

PENGARUH MODAL TERHADAP PENJUALAN

Skripsi

**Untuk memenuhi Sebagian Persyaratan Mencapai Derajat Sarjana S1
Program Studi Akuntansi**



Disusun Oleh :

Ulfah Fitriani

Nim : 31401700305

**UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG SEMARANG
FAKULTAS EKONOMI PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEMARANG**

2024

HALAMAN PENGESAHAN PENELITIAN

**SKRIPSI
PENGARUH MODAL TERHADAP PENJUALAN**

Disusun Oleh :
Ulfah Fitriani
Nim : 31401700305

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya dapat diajukan dihadapan
sidang panitia ujian usulan penelitian Skripsi

**Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi
Universitas Islam Sultan Agung Semarang**

UNISSULA

Semarang, 11 September 2024

Pembimbing,



Ahmad Rudi Yulianto, S.E., M.Si., Ak

NIK. 21141502

HALAMAN PERSETUJUAN
“PENGARUH MODAL TERHADAP PENJUALAN”

Disusun Oleh :

Ulfah Fitriani

Nim : 31401700305

Telah dipertahankan di depan penguji

Pada tanggal 09 September 2024

Susunan Penguji

Pembimbing,

Penguji I



Ahmad Rudi Yulianto, S.E., M.Si., Ak

NIK. 211492003



Hani Werdi Ariyanti, SE., Msi., Ak., CA

NIK. 211403017

Penguji II



Rustam Hanafi, SE., MSc., Ak., CA

NIK. 211403011

Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan

Untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi

Tanggal 11 September 2024

Ketua Program Studi Akuntansi



Provita Wijayanti, S.E., M.Si., Ak., CA. IFP

NIK. 211403012

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

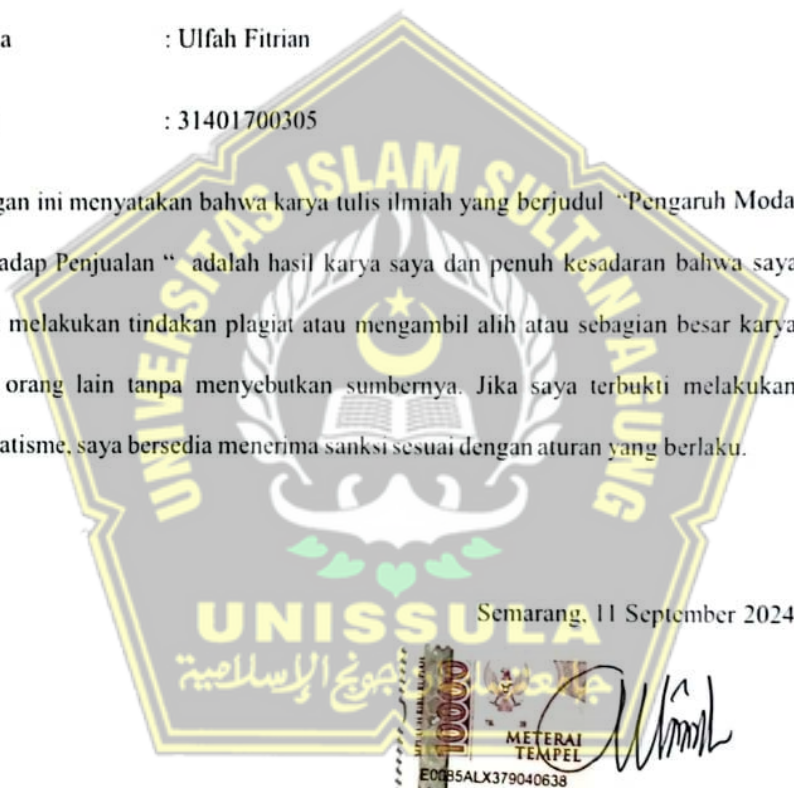
Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ulfah Fitriani

NIM : 31401700305

Dengan ini menyatakan bahwa karya tulis ilmiah yang berjudul “Pengaruh Modal Terhadap Penjualan” adalah hasil karya saya dan penuh kesadaran bahwa saya tidak melakukan tindakan plagiat atau mengambil alih atau sebagian besar karya tulis orang lain tanpa menyebutkan sumbernya. Jika saya terbukti melakukan plagiatisme, saya bersedia menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

Semarang, 11 September 2024



Ulfah Fitriani
NIM 31401700305

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

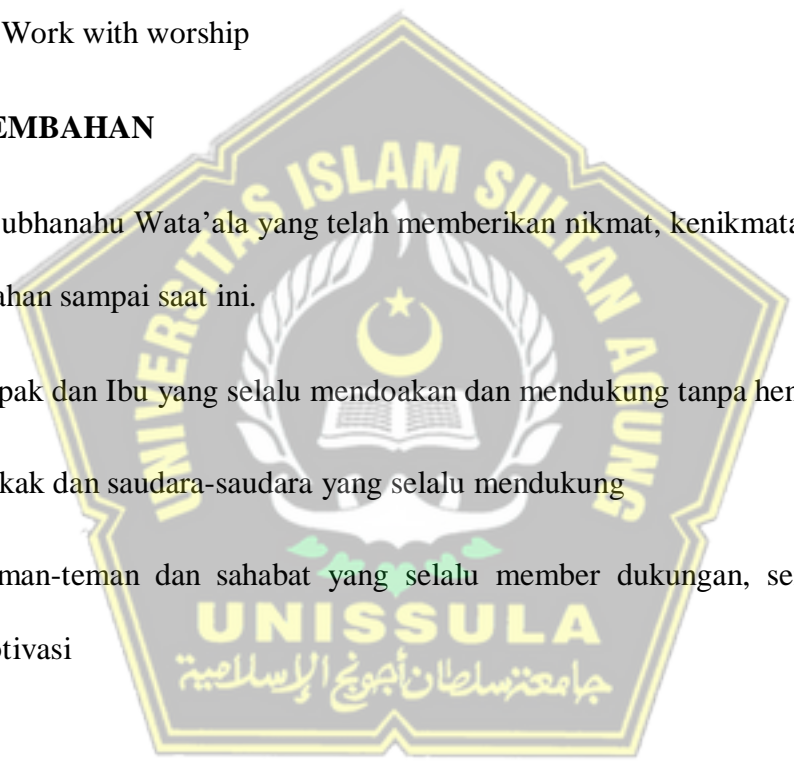
MOTTO

1. Happy is real when shared
2. Don't expect too much on others because you yourself must responsible for your happiness
3. Work with worship

PERSEMBAHAN

Allah Subhanahu Wata'ala yang telah memberikan nikmat, kenikmatan dan kemudahan sampai saat ini.

- Bapak dan Ibu yang selalu mendoakan dan mendukung tanpa henti
- Kakak dan saudara-saudara yang selalu mendukung
- Teman-teman dan sahabat yang selalu member dukungan, semangat serta motivasi



ABSTRAK

Metode penelitian ini adalah Jenis penelitian ini yaitu kuantitatif dan sampel sebanyak 115 dengan metode *Purposive Sampling*. Data primer dengan menyebarkan kuesioner. Melakukan uji kualitas data, analisis deskriptif, uji asumsi klasik, analisis regresi linier sederhana, pengujian hipotesis dan uji Sobel test.

Secara keseluruhan hasil regresi linier sederhana dan uji hipotesis dapat disimpulkan secara simultan (Uji F) nilai probabilitas $< 0,05$ yaitu 0,000. Uji t nilai signifikansi $< 0,005$ yaitu 0,00. Nilai Adjusted R^2 sebesar 0,185 sedangkan sisanya sebesar 81,5 % dijelaskan oleh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model. Dari penjelasan di atas menunjukkan bahwa artinya variabel modal berpengaruh terhadap penjualan.

Kata kunci : Modal, Penjualan

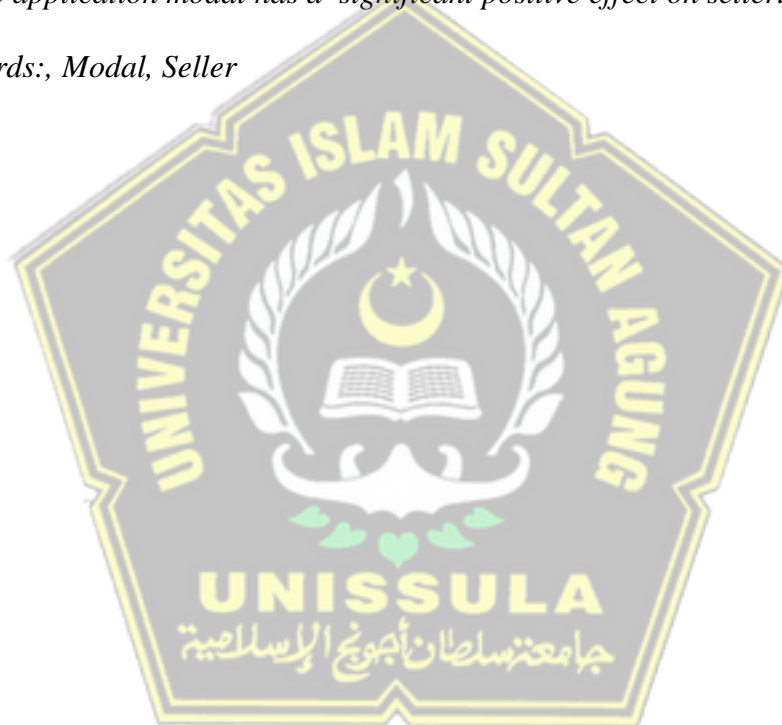


ABSTRACT

The method of this research is the type of this research that is quantitative and the sample is 115 with purposive sampling method. Primary data by distributing questionnaires. Perform data quality test, descriptive analysis, classical assumption test, simple linear regression analysis, hypothesis testing and Sobel test.

Overall, the results of simple linear regression and hypothesis testing can be concluded simultaneously (F test) with a probability value of <0.05 , which is 0.000. T test significance value < 0.005 that is 0.00. Adjusted R2 value of 0,185 while the remaining 81,5 % is explained by other factors not included in the model. From the explanation above shows that it means that the application modal has a significant positive effect on seller.

Keywords:; Modal, Seller



INTISARI

Masalah utama dalam penelitian ini adalah sejauhmana modal mempengaruhi penjualan. Penulis ingin mengetahui variabel apa saja yang mempengaruhi penjualan pengusaha *fashion* busana wanita Di kota semarang.

