

**PENGARUH MODAL USAHA DAN BEBAN PROMOSI  
TERHADAP LABA PADA UMKM DI KECAMATAN  
CILODONG KOTA DEPOK**



**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Sarjana

**RAHMA CHINTYA PUTRI**

**NIM : 63200549**

**Program Studi Akuntansi**

**Fakultas Ekonomi dan Bisnis**

**Universitas Bina Sarana Informatika**

**Jakarta**

**2024**

## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rahma Chintya Putri  
NIM : 63200549  
Jenjang : Sarjana  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Perguruan Tinggi : Universitas Bina Sarana Informatika

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang telah saya buat dengan judul: **"Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi Terhadap Laba Pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok"** pada Program Sarjana, adalah asli (orsinil) atau tidak plagiat (menjiplak) dan belum pernah diterbitkan/dipublikasikan dimanapun dan dalam bentuk apapun.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun juga. Apabila kemudian hari ternyata saya memberikan keterangan palsu dan atau ada pihak lain yang mengklaim bahwa (Skripsi pada Program Sarjana) yang telah saya buat adalah karya milik seseorang atau badan tertentu, saya bersedia diproses baik secara pidana maupun perdata dan kelulusan saya dari **Universitas Bina Sarana Informatika** dicabut/dibatalkan.

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 13 Juni 2024

Yang menyatakan,



**Rahma Chintya Putri**

**LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI**  
**KARYA ILMIAH**

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Rahma Chintya Putri  
NIM : 63200549  
Jenjang : Sarjana  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Perguruan Tinggi : Universitas Bina Sarana Informatika

Dengan ini menyatakan bahwa seluruh data, informasi, interpretasi serta pernyataan yang terdapat dalam karya ilmiah Penulis dengan judul "**Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi Terhadap Laba Pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok**" ini, kecuali yang disebutkan sumbernya adalah hasil pengamatan, penelitian, pengelolaan, serta pemikiran saya.

Penulis menyetujui untuk memberikan izin kepada pihak **Universitas Bina Sarana Informatika** untuk mendokumentasikan karya ilmiah saya tersebut secara internal dan terbatas, serta tidak untuk menggunggah karya ilmiah Penulis pada repository **Universitas Bina Sarana Informatika**.

Penulis bersedia untuk bertanggung jawab secara pribadi, tanpa melibatkan pihak **Universitas Bina Sarana Informatika**, atas materi/isi karya ilmiah tersebut, termasuk bertanggung jawab atas dampak atau kerugian yang timbul dalam bentuk akibat tindakan yang berkaitan dengan data, informasi, interpretasi serta pernyataan yang terdapat pada karya ilmiah saya ini.

Dengan pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Jakarta

Pada Tanggal : 13 Juni 2024

Yang menyatakan,



**Rahma Chintya Putri**

## PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi ini diajukan oleh:

Nama : Rahma Chintya Putri  
NIM : 63200549  
Jenjang : Sarjana (S1)  
Program Studi : Akuntansi  
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis  
Perguruan Tinggi : Universitas Bina Sarana Informatika  
Judul Skripsi : Pengaruh Modal Usaha Dan Beban Promosi Terhadap Laba Pada Umkm Di Kecamatan Cilodong Kota Depok

Telah dipertahankan pada periode 2024-1 dihadapan penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh Sarjana Akuntansi (S.Ak) pada Program Sarjana (S1) Program Studi Akuntansi di Universitas Bina Sarana Informatika.

Jakarta, 05 Agustus 2024

### PEMBIMBING SKRIPSI

Pembimbing I : Hasanudin, S.E., M.Akt.

### DEWAN PENGUJI

Penguji I : Asrah Tandirerung Ranteallo, S.E.,  
M.M.

Penguji II : Dwiyatmoko Puji Widodo, S.E.,  
M.M.

## LEMBAR PEDOMAN PENGGUNAAN HAK CIPTA

Skripsi sarjana yang berjudul **”Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi Terhadap Laba Pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok”** adalah hasil karya tulis asli Rahma Chintya Putri dan bukan hasil terbitan sehingga peredaran karya tulis berlaku di lingkungan akademik saja serta memiliki hak cipta. Oleh karena itu dilarang keras untuk menggandakan baik sebagian maupun seluruhnya karya tulis ini, tanpa seizin penulis.

Referensi kepustakaan diperkenankan untuk dicatat tetapi pengutipan atau peringkasan isi tulisan hanya dapat dilakukan dengan seizin penulis dan disertai ketentuan pengutipan secara ilmiah dengan menyebutkan sumbernya.

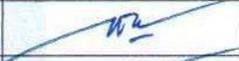
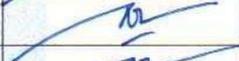
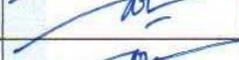
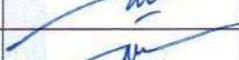
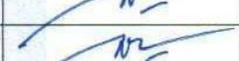
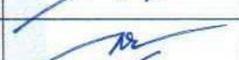
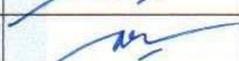
Untuk keperluan penulisan pada pemilik dapat menghubungi informasi yang tertera dibawah ini :

Nama : Rahma Chintya Putri  
Alamat : Komp. Perum Inkopad Blok D 19 No 12 RT 019 RW 005, Desa Sasak Panjang, Kecamatan Tajurhalang, Kabupaten Bogor, 16320.  
No. Telp : 0815-1414-4110  
E-mail : [rahmaputri79056@gmail.com](mailto:rahmaputri79056@gmail.com)

## LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI

	<b>LEMBAR KONSULTASI SKRIPSI</b>
	<b>UNIVERSITAS BINA SARANA INFORMATIKA</b>

NIM : 63200549  
Nama Lengkap : Rahma Chintya Putri  
Dosen Pembimbing : Hasanudin, S.E., M.Ak.  
Judul Skripsi : Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi Terhadap Laba Pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

No	Tanggal Bimbingan	Pokok Pembahasan	Paraf Dosen Pembimbing
1.	31 Maret 2024	Pengajuan dan Acc Judul (Online)	
2.	06 April 2024	Pengajuan Bab 1 (Offline)	
3.	21 April 2024	Revisian dan Acc Bab 1 (Offline)	
4.	28 April 2024	Pengajuan Bab 2 (Offline)	
5.	06 Mei 2024	Revisian dan Acc Bab 2 (Offline)	
6.	17 Mei 2024	Pengajuan Bab 3 Acc (Online)	
7.	31 Mei 2024	Pengajuan Bab 4 dan Bab 5 (Offline)	
8.	04 Juni 2024	Revisian Bab 4 dan Bab 5 (Offline)	
9.	06 Juni 2024	Acc Bab 4 dan Bab 5 (Online)	
10.	13 Juni 2024	Kelengkapan Skripsi Acc (Offline)	

Catatan untuk Dosen Pembimbing.

Bimbingan Skripsi

Dimulai pada tanggal : 31 Maret 2024

Diakhiri pada tanggal : 13 Juni 2024

Jumlah pertemuan bimbingan : 10 Pertemuan

Disetujui oleh,

Dosen pembimbing

  
(Hasanudin, S.E., M.Ak.)

## LEMBAR PERSEMBAHAN

Sesungguhnya bersama kesulitan itu adalah kemudahan, maka apabila kami telah selesai (dari suatu urusan), tetaplah bekerja keras (untuk urusan yang lain).

-QS. Al-Insyirah : 6-7-

Dengan mengucap puji syukur kepada Allah SWT, skripsi ini kupersembahkan untuk:

1. Papah tercinta, Mohamad Kodir dan Mamah tersayang, Teti Herawati. Mereka berdua memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun mereka dapat mendidik, mendoakan, memberikan semangat dan motivasi tiada henti kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan pendidikannya sampai sarjana. Terima kasih atas apa yang telah diberikan kepada penulis yang tidak bisa dibandingkan atau digantikan dengan apapun selamanya.
2. Kepada kakak penulis, Rara Citra Sulistina. Terima kasih banyak atas dukungannya secara moril maupun materil. Terima kasih atas segala motivasi dan dukungannya kepada penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana.
3. Kepada keponakan tercinta Athallah Irawan, terima kasih atas kelucuannya yang membuat penulis semangat dan selalu membuat penulis senang, sehingga penulis semangat untuk mengerjakan skripsi ini sampai selesai.
4. Terima kasih untuk diri saya sendiri, Rahma Chintya Putri. Terima kasih sudah bertahan sejauh ini. Terima kasih tetap memilih berusaha dan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dan telah menyelesaikannya sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dirayakan untuk diri sendiri.

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya, sehingga pada akhirnya penulis dapat menyelesaikan tugas ini dengan baik. Skripsi pada Program Sarjana ini penulis sajikan dalam bentuk buku yang sederhana. Adapun judul skripsi yang penulis ambil sebagai berikut, **“Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi Terhadap Laba Pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok”**.

Tujuan penulisan Skripsi pada Program Sarjana ini dibuat sebagai salah satu syarat kelulusan Sarjana Universitas Bina Sarana Informatika. Sebagai bahan penulisan diambil berdasarkan hasil penelitian (eksperimen), observasi dan beberapa sumber literatur yang mendukung penulisan ini. Penulis menyadari bahwa tanpa bimbingan dan dorongan dari semua pihak, maka penulisan skripsi ini tidak akan berjalan lancar. Oleh karena itu pada kesempatan ini, izinkanlah penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Mochamad Wahyudi MM, M.Kom, MM, M.Pd, IPU, ASEAN Eng. Selaku Rektor Universitas Bina Sarana Informatika.
2. Diah Puspitasari, M.Kom. Selaku Wakil Rektor Bidang Akademik Universitas Bina Sarana Informatika.
3. Syamsul Bahri, M.Kom, M.M, M.Ak. Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Bina Sarana Informatika.
4. Hasanudin, SE, M.Ak. Selaku Dosen Pembimbing atas segala bimbingan, arahan, masukan, dan semangat yang selalu diberikan kepada peneliti. Terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala bantuan yang Bapak berikan, yang selalu menyemangati dan menginspirasi dalam menyelesaikan skripsi ini. Rasa hormat dan bangga, bisa berkesempatan menjadi mahasiswa bimbingan Bapak.
5. Bapak dan ibu seluruh Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika. Terutama Bapak dan Ibu Dosen Prodi Akuntansi yang telah memberikan ilmu pengetahuan, mendidik, dan membimbing peneliti selama perkuliahan.
6. Seluruh staf Tata Usaha Prodi, Fakultas, dan Perpustakaan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika yang telah membantu dan memudahkan segala urusan peneliti selama perkuliahan.
7. Seluruh keluarga peneliti yang selalu memberikan doa dan dukungan. Semoga kita semua diberikan limpahan keberkahan, kesehatan, dan kebahagiaan dalam hidup oleh Allah SWT.
8. Rian, Arika, Ayu, Dewi, Reytita, Ami, Bela, Ella, Alle selaku *support system* peneliti yang telah menjadi tempat berkeluh kesah, saling menyemangati, dan mendukung selama proses perkuliahan dan penyelesaian skripsi.
9. Abe atau bayi ceket sebutannya. Salah satu balita yang akhir-akhir ini viral di *platform* TikTok, penulis kerap melihat video nya disaat membutuhkan hiburan ketika lelah mengerjakan skripsi, dan tanpa sengaja video dari balita ini memberikan pengaruh yang baik untuk perasaan penulis dan membangun semangat agar penulis mampu melanjutkan tulisannya.
10. Kepada seluruh pihak yang turut membantu memberikan masukan, motivasi, dukungan, dan doa baik secara langsung maupun tidak langsung yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu. Semoga Allah membalas ketulusan hati dan kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti.

Serta semua pihak yang terlalu banyak untuk disebut satu persatu sehingga terwujudnya penulisan ini. Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh sekali dari sempurna, untuk itu penulis mohon kritik dan saran yang bersifat membangun demi kesempurnaan penulisan di masa yang akan datang.

Akhir kata semoga skripsi ini dapat berguna bagi penulis khususnya dan bagi para pembaca yang berminat pada umumnya.

Jakarta, 13 Juni 2024  
Peneliti,



Rahma Chintya Putri



## ABSTRAK

### **Rahma Chintya Putri (63200549), Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi Terhadap Laba Pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi terhadap Laba UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Adapun yang menjadi subyek penelitian ini adalah UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh dari responden yang mengisi kuesioner yang dibagikan melalui media *online* (*google form*). Sampel dalam penelitian ini sebanyak 60 responden yang dihitung dengan menggunakan rumus slovin. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda dan uji hipotesis menggunakan aplikasi SPSS versi 26. Berdasarkan hasil analisis data diketahui bahwa: 1) Tidak berpengaruh positif dan signifikan antara modal usaha terhadap laba dengan perolehan nilai thitung < ttabel ( $1,349 < 1,670$ ). 2) Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara beban promosi terhadap laba dengan perolehan nilai thitung > ttabel ( $3,852 > 1,670$ ). 3) Terdapat pengaruh signifikan antara modal usaha dan beban promosi terhadap laba dengan perolehan nilai Fhitung > Ftabel ( $12,001 > 3,145$ ). Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada *adjusted R<sup>2</sup>* sebesar 0,279 yang berarti laba mampu dijelaskan oleh variabel independen sebesar 27,9% sisanya dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

**Kata Kunci: Modal Usaha, Beban Promosi dan Laba.**

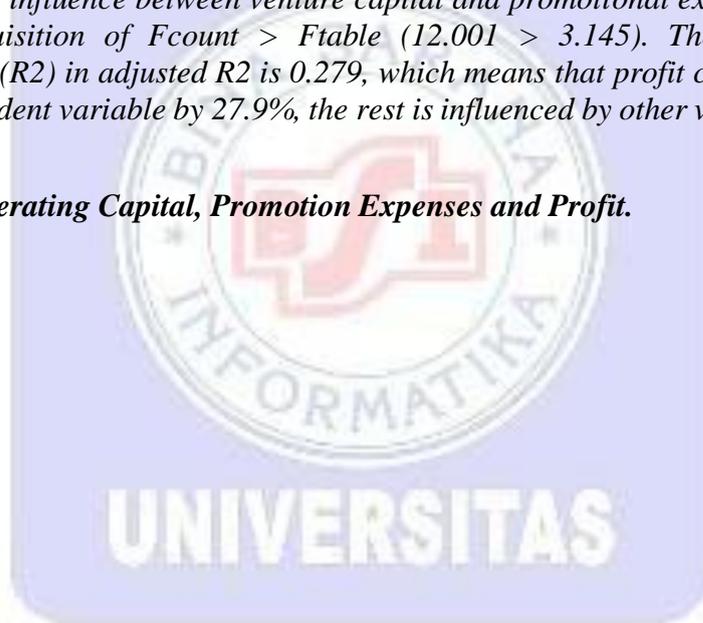


## **ABSTRACT**

**Rahma Chintya Putri (63200549), *The Effect of Business Capital and Promotion Expenses on Profits at MSMEs in Cilodong District, Depok City.***

*This study aims to determine the effect of venture capital and promotion expenses on MSME profits in Cilodong District, Depok City. The subjects of this research are MSMEs in Cilodong District, Depok City. The data used in this study are primary data obtained from respondents who filled out questionnaires distributed via online media (google form). The sample in this study was 60 respondents who were calculated using the slovin formula. The data analysis technique used in this study is the classical assumption test, multiple linear regression analysis and hypothesis testing using the SPSS version 26 application: 1) There is no positive and significant effect between venture capital on profit with the acquisition of the value of  $t_{count} < t_{table}$  ( $1.349 < 1.670$ ). 2) There is a positive and significant influence between promotional expenses on profit with the acquisition of the value of  $t_{count} > t_{table}$  ( $3.852 > 1.670$ ). 3) There is a significant influence between venture capital and promotional expenses on profit with the acquisition of  $F_{count} > F_{table}$  ( $12.001 > 3.145$ ). The coefficient of determination ( $R^2$ ) in adjusted  $R^2$  is 0.279, which means that profit can be explained by the independent variable by 27.9%, the rest is influenced by other variables outside this study.*

**Keywords: *Operating Capital, Promotion Expenses and Profit.***



## DAFTAR ISI

Lembar Judul Skripsi .....	i
Lembar Pernyataan Keaslian Skripsi .....	ii
Lembar Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Ilmiah.....	iii
Lembar Persetujuan Dan Pengesahan Skripsi .....	iv
Lembar Pedoman Penggunaan Hak Cipta .....	v
Lembar Konsultasi Skripsi.....	vi
Lembar Persembahan Skripsi.....	vii
Kata Pengantar.....	viii
Abstrak.....	x
<i>Abstract</i> .....	xi
Daftar Isi .....	xii
Daftar Gambar .....	xv
Daftar Tabel.....	xvi
Daftar Lampiran .....	xvii
<b>BAB I    PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah.....	4
1.2.1 Identifikasi Masalah .....	4
1.2.2 Perumusan Masalah .....	4
1.3 Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian.....	6
1.4.1 Maksud Penelitian.....	6
1.4.2 Tujuan Penelitian .....	7
1.5 Sistematika Penulisan.....	7
<b>BAB II    TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>10</b>
2.1 Pengertian / Konsep / Teori Umum.....	10
2.1.1 Teori Pertumbuhan Neo Klasik.....	10
2.2 Pengertian / Konsep / Teori Yang Berkaitan Dengan Variabel Independen .....	11
2.2.1 Pengertian Modal Usaha .....	11
2.2.2 Pengertian Beban Promosi .....	14
2.3 Pengertian / Konsep / Teori Yang Berkaitan Dengan Variabel Dependen.....	17
2.3.1 Pengertian Laba.....	17

2.4 Penelitian Terdahulu dan Kerangka Pemikiran.....	20
2.4.1 Penelitian Terdahulu .....	20
2.4.2 Kerangka Pemikiran.....	25
2.5 Hipotesis Penelitian.....	27
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
3.1 Jenis Penelitian.....	28
3.2 Objek, Unit Analisis dan Lokasi Penelitian .....	29
3.2.1 Objek Penelitian.....	29
3.2.2 Unit Analisis.....	29
3.2.3 Lokasi Penelitian.....	30
3.3 Jenis & Sumber Data Penelitian.....	30
3.3.1 Jenis Data Penelitian .....	30
3.3.2 Sumber Data Penelitian.....	31
3.4 Operasionalisasi Variabel.....	31
3.5 Metode Penarikan Sampel.....	32
3.6 Metode Pengumpulan Data .....	33
3.7 Metode Pengolahan / Analisis Data .....	34
3.7.1 Metode Pengolahan Data .....	34
3.7.2 Metode Penyajian Data .....	35
3.7.3 Analisis Statistik Data.....	37
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>41</b>
4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	41
4.1.1 Perkembangan dan Kegiatan Usaha.....	41
4.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas .....	43
4.2 Hasil Pengumpulan Data.....	50
4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif .....	54
4.3 Variabel Yang Diteliti / Deskripsi Karakteristik Responden .....	54
4.4 Analisis dari Variabel Yang Diteliti.....	59
4.4.1 Uji Validitas .....	59
4.4.2 Uji Reliabilitas .....	62
4.4.3 Uji Asumsi Klasik.....	62
4.4.4 Analisis Regresi Linier Berganda .....	67
4.4.5 Uji Hipotesis.....	68
4.5 Pembahasan & Interpretasi Hasil Penelitian.....	71

4.5.1 Pembahasan Hasil Penelitian .....	71
4.5.2 Interpretasi Hasil Penelitian .....	72
<b>BAB V    SIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>75</b>
5.1 Simpulan.....	75
5.2 Saran.....	77
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>79</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>83</b>
<b>SURAT KETERANGAN RISET. ....</b>	<b>84</b>
<b>BUKTI HASIL PENGECEKAN PLAGIARISME.....</b>	<b>85</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>86</b>



## DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar II.1	Kerangka Pikiran ..... 26
Gambar II.2	Hipotesis Penelitian ..... 27
Gambar III.1	Rumus Slovin ..... 32
Gambar III.2	Sampel Penelitian ..... 33
Gambar III.3	Rumus <i>Pearson Product Moment</i> ..... 36
Gambar III.4	Rumus Analisis Regresi Linier Berganda ..... 39
Gambar IV.1	Struktur Organisasi UMKM Kecamatan Cilodong ..... 43
Gambar IV.2	Hasil Analisis Statistik Deskriptif ..... 54
Gambar IV.3	Hasil Uji P-Plot ..... 63
Gambar IV.4	Hasil Uji Kolmogorov-Smirnov ..... 64
Gambar IV.5	Hasil Uji Multikolinearitas ..... 65
Gambar IV.6	Hasil Uji Heteroskedastisitas ..... 66
Gambar IV.7	Hasil Uji Autokorelasi ..... 67
Gambar IV.8	Hasil Analisis Regresi Linier Berganda ..... 68
Gambar IV.9	Hasil Uji Parsial (Uji t) ..... 69
Gambar IV.10	Hasil Uji Simultan (Uji F) ..... 70
Gambar IV.11	Hasil Uji Koefisiensi Determinasi ( $R^2$ ) ..... 71



## DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel I.1 Data UMKM Kota Depok Tahun 2018-2020 .....	3
Tabel II.1 Penelitian Terdahulu.....	20
Tabel III.1 Operasional Variabel.....	31
Tabel IV.1 Hasil Pengumpulan Data .....	51
Tabel IV.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	55
Tabel IV.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	56
Tabel IV.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usahanya Berdiri.....	56
Tabel IV.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Modal Usaha Perbulan .....	57
Tabel IV.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Bersih Perbulan....	58
Tabel IV.7 Rekapitulasi Uji Validitas Modal Usaha (X1) .....	60
Tabel IV.8 Rekapitulasi Uji Validitas Beban Promosi (X2) .....	60
Tabel IV.9 Rekapitulasi Uji Validitas Laba (Y) .....	61
Tabel IV.10 Rekapitulasi Hasil Uji Reliabilitas .....	62



## DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
A.1 Data Pedagang UMKM Kecamatan Cilodong Kota Depok.....	86
B.1 Kuesioner Penelitian.....	86
B.2 Identitas Responden.....	87
B.3 Petunjuk Pengisian .....	87
B.4 Daftar Pertanyaan Angket .....	88
C.1 Tabulasi Jawaban Responden X1 .....	89
C.2 Tabulasi Jawaban Responden X2.....	91
C.3 Tabulasi Jawaban Responden Y .....	92
D.1 Tabel Durbin Watson (DW).....	94
E.1 Tabel Uji t.....	95
F.1 Tabel Uji F.....	96



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Perhatian strategis dari pemerintah yang besar terhadap UMKM itu sangat penting untuk Indonesia. Tingkat kepedulian dari pemerintah tersebut terhadap UMKM yaitu dengan diadakannya program-program untuk mendorong pertumbuhan UMKM di Indonesia. Dengan begitu, pemerintahan Indonesia mendukung UMKM untuk berkembang dan berhasil, tetapi tidak menutup kemungkinan terdapat kendala yang terjadi.

UMKM yang berada di Kecamatan Cilodong Kota Depok memainkan peran penting untuk perekonomian lokal di era ini. UMKM di daerah yang termasuk Alun-Alun Kota Depok didalamnya mencakup beberapa macam barang dagangan, dimulai dari jasa hingga prakarya, dan yang paling banyak terdapat usaha kuliner.

Menurut Sulaeman (2023), “Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah ialah usaha ataupun bisnis yang dilakukannya berindividu, berkelompok ataupun berbadan usaha kecil. Negara Indonesia dikenal menjadi negara berkembang yang UMKM nya merupakan pondasi utama dalam sektor perekonomian di masyarakat, maka perlu untuk mendorong kemandirian berkembang dalam masyarakat terkhusus dalam sektor ekonomi” (Sulaeman, 2023).

