BAB I
PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia merupakan negara dengan populasi terbesar keempat di dunia, dengan lebih dari 280 juta jiwa. Dalam satu dekade terakhir, ekonomi Indonesia terus tumbuh dengan rata-rata pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) sekitar 5% per tahun, meskipun dihadapkan pada berbagai tantangan global dan domestik. Pertumbuhan ekonomi ini menciptakan lingkungan yang kondusif bagi perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang memainkan peran penting dalam perekonomian nasional. UMKM di Indonesia tidak hanya berkontribusi besar terhadap PDB, tetapi juga menciptakan lapangan kerja bagi jutaan orang. Dengan populasi yang besar dan pasar domestik yang beragam, UMKM memiliki peluang besar untuk berkembang.

Namun, pertumbuhan pesat ini juga membawa tantangan seperti urbanisasi tinggi, kesenjangan ekonomi, dan kebutuhan infrastruktur yang mendesak, yang semuanya mempengaruhi kinerja dan pendapatan UMKM. UMKM yang menjadi tulang punggung ekonomi nasional juga terdampak serius, tidak hanya pada produksi total dan nilai perdagangan, tetapi juga pada jumlah tenaga kerja yang kehilangan pekerjaan. Menurut data terbaru dari Kementerian Koperasi dan UKM, jumlah UKM di Indonesia pada tahun 2024 mencapai lebih dari 65 juta unit. UMKM ini tersebar di berbagai sektor, termasuk kuliner, fesyen, kerajinan tangan, hingga teknologi digital.

Beberapa tantangan utama yang dihadapi UMKM di Indonesia meliputi keterbatasan akses pembiayaan, kurangnya pengetahuan manajemen usaha, serta minimnya dukungan teknologi dan infrastruktur. Tantangan ini menyebabkan banyak UMKM kesulitan bersaing dengan perusahaan besar, baik di pasar domestik maupun internasional. Oleh karena itu, penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM sangat penting untuk menemukan solusi atas masalah tersebut.

Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM dapat memberikan wawasan mendalam mengenai aspek-aspek yang perlu diperbaiki atau ditingkatkan. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang faktor-faktor ini, kebijakan dan program yang dirancang untuk mendukung UMKM dapat lebih tepat sasaran. Selain itu, pelaku UMKM sendiri dapat mengambil langkah-langkah strategis untuk meningkatkan pendapatan mereka. Di tingkat regional, UMKM juga memainkan peran penting dalam menggerakkan perekonomian lokal. Setiap daerah memiliki karakteristik dan tantangan unik yang mempengaruhi kinerja UMKM di wilayah tersebut. Oleh karena itu, analisis yang lebih spesifik di tingkat lokal dapat memberikan gambaran yang lebih jelas tentang kondisi dan kebutuhan UMKM di daerah tersebut.

Dalam pembukaan kegiatan peningkatan kapasitas sumber daya manusia pelaku UMKM di Hotel Aston, Kota Gorontalo, Jumat (5/7/2024) Penjabat Gubernur Gorontalo mengungkapkan, jumlah UMKM di Gorontalo pada tahun 2024 mengalami kenaikan sebesar 28% atau sebanyak 105.509 unit usaha

dibandingkan tahun 2023 yang sebanyak 82.732 unit. UMKM tersebut didominasi oleh skala mikro yang bergerak di bidang usaha olahan pangan, sulaman karawo, dan kerajinan.

Berikut data UMKM per skala usaha yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Gorontalo:

Tabel 1. Data UMKM Per Skala Usaha

Provinsi Gorontalo	**Mikro**	**Kecil**	**Menengah**	**Total**
Kota Gorontalo	17. 227	2.692	400	20.313
Kabupaten Gorontalo	37.897	419	12	38.238
Kabupaten Boalemo	11.925	1.493	202	13.620
Kabupaten Pohuwato	13.184	87	19	13.290
Kabupaten Bone Bolango	11.174	174	26	11.374
Kabupaten Gorontalo Utara	8.350	213	15	8.578
TOTAL	99.757	5.078	674	105.509

Sumber: BPS Provinsi Gorontalo,2024

Kelurahan Tamalate, yang terletak di Kota Gorontalo, merupakan salah satu kawasan dengan konsentrasi UMKM cukup tinggi. Kelurahan ini memiliki potensi ekonomi besar dengan berbagai jenis usaha yang dijalankan oleh masyarakat setempat. Meskipun memiliki potensi besar, banyak pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate menghadapi tantangan dalam meningkatkan pendapatan mereka.

Pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate menghadapi berbagai kendala yang mempengaruhi pendapatan mereka. Kendala ini bisa berasal dari faktor internal seperti manajemen usaha yang kurang efisien hingga faktor eksternal seperti akses modal dan dukungan pemerintah yang kurang memadai. Identifikasi dan analisis faktor-faktor ini sangat penting untuk memahami akar permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk mengambil judul penelitian "**Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate Kota Gorontalo**".

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, berikut identifikasi masalah untuk penelitian ini:

1. Pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate teridentifikasi menghadapi masalah internal dari aspek manajemen yaitu tidak efisien, daya saing kualitas produk termasuk kemasan.
2. Pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate masih diperhadapkan pada masalah klasik yaitu permodalan, akses memperoleh mudal usaha dan daya saing

1.3. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu: Bagaimana faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Tamalate?

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui faktor internal dan eksternal dalam mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate, Kota Gorontalo.

1.5. Manfaat Penelitian

1.5.1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi signifikan terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya dalam bidang ekonomi dan manajemen usaha. Hasil dari penelitian ini dapat memperkaya literatur akademis mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Indonesia, khususnya di Kelurahan Tamalate. Selain itu, penelitian ini dapat menjadi referensi bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan pengembangan dan pemberdayaan UMKM.

1.5.2. Manfaat Praktis

a. Bagi penulis

Bagi penulis, penelitian ini memberikan kesempatan untuk mengembangkan kemampuan analisis dan pemahaman yang lebih mendalam tentang dinamika yang mempengaruhi pendapatan UMKM. Penelitian ini juga memungkinkan penulis untuk mengaplikasikan teori-teori yang telah dipelajari selama pendidikan ke dalam konteks praktis yang nyata, serta memberikan pengalaman berharga dalam melakukan penelitian lapangan.

b. Bagi pemerintah

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi pemerintah dalam merumuskan kebijakan dan program yang lebih efektif untuk mendukung pengembangan UMKM. Hasil penelitian ini dapat menjadi dasar bagi pemerintah dalam mengidentifikasi faktor-faktor kunci yang perlu diperhatikan untuk meningkatkan pendapatan UMKM, serta merancang

intervensi yang lebih tepat sasaran. Selain itu, penelitian ini dapat membantu pemerintah dalam memahami kondisi dan kebutuhan UMKM di tingkat lokal, sehingga kebijakan yang dibuat dapat lebih sesuai dengan situasi dan karakteristik daerah setempat.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Definisi UMKM

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki definisi yang berbeda pada setiap literatur menurut beberapa instansi atau lembaga bahkan undang-undang. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), UMKM didefinisikan sebagai berikut:

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

dikuasai, ataupun menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Berdasarkan kekayaan dan hasil penjualan, menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 6, kriteria usaha mikro yaitu sebagai berikut:

a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut:

a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Sementara kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut:

a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00

(sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Di negara lain atau tingkat dunia, terdapat berbagai definisi yang berbeda mengenai UKM yang sesuai menurut karakteristik masing-masing negara, yaitu sebagai berikut:

1. World Bank: UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja ±30 orang, pendapatan per tahun US$ 3 juta dan jumlah aset tidak melebihiUS$ 3 juta.
2. Di Amerika: UKM adalah industri yang tidak dominan di sektornya dan mempunyai pekerja kurang dari 500 orang.
3. Di Eropa: UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 10-40 orang dan pendapatan per tahun 1-2 juta euro, atau jika kurang dari 10 orang, dikategorikan usaha rumah tangga.
4. Di Jepang: UKM adalah industri yang bergerak di bidang manufaktur dan retail/servis dengan jumlah tenaga kerja 54-300 orang dan modal ¥ 50 juta-300 juta.
5. Di Korea Selatan: UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja ≤ 300 orang dan aset ≤ US$ 60 juta.

6. Di beberapa negara Asia Tenggara: UKM adalah usaha dengan jumlah tenaga kerja 1015 orang (Thailand), atau 5-10 orang (Malaysia), atau 10-99 orang (Singapura), dengan modal ± US$ 6 juta.