Ni Kadek Ayu Adistha Widiani Putri dan Putu Ayu Pramitha Purwanti, 2022, Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha dan Penggunaan E-Commerce Terhadap Penjualan UMKM Bidang Fashion di Denpasar, sedangkan penelitian ini pada tahun 2020-2024.

Data penelitian ini menggunakan data primer yaitu dengan terjun langsung ke lapangan untuk menyebar kuesioner pada pengusaha *fashion* busana wanita Di Kota semarang. Teknik sampel yang digunakan adalah *Purposive Sampling* yang mempunyai karakteristik tertentu agar dapat digunakan dalam penelitian. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebesar 115 pengusaha. Teknik uji dan analisis dalam penelitian ini adalah analisis statistic deskriptif, uji kualitas data, uji asumsi klasik, analisis regresi linier sederhana, pengujian hipotesis dengan menggunakan program SPSS 28.

Berdasarkan dari pengujian hipotesis dalam penelitian ini maka dapat disimpulkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan penjuala, keberhasilan penjualan online berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan, dan keberhasilan penjualan online memediasi secara signifikan pengaruh penerapan prinsip syariah terhadap kinerja keuangan.

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis ucapkan pada Allah Subhanahu Wata'ala karena atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi. Shalawat dan salam penulis haturkan kepada Nabi Muhammad Shallallahu'alaihi Wasallam yang menjadi suri tauladan kita sepanjang zaman, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul **PENGARUH MODAL TERHADAP PENJUALAN.**

Penulisan skripsi ini dimaksudkan untuk memenuhi salah satu persyaratan penyelesaian Program Sarjana (S1) Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang. Untuk menyelesaikan skripsi ini, penulis banyak mendapat dorongan, dukungan, bantuan, serta bimbingan dari berbagai pihak baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu pada kesempatan ini penulis bermaksud menyampaikan terima kasih kepada :

1. Bapak Prof. Dr. Heru Sulistyono, SE., Msi selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Ibu Provita Wijayanti., SE., M.si., Ak., CA., IFP., AWP selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Ahmad Rudi Yulianto, S.E., M.Si., Ak selaku Dosen Pembimbing yang telah meluangkan waktunya dengan untuk membimbing, memberi arahan, dan ilmu kepada Peneliti hingga skripsi ini dapat terselesaikan
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan ilmu-ilmu yang

bermanfaat.

5. Seluruh staf karyawan Fakultas Ekonomi Program Studi Akuntansi Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah banyak membantu dalam proses perkuliahan hingga saat ini.
6. Orang tua saya tercinta Alm. Bapak Kuswanto dan Alm. Ibu Poniyah yang senantiasa memberikan dukungan baik moril maupun materiil serta doa yang tulus dan tak terputus sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini, serta menjadikan salah satu alasan penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
7. Sahabat dan teman-teman SA1 dan SA2 kelas Seroja S1 Akuntansi Murni Universitas Islam Sultan Agung Semarang angkatan 2017 atas kebersamaan dan canda tawanya selama menempuh bangku kuliah.
8. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi, yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis menyadari bahwa karena keterbatasan pengetahuan dan pengalaman, masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini. Oleh karena itu, kritik dan saran sangat diharapkan oleh penulis. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan dapat digunakan sebagai tambahan informasi dan referensi bagi pembaca dan semua pihak yang membutuhkan.

Semarang, 09 September 2024

Ulfah Fitriani
NIM 31401700305

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN PENELITIAN.....	Error! Bookmark not defined.
HALAMAN PERSETUJUAN	Error! Bookmark not defined.
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	ii
ABSTRAK	vi
<i>ABSTRACT</i>	vii
INTISARI	viii
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
BAB I.....	1
PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB II.....	6
KAJIAN PUSTAKA.....	6
2.1 Variabel Penelitian	6
2.1.1 Pengertian Modal	6
2.1.2 Pengertian Penjualan	15
2.2 Penelitian Terdahulu.....	17
2.3 Kerangka Pemikiran Teoritis dan Pengembangan Hipotesis	19
2.3.1 Pengaruh Modal Terhadap Penjualan.....	20
2.4 Kerangka Penelitian.....	20
BAB III.....	22
METODOLOGI PENELITIAN	22
3.1 Jenis Penelitian	22

3.2	Populasi Dan Sampel	23
3.2.1	Populasi	23
3.3	Identifikasi dan Operasional Variabel	24
3.3.1	Variabel Dan Indikator	24
3.3.2	Definisi Operasional Variabel.....	24
3.4	Jenis dan Data Penelitian	26
3.5	Metode Pengumpulan Data	27
3.6	Teknik pengukuran data	29
3.7	Teknik Analisis Data	30
3.7.1	Uji Validitas	30
3.7.3	Uji Reliabilitas	31
3.7.5	Analisis Regresi Linier Berganda	31
3.7.6	Uji t (Uji Partial)	32
3.7.7	Uji F (Simultan)	33
BAB IV	36
HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1	Gambaran Umum dan Responden	36
4.1.2	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia	37
4.1.3	Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha	37
4.2	Analisis Deskriptif	38
4.3	Uji Validitas	39
4.4	Uji Reliabilitas	40
4.7	Uji Multikolonieritas	42
4.9	Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)	44
4.11	Uji Parsial (Uji t)	45
BAB V	46
PENUTUP	46
5.1	Kesimpulan	46
5.3.	Keterbatasan Penulis	48
5.4.	Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	49

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara besar dari segi jumlah penduduk, luas wilayah, keragaman budaya dan sumber daya alamnya. Jumlah penduduk Indonesia sekitar 270 juta ini menjadi modal kuat untuk memajukan perekonomian, baik sebagai produsen maupun konsumen. Sumber daya alam Indonesia sangat melimpah. Aneka barang tambang, hasil hutan, hasil laut dan keragaman hayati (*biodiversity*) menyebar di seluruh penjuru nusantara. Bahkan keragaman hayati Indonesia nomor dua di dunia setelah Brasil karena memiliki hutan Amazon. Indonesia juga kaya warisan budaya mengingat ada ratusan etnis, bahasa dan adat istiadat yang masih tumbuh subur hingga sekarang.

Kekayaan Indonesia ini juga ditunjang wilayah yang luas, hingga ada tiga zona waktu di Indonesia dan memiliki sekitar 17.000 pulau. Namun kenyataannya, empat modal kuat di atas belum menjadikan Indonesia negara yang maju dan mensejahterakan semua masyarakat. Sebagai negara berkembang Indonesia juga menghadapi masalah kemiskinan dan ketimpangan pendapatan yang mencolok di antara warga negara. Masih banyak masalah ekonomi makro yang dihadapi baik masalah jangka pendek maupun jangka panjang. Masalah jangka pendek yang juga disebut masalah stabilisasi yaitu pengangguran, inflasi dan ketimpangan neraca pembayaran. Masalah jangka panjang adalah masalah pertumbuhan ekonomi. Untuk mengatasi masalah-masalah ini tentu membutuhkan pembangunan di berbagai sektor. Pembangunan dibutuhkan untuk kemajuan bangsa.

Untuk meraih tiga nilai inti makna pembangunan, maka upaya membangun negara harus dilakukan, khususnya pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi tentu membutuhkan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas karena sangat penting kontribusinya dalam proses pembangunan. Faktanya, SDM yang berkualitas masih terbatas dan jumlah pengangguran tergolong besar, yaitu sekitar 25 juta orang. Kelebihan kuantitas SDM ini membuat pemerintah mengarahkan penduduk tidak hanya menjadi tenaga kerja atau karyawan. Pemerintah juga mendorong masyarakat menjadi pencipta lapangan pekerjaan. Upaya mendorong tumbuhnya intensi kewirausahaan menjadi sangat penting dalam pembangunan ekonomi. Hal ini karena di pasar tenaga kerja tidak tercapai kondisi keseimbangan pasar tenaga kerja. Kondisi keseimbangan tercapai jika permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) tenaga kerja sama alias tidak ada pengangguran. Di Indonesia penawaran tenaga kerja masih tinggi sedangkan permintaan/pengguna jasa tenaga kerja relatif rendah. Sedangkan jumlah penyedia lapangan pekerjaan (*entrepreneur/wiraswasta*) di Indonesia masih sedikit. Dengan jiwa kewirausahaan, usaha-usaha baru bisa dibangun sehingga dapat menyerap kelebihan tenaga kerja alias mengurangi pengangguran.

Tujuan para wirausahawan mendirikan usahanya yakni memaksimalkan value perusahaannya dan memakmurkan para pemegang kepentingan. Tidak hanya negara yang mendapatkan keuntungan atas pajak yang diterima dari aktivitas usahanya, tetapi juga mendapatkan keuntungan dari berkurangnya angka pengangguran. Pemerintah melalui Kementerian Pemuda dan Olahraga (Kemenpora) memiliki rencana strategis agar dapat meningkatkan jumlah

wirausahawan muda di Indonesia. Mengingat Indonesia saat ini memiliki bonus demografi berupa angkatan kerja produktif yang tinggi dan masih rendahnya jumlah wirausahawan.

Berdasarkan PP No. 41 Tahun 2011, Kemenpora bertugas dan bertanggungjawab untuk melakukan pengembangan kewirausahaan berupa workshop, kegiatan magang, mentoring, supervisi, berkoordinasi dengan mitra program, promosi, dan bantuan modal usaha. Berikut ini merupakan terealisasinya beberapa program Kemenpora, yaitu pemilihan wirausaha muda pemula berprestasi, sociopreneur muda Indonesia (SOPREMA), gelar karya wirausaha muda, Jambore HIPMI dan pemberdayaan lembaga permodalan kewirausahaan pemuda. Program yang dicanangkan memang berhasil dilaksanakan walau ada beberapa titik yang masih kurang dan dapat ditingkatkan lagi. Ada 5.141 kader kewirausahaan dari yang ditargetkan sejumlah 3.300 kader dan tidak mencapai 100 persen untuk difasilitasi pendanaan. Selain itu, bentuk pelatihannya masih bersifat umum dan tidak disesuaikan dengan preferensi jenis usaha para kader. Kinerja tersebut dapat ditingkatkan lagi dengan jalan sinergisasi, penambahan kuantitas dan kualitas sumberdaya, adanya lembaga kewirausahaan yang formal, meningkatkan jumlah bantuan modal, spesifikasi bentuk pelatihan dan pemanfaatan media platform digital.

