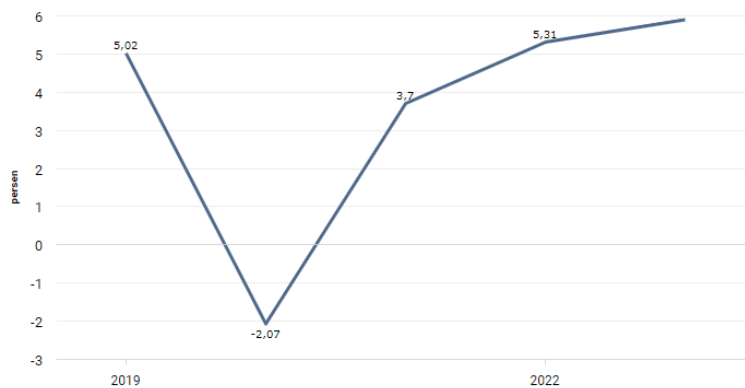
¹ <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210319/9/1370022/survei-bi-875-persen-umkm-indonesia-terdampak-pandemi-covid-19>. Tgl.4/9/2023

² Tri Nova Ningsih, "Pengaruh Financial Literacy, Financial Inclusion, Dan Internal Locus Of Control Terhadap Kinerja UMKM Di Kota Padang" (Universitas Negeri Padang, 2020).

kapasitas sumber daya manusia, kepemilikan, pendanaan, strategi pemasaran, serta masalah-masalah lain yang terkait dengan pengelolaan bisnis.³

Banyak usaha diberbagai sektor yang terdampak yaitu salah satunya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) karena merupakan salah satu sektor komoditas terbesar yang ada di Indonesia. Menurunnya permintaan pasar membuat pendapatan usaha pun menurun. Pada data dibawah ini merupakan Laju pertumbuhan Ekonomi Indonesia Tahun 2019 – 2023* (Persen)

Tabel 1.1
Laju Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Tahun 2019 – 2023*



Sumber : databoks, 2023

Sebelum terjadinya pandemi *Covid-19*, perekonomian nasional tercatat masih tumbuh 5,02 persen. Namun, dampak dari terjadinya pandemi *Covid-19* pada akhir tahun 2019 menyebabkan perekonomian nasional mengalami penurunan pertumbuhan menjadi -2,17 persen pada tahun 2020 dan mulai bangkit kembali pada tahun 2021 menjadi sebesar 3,70 persen, lalu mulai merangkak naik menjadi 5,31 pada tahun 2022.

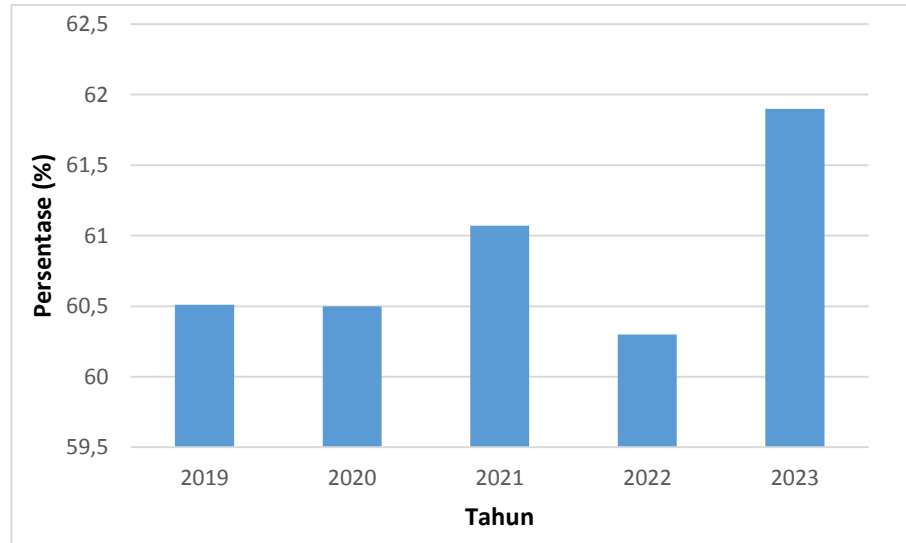
Melalui data pertumbuhan perekonomian diatas sangat terpengaruh oleh kontribusi UMKM di Indonesia, dari data dibawah ini menunjukkan

³ Shobahatul Muniroh, “Pendampingan Ibu-Ibu PKK Dalam Peningkatan Olahan Hasil Tambak Menuju Kemandirian Ekonomi Di Tambak Beras Gresik” (UIN Sunan Ampel Surabaya, 2019).

bahwa jumlah kontribusi UMKM bergejolak dari tahun ke tahun salah satunya karena pengaruh pandemi *covid-19*.

Tabel 1.2

Kontribusi UMKM terhadap PDB di Indonesia tahun 2019-2023*



Sumber data : Kementerian Keuangan, 2023.

Dari data diatas menunjukkan bahwa pada tahun 2019 kontribusi UMKM sebanyak 60,5 % hingga tahun 2020, kemudian mengalami peningkatan ditahun 2021, namun kembali mengalami penurunan pada tahun 2022 sebanyak 60,3 % karena salah satunya dampak dari pandemi *Covid-19*, pada tahun 2023 UMKM sudah berangsur pulih kembali.

Adapun penurunan pertumbuhan ini juga dipengaruhi oleh tingkat daya beli masyarakat, yang menyebabkan penurunan perdagangan industri ritel, penurunan produksi usaha, penurunan nilai tukar uang dan tentu saja penurunan pendapatan pekerja, hal inilah yang nantinya menghasilkan efek besar karena menyebabkan terjadinya *deflasi* atau harga tidak naik karena sepi permintaan dan banyaknya stok. Penelitian oleh Santosa (2020) juga menemukan bahwa daya beli kebutuhan pribadi dan keluarga sebelum pandemi *Covid-19* sangat berdampak secara signifikan terhadap daya beli kebutuhan pribadi dan keluarga pada saat pandemi *Covid-19*, daya beli masyarakat yang tinggi menurun menjadi sedang sampai ke rendah.

Sebagai salah satu sektor yang paling terdampak oleh pandemi COVID-19, subsektor UMKM mengalami pertumbuhan yang lebih lambat. Hal ini disebabkan oleh keterkaitannya yang erat dengan kebutuhan masyarakat. Hal yang sama berlaku untuk UMKM di Kecamatan Moga, yang merupakan salah satu kecamatan yang sedang mengalami pertumbuhan di Indonesia. Dengan jumlah pelaku usaha sekitar 834 UMKM yang sektor utamanya jasa dan perdagangan, pertumbuhan UMKM di Kecamatan Moga tidak berarti tanpa tantangan; sebaliknya, beberapa permasalahan muncul. Salah satu tantangan atau kendala yang dihadapi oleh UMKM di Kecamatan Moga adalah kekurangan tenaga kerja, pengelolaan bisnis mereka, daya beli masyarakat yang rendah, dan kurangnya perhatian dari instansi terkait. Kondisi daya beli masyarakat yang rendah berakibat pada penurunan penjualan dan keuntungan dari tahun ke tahun.

Kenyataan inilah yang menunjukkan bahwa jalannya sebuah usaha tidak selalu berjalan mulus, seperti halnya yang terjadi beberapa tahun belakangan ini, ketika pandemi *Covid-19* melanda diseluruh penjuru dunia, tentu sangat berpengaruh terhadap kestabilan ekonomi dunia, dan memperburuk perkembangan UMKM karena secara langsung mempengaruhi tingkat daya beli masyarakat, dan otomatis maka banyak pengusaha yang mengalami penurunan pendapatan meskipun pada akhir tahun 2022 sudah mulai terjadi pertumbuhan kembali. Dan diantara banyak faktor, tingkat pendapatan dan daya beli masyarakat adalah faktor yang sangat penting guna menunjang keberlangsungan suatu usaha .

Menurut Ridwan, bagi perusahaan pada umumnya, usahanya lebih diarahkan untuk mencapai laba bersih yang maksimal sehingga ukuran tersebut menjadi jaminan bagi sebuah perusahaan untuk dapat beroperasi secara stabil, namun pada kenyataannya banyak perusahaan yang mengalami penurunan laba bahkan mengalami kebangkrutan⁴. Hal

⁴ Ramdhani Budhi. Pengaruh Harga Jual dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Tambang Sub Sektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek. Dalam E- Journal Universitas Computer Indonesia. 2013. Hlm.2

ini sejalan dengan penelitian Maulana (2018), 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. Selain itu pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi maka, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu usaha.

Kelangsungan hidup perusahaan adalah ukuran tingkatan keamanan atau keberlanjutan sebuah perusahaan secara *financial*. Manajemen harus betul-betul menyiapkan dengan matang rencana keuangan agar setiap lini manajemen yang ada pada perusahaan dapat melaksanakan peranan strategik maupun operasional dengan menyesuaikan dana yang ada untuk memenuhi kebutuhan keuangannya. Keberlangsungan ini didasari karena manajemen keuangan akan mampu memaksimalkan nilai perusahaan dengan pengelolaan keuangan yang terstruktur karena pola pertanggungjawaban dari masing-masing pihak.

Peneliti telah melakukan pra riset terhadap 20 UMKM yang berada di Kecamatan Moga Kabupaten Pematang. Perihal tingkat pendapatan, hasil menunjukkan bahwa 70% menyatakan berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM. Kemudian perihal tingkat daya beli masyarakat, menunjukkan bahwa 60% responden menyatakan berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha.

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Khairul Anwardin, Akhmad Saufi dan Handry Sudiarta Athar yang berjudul “Pengaruh Daya Saing, Harga, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keberlangsungan Usaha”, menunjukkan bahwa hasil pengujian variabel Daya Saing dan Harga berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap keberlangsungan usaha, sedangkan pada variabel kualitas pelayanan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberlangsungan usaha⁵.

⁵ Khairul Anwardin, Akhmad Saufi, dan Handry Sudiarta Athar. “Pengaruh Daya Saing, Harga, dan Kualitas Pelayanan terhadap Keberlangsungan Usaha.” *Alexandria : Journal of Economics, Business, & Entrepreneurship* (2021): 7-10.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Cika Irlia Azzahra, Suyanto, dan Elmira Febri Darmayanti yang berjudul “Pengaruh Kreativitas, Modal Usaha, Diversifikasi Produk Dan Kebijakan Pemerintah Terhadap Keberlanjutan Bisnis UMKM (Studi Pada UMKM Bidang Perdagangan Di Kelurahan Iringmulyo Kota Metro)”, menemukan bahwa pada variabel kreativitas, diversifikasi produk dan kebijakan pemerintah memiliki pengaruh signifikan terhadap keberlanjutan bisnis, sedangkan pada variabel modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap keberlanjutan bisnis UMKM.⁶

Studi yang berjudul "Pengaruh Implementasi Intellectual Capital terhadap Keberlanjutan Usaha di Masa Pandemi" yang dilakukan oleh Endang Syafitri dan Irena Paramita Pramono menunjukkan bahwa penerapan intellectual capital memberikan dampak sebesar 28,60% terhadap kelangsungan usaha di Kota Bandung selama pandemi. Temuan ini diperkuat oleh indikator orang, planet, dan profit. Sementara itu, dalam riset yang dilakukan oleh Melia Kusuma, Devi Narulitasari, dan Yulfan Arif Nurohman dengan judul "Inklusi Keuangan dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja dan Keberlanjutan UMKM di Solo Raya", ditemukan bahwa inklusi keuangan mempengaruhi kelangsungan usaha dan kinerja keuangan UMKM, sementara literasi keuangan tidak memengaruhi kelangsungan usaha. Dapat disimpulkan juga bahwa tingkat literasi keuangan yang lebih tinggi tidak memiliki dampak yang signifikan pada kelangsungan usaha.⁷

Penelitian yang dilakukan oleh Ferdi Fario, Evanri Cardo yang berjudul “Pengaruh Sistem Pengendalian Internal, Sumber Daya Keuangan dan Cost Leadership Strategies terhadap Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Batam” menunjukan bahwa sistem

⁶Cika Irlia Azzahra, Suyanto, dan Elmira Febri Darmayanti. “Pengaruh Kreativitas, Modal Usaha, Diversifikasi Produk dan Kebijakan Pemerintah Terhadap Keberlanjutan Bisnis UMKM (Studi Pada UMKM Bidang Perdagangan Di Kelurahan Iringmulyo Kota Metro)”. *Jurnal Akuntansi AKTIVA*, Vol. 2, No.1,(2021): 104-112.

⁷ Melia Kusuma, Devi Narulitasari, dan Yulfan Arif Nurohman. *Inklusi Keuangan dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja dan Keberlanjutan UMKM di Solo Raya*. *Jurnal Among Makarti Vol.14 No.2* (2021) : 62-76.

pengendalian internal, sumber daya keuangan, dan cost leadership strategy berpengaruh positif terhadap keberlanjutan usaha UMKM.⁸

Sejumlah riset sebelumnya telah menunjukkan bahwa elemen ini berkontribusi pada kelangsungan usaha, namun ada juga penelitian yang menegaskan sebaliknya. Dalam studi berjudul "Keberlanjutan Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging pada Pola Kemitraan" yang dikembangkan oleh Reni Suryanti, Syahyuti, dan Prabowo Tjitropranoto, hasil temuan menunjukkan bahwa faktor-faktor yang memiliki dampak signifikan pada keberlanjutan usaha termasuk manajemen dan pola kemitraan.⁹

Dikarenakan variabel yang diterapkan menghasilkan hasil yang berbeda, riset ini dijalankan karena masih terdapat potensi untuk melakukan penelitian lebih lanjut mengenai dampak tingkat pendapatan dan daya beli masyarakat terhadap kelangsungan usaha. Temuan dari studi ini dapat membentuk dasar untuk riset selanjutnya mengenai pengaruh tingkat pendapatan dan daya beli masyarakat terhadap kelangsungan usaha. Penyegaran riset ini dipicu oleh munculnya pandemi COVID-19 yang melanda dunia dan berdampak signifikan pada perekonomian Indonesia, yang memaksa seluruh bisnis untuk bangkit dan menjaga kelangsungannya.

Berdasarkan fenomena dan research gap diatas peneliti tertarik membuat penenelitian tentang **“Analisis Pengaruh Tingkat Pendapatan Dan Tingkat Daya Beli Masyarakat Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM (Studi Kasus di Kecamatan Moga Kabupaten Pematang Jaya)”**

⁸ Ferdi Fario, Evanri Cardo . *Pengaruh Sistem Pengendalian Internal, Sumber Daya Keuangan dan Cost Leadership Strategies terhadap Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Batam. Jurnal Pendidikan Tambusai, Vol.6 No.1 (2022) : 2015-2027.*

⁹ Reni Suryanti, Syahyuti, dan Prabowo Tjitropranoto. *Keberlanjutan Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging pada Pola Kemitraan. Polteknik Pembangunan Pertanian Bogor (2019).*

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian ini antara lain :

1. Apakah Tingkat Pendapatan berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM Studi Kasus di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang?
2. Apakah Tingkat Daya Beli Masyarakat berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM studi kasus di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan pemaparan latar belakang dan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh Tingkat Pendapatan terhadap keberlanjutan usaha UMKM studi kasus di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang.
2. Mengetahui pengaruh Tingkat Daya Beli Masyarakat terhadap keberlanjutan usaha UMKM studi kasus di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini dibagi menjadi dua macam yakni manfaat secara teoritis dan manfaat secara praktis:

1. Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pengaruh tingkat pendapatan dan tingkat daya beli masyarakat terhadap keberlanjutan usaha UMKM studi kasus di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang.

2. Manfaat Praktis

Manfaat praktis dalam penelitian ini meliputi manfaat bagi peneliti dan manfaat bagi pemilik usaha, yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a. Bagi peneliti, penelitian ini dapat dijadikan wahana pengembangan ilmu pengetahuan melalui penelitian dengan mengaplikasikan teori yang sudah didapat selama studi di perguruan tinggi.
- b. Bagi akademisi, penelitian ini dapat dijadikan acuan bagi peneliti selanjutnya dalam mengembangkan hasil penelitian yang serupa.
- c. Bagi pengusaha dan pembaca, penelitian ini dapat menjadi referensi dalam menyusun rencana ataupun strategi sebelum mendirikan usaha.

1.5. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan diharapkan mampu menunjukkan hasil penelitian yang mudah dipahami, berikut sistematika penelitian ini :

BAB I : Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : Landasan Teori

Bab ini menguraikan tentang landasan teori yang meliputi landasan teori, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan hipotesis.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan metode-metode yang digunakan dalam penelitian meliputi jenis penelitian, jenis data, teknik pengumpulan data populasi, sampel dan teknik penarikan sampel operasional variable serta analisis data dan rencana penelitian.

BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini memuat hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan serta jawaban dari persoalan yang ada pada perumusan masalah.

BAB V : Kesimpulan dan Saran

Pada bab ini memuat soal tentang kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan serta saran dari hasil penelitian tersebut.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Keberlanjutan Usaha

2.1.1. Pengertian Keberlanjutan Usaha

Dalam menjalankan sebuah usaha, tentunya harus memiliki visi dan misi untuk terus maju dan berkembang, karena itu haruslah ada strategi agar tetap bisa bertahan dan berkelanjutan. Menurut Steven & Bahar (2022) keberlanjutan usaha atau *sustainable business* merupakan suatu proses tindakan berkelanjutan atau suatu bentuk konsistensi dari kondisi suatu usaha, dimana keberlanjutan ini merupakan pemeliharaan proses, tindakan dan usaha baik yang mencakup pertumbuhan, perkembangan, strategi untuk menjaga kelangsungan usaha agar dapat terus beroperasi dan berkembang dalam jangka panjang.¹⁰ Menurut pandangan Narayana (2018), keberlanjutan bisnis atau keberlanjutan usaha adalah suatu upaya dalam bisnis yang bertujuan untuk menghindari dampak negatif terhadap lingkungan dan masyarakat, sehingga generasi mendatang dapat tetap memiliki sumber daya yang mencukupi untuk memenuhi kebutuhan mereka. Sebuah bisnis yang berorientasi pada keberlanjutan juga dapat dianggap sebagai bisnis yang dapat beroperasi tanpa mengancam kelestarian lingkungan, terutama jika berhasil menembus pasar global dengan kualitas tinggi. Menurut penelitian Camilleri (2017), keberlanjutan usaha mencakup kondisi atau situasi dimana metode-metode dipakai untuk menjaga, memperluas, dan melindungi sumber daya serta memenuhi keperluan suatu usaha atau industri. Pendekatan ini muncul dari pengalaman pribadi dan kolektif, serta terkait dengan keadaan ekonomi yang mempengaruhi dunia bisnis.¹¹

¹⁰ Steven, & Bahar, H. (2022). *Pengaruh Literasi Keuangan , Modal Usaha , dan Teknologi Informasi yang di Mediasi oleh Kinerja Usaha terhadap Keberlangsungan UMKM di Kota Batam pada Masa Pandemi Covid-19*. 6, 2028–2051.