Modal usaha dan beban promosi sangat penting untuk pengelolaan UMKM. Modal usaha sendiri menentukan kemampuan UMKM dalam menjalankan operasionalnya sehari-hari dan mengembangkan produk atau layanan yang baru. Di

sisi lain, beban promosi yaitu suatu investasi yang dibutuhkan untuk meningkatkan penjualan maupun visibilitas suatu produk UMKM. Meskipun penting, penelitian ini secara khusus belum banyak yang menganalisis secara menyeluruh mengenai bagaimana secara langsung modal usaha dan beban promosi mempengaruhi laba UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

Dalam penelitian ini dengan judul “Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi terhadap Laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok”, masalah yang sering dialami oleh pedagang UMKM yaitu, keterbatasan dalam bermodal usaha sering mempengaruhi pendapatan UMKM yang mengakibatkan kekurangan dana dan peralatan yang diperlukan untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk, UMKM juga sering mengalami perubahan pasar yang mengakibatkan kondisi perekonomian yang tidak stabil yang menyebabkan kehilangan modal usaha yang besar dan keuangan yang menurun, melakukan pemasaran maupun promosi yang efektif itu sering kali membutuhkan pengeluaran uang yang cukup banyak dan hal tersebut bisa jadi menjadi beban yang berat bagi UMKM dengan anggaran yang terbatas, UMKM yang tidak memiliki keahlian dalam era digital saat ini ataupun mengakses ke *platform online* untuk dapat mempromosikan produk yang lebih luas lagi maka, UMKM tersebut dapat tertinggal dalam persaingan era ini.

Untuk menyelesaikan masalah tersebut, penelitian akan menentukan Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi terhadap Laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok dengan menggunakan metode statistik dan analisis data. Hasil penelitian akan menjadi dasar untuk meningkatkan laba UMKM.

**Tabel I. 1**  
**Data UMKM Kota Depok Tahun 2018-2022**

<b>Tahun</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
<b>Jumlah UMKM (juta)</b>	19.892	14.516	14.716	13.916	11.429
<b>Pertumbuhan (%)</b>		-27.35%	1.38%	-5.43%	-17.86%

Sumber : Dinas Koperasi & UMKM, BPS (data diolah, 2024)

Berdasarkan tabel I.1, menunjukkan bahwa UMKM tahun 2018-2020 mengalami adanya kenaikan dan penurunan yang terjadi. Tahun 2018 ke 2019 terlihat menurun yang sangat signifikan yaitu 27.35%, sedangkan tahun 2020 terlihat naik dengan jumlah UMKM sebesar 1.38%. Kemudian kembali turun pada tahun 2021 sebesar 5.43%. Dan kembali turun secara signifikan pertumbuhan jumlah UMKM pada tahun 2022 sebesar 17.86%. Untuk tahun selanjutnya pemerintah harus lebih peka lagi dalam mendorong peningkatan kinerja UMKM untuk berorientasi ekspor dan meningkatkan daya saing.

Untuk menunjang penelitian tersebut, maka perlu untuk melihat penelitian-terdahulu yang sudah ada dan akan digunakan untuk referensi atau acuan dari penelitian ini. Menurut penelitian yang berjudul “Pengaruh Modal Usaha dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi UD. Sari Tani Tenggerajo Kedungpring Lamongan”, hasil dari penelitian menunjukkan bahwa modal usaha dan penjualan memiliki pengaruh signifikan terhadap laba usaha dan penjualan tersebut memiliki pengaruh paling dominan terhadap laba usaha (Sari et al., 2016).

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan pemahaman tentang bagaimana modal usaha dan beban promosi mempengaruhi laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok yang akan membantu pemilik usaha, pemerintahan daerah, dan pihak yang berkaitan lainnya untuk mengadakan kebijakan dan program yang

mendukung adanya pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM di wilayah tersebut. Oleh karena itu, peneliti tertarik menulis skripsi ini yang diberi judul **“Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi Terhadap Laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok”**.

## **1.2 Identifikasi dan Perumusan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Pada awal penelitian, peneliti harus menentukan suatu masalah yang akan diteliti. Untuk melakukan identifikasi masalah, peneliti memberikan penjelasan tentang masalah yang ditemukan, yaitu seringnya keterbatasan dalam modal usaha yang berpengaruh terhadap UMKM untuk meningkatkan usaha jangka panjang yang mengakibatkan kurangnya dana dan peralatan untuk menunjang kebutuhan pedagang dan untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produk. Selain itu, tingginya beban promosi menyebabkan laba menjadi lebih rendah bagi UMKM tersebut, seperti harus memperhatikan kualitas produk yang akan dijual untuk menarik minat pelanggan, akses pasar yang terbatas dan kurangnya kemampuan dalam promosi barang dagangan juga menyebabkan bisnis menjadi kurang berkembang.

### **1.2.2 Perumusan Masalah**

Dalam proses identifikasi masalah dengan judul **“Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi terhadap Laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok”**, masalah yang dapat diidentifikasi termasuk :

1. Apakah modal usaha berpengaruh terhadap laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.
2. Apakah beban promosi berpengaruh terhadap laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

3. Apakah modal usaha dan beban promosi secara simultan berpengaruh terhadap laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

### 1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup dalam penelitian tentang modal usaha, beban promosi, dan laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok ini meliputi berbagai aspek penting. Dimulai dengan gambaran umum lokasi penelitian UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok yang memiliki potensi besar untuk berusaha melalui sektor UMKM. Ada sekitar 219.000 pelaku usaha UMKM di Kota Depok, dengan bisnis paling populer di bidang kuliner dan *fashion*, yang angka ini akan terus meningkat berkat berbagai inisiatif dan dukungan dari pemerintah setempat, serta perkembangan infrastruktur dan ekonomi di wilayah tersebut. Kemudian penjabaran struktur organisasi dan uraiannya dari UMKM Kecamatan Cilodong Kota Depok. Selanjutnya peneliti menguraikan hasil dari pengumpulan data oleh responden sebanyak 64 responden, yaitu pelaku UMKM yang tersebar di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Peneliti mengambil responden secara acak yang berjualan di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

Berdasarkan data yang didapatkan peneliti dengan cara penyebaran kuesioner yang diisi oleh para UMKM Kecamatan Cilodong, maka dapat ditentukan jumlah populasi, jumlah sampel, dan realisasi jumlah data yang diperoleh. Data hasil kuesioner diolah menggunakan *IBM SPSS Statistics* versi 26. Setelah itu, untuk mengetahui nilai *mean*, *maximum*, *minimum*, maka dilakukan analisis statistik deskriptif. Kemudian mendeskripsikan karakteristik responden dengan berdasarkan jenis kelamin, usia, lama usaha berdiri, modal usaha perbulan dan pendapatan bersih per bulan. Setelah data kuesioner terisi secara lengkap maka, baru dapat menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas dan nantinya pertanyaan tersebut menghasilkan *valid*

*or no valid* dan *reliabel or no reliabel*, selanjutnya dalam uji asumsi klasik terbagi dalam ; uji normalitas yang akan didapatkan  $> 0.05$  berarti data terdistribusi normal, uji multikolinearitas berdasarkan VIF apabila tidak lebih mencapai angka 10 ataupun angka tolerance tidak kurang mencapai 0,10 artinya terbebas dari gejala multikolinearitas, uji heteroskedastisitas dengan *output scatterplot* yang melihat titik-titiknya menyebar secara merata dan juga titiknya tidak menumpuk berarti tidak terjadi heteroskedastiditas, uji autokorelasi ini peneliti menggunakan Durbin Watson (DW) dengan rumus  $du < d < 4-du$ . Selanjutnya, analisis regresi linear sederhana yaitu menguji apakah ada hubungan yang positif ataupun tidak antara variabel X dan Y. Setelah itu, uji hipotesis yang terbagi dalam ; uji t atau parsial yang jika nilai signifikan  $\leq 0,05$  dan  $t_{hitung} > t_{tabel}$  artinya hipotesis diterima, uji F atau simultan jika nilai signifikan  $< 0,05$  dan  $F_{hitung} > F_{tabel}$  berarti berpengaruh secara bersama-sama, uji koefisiensi determinasi ( $R^2$ ) yang menunjukkan persentase pengaruh dari variabel independen terhadap variabel dependen. Dan nantinya didapatkan pembahasan dan interpretasi hasil penelitian tersebut yang akan terlihat hasil besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Dan membandingkan hasil dari penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu.

#### **1.4 Maksud dan Tujuan Penelitian**

##### **1.4.1 Maksud Penelitian**

Dengan adanya penelitian ini maksud yang ingin dicapai yaitu :

1. Untuk mengetahui apakah modal usaha dan beban promosi berpengaruh terhadap laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.
2. Untuk menyimpulkan hasil penelitian dengan penelitian terdahulu khususnya yang memiliki hubungan antara modal usaha dan beban promosi terhadap laba.

3. Untuk memberikan saran yang dapat menghilangkan penyebab timbulnya permasalahan dari modal usaha, beban promosi, dan laba pada UMKM.

#### **1.4.2 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan perumusan masalah yang telah dibangun, penelitian ini memiliki tujuan penelitian yaitu :

1. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.
2. Untuk mengetahui beban promosi terhadap laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.
3. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha dan beban promosi terhadap laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

Dalam sistematika penulisan, penyusunan skripsi ini disusun dalam lima bab, yaitu:

### **BAB I PENDAHULUAN**

Dalam bab ini peneliti menjelaskan pendahuluan dan menjadi awal pemikiran yang berisikan latar belakang penelitian pada UMKM, identifikasi dan perumusan masalah modal usaha dan beban promosi serta laba pada UMKM, ruang lingkup penelitian pada Kecamatan Cilodong Kota Depok, tujuan maupun manfaat penelitian usaha, dan menjelaskan sistematika penulisan.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Dalam bab ini peneliti menguraikan penjelasan tentang landasan teori dengan berisikan pengertian dasar UMKM dan laba serta pengertian modal usaha dan beban promosi, lalu menguraikan penelitian-penelitian yang terdahulu, kerangka pemikiran dan pengembangan dari hipotesis terhadap variabel-variabel yang peneliti gunakan.

## **BAB III METODE PENELITIAN**

Dalam bab ini peneliti menguraikan tentang metode penelitian yang peneliti gunakan pada modal usaha, beban promosi, serta laba. Penelitian yang peneliti pakai, yaitu menggunakan data primer dengan kuesioner. Sampel yang peneliti ambil, yaitu pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Peneliti menggunakan beberapa uji pengolahan data, yaitu analisis statistik deskriptif, uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis.

## **BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Dalam bab ini menguraikan tentang hasil analisis pengolahan data yang terdiri dari analisis statistik deskriptif, uji validitas dan reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis. Selanjutnya akan dilakukan pembahasan mengenai **“Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi terhadap Laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok”**.

## **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Dalam bab ini peneliti menjabarkan tentang kesimpulan dari hasil penelitian ini yang akan menjadi jawaban dari rumusan permasalahan, serta beberapa masukan hasil penelitian yang mungkin dapat bermanfaat untuk para pelaku UMKM.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengertian / Konsep / Teori Umum**

##### **2.1.1 Teori Pertumbuhan Neo Klasik**

*Grand theory* dalam penelitian ini menggunakan teori pertumbuhan neo klasik. Menurut Sukirno (2005) dalam jurnal Darmawan (2020) “Teori Neo Klasik adalah pertumbuhan yang ekonominya bersumber pada perkembangan dan penambahan dari beberapa faktor yang dapat mempengaruhi penawaran agregat. Teori pertumbuhan neo klasik pertama kali dikemukakan oleh dua orang ekonomi, yaitu Trevor Swan dan Robert Solow. Bahwasannya teori ini memfokuskan faktor penentu dalam pertumbuhan ekonomi, yaitu dari perkembangan faktor produksi maupun dari kemajuan teknologi. Teori neo klasik terbagi menjadi tiga faktor utama yang mempengaruhi pertumbuhan ekonomi, yaitu bagaimana teknologi, modal, dan juga tenaga kerja berkontribusi dalam meningkatkan ekonomi” (Darmawan, 2020).

Hubungan teori neo klasik dengan penelitian ini menunjukkan bahwa teori pertumbuhan neo klasik, yaitu orang akan mencari keuntungan dan memberikan nilai kepada kegiatan yang mereka investasikan. Dengan cara ini, modal usaha dan beban promosi dapat dianggap sebagai investasi yang diperlukan untuk mencapai laba; jika keduanya dijalankan dengan sangat baik, maka dapat menghasilkan laba yang sangat besar. Sedangkan, apabila modal usaha dan beban promosi tidak dikelola dengan baik, maka akan terjadi kegiatan yang tidak menguntungkan dan menghasilkan kerugian. Oleh karena itu, teori pertumbuhan neoklasik dapat digunakan secara umum untuk

memahami bagaimana pengaruh modal usaha dan beban promosi mempengaruhi laba UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

## **2.2 Pengertian / Konsep / Teori Yang Berkaitan Dengan Variabel**

### **Independen**

#### **2.2.1 Pengertian Modal Usaha**

Istilah modal sangat terkait dengan bisnis, perusahaan, dan dunia usaha. Setiap orang yang akan memulai bisnis biasanya memerlukan modal untuk memastikan bisnisnya berjalan dengan baik. Bisnis tidak dapat beroperasi dan berkembang tanpa modal. Akibatnya, modal sangat penting bagi bisnis skala kecil, menengah, maupun bisnis yang sudah berkembang besar. Jadi, modal adalah semua hal yang dimiliki seperti uang, aset, ataupun barang lainnya yang dapat menghasilkan keuntungan dalam berbisnis.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Muhammad Reza Latif, Daisy S.M Engka (2018) “modal usaha ialah uang yang digunakan sebagai dasar untuk berdagang maupun menginvestasikan uang, serta harta benda lainnya, seperti barang, dan lain-lain yang digunakan untuk menghasilkan keuntungan ataupun meningkatkan kekayaan” (Muhammad Reza Latif, Daisy S.M Engka, 2018). Menurut Fitriyaningsih (2012) “modal ialah uang yang di pergunakan dalam menjalankan kegiatan usaha atau bisnis. Banyak orang meyakini bahwasannya modal uang bukanlah segalanya dalam hal berbisnis. Namun, perlu diketahui bahwasannya uang di dalam hal usaha sangat dibutuhkan. Permasalahannya bukanlah tentang apakah modal tersebut penting atau tidak, karena keberadaannya adalah hal yang dibutuhkan. Yang penting ialah bagaimana pelaku usaha mengelola modal tersebut dengan optimal agar usaha yang sedang berjalan bisa berjalan lancar dan sukses” (Fitriyaningsih, 2012).

Berikut beberapa definisi dari modal usaha menurut para ahli adalah sebagai berikut:

Menurut Bambang Riyanto (19987:19) dalam Fitriyaningsih (2012) “modal diibaratkan ikhtisar neraca suatu perusahaan yang mempergunakan modal abstrak maupun modal konkrit. Modal konkrit mengacu pada modal aktif, sedangkan modal abstrak mengacu pada modal pasif” (Fitriyaningsih, 2012).

Menurut Muhammad (2020) dalam Purba & Hana (2021) “modal usaha ialah sesuatu yang dipergunakan dalam menjalankan ataupun mendirikan suatu usaha. Modal juga biasanya diartikan secara fisik. Secara fisik, modal mencakup semua hal yang diperlukan untuk produksi, seperti peralatan, mesin, serta kendaraan” (Purba & Hana, 2021).

Dapat peneliti simpulkan bahwasannya modal usaha ialah aset berupa dana maupun barang yang merupakan dasar berjalannya suatu usaha. Dengan kata lain, jika kita sebagai pengendali usaha ataupun bisnis dapat mengelola dana dari modal yang didapatkan dengan sangat baik, maka dari itu dapat memiliki kemampuan untuk menjalankan suatu bisnis menjadi lebih baik lagi, karena sebenarnya modal merupakan pondasi awal dalam menjalankan suatu bisnis.

### **1. Macam - Macam Modal Usaha**

Dalam modal usaha, cara berbisnis biasanya mengumpulkan modal usaha melalui dua jenis, berikut diantaranya:

#### **1. Modal investasi**

Membeli aktiva tetap seperti bangunan, gedung, ataupun tanah yang digunakan secara berulang dan berumur lebih dari setahun, tetapi modal investasinya akan menyusut dari bulan ke bulan, bahkan dapat menyusut dari tahun ke tahun. Itu merupakan penggunaan utama dari modal investasi jangka panjang.

## 2. Modal kerja

Modal kerja kegunaannya selama beroperasi ialah untuk membiayai operasional perusahaan. Modal ini sifatnya jangka pendek dan digunakan hanya satu kali selama proses produksi untuk membayar karyawan, membeli bahan baku, serta biaya pemeliharaan. Selain itu, modal kerja juga diperoleh melalui pinjaman dari bank yang tidak lebih dari setahun. Pinjaman dari bank tersebut biasanya memiliki kemampuan untuk membiayai sendiri modal investasi dan modal kerja yang dilakukan secara bersama atau terpisah, tergantung pada permintaan dan kebutuhan dari klien.

## 3. Indikator Modal Usaha

Dalam penelitian terdahulu Yudha Wisnu Chairuman, Mahmud, Sarpan (2023), terdapat 3 indikator modal usaha berikut diantaranya:

### 1. Struktur permodalan : modal sendiri dan modal pinjaman

Dana berjangka panjang yang mungkin tidak menentu likuiditasnya, jika dilihat dari sudut likuiditas didefinisikan sebagai modal usaha sendiri. Karena modal tersebut biasanya dari pemilik usaha dan ditanam dalam suatu perusahaannya untuk periode waktu tertentu. Sedangkan, modal yang asalnya dari luar perusahaan yang beroperasi di dalam suatu perusahaan merupakan definisi dari modal pinjaman dan modal pinjaman itu termasuk kedalam utang yang wajib dibayar nantinya.

### 2. Pemanfaatan modal tambahan

Biasanya peminjaman modal tambahan dari suatu bank dan lembaga keuangan yang lain itu perlu diatur dengan hati-hati. Tujuan awal ialah untuk mengembangkan bisnis, jadi gunakanlah modal tambahan. Permasalahannya

banyak pelaku usaha yang gagal mengelola pinjaman tersebut karena mereka menghabiskan banyak uang untuk konsumtif pribadi daripada untuk membuat sesuatu yang lebih bermanfaat bagi usahanya.

### 3. Hambatan mengakses modal eksternal

Salah satu kendala dalam mendapatkan modal dari luar ialah syarat-syarat dari bank yang cukup sulit untuk UMKM mendapatkan kredit, termasuk kelayakan usaha, rekening tiga bulan yang baik, keberadaan bangunan, dan jangka waktu operasi. Bank juga meminta persyaratan teknis yang tidak dapat dipenuhi.

#### 2.2.2 Pengertian Beban Promosi

Beban merupakan biaya yang harus dilakukan agar mendapatkan keuntungan ekonomi di masa depan. Menurut Sujarweni (2019) dalam Fitri Novita Dwi Saputri (2020) “terdapat dua pengertian yang berbeda tentang beban, yaitu pengertian yang luas dan yang sempit. Dalam pengertian yang luas, beban merupakan pengorbanan dari sumber ekonomi yang biasanya diukur dalam bentuk uang untuk mencapai hasil dan tujuan, baik yang telah terjadi maupun yang belum terjadi. Sedangkan, dalam pengertian yang sempit, beban ialah pengorbanan dari sumber ekonomi dalam bentuk uang untuk memperoleh aset” (Fitri Novita Dwi Saputi, 2020).

Promosi adalah bagian penting dari pemasaran karena tanpanya para pelaku usaha tidak akan mendapatkan konsumen. Maka dari itu, banyaknya pelaku usaha yang melakukan promosi untuk membuat produk ataupun jasa mereka dikenal lebih oleh masyarakat, yang akhirnya akan meningkatkan pendapatan penjualan.

Dapat disimpulkan, beban promosi merupakan beban yang dikeluarkan para pelaku usaha untuk melakukan promosi produk atau layanan yang ditawarkan. Biaya promosi dapat berupa biaya langsung seperti biaya periklanan, biaya *sponsorship*, dan

biaya peluncuran produk baru. Selain itu, beban promosi termasuk dalam beban penjualan yang dikeluarkan oleh wajib pajak dan dianggap sebagai beban komunikasi *marketing* untuk mencapai target penjualan. Menurut Simamora (2010:762) dalam Rina Apriliani, Wulan Dianti (2021) “beban promosi merupakan dana yang keluar untuk promosi, yang tujuannya untuk meningkatkan hasil penjualan ataupun *volume* penjualan” (Apriliani & Diantini, 2021).

### **1. Macam - Macam Beban Promosi**

Untuk melakukan kegiatan promosi, perusahaan mengeluarkan berbagai tanggung jawab promosi. Semua tanggung jawab ini berkaitan dengan pemasaran yang ditawarkan oleh pelaku usaha berupa barang maupun jasa. Menurut (Togas et al., 2014) beberapa jenis beban promosi, yaitu :

1. Periklanan/*advertising* : adalah cara yang utama bagi pemilik usaha untuk menarik pelanggan. Iklan ini dapat dipasarkan melalui televisi, radio, majalah, serta memasang poster-poster di pinggir jalan yang lokasinya strategis. Ketika orang yang melihat iklan tersebut mereka diharapkan dapat terpengaruh dan tertarik untuk membeli apa yang iklan tersebut tawarkan.
2. Promosi Penjualan : adalah kegiatan memasarkan produknya yang dilakukan oleh suatu perusahaan sehingga mudah dilihat oleh pelanggan. Konsumen pastinya akan beralih merek apabila mendapatkan harga yang lebih rendah dan mendapatkan barang setara dengan harga yang lebih tinggi. Di pasar sering adanya perbedaan antar merek, promosi penjualan jalan satu-satunya untuk mengubah minat konsumen untuk memilih barang dan harus terus dilakukan agar tidak kehilangan pelanggan tersebut. Dari bagaimana pedagang tersebut berkomunikasi

kepada pembeli yang dari situ akan mengundang minat pembeli untuk membeli barang yang dipromosikan itu.

3. *Publisitas* : para pemilik usaha sering menggunakan publisitas ini untuk mempengaruhi pelanggan agar mengetahui dan menyukai produk yang dijual secara tidak langsung itu dapat membantu pengaruh minat konsumen.
4. *Personal Selling* : adalah penjualan yang dilakukan dengan cara berinteraksi langsung dengan konsumen. Pemilik usaha melakukan kontak langsung ini untuk menumbuhkan interaksi yang positif antara pemilik usaha dengan para konsumen tersebut. Pemilik usaha juga dapat secara lebih intens mempengaruhi konsumen melalui kontak langsung tersebut karena dapat mengetahui selera, keinginan, gaya hidup dari konsumen tersebut, sehingga pemilik usaha dapat menyesuaikan cara pendekatannya atau cara berkomunikasi dengan calon konsumen secara lebih sesuai.

Pemilik usaha membayar semua beban promosi ini untuk mencapai tujuan pemasarannya, yaitu meningkatkan penjualan dan mengenalkan barang maupun jasa kepada konsumen.

## **2. Indikator Beban Promosi**

Menurut Kotler dan Keller (2012) dalam (N. A. Kusumawati, 2021) terdapat empat indikator beban promosi, sebagai berikut:

1. *Periklanan (advertising)*

Periklanan mencakup setiap presentasi barang maupun jasa yang dibayar oleh sponsor tertentu untuk dipromosikan agar dikenal banyak orang. Iklan di media cetak dan elektronik termasuk brosur, simbol, poster, logo, dan lainnya merupakan contoh dari program periklanan.

## 2. Promosi Penjualan (*sales promotion*)

Promosi penjualan merupakan banyaknya macam – macam insentif singkat yang bermaksud dalam membeli barang ataupun jasa yang dijual oleh para pelaku usaha. Contohnya, yaitu produk yang di *design* semenarik mungkin, sampel produk, pameran, permainan, undian, dan lainnya.

## 3. Hubungan masyarakat

Banyaknya program yang dirancang untuk menjaga reputasi merek produk ataupun jasa di kalangan masyarakat disebut juga hubungan bermasyarakat. Tujuan dibentuknya program ini ialah untuk membuat masyarakat lebih percaya pada jasa ataupun produk yang ditawarkan oleh para pelaku usaha. Program yang perlu dilakukan meliputi seminar, donasi, penyusunan laporan tahunan, pidato, penerbitan majalah perusahaan, dan kegiatan lainnya.