Menurut penelitian Jawad (2019) modal berpengaruh positif terhadap penjualan. Begitu pula dengan penelitian yang dilakukan oleh Yani (2021) yang menyatakan bahwa modal kerja secara signifikan mempengaruhi penjualan.

Berdasarkan latar belakang di atas maka penulis melakukan penelitian Kembali yang berjudul Pengaruh Modal terhadap Penjualan pada UMKM.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan dari latar belakang diatas, rumusan masalah yang akan diangkat dalam penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana modal berpengaruh terhadap penjualan ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan pada uraian latar belakang masalah dan hasil penelitian yang relevan, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Menguji pengaruh modal terhadap penjualan ?

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah dan tujuan adapun manfaat dari penelitian ini sebagai berikut.

a) Manfaat teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai wacana dalam pengembangan ilmu pengetahuan khususnya di bidang akuntansi dan mampu memberikan kontribusi teoritis dan bermanfaat bagi Ilmu Ekonomi , khususnya tentang “Pengaruh Modal Terhadap Penjualan”

Bagi perguruan tinggi, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dokumen akademik yang berguna dijadikan acuan bagi aktivitas akademik khususnya Fakultas Ekonomi Program Studi Pendidikan Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

b) Manfaat Praktis

- 1) Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan untuk para pengusaha yang berkaitan dengan perilaku pelaku usaha dan modal usaha untuk mengambil keputusan dalam mengembangkan usahanya.
- 2) Bagi Peneliti hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan menambah wawasan untuk peneliti selanjutnya mengenai pengaruh modal terhadap penjualan.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Variabel Penelitian

2.1.1 Pengertian Modal

Modal adalah kumpulan uang, barang atau harta benda yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha (Putri & Purwanti, 2022). Barang-barang yang biasanya digunakan untuk modal adalah barang yang memiliki nilai jual. Menurut ahli ekonomi modal adalah kekayaan perusahaan yang dapat digunakan untuk kegiatan produksi selanjutnya.

Modal merupakan faktor produksi yang mempengaruhi sangat besar dalam mendapatkan produktivitas, secara makro modal merupakan pendorong besar untuk meningkatkan investasi baik secara langsung pada proses produksi maupun dalam prasarana produksi, sehingga mampu mendorong kenaikan produktivitas. Oleh karena itu, modal usaha merupakan unsur yang sangat penting bagi industri kecil untuk membangun usahanya dan meningkatkan pendapatannya dan sesuai dengan prinsip ekonomi, modal terbatas tetapi mampu memperoleh keuntungan tertentu, sedangkan dengan modal besar dapat memperoleh keuntungan sebanyak-banyaknya (W, Lidia, 2023).

Para ekonomi menggunakan istilah modal untuk mengacu pada stok sebagai peralatan dan struktur yang digunakan dalam proses produksi, artinya modal ekonomi mencerminkan akumulasi barang yang dihasilkan di masa lalu yang

sedang digunakan pada saat ini untuk memproduksi barang dan jasa yang baru. Modal ini antara lain peralatan, mesin, angkutan, gedung dan bahan baku.

A. Modal Dalam Perspektif Ekonomi Islam

Modal dalam konsep ekonomi Islam berarti semua harta yang bernilai dalam pandangan syariah, dimana aktivitas manusia ikut berperan serta dalam usaha produksinya dengan tujuan pengembangan. Uang merupakan modal serta salah satu faktor produksi yang utama., namun bukan yang terpenting karena manusia menduduki tempat di atas modal yang disusul oleh sumber daya alam. Pandangan ini berbeda dengan pandangan sementara pelaku modern yang memandang uang segala sesuatu, sehingga tidak jarang manusia atau sumber daya alam dianiaya atau diabaikan. Modal harus dikelola dengan baik untuk mendapatkan hasil yang berkah dan baik. Modal dalam literatur fiqih disebut ra'sul malyang merujuk pada arti uang dan barang. Modal merupakan kekayaan yang menghasilkan kekayaan lain. Pemilik modal harus berupaya memproduktifkan modalnya. Modal tidak boleh diabaikan, namun wajib menggunakannya dengan baik agar ia terus produktif dan tidak habis digunakan. Seperti yang terdapat pada hadist riwayat Bukhari.

إِحْدَاهُمَا فَبَاعَ شَاتَيْنِ بِهِ لَهُ فَأَشْتَرَى شَاةً بِهِ لَهُ دِينَارًا اشْتَرَى آعْطَاهُ وَسَلَّمَ عَلَيْهِ اللَّهُ صَلَّى النَّبِيُّ أَنَّ عُرْوَةَ عَنْ
(الْبُخَارَى رَوَاهُ) فِيهِ التُّرَابِاحَ اشْتَرَى لَوْ وَكَانَ يَبِيعُهُ فِي بِالْبِرْكَةِ لَهُ فَدَعَا وَشَاةٍ بِدِينَارٍ وَجَاءَهُ بِدِينَارٍ

Artinya: “Dari ‘Urwah bahwa Nabi SAW memberinya satu dinar untuk dibelikan seekor kambing, dengan uang itu ia beli dua ekor kambing, kemudian salah satunya dijual seharga satu dinar, lalu dia menemui beliau dengan membawa seekor kambing dan uang satu dinar. Maka beliau mendoakan dia keberkahan dalam jual

belinya itu, “sungguh dia apabila berdagang debu sekalipun, pasti mendapatkan untung”. (HR. Bukhari)

Dari hadist diatas Nabi Muhammad menyukai umatnya yang berusaha dengan modal untuk meraih keuntungan demi memenuhi kebutuhan.

Ayat yang berhubungan dengan modal ini terdapat pada QS. Ali Imran ayat 14

المُسُومَةَ وَالْخَيْلَ وَالْفِضَّةَ وَالذَّهَبَ مِنَ الْمُفْتَطَرَةِ وَالْقَنْطِيرِ وَالْبَيْنِ النَّسَاءِ مِنَ الشَّهَوَاتِ حُبُّ لِلنَّاسِ زِينِ
الْمَأْبَى حُسْنٌ عِنْدَهُ وَاللَّهُ صَلَّى الدُّنْيَا الْحَيَوَةَ مَتْعٌ فَلِنَدْلِكَ وَالْحَرْثِ وَالْأَنْعَمِ

Artinya: “Dijadikan indah pada pandangan manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup didunia, dan disisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).”

Pada ayat ini dapat kita ketahui bahwa dijadikan indah bagi manusia kecintaan kepada harta yang tidak terbilang lagi berlipat ganda. Yang mana bentuk harta ini berupa emas, perak, binatang ternak, sawah, ladang dan lain-lain, yang semua itu merupakan sesuatu yang diinginkan dan dicintai oleh manusia. Kecintaan kepada materi (wanita, anak-anak, harta benda) merupakan sifat dasar manusia karena berkaitan dengan kebutuhan, hanya saja kita tidak boleh terlalu menuruti hawa nafsu dalam memenuhi kebutuhan dunia sehingga melupakan kehidupan akhirat. Harta benda merupakan kebutuhan lahir manusia. Jadi harta disini merupakan modal bagi kita untuk mencari keuntungan, namun tidak boleh berlebihan yang menyebabkan lalai terhadap perintah-Nya. Maka jadikanlah sebagai modal untuk kesejahteraan dunia serta akhirat.

B. Jenis-Jenis Modal

1. Jenis Modal Menurut Sumbernya

Modal usaha salah faktor penting untuk menjalankan usaha dan mendapatkan keuntungan. Banyak kalangan yang memandang bahwa modal usaha (uang) bukanlah segala-galanya dalam sebuah bisnis, tetapi uang dipahami sebagai elemen yang sangat diperlukanj (W, Lidia, 2023).

a) Permodalan Sendiri /Sumber *intern*. Sumber ini berasal dari para pemilik perusahaan atau bersumber dari dalam perusahaan, misalnya penjualan saham, simpanan anggota pada bentuk usaha koperasi, cadangan. Kekayaan sendiri ini mempunyai ciri, yaitu terikat secara permanen dalam perusahaan.

b) Permodalan asing / sumber eksterne. Sumber ini berasal dari pihak luar perusahaan, yaitu berupa pinjaman jangka panjang atau jangka pendek. Pinjaman jangka pendek, yaitu pinjaman yang jangka waktunya maksimum satu tahun. Sedangkan pinjaman yang jangka waktunya lebih dari satu tahun, disebut kredit jangka panjang. Ciri dari kekayaan asing ini ialah tidak terikat secara permanen, atau hanya terikat sementara.

c) Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang (yang berperan sebagai mitra usaha).

Dari pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa modal usaha adalah harta yang dimiliki untuk digunakan dalam menjalankan kegiatan usaha dengan tujuan

memperoleh laba yang optimal sehingga diharapkan bisa meningkatkan pendapatan UMKM di Kota Semarang.

2. Jenis Modal Menurut Sifatnya

Berdasarkan sifatnya modal dapat dibedakan menjadi modal tetap dan modal lancar. Modal tetap adalah modal yang sifatnya tetap, tidak terpengaruh oleh proses produksi dan tidak habis digunakan dalam sekali proses produksi. Contoh: gedung, mesin-mesin dan alat-alat pengangkutan. Sedangkan modal lancar adalah modal yang habis dalam satu kali proses produksi atau berubah bentuk menjadi barang jadi. Contoh: bahan baku dan bahan-bahan penolong.

3. Jenis Modal Menurut Fungsi Bekerjanya

a) Modal Tetap

Modal tetap digunakan untuk jangka panjang dan digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun. Modal tetap merupakan bagian terbesar komponen pembiayaan suatu usaha dan biasanya dikeluarkan pertama kali saat perusahaan didirikan.

b) Modal Kerja.

Modal kerja merupakan kekayaan atau aktiva yang diperlukan oleh perusahaan untuk menyelenggarakan kegiatan produksi usaha sehari-hari atau kekayaan atau aktiva yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk membelanjai operasinya sehari-hari, seperti membeli bahan baku, perawatan, pemeliharaan, listrik, air, telepon, dan pembayaran lainnya. Terdapat tiga konsep pengertian modal kerja, yaitu:

- Konsep kuantitatif

Modal kerja menurut konsep ini menitik beratkan pada jumlah modal kerja yang diperlukan untuk membiayai operasi rutin dalam jangka pendek. Konsep ini tidak menekankan pada kuantitas dan komposisi modal kerja.