¹¹ Camilleri, M. A. (2017). Corporate sustainability and responsibility: creating value for business, society and the environment. *Asian Journal of Sustainability and Social Responsibility* 2:1, 2(1), 59–74. <https://doi.org/10.1186/S41180-017-0016-5>

Perusahaan yang memiliki sumber daya finansial yang mencukupi untuk menjalankan dan memajukan aktivitas bisnisnya disebut sebagai kelangsungan usaha. Keadaan kebangkrutan selalu diasosiasikan dengan kelangsungan usaha karena para pengusaha cenderung lebih fokus pada situasi-situasi yang berpotensi merugikan perusahaan mereka, seperti keadaan kebangkrutan. Menurut definisi dari Foster yang dikutip dalam Darsono dan Ashari (2015), kebangkrutan adalah masalah keuangan yang menunjukkan kesulitan serius dalam likuidasi, yang tidak dapat diatasi tanpa melakukan restrukturisasi besar-besaran terhadap operasional dan struktur perusahaan. Umumnya, kebangkrutan diartikan sebagai ketidakmampuan perusahaan untuk menjalankan operasi bisnisnya dengan cara yang memungkinkan perolehan laba. Selain itu, kebangkrutan juga sering kali disebut sebagai penutupan usaha, proses likuidasi, atau keadaan keuangan yang tidak sehat. Kemampuan suatu perusahaan untuk terus beroperasi selalu tergantung pada kemampuan manajemen dalam mengelola aspek bisnisnya.

Seperti halnya dalam Firman Allah SWT surat Al-Jum'ah ayat 10 :

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ
وَأذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : *“Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.*

Berdasarkan penjelasan dari Kementerian Agama Saudi Arabia menjelaskan apabila kita telah mendengar khutbah dan menunaikan shalat, maka bertebaranlah di muka bumi dan carilah rizki Allah dengan usaha dan kerja keras, serta mengingat Allah sebanyak-banyak dalam segala keadaan dan kondisi, agar meraih kebaikan dunia dan akhirat.

2.1.2. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberlanjutan Usaha

Menurut pandangan Darsono dan Ashari (2015), elemen-elemen yang mempengaruhi kelangsungan usaha dapat dikelompokkan ke dalam dua klasifikasi: ¹²

a) Faktor Internal

- 1) Kurangnya efektivitas dalam pengelolaan akan mengakibatkan kerugian yang berkelanjutan, akhirnya menyebabkan perusahaan tak mampu memenuhi kewajiban hutangnya.
- 2) Ketidakseimbangan antara modal dan jumlah utang dapat mengakibatkan beban bunga yang tinggi, yang berpotensi mengurangi laba atau bahkan menimbulkan kerugian. Besarnya piutang juga bisa membuat aset tidak produktif dan tak menghasilkan pendapatan, yang merupakan risiko moral bagi manajemen. Tindakan kecurangan dalam pengelolaan dapat mengakibatkan kebangkrutan perusahaan, menyebabkan kerugian finansial yang tak terelakkan..

b) Faktor Eksternal

- 1) Perusahaan harus dapat mengantisipasi perubahan preferensi pelanggan agar tidak mengalami penurunan pendapatan yang tak terduga.
- 2) Mengalami kesulitan dalam mendapatkan bahan baku karena supplier tidak mampu memenuhi kebutuhan produksi dapat menjadi masalah serius.
- 3) Faktor kreditur juga harus dipertimbangkan dengan baik untuk menghindari potensi pelanggan yang tidak dapat memenuhi kewajiban pembayaran utang. Memberikan terlalu banyak kredit dengan jangka waktu pengembalian yang panjang dapat mengakibatkan kerugian besar, di mana banyak aset menjadi tidak produktif dan tak menghasilkan pendapatan.

¹² Darsono dan Ashari, 2015, Pedoman Praktis Memahami Laporan Keuangan, Jakarta : Salemba Empat.

- 4) Untuk menjaga hubungan harmonis dengan kreditur, perusahaan perlu memastikan manajemen utang yang baik dan membangun hubungan yang saling menguntungkan.
- 5) Di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat, perusahaan harus terus melakukan inovasi untuk tetap kompetitif dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.
- 6) Mempertimbangkan perkembangan ekonomi global adalah suatu keharusan karena keterkaitan ekonomi global semakin kuat dan dapat mempengaruhi jalannya bisnis perusahaan.

2.1.3. Manfaat Prediksi Keberlanjutan Usaha

Menurut Hanafi dan Halim (2012), entitas terkait lainnya memerlukan data mengenai proyeksi kelangsungan usaha, seperti yang tertera di bawah ini.:

a. Pemberi Pinjaman

Data mengenai keberlanjutan usaha bisa memberikan kontribusi dalam menentukan keputusan terkait persetujuan pinjaman serta strategi pengawasan terhadap pinjaman yang sedang berlangsung.

b. Investor

Pemegang saham atau obligasi yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan tentu akan sangat tertarik untuk mengetahui apakah perusahaan yang menerbitkan instrumen keuangan tersebut akan mengalami kebangkrutan atau tidak. Para investor yang menerapkan strategi aktif akan memanfaatkan model prediksi kelangsungan usaha untuk mendeteksi indikasi-indikasi kebangkrutan sesegera mungkin, dan setelah itu, mengantisipasi potensi risiko kebangkrutan.

c. Pihak Pemerintah

Otoritas pemerintah bertanggung jawab untuk melakukan pengawasan terhadap sejumlah sektor usaha, termasuk badan usaha yang berada di bawah pengawasannya. Lebih baik bagi entitas pemerintah untuk mampu mendeteksi indikasi kebangkrutan pada

tahap awal, sehingga tindakan yang diperlukan bisa diambil dengan segera.

d. Akuntan

Sebab akuntan sangat tertarik dengan data mengenai keberlanjutan usaha adalah karena mereka akan menilai kemampuan perusahaan untuk bertahan.

e. Manajemen

Ongkos yang terasosiasi dengan situasi kebangkrutan, termasuk biaya akuntan dan konsultan hukum, mewakili contoh dari ongkos langsung dalam keadaan kebangkrutan. Di sisi lain, biaya kebangkrutan tidak langsung mencakup kehilangan kesempatan penjualan dan laba akibat potensi pembatasan yang mungkin diberlakukan oleh pengadilan. Jika manajemen mendeteksi tanda-tanda kebangkrutan pada tahap awal, mereka bisa meminimalkan ongkos tersebut melalui merger atau restrukturasi finansial.

2.2. Pendapatan

2.2.1. Pengertian Pendapatan

Penerimaan, atau sering disebut juga sebagai pendapatan, secara umum mengacu pada jumlah uang yang diterima oleh individu atau kelompok dalam suatu periode waktu, bisa itu setiap hari, minggu, bulan, atau tahun¹³. Meskipun ada beragam interpretasi mengenai pendapatan, secara umum, definisinya adalah hasil dari aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan atau individu selama periode waktu tertentu. Pendapatan merupakan salah satu aspek paling krusial dalam kehidupan. Namun, istilah "pendapatan" sering kali membingungkan banyak orang karena dapat merujuk pada pendapatan atau "income". Sehingga, pendapatan bisa diartikan sebagai penghasilan, sementara "revenue" dapat diartikan sebagai pendapatan dari penjualan atau keuntungan. Semua aspek dari dunia

¹³ Musdalifah , Muhammad Iqbal, Haedar. Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Pendapatan Pedagang Usaha Minuman Dan Makanan Di Pusat Jajanan Sentra Bisnis Di Kota Masamba. hlm.3

bisnis dipengaruhi oleh pendapatan; semakin besar pendapatan, semakin besar kapasitas perusahaan untuk membiayai seluruh biaya dan kegiatan yang akan dilakukan.¹⁴ Selain itu laba rugi sebuah usaha juga dipengaruhi pendapatan yang tersaji dalam laporan laba rugi maka, pendapatan ialah darah kehidupan dari suatu usaha.

Dalam terminologi manajemen, pendapatan merujuk pada uang yang diterima oleh individu, perusahaan, atau entitas lainnya dalam berbagai bentuk seperti upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos, dan keuntungan. Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada konsumen untuk barang atau jasa yang dijual. Definisi lain dari pendapatan adalah arus masuk aktiva atau pengurangan kewajiban yang diterima oleh pelanggan sebagai hasil dari penyediaan barang atau jasa kepada mereka. Soekartawi menyatakan bahwa peningkatan pendapatan tidak hanya mengakibatkan peningkatan jumlah barang yang dikonsumsi, tetapi juga memperhatikan mutu dari barang tersebut¹⁵. Contoh, sebelum terjadi kenaikan pendapatan, kualitas beras yang dikonsumsi kurang memuaskan. Namun, setelah terjadi peningkatan pendapatan, kualitasnya meningkat. Menurut Boediono pendapatan seseorang dipengaruhi oleh beberapa faktor¹⁶ antara lain dipengaruhi:

- a. Jumlah faktor-faktor produksi yang dimiliki yang bersumber pada, hasil-hasil tabungan tahun ini dan warisan atau pemberian.
- b. Harga per unit dari masing-masing faktor produksi, harga ini ditentukan oleh penawaran dan permintaan di pasar faktor produksi.
- c. Hasil kegiatan anggota keluarga sebagai pekerjaan sampingan.

¹⁴ Patty, F. N., & Rita, M. R. (2018). Faktor -Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima .

¹⁵ Soekartawi. 2007. Teori Ekonomi Produksi Analisis Fungsi Cobb-Douglas. Jakarta: Rajawali Pers

¹⁶ Boediono, 2002. *Pengantar Ekonomi*, Jakarta: Erlangga, hlm. 150.

Sebagaimana tertuang dalam Qur'an surat Al-A'raf ayat 10 :

وَلَقَدْ مَكَّنَّاكُمْ فِي الْأَرْضِ وَجَعَلْنَا لَكُمْ فِيهَا مَعِيشَٰ

Artinya : “*Sesungguhnya Kami telah menempatkan kamu sekalian di muka bumi dan Kami adakan bagimu di muka bumi (sumber) penghidupan.*”

Pesan dari ayat tersebut adalah bahwa umat Islam dihimbau untuk berupaya atau bekerja keras guna meraih anugerah dari Allah SWT, seperti rezeki, ilmu pengetahuan, kekayaan, kesehatan, dan hal-hal lainnya. Selain itu, mereka juga diminta untuk senantiasa mengingat Allah SWT, baik dalam maupun di luar ibadah, serta berusaha dengan tekun untuk mencapai tujuan yang baik dan terpuji di hadapan-Nya.

2.2.2. Jenis – Jenis Pendapatan

Jenis-jenis pendapatan secara garis besar pendapatan digolongkan menjadi tiga yaitu: ¹⁷

- a. Gaji dan kompensasi adalah kompensasi finansial yang diterima seseorang setelah menyelesaikan tugas untuk entitas lain, entah itu perusahaan swasta atau pemerintah.
- b. Pendapatan dari usaha independen adalah hasil total produksi setelah mempertimbangkan biaya yang dikeluarkan, tidak termasuk kontribusi tenaga kerja keluarga dan nilai sewa kapital.
- c. Pendapatan dari sumber lain adalah uang yang diperoleh tanpa mengalokasikan tenaga kerja. Tingkat penghasilan, juga dikenal sebagai taraf hidup, adalah standar kehidupan yang dapat dinikmati oleh individu atau keluarga berdasarkan pendapatan atau asal pendapatan mereka yang lain..

¹⁷ Suparmoko. 2000. Ekonomi Publik untuk Keuangan dan Daerah. Yogyakarta: BPFE

2.2.3. Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut:

- 1) Peluang Pekerjaan: Semakin melimpahnya peluang kerja, semakin besar potensi penghasilan yang dapat dihasilkan dari aktivitas tersebut.
- 2) Kompetensi dan Kemahiran: Apabila seseorang memiliki keterampilan dan keahlian yang unggul, mereka akan lebih produktif dan efisien, yang pada akhirnya akan berimbas pada tingkat pendapatan.
- 3) Semangat dan Dorongan: Semakin besar semangat dan dorongan seseorang dalam melaksanakan tugas,
- 4) Ketekunan dan Kegigihan dalam Bekerja dapat disetarakan dengan keberanian dan ketekunan dalam menghadapi tantangan. Jika mengalami kegagalan, pengalaman tersebut dapat dijadikan motivasi untuk mencapai kesuksesan dan pencapaian berikutnya.

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume pendapatan dalam perusahaan adalah sebagai berikut :

- a. Kondisi dan kemampuan penjualan
- b. Kondisi pasar
- c. Modal
- d. Kondisi operasional perusahaan.

Pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu sebagai berikut :

- 1) Desain Produk: Salah satu tanggung jawab utama manajemen penjualan adalah mengatur desain produk, karena mereka memberikan masukan untuk memperbaiki desain berdasarkan umpan balik dari pelanggan.
- 2) Tarif: Jumlah pembayaran yang harus dilakukan konsumen untuk memperoleh suatu produk berdasarkan umpan balik dari pelanggan.
- 3) Rantai Pasokan Produk dari Pabrik ke Konsumen: Semakin besar jangkauan rantai pasokan produk, semakin tinggi potensi peningkatan penjualan.

- 4) Kampanye Pemasaran: Strategi dan aktivitas untuk mempromosikan produk atau jasa kepada konsumen..

2.2.4. Indikator Pendapatan

Indikator yang dapat mengukur variabel pendapatan menurut Bramastuti, antara lain adalah :¹⁸

- 1) Pendapatan yang diterima perbulan
- 2) Sumber pendapatan
- 3) Meningkatkan taraf hidup
- 4) Beban keluarga yang di tanggung

2.3. Daya Beli

2.3.1. Pengertian Daya Beli

Kemampuan konsumen sebagai pembeli untuk memperoleh barang atau jasa yang mereka perlukan adalah yang dimaksud dengan daya beli. Daya beli ini terlihat melalui fluktuasi, di mana biaya meningkat dalam periode waktu tertentu sementara daya beli menurun dalam periode yang sama.¹⁹

Kemampuan masyarakat untuk mengalokasikan dana mereka untuk memperoleh barang dan jasa merupakan definisi dari daya beli. Hal ini mencerminkan tingkat kesejahteraan yang dinikmati oleh masyarakat sebagai hasil dari kemajuan ekonomi. Daya beli juga mencakup kapasitas konsumen untuk membeli sejumlah besar barang di pasar tertentu, pada tingkat penghasilan tertentu, dan dalam jangka waktu tertentu²⁰.

¹⁸ Novia Bramastuti, Pengaruh Prestasi Sekolah dan Tingkat Pendapatan terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa SMK Bakti Oetama Godangrejo Karanganyar, 2009, h. 48

¹⁹ Supawi Pawenang, 2016, Modul Perkuliahan Lingkungan Ekonomi Bisnis, Surakarta: Program Pascasarjana, UNIBA.

²⁰ Putong, Iskandar. 2003. Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro . Edisi II. Jakarta: Ghalia Indonesia, hlm. 32.

2.3.2. Faktor yang Mempengaruhi Daya Beli

Faktor yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat antara lain yaitu:

a. Tingkat Pendapatan

Pendapatan adalah hasil dari usaha yang dilakukan oleh individu, umumnya dinyatakan dalam bentuk kompensasi finansial seperti upah atau gaji, serta mencakup berbagai kebutuhan yang perlu terpenuhi.

b. Tingkat Pendidikan

Pendapatan adalah hasil dari usaha yang dilakukan oleh individu, umumnya dinyatakan dalam bentuk kompensasi finansial seperti upah atau gaji, serta mencakup berbagai kebutuhan yang perlu terpenuhi.

c. Tingkat Kebutuhan

Tiap individu memiliki kebutuhan yang khas. Orang yang menetap di perkotaan memiliki kemampuan beli yang lebih besar dibandingkan dengan mereka yang tinggal di pedesaan.

d. Kebiasaan Masyarakat

Pada zaman sekarang, masyarakat mengalami peningkatan minat terhadap konsumerisme. Standar hidup telah meningkat karena menerapkan pola hidup ekonomis, yang berarti hanya membeli barang dan jasa yang benar-benar diperlukan.

e. Harga Barang

Daya beli konsumen cenderung menurun jika harga barang naik, sedangkan jika harga jasa dan barang turun, daya beli konsumen cenderung meningkat. Hal ini mengikuti hukum permintaan

f. Mode

Barang-barang yang baru menjadi mode dalam masyarakat biasanya akan laku keras di pasar sehingga konsumsi bertambah. Dengan demikian mode dapat mempengaruhi konsumsi.²¹

²¹ Supawi Pawenang, Modul Perkuliahan Lingkungan Ekonomi Bisnis, 26.

2.3.3. Pengukuran Daya Beli Masyarakat

Menurut Dr. Supawi Pawenang, terdapat dua metrik yang dapat digunakan untuk menilai kemampuan konsumen dalam berbelanja, yaitu indeks harga konsumen dan indeks harga produsen. Penjelasan masing-masing adalah sebagai berikut:

- a. Indeks harga konsumen adalah perhitungan dari biaya total yang diperlukan bagi pembeli rata-rata untuk membeli suatu produk. Untuk menghitung indeks ini, beberapa elemen harus diperhitungkan, seperti harga, jumlah barang, tahun acuan, dan tahun pembelian.
- b. Indeks harga produsen adalah penghitungan dari biaya yang diperlukan untuk memproduksi barang yang akan dibeli oleh konsumen.

2.3.4. Masalah-Masalah Dalam Penghitungan Daya Beli

Berikut ini adalah beberapa masalah yang sering muncul dalam penghitungan daya beli menurut Dr. Supawi Pawenang yaitu²² :

- a. Bias substitusi atau adanya perubahan harga dari satu tahun ke tahun berikutnya yang tidak proporsional,
- b. Selalu bermunculannya produk-produk baru,
- c. Perubahan kualitas yang tidak terukur.

2.4. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

2.4.1. Pengertian UMKM

Pada masa kini, sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dianggap sebagai sarana efektif untuk mengurangi tingkat kemiskinan dan menciptakan banyak kesempatan kerja bagi penduduk lokal, yang turut membantu mengatasi masalah pengangguran dan menguatkan perekonomian regional serta ketahanan ekonomi nasional. Sektor bisnis ini juga menjadi salah satu bidang yang memberikan kontribusi signifikan dalam proses pembangunan negara.