## 4. Penjualan perseorangan (*personal selling*)

Penjualan perseorangan merupakan proses dari sebuah penjualan yang di mana pelanggan dan pedagang yang menawarkan suatu produk ataupun jasa berinteraksi satu sama lain secara langsung. Pelaku usaha yang menawarkan produk tersebut secara langsung biasanya memberikan penjelasan tentang produk ataupun jasa yang akan ditawarkan untuk pelanggan agar pelanggan merasa tertarik dan kemudian menanyakan kembali produk ataupun jasa yang sedang dibahas itu dan akhirnya pelanggan tertarik untuk membeli produk ataupun jasa yang sudah ditawarkan.

### **2.3 Pengertian / Konsep / Teori Yang Berkaitan Dengan Variabel Dependen**

#### **2.3.1 Pengertian Laba**

Perusahaan berusaha menghasilkan keuntungan sebanyak mungkin dan mengurangi biaya sebanyak mungkin. Laba sangat penting untuk menentukan prestasi

dari sebuah perusahaan dan menjadi informasi untuk menentukan kebijakan investasi dan juga pembagian dari laba tersebut. Keuntungan dari tujuan utamanya dalam menjalankan aktivitasnya adalah keuntungan yang didapatkan perusahaan sebagai hasil dari kegiatan usahanya. Keuntungan ini akan digunakan untuk berbagai tujuan, terutama untuk peningkatan kesejahteraan dari perusahaan sebagai akibat dari jasa yang ditawarkannya.

Menurut Wastam Wahyu Hidayat (2020:155) dalam Winda Nuraeni (2021) menyatakan bahwa “laba merupakan selisih dari lebihnya pendapatan beban yang berhubungan dengan kegiatan usahanya. Laba biasa juga dikenal sebagai pendapatan, penghasilan, ataupun keuntungan yang merupakan hasil bersih dari kegiatan operasional suatu bisnis dalam jangka waktu tertentu dan biasanya dinyatakan dalam bahasa keuangan. Laba adalah informasi bisnis yang dicari di pasar keuangan” (Nuraeni, 2021).

Menurut Frans Bararuallo (2019:6) dalam Winda Nuraeni (2021) pengertian laba yaitu “laba merupakan perbedaan positif antara penerimaan dengan total biaya. Maksudnya laba (*profit*) ialah hasil positif dari selisih antara total penerimaan dan total biaya, yang dimana *revenue* ialah hasil harga dari harga per unit dikalikan dengan jumlah barang yang terjual, sedangkan total *cost* mencakup biaya tetap dan variabel untuk jangka waktu tertentu” (Nuraeni, 2021).

Berdasarkan penjabaran definisi laba usaha, dapat disimpulkan perusahaan memiliki keuntungan yang dapat digunakan untuk meningkatkan bisnis atau menghasilkan uang bagi pemiliknya karena laba yang positif menunjukkan bahwa penerimaan lebih besar daripada biaya.

## 1. Macam - Macam Laba

Laba terbagi menjadi beberapa jenis diantaranya sebagai berikut:

### 1. Laba kotor (*gross profit*)

Laba kotor merupakan laba keseluruhan yang pertama kali didapatkan oleh perusahaan sebelum adanya biaya yang akan menjadi beban perusahaan dikurangi. Jadi, laba kotor merupakan hasil dari selisih antara pendapatan bersih dan Harga Produk Penjualan (HPP) dari produk tersebut.

### 2. Laba bersih (*net profit*)

Laba bersih adalah laba setelah dikurangi semua biaya operasional dan pajak yang harus dibayar oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Jadi, untuk mendapatkan laba bersih merupakan hasil pengurangan dari pajak, beban operasi, dan juga laba kotor.

### 3. Laba usaha (laba operasional)

Laba yang pasti hanya didapatkan dari kegiatan utama suatu perusahaan merupakan definisi dari laba usaha, laba usaha merupakan pengukur untuk mengukur kemampuan suatu perusahaan untuk kelancaran kegiatan yang utama. Jadi, laba usaha ialah selisih antara beban usaha dan laba bruto yang hanya diperoleh dari kegiatan utama perusahaan. Akibatnya, akun pendapatan dan beban digunakan untuk menghitung besarnya keuntungan yang ada.

## 2. Indikator Laba

1. Menurut Hadion Wijoyo (2021:140) dalam Winda Nuraeni (2021), terdapat indikator laba melalui rumus, yaitu “laba merupakan pendapatan dikurangi beban-beban”(Nuraeni, 2021).

2. Menurut Mahmud M. Hanafi (2010:32) dalam Winda Nuraeni (2021), terdapat indikator laba melalui rumus, yaitu “laba merupakan penjualan dikurangi dengan biaya”(Nuraeni, 2021).

## 2.4 Penelitian Terdahulu dan Kerangka Pemikiran

### 2.4.1 Penelitian Terdahulu

Untuk membandingkan dan memberi referensi tambahan, peneliti memilih lima sampel jurnal penelitian sebelumnya dan menganalisa hasil penelitian – penelitian terdahulu yang juga memiliki variabel judul yang sebanding dengan judul yang diambil peneliti. Penelitian terdahulu ini disajikan dalam bentuk tabel analisis agar pembaca lebih mudah memahaminya. Berikut ini adalah bentuk tabel analisisnya:

**Tabel II. 1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti, Tahun, dan Judul Penelitian	Variabel Yang Diteliti	Indikator	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	Helmi, Rismawati, Halim Usman. 2020. “Pengaruh Modal Usaha dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Laba Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Lapangan Pancasila Kota Palopo”.	<p><b>Variabel X1:</b> Modal Usaha</p> <p><b>Variabel X2:</b> Perilaku Kewirausahaan</p> <p><b>Variabel Y:</b> Laba Usaha</p>	<p><b>Variabel X1:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Besarnya modal</li> <li>Modal syarat untuk usaha</li> <li>Hambatan dari sumber modal</li> </ol> <p><b>Variabel X2:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Kreativitas dan inovasi</li> <li>Mengenali peluang bisnis yang potensial</li> <li>Dedikasi penuh terhadap usaha yang dijalankan</li> </ol>	Kuantitatif Data Primer	Menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif dan juga signifikan antara modal usaha terhadap laba usaha dan perilaku kewirausahaan terhadap laba usaha. Secara bersamaan

			<p><b>Variabel Y :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Laba Bersih</li> <li>2. Laba Kotor</li> <li>3. Laba Operasional</li> </ol>		<p>variabel bebas tersebut berpengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Didapatkan <math>R^2</math> sebesar 0,399 (39,9%) yang dimana sisanya akan dipengaruhi oleh variabel yang lain diluar penelitian ini.</p>
2	<p>Ade Elina, dan Susi Handayani. 2021. “Pengaruh Beban Promosi, Biaya Produksi, dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Laba Perusahaan”.</p>	<p><b>Variabel X1:</b> Beban Promosi</p> <p><b>Variabel X2:</b> Biaya Produksi</p> <p><b>Variabel X3:</b> Pertumbuhan Penjualan</p> <p><b>Variabel Y:</b> Laba</p>	<p><b>Variabel X1 :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana promosi penjualan</li> <li>2. Iklan atau <i>advertising</i></li> <li>3. Hubungan dengan masyarakat</li> </ol> <p><b>Variabel X2 :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Biaya Tenaga Kerja Langsung</li> <li>2. Biaya Bahan Baku</li> <li>3. Biaya <i>Overhead</i> Pabrik</li> </ol> <p><b>Variabel X3 :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rasio Pertumbuhan Penjualan</li> <li>2. <i>Growth Rate Of Sales</i></li> </ol>	<p>Kuantitatif <i>Non Probability Sampling</i></p>	<p>Hasilnya yaitu secara parsial dan juga simultan biaya produksi, beban promosi, maupun pertumbuhan penjualan itu berpengaruh signifikan terhadap laba pada perusahaan. Yang berarti semakin besar kecilnya biaya produksi, besar</p>

			<p>3. <i>Sales Growth Ratio</i></p> <p><b>Variabel Y :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Laba Kotor</li> <li>2. Laba Bersih</li> <li>3. Laba Usaha</li> </ol>		<p>kecilnya beban promosi, dan juga semakin besar kecilnya pertumbuhan dari penjualan perusahaan tersebut akan mempengaruhi tingginya laba yang didapatkan perusahaan.</p>
3	<p>Rahmatia, Madris, Sri Undai. 2018. "Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja dan Lama Usaha Terhadap Laba Usaha Mikro di Kota Palopo Provinsi Sulawesi Selatan".</p>	<p><b>Variabel X1 :</b> Modal Usaha</p> <p><b>Variabel X2 :</b> Tenaga Kerja</p> <p><b>Variabel X3 :</b> Lama Usaha</p> <p><b>Variabel Y :</b> Laba Usaha</p>	<p><b>Variabel X1 :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hambatan dari sumber modal</li> <li>2. Besarnya modal</li> <li>3. Modal syarat untuk usaha</li> </ol> <p><b>Variabel X2 :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jumlah tenaga kerja</li> <li>2. Kepuasan karyawan</li> <li>3. Tingkat pergantian karyawan</li> </ol> <p><b>Variabel X3 :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Umur perusahaan</li> <li>2. Pertumbuhan laba</li> <li>3. Stabilitas arus kas</li> </ol> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Laba Bersih</li> <li>2. Laba Kotor</li> </ol>	<p>Kuantitatif Data Primer</p>	<p>Hasil dari penelitian ini yaitu modal usaha dan lama usaha secara langsung menghasilkan pengaruh negatif tidak signifikan terhadap laba usaha, sedangkan secara yang tidak langsung berpengaruh positif signifikan. Untuk tenaga kerja secara langsung menghasilkan pengaruh positif tidak signifikan</p>

			3. Laba Operasional		terhadap laba usaha, sedangkan secara yang tidak langsung berpengaruh positif signifikan.
4	Elys Sastika Tambunan. 2020. "Pengaruh Modal Usaha, Kemampuan Wirausaha dan Strategi Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Pasar Tiban <i>Sunday Morning UGM</i> ".	<p><b>Variabel X1 :</b> Modal Usaha</p> <p><b>Variabel X2 :</b> Kemampuan Wirausaha</p> <p><b>Variabel X3 :</b> Strategi Pemasaran</p> <p><b>Variabel Y :</b> Keberhasilan Usaha</p>	<p><b>Variabel X1 :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Hambatan sumber modal</li> <li>2. Besarnya modal</li> <li>3. Modal syarat untuk usaha.</li> </ol> <p><b>Variabel X2 :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kemampuan membuat perencanaan</li> <li>2. Kemampuan pemasaran</li> <li>3. Kemampuan berinovasi</li> </ol> <p><b>Variabel X3 :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penentuan harga dan pasar</li> <li>2. Promosi yang dijalkannya</li> <li>3. Kualitas suatu produk</li> </ol> <p><b>Variabel Y :</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keberhasilan operasional</li> <li>2. Struktur permodalan</li> <li>3. Efisiensi modal kerja</li> </ol>	Deskriptif Kuantitatif dengan Asosiatif Kausal.	Hasilnya menyatakan tidak adanya pengaruh positif signifikan modal dan kemampuan wirausaha terhadap keberhasilan usaha UMKM. Namun, terdapat pengaruh strategi pemasaran terhadap keberhasilan UMKM, dan secara bersamaan modal usaha, kemampuan wirausaha dan juga strategi pemasaran terhadap keberhasilan usaha baik secara parsial

					dan secara simultan.
5	Elma Cahyaning Ratu. 2023. “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2021”.	<b>Variabel X1 :</b> Biaya Produksi  <b>Variabel X2 :</b> Biaya Promosi  <b>Variabel X3 :</b> Volume Penjualan  <b>Variabel Y:</b> Laba Bersih	<b>Variabel X1 :</b> 1. Biaya Bahan Baku 2. Biaya <i>Overhead</i> Pabrik 3. Biaya Tenaga Kerja Langsung  <b>Variabel X2 :</b> 1. Biaya periklanan 2. Biaya promosi dan penjualan 3. Biaya publisitas  <b>Variabel X3 :</b> 1. Jumlah unit terjual 2. Rata-rata penjualan per transaksi 3. Penjualan kotor dan bersih  <b>Variabel Y :</b> 1. Margin laba bersih 2. <i>Return On Assets</i> (ROA) 3. <i>Return On Equity</i> (ROE)	Kuantitatif Data Sekunder	Hasilnya menunjukkan secara parsial biaya produksi dan juga biaya promosi tidak mempengaruhi laba bersih, sedangkan secara parsial volume penjualan mempengaruhi laba bersih. Namun, biaya produksi, promosi, dan volume penjualan secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih.

Sumber: Data diolah, 2024

Berdasarkan tabel II.1, dapat dibuat kesimpulan mengenai perbedaan dan persamaan dari penelitian yang peneliti uji dengan beberapa penelitian-penelitian terdahulu, yaitu perbedaannya dari lokasi penelitian dan variabel yang diteliti. Variabel yang peneliti ganti ialah perilaku kewirausahaan menjadi beban promosi agar

cakupannya tidak begitu luas. Selain itu, batasan atau ruang lingkup yang diteliti juga berbeda, peneliti menggunakan 64 sampel dalam penelitian ini. Sedangkan, persamaannya ialah dalam metode penelitian kuantitatif kuesioner yang bersifat deskriptif. Dan juga kesamaan lainnya terletak pada fokus penelitian mengenai keuntungan usaha yang diperoleh.

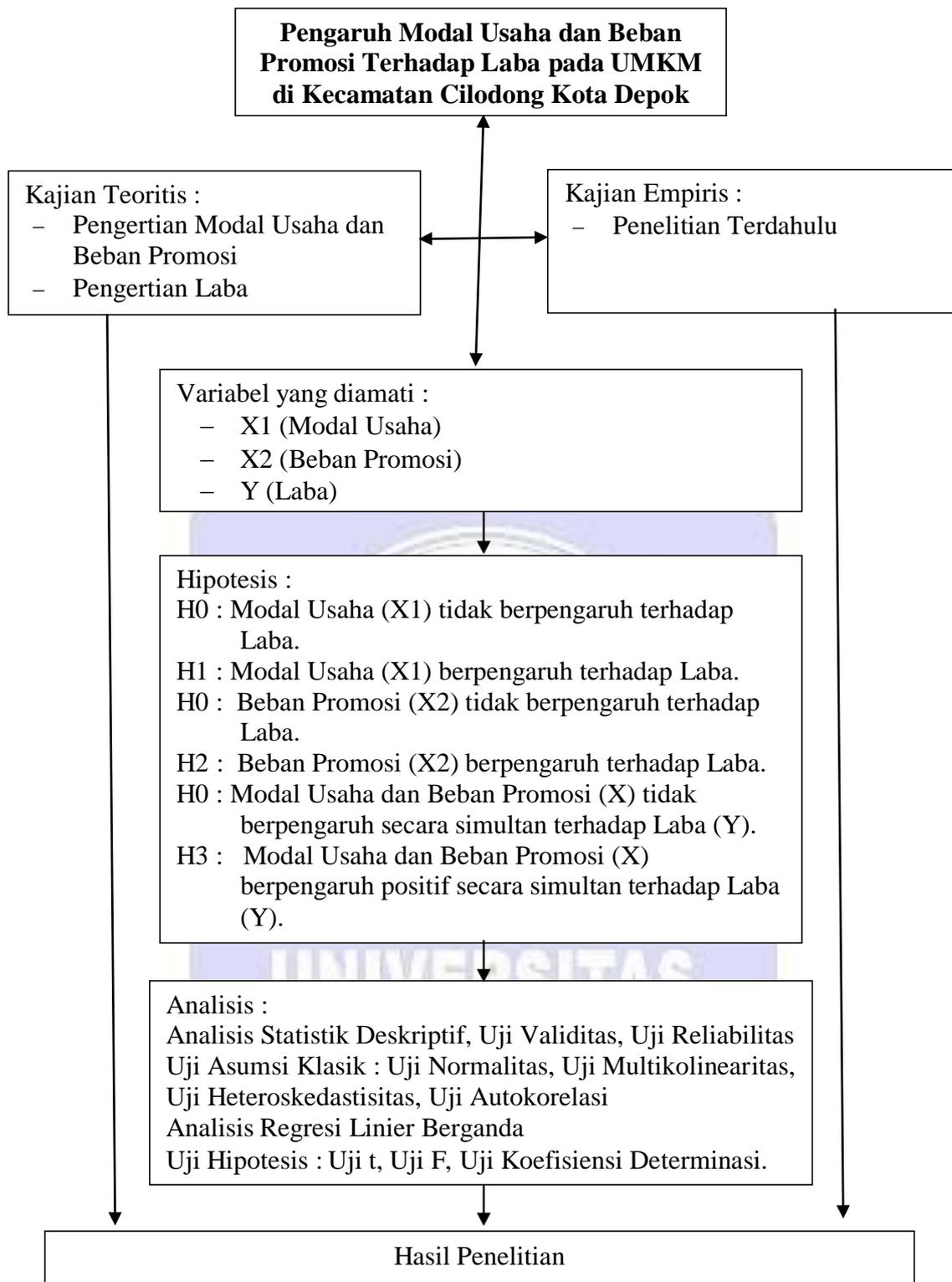
#### **2.4.2 Kerangka Pemikiran**

Secara teoritis, kerangka pemikiran atau kerangka konseptual menjelaskan bagaimana variabel yang diteliti berinteraksi satu sama lain. Pada studi ini, hubungan variabel yang diteliti, yaitu variabel independen (modal usaha dan beban promosi), dan juga variabel dependen (laba).

Modal usaha ialah dana yang diperlukan untuk memulai dan mengembangkan suatu bisnis. Ini dapat berasal dari sumber manapun, seperti tabungan pribadi, pinjaman, investor, atau program pembiayaan yang disediakan oleh lembaga keuangan atau pemerintahan.

Beban promosi ialah proses dalam komunikasi pemasaran yang akan melibatkan persuasi, informasi, dan kekuatan untuk peningkatan kesadaran bagi pelanggan untuk suatu produk ataupun merek, menghasilkan keuntungan penjualan, dan menumbuhkan loyalitas dari merek. Modal yang terbatas, tingkat pendapatan yang rendah, legalitas usaha yang tidak memadai, masalah pemasaran, akses terbatas ke pasar *input* dan *output*, akses ke lembaga keuangan, ketersediaan infrastruktur, dan masih banyak yang lainnya adalah beberapa masalah yang berisiko bagi UMKM.

Berdasarkan penjelasan tersebut, didapatkan kerangka pemikiran untuk penelitian ini yang dirangkum pada bagan berikut ini.



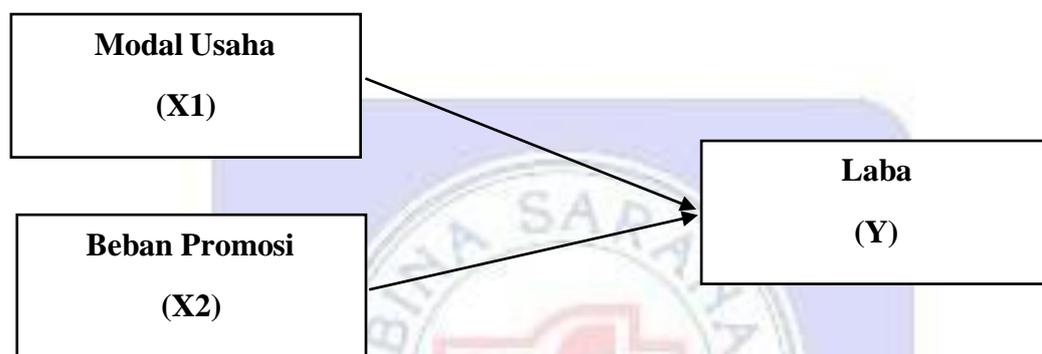
Sumber: Data diolah, 2024

**Gambar II. 1**  
**Kerangka Pemikiran**

## 2.5 Hipotesis Penelitian

Hipotesis penelitian adalah jawaban yang sementara atau dugaan atas permasalahan dari penelitian ini yang disampaikan oleh peneliti dan dianggap benar. Karena itu, jawaban yang sebenarnya harus ditemukan dengan menguji data penelitian yang ada.

Pada penelitian ini, maka hipotesis penelitiannya adalah.



Sumber: Data diolah, 2024

**Gambar II. 2**  
**Hipotesis Penelitian**

Berdasarkan bagan tersebut, maka hipotesis penelitian yang di uji dalam penelitian ini, sebagai berikut :

1. H0 : Modal Usaha (X1) tidak berpengaruh terhadap Laba (Y).
2. H1 : Modal Usaha (X1) berpengaruh terhadap Laba (Y).
3. H0 : Beban Promosi (X2) tidak berpengaruh terhadap Laba (Y).
4. H2 : Beban Promosi (X2) berpengaruh terhadap Laba (Y).
5. H0 : Modal Usaha dan Beban Promosi (X) tidak berpengaruh secara simultan terhadap Laba (Y).
6. H3 : Modal Usaha dan Beban Promosi (X) berpengaruh secara simultan terhadap Laba (Y).

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Pengertian metode secara lebih sederhana merupakan kata yang mengacu pada cara, pendekatan, atau teknik yang digunakan untuk tujuan tertentu. Sedangkan, penelitian ialah usaha dalam melakukan penelusuran dengan sistematis, kritis, serta hati-hati untuk menemukan maupun mempelajari fakta. Jadi, metode penelitian merupakan pendekatan dalam mengumpulkan kebenaran data untuk tujuan dan keuntungan tertentu.

Menurut I Made Laut Mertha Jaya (2020), “penelitian yang mungkin menghasilkan temuan untuk dapat mencapai dalam penggunaan statistik ataupun cara yang lainnya dari kuantifikasi tersebut itu disebut juga penelitian kuantitatif. Pendekatan kuantitatif ini lebih memusatkan perhatiannya untuk fenomena ataupun gejala yang mungkin di dalam kehidupan manusianya mempunyai karakter tertentu yang sering disebut dengan variabel. Penelitian kuantitatif ini mempunyai hubungan diantara berbagai variabel  $x$  maupun  $y$  yang akan di analisis menggunakan teori obyektif” (Jaya, 2020).

Berdasarkan pemahaman diatas dan dari data yang telah dikumpulkan, dapat dikatakan bahwa penelitian ini menggunakan penelitian jenis kuantitatif deskriptif, dimana peneliti memeriksa hubungan antara variabel-variabel yang sudah ditentukan sebelumnya. Fokus pada penelitian ini ialah hanya menguji variabel penelitian dengan angka yang dapat dianalisis menggunakan analisis statistik untuk menentukan pengaruh variabel bebas dan terikat. Data kuantitatif studi ini berupa kuesioner yang

akan dibagikan untuk responden, yaitu para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

### **3.2 Objek, Unit Analisis dan Lokasi Penelitian**

#### **3.2.1 Objek Penelitian**

Sesuatu yang akan menjadi fokus dari studi atau penelitian disebut juga dengan objek penelitian. Ketika akan melakukan penelitian, objek penelitian itu harus dipertimbangkan terlebih dahulu. Pertimbangan itu akan digunakan sebagai bahan penelitian untuk menemukan solusi dalam permasalahan. Penelitian ini ditunjukkan untuk para pelaku UMKM bidang apapun yang terdapat di wilayah Kecamatan Cilodong Kota Depok.

Menurut Sugiyono (2019:69) dalam Sumarsan (2021), “variabel independen biasanya disebut variabel X atau bebas yang akan menjadi penyebab perubahan ataupun timbulnya variabel (Y) dependen atau variabel (X) terikat” (Sumarsan, 2021). Pada studi ini menggunakan dua variabel (X) atau independen, yaitu modal usaha (X1) dan beban promosi (X2).