2.1.2. Karakteristik UMKM

Usaha kecil di Indonesia memiliki potensi besar untuk berkembang karena pasar yang luas, ketersediaan bahan baku yang mudah, serta sumber daya manusia yang melimpah sebagai variabel pendukung. Namun, beberapa aspek perlu diperhatikan dalam pengembangan usaha kecil rumahan, seperti: pengelolaan manajemen yang baik harus mengikuti perkembangan usaha, perencanaan yang baik akan meminimalkan risiko kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan mendukung keberlanjutan usaha, pengelolaan sistem produksi yang efisien dan efektif, serta inovasi dan terobosan yang membedakan dari pesaing adalah langkah menuju kesuksesan dalam mengelola usaha tersebut. Dalam buku Pandji Anoraga (Cookson & Stirk, 2019) diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti standar administrasi yang baku. Kadang-kadang pembukuan tidak diperbarui secara teratur, sehingga sulit untuk menilai kinerja usaha dengan akurat.
2. Margin usaha yang tipis karena tingginya persaingan.
3. Modal yang terbatas.

4. Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat minim.
5. Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit untuk mencapai efisiensi biaya dalam jangka panjang.
6. Kemampuan pemasaran, negosiasi, dan diversifikasi pasar yang sangat terbatas.
7. Kemampuan untuk memperoleh dana dari pasar modal sangat rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi yang standar dan transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menunjukkan adanya kelemahan-kelemahan yang berpotensi menimbulkan masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal, terutama yang berkaitan dengan pendanaan, yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.

2.1.3. Peran dan Kontribusi UMKM dalam Perekonomian

UMKM memainkan peranan penting yang sangat vital di dalam perkembangan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara berkembang, tetapi juga di negara-negara maju. Dibandingkan dengan usaha besar, UMKM mampu menyerap paling banyak tenaga kerja. Di banyak negara kontribusi UMKM terhadap pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB) paling besar dibandingkan dengan kontribusi dari usaha besar.

Setidaknya, ada tiga kontribusi UMKM dalam roda perekonomian Indonesia terutama kehidupan masyarakat kecil. Tiga peran tersebut antara lain:

1. UMKM sebagai sarana mengentaskan masyarakat kecil dari jurang kemiskinan. Alasan utamanya adalah tingginya angka penyerapan tenaga kerja oleh UMKM. Pada konferensi pers yang digelar tanggal 29 Juli 2024, Kementerian Investasi/Badan Koordinasi Penanaman Modal mengungkapkan bahwa sektor UMKM telah menyerap 4,6 juta tenaga kerja.
2. UMKM juga memiliki peran yang sangat penting dalam pemerataan ekonomi masyarakat. Berbeda dengan perusahaan besar, UMKM memiliki lokasi di berbagai tempat. Termasuk di daerah yang jauh dari jangkauan perkembangan zaman sekali pun.
3. Peran UMKM berikutnya yang tidak kalah penting, yakni memberikan pemasukan bagi negara dalam bentuk devisa. Saat ini UMKM Indonesia memang sudah sangat maju. Pangsa pasarnya tidak hanya skala nasional tetapi internasional. Menurut Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian, pada bulan Agustus 2023 kontribusi UMKM terhadap PDB sebesar 61% atau senilai dengan Rp9.580 triliun, bahkan kontribusi UMKM terhadap penyerapan tenaga kerja mencapai sebesar 97% dari total tenaga kerja.

2.1.4. Pendapatan UMKM

1. Pengertian Pendapatan

Pendapatan sebagai sejumlah uang yang telah diterima pada pelanggan dari perusahaan sebagai hasil penjualan barang dan jasa. Yang dimaksud dengan pendapatan adalah jumlah penghasilan baik dari keluarga maupun perorangan dalam bentuk uang, yang diperolehnya dari jasa setiap bulan yang baik dari sebelumnya, atau dapat juga diartikan sebagai suatu hasil yangsedikit keberhasilan usaha, maka jumlah tersebut akan menjadi besar dan meningkat (Baviga, 2018).

Pendapatan rumah tangga adalah penghasilan dari seluruh anggota keluarga yang disambungkan untuk memenuhi kebutuhan bersama ataupun perorangan dalam rumah tangga (Rahmah, 2014).Pendapatan rumah tanggga dapat berasal dari satu macam sumber pendapatan, sumber pendapatan yang beragam tersebut dapat terjadi karena anggota rumah tangga yang bekerja melakukan lebih dari satu jenis kegiatan yang berbeda satu sama lain, faktor lain yang mempengaruhi terhadap keragaman sumber pendapatan adalah penguasa faktor produksi, pendapatan ini sendiri diperoleh sebagai hasil bekerja atau jasa dan aset-aset sumbangan dari pihak lain. Kumpulan dan pendapatan dari berbagai sumber pendapatan tersebut merupakan total pendapatan rumah tangga (Putri, 2016).