²² Ibid.27

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah :

- a. Usaha Mikro merupakan aktivitas produktif yang dimiliki oleh perseorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi persyaratan yang diatur dalam perundang-undangan ini.
- b. Usaha ekonomi produktif yang berdiri secara mandiri, dilaksanakan oleh perseorangan atau badan usaha yang tidak tergabung sebagai anak perusahaan atau cabang, baik secara langsung maupun tidak langsung, dari usaha menengah atau besar, dan memenuhi persyaratan yang diatur dalam peraturan ini, akan disebut sebagai usaha kecil.
- c. Aktivitas ekonomi yang menghasilkan, berdiri secara independen, dimiliki, dikuasai, atau terasosiasi baik secara langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar, dengan jumlah kekayaan bersih atau pendapatan tahunan yang ditentukan dalam hukum ini, akan dikategorikan sebagai usaha menengah.

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), UMKM didefinisikan berdasarkan jumlah tenaga kerja yang terlibat. Kementerian Koperasi dan UMKM, seperti yang dijelaskan oleh AUFAR (2014:8), menggambarkan usaha kecil (UK), termasuk usaha mikro (UMI), sebagai entitas usaha dengan kekayaan bersih maksimal Rp. 200.000.000, tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha, serta penjualan tahunan tidak lebih dari Rp. 99.000.000.

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa, UMKM adalah usaha milik orang perorangan, badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang dari perusahaan lain dengan kriteria memiliki modal usaha yang memiliki batasan-batasan tertentu yang tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usahanya dan dimiliki oleh warga negara Indonesia.

2.4.2. Kriteria dan Klasifikasi UMKM

Kriteria dan pengelompokan khusus diperlukan berdasarkan Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk membedakan jenis-jenis UMKM.:

1. Kriteria UMKM

- 1) Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni : nilai tambah. Dengan begitu usaha kecil maupun menengah akan mampu bersaing. Tujuan kemitraan sendiri diantaranya :
 - a) kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah).
- 2) Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilaksanakan oleh individu atau badan usaha, bukan sebagai anak perusahaan atau cabang perusahaan, serta tidak dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung atau tidak langsung dari usaha menengah atau besar, akan memenuhi kriteria berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih di bawah 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) hingga 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah), tidak termasuk nilai tanah dan bangunan yang digunakan untuk kegiatan bisnis.
 - b) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Usaha menengah adalah kegiatan ekonomi produktif yang dijalankan oleh individu atau badan usaha secara mandiri, yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan, dan tidak memiliki kepemilikan, pengendalian, atau afiliasi dengan usaha kecil atau besar, baik secara langsung maupun tidak langsung, asalkan memenuhi persyaratan berikut:
 - a) Memiliki kekayaan bersih berkisar dari Rp. 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) hingga Rp. 10.000.000.000,00

(sepuluh miliar rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha..

- b) Memiliki pendapatan tahunan dalam kisaran dari Rp. 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) hingga Rp. 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

2. Klasifikasi UMKM

- a. *Livelihood Activities*, ialah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasanya disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
- b. *Micro Enterprise*, ialah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- c. *Small Dynamic Enterprise*, ialah Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak dan ekspor.
- d. *Fast Moving Enterprise*, ialah Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan tranformasi menjadi usaha besar.

2.4.3. Faktor-Faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM

Menurut (Minuzu, 2010) terdapat dua jenis faktor yang memengaruhi kinerja UMKM yaitu faktor internal dan faktor eksternal, yaitu ²³:

A. Faktor Internal

1) Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia mencakup kapasitas individu untuk memenuhi peran mereka sebagai anggota masyarakat yang kreatif dan memiliki potensi untuk mengelola diri sendiri serta sumber daya alam demi mencapai kesejahteraan. Sementara itu, sumber daya wirausaha berhubungan dengan pengelolaan

²³Musran Munizu, "Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal Dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro Dan Kecil (UMK) Di Sulawesi Selatan," Jurnal manajemen dan kewirausahaan 12, no. 1 (2010): 33-41

dalam konteks produksi. Seorang pengusaha harus memiliki keterampilan yang handal dalam mengorganisir dan mengintegrasikan tenaga kerja serta tugas yang sesuai.

2) Aspek Keuangan

Sebagian dari sektor keuangan meliputi mekanisme, pasar, dan instrumen yang digunakan untuk mengalirkan dana antara individu, perusahaan, dan entitas pemerintah. Modal usaha adalah sumber daya finansial yang digunakan dalam kegiatan perdagangan, berpotensi untuk menghasilkan nilai tambah dan memperkaya pemiliknya.

3) Aspek Teknis Dan Operasional

Bidang produksi, yang mencakup segi teknis dan operasional, adalah serangkaian langkah yang menghasilkan nilai melalui transformasi input menjadi output berupa barang dan jasa. Karena setiap perusahaan memiliki fokus yang berbeda, rincian evaluasi operasional sangat tergantung pada jenis usaha yang hendak dijalankan. Oleh sebab itu, analisis operasional bertujuan untuk menilai kesiapan perusahaan dalam menjalankan kegiatan usaha dengan mempertimbangkan faktor seperti lokasi yang tepat, kapasitas produksi, tata letak, serta peralatan yang digunakan.

4) Aspek Pemasaran

Bisnis pemasaran melibatkan proses mengidentifikasi, menciptakan, berkomunikasi, serta memelihara hubungan yang memuaskan pelanggan dengan tujuan memaksimalkan keuntungan bagi UMKM. Sedangkan, pasar adalah arena di mana para penjual menyajikan barang atau jasa mereka kepada calon pembeli yang memiliki keinginan dan kemampuan untuk memperolehnya, menciptakan transaksi untuk mengalihkan kepemilikan barang atau jasa. Kegiatan pemasaran mencakup berbagai aspek seperti segmentasi pasar, penetapan target pasar, dan penentuan posisi pasar.

Segmentasi pasar terjadi ketika suatu produk membagi pasar yang sama menjadi kelompok pasar yang berbeda berdasarkan kebutuhan, keinginan, dan karakteristik geografis konsumen.

B. Faktor Eksternal

1) Aspek Kebijakan Pemerintah

Kebijakan pemerintah mencakup serangkaian langkah yang dipilih dan diterapkan oleh pemerintah atau negara secara resmi untuk menangani berbagai masalah yang dihadapi oleh masyarakat demi kepentingan umum.

2) Aspek Sosial Budaya Dan Ekonomi

Komponen-komponen non-fisik ini selalu terkait dengan dinamika kehidupan masyarakat, baik secara langsung maupun tidak langsung. Di dalam struktur masyarakat, elemen-elemen non-fisik ini memiliki dampak pada tindakan dan keputusan masyarakat, yang selanjutnya mempengaruhi aktivitas harian mereka, yang tentu saja memengaruhi pola penggunaan ruang untuk kegiatan tersebut.

2.4.4. Peran UMKM

Secara internasional, terdapat pengakuan bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat signifikan dalam pembangunan serta pertumbuhan ekonomi, baik di negara-negara sedang berkembang maupun di negara-negara maju. Karena UMKM merupakan inisiatif dari masyarakat akar rumput dan memberikan kontribusi yang nyata di sektor riil, mereka memegang peran penting dalam kemajuan ekonomi Indonesia. Selain itu, UMKM juga berperan sebagai salah satu pilar yang menjaga stabilitas ekonomi nasional. Dalam kasus runtuhnya sistem perbankan nasional pada tahun 1997, lebih dari 95 persen dari sektor UMKM mampu bertahan, menunjukkan ketahanan mereka dalam

menghadapi tekanan ekonomi.²⁴Di dalam literatur diakui secara luas bahwa negara berkembang, UMKM sangat penting karena karakteristik-karakteristik utama mereka yang berbeda dengan usaha besar, yakni sebagai berikut:

- a. Terdapat banyak bisnis, terutama di sektor usaha mikro dan kecil. Keunikan dari usaha mikro dan kecil adalah penyebarannya di seluruh pedesaan, termasuk daerah-daerah yang relatif terpencil. Akibatnya, kelompok usaha ini memiliki nilai lokal yang khas dalam konteks ekonomi pedesaan. Hal ini berarti bahwa kemajuan pembangunan ekonomi di pedesaan sangat terkait dengan kemajuan sektor usaha kecil dan menengah (UMKM)..
- b. Karena sifat padat karya, UMKM memiliki potensi besar dalam menciptakan peluang kerja. Oleh karena itu, pertumbuhan UMKM dapat dianggap sebagai komponen vital dalam kebijakan nasional yang bertujuan untuk meningkatkan kesempatan kerja dan menghasilkan pendapatan, terutama bagi masyarakat yang berada dalam kondisi ekonomi kurang mampu. Hal ini juga menggambarkan pentingnya pertumbuhan UMKM di wilayah pedesaan di negara-negara berkembang, terutama di daerah-daerah di mana sektor pertanian mengalami stagnasi atau tidak lagi mampu menyerap pertumbuhan penduduk yang terjadi setiap tahunnya. Teori dari A. Lewis yang menyatakan bahwa ada surplus tenaga kerja di wilayah pedesaan dapat membawa pada migrasi manusia dari pedesaan ke perkotaan. Dengan bertambahnya jumlah pengangguran, berbagai masalah sosial dapat muncul di lingkungan perkotaan jika kegiatan ekonomi perkotaan tidak dapat menyerap pendatang tersebut. Oleh karena itu, surplus tenaga kerja yang ada di sektor pertanian seharusnya dapat diakomodasi oleh kegiatan nonpertanian di pedesaan,

²⁴ Singgih Muheramtohadri .”*Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia*”. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah. 2017, hlm.76

terutama dalam sektor industri. Dengan begitu, UMKM di wilayah pedesaan dapat berperan penting dalam mengendalikan arus migrasi menuju perkotaan..

- c. Mayoritas UMKM, terutama di negara-negara yang sedang berkembang, memiliki tempat usaha di daerah pedesaan dan sebagian besar dari mereka terkait dengan sektor pertanian. Sebagai hasilnya, langkah-langkah yang diambil oleh pemerintah untuk mendukung UMKM juga menjadi salah satu metode tidak langsung namun efektif untuk mendorong perkembangan dan peningkatan produksi dalam sektor pertanian..
- d. UMKM di NSB memanfaatkan teknologi yang lebih cocok dengan rasio faktor produksi serta lingkungan lokal di wilayah tersebut. Meskipun terdapat beragam sumber daya alam dan tenaga kerja dengan tingkat pendidikan rendah (angka ini dapat bervariasi bergantung pada negara atau daerah), namun terdapat keterbatasan dalam hal modal dan sumber daya manusia atau tenaga kerja..
- e. Sebagian besar Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kapasitas untuk mengalami pertumbuhan yang cepat. Bahkan ketika Indonesia menghadapi krisis besar pada tahun 1997/98, banyak dari mereka tetap bertahan. Oleh karena itu, bisnis-bisnis ini dianggap sebagai fondasi untuk pertumbuhan bisnis yang lebih besar. Sebagai contoh, UMKM mikro dapat berperan sebagai fondasi bagi pertumbuhan UMKM kecil, yang selanjutnya menjadi fondasi bagi UMKM menengah, dan seterusnya hingga pada usaha besar.
- f. Walaupun sebagian besar penduduk di pedesaan hidup dalam kondisi kekurangan, terdapat banyak bukti yang menunjukkan bahwa warga pedesaan yang kurang mampu cenderung untuk menabung dan lebih bersedia mengambil risiko dengan melakukan investasi. Dalam konteks ini, kelompok Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat menjadi titik awal untuk menggalang investasi dan tabungan di wilayah pedesaan,

- sambil juga berperan sebagai wadah untuk menguji dan meningkatkan keterampilan berwirausaha masyarakat pedesaan.
- g. Dapat dipahami bahwa pengusaha UMKM umumnya mendanai sebagian besar operasi bisnis mereka dari tabungan pribadi, serta bantuan atau pinjaman dari anggota keluarga atau kerabat, kreditur informal, pedagang atau pihak yang mengumpulkan barang, pemasok bahan baku, dan pembayaran di muka dari pelanggan. Oleh karena itu, kelompok usaha ini dapat berperan sebagai mekanisme untuk memobilisasi tabungan di pedesaan untuk tujuan yang lebih produktif. Dengan kata lain, jika tidak ada usaha produktif di pedesaan, keluarga yang memiliki sumber daya keuangan lebih akan menyimpannya di rumah tanpa adanya potensi penghasilan tambahan melalui bunga atau keuntungan lainnya.
 - h. Walaupun sebagian besar produk dari UMKM dikhususkan untuk pasar kelas menengah dan atas, proporsinya lebih kecil di segmen pasar atas. Pasar utama UMKM terdiri dari barang konsumsi yang sederhana dan memiliki harga yang terjangkau, seperti pakaian jadi dengan desain simpel, perabotan dari kayu, bambu, dan rotan, produk lain dari kayu, alas kaki, serta peralatan dapur dari bahan aluminium dan plastik..
 - i. Di samping itu, sejumlah besar UMKM, terutama dalam kategori usaha kecil dan menengah, memiliki kapasitas untuk meningkatkan produktivitasnya melalui investasi serta pengadopsian teknologi baru sebagai bagian dari evolusinya. Namun, pengalaman tiap negara dalam hal ini kemungkinan akan berbeda tergantung pada berbagai faktor seperti tingkat perkembangan ekonomi secara umum, dan sektor yang terkait secara khusus, serta aksesibilitas ke elemen-elemen penentu produktivitas yang paling krusial..
 - j. Sebagaimana diuraikan dalam literatur, fleksibilitas tinggi adalah salah satu keunggulan UMKM bila dibandingkan dengan pesaingnya. Berry dan rekan-rekan (2001) menegaskan bahwa

kumpulan bisnis semacam ini memegang peranan penting dalam industri-industri yang tidak stabil atau dalam ekonomi yang mengalami perubahan cepat dalam kondisi pasar. Salah satu contohnya adalah dampak krisis ekonomi 1997/98 yang melanda sejumlah negara di Asia Tenggara, termasuk Indonesia..

2.5. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan karya-karya yang sudah dipublikasikan dan bermanfaat sebagai bahan referensi bagi penelitian yang akan datang. Riset tentang pengaruh tingkat pendapatan dan tingkat daya beli masyarakat terhadap keberlanjutan usaha masih tergolong jarang atau belum banyak ditemui. Penelitian terdahulu ini bertujuan untuk menghindari duplikasi pada penelitian yang sudah ada sebelumnya. Oleh sebab itu, bagian ini akan menjelaskan penelitian-penelitian terdahulu yang relevan. Antara lain :

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No.	Nama Penelitian	Variabel Penelitian	Persamaan dan Perbedaan	Kesimpulan
1.	Melia Kusuma, Devi Narulitasari, dan Yulfan Arif Nurohman (2021) Judul : Inklusi Keuangan dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja dan Keberlanjutan UMKM di Solo Raya”,	Independen : Inklusi Keuangan dan Literasi Keuangan Dependen : Keberlanjutan Usaha.	Persamaan : 1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. 2. Menggunakan variabel keberlanjutan usaha (Y) Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni	Hasil pembahasan dari penelitian ditemukan bahwa inklusi keuangan berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha dan kinerja keuangan UMKM, sedangkan

			Inklusi Keuangan dan Literasi Keuangan.	literasi keuangan tidak berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha, yang juga dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi literasi keuangan maka akan semakin tinggi kinerja dan keberlanjutan usaha di masa yang akan datang.
2.	Cika Irlia Azzahra, Suyanto, dan Elmira Febri Darmayanti (2021) Judul : Pengaruh Kreativitas, Modal Usaha, Diversifikasi Produk Dan Kebijakan Pemerintah Terhadap Keberlanjutan	Independen : Kreativitas, Modal Usaha, Diversifikasi Produk dan Kebijakan Pemerintah Dependen : Keberlanjutan Bisnis/Usaha	Persamaan : 1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. 2. Menggunakan variabel keberlanjutan usaha (Y) Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni	Hasil pembahasan dari penelitian ditemukan bahwa pada variabel kreativitas, diversifikasi produk dan kebijakan pemerintah memiliki pengaruh signifikan

	Bisnis UMKM (Studi Pada UMKM Bidang Perdagangan Di Keluarahan Iringmulyo Kota Metro)		Kreativitas, Modal Usaha, Diversifikasi Produk dan Kebijakan Pemerintah.	terhadap keberlanjutan bisnis, sedangkan pada variabel modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap keberlanjutan bisnis UMKM
3.	Ferdi Fario, Evanri Cardo (2022) Judul : Pengaruh Sistem Pengendalian Internal, Sumber Daya Keuangan dan Cost Leadership Strategies terhadap Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kota Batam.	Indipenden : Sistem Pengendalian Internal, Sumberdaya Keuangan, Cost Leadership Strategies Dependen : Keberlanjutan Usaha	Persamaan : 1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. 2. Menggunakan variabel keberlanjutan usaha (Y) Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni Sistem Pengendalian Internal, Sumber Daya Keuangan dan Cost Leadership.	Hasil pembahasan dari penelitian ditemukan bahwa sistem pengendalian internal, sumber daya keuangan, dan cost leadership strategy berpengaruh positif terhadap keberlanjutan usaha UMKM.
4.	Ajeng Wijayanti ,	Indipenden :	Persamaan :	Hasil