Sedangkan, variabel (Y) atau dependen menurut Sugiyono (2019:69) dalam Sumarsan (2021), “variabel dependen biasa disebut juga variabel terikat (Y) yang merupakan variabel yang telah dipengaruhi dari adanya variabel bebas (X) atau variabel terikat (Y)” (Sumarsan, 2021). Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu laba (Y) pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

#### **3.2.2 Unit Analisis**

Menurut Firdaus & Rahmawati (2018), “satuan yang dapat diperhitungkan untuk subjek dari suatu penelitian dan merupakan tempat dimana peneliti tersebut melakukan penelitian disebut juga unit analisis” (Firdaus & Rahmawati, 2018).

Berdasarkan definisi tersebut, peneliti mengambil kesimpulan bahwa unit analisis merupakan subjek khusus penelitian dan menjadi topik utama dalam penelitian yang akan diteliti. Penelitian ini melakukan unit analisis yang masih berhubungan dengan perhitungan dari laba pada para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

### **3.2.3 Lokasi Penelitian**

Dalam bagian lokasi penelitian, peneliti memilih Kota Depok sebagai lokasi dari tempat untuk dilakukannya penelitian yang mengambil para pelaku UMKM yang berada di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok ini dipilih peneliti karena indeks pembangunan manusianya tiga besar di Kota Depok, sudah banyak UMKM yang terdaftar ataupun berstatus legal di Kecamatan Cilodong Kota Depok, wilayah Cilodong Kota Depok dekat dengan Alun-Alun Kota Depok yang menjadi impian para pedagang untuk bisa berjualan di daerah tersebut, selain itu infrastruktur yang telah disediakan untuk pemerintah Kota Depok cukup memadai untuk para pelaku UMKM ataupun bagi para konsumen. Penyebaran kuesioner ini dilakukan selama dua minggu dalam bulan Mei 2024.

## **3.3 Jenis & Sumber Data Penelitian**

### **3.3.1 Jenis Data Penelitian**

Berdasarkan sumbernya, jenis data penelitian yang akan peneliti gunakan di dalam penelitian ini bersumber dari data primer, merupakan data yang diambil langsung oleh peneliti dari unit analisis yang akan ditelitinya. Data primer dalam studi ini didapat langsung dari UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Berdasarkan sifatnya, jenis data dari studi ini menggunakan data kuantitatif, ialah suatu data terdiri dari beberapa angka yang dapat dihitung secara matematis dan dianalisis secara

statistik. Sedangkan, berdasarkan waktu atau periode pengumpulannya menggunakan jenis data *time series* (runtut waktu).

### 3.3.2 Sumber Data Penelitian

Pengisian kuesioner dan wawancara untuk mengumpulkan kebenaran data, dimana si peneliti memberikan pertanyaan kepada para pelaku UMKM atau responden secara tertulis maupun lisan ialah sumber dari data yang penulis pilih dalam studi ini. Selain itu, sumber dari data primer maupun sekunder juga peneliti gunakan untuk acuan dalam studi ini. Data primer sumbernya berasal dari informasi yang didapat langsung oleh para pelaku bisnis UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok untuk mendapatkan hasil dari penelitian yang diharapkan. Sedangkan, data sekunder sumbernya didapatkan ataupun dikumpulkan ke dalam bentuk data yang telah diolah dan dalam arti data tersebut telah disediakan oleh pihak lain. Sumber data sekunder yang didapatkan peneliti berasal dari media internet, buku, publikasi, dan juga jurnal-jurnal terdahulu dan masih berpengaruh atau menghubungkan terhadap topik penelitian yang peneliti ambil.

### 3.4 Operasionalisasi Variabel

**Tabel III. 1**  
**Operasional Variabel**

Variabel	Sub Variabel	Indikator	Skala Pengukuran
Modal Usaha (X1)	Modal Sendiri	Pemegang saham atau modal pemilik usaha	Skala <i>Likert</i>
	Modal Asing	Kredit atau pinjaman dari lembaga keuangan yang sudah ada	Skala <i>Likert</i>
Beban Promosi (X2)	Periklanan ( <i>advertising</i> )	Iklan di media sosial	Skala <i>Likert</i>
	Pameran Produk	Bazar UMKM	Skala <i>Likert</i>
Laba (Y)	Laba Bersih	Selisih dari pajak, beban operasi dan laba kotor	Skala <i>Likert</i>

	Laba Kotor	Selisih dari penjualan bersih dan harga pokok penjualan (HPP)	Skala <i>Likert</i>
--	------------	---	---------------------

Sumber: Data diolah, 2024

### 3.5 Metode Penarikan Sampel

Pada studi ini, pendekatan yang digunakan oleh peneliti ialah pendekatan kuantitatif. Peneliti mengambil populasi pada seluruh pedagang UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok yang berjumlah sekitar 175 orang. Pemilihan sampel ini peneliti memilih teknik *probability sampling*, yaitu dengan metode *simple random sampling*. Menurut Bagus Sumargo (2020), “*simple random sampling* ialah prosedur dalam pengambilan sampel yang sangat sederhana dan dilakukan secara *fair*, berarti setiap unit mempunyai kesempatan yang sama agar dapat terpilih” (Sumargo, 2020). Jadi, istilah dikatakan *simple*/sederhana itu merujuk pada pengambilan sampel dari populasi yang digunakan secara acak tanpa mempertimbangkan strata yang sudah ada dalam populasi tersebut. Setiap individu dalam populasi akan memiliki peluang yang sama untuk dapat dipilih sebagai sampel.

Penentuan sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan Rumus Slovin.

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

**Gambar III. 1**  
**Rumus Slovin**

Keterangan :

n = jumlah sampel

N = jumlah populasi

e = batas toleransi kesalahan (dalam persen)

Untuk memakai rumus tersebut, maka hal yang pertama harus dilakukan adalah menetapkan batas dari toleransi kesalahan, yang ditunjukkan dalam bentuk persentase. Akuratis sampel populasi ditentukan dari toleransi kesalahannya.

$$n = \frac{175}{1 + (175 \times (0,1^2))} = 63,63 \text{ (dibulatkan menjadi 64)}$$

**Gambar III. 2**  
**Sampel Populasi**

Didapatkan jumlah data populasi yang berada di Kecamatan Cilodong dan bergerak dalam sektor usaha perdagangan, yaitu 64 UMKM dan menggunakan batas dari toleransi salah ( $e$ ) sebesar 10%, maka didapatkan jumlah sampel yang digunakan adalah sebanyak 64 responden para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong.

### 3.6 Metode Pengumpulan Data

Dalam mendapatkan data kebenaran dengan signifikan atau mendalam, penelitian ini memakai berbagai macam metode pengumpulan data. Metode ini termasuk kuesioner, wawancara, dan studi pustaka. Hal ini memiliki tujuan agar hasil penelitian ini dapat dipertanggungjawabkan keabsahannya. Adapun cara-cara metode pengumpulan data yang peneliti gunakan saat pengkajian data, yaitu :

#### 1. Kuesioner

Cara dalam pengumpulan data dengan sekumpulan pertanyaan maupun pernyataan yang tertulis diberikan untuk responden yang nantinya akan menjawab pertanyaan tersebut disebut juga dengan kuesioner. Metode ini lebih efektif jika peneliti sudah mengetahui secara jelas variabel-variabel yang peneliti ambil dan nantinya diukur seberapa banyak respondennya. Apabila jumlah responden banyak dan tersebar secara luas, kuesioner ini sangat cocok untuk digunakannya. Kuesioner

ini disebarkan kepada responden (pelaku usaha) di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Tingkat pembobotan interval dari satu hingga lima di digunakan untuk penentuan apakah indikator variabel dalam studi ini sangat baik ataupun sangat tidak baik dengan tingkat pembobotannya sebagai berikut :

- 1) Jawaban sangat setuju dengan tingkat pembobotan bernilai 5
- 2) Jawaban setuju dengan tingkat pembobotan bernilai 4
- 3) Jawaban kurang setuju dengan tingkat pembobotan bernilai 3
- 4) Jawaban tidak setuju dengan tingkat pembobotan bernilai 2
- 5) Jawaban sangat tidak setuju dengan tingkat pembobotan bernilai 1

## 2. Wawancara

Metode dalam mengumpulkan data yang dikenal sebagai wawancara melibatkan komunikasi langsung dengan pengurus UMKM di Kecamatan Cilodong untuk mengumpulkan data. Wawancara dapat membantu mendapatkan pemahaman yang mendalam tentang pengalaman dan pengetahuan individu tentang subjek penelitian. Wawancara dilakukan dengan para pengurus UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok yang berhubungan dengan data yang terkait.

## 3. Studi Pustaka

Penelitian ini melakukan studi pustaka menggunakan cara pengumpulan data yang peneliti ambil dari jurnal yang terkait dengan topik penelitian, buku-buku dari media internet ataupun dari buku di perpustakaan serta bahan referensi terkait dengan pembahasan yang diangkat.

### **3.7 Metode Pengolahan / Analisis Data**

#### **3.7.1 Metode Pengolahan Data**

Pada studi ini, peneliti mengambil Analisis Regresi Linier Berganda sebagai metode analisis. Menurut Yuniarto (2016), “variabel bebas biasa disebut variabel

kedua. Seandainya dalam variabel (X) bebas didapatkan lebih dari satu, maka itu disebut regresi linier berganda dan alasan disebut berganda karena adanya pengaruh dari beberapa variabel (X) bebas akan terkena dengan variabel (Y) terikat” (Yuniarto, 2016). Dalam studi ini, variabel X atau bebas ialah Modal Usaha dan Beban Promosi, sedangkan variabel Y atau terikat merupakan Laba. Di dalam studi ini, data di analisis menggunakan software pengolahan statistik SPSS versi 26 (*Statistical Package for The Social Science*).

### 3.7.2 Metode Penyajian Data

Diharapkan bahwa penyajian data ini yang sudah dikumpulkan oleh peneliti akan ditampilkan ke dalam bentuk tabel yang akan membantu studi ini untuk memahami dan menganalisis data agar data disajikan akan lebih sistematis.

#### 1. Analisis Statistik Deskriptif

Variabel penelitian analisis statistik deskriptif terdiri dari *mean*, *mode*, *median*, *minimum*, *maksimum*, dan standar deviasi digambarkan melalui uji statistik deskriptif. Tujuannya ialah mengetahui bagaimana data sampel didistribusikan dan mendeskripsikan mengenai variabel yang diteliti sehingga pembaca dapat paham secara mendalam.

#### 2. Uji Validitas

Menurut Darma (2021), “uji validitas bermaksud untuk mengukur kecermatan pengujian yang menggunakan fungsinya dan apakah alat ukur tersebut sudah sesuai yang sudah disusun sehingga mendapatkan hasil benar atau valid ” (Darma, 2021). Pengujian ini digunakan untuk pengukuran valid atau tidak suatu kuesioner disetiap pernyataan atau pertanyaan yang diberikan oleh peneliti. Kriteria dalam pengujian ini ialah perbandingan nilai dari rhitung (*pearson correlation*) dengan nilai dari rtabel

yang biasa digunakan untuk tolak ukur apakah valid atau tidak suatu pertanyaan atau pernyataan yang diajukan oleh peneliti. Menurut Aziz Alimul Hidayat (2021), “uji validitas ini dapat diuji dengan lalu baru dapat terlihat penafsiran dari indeks korelasinya” (Hidayat, 2021).

dimana :

$$r_{hitung} = \frac{n(\sum XY) - (\sum X) \cdot (\sum Y)}{\sqrt{\{n \cdot \sum X^2 - (\sum X)^2\} \cdot \{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

**Gambar III. 3**  
**Rumus Pearson Product Moment**

r <sub>hitung</sub>	= Koefisien korelasi
n	= Jumlah responden
$\sum X_i$	= Jumlah skor item
$\sum Y_i$	= Jumlah skor total (item)

Jika nilai dari r<sub>hitung</sub> > r<sub>tabel</sub>, maka pernyataan tersebut dikategorikan valid atau sah. *Software* SPSS merupakan alat yang membantu untuk uji validitas kuesioner ini.

### 3. Uji Reliabilitas

Jika hasil penelitian sudah dikatakan valid, maka selanjutnya dilakukan uji reliabilitas. Menurut Ghozali (2009) dalam Sanaky (2021), “reliabilitas ialah alat dalam mengukur kuesioner dan merupakan indikator perubahan. Suatu hasil kuesioner dapat dikatakan reliabel apabila jawaban terhadap pertanyaan atau pernyataan ialah konsisten dari waktu ke waktu. Kriteria uji reliabilitas ini dapat diartikan apabila nilai *cronbach's alpha* > 0,60 ” (Sanaky, 2021). Uji reliabilitas dilakukan untuk memastikan bahwa alat yang digunakan yaitu kuesioner dapat dipercaya (*reliable*).

### 3.7.3 Analisis Statistik Data

Untuk menganalisis statistik data, maka dalam studi ini peneliti mengumpulkan data dari banyaknya jawaban responden yang merupakan beberapa variabel dalam penelitian ini kemudian diinput kedalam SPSS versi 26. Analisis metode statistik data yang digunakan adalah sebagai berikut :

#### 1. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik ialah uji dengan tujuan mengetahui apakah asumsi yang diperlukan untuk analisis regresi linier dapat dipenuhi. Uji normalitas, uji multikolinearitas, uji autokorelasi, dan uji heteroskedastisitas adalah uji asumsi klasik dalam studi ini. Beberapa jenis uji asumsi klasik yaitu:

##### 1) Uji Normalitas

Menurut Januari Ayu Fridayani (2023), “uji normalitas digunakan agar dapat melihat apakah terdapat nilai residu yang terdistribusi normal ataupun tidak. Model regresi yang terlihat baik ialah yang mempunyai residu normal. Tes histogram, tes normal P-Plot, tes chi-square, tes skewness, dan tes kolmogorov-smirnov ialah tes normalitas yang biasa digunakan” (Januari Ayu Fridayani, 2023). Dalam penelitian ini peneliti hanya menggunakan tes normal P-Plot dan tes kolmogorov-smirnov. Menurut Permatasari (2021), “jika dalam uji (K-S) diperoleh nilai signifikan  $> 0,05$  artinya data berdistribusi normal, sebaliknya jika nilai signifikan  $< 0,05$  artinya data berdistribusi tidak normal” (Permatasari, 2021).

##### 2) Uji Multikolinearitas

Menurut Setiawati (2021), “uji multikolinearitas dilakukan agar dapat mengamati ada atau tidak korelasi tinggi antara berbagai variabel bebas di dalam suatu model regresi linier berganda” (Setiawati, 2021). Namun, jika terdapat korelasi tinggi diantara variabel yang bebas, setelah itu terlihat pengaruh ataupun hubungan diantara

variabel bebas tersebut dengan variabel terikat akan mengalami gangguan. Uji multikolinearitas ini agar dikatakan bebas maka harus mempunyai nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) yang tidak lebih dari angka 10 dan mempunyai angka toleransi tidak kurang dari 0,10 atau 10%.

### 3) Uji Heteroskedastisitas

Menurut Billy (2022), “uji heteroskedastisitas adalah varians dari residual yang tidak sama untuk satu pengamatan ke lain pengamatan” (Billy, 2022). Jika varian dari residual tetap sama dari satu pengamatan ke lainnya itu disebut uji homokedastisitas, sedangkan jika berbeda disebut uji heteroskedastisitas. Cara peneliti dalam mengetahui apakah ada ataupun tidak gejala heteroskedastisitas dapat dilihat dengan melakukan pengujian oleh *output scatterplot*. Pada *output scatterplot* nantinya akan terlihat gambar titik-titik yang penyebarannya secara merata dan juga tidak berbentuk pola tertentu yang jelas, maka hal tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas.

### 4) Uji Autokorelasi

Menurut Azuar Juliandi, Irfan (2014), “autokorelasi mempunyai tujuan menguji yang dimana apakah di dalam model regresi linier terdapat korelasi di antara kesalahan dari pengganggu dalam periode ke-t terhadap kesalahan dalam periode t-1 sebelumnya” (Azuar Juliandi, Irfan, 2014). Permasalahan autokorelasi dapat terjadi ketika terdapat korelasi dan model regresi linear yang cukup baik ialah model yang tidak terpengaruh oleh autokorelasi. Uji autokorelasi di dalam studi ini menggunakan uji Durbin Watson (DW) dengan rumus  $du < d < 4-du$ .

## 2. Analisis Regresi Linier Berganda

Menurut Yuniarto (2016), “regresi linier berganda ialah masih keberlanjutan dari regresi linier sederhana, kalau regresi linier sederhana itu hanya menggunakan

satu variabel (X) independen saja dan satu variabel (Y) dependen” (Yuniarto, 2016). Secara sederhana, analisis regresi linier berganda berarti penganalisisan yang menggunakan lebih dari satu variabel (X) independen untuk dapat mengerti apakah ada ataupun tidak hubungan di antara variabel (X) independen dan variabel yang terikat (Y) bersifat positif ataupun negatif.

Menurut (Sinaga et al., 2022) bentuk persamaan dari regresi linier berganda yang dalam penelitiannya hanya menggunakan dua variabel independen.

$$Y = a + b_1 \cdot x_1 + b_2 \cdot x_2$$

**Gambar III. 4**  
**Rumus Analisis Regresi Linier Berganda**

Keterangan :

Y = Variabel tidak bebas

a = Konstanta

b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub> = Nilai koefisien regresi

x<sub>1</sub>, x<sub>2</sub> = Variabel bebas

### 3. Uji Hipotesis

#### 1) Uji Parsial (Uji t)

Menurut Ghozali (2019) dalam Sehangunaung (2023), “uji t biasanya memberikan petunjuk dengan seberapa besarnya pengaruh dalam satu variabel yang bebas secara individu di dalam penjelasan variabel yang terikat” (Sehangunaung et al., 2023). Nilai thitung dan ttabel dibandingkan untuk melakukan pengujian secara parsial. Uji parsial ini menggunakan tingkat signifikansi sebesar 0,05. Kriteria atau syarat uji parsial adalah :

1. Nilai sig < 0,05, artinya H<sub>0</sub> di tolak maka, ada pengaruh atau hubungan signifikansi terhadap variabel independen dan dependen.

2. Nilai  $\text{sig} > 0,05$ , artinya  $H_0$  di terima maka, tidak ada pengaruh atau hubungan signifikansi terhadap variabel independen dan dependen.

## 2) Uji Simultan (Uji F)

Menurut Ghozali (2018:179) dalam Ferils (2022), “uji F, yaitu uji pengaruh bersamaan yang di pergunakan dalam mengetahui apakah terdapat variabel yang bebas secara bersama-sama melibatkan variabel terikat” (Ferils, 2022). Uji simultan ini sama dengan uji parsial yang dimana penggunaan tingkat signifikansi yaitu 0,05. Kriteria atau syarat dalam uji simultan yaitu :

1. Nilai  $\text{sig} > 0,05$  atau  $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ , artinya signifikansi dan simultan.
2. Nilai  $\text{sig} < 0,05$  atau  $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$  artinya tidak signifikansi dan tidak berpengaruh simultan.

## 3) Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Menurut Ghozali (2018:179) dalam Ferils (2022), “uji koefisien determinasi merupakan pengujian *goodness-fit* dari model regresi atau dilakukan yang bermaksud agar mengetahui besarnya kontribusi variabel (X) bebas terhadap variabel (Y) terikat” (Ferils, 2022). Uji koefisien determinasi berada diantara angka nol sampai satu. Kemampuan yang sangat terbatas untuk menguraikan variabel independen terhadap variabel dependen, menurut nilai  $R^2$ . Nilai tersebut mendekati satu, artinya variabel bebas memberi semua hampir data yang dibutuhkan dalam memperkirakan variabel terikat. Maka dari itu, banyaknya peneliti menyarankan untuk penggunaan nilai *adjusted*  $R^2$  disaat menganalisis model regresi. Dan jika dalam pengujian empiris nilai *adjusted*  $R^2$  bernilai negatif, maka nilai tersebut bernilai nol.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

##### 4.1.1 Perkembangan dan Kegiatan Usaha

Kota Depok berasal dari sebuah kecamatan di daerah Parung di Kabupaten Bogor. Seiring dengan pertumbuhan perdagangan maupun jasa yang dirasa semakin tinggi, maka perlu ditingkatkan kecepatan pelayanan. Pada akhirnya, Kota Depok dimekarkan tanggal 20 April 1999 dan seluruh desa menjadi Kelurahan. Saat ini, memiliki sebelas kecamatan dan salah satunya yaitu, Kecamatan Cilodong.

Cilodong merupakan suatu kecamatan di Kota Depok, di Jalan Raya Jakarta – Bogor KM 39. Dahulu kecamatan ini adalah pemekaran dari Kecamatan Sukmajaya. Cilodong sendiri terkenal karena menjadi Markas Divisi 1 Kostrad dan Situ Cilodong adalah sebuah tempat wisata gratis yang dapat dikunjungi oleh semua orang. Kecamatan ini didalamnya juga memiliki lokasi Alun-Alun Kota Depok yang merupakan tempat impian para pedagang untuk berjualan di daerah ini karena banyaknya pengunjung yang datang, terlebih pada waktu *weekends*.

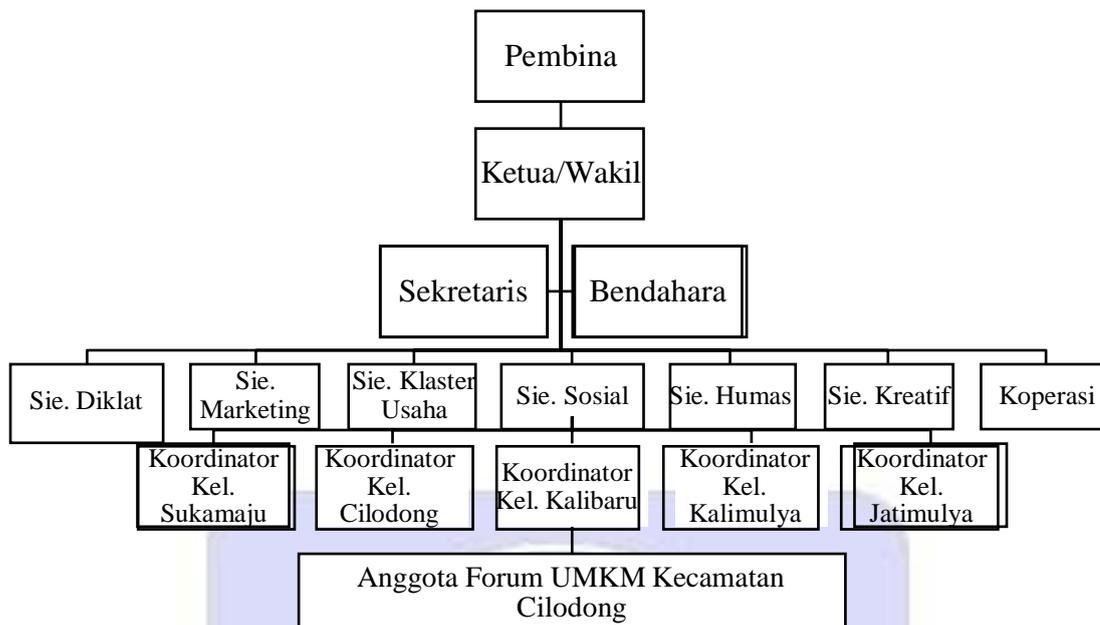
UMKM sering berkontribusi dalam perekonomian nasional. Di Depok, UMKM mengalami pertumbuhan yang baik terlihat bahwa jumlah UMKM di Kota Depok mendapatkan lebih dari 219.000 UMKM dan angka ini akan terus meningkat berkat berbagai inisiatif dan juga dukungan dari pemerintah setempat serta perkembangan infrastruktur dan ekonomi di wilayah tersebut. Angka tersebut termasuk dalam berbagai macam barang yang dibuat oleh UMKM Depok, yaitu kuliner, *handycraft*, percetakan, jahit, sembako, *fashion*, dan kecantikan. Pemerintah

Kota Depok juga mulai meluncurkan program-program untuk mendukung UMKM, termasuk pelatihan kewirausahaan, bantuan modal, dan kemudahan perizinan usaha. Dibandingkan dengan semua jenis UMKM, kuliner memiliki angka UMKM paling banyak di Depok, menurut data. Namun, ada Kecamatan di Kota Depok yang jumlah UMKM nya berada ditengah-tengah, tidak paling tinggi dan juga tidak paling rendah yaitu, Kecamatan Cilodong.