- Konsep kualitatif

Konsep kualitatif ini menitik beratkan pada aspek kualitas modal kerja. Pengertian modal kerja adalah kelebihan aktiva lancar (*current assets*) terhadap utang jangka pendek (*current liability*). Konsep ini bersifat kualitatif karena menunjukkan tersedianya aktiva lancar yang lebih besar daripada utang lancarnya (utang jangka pendek) yang benar-benar dapat dipergunakan untuk membiayai operasi perusahaan.

- Konsep fungsional

Konsep ini menitik beratkan manfaat dari dana yang dimiliki dalam menghasilkan laba. Dana yang dimiliki perusahaan harus digunakan untuk menghasilkan laba tetapi tidak semua dana yang digunakan dapat menghasilkan laba pada periode bersangkutan, karena terdapat sebagian dana yang digunakan untuk memperoleh laba di masa mendatang. Misalnya bangunan, mesin, peralatan, alat-alat kantor. Aktiva tetap lainnya menjadi bagian dari modal kerja tahun yang berjalan adalah sebagai penyusutan aktiva tetap tersebut. Sedangkan sebagian besar aktiva lancar merupakan unsur modal kerja, dan sebagian aktiva lancar lagi bukan merupakan modal kerja. Misalnya piutang dari penjualan barang dagangan secara kredit.

4. Jenis Modal Berdasarkan Wujudnya

Modal berdasarkan bentuk atau wujudnya terbagi menjadi dua bagian yaitu modal konkret dan modal abstrak.

a) Modal Abstrak (Modal pasif)

Modal Abstrak adalah modal yang tidak terlihat namun berperan penting terhadap keberlangsungan suatu usaha maupun perusahaan misalkan hak cipta, skill tenaga kerja, relasi dan koneksi, hak pendirian perusahaan, hak perizinan, citra perusahaan dll.

b) Modal Konkret (Modal Aktif)

Modal Konkret adalah modal modal yang dapat dilihat mata atau memiliki bentuk misalkan bahan baku, mesin, gedung, kendaraan, dll.

5. Jenis Modal Berdasarkan Pemiliknya

a) Modal Sosial

Modal sosial adalah modal yang dimiliki masyarakat yang nantinya modal akan memberikan keuntungan untuk mereka dalam melakukan operasional produksi. Misalkan dari modal sosial adalah jalan raya, jembatan, pasar, pelabuhan, dll.

b) Modal Perseorangan

Jenis modal perseorangan adalah modal yang memiliki fungsi untuk mempermudah aktivitas dan akan memberikan laba pada pemiliknya. Contoh dari modal perseorangan ini adalah deposito, properti pribadi, saham, dll.

6. Manfaat Modal Untuk Suatu Usaha

Menurut pengertian dan jenis-jenis modal usaha yang telah dibahas diatas, modal usaha sangat wajib dimiliki oleh pelaku usaha atau suatu perusahaan, terlebih

lagi untuk perusahaan yang tengah berkembang. Ketersediaan modal sangat membantu keberlangsungan suatu perusahaan untuk mendapatkan keuntungan, selain itu modal memiliki manfaat lainnya, yaitu:

1. Membayar Sewa Tempat

Dalam menjalankan suatu usaha pasti membutuhkan tempat atau lahan. Dengan adanya modal pelaku usaha dapat menyewa tempat yang harus berbanding lurus dengan harga lahan.

2. Penyediaan Bahan Produksi

Modal juga diperlukan untuk membeli persediaan barang produksi seperti bahan baku dan mesin. Suatu usaha pasti memerlukan modal untuk membeli alat produksi.

3. Gaji Pekerja

Suatu usaha tidak jauh dengan anggota-anggota yang berada didalamnya, hal ini bisa berupa pegawai atau tenaga kerja. Adanya modal sangat diperlukan untuk membayar berbagai hak karyawan seperti gaji, tunjangan kesehatan, tunjangan hari raya hingga asuransi kerja.

4. Simpanan

Tidak semua modal dihabiskan untuk membeli kepentingan produksi, modal juga harus ada untuk disimpan. Guna untuk mengantisipasi berbagai hal yang tidak diinginkan perusahaan seperti defisit, kekurangan biaya operasional atau adanya peningkatan pasar yang memerlukan persediaan barang atau mesin yang lebih.

Besar kecil modal selalu berubah-ubah, besar kecilnya modal kerja dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu sebagai berikut :

1) Volume penjualan adalah faktor yang paling utama karena pelaku usaha memerlukan modal kerja untuk menjalankan aktivitasnya yang mana puncak dari aktivitasnya itu adalah tingginya penjualan. Dengan demikian pada tingkat penjualan yang tinggi diperlukan modal kerja yang relatif tinggi dan sebaliknya bila penjualan rendah dibutuhkan modal kerja yang relatif rendah.

2) Beberapa kebijaksanaan yang ditetapkan oleh pelaku usaha antara lain:

a) Politik penjualan kredit

Politik penjualan kredit ini bersangkutan dengan piutang, panjang pendeknya piutang akan mempengaruhi besar-kecilnya modal kerja dalam satu periode

b) Politik penentuan persediaan besi

Bila diinginkan persediaan tinggi, baik persediaan kas, persediaan bahan baku, persediaan bahan jadi maka diperlukan modal yang relatif besar. Sebaliknya bila ditetapkan persediaan rendah maka diperlukan modal kerja yang relatif rendah.

c) Pengaruh musim

Dengan adanya pergantian musim, akan dapat mempengaruhi besar-kecilnya barang/jasa kemudian mempengaruhi besarnya tingkat penjualan. Fluktuasi tingkat penjualan akan mempengaruhi besar-kecilnya modal kerja yang dibutuhkan untuk menyelenggarakan kegiatan produksi.

d) Kemajuan teknologi

Perkembangan teknologi dapat mempengaruhi atau mengubah proses produksi menjadi lebih cepat dan lebih ekonomis, dengan demikian akan dapat

mengurangi besarnya kebutuhan modal kerja. Tetapi dengan perkembangan teknologi maka pelaku usaha perlu mengimbangi dengan membeli alat-alat investasi baru sehingga diperlukan modal kerja yang relatif besar.

2.1.2 Pengertian Penjualan

Penjualan adalah tujuan dilakukannya kegiatan suatu usaha. Sebuah usaha, dalam menghasilkan barang/jasa, mempunyai tujuan akhir yaitu menjual barang/jasa tersebut kepada masyarakat. Oleh karena itu, penjualan memegang peranan penting bagi para usaha agar produk yang dihasilkan oleh pengusaha dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi pengusaha. Penjualan yang dilakukan oleh para pengusaha bertujuan untuk menjual barang/jasa yang diperlukan sebagai sumber pendapatan untuk menutup semua ongkos guna memperoleh laba. Kegiatan penjualan merupakan suatu kegiatan yang harus dilakukan oleh pengusaha dengan memasarkan produknya baik berupa barang atau jasa. Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh para pengusaha bertujuan untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi para pengusaha.

Pengertian penjualan menurut Hadibrata (2023) adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. Penjualan merupakan sumber dari pendapatan perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima perusahaan. Tujuan Penjualan adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam

pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

1. Tujuan Penjualan

Tujuan penjualan menurut Hadibrata, (2023), adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

2. Faktor - Faktor yang Memengaruhi Penjualan

Faktor - faktor yang memengaruhi penjualan menurut Hadibrata (2023) antara lain sebagai berikut :

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual Sebuah perusahaan akan mapan apabila mampu mengelola penjualan produknya dengan baik. Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu 2 penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus mampu meyakinkan pembeli untuk memperoleh penjualan yang diharapkan. Beberapa masalah penting yang harus dipahami penjual, antara lain sebagai berikut.

- (1) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- (2) Harga produk.
- (3) Syarat penjualan, seperti pembayaran, penghantaran, pelayanan penjualan, garansi dan sebagainya.

b. Kondisi Pasar Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula memengaruhi kegiatan penjualnya. Adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan antara lain sebagai berikut.

- (1) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atau pasar elektronik.
- (2) Kelompok pembeli atau segmen pasar.
- (3) Daya belinya.
- (4) Frekuensi pembeliannya.
- (5) Keinginan dan kebutuhannya

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No.	Nama Penulis, Tahun, dan Judul	Variabel Penelitian	Metode	Hasil
1	Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha dan Penggunaan E-Commerce Terhadap Penjualan UMKM Bidang Fashion di Denpasar (Putri & Purwanti, 2022)	Variabel Independen : - Modal Usaha - Lokasi Usaha - Penggunaan E-Commerce Variabel Dependen : - Penjualan UMKM Bidang Fashion di Denpasar	Kuantitatif	Kesimpulan Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal usaha, lokasi usaha, dan penggunaan E-commerce secara parsial berpengaruh positif terhadap penjualan UMKM bidang fashion di Kota Denpasar.

2	Peningkatan Volume Penjualan Pada UMKM Industri Kreatif Makanan dan Minuman Melalui <i>E-Commerce</i> di Kota Bandung (Ahmadi et al., 2020)	Variabel Independen : - Penggunaan <i>E-Commerce</i> Variabel Dependen : - Volume Penjualan	Kuantitatif	Kesimpulan hasil penelitian bahwa volume penjualan dipengaruhi secara signifikan oleh <i>e-commerce</i> .
3	Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Jawad, 2019)	Variabel Independen -Modal kerja -Volume penjualan Variabel Dependen -Laba perusahaan	Kuantitatif	Kesimpulan dari penelitian modal kerja dan volume penjualan berpengaruh positif terhadap laba Perusahaan.
4	Pengaruh Penggunaan Modal Kerja Terhadap Omzet Penjualan dan Laba Usaha pada CV. Ramika Sekardangan (Yani, 2021)	Variabel Independen : - Modal Kerja Variabel Dependen : - Omzet Penjualan - Laba Usaha	Kuantitatif	Hasil ini menunjukkan bahwa secara langsung modal melalui omzet penjualan mempunyai pengaruh signifikan terhadap laba usaha.

Suatu penelitian memerlukan metode untuk mempermudah kerja peneliti. Metode diperlukan agar dapat mengupas objek kajian secara teliti. Sedangkan pengertian metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2019: 2).

Terdapat beberapa macam metode dalam penelitian yaitu metode kuantitatif. Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2020: 16) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Penelitian kuantitatif memiliki tiga ciri di lapangan yaitu penelitian dari awal sampai akhir bersifat tetap, sehingga akan mengalami kesamaan judul laporan penelitian. Mengembangkan masalah yang sudah ditemukan sebelumnya. Dan masalah akan berbeda pada saat berada di lapangan karena telah terkonfirmasi dengan realita yang ditemukan (Nurwulandari dan Darwin, 2020). Dalam penelitian, penelitian kuantitatif bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh modal usaha dan penerapan ekonomi syariah terhadap kesuksesan pada penjualan UMKM di Kota Semarang.