	<p>Dian Fitri Hanandia (2022)</p> <p>Berjudul : Pengaruh <i>Personality Traits</i> dan <i>Competitive Advantage</i> terhadap Keberlanjutan Usaha Dimoderasi Oleh <i>Social Innovation Orientation</i></p>	<p><i>Personality Traits</i> dan <i>Competitive Advantage</i></p> <p>Dependen : Keberlanjutan Usaha.</p>	<p>1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif.</p> <p>2. Menggunakan variabel keberlanjutan usaha (Y)</p> <p>Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni <i>Personality Traits</i> dan <i>Competitive Advantage</i> .</p>	<p>pembahasan dari penelitian ditemukan bahwa <i>personality traits</i> tidak berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha sedangkan <i>competitive advantage</i> secara mandiri mampu mempengaruhi keberlanjutan usaha.</p>
5.	<p>Reni Suryanti, Syahyuti, dan Prabowo Tjitropranoto (2019)</p> <p>Judul : Keberlanjutan Usaha Peternakan Ayam Ras Pedaging pada Pola Kemitraan.</p>	<p>Independen : Faktor-faktor Keberlanjutan Usaha</p> <p>Dependen: Keberlanjutan Usaha.</p>	<p>Persamaan :</p> <p>1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif.</p> <p>2. Menggunakan variabel keberlanjutan usaha (Y)</p> <p>Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni mengalisis</p>	<p>Hasil pembahasan dari penelitian ditemukan bahwa keberlanjutan usaha peternakan ayam ras pedaging rendah, dikarenakan kapasitas berusaha peternak yang</p>

			faktor-faktor keberlanjutan usaha.	masih rendah, dan yang utama dari sisi manajerial dan kemitraan.
6.	Indika Juang Putra (2023) Judul : Strategi Ketahanan Untuk Keberlanjutan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Perspektif Syariah di Kota Solok.	Independen : Strategi Ketahanan Keberlanjutan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dependen : Keberlanjutan Usaha	Persamaan : 1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. 2. Menggunakan variabel keberlanjutan usaha (Y) Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni mengalisis strategi ketahanan keberlanjutan usaha UMKM.	Hasil pembahasan dari penelitian ini ditemukan bahwa diperlukan pengembangan strategi yang dapat membangun ketahanan dalam menghadapi pasar yang terus berubah
7.	Hendi Prihanto, Prisila Damayanti (2022) Judul : Faktor-Faktor yang berpengaruh pada Keberlanjutan Usaha Biro Jasa	Independen : Faktor-faktor Keberlanjutan Usaha Dependen : Keberlanjutan Usaha	Persamaan : 1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. 2. Menggunakan variabel keberlanjutan	Hasil pembahasan dalam penelitian ini bahwa terdapat hipotesis yang menyatakan bahwa jaminan

	Perjalanan Haji dan Umrah.		usaha (Y) Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni mengalisis faktor-faktor keberlanjutan usaha.	sebagai hal yang penting terhadap kepastian keberangkatan haji dan umrah ditolak sehingga tidak berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha biro perjalanan haji dan umrah dan tidak mendukung penelitian sebelumnya. Sedangkan uji hipotesis lain pada penelitian ini dapat diterima.
8.	Ali Akbar Rosyad, Atu Bagus Wiguna ,S.E., M.E. Judul : Analisis Keberlangsungan Usaha Mikro Malang Raya (Tinjauan Perspektif	Independen : Faktor-faktor Keberlanjutan Usaha Dependen : Keberlanjutan Usaha	Persamaan : 1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. 2. Menggunakan variabel keberlanjutan usaha (Y)	Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa ukuran usaha, inovasi produk, inkubator bisnis, berpengaruh positif dan signifikan

	Ekonomi Islam)		Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni menganalisis faktor-faktor keberlanjutan usaha.	terhadap keberlangsungan usaha mikro Malang Raya sedangkan penggunaan website, zakat mal dan etika bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap keberlangsungan usaha mikro Malang Raya.
9.	Kadek Windayani Purnama Dewi, Nyoman Trisna Herawati. (2023) Judul : Pengaruh Modal Usaha, Literasi Keuangan Dan Penggunaan Social Commerce Terhadap Keberlanjutan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Buleleng	Independen ; Modal Usaha, Literasi Keuangan, dan Penggunaan Social Commerce Dependen : Keberlanjutan Usaha	Persamaan : 1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. 2. Menggunakan variabel keberlanjutan usaha (Y) Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni menganalisis Pengaruh Modal Usaha, Literasi	Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa Modal Usaha tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keberlanjutan usaha, sedangkan literasi keuangan dan penggunaan commerce berpengaruh positif dan

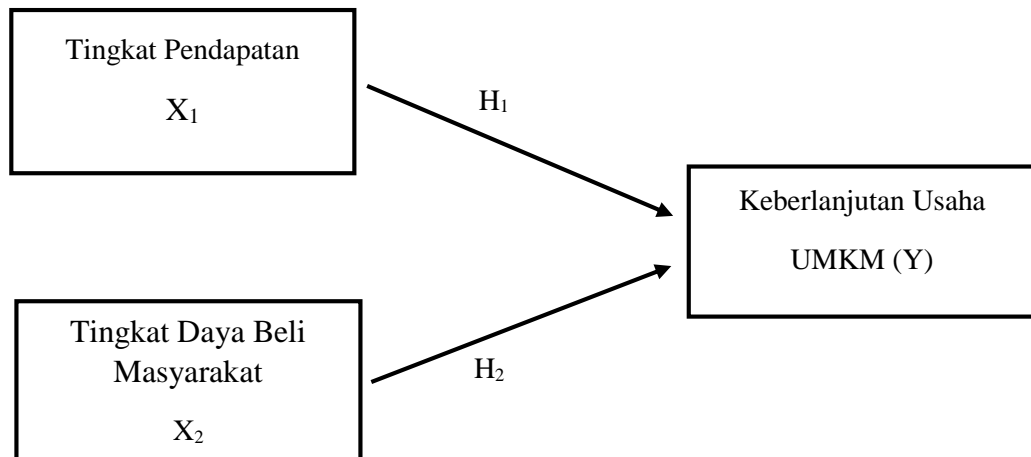
			Keuangan, Pengg unaan Social Commerce terhadap keberlanjutan usaha.	signifikan terhadap keberlanjutan usaha.
10.	Nurlela Runiati Sihombing , Nurminingsih, Bachtar Bakrie. (2021) Judul : Pengaruh <i>Physical Distancing</i> dan Strategi Pemasaran Terhadap Keberlanjutan Usaha Pedagang Pada Saat Pandemi COVID-19 Di Lokasi Binaan Munjul Jakarta Timur	Independen : Pengaruh <i>Physical Distancing</i> dan Strategi Pemasaran Dependen : Keberlanjutan Usaha	Persamaan : 1. Menggunakan metode penelitian kuantitatif. 2. Menggunakan variabel keberlanjutan usaha (Y) Perbedaan : Menggunakan variabel X berbeda yakni mengalasis Pengaruh <i>Physical Distancing</i> dan Strategi Pemasaran terhadap keberlanjutan usaha.	Hasil dari penelitian ini menyebutkan bahwa <i>Physical Distancing</i> dan Strategi Pemasaran sama-sama berpengaruh secara signifikan terhadap keberlanjutan usaha.

2.6. Kerangka Konseptual

Berdasarkan penelitian diatas, maka model penelitiannya dapat dijelaskan sebagai berikut :

Gambar 2.1

Kerangka Konseptual



2.7. Hipotesis

Hipotesis dari penelitian adalah respons awal terhadap perumusan pertanyaan penelitian, yang disajikan dalam bentuk pernyataan. Lebih lanjut, premis ini berfungsi sebagai sekilas awal terhadap isu penelitian sampai data yang terkumpul dapat memvalidasinya.²⁵ Berikut adalah proposisi yang akan diajukan dengan merujuk pada landasan teoritis dan penelitian empiris yang telah dilakukan dalam domain ini:

1. Pengaruh Tingkat Pendapatan terhadap keberlanjutan usaha studi kasus pada UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pematang Jaya.

Dalam penelitian Putri Sekar Arum dan Arry Irawan (2022) yang menunjukkan hasil bahwa terdapat pengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Hal ini didukung dengan penelitian Vera Agustina Yanti, dkk (2018) bahwa tingkat keberlanjutan usaha secara umum rata-rata masuk dalam kategori tinggi yaitu pada sub peubah pendapatan.

²⁵ Bambang Prasetyo, Lina Miftahul Jannah, Metode Penelitian Kuantitatif Teori dan Aplikasi, Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012, h. 76

H1 : Tingkat Pendapatan berpengaruh positif terhadap keberlanjutan usaha UMKM studi kasus UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang.

2. Pengaruh Tingkat Daya Beli Masyarakat terhadap keberlanjutan usaha studi kasus pada UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang.

Daya beli menggambarkan tingkat kesejahteraan yang dinikmati oleh penduduk sebagai dampak semakin membaiknya ekonomi atau bahkan sebaliknya, yakni menggambarkan memburuknya ekonomi sehingga berpengaruh pada aspek lain dalam rantai perekonomian. Perusahaan yang notabene nadi kehidupannya bergantung pada penjualan produk, amat sangat sangat dipengaruhi oleh tingkat daya beli masyarakat.

Penelitian yang dilakukan oleh Johan Budiman (2018) menyatakan bahwa daya beli masyarakat berpengaruh positif terhadap penjualan.

H2 : Tingkat daya beli masyarakat berpengaruh positif terhadap keberlanjutan usaha UMKM studi kasus UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Sumber Data

3.1.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini memanfaatkan pendekatan kuantitatif yang berakar pada paradigma positivisme. Metode ini digunakan untuk menginvestigasi populasi atau sampel tertentu, di mana proses pengambilan sampel sering kali dilakukan secara acak. Hipotesis yang telah dirumuskan diuji dengan menghimpun data menggunakan instrumen penelitian seperti analisis data atau metode statistik.²⁶ Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menyajikan deskripsi yang terstruktur, akurat, dan berbasis fakta mengenai dampak tingkat pendapatan perusahaan dan kapasitas daya beli masyarakat terhadap kelangsungan usaha di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di wilayah Kecamatan Moga, Kabupaten Pemalang.

3.1.2. Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yang merupakan informasi yang diperoleh secara langsung. Sugiyono (2014) menjelaskan bahwa data primer adalah sumber informasi yang memberikan data secara langsung kepada peneliti.²⁷ Sumber data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh para pengusaha UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang mengenai pengaruh tingkat pendapatan dan daya beli masyarakat terhadap keberlanjutan usaha UMKM.

²⁶ Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D, Cetakan VII, Bandung: Alfabeta, 2009, h. 14

²⁷ Sugiyono. Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif dan R%D. Bandung : Alfabeta. 2014, h. 308

Husein menyatakan bahwa kuesioner merupakan metode pengumpulan data di mana sejumlah pertanyaan disajikan kepada responden atau informan penelitian, dengan tujuan mendapatkan respons atau jawaban dari mereka terhadap pertanyaan-pertanyaan tersebut. Kuesioner juga mencakup beragam pertanyaan terkait data responden, termasuk pertanyaan tertutup dengan skala Likert.

3.2. Populasi dan Sampel

3.2.1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik simpulannya.²⁸ Populasi dalam penelitian ini yaitu pelaku usaha UMKM di sekitaran Kecamatan Moga yang rata-rata berfokus pada usaha dagang dan jasa dengan 1 usaha kelas menengah, dan 833 usaha kelas kecil dan mikro .

3.2.2. Sampel

Sampel merupakan sekelompok individu atau elemen dari populasi yang dipilih melalui suatu proses khusus dengan harapan dapat mewakili jumlah dan karakteristik keseluruhan populasi (Martono, 2015)²⁹ Terdapat dua jenis sampling, yaitu *probability sampling* dan *non probability sampling*. Adapun Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *non probability sampling*. *Non-probability sampling* adalah Teknik sampling yang tidak memberikan peluang yang sama terhadap anggota populasi untuk terpilih menjadi anggota sample. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Purposive Sampling*

²⁸ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D, Bandung: Alfabeta, 2015, h. 113

²⁹ Nanang Martono, Metode Penelitian Sosial: Konsep-Konsep Kunci (Sampel Halaman) 2015

merupakan teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu³⁰.

Dikarenakan populasi yang lumayan besar dan peneliti memiliki keterbatasan tenaga, dana dan waktu, maka dalam penelitian ini menggunakan sampel. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah pemilik usaha UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pematang. Penentuan jumlah sampel penelitian ini diambil menggunakan rumus slovin dengan rumus sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + (N \cdot e^2)}$$

Keterangan:

n : Jumlah sampel yang diambil

N : Jumlah Populasi

e : Nilai persisi 90% atau sig = 0,1

$$n = \frac{834}{1 + (834 \times 0,1^2)}$$

$$n = \frac{834}{9,34}$$

$$n = 89,29$$

$$n = 90 \text{ (dibulatkan)}$$

Sesuai dengan hasil perhitungan sampel dengan rumus Solvin diatas, maka jumlah minimal sampel pada penelitian ini sebanyak 90 orang.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Penggunaan kuesioner atau angket merupakan metode yang dipilih penulis dalam penelitian ini untuk memperoleh data yang akurat. Metode ini melibatkan pemberian pertanyaan kepada individu terlibat dalam penelitian, yang kemudian diminta untuk memberikan jawaban. Mengingat subjek penelitian dianggap memiliki pemahaman yang lebih

³⁰ Ibid h.58

baik tentang diri mereka sendiri dan dapat diandalkan, maka penelitian ini memilih untuk menggunakan kuesioner. Peneliti menyebarkan kuesioner melalui formulir Google kepada pemilik UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang, dengan petunjuk pengisian data dari kejadian sebelumnya. Sumber data yang digunakan dalam penelitian meliputi buku, artikel ilmiah, gambar, grafik, dan berbagai sumber lain yang relevan.

3.4. Definisi Operasional Variabel

3.4.1. Variabel Dependen

Variabel utama dalam penelitian ini adalah Keberlanjutan Usaha pada UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang, yang merupakan variabel terikat, yaitu variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat dari adanya variabel bebas.

3.4.2. Variabel Independen

Variabel independen dalam penelitian ini adalah tingkat pendapatan perusahaan dan daya beli masyarakat. Variabel independen merupakan faktor yang memengaruhi variabel dependen (terikat), yaitu keberlanjutan usaha.

Tabel 3.1 Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi	Indikator	Skala
1.	Tingkat Pendapatan Perusahaan (X ₁)	Pendapatan (<i>revenue</i>) dalam arti luas berarti penghasilan yang diperoleh seorang atau masyarakat banyak atas prestasi kerjanya dalam periode tertentu, baik harian, mingguan,	1. Pendapatan perbulan 2. Sumber pendapatan 3. Meningkatkan taraf hidup 4. Beban yang ditanggung ³¹	Likert

³¹ Novia Bramastuti, Pengaruh Prestasi Sekolah dan Tingkat Pendapatan terhadap Motivasi Berwirausaha Siswa SMK Bakti Oetama Godangrejo Karanganyar, 2009, h. 48

		bulanan maupun periode tahunan		
2.	Tingkat Daya Beli Masyarakat (X ₂)	kemampuan masyarakat sebagai konsumen untuk membeli barang atau jasa yang dibutuhkan. daya beli masyarakat ini ditandai dengan meningkatnya atau menurun, dimana daya beli meningkat lebih tinggi selama periode tertentu dan biaya yang lebih tinggi dari waktu sebelumnya.	1. Tingkat pendapatan 2. Tingkat pendidikan 3. Tingkat kebutuhan 4. Kebiasaan masyarakat 5. Harga barang 6. Mode ³²	Likert
3.	Keberlanjutan Usaha UMKM	Keberlanjutan usaha adalah sebuah kondisi disaat perusahaan memiliki kecukupan dana untuk menjalankan dan mengembangkan usahannya. Keberlanjutan usaha selalu berkaitan dengan kebangkrutan. Pada umumnya setiap perusahaan selalu lebih memperhatikan suatu kondisi yang berpotensi	Internal : 1. Manejemen tidak efisien 2. Modal yang tidak stabil' 3. Kecurangan manajemen Eksternal : 1. Perubahan keinginan konsumen / tren 2. Bahan baku yang sulit	Likert

³² Supawi Pawenang, Modul Perkuliahan Lingkungan Ekonomi Bisnis, 26.

	merugikan perusahaan tersebut seperti kebangkrutan.	3. Debitur 4. Kreditur 5. Persaingan Bisnis 6. Kondisi perekonomian global ³³	
--	---	---	--

Untuk mengetahui hasil penilaian masing-masing variabel yang di teliti yaitu menggunakan skala Likert. Menurut Sugiyono (2015) Skala Likert digunakan untuk mengetahui sikap, pendapat, dan persepsi seseorang atau kelompok orang tentang fenomena sosial. Dengan skala Likert, maka variabel yang akan diukur dan dijabarkan menjadi indikator variabel.³⁴

Tabel 3.2
Skala Likert

Kategori	Skor
(STS) Sangat Tidak Setuju	1
(TS) Tidak Setuju	2
(N) Netral	3
(S) Setuju	4
(SS) Sangat Setuju	5

Sumber data : Skala Likert, dirangku.

³³ Hanafi, M. M. dan A. Halim. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Keempat. Cetakan Kedua. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.hlm.261

³⁴ Sugiyono, Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D, Bandung: Alfabeta, 2015.

3.5. Teknik Analisis Data

Dampak dari variabel bebas, yaitu tingkat pendapatan perusahaan dan daya beli masyarakat, terhadap keberlanjutan usaha akan dinilai melalui analisis regresi linear berganda. Informasi yang telah terkumpul dari karyawan internal perusahaan akan diolah menggunakan perangkat lunak statistik SPSS.

3.5.1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif melibatkan proses menyajikan data dalam bentuk yang lebih terstruktur, sehingga memudahkan pembaca untuk menginterpretasikan dan memahami makna dari angka atau data yang disajikan.³⁵ Apabila peneliti hanya bermaksud untuk memberikan gambaran data sampel tanpa membuat kesimpulan yang dapat diterapkan pada populasi yang lebih besar, maka metode statistik deskriptif dapat diterapkan. Statistik deskriptif melibatkan presentasi data melalui tabel, grafik, diagram lingkaran, serta menghitung modus, median, mean, dan persentase. Selain itu, distribusi data juga dapat diestimasi dengan memanfaatkan nilai rata-rata dan deviasi standar.³⁶

- a) Nilai tengah diperoleh dengan menambahkan seluruh nilai kemudian membaginya dengan jumlah individu, sehingga membatasi setengah frekuensi pada bagian bawah dan atas distribusi.
- b) Median diperoleh dengan menjumlahkan semua nilai dan membaginya dengan jumlah individu.
- c) Standar deviasi mempertimbangkan hasil deviasi positif atau negatif. Standar deviasi positif mengindikasikan angka deviasi di atas rata-rata, sementara standar deviasi negatif menunjukkan angka deviasi di bawah rata-rata..

³⁵ Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Cetakan pertama, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2006, h. 138

³⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D*, Bandung: Alfabeta, 2013, h. 206

3.5.2. Uji Instrumen

Pengujian kualitas data dilaksanakan untuk memverifikasi apakah data yang digunakan dalam penelitian memadai dan dapat diandalkan. Tujuan dari pengujian kualitas data adalah untuk menilai kehandalan dan keabsahan instrumen variabel; sebuah instrumen yang handal tidak selalu bersifat valid, dan kehandalan instrumen merupakan prasyarat untuk menguji validitas instrumen.³⁷ Uji kualitas data terbagi dua yaitu:

1) Uji Analisis Validitas

Pengujian keabsahan digunakan untuk menentukan apakah suatu kuesioner dapat dianggap sah atau tidak. Sebuah kuesioner dianggap sah jika pertanyaannya dapat mengungkapkan tujuan dari kuesioner tersebut.³⁸

Dari penjelasan diatas, Teknik korelasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut³⁹:

$$r = \frac{N(\Sigma XY) - (\Sigma X \Sigma Y)}{N \Sigma X^2 - ((\Sigma Y^2) - (Y))}$$

Keterangan:

r : Koefisien korelasi antara item X dengan skor total Y

X : Skor per Item

Y : Skor Total

N : Jumlah Responden

Dasar pengambilan keputusan dalam Uji Validitas menggunakan acuan sebagai berikut:

- a) Jika nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka item pernyataan dalam angket berkorelasi signifikan terhadap skor total yang artinya item angket dinyatakan valid.

³⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D., Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2011)

³⁸ Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23* (Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2016).

³⁹ Sudjana, *Metode Statistika* (Bandung: Tarsito, 2002).

b) Jika nilai $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka item pernyataan dalam angket tidak berkorelasi signifikan terhadap skor total yang artinya item angket dinyatakan tidak valid.

2) Uji Analisis Reliabilitas

Uji realibilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari suatu variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban pertanyaan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas menggunakan rumus *Alpha Cronbach* yang merupakan penentu penelitian dianggap realibel atau tidak. Uji reliabilitas bertujuan untuk melihat apakah kuesioner memiliki konsistensi jika pengukuran dilakukan dengan kuesioner tersebut dilakukan secara berulang, instrumen dianggap realibel apabila koefisien realibitas (r) $> 0,6$.⁴⁰

3.5.3. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dimanfaatkan untuk menentukan apakah model regresi menunjukkan hubungan yang signifikan. Beberapa contoh dari uji asumsi klasik termasuk: ⁴¹

1) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menentukan apakah data mengikuti distribusi normal. Jika data tidak memiliki distribusi normal, maka analisis non-parametrik menjadi satu-satunya pilihan yang dapat digunakan. Salah satu metode untuk menilai apakah sebuah model mengikuti distribusi normal adalah dengan memeriksa pola yang terbentuk dari nilai residu, dan melalui uji Kolmogorov-Smirnov (K-S) yang termasuk dalam kategori nonparametrik. Signifikansi dari data digunakan untuk menarik kesimpulan apakah data tersebut mengikuti distribusi normal atau tidak. Jika nilai signifikansi lebih dari lima persen atau 0,05, maka variabel

⁴⁰ Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*.

⁴¹ Imam Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*, Semarang: BP. UNDIP, 2005, h. 91-113

dianggap mengikuti distribusi normal. Sebaliknya, jika nilai signifikansi kurang dari lima persen atau 0,05, maka variabel dianggap tidak mengikuti distribusi normal.⁴²

2) Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menilai apakah terdapat korelasi antara variabel independen dalam model regresi. Sebuah model regresi yang baik seharusnya tidak menunjukkan adanya korelasi antara variabel independen. Anda dapat melihat uji multikolinieritas melalui Tabel Koefisien. Jika hasil perhitungan menunjukkan bahwa nilai VIF kurang dari 10, maka hal ini menunjukkan bahwa tidak ada multikolinieritas yang signifikan dalam model regresi. Sebaliknya, jika nilai VIF lebih dari 10, maka itu menandakan adanya multikolinieritas yang signifikan dalam model regresi.⁴³

3) Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dalam model regresi digunakan untuk menilai apakah terdapat perbedaan dalam variasi residual dari satu penelitian ke penelitian lainnya. Jika variasi residual tetap dari satu penelitian ke penelitian lainnya, hal ini disebut sebagai homoskedastisitas. Sebaliknya, jika variasi tidak tetap, hal ini disebut sebagai heteroskedastisitas. Dengan menggunakan metode scatterplot, sebuah model regresi yang baik akan menunjukkan bahwa tidak ada tanda-tanda heteroskedastisitas. Heteroskedastisitas akan terlihat jika terdapat pola yang terbentuk pada scatterplot atau jika terdapat pola yang tidak teratur atau berombak. Heteroskedastisitas tidak terjadi jika titik-titik tersebar merata di atas dan di bawah garis angka 0 pada sumbu Y.

⁴² Rambat Lupiyadi, *Praktikum Metode Riset Bisnis*, Jakarta: Salemba Empat, 2015, h.134

⁴³ *Ibid.* h. 142

3.5.4. Uji Regresi Linear Berganda

Analisis regresi adalah metode statistik yang digunakan untuk memahami hubungan sebab-akibat atau korelasi antara dua variabel atau lebih. Dalam analisis regresi, variabel-variabel dapat dikelompokkan menjadi dua kategori utama: variabel independen, yang berfungsi sebagai prediktor dan direpresentasikan oleh simbol X_1 , X_2 , X_3 , dan seterusnya; serta variabel dependen, yang dianggap sebagai respons dan direpresentasikan oleh simbol Y .⁴⁴

Dalam penelitian ini, digunakan rumus untuk regresi linear berganda dengan melibatkan dua variabel independen dan satu variabel dependen. Regresi linear berganda merupakan pengembangan dari regresi linear sederhana, di mana terdapat penambahan lebih dari satu variabel independen:

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

Keterangan :

Y : Keberlanjutan Usaha UMKM

a : Konstanta

X_1 : Tingkat Pendapatan

X_2 : Tingkat Daya Beli Masyarakat

b_1, b_2 : Koefisien regresi linear berganda

e : Error

3.5.5. Uji Hipotesis

1) Uji Koefisien Determinasi

Dalam penelitian ini, digunakan koefisien determinasi untuk menilai sejauh mana variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen. Melalui

⁴⁴ Dewi Sri Susanti, et al. Analisis Regresi dan Korelasi, Malang: CV IRDH, 2019, hlm.8

uji regresi linier berganda, (R^2) digunakan untuk menentukan koefisien determinasi parsial pada variabel independen terhadap variabel dependen. Rentang nilai koefisien determinasi adalah antara 0 hingga 1, di mana semakin mendekati nol menunjukkan pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yang semakin kecil.

2) Uji F (Uji Signifikansi Simultan)

Uji statistik F pada dasarnya memeriksa apakah setiap variabel independen dalam model memiliki pengaruh bersama terhadap variabel dependen. Penting untuk mencatat bahwa dalam seratus uji ini, tingkat signifikansi yang digunakan adalah 5% atau 0,05..

- a. Jika nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka hipotesis diterima.
- b. Jika nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka hipotesis ditolak.

3) Uji t (Uji Signifikansi Parsial)

Penting untuk mencatat bahwa analisis ini membandingkan rata-rata dari dua kelompok sampel yang tidak berkaitan. Tujuannya adalah untuk menentukan apakah nilai rata-rata dari kedua kelompok sampel secara signifikan berbeda atau tidak. Pada tingkat signifikansi 5%, nilai signifikansi t diukur untuk memungkinkan pengujian dilakukan. Hasil analisis didasarkan pada perbandingan nilai signifikansi t dengan nilai ambang signifikansi 0,05, dengan persyaratan sebagai berikut:

- a. Jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau nilai Sig $> 0,05$ maka hipotesis ditolak.
- b. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau nilai Sig $< 0,05$ maka hipotesis diterima.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1. Gambaran Umum

Kecamatan Moga merupakan salah satu kecamatan yang berada di dataran tinggi wilayah Kabupaten Pemalang. Memiliki luas wilayah 41,40 km², yang terbagi menjadi 10 desa/kelurahan meliputi Desa Plakaran, Mandiraja, Walangsanga, Sima, Banyumudal, Moga, Wangkelang, Kebanggan, Pepedan dan Gendowang. Kecamatan Moga merupakan salah satu dari 14 kecamatan yang ada di Kabupaten Pemalang, dengan batas-batas wilayah :

- a) Sebelah Utara : Kec. Randudongkal
- b) Sebelah Timur : Kec. Belik
- c) Sebelah Selatan : Kec. Pulosari
- d) Sebelah Barat : Kab. Tegal

Di wilayah Kecamatan Moga, terdapat 834 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang terdistribusi di 10 desa dan kelurahan. Mayoritas UMKM terbagi dalam dua kategori utama, yaitu sektor jasa dan perdagangan.

4.1.2. Visi dan Misi UMKM Kecamatan Moga

1) Visi

“Terwujudnya UMKM yang tangguh, mandiri, berdaya saing dan sejahtera.”

2) Misi

- a) Mengimplementasikan *good governance* (tata kelola Pemerintah yang baik) dan meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) aparatur dalam mewujudkan pelayanan umum yang prima.
- b) Meningkatkan kapasitas kelembagaan, kualitas dan daya saing serta menumbuhkembangkan kewirausahaan Koperasi dan UMKM.

- c) Menumbuhkembangkan IKM dan industri-industri potensial sebagai kekuatan penggerak pertumbuhan ekonomi daerah.
- d) Menjaga ketersediaan kebutuhan pokok yang cukup, lancarnya distribusi barang, tertatanya tempat berusaha bagi pedagang kaki lima dan asongan yang presentatif, fasilitasi promosi dan pemasaran produk.
- e) Mewujudkan pasar daerah yang aman, nyaman, bersih, tertib dan indah.

4.2. Karakteristik Responden

Karakteristik responden dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui latar belakang responden. Dalam penelitian ini, karakteristik responden dikelompokkan berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, dan tahun UMKM berdiri yang di miliki responden. Hasil data yang diperoleh adalah sebagai berikut :

4.2.1. Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin pada penelitian ini dapat ditunjukkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase (%)
Laki-Laki	65	65 %
Perempuan	35	35 %
Jumlah	100	100 %

Sumber data : diringkas dari hasil pengumpulan kuisioner

Dari tabel 4.1 diatas, dapat diidentifikasi bahwa responden dalam penelitian ini adalah pemilik UMKM yang berjenis kelamin laki-laki berjumlah 65 orang dengan presentase 65% dan responden yang berjenis kelamin perempuan berjumlah 35 orang dengan presentase 35%. Dengan demikian jumlah responden laki-laki lebih banyak dari jumlah responden perempuan.

4.2.2. Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia pada penelitian ini dapat ditunjukkan pada tabel berikut :

Tabel 4.2

Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Kelompok Usia (Tahun)	Jumlah Responden	Presentase (%)
21-30 tahun	24	24 %
31-40 tahun	41	41 %
41-50 tahun	25	25 %
>50 tahun	10	10 %
Jumlah	100	100 %

Sumber data : diringkas dari hasil pengumpulan kuisioner

Dari tabel 4.2 diatas, dapat diidentifikasi bahwa responden dalam penelitian ini terdiri dari pemilik UMKM yang berusia 21-30 tahun berjumlah 24 responden dengan presentase 24%, sedangkan yang berusia 31-40 tahun berjumlah 41 responden dengan presentase 41%, sedangkan yang berusia 41-50 tahun berjumlah 25 responden dengan presentase 25% dan yang terakhir berusia lebih dari 50 tahun berjumlah 10 responden dengan presentase 10%. Dengan demikian yang terbanyak merupakan pemilik UMKM dengan usia 21-30 tahun dan yang paling sedikit adalah pemilik UMKM dengan usia diatas 50 tahun.

4.2.3. Pendidikan Terakhir

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan pada penelitian ini dapat ditunjukkan pada tabel sebagai berikut :

Tabel 4.3

Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Pendidikan Jumlah	Responden	Presentase (%)
SD-SMP atau setara	19	19 %
SMA/SMK atau setara	63	63 %
Diploma, Sarjana atau setara	18	18 %
Lainya	0	0 %
Jumlah	100	100 %

Sumber data : diringkas dari hasil pengumpulan kuisisioner

Dari tabel 4.3 diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan terakhir jenjang SD-SMP berjumlah 19 responden dengan presentase 19%. SMA/SMK atau setara berjumlah 63 responden dengan presentase 63%. Sedangkan tingkat pendidikan Diploma/Sarjana berjumlah 18 responden dengan presentase 18%.

4.3. Hasil Analisis Data Penelitian

4.3.1. Analisis Statistik Deskriptif

Statistik adalah statistik yang digunakan untuk meneliti data dengan cara meringkas atau mengkarakterisasi data yang diperoleh apa adanya, tanpa sampai pada kesimpulan atau asumsi apapun tentang data tersebut.⁴⁵ Untuk bagian dari analisis data dan penjelasan sifat-sifat masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian ini digunakan statistik deskriptif.⁴⁶ Variabel dalam penelitian ini adalah tingkat pendapatan dan tingkat daya beli masyarakat terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang. Statistik deskriptif yang digunakan adalah maksimum, minimum, mean dan standar deviasi. Temuan analisis statistik deskriptif menggunakan

⁴⁵ Siyoto, S. and Sodik

⁴⁶ Salma Khoirunnisa Arribat, Imam Yahya, and Ratno Agriyanto , “The Determinants of Firm Value and Financial Performance in Islamic Stock”, Jurnal Ekonomi syariah, Vol 9 No. 1 (2021), 1-24

variabel yang digunakan dalam penelitian ini ditunjukkan pada tabel dibawah.

Tabel 4.4
Hasil Analisis Statistik Deskriptif

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Tingkat Pendapatan	100	19	11	30	26,06	2,933
Tingkat Daya Beli Masyarakat	100	16	14	30	24,44	2,475
Keberlanjutan Usaha UMKM	100	24	17	41	34,87	3,386
Valid N (listwise)	100					

Sumber data : Hasil Output SPSS diolah

Berdasarkan data table pada uji statistik deskriptif diatas, jumlah pada penelitian (N) setiap variabel adalah 100. Pada penelitian ini didapatkan hasil minimum, maksimum, mean (rata-rata) dan standar deviasi sebagai berikut:

a) Tingkat Pendapatan

Hasil olah data uji statistik deskriptif pada variabel tingkat pendapatan menunjukkan nilai minimum sebesar 11.00, nilai maksimum sebesar 30.00, nilai mean sebesar 26.06 dan standar deviasi sebesar 2.933.

b) Tingkat Daya Beli Masyarakat

Hasil olah data uji statistik deskriptif pada variabel tingkat daya beli masyarakat menunjukkan nilai minimum sebesar 14.00, nilai maksimum 30.00, nilai mean sebesar 24.44 dan standar deviasi sebesar 2.475

c) Keberlanjutan Usaha UMKM

Hasil olah data uji statistik deskriptif pada variabel keberlanjutan usaha UMKM menunjukkan nilai minimum sebesar 17.00, nilai maksimum 41.00, nilai mean sebesar 34.87 dan standar deviasi sebesar 3.386.

4.4. Uji Instrumen

4.4.1. Uji Validitas

Uji validitas bertujuan untuk menilai valid atau tidaknya suatu kuesioner yang digunakan dalam penelitian. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan nilai r tabel. Terdapat kriteria pengujian validitas adalah sebagai berikut :

- a) Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$, maka pernyataan kuesioner dinyatakan valid
- b) Jika $r_{hitung} < r_{tabel}$, maka pernyataan kuesioner dinyatakan tidak valid

Nilai r tabel diperoleh dari besarnya *degree of freedom* (df) = $n-2$ dimana n adalah jumlah sampel yang digunakan pada penelitian. Sehingga diperoleh $df = 100-2 = 98$ dengan *alpha* 0,05% , maka diperoleh r_{tabel} sebesar 0,1966.

Adapun uji validitas dapat dilihat sebagai berikut:

1. Variabel Tingkat Pendapatan (X₁)

Tabel 4.5

Hasil Uji Validitas Variabel TIngkat Pendapatan (X₁)

Pernyataan	R _{tabel}	R _{hitung}	Keterangan
X1.1	0,196	0,585	<i>Valid</i>
X1.2	0,196	0,645	<i>Valid</i>
X1.3	0,196	0,453	<i>Valid</i>
X1.4	0,196	0,806	<i>Valid</i>
X1.5	0,196	0,851	<i>Valid</i>
X1.6	0,196	0,832	<i>Valid</i>

Sumber data : data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.5 diatas, semua item pernyataan pada variabel tingkat pendapatan (X_1) dinyatakan valid. Hal ini dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} .

2. Variabel Tingkat Daya Beli Masyarakat (X_2)

Tabel 4.6

Hasil Uji Validitas Variabel Tingkat Daya Beli Masyarakat (X_2)

Pernyataan	R_{tabel}	R_{hitung}	Keterangan
X2.1	0,196	0,612	<i>Valid</i>
X2.2	0,196	0,546	<i>Valid</i>
X2.3	0,196	0,574	<i>Valid</i>
X2.4	0,196	0,696	<i>Valid</i>
X2.5	0,196	0,439	<i>Valid</i>
X2.6	0,196	0,559	<i>Valid</i>

Sumber data : data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas, semua item pernyataan pada variabel inklusi keuangan (X_2) dinyatakan valid. Hal ini dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} .

3. Variabel Tingkat Keberlanjutan Usaha (Y)

Tabel 4.7

Hasil Uji Validitas Variabel Keberlanjutan Usaha UMKM (Y)

Pernyataan	R_{tabel}	R_{hitung}	Keterangan
<i>S</i> Y.1	0,196	0,566	<i>Valid</i>
<i>u</i> Y.2	0,196	0,569	<i>Valid</i>
<i>m</i> Y.3	0,196	0,477	<i>Valid</i>
<i>b</i> Y.4	0,196	0,581	<i>Valid</i>
<i>e</i> Y.5	0,196	0,224	<i>Valid</i>
<i>r</i> Y.6	0,196	0,513	<i>Valid</i>
Y.7	0,196	0,577	<i>Valid</i>
<i>d</i> Y.8	0,196	0,550	<i>Valid</i>
<i>a</i> Y.9	0,196	0,421	<i>Valid</i>
<i>t</i>			

Sumber data : data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.7 diatas, semua item pernyataan pada variabel keberlanjutan usaha UMKM (Y) dinyatakan valid. Hal ini dapat dilihat dari r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} .