Saat ini UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok terus berkembang pesat dengan adanya dukungan dan kerjasama antara UMKM, pemerintah, masyarakat dan komunitas. Produk-produk UMKM Cilodong mulai dikenal secara luas dan diminati oleh masyarakat dengan berbagai sektor seperti kuliner, kerajinan tangan, jasa, dan perdagangan yang menjadi andalan. Inovasinya terus didorong, baik dalam hal produk, proses, maupun model bisnis untuk memastikan UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok tetap kompetitif maupun relevan di pasar yang selalu mengalami perubahan.

Dalam studi ini, peneliti mengambil lokasi di Kecamatan Cilodong Kota Depok dengan melibatkan UMKM dalam berbagai macam produk sebanyak 64 UMKM. UMKM di Kecamatan Cilodong mendapatkan angka yang tidak banyak dibandingkan kecamatan lain, maka dari itu modal usaha dan beban promosi penulis angkat untuk permasalahan penelitian ini agar para pemilik UMKM usahanya dapat berjalan dengan berhasil.

#### 4.1.2 Struktur Organisasi dan Uraian Tugas



**Gambar IV. 1**  
**Struktur Organisasi UMKM Kecamatan Cilodong**

**Uraian tugas dari struktur organisasi diatas ialah :**

**1. Pembina**

Tugas dari pembina UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Melakukan pemetaan potensi ekonomi lokal dan menentukan sektor-sektor usaha yang memiliki peluang besar untuk dikembangkan di Kecamatan Cilodong Kota Depok.
2. Sosialisasi dan edukasi tentang pentingnya kewirausahaan dan memberikan pelatihan keterampilan yang relevan dengan kebutuhan dan potensi lokal.
3. Membantu membangun jaringan kerjasama dengan pemerintah setempat, komunitas, dan pelaku usaha lainnya untuk mendukung pengembangan UMKM.
4. Membantu UMKM dalam mengurus perizinan usaha, sertifikasi produk seperti sertifikasi halal, SNI dan memenuhi persyaratan legalitas.

5. Menyelenggarakan atau memfasilitasi para pelaku UMKM dalam pameran dagang, bazar, dan *event* ekonomi lainnya untuk memperluas jaringan pemasaran.

## 2. Ketua dan Wakil Ketua

Tugas dari ketua UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Mengawasi dan mengkoordinasikan semua kegiatan UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.
2. Membuat rencana strategis dan mendorong inovasi di kalangan UMKM untuk meningkatkan daya saing mereka.
3. Berkolaborasi dengan pemerintah daerah dan lembaga terkait untuk mengatur program UMKM.
4. Memberdayakan anggota UMKM dengan pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan keterampilan dan kapasitas mereka.
5. Menjadi suara UMKM di tingkat kecamatan, berinteraksi dengan pemerintah setempat dan lembaga lainnya untuk memperjuangkan kepentingan UMKM.

Tugas dari wakil UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Memberikan dukungan penuh kepada ketua UMKM dalam menjalankan tugas dan tanggung jawabnya.
2. Melakukan pendampingan dan memberikan bimbingan kepada anggota UMKM dalam mengembangkan bisnis mereka.
3. Mewakili UMKM di forum publik dan berinteraksi dengan pihak terkait, seperti pemerintah daerah untuk memperjuangkan kepentingan UMKM.
4. Membangun dan memperluas jaringan kolaborasi antara UMKM, pemerintah daerah, lembaga keuangan, dan organisasi lainnya.

5. Bersiap untuk menangani situs krisis yang mungkin mempengaruhi UMKM di kecamatan tersebut.

### 3. Sekretaris

Tugas dari sekretaris UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Mengelola dan menyimpan dokumen penting terkait dengan kegiatan UMKM.
2. Menjalin komunikasi dengan pelaku UMKM di kecamatan untuk memastikan mereka mendapatkan informasi terbaru dan bantuan yang diperlukan.
3. Memberikan informasi dan pendampingan kepada pelaku UMKM terkait perizinan, pelatihan, dan akses permodalan.
4. Mendukung manajer dalam perencanaan, pengorganisasian, dan pengawasan aktivitas UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.
5. Untuk mengevaluasi kinerja dan keberhasilan, program dan kegiatan UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok harus dipantau dan dievaluasi.

### 4. Bendahara

Tugas dari bendahara UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Mencatat dan mengelola semua transaksi keuangan UMKM, termasuk penerimaan dan pengeluaran.
2. Melakukan pembukuan yang rapi dan sistematis sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi.
3. Mengatur pembayaran gaji, honorarium, dan insentif lainnya kepada staff dan karyawan UMKM.
4. Menganalisis kinerja keuangan UMK, termasuk membuat proyeksi keuangan dan mengidentifikasi area-area yang memerlukan perhatian khusus.
5. Membantu dalam mengembangkan dan memperbarui prosedur dan sistem keuangan untuk menjadi lebih efektif dan efisien.

#### 5. Sie. Diklat

Tugas dari sie. diklat UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Melakukan survei dan analisis kebutuhan pelatihan UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.
2. Menyediakan tempat pelaksanaan yang sesuai dengan kapasitas dan fasilitas yang diperlukan.
3. Memberikan bimbingan dan pendampingan lanjutan kepada UMKM yang membutuhkan.
4. Mengembangkan keterampilan khusus dalam memproduksi barang, meningkatkan kualitas produk, dan memperbaiki proses produksi.
5. Membantu UMKM untuk memperluas jaringan dengan pemasok, distributor, atau mungkin pelanggan potensial.

#### 6. Sie. Marketing

Tugas dari sie. marketing UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Membuat rencana pemasaran untuk meningkatkan visibilitas dan penjualan produk UMKM lokal.
2. Merencanakan dan melaksanakan berbagai bentuk promosi seperti pameran, diskon, atau kampanye lainnya.
3. Membantu UMKM lokal dengan strategi pemasaran, peningkatan kualitas produk, dan pengembangan bisnis.
4. Membangun jaringan dengan mitra lokal, *influencer*, dan komunitas di sekitar Cilodong untuk mendukung penjualan dan promosi.
5. Membangun serta mempertahankan hubungan baik dengan pelanggan serta memberikan pengalaman ke pelanggan secara positif.

## 7. Sie. Klaster Usaha

Tugas dari sie. klaster usaha UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah:

1. Membantu UMKM dalam mengembangkan bisnis mereka melalui berbagai program pengembangan, pelatihan, dan pendampingan.
2. Memberikan pembinaan dan pendampingan kepada UMKM dalam hal manajemen usaha, pemasaran, dan administrasi.
3. Mengkoordinasikan dan memperkuat kerjasama antara UMKM dalam klaster yang sama untuk saling mendukung dan memperkuat daya saing.
4. Membantu UMKM dalam memenuhi standar kualitas yang dibutuhkan, misalnya sertifikasi halal, BPOM, dan lainnya.
5. Membantu UMKM untuk memperluas pemasaran produknya, termasuk pemasaran *online* maupun *offline*, dan mencari peluang ekspor.

## 8. Sie. Sosial

Tugas dari sie. sosial UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Membantu pertumbuhan UMKM di wilayah tersebut, termasuk memberikan bimbingan dan pendampingan kepada pengusaha UMKM.
2. Melakukan tindakan yang berfungsi meningkatkan kesejahteraan sosial maupun ekonomi rakyat melalui UMKM.
3. Memberikan pelayanan berupa informasi dan pengaduan kepada pengusaha UMKM terkait dengan perizinan, permodalan, dan permasalahan lainnya.
4. Membantu dalam strategi pemasaran dan promosi produk UMKM agar lebih dikenal di wilayah lokal maupun regional.
5. Membantu dalam penggalangan dana ataupun bantuan untuk UMKM yang membutuhkan untuk pengembangan usahanya.

#### 9. Sie. Humas

Tugas dari sie. humas UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Menyebarkan informasi tentang UMKM di wilayah kecamatan.
2. Mengelola maupun mengoptimalkan kehadiran UMKM melalui media sosial untuk dapat menjangkau pelanggan potensial dan untuk membangun merk.
3. Bekerja sama dengan UMKM untuk membantu mempromosikan dan mendukung kegiatan.
4. Bertindak sebagai perwakilan UMKM dalam hal-hal yang berkaitan dengan kepentingan publik yang mempengaruhi UMKM di wilayah tersebut.
5. Melakukan pemantauan terhadap upaya-upaya humas yang dilakukan serta mengevaluasi dampaknya terhadap UMKM.

#### 10. Sie. Kreatif

Tugas dari sie. kreatif UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Mengelola media sosial ataupun kampanye pemasaran *online* untuk meningkatkan eksposur dan penjualan produk UMKM.
2. Merencanakan dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif untuk mempromosikan produk UMKM di kecamatan tersebut.
3. Membantu UMKM dalam peningkatan branding mereka seperti, menciptakan logo, desain kemasan produk, dan identitas merk yang menarik.
4. Mendorong UMKM agar mengembangkan produk baru ataupun memperbarui barang yang sudah ada untuk memenuhi kebutuhan pasar.
5. Melakukan evaluasi berkala terhadap progres dan hasil dari strategi kreatif yang diterapkan untuk memastikan pencapaian tujuan yang diinginkan.

## 11. Koperasi

Tugas dari koperasi UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Memfasilitasi penyediaan sarana dan prasarana yang mendukung produksi dan distribusi produk UMKM.
2. Memberi kemudahan akses keuangan kepada UMKM, seperti dapat pinjaman dengan bunga yang rendah.
3. Memberikan pelatihan dan pendidikan bagi anggota koperasi agar mereka dapat mengelola usaha mereka dengan lebih baik.
4. Koperasi membantu memasarkan produk-produk UMKM secara bersama-sama agar daya jual dan akses pasar dapat meningkat.
5. Koperasi dapat membantu UMKM dalam pengembangan produk dan inovasi produk mereka sehingga produk tersebut dapat dibandingkan dengan produk lain.

## 12. Koordinator UMKM Kelurahan

Tugas dari koordinator wilayah kelurahan UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Mengumpulkan data dan membuat laporan tentang perkembangan UMKM di lima kelurahan yang ada di Kecamatan Cilodong Kota Depok, serta menilai program yang sudah ada.
2. Menjadi perwakilan bagi pelaku UMKM di masing-masing kelurahan untuk mendukung kepentingan UMKM dan mendorong pemberdayaan ekonomi lokal.
3. Menjaga komunikasi yang efektif dengan pemilik UMKM di masing-masing kelurahan.

4. Mengkoordinasikan kegiatan UMKM di setiap kelurahan, termasuk memberikan pendampingan kepada pemilik UMKM.
5. Berkolaborasi dengan pihak terkait, seperti pemerintah daerah, organisasi swasta, dan masyarakat untuk mendukung pertumbuhan UMKM.

### 13. Anggota forum UMKM

Tugas dari anggota forum UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok adalah :

1. Berpartisipasi aktif dalam diskusi dan koordinasi antar anggota forum untuk saling bertukar informasi dan pengalaman.
2. Membangun dan mengembangkan jaringan dengan UMKM lainnya, pemerintah setempat dan pihak terkait lainnya.
3. Membantu menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh UMKM di wilayah Kecamatan Cilodong.
4. Merencanakan serta melaksanakan kegiatan pemasaran ataupun promosi bersamaan untuk meningkatkan visibilitas UMKM di Kecamatan Cilodong.
5. Melakukan pemantauan terhadap perkembangan UMKM di Kecamatan Cilodong dan mengevaluasi dampak dari kegiatan forum tersebut.

### 4.2 Hasil Pengumpulan Data

Peneliti menggunakan data asli yang didapatkan dari pengisian kuesioner yang peneliti sebarakan pada pedagang UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Data yang dimanfaatkan dalam studi ini ialah data primer yang diperoleh dari tanggapan responden yang akan menjadi sampel dalam penelitian ini melalui penggunaan kuesioner. Informasi yang diperoleh dari tanggapan para responden akan digunakan sebagai landasan untuk menjawab semua masalah yang telah diidentifikasi dalam bab sebelumnya.

Berdasarkan masalah yang dihadapi dan rumusan masalah yang telah disusun, serta untuk memenuhi kebutuhan pengujian hipotesis, studi ini menggunakan analisis statistik deskriptif. Analisis statistik deskriptif mencakup evaluasi tanggapan responden terhadap variabel yang akan diteliti, serta analisis kuantitatif yang menggunakan teknik dan rumus perhitungan untuk mengatasi masalah penelitian, dengan menggunakan bantuan perangkat lunak SPSS. Data yang terkumpul melalui kuesioner telah berhasil dikumpulkan dan disajikan oleh peneliti dengan tabel dibawah ini.

**Tabel IV. 1**  
**Hasil Pengumpulan Data**

No	Nama Usaha	Alamat
1	Sancookies	Depok
2	Imk photo	Depok
3	Minbab (Mini kebab)	Depok
4	Dapurmoodys	Depok
5	Spookynclean & seken story	Depok
6	Ananda cake	Depok
7	k2prettynails	Depok
8	Berkah Cahaya Motor	Depok
9	Dimsum Dewi	Depok
10	Ayss Cathering	Depok
11	Wirausaha	Depok
12	Devi Shop	Depok
13	Sebring.sebrang	Depok
14	Kantin M To M Universitas Pancasila	Depok
15	Favorablee_id	Depok

16	Penjual tutut (keong sawah)	Depok
17	Laundry	Depok
18	Thringting	Depok
19	Rahels kitchen	Depok
20	Coffee shop	Depok
21	Pepper chick	Depok
22	Reesert	Depok
23	Takoyaki Arkan Abisal	Depok
24	Kebuli NRS	Depok
25	Kuliner Betawi	Depok
26	Amanina Event Organizer	Depok
27	Beranda Pizza	Depok
28	Camaru	Depok
29	Ar pro pesta	Depok
30	Palima Foods	Depok
31	Gosfi	Depok
32	Tripmee	Depok
33	Ani Nurjanah	Depok
34	King snack jakarta	Depok
35	Frozen Foods Olahan Ikan	Depok
36	Dayclean	Depok
37	Pedagang umkm	Depok
38	Jahe Manis	Depok
39	Warung Ninik	Depok
40	Dapur Iboequ	Depok
41	Warung Siti	Depok

42	Tulodo	Depok
43	Bumi Hejo	Depok
44	Malmel Catering	Depok
45	Ayam bakar dapur mamah	Depok
46	Hermiecraft	Depok
47	Zianka Cookies	Depok
48	Chaby's	Depok
49	Tartik Collection	Depok
50	PukisMas98	Depok
51	Kintana Catering	Depok
52	Dapur gofizh	Depok
53	Roti Bakar 77	Depok
54	Jus Sultan	Depok
55	Ayam Penyet Untung	Depok
56	Akurasa Cookies	Depok
57	Juju Snack	Depok
58	Dhiyaul Aneka Snack	Depok
59	Griya Bakery	Depok
60	CQ Cookies	Depok
61	Rengginang Saini	Depok
62	Black Garlic Najwa	Depok
63	Seblak Azaa	Depok
64	Mie Ayama Villa	Depok

Sumber : Data diolah, 2024

Berdasarkan tabel IV.1, diperoleh data dari pengisian kuesioner oleh para pelaku UMKM sebanyak 64 sampel/responden. Data tersebut berisi nama usaha, serta alamat dari usaha tersebut berasal.

#### 4.2.1 Analisis Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Modal Usaha (X1)	65	10	19	15,26	2,041
Beban Promosi (X2)	65	14	25	20,82	2,518
Laba (Y)	65	13	25	18,85	2,360
Valid N (listwise)	65				

Sumber : Data Diolah, 2024

#### Gambar IV. 2 Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Berdasarkan gambar IV.2, variabel modal usaha memperoleh nilai *mean* 15,26, nilai *maximum* 19, dan nilai *minimum* 10 yang menunjukkan bahwa modal usaha pada pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok masih terbilang cukup tinggi. Untuk beban promosi memiliki nilai rata-rata 20,82 dengan nilai *maximum* yang cukup tinggi yaitu 25 dan nilai *minimum* 14 yang menunjukkan bahwa UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok memiliki beban promosi yang tinggi. Kemudian untuk nilai *mean* pada laba sebesar 18,85 dengan nilai *maximum* 25 dan nilai *minimum* 13 menunjukkan bahwa laba pada pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok masih dikatakan tinggi.

#### 4.3 Variabel Yang Diteliti / Deskripsi Karakteristik Responden

Peneliti memilih responden untuk penelitian ini dari sektor UMKM yang berlokasi di Kecamatan Cilodong Kota Depok, khususnya di sekitar Alun-Alun Kota Depok. Sebanyak 64 responden diambil secara acak untuk menjadi bagian dari penelitian ini. Dalam studi ini, karakteristik responden terbagi ke dalam lima faktor

yaitu, jenis kelamin, usia, lama berdirinya usaha, modal usaha per bulan, dan pendapatan per bulan. Berikut adalah deskripsi tentang karakteristik para responden dalam studi ini :

#### 1. Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok, hasil penjabaran dari 64 responden, yaitu :

**Tabel IV. 2**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Responden</b>	<b>Persentase</b>
Laki-Laki	15	23,4%
Perempuan	49	76,6%
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data Diolah, 2024

Berdasarkan tabel IV.2, terdapat 15 responden yang berjenis kelamin laki-laki mencakup 23,4% dari total, sedangkan jumlah responden perempuan sebanyak 49 orang mencakup 76,6% dari total. Data diatas menunjukkan bahwasannya responden yang paling dominan ialah perempuan karena perempuan sering kali memiliki keterampilan yang relevan dengan perdagangan, seperti memasak, menjahit, ataupun kerajinan tangan yang bisa dimanfaatkan untuk berdagang.

#### 2. Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok, hasil penjabaran dari 64 responden yaitu:

**Tabel IV. 3**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

<b>Usia</b>	<b>Responden</b>	<b>Persentase</b>
< 30	41	64,1%
31 – 40	10	15,6%
> 41	13	20,3%
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data Diolah, 2024

Berdasarkan tabel IV.3, terdapat 41 responden dengan usia di bawah 30 tahun, menyumbang 64,1% dari total. Responden yang usianya 31 sampai 40 tahun memiliki jumlah 10 orang atau sekitar 15,6%. Sementara itu, responden yang usianya lebih dari 41 tahun berjumlah 13 orang yang merupakan sekitar 20,3%. Kebanyakan responden berusia di bawah 30 tahun karena, generasi muda lebih akrab dengan teknologi dan internet yang memudahkannya untuk memanfaatkan platform tersebut untuk berdagang. Platform tersebut termasuk media sosial, *marketplace online*, dan aplikasi pembayaran digital untuk mendukung usaha mereka.

### 3. Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha Berdiri

Karakteristik responden berdasarkan dari lama usahanya berdiri para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok, hasil penjabaran dari 64 responden yaitu:

**Tabel IV. 4**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usahnya Berdiri**

<b>Lama Usahnya Berdiri</b>	<b>Responden</b>	<b>Persentase</b>
-----------------------------	------------------	-------------------

< 2 Tahun	31	48%
3-5 Tahun	26	41%
> 5 Tahun	7	11%
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data Diolah, 2024

Berdasarkan tabel IV.4, 31 responden yang telah menjalankan usahanya selama kurang dari 2 tahun menandai 48% dari total, sementara 26 responden yang telah beroperasi selama 3-4 tahun, menyumbang 41% dari sampel penelitian. Selanjutnya, ada 7 responden yang usahanya sudah berjalan lebih dari 5 tahun, mewakili 11% dari total sampel. Data diatas dapat diketahui bahwasannya responden yang paling dominan dalam studi ini ialah pengusaha baru yang telah menjalankan usahanya selama kurang dari 2 tahun, meskipun begitu ini menunjukkan dinamika pasar yang terus berkembang dan keinginan untuk berinovasi serta menempatkan diri dalam perubahan yang dapat terjadi di lingkungan bisnis.

#### 4. Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Modal Usaha Perbulan

Karakteristik responden berdasarkan dari modal usaha perbulan para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok, hasil penjabaran dari 64 responden yaitu:

**Tabel IV. 5**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Modal Usaha Perbulan**

<b>Modal Usaha Perbulan</b>	<b>Responden</b>	<b>Persentase</b>
< Rp. 1.000.000	16	25%
Rp. 1.000.000 - Rp. 3.000.000	31	48,4%
Rp. 3.000.000 - Rp. 6.000.000	11	17,2%

> Rp. 6.000.000	6	9,4%
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data Diolah, 2024

Berdasarkan tabel IV.5, dapat disimpulkan bahwa sebanyak 16 responden mengeluarkan modal usaha perbulan dibawah 1 juta dengan persentase 25%, 31 responden mengeluarkan modal usaha sebesar 1 juta sampai 3 juta perbulan dengan persentase sebesar 48,4%. 11 responden mengeluarkan modal sebanyak 3 juta sampai 6 juta perbulan dengan persentase 17,2%, dan 6 responden mengeluarkan modal usaha lebih dari 6 juta perbulannya dengan persentase 9,4%. Dengan 1 juta sampai 3 juta responden lebih banyak memilihnya untuk mengeluarkan modal usaha per bulan karena, banyak pedagang terutama yang masih pemula memiliki keterbatasan modal awal. Mengeluarkan 1 juta sampai 3 juta merupakan jumlah yang terjangkau bagi banyak orang yang ingin mencoba mulai usaha tanpa melakukan pinjaman besar ke pihak bank atau pihak lain yang terkait.

#### 5. Deskripsi Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Bersih Per Bulan

Karakteristik responden berdasarkan dari pendapatan bersih perbulan para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok, hasil penjabaran dari 64 responden yaitu:

**Tabel IV. 6**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Pendapatan Bersih Perbulan**

<b>Pendapatan Bersih Perbulan</b>	<b>Responden</b>	<b>Persentase</b>
< Rp. 1.000.000	7	10,9%
Rp. 1.000.000 - Rp. 3.000.000	20	31,3%
Rp. 3.000.000 - Rp. 6.000.000	16	25%

> Rp. 6.000.000	21	32,8%
<b>Total</b>	<b>64</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data Diolah, 2024

Berdasarkan tabel IV.6, dapat disimpulkan bahwa 7 responden yang merupakan 10,9% dari total memiliki pendapatan bersih per bulan di bawah 1 juta. Sementara itu, 20 responden yang mencakup 31,3% dari sampel memiliki pendapatan bersih antara 1 juta hingga 3 juta per bulan. 16 responden memperoleh pendapatan bersih sebanyak 3 juta sampai 6 juta perbulan dengan persentase 25%, dan 21 responden memperoleh pendapatan bersih lebih dari 6 juta perbulannya dengan persentase sebesar 32,8%. Dengan pencapaiannya maka sudah banyak reponden yang memiliki pendapatan lebih dari diatas rata-rata. Keberhasilan ini biasanya merupakan hasil dari perencanaan yang siap, eksekusi di lapangan yang baik, dan kemampuan beradaptasi dengan perubahan pasar maupun kebutuhan konsumen.

#### 4.4 Analisis dari Variabel Yang Diteliti

##### 4.4.1 Uji Validitas

Pengujian validitas untuk menilai keabsahan data kuesioner yang akan digunakan dalam mengumpulkan data penelitian. Caranya yaitu melalui uji signifikasi yang membandingkan dari nilai yang dihitung (rhitung) dengan nilai tabel (rtabel) dalam derajat kebebasan (df) = n-2. N yang dimaksud merupakan jumlah sampel. Apabila rhitung > rtabel dalam kolom *Corected Item – Total Correlation* dan nilai r bernilai positif, dalam hal ini pernyataan tersebut dapat dikatakan valid.