2.3 Kerangka Pemikiran Teoritis dan Pengembangan Hipotesis

Modal memiliki peran yang sangat penting dalam keberhasilan usaha, apabila pengusaha dalam suatu usaha memiliki modal cukup akan dengan mudah untuk mencapai keberhasilan usaha, karena apabila pada suatu usaha modal tercukupi dapat membeli bahan baku untuk memenuhi permintaan pembeli makan dapat meningkatkan keberhasilan usaha. Keberhasilan pengusaha merupakan tujuan yang dicapai oleh pengusaha. Modal memberikan kemudahan bagi para pengusaha dalam menjalankan kegiatan produksinya. Sehingga jumlah modal yang cukup akan bersifat positif terhadap penjualan. Suatu organisasi dalam menentukan

modal usaha yang diperlukan oleh sebuah organisasi perlu ditentukan secara tepat karena akan digunakan dalam menjamin kelancaran aktivitas usaha (Diansari & Rahmantio, 2020).

2.3.1 Pengaruh Modal Terhadap Penjualan

Pemenuhan modal terhadap pelaku usaha memberi dampak positif terhadap kemajuan usahanya. Modal salah satu faktor penting dalam keberlangsungan suatu usaha. Modal dapat memenuhi kebutuhan pelaku usaha dalam mendirikan dan menjalankan usaha. Diantaranya dapat membeli bahan baku, sewa tempat, membeli peralatan produksi yang dibutuhkan, memenuhi permintaan pasar yang meningkat. Total aset tinggi dapat mempengaruhi terhadap besar *modal* yang akan diinvestasikan ke perusahaan (Diansari & Rahmantio, 2020). Berdasarkan pemaparan diatas dapat diambil untuk hipoteses ini yaitu :

H1 : Modal berpengaruh positif terhadap penjualan

2.4 Kerangka Penelitian

Berdasarkan pengembangan hipotesis diatas, yang menguji pengaruh modal terhadap penjualan. Maka kerangka penelitian sebagai berikut :



Gambar 2.4 Kerangka Penelitian

Pengaruh modal terhadap penjualan dapat dikatakan positif karena modal memberikan kemudahan bagi pengusaha dalam menambah aktivitas produksinya, dengan modal menambah kemungkinan penusaha dalam mendapatkan keuntungan

lebih besar. Hal ini terjadi karena modal sering kali menentukan tingkat banyak sedikitnya jumlah produksi suatu usaha. Salah satu faktor keberhasilan adalah meningkatnya laba, bertambahnya jumlah permintaan, meluas dan memiliki relasi semakin banyak. Islam merupakan agama yang mengatur semua aspek yang ada di bumi salah satunya adalah bagaimana manusia menjaga dan melindungi lingkungan. serta tidak merusaknya. Sementara itu, tujuan dilaksanakannya adanya ekonomi syariah adalah tercapainya keberhasilan ekonomi sebagaimana dicontohkan oleh Nabi Muhammad.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Suatu penelitian memerlukan metode untuk mempermudah kerja peneliti. Metode diperlukan agar dapat mengupas objek kajian secara teliti. Sedangkan pengetahuan metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu (Sugiyono, 2019: 2).

Terdapat beberapa macam metode dalam penelitian yaitu metode kuantitatif. Pendekatan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2020: 16) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Penelitian kuantitatif memiliki tiga ciri di lapangan yaitu penelitian dari awal sampai akhir bersifat tetap, sehingga akan mengalami kesamaan judul laporan penelitian. Mengembangkan masalah yang sudah ditemukan sebelumnya. Dan masalah akan berbeda pada saat berada di lapangan karena telah terkonfirmasi dengan realita yang ditemukan (Putri & Purwanti, 2022). Dalam penelitian, penelitian kuantitatif bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh modal usaha dan penerapan ekonomi syariah terhadap kesuksesan pada penjualan UMKM di Kota Semarang.

3.2 Populasi Dan Sampel

3.2.1 Populasi

Populasi bisa dikatakan keseluruhan dari penelitian subjek yang ditetapkan untuk dipelajari dan selanjutnya dapat disimpulkan oleh peneliti. Menurut Sugiyono (2019:126) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: objek / subjek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Elemen populasi merupakan keseluruhan subyek yang akan diukur, yang merupakan unit yang akan diteliti. Maka pada hal ini populasi merupakan daerah/area generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek menggunakan jumlah dan karakteristik tertentu yang ditetapkan peneliti untuk dipelajari lalu ditarik kesimpulannya. (Sugiyono. 2020)

3.2.2. Sampel

Teknik pengambilan sampel atau biasa disebut dengan sampling adalah proses menyeleksi sejumlah elemen dari populasi yang diteliti untuk dijadikan sampel, dan memahami berbagai sifat atau karakter dari subjek yang dijadikan sampel, yang nantinya dapat dilakukan generalisasi dari elemen populasi. Menurut Sugiyono (2019:127) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pengambilan sampel dengan menggunakan Pengambilan sampel dengan menggunakan *purposive sampling*, artinya penentuan sampel berdasarkan kriteria tertentu. Sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 115 responden. Dalam penentuan sampel, Sugiyono (2019:143) mengemukakan bahwa ukuran sampel yang layak dalam penelitian antara 30 sampai dengan 500.

3.3 Identifikasi dan Operasional Variabel

3.3.1 Variabel Dan Indikator

Variabel penelitian dapat diartikan suatu nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti yang nantinya digunakan untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek, organisasi, atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

3.3.2 Definisi Operasional Variabel

Dalam suatu penelitian terdapat variabel yang merupakan permasalahan yang ada dalam penelitian. Pengertian variabel penelitian menurut Sugiyono (2020:68) adalah suatu karakteristik atau atribut dari individu atau organisasi yang dapat diukur atau diobservasi yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dijadikan pelajaran dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Menurut Sugiyono (2018) definisi operasional variabel penelitian adalah elemen atau nilai yang berasal dari obyek atau kegiatan yang memiliki ragam variasi tertentu yang kemudian akan ditetapkan peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya.

Berdasarkan obyek penelitian dan metode penelitian yang digunakan, maka dibawah ini diungkapkan operasionalisasi variabel penelitian adalah sebagai berikut:

- a. Variabel bebas atau X (*Independent Variabel*). Yaitu variabel yang dapat mempengaruhi variabel Kepuasan kerja dan kinerja pegawai (dependen variabel

atau terikat). Variabel bebas yang dimaksud dalam penelitian ini adalah kompensasi, beban kerja dan lingkungan kerja

b. Variabel terikat atau Y (*Dependent Variabel*). Suatu variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat adalah kepuasan kerja dan kinerja Adapun penjelasan masing-masing variabel dan skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

Definisi operasional variabel pada penelitian ini dapat dilihat dari variabel seperti pada tabel

Tabel 3.3.2
Definisi Operasional Variabel Dan Indikator

No	Variabel/ Sub Variabel	Definisi Operasional Variabel	Indikator	Skala Pengukur
1	Modal (X1)	UMKM yang baru mencapai tahap pertumbuhan awal (start up) harus melakukan perencanaan bisnis secara matang baik dalam hal keuangan maupun non keuangan. (Firdarini dkk, 2020)	1. Jumlah modal usaha yang diperlukan responden 2. Sumber modal	Skala Likert
2	Penjualan (Y)	Keberhasilan usaha adalah suatu kesamaan yang nyata antara rencana dengan proses pelaksanaannya dan hasil yang dicapai (Ardiansyah, 2018)	1. Peningkatan volume penjualan tiap bulan 2. Meningkatnya omset penjualan tiap bulan 3. Meningkatkan modal usaha	Skala Likert

			<p>4. Meningkatnya daerah pemasaran usaha</p> <p>5. Meningkatnya jumlah pelanggan</p>	
--	--	--	---	--

3.4 Jenis dan Data Penelitian

Dalam penelitian ini, pendekatan peneliti menggunakan metodologi kuantitatif dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah.

1. Data Primer

Sumber dan jenis data diperoleh melalui survei dan membagikan kuesioner atau angket kepada narasumber sebagai instrument penelitian. Pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner. Menurut Sugiyono (2020), Kuesioner adalah metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti dengan cara memberikan kepada responden daftar pertanyaan atau pernyataan yang tertulis untuk dijawab oleh responden. Instrumen ini dilakukan oleh peneliti dengan terjun langsung ke lapangan dan membagikan kuesioner kepada narasumber. Jenis data yang digunakan peneliti adalah data primer karena data yang diperoleh lebih mencerminkan kebenaran berdasarkan dengan apa yang dilihat dan didengar langsung oleh peneliti. Menurut Sekaran dan Bougie (2019) data primer adalah data responden, individu, kelompok fokus, dan panel yang secara khusus ditentukan oleh peneliti dan dimana pendapat bisa dicari terkait permasalahan tertentu. Data primer diperoleh langsung dari penyebaran daftar pertanyaan kepada UMKM sebagai obyek yang terpilih.

2. Data Sekunder

Data sekunder dalam penelitian ini data yang di dapatkan melalui sumber yang sudah ada. Berikut merupakan beberapa data sekunder yang dibutuhkan pada penelitian ini dari beberapa sumber jurnal dari penelitian terdahulu mengenai pengaruh modal terhadap keberhasilan UMKM. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada (Sekaran dan Bougie, 2019). Adapun kelebihan dan kekurangan data sekunder yaitu murah, cepat, mudah, namun kurang relevan dan ada masa kadaluarsa. Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen. Data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari, jurnal terdahulu, dokumentasi, buku panduan.

3.5 Metode Pengumpulan Data

Data dengan pendekatan kuantitatif didapatkan dengan berbagai cara seperti melalui kuesioner, wawancara terencana, tes, observasi terencana, inventarisasi, skala rating, ukuran biasa. Menurut Sugiyono (2019:194) data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. (Unaradjan, 2019:130 – 131) menjelaskan terdapat lima jenis teknik pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

1. Angket atau kuesioner merupakan sejumlah pertanyaan tertulis yang digunakan untuk memperoleh informasi dari responden mengenai hal-hal yang diketahui olehnya. Kuesioner adalah satu set tulisan tentang pertanyaan yang diformulasi supaya responden mencatat jawabannya, biasanya secara terbuka alternatif jawaban

ditentukan. Teknik ini dapat menggunakan kuesioner, daftar cocok (*checklist*), dan skala sebagai instrumen penelitiannya.