4.4.2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk menguji kuesioner dengan tujuan mengetahui instrumen tersebut dapat dipercaya. Suatu variabel dapat dikatakan reliable jika nilai Cronbach's Alpha $> 0,60$. Berikut adalah hasil uji reabilitas dapat dilihat tabel dibawah ini :

Tabel 4.8

Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Nilai Kritis	Keterangan
Tingkat Pendapatan (X1)	0,792	0,60	Reliabel
Tingkat Daya Beli Masyarakat (X2)	0,602	0,60	Reliabel
Keberlanjutan Usaha UMKM (Y)	0,624	0,60	Reliabel

Sumber data : data primer diolah, 2023

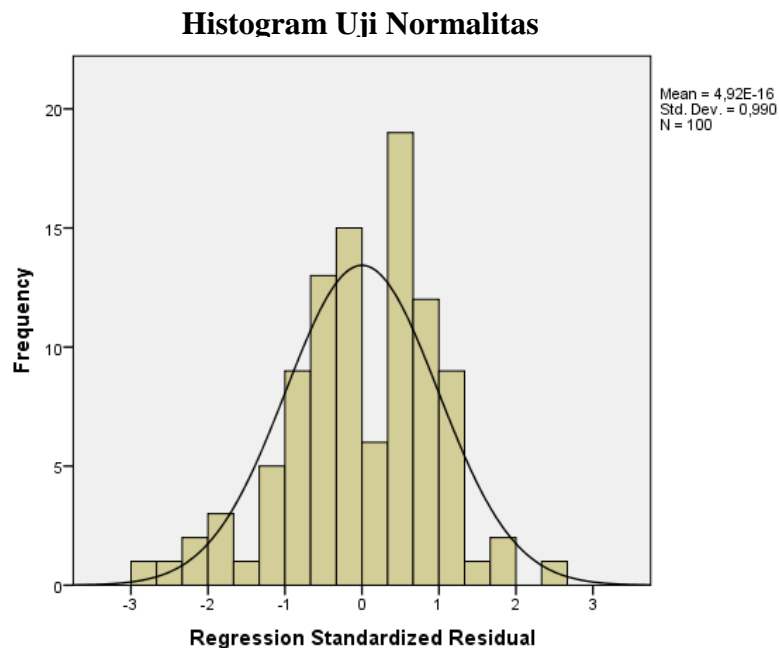
Berdasarkan tabel diatas, menunjukan semua nilai *Cronbach's Alpha* $> 0,60$. Hal tersebut berarti bahwa semua variabel dalam penelitian ini dinyatakan reliable.

4.5. Uji Asumsi Klasik

4.5.1. Uji Normalitas

Uji asumsi normalitas digunakan untuk mengetahui variabel dependen dengan variabel independen dalam model regresi berdistribusi normal atau tidak. Dalam uji normalitas data dapat dilakukan dengan analisis grafik histogram atau melihat grafik uji P-P Plot. Berikut merupakan uji normalitas data menggunakan analisis grafik.

Gambar 4.1

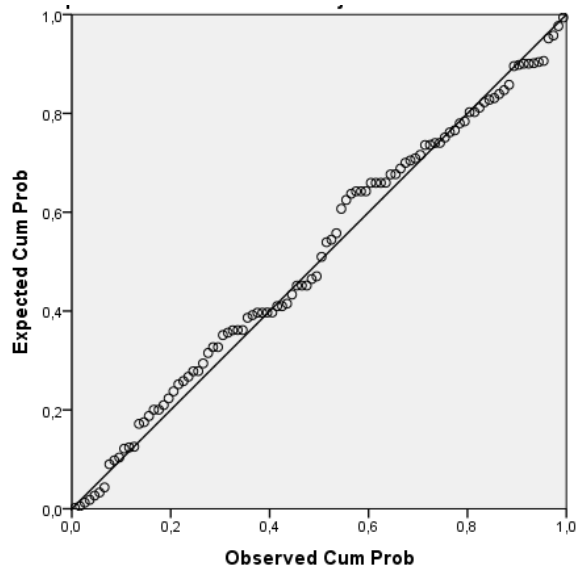


Sumber data : data primer diolah, 2023

Berdasarkan gambar 4.1 diatas menunjukkan bahwa model regresi data yang diuji berdistribusi normal, hal ini dapat dilihat pada gambar grafik yang tidak cenderung condong ke satu sisi kanan maupun sisi kiri.

Gambar 4.2

Uji Plot Normalitas



Sumber data : data primer diolah, 2023

Dari gambar 4.2 grafik uji P-P Plot diatas menunjukkan bahwa titik-titik menyebar mengikuti pada garis diagonal. Hal ini berarti bahwa model regresi yang di uji berdistribusi normal. Selain melihat pada analisis grafik diatas, uji normalitas juga dapat dilakukan dengan menggunakan uji statistika Kolmogorov-Smirnov (KS). Pada uji K-S, data dapat dikatakan berdistribusi normal apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 atau sig (Sig >0,05).

Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas K-S

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,75183707
Most Extreme Differences	Absolute	,079
	Positive	,052
	Negative	-,079
Test Statistic		,079
Asymp. Sig. (2-tailed)		,130 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber data : data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.9 hasil dari uji Kolmogorov Smirnov menunjukkan bahwa nilai Asymp. Sig (2-tailed) sebesar 0,13. Angka 0,13 lebih besar dari angka 0,05 atau ($0,13 > 0,05$) sehingga dapat diartikan bahwa data dinyatakan berdistribusi normal.

4.5.2. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas dilakukan untuk mengetahui bagaimana model regresi pada suatu penelitian, apakah memiliki korelasi antara variabel independen atau tidak. Jika regresi yang dihasilkan kurang bagus maka hal ini termasuk terjadi gejala multikolinieritas. Untuk mengetahui terdapat multikolinieritas dapat dilihat pada nilai *tolerance* dan nilai *Variance Inflation Factor (VIF)*. Suatu regresi dinyatakan tidak terdapat multikolinieritas apabila nilai *tolerance* $> 0,10$ dan *VIF* < 10 maka dinyatakan multikolinieritas. Berikut merupakan hasil uji multikolinieritas dalam penelitian ini :

Tabel 4.10
Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	12,854	2,962		4,340	,000		
Tingkat Pendapatan	,259	,119	,221	2,181	,032	,643	1,555
Tingkat Daya Beli Masyarakat	,611	,141	,440	4,339	,000	,643	1,555

a. Dependent Variable: Keberlanjutan Usaha UMKM

Sumber data : data primer diolah, 2023

berdasarkan tabel 4.10 diatas, diketahui bahwa variabel (X_1) yaitu Tingkat Pendapatan mempunyai nilai *tolerance* sebesar 0,643 dan nilai

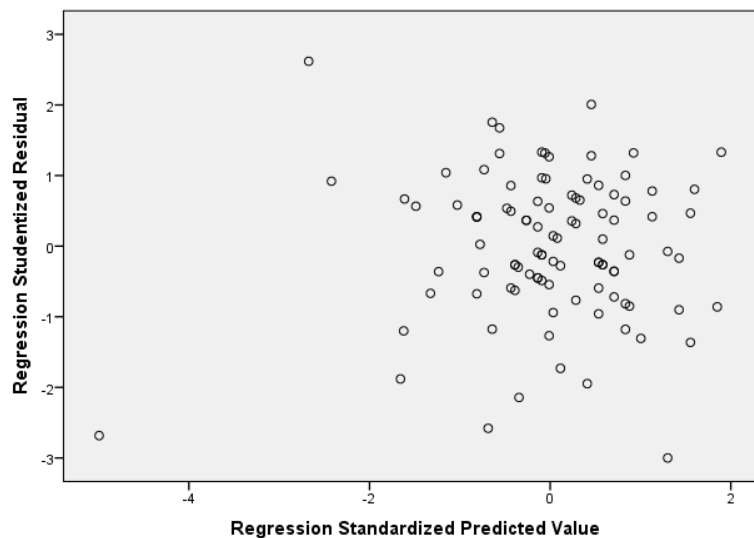
VIF sebesar 1,555. Kemudian variabel Tingkat Daya Beli Masyarakat juga mempunyai nilai *tolerance* sebesar 0,643 dan nilai VIF sebesar 1,555. Tabel diatas menunjukkan bahwa kedua variabel bebas didapatkan hasil nilai *tolerance* lebih besar dari atau $> 0,10$ dan nilai VIF < 10 atau lebih kecil dari 10 sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat multikolinieritas.

4.5.3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan untuk menguji model regresi apakah ketidaksamaan variance satu penelitian ke penelitian lain. Cara mempredeksinya ada tidaknya heteroskedtisitas dalam suatu model regresi dapat dilihat pada gambar scatterplot. Jika pada gambar scatterplot tidak membentuk suatu pola tertentu (bergelombang, melebar kemudian menyempit) dan titik-titik data menyebar diatas dan dibawah angka nol pada sumbu Y maka dinyatakan tidak terjadi heteroskedastisitas. Berikut merupakan hasil uji scatterplot dalam penelitian ini.

Gambar 4.3

Hasil Uji Heteroskedastisitas



Sumber data : data primer diolah, 2023

Berdasarkan gambar scatterplot diatas, bahwa titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu serta sebaran datanya berada diatas dan dibawah angka 0. Dapat diartikan bahwa hasil dalam

penelitian ini tidak terjadi gejala heteroskedastisitas, sehingga model regresi dalam penelitian ini dapat digunakan untuk memprediksi sejauh mana variabel tingkat pendapatan, dan tingkat daya beli masyarakat mempengaruhi variabel keberlanjutan usaha UMKM.

4.6. Uji Hipotesis

4.6.1. Uji koefisien determinan (R^2)

Koefisien determinan (R^2) merupakan pengujian yang digunakan untuk mengetahui besaran presentase kemampuan variabel independen terhadap variabel dependen. Berikut hasil koefisien determinan yang dapat dilihat pada besaran *R Square* pada tabel berikut :

Tabel 4.11

Hasil Uji Koefisien Determinan

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,599 ^a	,359	,345	2,7801

Sumber data : data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas uji koefisien determinan diatas, menunjukkan bahwa *Adjusted R Square* sebesar 0,345 atau sebesar 34,5% sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat pendapatan (X_1) dan tingkat daya beli masyarakat (X_2) sama-sama berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM (Y). Sedangkan sebesar 65,5 % adalah berpengaruh variabel lain diluar penelitian ini.

4.6.2. Uji F (simultan)

Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah kedua variabel independen yaitu tingkat pendapatan (X_1) dan tingkat daya beli masyarakat (X_2) secara simultan atau bersama-sama memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen yaitu keberlanjutan usaha UMKM (Y). Dasar pengambilan uji F yaitu, apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka terdapat pengaruh variabel X secara bersama atau simultan terhadap variabel Y. Berikut merupakan hasil uji statistik F dalam penelitian ini :

Tabel 4.12
Hasil Uji Statistik F
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	419,222	2	209,611	27,121	,000 ^b
	Residual	749,688	97	7,729		
	Total	1168,910	99			

a. Dependent Variable: Keberlanjutan Usaha UMKM

b. Predictors: (Constant), Tingkat Daya Beli Masyarakat, Tingkat Pendapatan

Sumber data : data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel 4.12, menunjukkan nilai F hitung sebesar 27,121 dan diperoleh Ftabel sebesar 3,10 yang berarti bahwa F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} atau ($F_{hitung} 27,121 > F_{tabel} 3,10$). Dan didapatkan nilai signifikansi kurang dari 0,000 yang artinya lebih kecil dari 0,05 atau ($0,00 < 0,05$). Sehingga dapat disimpulkan bahwa tingkat pendapatan dan tingkat daya beli masyarakat secara bersama-sama berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM.

4.6.3. Uji Parsial (Uji t)

Uji statistik t digunakan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh secara parsial atau masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Dasar pengambilan keputusan pada uji t ini adalah sebagai berikut:

- a. Jika nilai Sig. $< 0,05$ atau t hitung $> t$ tabel, maka terdapat pengaruh variabel X terhadap variabel Y
- b. Jika nilai Sig. $> 0,05$ atau t hitung $< t$ tabel, maka tidak terdapat pengaruh antara variabel X terhadap variabel Y.

Hasil uji persial dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.13
Hasil Uji t (Parsial)

Model		Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	12,854	2,962		4,340	,000		
	Tingkat Pendapatan	,259	,119	,221	2,181	,032	,643	1,555
	Tingkat Daya Beli Masyarakat	,611	,141	,440	4,339	,000	,643	1,555

a. Dependent Variable: Keberlanjutan Usaha UMKM

Sumber data : data primer diolah, 2023

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat pada kolom t dan signifikansi (Sig.) dapat dijelaskan pengaruh variabel sebagai berikut :

a. Konstanta (α)

Nilai konstanta dari persamaan regresi sebesar 12,854 bernilai positif. Hal ini artinya bahwa, variabel independen tingkat pendapatan dan tingkat daya beli masyarakat adalah 0, maka variabel keberlanjutan usaha UMKM (Y) nilainya adalah 12,854.

b. Variabel tingkat pendapatan (X_1) memiliki nilai t sebesar 2,181 dengan signifikan 0,032. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t hitung 2,181 lebih besar dari t tabel 1,984 atau (t hitung 2,181 > t tabel 1,984) dan nilai signifikan 0,032 lebih kecil dari nilai 0,05 atau ($0,032 < 0,05$) maka **H1 diterima**. Dapat disimpulkan bahwa variabel tingkat pendapatan berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM.

c. Variabel tingkat daya beli masyarakat (X_2) memiliki nilai t sebesar 4,339 dengan signifikan 0,000. Hal ini menunjukkan bahwa nilai t hitung 4,339 lebih besar dari t tabel 1,984 atau (t hitung 4,339 > t tabel 1,984) dan nilai signifikan 0,000 lebih kecil dari nilai 0,05 atau ($0,000 < 0,05$) maka **H2 diterima**. Dapat disimpulkan bahwa variabel tingkat daya beli masyarakat berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM.

4.6.4. Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Uji analisis regresi linier berganda bertujuan untuk mengetahui pengaruh tingkat pendapatan dan tingkat daya beli masyarakat terhadap keberlanjutan usaha UMKM. Berikut nilai regresi yang dihasilkan dari uji regresi linier berganda.

Tabel 4.14
Hasil Uji Koefisien Regresi

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	12,854	2,962		4,340	,000		
	Tingkat Pendapatan	,259	,119	,221	2,181	,032	,643	1,555
	Tingkat Daya Beli Masyarakat	,611	,141	,440	4,339	,000	,643	1,555

a. Dependent Variable: Keberlanjutan Usaha UMKM

Sumber data : data primer diolah, 2023

Pada tabel 4.14 diatas, dapat diketahui hasil analisis regresi berganda untuk variabel tingkat pendapatan 0,259, dan variabel tingkat daya beli masyarakat 0,611. Sehingga dapat diperoleh model persamaan regresi sebagai berikut :

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

$$Y = 12,854 + 0,259 X_1 + 0,611 X_2 + e$$

Keterangan :

Y : Keberlanjutan usaha UMKM

α : Konstanta

β : Koefisien Regresi

X₁ : Tingkat pendapatan

X₂ : Tingkat daya beli masyarakat

Dari hasil persamaan diatas maka dapat diartikan sebagai berikut :

- 1) Nilai konstanta adalah 12,854. Hal ini berarti bahwa tanpa adanya pengaruh variabel bebas yaitu tingkat pendapatan (X_1) dan tingkat daya beli masyarakat (X_2), maka nilai variabel terikat yaitu keberlanjutan usaha UMKM (Y) tetap konstan sebesar 12,854 satu-satuan.
- 2) Nilai koefisiensi regresi dari tingkat pendapatan (X_1) sebesar 0,259, artinya bahwa setiap kenaikan satu satuan variabel tingkat pendapatan (X_1) akan mengakibatkan kenaikan variabel keberlanjutan usaha UMKM (Y) sebesar 0,259 satu-satuan dengan asumsi bahwa faktor lainnya adalah konstan atau tetap.
- 3) Nilai koefisiensi regresi dari tingkat daya beli masyarakat (X_2) sebesar 0,611, artinya bahwa setiap kenaikan satu satuan variabel tingkat daya beli masyarakat (X_2) akan mengakibatkan kenaikan variabel keberlanjutan usaha UKM (Y) sebesar 0,611 satu-satuan dengan asumsi bahwa faktor lainnya adalah konstan atau tetap.

4.7. Pembahasan

1. Pengaruh Tingkat Pendapatan (X_1) terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM (Y)

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh t_{hitung} untuk X_1 adalah sebesar 2,181 lebih besar dari nilai $t_{tabel} = 1,984$ dengan nilai signifikansi untuk nilai X_1 sebesar 0,032, lebih kecil dari nilai 0,05. Hal ini menandakan bahwa variabel tingkat pendapatan (X_1) mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel keberlanjutan usaha UMKM (Y). Hasil penelitian menunjukkan tingkat pendapatan berpengaruh positif dan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM. Artinya apabila tingkat pendapatan meningkat, yang diukur dari indikator berupa pendapatan perbulan, sumber pendapatan, meningkatkan taraf hidup, dan beban yang ditanggung, maka keberlanjutan usaha UMKM juga akan meningkat secara signifikan.

Hal ini mengindikasikan bahwa, tingkat pendapatan yang digambarkan oleh responden dalam penelitian ini menjadi salah satu

faktor pendukung keberlanjutan usaha UMKM. Karena, jika pendapatan meningkat beban yang ditanggung oleh pelaku usaha UMKM akan berkurang sehingga dapat meningkatkan taraf hidup pelaku usaha UMKM dan membuat usahanya akan terus berlanjut dan berkembang.

Pendapatan dalam kamus manajemen yakni uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba.⁴⁷ Menurut Martani menjelaskan bahwa pendapatan dapat diakui ketika adanya kemungkinan yang besar bahwa adanya manfaat ekonomi yang mengalir ke dalam perusahaan dan nilai manfaat tersebut bisa diukur dengan andal. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendapatan sebuah usaha akan berpengaruh terhadap keberlanjutan usahanya di masa mendatang. Penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Vera Agustina, Siti Amanah, Pudji Muldjono, dan Pang Asngari yang menyatakan bahwa tingkat keberlanjutan usaha secara umum memiliki kategori tinggi dalam sub peubah pendapatan.⁴⁸

2. Pengaruh Tingkat Daya Beli Masyarakat (X_2) terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM (Y)

Berdasarkan hasil perhitungan diperoleh t_{hitung} untuk X_2 adalah sebesar 4,339 lebih besar dari nilai $t_{tabel} = 1,984$ dengan nilai signifikansi untuk nilai X_2 sebesar 0,000, lebih kecil dari nilai 0,05. Hal ini menandakan bahwa variabel tingkat daya beli masyarakat (X_2) mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel keberlanjutan usaha UMKM (Y).

Hasil penelitian menunjukkan tingkat daya beli masyarakat berpengaruh positif dan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM. Artinya apabila tingkat daya beli masyarakat meningkat, yang diukur dari indikator berupa tingkat pendapatan, tingkat pendidikan, tingkat kebutuhan, kebiasaan masyarakat, harga barang,

⁴⁷ BN. Marbun, Kamus Manajemen, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hlm. 230

⁴⁸ Vera Agustina, Siti Amanah, Pudji Muldjono, dan Pang Asngari. Faktor Yang Mempengaruhi Keberlanjutan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Bandung Dan Bogor. Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian, 2018. Vol. 20, No.2, Juli hlm : 147

mode, maka keberlanjutan usaha UMKM juga akan meningkat secara signifikan.