Dalam studi ini terdapat total 64 responden yang menjadi sampel, menghasilkan nilai (df) = 64-2, nilai rtabel untuk df 62 ialah 0,2461. Uji validitas ini peneliti gunakan SPSS versi 26 untuk *windows*, dengan hasil sebagai berikut.

## 1. Uji Validitas Modal Usaha (X1)

**Tabel IV. 7**  
**Rekapitulasi Uji Validitas Modal Usaha (X1)**

<b>Indikator</b>	<b>r hitung (<i>Pearson Correlation</i>)</b>	<b>r tabel</b>	<b>Keterangan</b>
X1.1	0,547	0,2461	Valid
X1.2	0,711	0,2461	Valid
X1.3	0,731	0,2461	Valid
X1.4	0,518	0,2461	Valid
X1.5	0,353	0,2461	Valid

Sumber : Data Diolah, 2024

Dari tabel IV.7, dapat dilihat yaitu tiap-tiap indikator pernyataan untuk modal usaha memperoleh r hitung (*pearson correlation*) yang melebihi kriteria r tabel sebesar 0,2461. Maka, peneliti menyimpulkan bahwa dari segi statistik, setiap indikator pernyataan untuk modal usaha dinyatakan valid serta layak dipergunakan sebagai data didalam penelitian ini.

## 2. Uji Validitas Beban Promosi (X2)

**Tabel IV. 8**  
**Rekapitulasi Uji Validitas Beban Promosi (X2)**

<b>Indikator</b>	<b>r hitung (<i>Pearson Correlation</i>)</b>	<b>r tabel</b>	<b>Keterangan</b>
X2.1	0,753	0,2461	Valid
X2.2	0,726	0,2461	Valid
X2.3	0,685	0,2461	Valid
X2.4	0,645	0,2461	Valid

X2.5	0,652	0,2461	Valid
------	-------	--------	-------

Sumber : Data Diolah, 2024

Dari tabel IV.8, terlihat bahwa setiap indikator pernyataan untuk beban promosi memperoleh r hitung (*pearson correlation*) yang melebihi nilai kriteria r tabel sebesar 0,2461. Oleh karena itu, dapat ditarik kesimpulan yang dimana dari segi statistik, setiap indikator pernyataan untuk beban promosi dinyatakan valid serta layak dipergunakan untuk data didalam penelitian ini.

### 3. Uji Validitas Laba (Y)

**Tabel IV. 9**  
**Rekapitulasi Uji Validitas Laba (Y)**

Indikator	r hitung ( <i>Pearson Correlation</i> )	r tabel	Keterangan
Y.1	0,602	0,2461	Valid
Y.2	0,375	0,2461	Valid
Y.3	0,651	0,2461	Valid
Y.4	0,675	0,2461	Valid
Y.5	0,493	0,2461	Valid

Sumber : Data Diolah, 2024

Dari tabel IV.9, terlihat bahwa setiap indikator pernyataan untuk laba memperoleh r hitung (*pearson correlation*) yang melebihi nilai kriteria r tabel sebesar 0,2461. Maka, peneliti tarik kesimpulan bahwa dari segi statistik, setiap indikator pernyataan untuk variabel laba dinyatakan valid serta layak dipergunakan untuk data didalam penelitian ini.

#### 4.4.2 Uji Reliabilitas

Pengujian reliabilitas digunakan jika indikator atau butir pernyataan yang termasuk ke dalam kategori valid. Uji reliabilitas ialah pengukuran yang dilakukan dalam penelitian dengan menghitung *croanbach's alpha* ( $\alpha$ ). Suatu variabel dapat dikatakan *reliabel* (handal) yaitu jika memperoleh *croanbach alpha* ( $\alpha$ )  $> 0,60$ .

Untuk menguji reliabilitas maka, digunakan analisis SPSS. Berikut merupakan hasil dari pengujian reliabilitas :

**Tabel IV. 10**  
**Rekapitulasi Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Jumlah Item	Kriteria	<i>Croanbach 's Alpha</i>	Keterangan
Modal Usaha (X1)	5	0,60	0,745	Reliabel
Beban Promosi (X2)	5	0,60	0,772	Reliabel
Laba (Y)	5	0,60	0,712	Reliabel

Sumber : Data Diolah, 2024

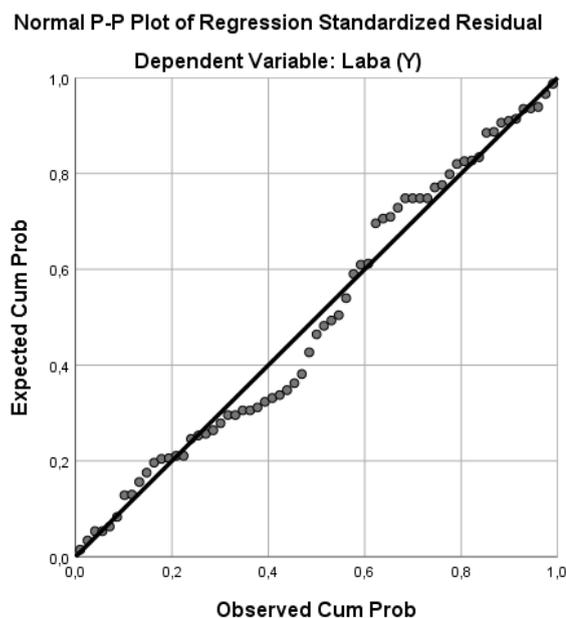
Berdasarkan tabel IV.10, variabel modal usaha memiliki koefisien *croanbach's alpha* sebesar 0,745 (74,5%), variabel beban promosi memiliki koefisien *croanbach's alpha* sebesar 0,772 (77,2%), dan variabel laba memiliki koefisien *croanbach's alpha* sebesar 0,712 (71,2%). Semua variabel menunjukkan reliabilitas yang lebih tinggi daripada standar koefisien *croanbach's alpha* yaitu 0,60. Maka, semua variabel dianggap reliabel dan layak digunakan untuk data dalam penelitian ini.

#### 4.4.3 Uji Asumsi Klasik

##### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas memiliki tujuan untuk menentukan apakah data sampel peneliti berasal dari distribusi normal ataupun tidak. Data yang dapat dikatakan baik serta

layak untuk dipergunakan dalam studi ini ialah data yang memiliki distribusi normal. Dalam studi ini, peneliti memilih gunakan uji normalitas yang menggunakan tes *nonparametrik* Kolmogorov-Smirnov dengan program IBM SPSS versi 26.0. Berikut merupakan hasil pengujian normalitas :



Sumber : Data Diolah, 2024

**Gambar IV. 3**  
**Hasil Uji P-Plot**

Pada Gambar IV.3, P-Plot menunjukkan bahwa banyaknya titik tersebar mengikuti garis diagonal, yang mengarah pada kesimpulan bahwasannya model regresi memenuhi asumsi normalitas. Menurut Permatasari (2021), “jika dalam uji (K-S) diperoleh nilai  $\text{sig} > 0,05$  artinya data berdistribusi normal, sebaliknya jika nilai  $\text{sig} < 0,05$  artinya data berdistribusi tidak normal” (Permatasari, 2021). Untuk membuktikan hasil uji normalitas apakah grafik menunjukkan distribusi normal atau tidak, peneliti juga melakukan uji dengan metode lain, yaitu Kolmogorov-Smirnov. Berikut dijelaskan dalam gambar Kolmogorov-Smirnov :

### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		65
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,00380990
Most Extreme Differences	Absolute	,101
	Positive	,101
	Negative	-,083
Test Statistic		,101
Asymp. Sig. (2-tailed)		,095 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Data Diolah, 2024

#### Gambar IV. 4 Hasil Uji Kolmogorov Smirnov

Berdasarkan pada gambar IV.4, dalam uji normalitas dengan metode Kolmogorov-Smirnov signifikan dengan data di angka  $0,095 > 0,05$ . Maka, peneliti menyimpulkan dengan memakai metode P-Plot dan Kolmogorov-Smirnov didalam studi ini telah memenuhi kriteria asumsi normalitas dengan berdistribusi normal.

## 2. Uji Multikolinearitas

Uji ini bertujuan dalam menentukan apakah terdapat korelasi signifikan antara setaip variabel bebas dengan menggunakan *Variance Inflation Factor* (VIF) untuk tiap-tiap variabel bebas. Menurut Setiawati (2021), “suatu model regresi dapat dibidang bebas multikolinearitas apabila memiliki nilai VIF yang tidak lebih dari 10 dan punya angka *tolerance* yang tidak kurang dari 0,10” (Setiawati, 2021). Berikut merupakan gambar hasil pengujian multikolinearitas :

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Modal Usaha (X1)	,858	1,166
	Beban Promosi (X2)	,858	1,166
a. Dependent Variable: Laba (Y)			

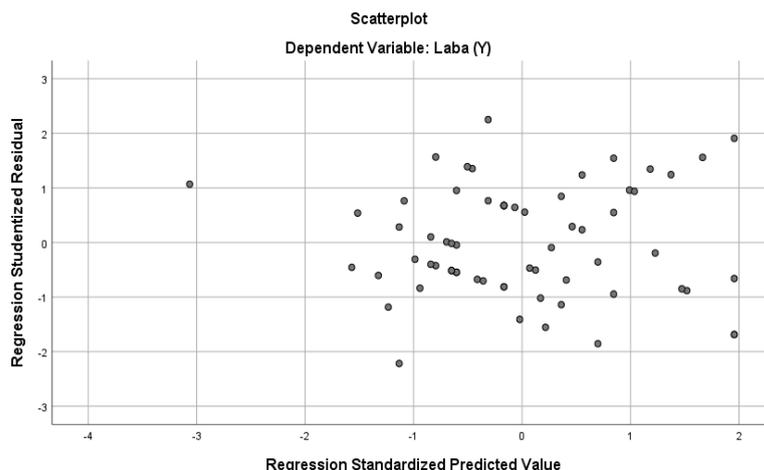
Sumber : Data Diolah, 2024

**Gambar IV. 5**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

Berdasarkan gambar IV.5, terlihat bahwasannya hasil nilai dari uji multikolinearitas menunjukkan bahwa nilai *tolerance* X1 dan juga X2  $0,858 \geq 0,10$ . Nilai VIF dari X1 dan X2  $1,166 \leq 10$ . Sehingga, kesimpulannya adalah model regresi asumsi ini telah memenuhi persyaratan dengan hasil bebas dari gejala multikolinearitas.

### 3. Uji Heteroskedastisitas

Dalam pengujian ini untuk stabilitas varians kesalahan dalam setiap perlindungannya disebut homokedastisitas. Sebaliknya, jika tidak stabil disebut heteroskedastisitas. Untuk melihat keberadaan adanya heteroskedastisitas dapat dilihat dalam gambar IV.6.



Sumber : Data Diolah, 2024

**Gambar IV. 6**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Menurut Sabrudin & Suhendra (2019), “terlihat banyaknya titik menyebar secara acak, tidak berbentuk pada pola yang jelas, dan juga tersebar secara merata dengan posisi di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y yang berarti tidak terjadi heteroskedastisitas” (Sabrudin & Suhendra, 2019). Dapat dilihat, berdasarkan gambar IV.6, menunjukkan bahwa pada *output Scatterplot* diketahui titiknya tersebar secara merata yang dimana terdapat diantara angka 0, yaitu -1 dan 1 (vertikal maupun horizontal) dan juga tidak berbentuk pada pola yang terstruktur dengan jelas. Sedangkan, apabila tidak normal maka titik-titik tersebut akan menumpuk. Oleh karena itu, dari hasil uji diatas peneliti menyimpulkan bahwasannya tidak terjadi heteroskedastisitas.

#### **4. Uji Autokorelasi**

Uji ini sering dipergunakan untuk menentukan apakah terdapat korelasi di antara kesalahan pengganggu dalam periode  $t$  dan  $t-1$  (sebelumnya). Dalam penelitian ini, peneliti memilih menggunakan Durbin Watson (DW). Regresi yang dikatakan baik ialah regresi yang tidak mengalami autokorelasi. Dalam penelitian ini peneliti gunakan Durbin Watson dapat dilihat dalam gambar berikut.

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,528 <sup>a</sup>	,279	,256	2,036	2,034

a. Predictors: (Constant), Beban Promosi (X2), Modal Usaha (X1)

b. Dependent Variable: Laba (Y)

Sumber : Data Diolah, 2024

#### **Gambar IV. 7 Hasil Uji Autokorelasi**

Menurut Sabrudin & Suhendra (2019), “menunjukkan bahwa syarat pengujiannya  $du < d < 4-du$ ” (Sabrudin & Suhendra, 2019). Maka, diketahui  $n$  yaitu jumlah sampel = 64 dan  $k$  yaitu variabel independen = 2. Menunjukkan nilai  $dL = 1,5315$  dan  $dU = 1,6601$ , nilai  $4-dU = 2,3399$ . Nilai  $dL$  dan  $dU$  didapatkan dari tabel  $dW$  dengan  $\alpha=5\%$ . Sehingga,  $du < d < 4-du$  (**1,6601 < 2,034 < 2,3399**).

Berdasarkan perhitungan dan gambar IV.7, maka diperoleh nilai  $DW$  sebesar 2,034. Dengan menggunakan kriteria keputusan, yaitu nilai  $DW$  yang posisinya diantara -2 dan +2, maka peneliti simpulkan tidak terdapat autokorelasi dalam penelitian ini.

#### **4.4.4 Analisis Regresi Linier Berganda**

Analisis regresi linier berganda menganalisis hubungan diantara dua variabel bebas ataupun lebih dengan variabel terikat. Tujuannya untuk memahami arah hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat, serta menentukan apakah setiap variabel memiliki dampak positif atau negatif. Perhitungan statistik untuk analisis ini yaitu menggunakan SPSS versi 26. Hasil uji regresi linier berganda terdapat dalam gambar dibawah ini.

		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	7,322	2,434		3,009	,004
	Modal Usaha (X1)	,182	,135	,157	1,349	,182
	Beban Promosi (X2)	,420	,109	,449	3,852	,000

a. Dependent Variable: Laba (Y)

Sumber : Data Diolah, 2024

### **Gambar IV. 8** **Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda**

Berdasarkan gambar IV.8, diketahui rumusnya sebagai berikut :

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

$$Y = 7,322 + 0,182 X_1 + 0,420 X_2$$

Berdasarkan dari persamaan tersebut, maka dapat dijabarkan bahwa :

1. Dengan nilai konstanta sebesar 7,322, hal tersebut mengindikasikan bahwa ketika variabel modal usaha dan beban promosi diasumsikan memiliki nilai 0, maka nilai laba akan menjadi 7,322.
2. Koefisien regresi modal usaha yang bernilai angka positif sebesar 0,182, menunjukkan bahwa terdapat peningkatan sebesar 1% pada modal usaha, maka dari itu dapat berpengaruh pada peningkatan laba sebesar 0,182.
3. Koefisien regresi beban promosi yang bernilai angka positif sebesar 0,420, mengindikasikan bahwa terdapat peningkatan sebesar 1% pada beban promosi, maka dari itu dapat berpengaruh pada peningkatan laba sebesar 0,420.

#### **4.4.5 Uji Hipotesis**

##### **1. Uji t**

Uji parsial atau uji t berfungsi untuk memperlihatkan seberapa besarnya pengaruh dari satu variabel independen terhadap variabel dependen, dengan syarat

asumsi variabel independen lainnya tetap konstan. Uji ini menjelaskan apakah setiap variabel independen yang masuk kedalam model dapat mempengaruhi variabel dependen. Hasil uji t dijelaskan dalam gambar dibawah ini.

		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
Model		B	Std. Error	Beta	T	Sig.
1	(Constant)	7,322	2,434		3,009	,004
	Modal Usaha (X1)	,182	,135	,157	1,349	,182
	Beban Promosi (X2)	,420	,109	,449	3,852	,000

a. Dependent Variable: Laba (Y)

Sumber : Data Diolah, 2024

#### **Gambar IV. 9** **Hasil Uji Parsial (Uji t)**

Berdasarkan gambar IV.9, dapat dijelaskan hasil perhitungan uji t didapatkan besarnya angka t-tabel dengan syarat ketentuan 0,05 dan juga  $dk = (n-k-1)$  atau  $(64-2-1) = 61$ . Maka, diperoleh nilai ttabel sebesar 1,670. Menurut Sabrudin & Suhendra (2019), "syarat dalam penerimaan hipotesis yakni jika nilai  $sig \leq 0,05$  artinya hipotesis diterima, sedangkan jika nilai  $sig > 0,05$  artinya hipotesis ditolak" (Sabrudin & Suhendra, 2019). Sehingga dapat dijelaskan dari masing-masing variabel adalah :

##### 1. Variabel modal usaha terhadap laba

Dapat dilihat pada gambar IV.9, didapatkan thitung sebesar 1,349 berarti  $t_{hitung} < t_{tabel}$  ( $1,349 < 1,670$ ) dengan nilai sig yaitu  $0,182 > 0,05$ . Maka dari itu, hipotesis menyatakan bahwasannya modal usaha memiliki pengaruh signifikan terhadap laba harus ditolak. Arti dari hasil uji tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap laba, karena kebanyakan modal usaha digunakan secara tidak tepat, seperti investasi dalam aset yang tidak produktif, modal yang dipunya tidak untuk meningkatkan kualitas produk, maka dari itu dapat menghambat potensi laba. **(H1 ditolak, H0 diterima).**

## 2. Variabel beban promosi terhadap laba

Dapat dilihat pada gambar IV.9, diperoleh nilai thitung sebesar 3,852 yang artinya thitung > ttabel ( $3,852 > 1,670$ ) dengan nilai signifikansi yaitu  $0,000 < 0,05$ . Maka dari itu, hipotesis menyatakan bahwasannya beban promosi memiliki pengaruh signifikan terhadap laba dapat diterima. Arti dari hasil pengujian ini apabila beban promosi dalam berdagang dilakukan secara rutin dan efektif maka akan dapat meningkatkan laba usaha (**H2 diterima, H0 ditolak**).

## 2. Uji F

Uji simultan atau uji F dipergunakan dalam menentukan apakah modal usaha dan beban promosi mempengaruhi laba secara bersamaan. Menurut Sabrudin & Suhendra (2019), “syarat dalam penerimaan hipotesis yakni jika nilai sig < 0,05 artinya hipotesis diterima, sedangkan jika nilai sig > 0,05 artinya hipotesis ditolak” (Sabrudin & Suhendra, 2019). Hasil uji F dapat dilihat pada gambar dibawah ini :

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	99,485	2	49,743	12,001	,000 <sup>b</sup>
	Residual	256,976	62	4,145		
	Total	356,462	64			

a. Dependent Variable: Laba (Y)

b. Predictors: (Constant), Beban Promosi (X2), Modal Usaha (X1)

Sumber : Data Diolah, 2024

**Gambar IV. 10**  
**Hasil Uji Simultan (Uji F)**

Berdasarkan gambar IV.10, maka didapatkan Fhitung sebesar 12,001. Untuk menentukan nilai Fhitung dengan  $\alpha = 5\%$  dengan  $df = (n-k)$  atau  $(64-2)$  dan  $(k-1)$  atau  $(3-1)$ ,  $df (64-2 = 62)$  dan  $(3-1 = 2)$  hasil yang diperoleh untuk Ftabel adalah 3,145. Oleh karena itu, dengan Fhitung > Ftabel ( $12,001 > 3,145$ ) dan nilai sig ( $0,000 < 0,05$ )

yang didapat, peneliti simpulkan secara simultan bahwasannya variabel modal usaha dan beban promosi berpengaruh signifikan terhadap laba (**H3 diterima, H0 ditolak**).

### 3. Uji Koefisiensi Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) dipergunakan dalam melihat sejauh mana variabel modal usaha dan beban promosi mempengaruhi variabel laba yang dinyatakan dalam persen (%). Pada gambar dibawah ini akan menjelaskan besarnya nilai dari  $R^2$ .

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,528 <sup>a</sup>	,279	,256	2,036

a. Predictors: (Constant), Beban Promosi (X2), Modal Usaha (X1)

b. Dependent Variable: Laba (Y)

Sumber : Data Diolah, 2024

#### **Gambar IV. 11** **Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

Berdasarkan gambar IV.11, terlihat koefisien determinasi ( $R^2$ ) yaitu sebesar 0,279, dapat diartikan sebesar 27,9% laba ditentukan oleh modal usaha dan beban promosi, sedangkan sekitar 72,1% sisanya dipengaruhi oleh faktor yang lain diluar penelitian ini.

### 4.5 Pembahasan & Interpretasi Hasil Penelitian

Berdasarkan pada analisis data yang dilakukan peneliti, maka hasil yang diperoleh untuk penelitian ini adalah :

#### 4.5.1 Pembahasan Hasil Penelitian

##### 1. Apakah Modal Usaha berpengaruh terhadap Laba?

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda, variabel modal usaha memperoleh koefisien yaitu 0,182, dengan nilai thitung yaitu 1,349 dan signifikansi  $0,182 > 0,05$ . Dari hasil data dalam kuesioner dan wawancara dengan beberapa

pedagang, peneliti dapat simpulkan bahwa beberapa dari para pelaku usaha mungkin tidak memiliki manajemen keuangan yang baik, sehingga modal yang ada tidak dimanfaatkan secara optimal untuk menghasilkan laba. Selain itu, Kecamatan Cilodong memiliki banyak UMKM sejenis seperti usaha kuliner, sehingga persaingan yang cukup tinggi dan produk yang ditawarkan mungkin dengan harga rendah, sehingga membuat sulit bagi setiap usaha untuk meningkatkan laba meskipun memiliki modal yang cukup. Maka, didapatkan hasil dari perhitungan dan penelitian yaitu modal usaha tidak memiliki pengaruh dengan baik terhadap laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

## **2. Apakah Beban Promosi berpengaruh terhadap Laba?**

Hasil analisis regresi linier berganda, variabel beban promosi memiliki koefisien yaitu 0,000 dan nilai thitung sebesar 3,852 dengan signifikansi yaitu  $0,000 < 0,05$ . Didapatkan hasil data dalam kuesioner dan wawancara dengan beberapa pedagang peneliti dapat simpulkan bahwa promosi dalam usaha sangat penting meskipun merupakan biaya itu dapat dianggap sebagai investasi yang signifikan yang dapat mempengaruhi kemampuan UMKM dalam bersaing untuk menarik pelanggan untuk mengetahui produk yang sedang dijual dan pada akhirnya meningkatkan penjualan. Sehingga, peneliti simpulkan bahwasannya beban promosi memiliki pengaruh yang baik terhadap laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.

### **4.5.2 Interpretasi Hasil Penelitian**

#### **1. Pengaruh Modal Usaha**

Temuan dalam penelitian yang peneliti uji ini berbeda dengan penelitian yang sudah pernah dilakukan oleh (Helmi et al., 2021), yang menjelaskan bahwasannya modal usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap laba. Penelitian ini berbeda dengan Helmi dkk, karena perbedaan lokasi penelitian yang dimana Helmi

menggunakan Kota Palopo sebagai tempat penelitian, sedangkan peneliti menggunakan Kecamatan Cilodong sebagai tempat penelitian. Menurut Helmi dkk, dalam usaha yang besar, diperlukan modal usaha yang cukup besar pula untuk mencapai peningkatan laba. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian yang sudah pernah dilakukan oleh (Rahmatia et al., 2019), yang menjelaskan bahwasannya variabel modal usaha memiliki dampak negatif dan tidak signifikan terhadap laba. Menurut wawancara oleh beberapa pedagang, ukuran modal usaha yang besar tidak menjamin keuntungan yang besar jika tidak dimanfaatkan secara efisien. Manajemen yang buruk, strategi pemasaran yang tidak tepat sasaran, dan harga jual yang tidak kompetitif dapat mengakibatkan modal yang ada tidak dapat menghasilkan laba yang diharapkan. Selain itu yang paling penting ialah penurunan produktivitas karyawan ataupun penurunan kualitas produk dan jasa yang ditawarkan bisa juga mempengaruhi pendapatan meskipun modal usaha telah ditingkatkan. Apalagi jika persaingan pasar yang sangat ketat, meskipun modal usaha yang dikeluarkan sangat besar, keuntungan bisa tetap rendah karena tekanan harga dan kebutuhan untuk terus berinovasi.