2. Wawancara dapat dilakukan dengan individu tertentu untuk mendapatkan data atau informasi tentang masalah yang berhubungan dengan satu subjek tertentu atau orang lain. Instrumen penelitian dari teknik wawancara dapat menggunakan pedomannya wawancara (*interview guide*) dan daftar cocok (*checklist*).

3. Pengamatan atau Observasi, dapat menggunakan instrumen penelitian berupa lembar pengamatan, panduan pengamatan, panduan observasi (*observation sheet* atau *observation schedule*), dan daftar cocok (*checklist*).

4. Ujian atau tes, dapat menggunakan instrumen penelitian berupa soal ujian (soal tes) dan inventori (*inventory*).

5. Dokumentasi, dapat menggunakan instrumen penelitian berupa daftar cocok (*checklist*) dan tabel.

Pada penelitian kuantitatif peneliti menggunakan teknik metode yang digunakan *simple random sample* atau biasa dikenal dengan sebutan sampel acak sederhana . Karena pada penelitian ini peneliti memberikan kesempatan yang sama kepada setiap anggota populasi untuk memberikan pendapat guna memperoleh hasil kesimpulan lebih mendalam. Pengukuran skala likert diukur dengan urutan skala terdiri dari :

1. Sangat Tidak Setuju
2. Tidak Setuju
3. Netral
4. Setuju

5. Sangat Setuju

3.6 Teknik pengukuran data

Desain pengukuran yang digunakan adalah skala likert. Skala likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang tentang fenomena sosial. Prosedur dalam penelitian ini yaitu dengan menentukan skor atas setiap pertanyaan dan jawaban dari responden dibagi dengan lima kategori penilaian sebagai berikut: Skala pengukuran mempunyai nilai 1 – 5 dengan pilihan jawaban sebagai berikut:

Tabel 3.6 Kategori Penilaian

No	Kategori	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Netral (N)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

(Sumber: Sugiono, 2020:146)

Untuk mengetahui tingkatan Pencapaian Responden digunakan rumus sebagai berikut: Tingkat pencapaian Responden. (TCR) = Rata-rata skor X (100 : skor maksimum)

Tabel 3.3

Klasifikasi TCR No Presentasi Pencapaian Kriteria

No	Presentasi	Pencapaian Kriteria
1	85% - 100%	Sangat Baik
2	66% - 84%	Baik
3	51% - 65%	Cukup
4	36% - 50%	Kurang Baik
5	0% - 35%	Tidak Baik

Sumber: Sugiyono (2017:207)

3.7 Teknik Analisis Data

Semua metode analisis data kebanyakan didasarkan oleh 2 jenis teknik analisis data yaitu, teknik analisis data kuantitatif dan teknik kualitatif dalam penelitian. Data yang sudah ada harus analisis terlebih dahulu sebelum disimpulkan. Menurut Sugiyono (2020:132) analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari penggalan data kemudian diorganisasikan ke dalam beberapa kategori, dijabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting untuk dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Penelitian ini merupakan analisis data kuantitatif data yang diperoleh, dianalisis berupa angka. Data diperoleh dari hasil survei, peneliti langsung kelapangan membagikan kuesioner ke narasumber.

3.7.1 Uji Validitas

Suatu tes dapat dikatakan memiliki validitas yang tinggi apabila memberikan hasil pengukuran yang akurat sesuai dengan maksud dan tujuan tes tersebut. Begitu pula sebaliknya, apabila data tidak relevan maka hasil tes akan menunjukkan bahwa tes tersebut memiliki validitas rendah. Pengujian Validitas dilakukan dengan program SPSS (Binus QMC). Menurut Sugiyono (2018), Uji Validitas adalah tingkat keakuratan antara data yang dihasilkan dalam penelitian dengan kepentingan yang dapat dilaporkan oleh peneliti. Tujuan dari uji validitas ini adalah untuk menguji keabhasan instrumen penelitian yang dibagikan.

3.7.3 Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas dalam penelitian ini digunakan untuk menunjukkan informasi yang digunakan dapat dipercaya sebagai pengumpulan data dan dapat dijadikan informasi yang akurat. Suatu kuisioner dapat dikatakan *reliable* apabila jawaban responden terhadap pernyataan tersebut konsisten atau stabil dari waktu ke waktu (Binus QMC). Reliabilitas berkenaan dengan derajat konsistensi dan stabilitas data atau temuan (Sugiyono, 2018). Suatu variabel dinyatakan *reliable* apabila Cronbach's Alpha (α) > 0,60 (Ghozali, 2018). Seperti halnya dengan uji validitas, uji reliabilitas juga dapat dilakukan dengan menggunakan SPSS.

3.7.5 Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengukur kekuatan hubungan antara dua variabel atau lebih, dan untuk menunjukkan arah hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen. Variabel dependen diasumsikan random/stokastik, yang berarti mempunyai distribusi probabilistik. Variabel independen diasumsikan memiliki nilai tetap (dalam pengambilan sampel yang berulang).

Adapun bentuk persamaan regresi linier berganda yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

$$Y = a + b_1 x_1 + e$$

Keterangan:

Y: Keberhasilan UMKM

a: Konstanta

b_1 : Koefisien regresi untuk masing-masing variabel

x_1 : Modal

e: Standar eror

3.7.6 Uji t (Uji Partial)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas/independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Hipotesis nol (H_0) yang hendak diuji adalah apakah suatu parameter (b_i) sama dengan nol (Ghozali, 2018:98).

Untuk mengetahui signifikansi analisis regresi linier sederhana langkah-langkahnya sebagai berikut:

a. Menentukan H_0 dan H_a

1) Formula Hipotesis

$H_0 : \beta_1 = 0$ Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Modal dengan Keberhasilan UMKM.

$H_a : \beta_1 \neq 0$ Terdapat pengaruh yang signifikan antara Modal dengan Keberhasilan UMKM.

b. Menentukan *Level of Significance* (α)

Tingkat signifikansi sebesar 95% atau $\alpha = 5\%$

c. Kriteria Pengujian

H_0 diterima apabila : $-t_{\text{tabel}} \leq t_{\text{hitung}} \leq t_{\text{tabel}}$

H_a ditolak apabila : $-t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$ atau $t_{\text{hitung}} < -t_{\text{tabel}}$

d. Pengujian Hipotesis

Untuk menguji keterkaitan analisis regresi tersebut, maka dapat dihitung dengan rumus:

$$S_b = \frac{S_e}{\sqrt{\sum X - \frac{\sum X^2}{n}}}$$

Kesalahan standar estimasi yang dapat ditentukan menggunakan rumus:

$$S_e = \sqrt{\frac{\sum Y^2 - a \cdot \sum Y - b \sum XY}{n - 2}}$$

3.7.7 Uji F (Simultan)

Uji statistik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen/terikat (Ghozali, 2018:98) Prosedur untuk mengetahui signifikansi analisis regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

- Menentukan Formula H_0 dan H_a

Hipotesis statistik yang akan diuji dapat dirumuskan:

H_0 : $\beta_1 = 0$, Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara Pembiayaan mikro dengan Keberhasilan Penjualan UMKM

H_a : $\beta_1 \neq 0$, Terdapat pengaruh yang signifikan antara Pembiayaan mikro dengan Keberhasilan Penjualan UMKM.

b. Menentukan *Level of Significance*

Untuk menguji signifikansi dari koefisien korelasi yang diperoleh, akan digunakan uji F pihak kanan dengan menggunakan tingkat signifikan sebesar 95% (atau $\alpha = 5\%$)

c. Kriteria Pengujian Hipotesis

Kriteria untuk menerima atau menolak H_0 yaitu:

H_0 diterima apabila $F_{hitung} < F_{tabel}$

H_0 ditolak apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$

d. Menghitung

$$F_{hitung} = \frac{\frac{JK_{reg}}{k}}{\frac{JK_{res}}{n-k-1}}$$

JK_{reg} = Jumlah kuadrat regresi

JK_{res} = Jumlah kuadrat residu

k = Jumlah variabel bebas

n = Jumlah sampel

3.7.8 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R yang kecil artinya kemampuan variabel independen dalam menjalankan variasi dependen amat terbatas.

Pengujian kontribusi seluruh variabel bebas bersama-sama terhadap variabel terikat dapat dilihat dari koefisien determinasi (R^2) dimana $0 < R^2 < 1$. Yang artinya jika nilai (R^2) semakin dekat pada angka 1 maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat semakin kuat, begitu juga sebaliknya apabila nilai (R^2) semakin jauh dari angka 1 atau lebih mendekati angka 0, maka pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat semakin lemah.

Nilai R² yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Secara umum koefisien determinasi untuk data silang (*crosssection*) *relative* rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (*time series*) biasanya mempunyai nilai koefisien determinasi yang tinggi (Ghozali, 2018:97).

Adapun formula Koefisien Determinasi adalah:

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

Keterangan :

Kd = Koefisien determinasi

r² = Kuadrat dari koefisien ganda

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum dan Responden

Dari total 115 responden, jumlah kuesioner yang disebar kepada responden dengan pertanyaan yang tersedia berjumlah 115. Semua kuesioner yang telah di sebar, yang kembali kepada penulis sebanyak 115 jawaban kuesioner. Artinya, Dari 115 kuesioner yang disebar ke responden seluruhnya telah kembali ke penulis dengan jumlah yang sama. Responden dalam penelitian ini yaitu pengusaha UMKM. Deskripsi karakteristik dari responden yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

4.1.1 Karakter Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

NO	Jenis Kelamin	Jumlah	Persen (%)
1	Laki-Laki	65	56.0
2	Perempuan	50	44.0
	Total	115	100.0

Sumber : Data olahan penulis, 2024

Berdasarkan pada hasil tabel diatas, menyatakan bahwa dari total 115 responden yang diteliti, diperoleh dengan jenis kelamin perempuan sebesar 50 orang (44%) dan jenis kelamin laki - laki sebanyak 65 orang (56%). Data tersebut menunjukkan bahwa sebagian besar pengusaha didominasi oleh jenis kelamin perempuan.