Hal ini mengindikasikan bahwa tingkat daya beli masyarakat yang meningkat merupakan salah satu faktor keberlanjutan suatu usaha UMKM, seiring dengan perubahan zaman serta kebiasaan di masyarakat, didorong dengan meningkatnya pendapatan masyarakat menyebabkan meningkatnya kebutuhan dalam kehidupan, serta tuntutan mengikuti arus trend dan mode membuat tingkat daya beli masyarakat terhadap barang dan jasa semakin meningkat.

Menurut Dr. Supawi pawengan menjelaskan bahwa daya beli masyarakat yakni kemampuan masyarakat sebagai konsumen untuk membeli barang atau jasa yang dibutuhkan. daya beli masyarakat ini ditandai dengan meningkatnya atau menurun, dimana daya beli meningkat jika lebih tinggi selama periode dan biaya yang lebih tinggi dari waktu ke waktu sebelumnya. Dan menurut KBRN, Jakarta : Daya beli adalah kemampuan masyarakat dalam membelanjakan uangnya, dalam bentuk barang maupun jasa. Daya beli menggambarkan tingkat kesejahteraan yang dinikmati oleh penduduk sebagai dampak semakin membaiknya ekonomi.⁴⁹ Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Johan Budiman (2018) menyatakan bahwa daya beli masyarakat berpengaruh positif terhadap penjualan, yang mengakibatkan peningkatan pendapatan.

⁴⁹ Pengertian daya beli menurut KBRN Jakarta
http://www.rri.co.id/post/editorial/370/e_ditorial/berbagai_upaya_meningkatkan_kemampuan_daya_beli.html diakses 18/9/2023

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil serta pembahasan yang telah dilakukan peneliti mengenai pengaruh tingkat pendapatan dan tingkat daya beli masyarakat terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Variabel (X_1) Tingkat pendapatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang. Dari hasil uji persial menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} 2,181 > t_{tabel} 1,984$ dan nilai signifikan $0,032 < 0,05$. Artinya tingkat pendapatan menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keberlanjutan usaha UMKM.
2. Variabel (X_2) Tingkat daya beli masyarakat berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberlanjutan usaha UMKM di Moga Kabupaten Pemalang. Dari hasil uji persial menunjukkan bahwa nilai $t_{hitung} 4,339 > t_{tabel} 1,984$ dan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Artinya tingkat daya beli masyarakat menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi keberlanjutan usaha UMKM.

5.2. Saran

Berdasarkan penelitian yang sudah dilakukan, saran yang dikemukakan pada penelitian ini:

1. Bagi pemilik UMKM, diharapkan agar lebih bijak dalam pengelolaan pendapatan serta meningkatkan kreatifitas, kualitas dan mengikuti tren saat ini serta perkembangan teknologi. Sehingga usahanya dapat berjalan dengan optimal dan dapat meningkatkan pendapatan. Meningkatkan pendapatan dan daya beli bisa dilakukan dengan berbagai hal salah satunya meningkatkan kualitas, serta pengetahuan dengan mengikuti perkembangan teknologi saat ini. Media social dan internet menjadi salah satu media yang sangat strategis dalam mengembangkan wawasan bahkan usaha akan semakin berkembang jika teknologi dapat digunakan sebagai penunjang usaha. Selain itu pelaku usaha mikro dapat mengikuti pelatihan, sosialisasi, atau kegiatan pengabdian

masyarakat yang dilakukan oleh pemerintah , pakar pakar bisnis maupun civitas akademik terkait peningkatan pendapatan serta daya beli bagi UMKM.

2. Bagi pihak pemerintah , Peningkatan Pendapatan serta daya beli masyarakat ini merupakan hal penting bagi pelaku usaha mikro agar pelaku usaha mampu meningkatkan usahanya dan terus berlanjut. Sehingga dapat mengurangi terjadinya penurunan pendapatan dan serta kemiskinan di Indonesia dan lebih memperhatikan UMKM dalam hal pelatihan peningkatan kualitas barang dan jasa, pelatihan upgrade skill industry kreatif , mempermudah perizinan yang mendukung penjualan barang atau jasa, kerja sama UMKM dengan pemerintah ataupun swasta , serta membuka pasar nasional bahkan sehingga UMKM dapat berkembang dan dikenal pada masyarakat nasional maupun internasional.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan penelitian ini dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya yang sejenis, serta diharapkan peneliti selanjutnya dapat mengembangkan variabel-variabel lain yang berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- BN. Marbun, (2003), Kamus Manajemen, Jakarta: Pustaka Sinar Harapan,
- Boediono, (2012). Ekonomi Moneter. Yogyakarta, BPFE.
- Budiman, Johan. (2018) Pengaruh Daya Beli Masyarakat Dan Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Hasil Penjualan Pada Bisnis *Property*. Jurnal Keilmuan dan Aplikasi Teknik UNISTEK, 2018, Edisi 5, No.1.
- Imam Ghazali, (2005) Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS, Semarang: BP. UNDIP.
- KBRN Jakarta “Pengertian daya beli”
http://www.rri.co.id/post/editorial/370/editorial/berbagai_upaya_meningkatkan_kemampuan_daya_beli.html
- Kholifatul Jannah, Siti., Moh. Mabruhi Faozi, Abdul Aziz. (2020) Pengaruh Modal Dan Daya Beli Masyarakat Terhadap Pendapatan UMKM Pada Masa Pandemi Di Desa Munjul Blok Pesantren. Jurnal Ekonomi, Koperasi & Kewirausahaan. Volume 11, Nomor 1, Januari 2020.
- Kotler, Philip. 2005. Manajemen Pemasaran. Jilid II. Edisi Kesebelas. Alih Bahasa Benyamin Molan. Jakarta. : Indeks
- Lupiyadi, Rambat (2015) Praktikum Metode Riset Bisnis, Jakarta: Salemba Empat.
- Muheramtohad, Singgih (2017) .Peran Lembaga Keuangan Syariah dalam Pemberdayaan UMKM di Indonesia. Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah. UIN Walisongo Semarang.
- Patty, F. N., & Rita, M. R. (2018). Faktor -Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima .
- Pawenang , Supawi (2016), Modul Perkuliahan Lingkungan Ekonomi Bisnis, Surakarta: Program Pascasarjana, UNIBA.

- Pratiwi, Yenni Ratna (2022) Pemulihan Perekonomian Indonesia Setelah Kontraksi Akibat Pandemi Covid-19. Kemenkeu.go.id. <https://www.djkn.kemenkeu.go.id/kpknl-banjarmasin/baca-artikel/14769/Pemulihan-Perekonomian-Indonesia-Setelah-Kontraksi-Akibat-Pandemi-Covid-19>
- Pusita Garini, Dian.(2018) Analisis Peran Insentif Dan Daya Beli Masyarakat Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Dalam Perspektif Ekonomi Islam.
- Putong, Iskandar (2003). Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro . Edisi II. Jakarta: Ghalia Indonesia,
- Putri Satiya Ningtyas, Della., Ela Diana Saputri, Imam Supriadi.(2022) Pengaruh Pendapatan Dan Beban Usaha Terhadap Laba Pada Depo Air Minum Di Surabaya.
- Ramdhani Budhi. (2013). Pengaruh Harga Jual dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Tambang Sub Sektor Batu Bara yang Terdaftar di Bursa Efek. Dalam E- Journal Universitas Komputer Indonesia. (Online).
- Santoso,Yusuf Imam (2020). Delapan Dampak Negatif bagi Perekonomian Indonesia akibat Wabah virus Corona” Kontan.co.id. <https://nasional.kontan.co.id/news/ini-delapan-dampak-negatif-bagiperekonomian-indonesia-akibat-wabah-virus-corona>
- Sarwono, Jonathan (2006) Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, Cetakan pertama, Yogyakarta: Graha Ilmu
- Sekar Arum, Putri. (2022) Pengaruh Pendapatan Usaha Dan Beban Usaha Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan BUMN Periode 2018 sampai 2020. Indonesian Accounting Literacy Journal Vol. 02, No. 03, Juli 2022, pp.654 – 664
- Soekartawi. (2007). Teoru Ekonomi Produksi Analisis Fungsi Cobb-Douglas. Jakarta: Rajawali Pers

- Sugiyono, (2013) Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & D, Bandung: Alfabeta.
- Suhesti, Mei Tri , Zainal Abidin, U. kalsum. (2015). Analisis Pendapatan Dan Pengeluaran Rumah Tangga Petani Padi Desa Sukajawa, Kecamatan Bumiratu Nuban, Kabupaten Lampung Tengah. 3(3), 251 – 259.
- Sujarweni, V.Wiratna (2015) Metode Penelitian Bisnis Dan Ekonomi, Yogyakarta: Pustaka Baru Pers.
- Suparmoko. (2000). Ekonomi Publik untuk Keuangan dan Daerah. Yogyakarta: BPFE
- Tri Hermawan, Septian. (2021) Analisis Pendapatan Dalam Meningkatkan Laba Bersih Pada PT. Lantama Elfoil Megantara Di Banjarbaru. Jurnal Ekonomi Manajemen.
- Yanti Agustina, Vera., Siti Amanah, Pudji Muldjono, dan Pang Asngari (2018) Faktor Yang Mempengaruhi Keberlanjutan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Bandung Dan Bogor. Jurnal Pengkajian dan Pengembangan Teknologi Pertanian, Vol.20, Juli 2018 : 137-148.

DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1

KUESIONER PENELITIAN

Responden yang terhormat, bersama dengan kuesioner ini saya :

Nama : Arifian Ramadhan

NIM : 1805026112

Prodi/Fakultas: Ekonomi Syariah

Universitas : UIN Walisongo Semarang

Memohon ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/I untuk mengisi kuesioner dalam rangka pengumpulan data guna menyusun penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh Tingkat Pendapatan dan Tingkat Daya Beli Masyarakat Terhadap Keberlanjutan Usaha UMKM di Kecamatan Moga Kabupaten Pemalang”.

Saya mengharapkan ketersediaan Bapak/Ibu /Saudara/I selaku pemilik usaha untuk mengisi daftar pernyataan yang ada sesuai dengan petunjuk yang diberikan. Saya menjamin kerahasiaan jawaban Bapak/Ibu/Saudara/i dn semua informasi yang terkumpul dari kuesioner ini hanya akan digunakan untuk kepentingan keilmuan.

Atas ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i utuk meluangkan waktu mengisi kuesioner ini saya mengucapkan terima kasih.

Petunjuk Pengisian :

1. Bacalah setiap pernyataan dengan seksama sebelum menjawab.
2. Anda hanya dapat memberikan satu jawaban disetiap pernyataan.
3. Isilah kuesioner dengan memberikan tanda (√) pada kolom yang tersedia dan pilih sesuai keadaan yang sebenarnya.

4. Keterangan :

SS : Sangat Setuju

S : Setuju

R : Ragu-Ragu

TS : Tidak Setuju

STS : Sangat Tidak Setuju

Identitas Responden

1. Nama :

2. Jenis kelamin :

Laki-laki

Perempuan

3. Usia :

21- 30 tahun

31- 40 tahun

41- 50 tahun

50 tahun keatas

4. Pendidikan Terakhir :

SD-SMP atau Setara

SMA atau Setara

D3 D4/S1 atau Setara

Lainnya

5. Nama UMKM :

6. Tahun UMKM berdiri :

Kuisisioner Penelitian

A. Tingkat pendapatan (X₁)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	R	S	SS
1.	Saya mendapatkan pendapatan pasti tiap bulan.					
2.	Sumber utama pendapatan saya dari berdagang atau usaha.					
3.	Saya memiliki sumber pendapatan lain selain usaha.					
4.	Pendapatan saya cukup untuk kebutuhan sehari-hari.					
5.	Pendapatan saya membantu meringankan beban dan tanggungan keluarga.					
6.	Pendapatan yang saya dapatkan meningkatkan taraf hidup keluarga					

B. Tingkat Daya Beli Masyarakat (X₂)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	R	S	SS
1.	Menurut saya daya beli dipengaruhi pendapatan masyarakat.					
2.	Faktor pendidikan menentukan keputusan pembelian suatu produk.					
3.	Menurut saya semakin tinggi kebutuhan meningkatkan keinginan untuk membeli sesuatu.					
4.	Kebiasaan masyarakat mempengaruhi volume pembelian.					
5.	Harga barang sangat menentukan pembelian konsumen.					
6.	Menurut saya konsumen membeli barang					

	sesuai dengan trend dan mode terbaru.					
--	---------------------------------------	--	--	--	--	--

C. Keberlanjutan Usaha (Y)

NO	PERNYATAAN	STS	TS	R	S	SS
1.	Menurut saya manajemen yang tidak efisien menghambat keberlanjutan usaha.					
2.	Saya memiliki modal yang cukup untuk menjalankan usaha.					
3.	Saya mengantisipasi kecurangan dalam usaha yang saya miliki					
4.	Produk yang saya jual mengikuti trend dan mode terbaru.					
5.	Saya sering mengalami kesulitan mencari bahan baku					
6.	Saya sering mendapatkan tawaran modal tambahan dari lembaga atau perorangan.					
7.	Modal usaha saya menggunakan kredit dari lembaga keuangan.					
8.	Usaha yang saya jalankan memiliki banyak pesaing.					
9.	Saya khawatir isu perekonomian global berpengaruh terhadap keberlanjutan usaha saya.					

LAMPIRAN 2

Jawaban responden atas pernyataan dalam kuisioner.

1. Variabel Tingkat Pendapatan (X₁)

No.	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6
1	3	4	2	4	4	3
2	4	4	3	3	4	3
3	4	4	4	3	4	3
4	4	5	5	4	4	4
5	5	3	5	5	5	5
6	5	5	1	3	3	3
7	4	4	2	4	4	4
8	4	5	4	5	5	5
9	4	5	2	4	5	5
10	5	5	3	5	5	5
11	4	5	3	5	5	5
12	1	5	5	4	4	3
13	5	5	3	5	5	5
14	2	5	5	5	5	5
15	4	5	4	5	5	5
16	5	5	4	5	5	5
17	1	5	5	5	5	5
18	5	5	4	5	5	5
19	5	5	5	5	5	5
20	5	5	2	4	4	4
21	5	5	5	5	5	5
22	5	5	3	4	5	5
23	4	5	1	5	5	4
24	5	5	3	5	5	5
25	5	5	2	5	5	5
26	5	5	1	5	4	4
27	5	5	2	5	5	5
28	5	5	3	5	5	5
29	5	5	3	5	5	5
30	5	5	4	5	5	5
31	4	5	3	5	5	5
32	4	5	5	5	5	5
33	5	5	4	5	5	5
34	5	4	4	5	5	5
35	5	5	4	5	5	5
36	5	5	3	5	5	5

37	5	5	4	5	5	5
38	5	5	4	5	5	5
39	5	5	4	5	5	5
40	2	5	4	5	5	5
41	5	5	3	5	5	5
42	2	4	4	5	5	5
43	5	5	4	5	5	5
44	5	5	5	5	5	5
45	5	5	4	5	5	5
46	5	5	4	5	5	5
47	5	5	4	5	5	5
48	5	5	4	5	5	5
49	5	5	3	5	4	4
50	5	5	4	4	4	4
51	5	5	2	5	5	4
52	5	5	4	4	4	4
53	5	5	4	4	5	5
54	4	5	4	4	4	4
55	5	5	4	4	4	5
56	5	5	4	4	4	4
57	5	5	4	4	4	4
58	4	4	4	4	4	4
59	4	5	4	4	4	4
60	4	5	3	5	4	4
61	4	3	4	4	4	4
62	3	3	4	3	4	5
63	4	4	5	4	4	5
64	5	5	3	5	5	5
65	5	5	5	5	5	5
66	4	5	4	4	4	4
67	4	4	4	5	5	4
68	4	5	3	4	4	4
69	5	5	2	5	5	5
70	4	5	4	4	4	4
71	5	4	4	4	5	4
72	4	5	4	5	5	5
73	5	5	4	5	5	5
74	5	5	3	5	4	4
75	4	5	4	5	5	4
76	5	5	2	5	5	5
77	5	5	4	5	5	5

78	3	4	4	4	4	4
79	5	5	2	5	5	5
80	5	5	2	5	5	5
81	4	5	4	4	4	4
82	4	4	3	4	4	4
83	4	4	4	4	4	4
84	5	5	4	5	5	5
85	4	5	3	5	5	5
86	4	4	4	4	4	4
87	5	5	3	4	4	4
88	3	4	2	4	3	3
89	4	4	2	4	4	5
90	4	4	2	4	4	4
91	4	4	2	4	4	4
92	1	2	2	2	2	2
93	5	5	3	5	5	5
94	5	5	4	5	5	4
95	5	5	4	4	4	4
96	5	4	3	4	4	4
97	5	5	2	5	4	4
98	5	5	2	4	4	4
99	3	5	3	4	4	4
100	5	5	3	4	4	5

2. Variabel Tingkat Daya Beli Masyarakat (X₂)

No.	X2.1	X2.2	X2.3	X2..4	X2.5	X2.6
1	4	3	4	3	4	4
2	4	2	3	4	4	4
3	5	3	3	3	4	4
4	3	2	3	4	4	4
5	5	3	5	5	5	5
6	4	1	3	4	3	3
7	4	4	4	4	4	4
8	5	5	3	4	5	4
9	5	3	4	3	5	5
10	5	5	5	5	5	5
11	5	3	3	4	5	4
12	3	5	4	1	1	4

13	5	4	4	5	5	5
14	5	1	5	5	5	5
15	4	5	4	4	4	4
16	5	4	4	5	5	5
17	5	5	5	5	1	5
18	5	4	4	5	5	5
19	5	4	5	5	5	5
20	5	3	5	4	4	4
21	5	4	5	5	4	5
22	5	3	4	4	5	4
23	4	3	4	4	4	4
24	5	3	4	5	5	5
25	4	4	4	4	4	4
26	4	4	4	4	4	4
27	5	2	5	5	5	5
28	5	4	5	5	5	5
29	5	4	4	4	5	4
30	5	4	4	4	5	4
31	5	3	4	4	5	4
32	5	3	4	4	5	3
33	5	4	4	4	5	4
34	4	3	3	4	5	5
35	4	3	4	4	5	4
36	5	5	4	4	5	3
37	5	2	4	4	5	3
38	5	5	4	4	5	4
39	5	3	4	4	5	4
40	4	3	4	4	4	4
41	5	2	3	3	4	4
42	5	4	4	5	5	5
43	5	4	4	4	5	5
44	5	4	4	5	5	5
45	5	2	4	5	5	5
46	5	4	4	4	4	4
47	4	3	5	4	5	4
48	5	4	4	4	5	4
49	5	2	4	4	5	4
50	4	1	4	4	4	4
51	5	3	3	3	5	3
52	5	4	3	4	4	4
53	4	2	4	4	5	5