## **2. Pengaruh Beban Promosi**

Temuan dalam penelitian yang peneliti uji ini berbeda dengan penelitian yang sudah pernah dilakukan oleh (Ratu & Rachmawati, 2023), yang menyimpulkan bahwasannya beban promosi tidak mempunyai dampak signifikan terhadap laba. Penelitian ini berbeda dengan Ratu, karena penelitian sebelumnya memakai data sekunder dari Bursa Efek Indonesia yang menganalisis tiga variabel, sedangkan dalam penelitian ini, peneliti gunakan data primer melalui kuesioner yang disebar di Kecamatan Cilodong. Menurut Ratu besar ataupun kecil dari promosi yang dilakukan tidak berpengaruh pada perubahan laba dalam perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2019-2021. Promosi yang dilakukan mungkin tidak efektif atau tidak

tepat pada sasaran, sehingga tidak berhasil menarik pelanggan atau meningkatkan penjualan secara signifikan. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian yang sudah pernah dilakukan oleh (Elina & Handayani, 2021) bahwasannya beban promosi berpengaruh positif yang signifikan terhadap laba. Menurut Elina dan Handayani, promosi digunakan sebagai strategi untuk memperkenalkan produk kepada masyarakat umum. Promosi yang tepat dapat meningkatkan penjualan dan berkontribusi pada pertumbuhan bisnis. Selain itu, promosi juga dilakukan dalam membangun komunikasi dengan konsumen. Menurut wawancara dengan beberapa pedagang, beban promosi yang signifikan sering kali meningkatkan kesadaran dan pengenalan produk di kalangan konsumen. Ketika konsumen lebih akrab dengan produk tertentu, maka konsumen itu cenderung memilih produk yang sudah dikenal daripada produk lain. Selain itu, dengan peningkatan penjualan yang signifikan, pedagang mungkin akan mencapai skala ekonomi yang lebih baik, artinya biaya per unit produksi dapat menurun. Maka dapat meningkatkan margin keuntungan untuk para pelaku UMKM.



## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari uraian pembahasan hasil penelitian yang sudah dijabarkan dalam bab sebelumnya, setelah itu pada bab terakhir ini peneliti akan membuat suatu simpulan serta saran yang sekiranya akan bermanfaat untuk kemajuan pelaku UMKM dimasa yang akan datang.

#### 5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil pengujian dan analisis data yang sudah diteliti, maka peneliti mengambil simpulan sebagai berikut :

1. Pada hasil uji validitas, kevalidan suatu data dilihat apabila  $r_{hitung} > r_{tabel}$ . Di dalam penelitian ini peneliti memiliki sampel sebesar 64, maka didapatkan nilai  $(df) = 64-2$  dan diperoleh nilai  $r_{tabel}$  adalah 0,2461. Maka, dari setiap butir pertanyaan yang disajikan penulis didapatkan hasil penelitian yang valid, sehingga penelitian ini layak untuk dipergunakan sebagai data.
2. Pada hasil uji reliabilitas untuk mendapatkan hasil yang *reliabel* atau handal apabila *croanbach alpha* ( $\alpha$ )  $> 60$ . Maka, setelah diuji hasil data peneliti didapatkan semua butir pernyataan mandapatkan hasil yang reliabel, sehingga penelitian ini layak digunakan sebagai data dalam penelitian.
3. Hasil uji normalitas dengan menggunakan P-Plot dan Kolmogorov Smirnov dengan nilai signifikannya  $0,095 > 0,05$ , menunjukkan dengan uji P-Plot penyebaran titiknya mengikuti dan mendekati garis diagonal. Maka dapat di simpulkan bahwa memakai metode P-Plot dan Kolmogorov-Smirnov sudah memenuhi kriteria asumsi normalitas dengan berdistribusi normal.

4. Hasil uji multikolinearitas menunjukkan bahwasannya nilai *tolerance* dari X1, X2 sebesar  $0,858 > 0,100$  dan juga nilai VIF X1, X2 sebesar  $1,166 < 10,00$ . Oleh karena itu, dapat di simpulkan bahwa variabel independen ini tidak terjadi multikolinearitas.
5. Hasil dari uji heteroskedastisitas menunjukkan apabila pada *output scatterplot* terlihat bahwasannya titik-titik menyebar secara merata yang dimana terdapat diantara angka 0, yaitu -1 dan 1 (vertikal maupun horizontal) dan juga tidak berbentuk pola yang jelas. Maka, peneliti simpulkan bahwasannya tidak terjadi heteroskedastisitas.
6. Hasil dari uji autokorelasi dengan metode Durbin Watson menunjukkan hasil perhitungan yaitu,  $dU < dW < 4-dU$  ( $1,6601 < 2,034 < 2,3399$ ). Maka, peneliti simpulkan bahwasannya tidak terjadi autokorelasi.
7. Berdasarkan hasil uji analisis regresi linier berganda diperoleh konstanta yaitu 7,322. Nilai koefisien X1 yaitu 0,182. Nilai koefisien X2 yaitu 0,420, maka didapatkan hasil dengan persamaan  $Y = 7,322 + 0,182X1 + 0,420X2$ . Oleh karena itu, kedua variabel independen tersebut akan mengalami kenaikan pada laba (variabel dependen).
8. Secara parsial modal usaha tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Ini dibuktikan dengan melihat hasil dari  $t_{hitung} < t_{tabel}$  ( $1,349 < 1,670$ ) dengan angka positif signifikan yaitu 0,182. Hal ini berarti bahwa perubahan dalam modal usaha tidak memiliki pengaruh yang cukup kuat terhadap perubahan dalam laba dalam konteks data yang diuji oleh peneliti.
9. Secara parsial beban promosi memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap laba di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Hal ini dibuktikan dengan melihat hasil

dari thitung < ttabel ( $3,852 > 1,670$ ) dengan angka positif signifikan yaitu 0,000. Hal ini berarti jika dilakukan promosi secara terus-menerus akan dapat menyadarkan konsumen terhadap produk yang dijual, yang pada akhirnya akan meningkatkan penjualan. Peningkatan penjualan akan berdampak langsung terhadap peningkatan laba usaha.

10. Modal Usaha dan Beban Promosi secara simultan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok. Hal ini dibuktikan dengan melihat hasil dari  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $12,001 > 3,145$ ). Artinya bahwa besar ataupun kecilnya nilai signifikan dari modal usaha dan beban promosi akan sangat berpengaruh terhadap naik turunnya suatu laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok.
11. Hasil dari uji koefisiensi determinasi ( $R^2$ ) menunjukkan bahwa sebesar 0,279 dan dinyatakan dalam persen yaitu 27,9% merupakan laba yang ditentukan oleh modal usaha dan beban promosi, sedangkan sisanya yaitu 72,1% ditentukan oleh faktor yang lain diluar penelitian ini.

## 5.2 Saran

Berdasarkan dari simpulan maupun hasil analisis data di atas, maka dari itu saran yang peneliti berikan yaitu :

1. Saran untuk akademik

Bagi akademis, maka saran dari peneliti adalah agar dapat memberikan ilmu pengetahuan dibidang akuntansi, khususnya memahami bagaimana modal usaha mempengaruhi kemampuan UMKM untuk beroperasi dan berkembang, serta agar dapat memberikan ilmu dalam menganalisis bagaimana dampak dari beban promosi terhadap peningkatan pendapatan dan laba.

## 2. Saran untuk pelaku UMKM

Bagi Pelaku UMKM khususnya yang ada di Kecamatan Cilodong Kota Depok mengenai modal usaha yang termasuk golongan penting dalam membangun suatu usaha, maka dari itu pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong penting untuk memiliki modal usaha yang cukup dengan mengelola keuangannya secara baik agar modal yang telah diperoleh dapat dipergunakan secara efisien maupun efektif, meskipun tidak berpengaruh langsung terhadap laba tetapi dapat menciptakan pondasi yang kuat untuk pertumbuhan jangka panjang. Selain itu, beban promosi juga menjadi salah satu faktor penting bagi pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong dalam meningkatkan laba usaha, maka dari itu para pelaku UMKM di Kecamatan Cilodong harus tetap fokus pada strategi promosi yang telah terbukti efektif untuk target pasar yang kian berubah-ubah dan harus selalu memastikan agar setiap rupiah yang dihabiskan memberikan dampak positif terhadap laba bisnis.

## 3. Saran untuk penelitian selanjutnya

Bagi penelitian selanjutnya, peneliti mengharapkan dapat menambah variabel independen lain yang dapat mempengaruhi laba, karena penelitian ini peneliti hanya menguji pengaruh modal usaha dan beban promosi. Berdasarkan pada hasil uji koefisien determinasi yang peneliti peroleh, kedua variabel independennya yaitu modal usaha dan juga beban promosi hanya sebesar 27,9% yang dapat mempengaruhi laba dan sisanya berasal dari variabel lain, maka dari itu diperlukan penambahan variabel independen lain dalam penelitian selanjutnya agar mendapatkan hasil yang lebih baik.

## DAFTAR PUSTAKA

- Apriliani, R., & Diantini, W. (2021). Pengaruh Beban Promosi Terhadap Dana Yang Dihimpun Pihak Ketiga Pada Pt Bank Mandiri Persero Tbk, Jakarta. *Jurnal Lentera Akuntansi*, 6(1), 62. <https://doi.org/10.34127/jrakt.v6i1.443>
- Azuar Juliandi, Irfan, S. M. (2014). *Metodologi Penelitian Bisnis, Konsep dan Aplikasi Sukses Menulis Skripsi & Tesis Mandiri* (F. Zulkarnain (ed.); cetakan pe). UMSU Press.  
[https://www.google.co.id/books/edition/Metodologi\\_Penelitian\\_Bisnis\\_Konsep\\_dan/OX-rBAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=ujiasumsi\\_klasik&pg=PR3&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/Metodologi_Penelitian_Bisnis_Konsep_dan/OX-rBAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=ujiasumsi_klasik&pg=PR3&printsec=frontcover)
- Billy, N. (2022). *Pengembangan Uji Statistik Implementasi Metode Regresi Linier Berganda dengan Pertimbangan Uji Asumsi Klasik* (M. A. Susanto (ed.); cetakan pe). Pradina Pustaka.  
[https://www.google.co.id/books/edition/Pengembangan\\_Uji\\_Statistik/PzZZEAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=ujiheteroskedastisitas\\_adalah&pg=PR4&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/Pengembangan_Uji_Statistik/PzZZEAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=ujiheteroskedastisitas_adalah&pg=PR4&printsec=frontcover)
- Darma, B. (2021). *STATISTIKA PENELITIAN MENGGUNAKAN SPSS (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji t, Uji F, R2)*. Guepedia.  
[https://www.google.co.id/books/edition/STATISTIKA\\_PENELITIAN\\_MENGGUNAKAN\\_SPSS\\_U/acpLEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=ujivaliditas\\_adalah&pg=PA6&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/STATISTIKA_PENELITIAN_MENGGUNAKAN_SPSS_U/acpLEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=ujivaliditas_adalah&pg=PA6&printsec=frontcover)
- Darmawan, F. (2020). *Analisis Ketimpangan Antar Wilayah Pembangunan Di Provinsi Jawa Barat*. 16–18.
- Elina, A., & Handayani, S. (2021). Pengaruh Beban Promosi, Biaya Produksi Dan Pertumbuhan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan. *Equilibrium: Jurnal Penelitian Pendidikan Dan Ekonomi*, 18(02), 110–120.  
<https://doi.org/10.25134/equi.v18i2.4187>
- Ferils, M. (2022). Kompetensi dan stres kerja pengaruhnya terhadap kinerja pegawai. *AKUNTABEL: Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 19(4), 768–778.
- Firdaus, D. W., & Rahmawati, L. (2018). Perancangan Sistem Informasi Akuntansi Laporan Perhitungan Hasil Usaha. *Is The Best Accounting Information Systems and Information Technology Business Enterprise This Is Link for OJS Us*, 3(1), 236–248. <https://doi.org/10.34010/aisthebest.v3i1.1815>
- Fitri Novita Dwi Saputi. (2020). *PENGARUH BEBAN BIAYA DAN BEBAN DISTRIBUSI TEHADAP VOLUME PENJUALAN PADA UD . SANKI UTAMA DI SURABAYA oleh : Fitri Novita Dwi Saputi Jurusan Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Mahardhika Surabaya Jl . Wisata Menanggal No . 24A , Dukuh Menanggal , Gayung. 05(2)*.

- Fitriyaningsih, E. (2012). *Pengaruh Besar Modal (Modal Sendiri), Pemberian Kredit, Dan Tingkat Suku Bunga Kredit Terhadap Peningkatan Pendapatan Pedagang Kecil Di Desa Tirtonirmolo Kecamatan Kasihan Bantul* .2. <http://eprints.uny.ac.id/id/eprint/8760>
- Helmi, Rismawati, & Usman, H. (2021). *Pengaruh Modal Usaha dan Perilaku Kewirausahaan terhadap Laba Usaha Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Lapangan Pancasila Kota Palopo*. 73–101.
- Hidayat, A. A. (2021). *Menyusun Instrumen Penelitian & Uji Validitas-Reliabilitas* (Cetakan Pe). Health Books Publishing.  
[https://www.google.co.id/books/edition/Menyusun\\_Instrumen\\_Penelitian\\_Uji\\_Validi/0dAeEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=uji validitas adalah&pg=PA2&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/Menyusun_Instrumen_Penelitian_Uji_Validi/0dAeEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=uji%20validitas%20adalah&pg=PA2&printsec=frontcover)
- Januari Ayu Fridayani, S. E. K. (2023). *Statistika Inferensial untuk Organisasi dan Bisnis* (Titus Odong Kusumajati (ed.); Cetakan Pe). Sanata Dharma University Press.  
[https://www.google.co.id/books/edition/Statistika\\_Inferensial\\_untuk\\_Organisasi/hYrcEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=uji asumsi klasik menurut ghozali 2018&pg=PR2&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/Statistika_Inferensial_untuk_Organisasi/hYrcEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=uji%20asumsi%20klasik%20menurut%20ghozali%202018&pg=PR2&printsec=frontcover)
- Jaya, I. M. L. M. (2020). *Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif*. Anak Hebat Indonesia.  
[https://www.google.co.id/books/edition/Metode\\_Penelitian\\_Kuantitatif\\_dan\\_Kualit/yz8KEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=teknik pengumpulan data penelitian kuantitatif&pg=PP1&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/Metode_Penelitian_Kuantitatif_dan_Kualit/yz8KEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=teknik%20pengumpulan%20data%20penelitian%20kuantitatif&pg=PP1&printsec=frontcover)
- Kusumawati, N. A. (2021). “PENGARUH IMPORTANCE LOCATION, STORE ATMOSPHERE, DAN PROMOTION TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PAKAIAN DI DISTRO DIVINE CLOTH PONOROGO” (Studi Kasus pada Pelanggan Distro Divine Cloth Ponorogo). *Pengertian Promosi*, 4(1), 1–23.
- Muhammad Reza Latif, Daisy S.M Engka, J. I. S. (2018). Pengaruh Persepsi Tentang Modal Usaha, Lokasi, Dan Jenis Dagangan Terhadap Kesejahteraan Pedagang Di Jalan Roda (Jarod) Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, 18(5), 174–185.
- Nuraeni, W. (2021). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba. *Unikom*, 1–23. <http://elibrary.unikom.ac.id/>
- Permatasari, S. A. P. dan R. I. (2021). Pengaruh Penerapan Standar Operasional Prosedur Dan Kompetensi Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Divisi Ekspor Pt. Dua Kuda Indonesia. *Jurnal Ilmiah M-Progress*, 11(1), 38–47. <https://doi.org/10.35968/m-pu.v11i1.600>

- Purba, B., & Hana, N. P. (2021). Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Modal Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Tenun Ulos di Tarutung Kabupaten Tapanuli Utara. *Repository Universitas HKBP Nonmensen*, 1–34.
- Rahmatia, R., Madris, M., & Nurbayani, S. U. (2019). Pengaruh Modal Usaha, Tenaga Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Laba Usaha Mikro Di Kota Palopo Provinsi Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen STIE Muhammadiyah Palopo*, 4(2), 43–47. <https://doi.org/10.35906/jm001.v4i2.281>
- Ratu, E. C., & Rachmawati, T. (2023). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2019-2021. *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1), 368–379.
- Sabrudin, D., & Suhendra, E. S. (2019). Dampak Akuntabilitas, Transparansi, dan Profesionalisme Paedagogik Terhadap Kinerja Guru di SMKN 21 Jakarta. *Jurnal Nusantara Aplikasi Manajemen Bisnis*, Vol.4(No.1), h.45.
- Sanaky, M. M. (2021). Analisis Faktor-Faktor Keterlambatan Pada Proyek Pembangunan Gedung Asrama Man 1 Tulehu Maluku Tengah. *Jurnal Simetrik*, 11(1), 432–439. <https://doi.org/10.31959/js.v11i1.615>
- Sari, U. D., Tenggerejo, T., Lamongan, K., Tani, S., Usaha, M., & Usaha, L. (2016). *Mohammad rizal nur*. I(2), 75–82.
- Sehangunaung, G. A., Mandey, S. L., & Roring, F. (2023). Analisis Pengaruh Harga, Promosi Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Pengguna Aplikasi Lazada Di Kota Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 11(3), 1–11. <https://iprice.co.id/insights/mapofecommerce/>
- Setiawati. (2021). Analisis Pengaruh Kebijakan Deviden Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Farmasi Di BEI. *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(8), 1581–1590. <https://stp-mataram.e-journal.id/JIP/article/view/308/261>
- Sinaga, W. A. L., Sumarno, S., & Sari, I. P. (2022). The Application of Multiple Linear Regression Method for Population Estimation Gunung Malela District. *JOMLAI: Journal of Machine Learning and Artificial Intelligence*, 1(1), 55–64. <https://doi.org/10.55123/jomlai.v1i1.143>
- Sulaeman. (2023). PERBANDINGAN TINGKAT PENDAPATAN UMKM DI MASA PANDEMI DAN PASCA COVID-19 (Studi Kasus Di Objek Wisata Loang Baloq Kota Mataram). *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, Vol.2, No., 444. <https://bajangjournal.com/index.php/JEMBA/article/download/6072/4577/11717#:~:text=UMKM adalah usaha mikro kecil,20 tahun 2008.>

- Sumargo, B. (2020). *TEKNIK SAMPLING* (Cetakan Pe). UNJ PRESS.  
[https://www.google.co.id/books/edition/TEKNIK\\_SAMPLING/FuUKEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=simplerandomsampling+adalah&pg=PA1&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/TEKNIK_SAMPLING/FuUKEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=simplerandomsampling+adalah&pg=PA1&printsec=frontcover)
- Sumarsan. (2021). Pengaruh Pajak Restoran Dan Pajak Hotel Terhadap Pendapatan Asli Daerah Kota Padangsidempuan Periode 2018-2020. *Jurnal Akuntansi*, 51(1), 1–15.
- Togas, N. M. N., Sepang, J. L., & Wenas, R. S. (2014). PERIKLANAN, PENJUALAN PRIBADI, PROMOSI PENJUALAN, DAN PUBLISITAS TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN PADA PENERBIT ANDI CABANG MANADO. *Jurnal EMBA*, 2(4), 578–588.
- Yuniarto, R. K. D. B. (2016). *Analisis Regresi* (Pertama). Kencana Prenada Media.  
[https://www.google.co.id/books/edition/Analisis\\_Regresi/KcY-DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=analisis+regresi+linier+berganda+adalah&pg=PR4&printsec=frontcover](https://www.google.co.id/books/edition/Analisis_Regresi/KcY-DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=analisis+regresi+linier+berganda+adalah&pg=PR4&printsec=frontcover)

## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

### I. Biodata Mahasiswa

NIM : 63200549  
Nama Lengkap : Rahma Chintya Putri  
Tempat/ Tanggal Lahir : Jakarta, 10 Maret 2003  
Alamat lengkap : Komp. Perum. Inkopad Blok D 19 No.12 RT  
019/005, Desa Sasak Panjang, Kecamatan  
Tajurhalang, Kabupaten Bogor, 16320.

### II. Pendidikan

1. SD Negeri Kartika Sejahtera 02, lulus tahun 2014
2. SMP Negeri 1 Tajurhalang, lulus tahun 2017
3. SMA Negeri 1 Bojonggede, lulus tahun 2020

### III. Riwayat Pengalaman berorganisasi/pekerjaan

1. Anggota Paskibra SMAN 1 Bojonggede tahun 2018 s.d. tahun 2019.
2. Guru Bimbel AHE (Anak Hebat) di Bojonggede, bulan Januari s.d Mei 2022.
3. Magang bagian Admin Sales di Savero Hotel Depok, bulan September s.d Desember 2023.



Jakarta, 13 Juni 2024

Rahma Chintya Putri

# SURAT KETERANGAN RISET



## PEMERINTAH KOTA DEPOK KECAMATAN CILODONG

Jl. M. Nasir No. 18 16431,  
Telp. (021) 87909547, Fax. (021) 87909547,  
Portal : cilodong.depok.go.id e-mail : kec.cilodong@gmail.com

### SURAT KETERANGAN NOMOR : 800/76-Sekrt

Dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Rahma Chintya Putri  
Nim : 63200549  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Status : Mahasiswa  
Instansi : Universitas Bina Sarana Informatika  
Alamat : Komp. Inkopad Blok D-19/12 Rt.019 Rw.05 Kel.Sasakpanjang  
Kec.Tajur Halang Bogor

Adalah benar telah melakukan Riset Penelitian pada Kecamatan Cilodong terhitung sejak tanggal 13 Mei 2024 sampai dengan 10 Juni 2024, dan yang bersangkutan telah melaksanakan tugasnya dengan sangat baik dan penuh tanggung jawab.

Demikian surat keterangan Riset Penelitian ini dibuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Depok, 12 Juni 2024

Camat pada Kecamatan Cilodong



Ditandatangani Secara Elektronik Oleh:  
Camat pada Kecamatan Cilodong  
**Drs. ZAINAL ARIFIN M.Si**  
Pembina Tk.IV/b

## BUKTI HASIL PENGECEKAN PLAGIARISME

Turnitin Bab 1-5 Rahma Chintya Putri

### ORIGINALITY REPORT

**23%**  
SIMILARITY INDEX

**22%**  
INTERNET SOURCES

**13%**  
PUBLICATIONS

**10%**  
STUDENT PAPERS

### PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://repository-feb.unpak.ac.id">repository-feb.unpak.ac.id</a> Internet Source	1 %
2	<a href="http://eprints.walisongo.ac.id">eprints.walisongo.ac.id</a> Internet Source	1 %
3	<a href="http://repository.umpalopo.ac.id">repository.umpalopo.ac.id</a> Internet Source	1 %
4	<a href="http://123dok.com">123dok.com</a> Internet Source	1 %
5	<a href="http://etd.iain-padangsidimpuan.ac.id">etd.iain-padangsidimpuan.ac.id</a> Internet Source	1 %
6	<a href="http://eprints.iain-surakarta.ac.id">eprints.iain-surakarta.ac.id</a> Internet Source	1 %
7	<a href="http://eprints.unpak.ac.id">eprints.unpak.ac.id</a> Internet Source	1 %
8	<a href="http://repository.uinsu.ac.id">repository.uinsu.ac.id</a> Internet Source	1 %
9	<a href="http://repository.ar-raniry.ac.id">repository.ar-raniry.ac.id</a> Internet Source	<1 %

## LAMPIRAN – LAMPIRAN

### Lampiran A. 1 Data Pedagang UMKM Kecamatan Cilodong Kota Depok

Jenis Dagangan	Jumlah Pedagang
Pedagang Kuliner	137
Pedagang <i>Fashion</i> dan Jahit	17
Pedagang <i>Craft</i>	9
Pedagang Percetakan dan Laptop	5
Pedagang Toko Sembako	3
Pedagang Kesehatan dan Kecantikan	2
Pedagang Perabotan	1
Armada Jemputan Sekolah	1
<b>TOTAL</b>	<b>175</b>

Sumber : UMKM Wirausaha Baru Kecamatan Cilodong Kota Depok, 2023

### Lampiran B. 1 Kuesioner Penelitian

Dengan hormat,

Sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir skripsi untuk memenuhi persyaratan gelar sarjana Strata-1 (S1) Universitas Bina Sarana Informatika Depok, saya:

Nama : Rahma Chintya Putri

NIM : 63200549

Prodi/Jurusan : Akuntansi S1

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Bermaksud melakukan penelitian ilmiah untuk penyusunan skripsi dengan judul “**Pengaruh Modal Usaha dan Beban Promosi Terhadap Laba pada UMKM di Kecamatan Cilodong Kota Depok**”.