4.1.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

No.	Usia/umur	Jumlah	Persen (%)
1	<20 Tahun	17	14.7
2	20 - 29 Tahun	56	48.6
3	30 - 39 Tahun	26	22.6
4	40-49 Tahun	12	10.4
5	>50 Tahun	4	3.4
Jumlah		115	100.0

Sumber : Data olahan penulis, 2024

Berdasarkan hasil tabel diatas, data dianalisa sebanyak 115 sampel yang disebar oleh penulis ke beberapa kelompok UMKM melalui *Google Form* untuk mengetahui usia responden, mengetahui siapa, dari mana, jenis kelamin dan umur berapa responden, karena mengetahui latar belakang responden sangat penting terlebih mengetahui usia dan jenis kelamin responden. Karena data tersebut akan sangat mempengaruhi hasil interpretasi hasil analisis. Laki-laki dan Perempuan yang berusia minimal 17 tahun dianggap dapat mengerti pernyataan-pernyataan yang diberikan dalam kuesioner. Dari 115 responden pengusaha didominasi oleh responden yang berumur 20-29 tahun yaitu sebanyak 56 dan dalam 48% hampir setengah dari responden berumur antara 20-29. Dan jumlah responden tersedikit adalah yang berumur lebih dari 50 tahun.

4.1.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha

NO	Lama Usaha	Jumlah	Persen (%)
1	< 1 tahun	26	22.6
2	>9 tahun	13	11.0
3	1-3 tahun	38	33.0
4	3-6 tahun	25	21.7
5	6-9 Tahun	13	11.3
Total		115	100.0

Berdasarkan pada tabel diatas, menyatakan bahwa responden yang diteliti sebesar 115 orang, narasumber dengan lama usaha <1 tahun terdapat 26 orang (22%),responden dengan lama usaha >9 tahun terdapat 13 orang (11%), responden dengan lama usaha 1-3 tahun terdapat 38 orang (33%) dan responden dengan lama usaha 3-6 tahun terdapat 25 orang (21.7%) dan responden dengan lama usaha 6-9 tahun terdapat 13 orang (11.3 %) . Hal ini mengindikasikan bahwa pengusaha fashion busana wanita mayoritas telah membuka melaksanakan usahanya yaitu 1-3 tahun.

4.2 Analisis Deskriptif

Analisis statistik deskriptif hasil kuesioner yang ditampilkan meliputi deskripsi data dari jawaban responden atas seluruh pertanyaan yang sudah tersedia dengan tujuan untuk mempermudah dalam mengetahui tanggapan umum responden terhadap kuesioner yang disebar. Analisis statistik deskriptif dapat dilihat pada nilai rata-rata, minimal, maksimal, dan standar deviasi seperti pada tabel berikut :

Tabel 4.2

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
MODAL	115	14,00	25,00	21,4174	2,53738
PENJUALAN	115	13,00	25,00	21,2870	2,70725
Valid N (listwise)	115				

Berdasarkan dari hasil analisa tabel diatas yang diolah menggunakan SPSS 25 menghasilkan bahwa terdapat 115 responden. Variabel modal (X) menunjukkan nilai terendah sebesar 14,00, nilai rata-rata sebesar 21,4174 lebih besar dari standar deviasi sebesar 2,53738.

Variabel penjualan (Y) memiliki nilai terendah / minimum sebesar 13,00 , hasil maksimal 25,00 dan nilai rata-rata 21,2870 yang lebih besar dari standar deviasi sebesar 2,70725.

4.2 Uji Validitas

Uji validitas adalah pengujian yang dilakukan untuk mengetahui seberapa jauh / seberapa akurat alat ukur yang diunakan untuk mengukur sesuatu.sama halnya dengan penelitian ini sebelum kita melakukan suatu enelitian kita harus tau seberapa jauh atau seberapa akurat variabel-variabel dalam mengukur sesuatu.

Didini kita akan mengukur sejauh mana variabel modal (X) mempengaruhi varibel penjualan (Y).

Tabel 4.3

		X1	X2	X3	X4	X5	MODAL
X1	Pearson Correlation	1	,338**	,242**	,188*	,285**	,616**
	Sig. (2-tailed)		,000	,009	,045	,002	,000
	N	115	115	115	115	115	115
X2	Pearson Correlation	,338**	1	,348**	,212*	,226*	,616**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,023	,015	,000
	N	115	115	115	115	115	115
X3	Pearson Correlation	,242**	,348**	1	,444**	,102	,653**
	Sig. (2-tailed)	,009	,000		,000	,278	,000
	N	115	115	115	115	115	115
X4	Pearson Correlation	,188*	,212*	,444**	1	,412**	,742**
	Sig. (2-tailed)	,045	,023	,000		,000	,000
	N	115	115	115	115	115	115
X5	Pearson Correlation	,285**	,226*	,102	,412**	1	,619**
	Sig. (2-tailed)	,002	,015	,278	,000		,000

	N	115	115	115	115	115	115
MODAL	Pearson Correlation	,616**	,616**	,653**	,742**	,619**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	115	115	115	115	115	115

Tabel 4.4

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	PENJUALAN
Y1	Pearson Correlation	1	,378**	,403**	,273**	,330**	,738**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,003	,000	,000
	N	115	115	115	115	115	115
Y2	Pearson Correlation	,378**	1	,154	,135	,247**	,605**
	Sig. (2-tailed)	,000		,100	,151	,008	,000
	N	115	115	115	115	115	115
Y3	Pearson Correlation	,403**	,154	1	,344**	,212*	,674**
	Sig. (2-tailed)	,000	,100		,000	,023	,000
	N	115	115	115	115	115	115
Y4	Pearson Correlation	,273**	,135	,344**	1	,370**	,616**
	Sig. (2-tailed)	,003	,151	,000		,000	,000
	N	115	115	115	115	115	115
Y5	Pearson Correlation	,330**	,247**	,212*	,370**	1	,630**
	Sig. (2-tailed)	,000	,008	,023	,000		,000
	N	115	115	115	115	115	115
PENJ	Pearson Correlation	,738**	,605**	,674**	,616**	,630**	1
UALA	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
N	N	115	115	115	115	115	115

Hasil uji validitas :

semua item pertanyaan memenuhi kriteria pengujian, dengan nilai r hitung lebih besar dari 0,1832 dan dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan valid.

4.4 Uji Reliabilitas

Tabel 4.5

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,745	10

Uji reliabilitas adalah teknik yang digunakan untuk mengukur seberapa konsisten alat ukur untuk mengukur berkali-kali. Hasil tabel uji reliabilitas

menyatakan bahwa nilai cronbach alpha pada Varibel Modal dan Penjualan jumlahnya lebih besar daripada 0,6 yaitu sebesar 0,745. Artinya semua pernyataan dapat digunakan sebagai alat ukur yang dapat diandalkan dan menghasilkan data yang konsisten.

4.5 Uji Regresi Linear Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		t	Sig.
		B	Std. Error		
1	(Constant)	12,673	1,700	7,453	,000
	PENJUALAN	,411	,079	5,183	,000

Analisis regresi linier berganda adalah uji yang digunakan untuk mengetahui arah dan mengetahui seberapa jauh variabel X berpengaruh terhadap variable Y. Hasil uji regresi linier berganda pada table dibawah ini adalah sebagai berikut:

- a. Dependen variabel : Modal

Model regresi yang terbentuk adalah sebagai berikut :

$$Y = \alpha + b_1 X_1 + e$$

$$Y = 12,673 + 0,411 X_1 + e$$

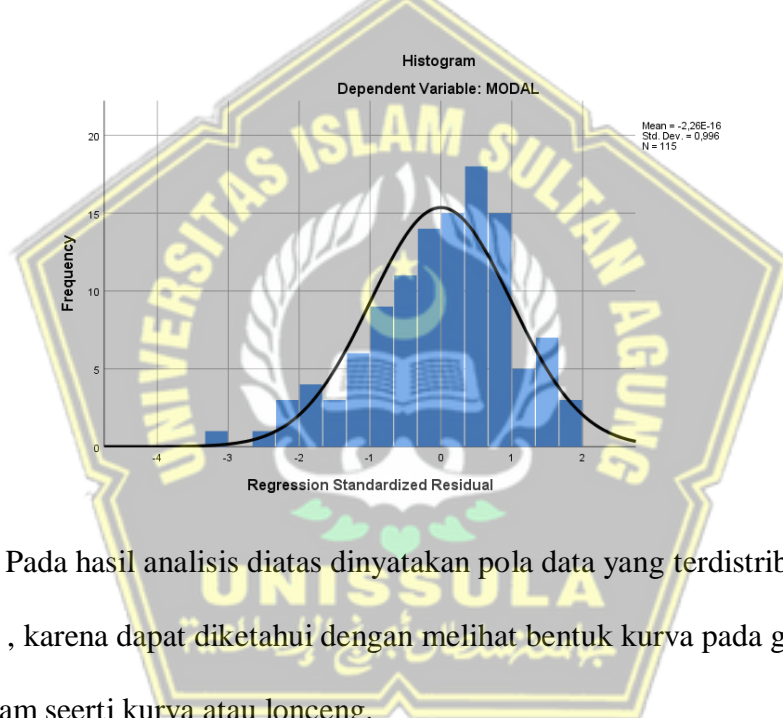
Dari persamaan model regresi di atas dapat dideskripsikan sebagai berikut :

1. Nilai koefisien konstanta (α) memiliki nilai positif sebesar 12,673 artinya jika penjualan sebesar 0 maka variabel dependen akan bernilai 12,673.
2. Bilai koefisien penjualan bernilai 0,411 dengan nilai penjualan kurang dari 0,05 maka dapat diartikan bahwa penjualan bernilai positif dan signifikan terhadap modal.

4.6 Uji Normalisasi

Uji normalitas digunakan untuk mengetahui apakah di dalam regresi variabel pengganggu mempunyai asumsi normalitas. Jika penyebaran nilai data variabel disekelilingi garis diagonal. Dalam statistik menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov dimana jika nilai Asymp Sig. (2-tailed).

Gambar 4.6



Pada hasil analisis diatas dinyatakan pola data yang terdistribusi secara normal , karena dapat diketahui dengan melihat bentuk kurva pada gambar histogram seerti kurva atau lonceng.