54	5	3	5	4	5	4
55	5	3	4	4	4	4
56	5	3	4	4	4	4
57	4	2	4	4	5	4
58	4	4	4	4	4	4
59	4	4	4	4	5	4
60	5	2	4	4	4	4
61	4	3	4	4	4	4
62	4	5	5	4	3	4
63	3	1	3	4	4	4
64	5	1	5	3	4	4
65	1	1	5	5	5	5
66	5	2	4	3	3	4
67	5	4	4	3	4	4
68	5	3	4	4	5	4
69	5	3	4	4	5	5
70	5	2	4	4	5	4
71	5	2	4	4	5	4
72	5	2	5	5	5	4
73	5	4	4	4	4	4
74	5	2	4	4	4	4
75	5	3	4	4	5	4
76	5	2	4	4	5	4
77	5	3	4	4	5	4
78	5	2	4	4	4	4
79	5	4	4	4	5	4
80	5	4	5	4	5	4
81	5	3	4	4	4	4
82	5	4	4	4	5	4
83	5	3	5	4	5	3
84	5	1	4	4	4	4
85	5	3	4	4	5	5
86	5	3	4	4	4	4
87	5	3	4	5	4	4
88	5	1	4	3	4	5
89	5	2	3	4	5	4
90	5	3	4	4	5	5
91	4	2	4	4	5	5
92	1	2	2	2	5	2
93	5	3	4	4	5	4
94	5	3	4	4	5	5

95	5	4	5	4	5	3
96	5	3	4	4	5	4
97	5	3	4	4	4	3
98	5	3	4	4	5	4
99	5	2	4	4	4	4
100	3	2	4	4	5	4

3. Variabel Keberlanjutan Usaha (Y)

No.	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9
1	3	4	4	4	3	4	4	4	3
2	4	3	3	3	1	4	2	3	3
3	4	3	4	5	3	2	2	4	4
4	4	3	4	4	2	5	1	5	2
5	1	3	5	3	3	5	5	3	1
6	4	4	4	3	2	5	4	5	5
7	4	4	4	4	1	3	2	4	4
8	4	5	5	4	1	5	3	5	5
9	5	4	5	5	1	5	3	3	1
10	5	4	5	5	4	5	4	5	5
11	5	4	5	4	2	4	3	5	4
12	5	3	5	2	1	5	1	5	5
13	5	4	5	5	3	4	2	5	4
14	5	2	5	5	1	5	5	3	5
15	4	4	4	3	2	4	1	5	3
16	4	4	5	3	3	4	4	5	3
17	5	5	5	5	1	5	5	5	5
18	5	4	5	4	2	4	4	5	4
19	5	5	5	3	2	4	4	5	3
20	4	4	5	4	2	4	3	4	4
21	4	4	4	3	3	4	4	4	4
22	4	4	4	3	3	4	2	5	4
23	4	3	4	3	2	1	1	5	3
24	4	5	4	4	2	3	3	4	4
25	4	4	4	3	2	2	2	5	5
26	4	4	4	4	2	4	4	4	3
27	5	5	4	5	2	2	5	5	3

28	5	5	5	5	3	5	3	5	4
29	4	4	5	4	2	4	4	4	4
30	4	4	4	4	3	4	2	4	4
31	5	4	4	4	3	4	4	5	4
32	5	4	5	3	2	4	4	5	4
33	5	4	5	4	3	4	4	5	4
34	4	4	4	4	2	4	3	5	4
35	5	4	4	4	3	4	4	5	4
36	5	4	5	4	3	4	4	5	4
37	5	4	5	4	3	4	4	5	4
38	5	4	5	4	3	4	4	5	4
39	5	4	5	4	3	4	4	5	4
40	5	4	4	5	4	4	2	4	3
41	5	4	4	4	3	4	1	4	4
42	5	5	4	5	2	5	4	5	5
43	5	5	5	5	2	4	3	5	5
44	5	5	5	5	1	5	5	5	3
45	5	4	5	5	2	5	4	5	4
46	4	4	4	3	3	5	2	4	4
47	5	4	4	4	4	4	2	4	4
48	4	4	4	4	2	4	3	5	4
49	4	4	4	4	2	4	4	4	3
50	4	4	4	4	3	4	3	4	4
51	4	4	5	4	2	4	4	5	4
52	5	5	5	4	1	4	4	4	4
53	5	4	4	2	2	4	2	4	3
54	5	5	4	3	3	4	4	5	4
55	4	4	4	4	1	4	4	4	4
56	4	4	4	4	2	4	3	4	4
57	4	4	4	4	2	4	2	4	4
58	4	4	4	4	1	4	3	4	4
59	4	4	4	4	3	4	3	4	4
60	4	4	5	4	3	5	4	5	4
61	4	3	4	4	4	3	4	4	4
62	1	2	4	4	1	4	3	5	4
63	1	4	3	4	1	3	4	4	4
64	1	5	5	5	2	4	4	4	5
65	1	2	5	5	4	5	1	5	5
66	4	4	5	4	3	4	4	4	3
67	5	5	4	4	1	4	3	4	4
68	5	4	4	4	3	5	2	4	3

69	5	4	5	4	2	4	3	4	4
70	4	4	5	4	2	4	4	4	4
71	5	5	4	4	2	4	2	5	4
72	5	4	5	4	2	4	3	4	4
73	5	4	4	3	4	4	3	4	3
74	5	4	4	4	2	4	4	5	4
75	5	5	5	4	2	4	3	5	3
76	5	5	5	4	3	4	4	4	4
77	5	4	5	4	2	4	3	4	4
78	5	4	5	3	2	4	3	4	4
79	5	4	5	5	2	4	4	4	4
80	5	4	4	4	1	4	3	4	5
81	4	4	4	4	2	4	4	5	4
82	4	5	4	4	3	4	4	4	3
83	4	4	4	4	3	4	3	4	3
84	5	4	4	4	1	4	3	4	4
85	5	4	4	4	3	4	3	4	4
86	4	4	4	4	2	4	3	4	4
87	4	4	5	4	1	4	4	5	4
88	4	4	4	4	2	4	3	4	4
89	5	4	4	2	2	4	2	5	3
90	5	4	5	4	2	5	3	5	4
91	5	4	5	5	2	4	4	5	4
92	2	2	5	1	2	1	1	2	2
93	5	5	5	4	2	4	4	5	4
94	5	4	5	3	2	4	3	5	3
95	5	4	5	5	3	5	3	5	4
96	5	4	5	4	2	4	4	5	4
97	5	4	5	4	2	4	4	5	4
98	5	4	5	4	3	5	4	5	3
99	5	4	5	4	1	5	3	4	3
100	2	3	3	4	2	5	3	5	5

LAMPIRAN 3

HASIL OUTPUT SPSS

1. Analisis Deskriptif

	N	Range	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Tingkat Pendapatan	100	19	11	30	26,06	2,933
Tingkat Daya Beli Masyarakat	100	16	14	30	24,44	2,475
Keberlanjutan Usaha UMKM	100	24	17	41	34,87	3,386
Valid N (listwise)	100					

2. Uji Instrumen

1) Uji Validitas

a. Variabel Tingkat Daya Beli Masyarakat

		Correlations						Tingkat Pendapatan
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	
X1.1	Pearson Correlation	1	,408**	-,121	,347**	,341**	,371**	,585**
	Sig. (2-tailed)		,000	,231	,000	,001	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	,408**	1	,036	,553**	,473**	,415**	,645**
	Sig. (2-tailed)	,000		,723	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	-,121	,036	1	,138	,257**	,264**	,453**
	Sig. (2-tailed)	,231	,723		,171	,010	,008	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	,347**	,553**	,138	1	,825**	,710**	,806**

	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,171		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.5	Pearson Correlation	,341**	,473**	,257**	,825**	1	,815**	,851**
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,010	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X1.6	Pearson Correlation	,371**	,415**	,264**	,710**	,815**	1	,832**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,008	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
Tingkat Pendapatan	Pearson Correlation	,585**	,645**	,453**	,806**	,851**	,832**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100	100

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

b. Variabel Tingkat Daya Beli Masyarakat

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2..4	X2.5	X2.6	Tingkat Daya Beli Masyarakat
X2.1	Pearson Correlation	1	,210*	,242*	,266**	,177	,176	,612**
	Sig. (2-tailed)		,036	,015	,008	,079	,080	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X2.2	Pearson Correlation	,210*	1	,160	,087	-,078	,069	,546**
	Sig. (2-tailed)	,036		,112	,387	,443	,494	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X2.3	Pearson Correlation	,242*	,160	1	,431**	,021	,328**	,574**
	Sig. (2-tailed)	,015	,112		,000	,833	,001	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X2..4	Pearson Correlation	,266**	,087	,431**	1	,340**	,489**	,696**
	Sig. (2-tailed)	,008	,387	,000		,001	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100

X2.5	Pearson Correlation	,177	-,078	,021	,340**	1	,106	,439**
	Sig. (2-tailed)	,079	,443	,833	,001		,294	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X2.6	Pearson Correlation	,176	,069	,328**	,489**	,106	1	,559**
	Sig. (2-tailed)	,080	,494	,001	,000	,294		,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
Tingkat Daya Beli Masyarakat	Pearson Correlation	,612**	,546**	,574**	,696**	,439**	,559**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100	100

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

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

c. Variabel Tingkat Daya Beli Masyarakat

Correlations

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y.6	Y.7	Y.8	Y.9	Keberlanjutan Usaha UMKM
Y.1	Pearson Correlation	1	,445**	,263**	,116	,023	,150	,097	,257**	,060	,566**
	Sig. (2-tailed)		,000	,008	,252	,820	,137	,335	,010	,554	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.2	Pearson Correlation	,445**	1	,113	,233*	-,066	,122	,334**	,275**	,110	,569**
	Sig. (2-tailed)	,000		,261	,020	,514	,228	,001	,006	,278	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.3	Pearson Correlation	,263**	,113	1	,176	-,001	,247*	,305**	,182	,018	,477**
	Sig. (2-tailed)	,008	,261		,080	,993	,013	,002	,070	,862	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.4	Pearson Correlation	,116	,233*	,176	1	,045	,280**	,334**	,156	,280**	,581**
	Sig. (2-tailed)	,252	,020	,080		,659	,005	,001	,122	,005	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Y.5	Pearson Correlation	,023	-,066	-,001	,045	1	,009	-,065	,083	-,072	,224*
	Sig. (2-tailed)	,820	,514	,993	,659		,927	,520	,412	,476	,025
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.6	Pearson Correlation	,150	,122	,247*	,280**	,009	1	,211*	,200*	,126	,513**
	Sig. (2-tailed)	,137	,228	,013	,005	,927		,035	,046	,210	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.7	Pearson Correlation	,097	,334**	,305**	,334**	-,065	,211*	1	,131	,082	,577**
	Sig. (2-tailed)	,335	,001	,002	,001	,520	,035		,195	,418	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.8	Pearson Correlation	,257**	,275**	,182	,156	,083	,200*	,131	1	,351**	,550**
	Sig. (2-tailed)	,010	,006	,070	,122	,412	,046	,195		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Y.9	Pearson Correlation	,060	,110	,018	,280**	-,072	,126	,082	,351**	1	,421**
	Sig. (2-tailed)	,554	,278	,862	,005	,476	,210	,418	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Keberlanjutan Usaha UMKM	Pearson Correlation	,566**	,569**	,477**	,581**	,224*	,513**	,577**	,550**	,421**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,025	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

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

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

2) Uji Reabilitas

a. Tingkat Pendapatan (X₁)

Cronbach's Alpha	N of Items
,792	6

b. Tingkat Daya Beli Masyarakat (X₂)

Cronbach's Alpha	N of Items
,602	6

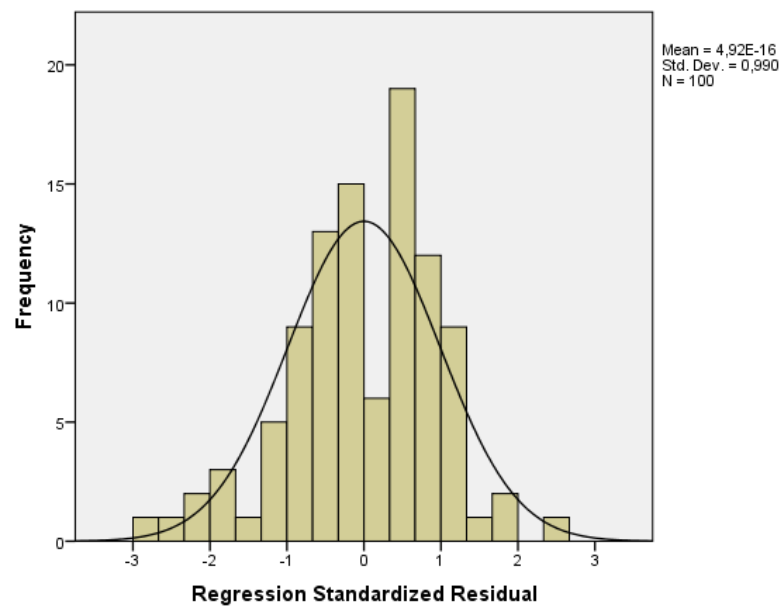
c. Keberlanjutan Usaha UMKM (Y)

Cronbach's Alpha	N of Items
B ,624	9

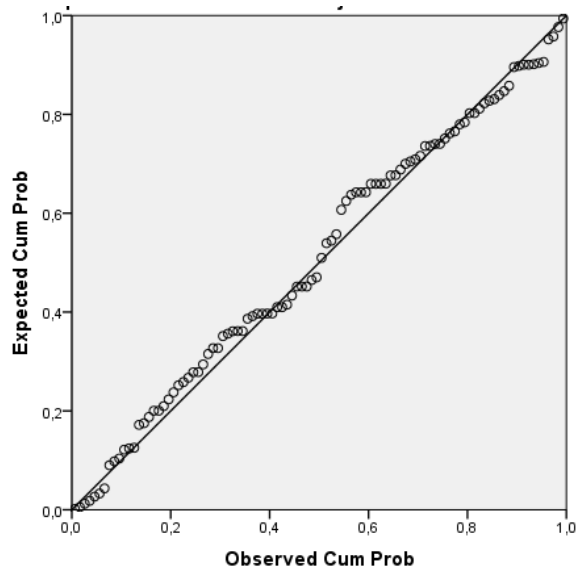
3. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Grafik histogram Uji Normalitas



Uji Plot Normalitas



Uji Normalitas K-S

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,75183707
Most Extreme Differences	Absolute	,079
	Positive	,052
	Negative	-,079
Test Statistic		,079
Asymp. Sig. (2-tailed)		,130 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

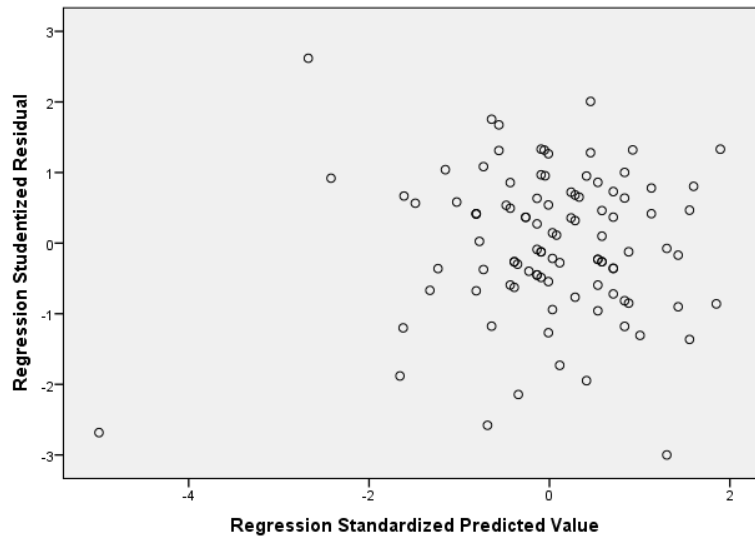
b. Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	12,854	2,962		4,340	,000		
	Tingkat Pendapatan	,259	,119	,221	2,181	,032	,643	1,555
	Tingkat Daya Beli Masyarakat	,611	,141	,440	4,339	,000	,643	1,555

a. Dependent Variable: Keberlanjutan Usaha UMKM

c. Uji Heteroskedatisitas



4. Uji Hipotesis

a. Uji Koefisien Determinan (R^2)

Tabel Koefisien Determinan R^2

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,599 ^a	,359	,345	2,7801

b. Uji F (simultan)

Tabel Uji Statistik F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	419,222	2	209,611	27,121	,000 ^b
	Residual	749,688	97	7,729		
	Total	1168,910	99			

a. Dependent Variable: Keberlanjutan Usaha UMKM

b. Predictors: (Constant), Tingkat Daya Beli Masyarakat, Tingkat Pendapatan

c. Uji t (parsial)

Tabel Uji t (uji parsial)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	12,854	2,962		4,340	,000		
	Tingkat Pendapatan	,259	,119	,221	2,181	,032	,643	1,555
	Tingkat Daya Beli Masyarakat	,611	,141	,440	4,339	,000	,643	1,555

a. Dependent Variable: Keberlanjutan Usaha UMKM

d. Uji Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel Koefisiensi Regresi

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	12,854	2,962		4,340	,000		
Tingkat Pendapatan	,259	,119	,221	2,181	,032	,643	1,555
Tingkat Daya Beli Masyarakat	,611	,141	,440	4,339	,000	,643	1,555

a. Dependent Variable: Keberlanjutan Usaha UMKM

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama Lengkap : Arifian Ramadhan
Tempat, Tanggal Lahir : Pemalang, 27 Desember 1999
Jenis Kelamin : Laki-laki
Agama : Islam
Alamat : Dk.Simadu RT 04 RW 06, Banyumudal, Moga,
Pemalang.
No. Hp : 085319237898
Email : ramadhan.arifian@yahoo.com

Riwayat pendidikan Formal

1. SD N 07 Banyumudal Tahun 2012
2. SMP N 1 Moga Ulum Tahun 2015
3. SMA N 1 Belik Tahun 2018
4. Universitas Islam Negeri (UIN) Walisongo Semarang Tahun 2018-2023*

Semarang, 19 Oktober 2023

Penulis

Arifian Ramadhan