Berkaitan dengan hal tersebut, saya memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I berpartisipasi dalam penelitian ini dengan mengisi kuesioner yang terlampir. Kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/I mengisi kuesioner sangat menentukan keberhasilan penelitian yang saya lakukan. Sesuai dengan kode etik penelitian, data yang saya peroleh akan dijaga kerahasiaannya dan digunakan semata-mata untuk kepentingan penelitian.

Atas perhatian dan berkenannya Bapak/Ibu/Saudara/I untuk mengisi kuesioner ini saya ucapkan terima kasih.

## Lampiran B. 2 Identitas Responden

1. Nama pemilik usaha :
2. Nama usaha :
3. Jenis Kelamin :  Laki-Laki  Perempuan
4. No. *handphone* :
5. Usia :  <30  31-40  >41
6. Lama usaha berdiri..... Tahun
7. Modal usaha per bulan ..... (pilih salah satu pilihan)
  - a) < Rp. 1.000.000
  - b) Rp. 1.000.000 – Rp. 3.000.000
  - c) Rp. 3.000.000 – Rp. 6.000.000
  - d) > Rp. 6.000.000
8. Pendapatan per bulan ..... (pilih salah satu pilihan)
  - a) < Rp. 1.000.000
  - b) Rp. 1.000.000 – Rp. 3.000.000
  - c) Rp. 3.000.000 – Rp. 6.000.000
  - d) > Rp. 6.000.000

## Lampiran B. 3 Petunjuk Pengisian

1. Pernyataan yang ada, mohon dibaca dan dipahami dengan sebaik-baiknya serta dibandingkan dengan praktek kerja atau keadaan kerja Bapak/Ibu/Saudara/I yang sebenarnya.
2. Setiap pertanyaan diikuti oleh lima (5) pilihan jawaban, Bapak/Ibu/Saudara/I cukup memilih salah satu dari lima (5) jawaban yang tersedia.
3. Berilah tanda centang (√) pada kolom jawaban Bapak/Ibu/Saudara/I anggap paling sesuai dan dinyatakan dalam skala 1 s/d 5 dengan ketentuan sebagai berikut :
  - Skala 5 = Sangat Setuju (SS)
  - Skala 4 = Setuju (S)
  - Skala 3 = Kurang Setuju (KS)
  - Skala 2 = Tidak Setuju (TS)
  - Skala 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

## Lampiran B. 4 Daftar Pertanyaan Angket

### A. PERNYATAAN MENGENAI MODAL USAHA (X1)

No.	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
1	Modal yang digunakan untuk menjalankan usaha berasal dari modal sendiri.					
2	Keterbatasan modal usaha berpengaruh terhadap UMKM untuk meningkatkan usaha jangka panjang.					
3	UMKM membutuhkan tambahan modal untuk menjalankan usaha melalui kredit/pembiayaan bank.					
4	Persyaratan yang diajukan oleh pihak bank atau lembaga keuangan lainnya menjadi hambatan bagi pengusaha untuk mendapatkan modal tambahan.					
5	Semakin besar modal usaha, semakin banyak barang dagangan saya.					

### B. PERNYATAAN MENGENAI BEBAN PROMOSI (X2)

No.	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
1	Memperhatikan kualitas produk yang akan dijual untuk menarik minat pelanggan.					
2	Produk yang akan dijual harus memiliki kualitas yang bisa bersaing dengan produk yang sudah ada.					
3	Penentuan harga produk harus teliti agar terhindar dari kerugian dan tidak memberatkan konsumen.					
4	Pemilihan tempat yang strategis seperti di bazar/pameran untuk usaha penting dilakukan agar penjualan bisa maksimal dan produk mudah didapatkan konsumen.					
5	Promosi periklanan di media sosial sangat berperan dalam memperluas pelanggan dari luar daerah untuk membeli produk yang dijual.					

**C. PERNYATAAN MENGENAI LABA (Y)**

No.	PERNYATAAN	SS	S	KS	TS	STS
1	Besar laba yang saya dapatkan telah sesuai dengan keinginan dan target setiap bulannya.					
2	Laba yang saya dapatkan hasilnya lebih besar apabila saya melakukan promosi penjualan.					
3	Laba yang saya peroleh akan meningkat jika modal usaha yang saya keluarkan semakin besar.					
4	Laba yang saya terima dari hasil penjualan mampu mencukupi kebutuhan operasional.					
5	Saya selalu meningkatkan penjualan agar menghasilkan laba untuk menambah pendapatan.					

**Lampiran C Tabulasi Jawaban Responden**

**1. Lampiran C. 1 Tabulasi Jawaban Responden X1**

X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	TOTAL X1
5	5	4	5	5	19
4	4	3	2	4	13
4	4	4	4	5	16
4	4	4	4	4	16
4	5	3	4	5	16
3	3	3	4	4	13
5	4	3	4	4	16
4	4	4	4	5	16
5	5	2	4	5	16
4	4	3	4	4	15
4	4	3	4	4	15
4	4	4	2	4	14
4	3	2	4	4	13
5	4	4	4	5	17
5	4	3	3	3	15
4	4	3	3	4	14
4	4	3	2	4	13
4	5	3	4	3	16
4	4	4	4	4	16
5	4	3	3	4	15
3	5	4	3	5	15

4	4	4	4	4	16
4	5	2	3	4	14
4	5	5	4	5	18
5	4	3	5	5	17
5	4	5	4	3	18
5	5	5	4	5	19
4	4	4	3	5	15
5	5	5	4	4	19
4	4	4	4	4	16
5	5	5	4	4	19
5	4	2	4	2	15
4	4	3	2	4	13
4	3	2	5	3	14
4	3	1	3	5	11
3	2	2	3	2	10
3	2	4	3	3	12
4	4	2	4	4	14
4	4	2	3	3	13
4	5	3	4	2	16
5	3	4	2	3	14
4	3	3	4	2	14
2	4	3	4	3	13
4	5	3	4	4	16
5	4	4	3	5	16
5	4	3	5	4	17
3	4	4	4	5	15
4	4	3	4	4	15
5	4	4	3	5	16
5	4	4	2	3	15
3	4	3	5	5	15
4	3	3	5	4	15
5	4	2	3	4	14
4	3	2	3	5	12
4	4	3	3	4	14
4	5	3	4	4	16
4	4	4	3	4	15
4	3	5	4	4	16
5	5	5	4	5	19
4	5	4	4	5	17
4	4	3	4	4	15
5	5	4	3	5	17
4	2	2	3	4	11
5	4	5	5	4	19
4	5	5	4	5	18

**2. Lampiran C. 2 Tabulasi Jawaban Responden X2**

<b>X2.1</b>	<b>X2.2</b>	<b>X2.3</b>	<b>X2.4</b>	<b>X2.5</b>	<b>TOTAL X2</b>
5	5	5	5	5	25
5	5	4	4	5	23
5	4	4	5	5	23
4	4	4	4	4	20
5	5	4	4	5	23
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	25
5	4	5	5	5	24
5	4	5	4	3	21
4	4	4	4	5	21
4	4	4	4	4	20
5	4	5	4	4	22
4	3	3	5	4	19
5	4	4	5	5	23
5	5	5	4	5	24
5	5	4	4	5	23
4	4	4	4	4	20
5	5	4	5	4	23
4	4	4	4	4	20
5	5	5	4	4	23
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	25
4	5	4	4	4	21
5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	4	24
5	5	5	5	5	25
5	5	4	4	4	22
5	5	5	5	5	25
4	4	4	4	4	20
5	5	5	5	5	25
5	5	5	4	4	23
4	4	4	5	3	20
4	4	3	4	3	18
4	3	4	4	4	19
4	3	2	2	3	14
4	3	5	5	4	21
4	4	4	2	5	19
5	4	4	4	5	22
4	3	4	5	4	20

4	3	4	3	5	19
4	3	5	4	4	20
4	4	3	4	5	20
4	3	2	4	5	18
4	4	4	3	3	18
3	4	5	3	3	18
5	4	3	4	3	19
3	4	3	4	3	17
4	4	5	3	4	20
4	3	4	3	4	18
4	4	5	5	4	22
4	3	5	4	3	19
4	5	4	5	5	23
5	4	4	3	3	19
3	4	4	4	3	18
4	5	3	4	3	19
4	4	3	4	5	20
4	2	3	4	3	16
4	5	3	4	4	20
4	3	4	5	3	19
4	4	3	3	5	19
4	3	3	5	5	20
4	3	3	4	4	18
4	4	4	3	4	19
5	3	4	4	4	20

### 3. Lampiran C. 3 Tabulasi Jawaban Responden Y

Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	TOTAL Y
5	5	5	5	5	25
3	4	3	4	4	18
4	4	4	4	5	21
4	4	4	4	4	20
5	5	4	4	5	23
4	4	4	4	4	20
4	4	3	4	4	19
4	5	5	4	5	23
2	4	3	4	4	17
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
2	4	2	4	4	16
4	4	1	3	4	16

5	4	4	5	4	22
4	4	4	5	5	22
3	5	4	5	5	22
4	4	3	2	4	17
4	3	3	4	4	18
4	4	4	4	4	20
3	4	4	4	4	19
5	4	4	5	5	23
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
4	4	4	4	4	20
5	4	5	5	5	24
5	3	2	4	5	19
3	4	3	4	4	18
4	5	4	4	4	21
4	4	2	4	4	18
4	4	4	4	4	20
4	5	2	4	5	20
2	4	2	4	4	16
4	4	4	3	3	18
4	5	2	3	4	18
4	3	1	4	3	15
3	4	3	3	4	17
2	3	4	3	5	17
4	5	2	2	4	17
3	4	2	4	5	18
3	4	2	3	5	17
4	3	5	4	5	21
4	5	3	4	5	21
2	4	3	4	4	17
3	4	3	4	3	17
3	4	2	4	5	18
4	3	4	4	3	18
2	4	2	4	5	17
4	4	2	3	3	16
3	5	2	3	4	17
3	5	2	3	4	17
2	4	2	4	5	17
4	5	2	4	3	18
4	4	5	3	4	20
3	5	3	4	4	19
3	3	3	1	3	13
3	5	4	4	5	21
5	5	3	5	5	23

2	5	4	4	3	18
1	4	5	5	4	19
3	2	4	3	5	17
3	4	3	3	4	17
3	4	3	2	4	16
2	3	3	3	5	16
5	3	3	4	5	20
3	3	4	5	3	18

### Lampiran D. 1 Tabel Durbin Watson (DW)

Tabel Durbin-Watson (DW),  $\alpha = 5\%$

n	k=1		k=2		k=3		k=4		k=5	
	dL	dU								
6	0.6102	1.4002								
7	0.6996	1.3564	0.4672	1.8964						
8	0.7629	1.3324	0.5591	1.7771	0.3674	2.2866				
9	0.8243	1.3199	0.6291	1.6993	0.4548	2.1282	0.2957	2.5881		
10	0.8791	1.3197	0.6972	1.6413	0.5253	2.0163	0.3760	2.4137	0.2427	2.8217
11	0.9273	1.3241	0.7580	1.6044	0.5948	1.9280	0.4441	2.2833	0.3155	2.6446
12	0.9708	1.3314	0.8122	1.5794	0.6577	1.8640	0.5120	2.1766	0.3796	2.5061
13	1.0097	1.3404	0.8612	1.5621	0.7147	1.8159	0.5745	2.0943	0.4445	2.3897
14	1.0450	1.3503	0.9054	1.5507	0.7667	1.7788	0.6321	2.0296	0.5052	2.2959
15	1.0770	1.3605	0.9455	1.5432	0.8140	1.7501	0.6852	1.9774	0.5620	2.2198
16	1.1062	1.3709	0.9820	1.5386	0.8572	1.7277	0.7340	1.9351	0.6150	2.1567
17	1.1330	1.3812	1.0154	1.5361	0.8968	1.7101	0.7790	1.9005	0.6641	2.1041
18	1.1576	1.3913	1.0461	1.5353	0.9331	1.6961	0.8204	1.8719	0.7098	2.0600
19	1.1804	1.4012	1.0743	1.5355	0.9666	1.6851	0.8588	1.8482	0.7523	2.0226
20	1.2015	1.4107	1.1004	1.5367	0.9976	1.6763	0.8943	1.8283	0.7918	1.9908
21	1.2080	1.3884	1.4084	1.6309	1.4273	1.6724	1.3825	1.7218	1.3431	1.7701
22	1.5135	1.5917	1.4741	1.6334	1.4339	1.6769	1.3929	1.7223	1.3512	1.7694
23	1.5183	1.5951	1.4797	1.6359	1.4402	1.6785	1.4000	1.7228	1.3592	1.7689
24	1.5230	1.5983	1.4851	1.6383	1.4464	1.6800	1.4069	1.7234	1.3669	1.7684
25	1.5276	1.6014	1.4903	1.6406	1.4523	1.6815	1.4136	1.7240	1.3743	1.7681
26	1.5320	1.6045	1.4954	1.6430	1.4581	1.6830	1.4201	1.7246	1.3815	1.7678
27	1.5363	1.6075	1.5004	1.6452	1.4637	1.6845	1.4264	1.7253	1.3885	1.7675
28	1.5405	1.6105	1.5052	1.6475	1.4692	1.6860	1.4325	1.7259	1.3953	1.7673
29	1.5446	1.6134	1.5099	1.6497	1.4745	1.6875	1.4385	1.7266	1.4019	1.7672
30	1.5485	1.6162	1.5144	1.6518	1.4797	1.6889	1.4443	1.7274	1.4083	1.7671
31	1.5524	1.6189	1.5189	1.6540	1.4847	1.6904	1.4499	1.7281	1.4146	1.7671
32	1.5562	1.6216	1.5232	1.6561	1.4896	1.6918	1.4554	1.7288	1.4206	1.7671
33	1.5599	1.6243	1.5274	1.6581	1.4943	1.6932	1.4607	1.7296	1.4265	1.7671
34	1.5635	1.6268	1.5315	1.6601	1.4990	1.6946	1.4659	1.7303	1.4322	1.7672
35	1.5670	1.6294	1.5355	1.6621	1.5035	1.6960	1.4709	1.7311	1.4378	1.7673
36	1.5704	1.6318	1.5395	1.6640	1.5079	1.6974	1.4758	1.7319	1.4433	1.7675
37	1.5738	1.6343	1.5433	1.6660	1.5122	1.6988	1.4806	1.7327	1.4486	1.7676
38	1.5771	1.6367	1.5470	1.6678	1.5164	1.7001	1.4853	1.7335	1.4537	1.7678
39	1.5803	1.6390	1.5507	1.6697	1.5205	1.7015	1.4899	1.7343	1.4588	1.7680
40	1.5834	1.6413	1.5542	1.6715	1.5245	1.7028	1.4943	1.7351	1.4637	1.7683

## Lampiran E. 1 Tabel Uji t

df	0,05	0,025
1	6.314	12.706
2	2.920	4.303
3	2.353	3.182
4	2.132	2.776
5	2.015	2.571
6	1.943	2.447
7	1.895	2.365
8	1.860	2.306
9	1.833	2.262
10	1.812	2.228
11	1.796	2.201
12	1.782	2.179
13	1.771	2.160
14	1.761	2.145
15	1.753	2.131
16	1.746	2.120
17	1.740	2.110
18	1.734	2.101
19	1.729	2.093
20	1.725	2.086
21	1.721	2.080
22	1.717	2.074
23	1.714	2.069
24	1.711	2.064
25	1.708	2.060
26	1.706	2.056

df	0,05	0,025
53	1.674	2.006
54	1.674	2.005
55	1.673	2.004
56	1.673	2.003
57	1.672	2.002
58	1.672	2.002
59	1.671	2.001
60	1.671	2.000
61	1.670	2.000
62	1.670	1.999
63	1.669	1.998
64	1.669	1.998
65	1.669	1.997
66	1.668	1.997
67	1.668	1.996
68	1.668	1.995
69	1.667	1.995
70	1.667	1.994
71	1.667	1.995
72	1.666	1.993
73	1.666	1.993
74	1.666	1.993
75	1.665	1.992
76	1.665	1.992
77	1.665	1.991
78	1.665	1.991

df	0,05	0,025
105	1.659	1.983
106	1.659	1.983
107	1.659	1.982
108	1.659	1.982
109	1.659	1.982
110	1.659	1.982
111	1.659	1.982
112	1.659	1.981
113	1.658	1.981
114	1.658	1.981
115	1.658	1.981
116	1.658	1.981
117	1.658	1.980
118	1.658	1.980
119	1.658	1.980
120	1.658	1.980
121	1.658	1.980
122	1.657	1.980
123	1.657	1.979
124	1.657	1.979
125	1.657	1.979
126	1.657	1.979
127	1.657	1.979
128	1.657	1.979
129	1.657	1.979
130	1.657	1.978

df	0,05	0,025
157	1.655	1.975
158	1.655	1.975
159	1.654	1.975
160	1.654	1.975
161	1.654	1.975
162	1.654	1.975
163	1.654	1.975
164	1.654	1.975
165	1.654	1.974
166	1.654	1.974
167	1.654	1.974
168	1.654	1.974
169	1.654	1.974
170	1.654	1.974
171	1.654	1.974
172	1.654	1.974
173	1.654	1.974
174	1.654	1.974
175	1.654	1.974
176	1.654	1.974
177	1.654	1.973
178	1.653	1.973
179	1.653	1.973
180	1.653	1.973
181	1.653	1.973
182	1.653	1.973

## Lampiran F. 1 Tabel Uji F

Tabel Uji F

$\alpha = 0,05$	$df_1=(k-1)$							
$df_2=(n-k-1)$	1	2	3	4	5	6	7	8
1	161,448	199,500	215,707	224,583	230,162	233,986	236,768	238,883
2	18,513	19,000	19,164	19,247	19,296	19,330	19,353	19,371
3	10,128	9,552	9,277	9,117	9,013	8,941	8,887	8,845
4	7,709	6,944	6,591	6,388	6,256	6,163	6,094	6,041
5	6,608	5,786	5,409	5,192	5,050	4,950	4,876	4,818
6	5,987	5,143	4,757	4,534	4,387	4,284	4,207	4,147
7	5,591	4,737	4,347	4,120	3,972	3,866	3,787	3,726
8	5,318	4,459	4,066	3,838	3,687	3,581	3,500	3,438
9	5,117	4,256	3,863	3,633	3,482	3,374	3,293	3,230
10	4,965	4,103	3,708	3,478	3,326	3,217	3,135	3,072
11	4,844	3,982	3,587	3,357	3,204	3,095	3,012	2,948
12	4,747	3,885	3,490	3,259	3,106	2,996	2,913	2,849
13	4,667	3,806	3,411	3,179	3,025	2,915	2,832	2,767
14	4,600	3,739	3,344	3,112	2,958	2,848	2,764	2,699
15	4,543	3,682	3,287	3,056	2,901	2,790	2,707	2,641
16	4,494	3,634	3,239	3,007	2,852	2,741	2,657	2,591
17	4,451	3,592	3,197	2,965	2,810	2,699	2,614	2,548
18	4,414	3,555	3,160	2,928	2,773	2,661	2,577	2,510
19	4,381	3,522	3,126	2,894	2,739	2,627	2,542	2,475
20	4,351	3,492	3,094	2,863	2,708	2,596	2,511	2,444
21	4,323	3,464	3,064	2,834	2,679	2,567	2,481	2,414
22	4,297	3,438	3,036	2,806	2,651	2,539	2,453	2,386
23	4,273	3,414	3,010	2,780	2,625	2,513	2,427	2,360
24	4,250	3,391	2,985	2,755	2,600	2,488	2,402	2,335
25	4,228	3,369	2,961	2,731	2,576	2,464	2,378	2,311
26	4,207	3,348	2,938	2,708	2,553	2,441	2,355	2,288
27	4,187	3,328	2,916	2,686	2,531	2,419	2,333	2,266
28	4,168	3,309	2,895	2,665	2,510	2,398	2,312	2,245
29	4,150	3,291	2,875	2,645	2,490	2,378	2,292	2,225
30	4,133	3,274	2,856	2,626	2,471	2,359	2,273	2,206
31	4,117	3,258	2,837	2,607	2,452	2,340	2,254	2,187
32	4,102	3,243	2,819	2,589	2,434	2,322	2,236	2,169
33	4,088	3,229	2,802	2,572	2,417	2,305	2,219	2,152
34	4,074	3,216	2,786	2,556	2,401	2,289	2,203	2,136
35	4,061	3,203	2,771	2,541	2,386	2,274	2,188	2,121
36	4,049	3,191	2,757	2,527	2,372	2,260	2,174	2,107
37	4,037	3,180	2,744	2,514	2,359	2,247	2,161	2,094
38	4,026	3,169	2,732	2,502	2,347	2,235	2,149	2,082
39	4,016	3,159	2,721	2,491	2,336	2,224	2,138	2,071
40	4,006	3,150	2,710	2,481	2,326	2,214	2,128	2,061
41	4,000	3,141	2,700	2,471	2,316	2,204	2,118	2,051
42	4,003	3,220	2,827	2,594	2,438	2,324	2,237	2,168
43	4,067	3,214	2,822	2,589	2,432	2,318	2,232	2,163
44	4,062	3,209	2,816	2,584	2,427	2,313	2,226	2,157
45	4,057	3,204	2,812	2,579	2,422	2,308	2,221	2,152
46	4,052	3,200	2,807	2,574	2,417	2,304	2,216	2,147
47	4,047	3,195	2,802	2,570	2,413	2,299	2,212	2,143
48	4,043	3,191	2,798	2,565	2,409	2,295	2,207	2,138
49	4,038	3,187	2,794	2,561	2,404	2,290	2,203	2,134
50	4,034	3,183	2,790	2,557	2,400	2,286	2,199	2,130
51	4,030	3,179	2,786	2,553	2,397	2,283	2,195	2,126
52	4,027	3,175	2,783	2,550	2,393	2,279	2,192	2,122
53	4,023	3,172	2,779	2,546	2,389	2,275	2,188	2,119
54	4,020	3,168	2,776	2,543	2,386	2,272	2,185	2,115
55	4,016	3,165	2,773	2,540	2,383	2,269	2,181	2,112
56	4,013	3,162	2,769	2,537	2,380	2,266	2,178	2,109
57	4,010	3,159	2,766	2,534	2,377	2,263	2,175	2,106
58	4,007	3,156	2,764	2,531	2,374	2,260	2,172	2,103
59	4,004	3,153	2,761	2,528	2,371	2,257	2,169	2,100
60	4,001	3,150	2,758	2,525	2,368	2,254	2,167	2,097
61	3,998	3,148	2,755	2,523	2,366	2,251	2,164	2,094
62	3,996	3,145	2,753	2,520	2,363	2,249	2,161	2,092
63	3,993	3,143	2,751	2,518	2,361	2,246	2,159	2,089
64	3,991	3,140	2,748	2,515	2,358	2,244	2,156	2,087
65	3,989	3,138	2,746	2,513	2,356	2,242	2,154	2,084
66	3,986	3,136	2,744	2,511	2,354	2,239	2,152	2,082