4.7 Uji Multikolonieritas

Tabel 4.7

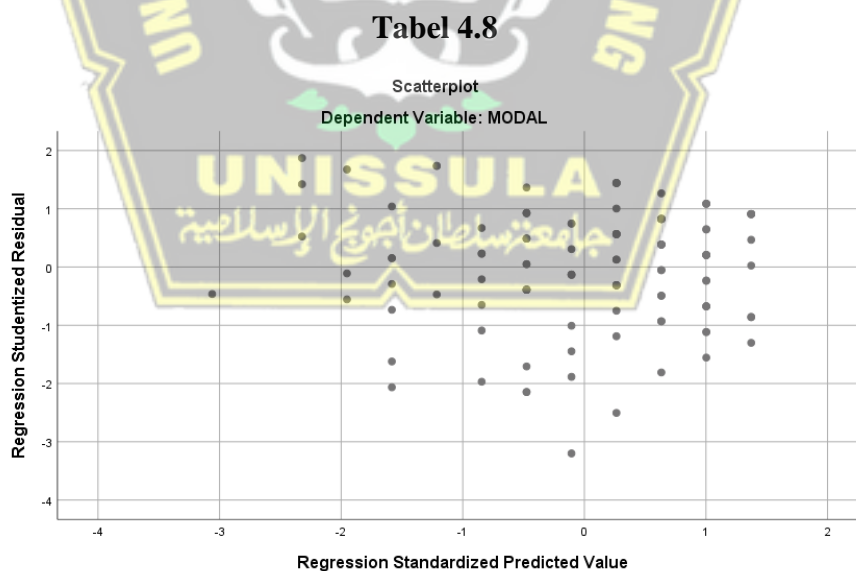
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		115
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,28068159
Most Extreme Differences	Absolute	,072
	Positive	,044
	Negative	-,072
Test Statistic		,072
Asymp. Sig. (2-tailed)		,198 ^c

Berdasarkan hasil olahan tersebut, nilai asymp sig 2 tailed sebesar 0,198 lebih dari 0,05 maka data kuesioner dalam penelitian ini dinyatakan memenuhi uji normalitas. Maka dalam hal tersebut variabel dalam penelitian ini tidak menunjukkan adanya multikolonieritas. Maka dengan demikian tidak ada korelasi yang antar variabel bebas dalam model regresi yang dihunakan dalam enelitian ini.

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	PENJUALAN	1,000	1,000

Hasil uji multikolonieritas di atas menunjukkan bahwa dari penelitian ini bebas dari adanya gejala multikolonieritas. Hal ini dapat dilihat dari nilai tolerance masing-masing variabel lebih besar dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10.

4.8 Uji Heterokedastisitas



Gambar 4.2 Uji Heteroskedastisitas

Pengujian masalah heterokedastisitas adalah dengan Uji Scatterplots, yang dilaksanakan dengan meregresikan diantara variable dependen dan independen.

Tidak terdapat pola yang jelas, serta titik – titiknya menyebar di atas dan di bawah angka 0. Sehingga dari hasil tersebut menyatakan dalam model regresi tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

4.9 Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F)

Tabel 4.9

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	140,993	1	140,993	26,868	,000 ^b
	Residual	592,972	113	5,248		
	Total	733,965	114			
a. Dependent Variable: MODAL						
b. Predictors: (Constant), PENJUALAN						

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa F hitung 26,868 lebih besar dari F tabel yaitu 3.08 dan memiliki nilai signifikansi 0,000. Nilai signifikansi pada F hitung yang lebih kecil dari 0,05 dapat diartikan bahwa *Modal* secara simultan berpengaruh terhadap Kemampuan Dinamis.

4.10 Uji Koefisien Determinasi (R²)

Tabel 4.10

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,438 ^a	,192	,185	2,29075
a. Predictors: (Constant), PENJUALAN				
b. Dependent Variable: MODAL				

Koefisien determinasi (*adjusted R²*) digunakan agar dapat mengetahui seberapa jauh variable independen dapat menerangkan variable dependennya dengan menggunakan uji regresi linier berganda. Nilai koef determinasi antar 0-1 namun jika *R²* mendekati 0 maka variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen rendah. Dan begitu pula dengan nilai independen mendekati 1 maka variabel dependen dalam menerangkan variabel independen termasuk tinggi. Berdasarkan data table diatas koef determinasi sebesar 0,185. Hal ini menunjukkan bahwa variabel – variabel independen atau terikat dalam penelitian ini yaitu *Modal* mempengaruhi variabel Penjualan sebesar 18.5 %. Sedangkan sisanya 81.5 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak terdapat pada penelitian ini.

4.11 Uji Parsial (Uji t)

Tabel 11

Model		T	Sig.
1	(Constant)	7,453	,000
	PENJUALAN	5,183	,000

Uji Parsial adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui parsial pengaruh nilai variabel bebas terhadap variabel terikat. Ujian ini dilakukan untuk mengetahui lebih jauh pengaruh variabel modal terhadap penjualan. Pada tabel dibawah ini Modal diperoleh sebesar 7.453 lebih besar dari t tabel yaitu 1.65821 dan signifikan 0,000 maka hipotesis yang diajukan diterima . Hal ini berarti bahwa Modal secara parsial berpengaruh terhadap kemampuan dinamis pada taraf signifikan 5% .

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Menurut hasil pengujian dan pembahasan mengenai pengaruh modal terhadap penjualan, dapat disimpulkan bahwa :

1. Secara parsial Modal berpengaruh positif terhadap Penjualan pada UMKM di Kota Semarang, secara simultan Modal berpengaruh positif terhadap Penjualan pada UMKM di Kota Semarang.
2. Berdasarkan hasil uji validitas semua item pertanyaan memenuhi kriteria pengujian, dengan nilai r hitung lebih besar dari 0,1832 dan dapat disimpulkan bahwa semua item pertanyaan valid
3. Hasil tabel uji reliabilitas menyatakan bahwa nilai cronbach alpha pada Variabel Modal dan Penjualan jumlahnya lebih besar daripada 0.6. Artinya semua pernyataan dapat digunakan sebagai alat ukur yang dapat diandalkan dan menghasilkan data yang konsisten
4. Nilai Asymp Sig (2-tailed) menunjukkan nilai sebesar $0.198 > 0,05$.

Berdasarkan hasil olahan tersebut, data kuesioner dalam penelitian ini dinyatakan memenuhi uji normalitas. Kesimpulan nya yaitu kuesioner penelitian dinyatakan normal dan lolos uji normalitas sehingga bisa dilakukan pengujian lebih lanjut

5. Hasil uji multikolinearitas di atas menunjukkan bahwa dari penelitian ini bebas dari adanya gejala multikolinearitas. Hal ini dapat dilihat dari nilai

tolerance masing-masing variabel lebih besar dari 0,10

6. Koefisien determinasi (*adjusted R²*) sebesar 0,185

Hal ini menunjukkan bahwa variabel – variabel independent atau terikat dalam penelitian ini yaitu *Modal* mempengaruhi variabel Penjualan sebesar 18,5 %. Sedangkan sisanya 81,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak terdapat pada penelitian ini.

7. Berdasarkan uji parsial modal diperoleh Modal diperoleh sebesar 7.453 lebih besar dari t tabel yaitu 1.65821 dan signifikan 0,000 maka hipotesis yang diajukan diterima. Hal ini berarti bahwa Modal secara parsial berpengaruh terhadap kemampuan dinamis pada taraf signifikan 5%.

5.2 Implikasi

Implikasi yang dapat diambil berdasarkan dari hasil penelitian ini sebagai berikut :

1. Implikasi Teoritis

Hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi dari sisi akademis adalah menambah ilmu dan pengetahuan terkait pentingnya modal dalam dunia usaha. Penjualan akan semakin meningkat apabila didukung dengan modal yang cukup.

2. Implikasi Praktis

Sebagai tambahan informasi dan wawasan serta memberikan masukan kepada para pelaku UMKM agar dapat mengembangkan usahanya. Para pelaku pengusaha diharapkan lebih memperhatikan aktivitas dalam usahanya agar keberhasilan penjualan.

5.3. Keterbatasan Penulis

Penulis melakukan pengumpulan data kuesioner *google form* karena adanya keterbatasan waktu. Diharapkan untuk kedepan dapat menggunakan teknik pengumpulan lainnya yang lebih luas dan lebih akurat untuk mendapatkan informasi.

5.4. Saran

Dalam penelitian ini penulis memberikan saran untuk penelitian selanjutnya diharapkan menggunakan sampel yang lebih luas, seperti UMKM di seluruh Indonesia. Dan dapat melakukan metode wawancara untuk pengumpulan data agar mendapatkan hasil penelitian yang lebih optimal.



DAFTAR PUSTAKA

- Ahmadi, R. S., Harnani, N., & Setiadiwibawa, L. (2020). Peningkatan Volume Penjualan Pada Umkm Industri Kreatif Makanan, Minuman Melalui E-Commerce Di Kota Bandung. *Jurnal Ilmu - Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 22(2), 172–180. <https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v22i2.24537>
- Ardiansyah, Y. (2018). *Peran keuangan, pengalaman dan lokasi strategis dalam meningkatkan keberhasilan usaha menurut perspektif ekonomi islam (Studi Kasus Kafe Bento Kopi D.I Yogyakarta)*.
- Diansari, R. E., & Rahmantio, R. (2020). Faktor keberhasilan usaha pada UMKM industri sandang dan kulit di Kecamatan Wirobrajan Kota Yogyakarta. *Journal of Business and Information Systems (e-ISSN: 2685-2543)*, 2(1), 55–62. <https://doi.org/10.36067/jbis.v2i1.60>
- Hadibrata, J. (2023). *Implementasi Outsystems untuk Aplikasi Penjualan dan Stok Barang pada Toko Sembako Somay Berbasis Mobile*. 1–23.
- Jawad, N. A. (2019). Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Profitabilitas. *JAD : Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan Dewantara*, 2(2), 123–130. <https://doi.org/10.26533/jad.v2i2.441>
- Putri, N. K. A. A. W., & Purwanti, P. A. P. (2022). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha Dan Penggunaan Ecommerceterhadap Penjualan Umkm Bidang Fashion Di Denpasar. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 11(11), 1894. <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2022.v11.i11.p03>
- W, Lidia, R. A. (2023). Pengaruh Modal Usaha dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Laba Usaha Mikro (studi Kasus Pedagang Bakso yang Terdaftar di Dinas UMKM Kota Medan). *Jurnal MAIBIE (Management, Accounting, Islamic Banking and Islamic Economic)*, 1(1), 180–190. <http://kti.potensi-utama.ac.id/index.php/MAIBIE/index%7C>
- Yani, N. F. (2021). *Pengaruh Penggunaan Modal Kerja terhadap Omzet Penjualan dan Laba Usaha pada CV. Ramika Sekardangan*. 2.