2. Sumber-sumber Pendapatan

Salah satu cara untuk mengetahui sumber pendapatan adalah dengan melihat sumber angka pendapatan nasional. Sumber angka pendapatan

nasional dapat di bagi ke dalam beberapa sektor. Menurut Tohar (2000), sektor-sektor pendapatan ini antara lain sebagai berikut :

a. Pertanian, misalnya buah-buahan, susu sapi, perikanan dan lainnya.
b. Industri, misalnya batik, keramik, garment, marmer dan lainya.
c. Pertambangan, misalnya bijih besi, gas bumi, minyak tanah dan lainya.
d. Pariwisata, seni, dan budaya, misalnya obyek wisata dan hasil seni.
e. Transportasi, misalnya travel, taksi, angkutan laut, angkutan udara.
f. Telekomunikasi, misalnya jasa telepon.
g. Perdagangan, misalnya eksportir, importir, pedagang besar dan pedagang eceran.
h. Jasa-jasa, misalnya konsultasi hukum, perbengkelan, dan restoran.
i. Jasa konstruksi, misalnya kelistrikan, jembatan, dan kontraktor bangunan.

3. Komponen-komponen Pendapatan

Sebenarnya pendapatan sama besarnya dengan uang yang dibelanjakan ditambah dengan uang yang diinvestasikan (modal) dan yang ditabung. Oleh karena itu pendapatan dalam arti luas (nasional) terdiri dari komponen-komponen sebagai berikut:

a. Konsumsi seluruh lapisan masyarakat (rumah tangga, bisnis, dan pemerintah).
b. Investasi untuk mendirikan atau memperluas usahanya.
c. Tabungan akibat pengeluaran konsumsi yang diinvestasikan. Bagi usaha kecil dan menengah yang tingkat pendapatanya rendah, tentu harus

melakukan penghematan secara ketat terhadap segala bentuk pengeluaran, sehingga sangat kecil kemungkinan untuk menabung. Sebaliknya, pada usaha kecil dan menengah yang tingkat pendapatanya sedang berarti ada kesinambungan antara pendapatan dan pengeluaran. Namun pada tingkat ini juga belum dapat berbuat banyak untuk meningkatkan suatu tabungan sebagai investasi.

4. Faktor-faktor Umum yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM

   a. Akses Terhadap Modal dan Pembiayaan

      Salah satu tantangan utama bagi UMKM adalah akses terhadap modal dan pembiayaan yang memadai. Terbatasnya akses ini dapat menghambat kemampuan UMKM untuk memperluas operasi mereka, meningkatkan kapasitas produksi, atau bahkan memulai usaha baru. Solusi untuk masalah ini termasuk pengembangan lembaga keuangan mikro, program pinjaman yang lebih mudah diakses, atau dukungan dari pemerintah melalui skema pendanaan khusus.

   b. Manajemen Keuangan yang Efektif

      Banyak UMKM menghadapi tantangan dalam mengelola keuangan mereka dengan efektif. Kurangnya pemahaman tentang manajemen keuangan yang baik dapat mengarah pada pengeluaran yang tidak terkontrol, kesulitan dalam perencanaan kas, dan kesulitan dalam memantau profitabilitas usaha. Pelatihan dan pendampingan dalam manajemen keuangan dapat membantu UMKM meningkatkan kinerja keuangan mereka.

c. Keterampilan Manajerial

Pengelolaan yang efektif dari aspek operasional dan strategis sangat penting bagi pertumbuhan dan stabilitas UMKM. Tantangan ini sering muncul karena pemilik UMKM mungkin memiliki keterampilan manajerial yang terbatas atau kurangnya pengalaman dalam mengelola perusahaan. Pelatihan, konsultasi, atau program mentoring dapat membantu mengatasi kelemahan ini dan meningkatkan kemampuan manajerial mereka.

d. Akses dan Pemanfaatan Teknologi

UMKM yang mampu memanfaatkan teknologi cenderung lebih efisien dalam operasinya. Namun, banyak UMKM menghadapi tantangan dalam mengakses teknologi yang diperlukan atau kurangnya pengetahuan untuk mengintegrasikan teknologi ke dalam proses bisnis mereka. Dukungan untuk pelatihan teknologi atau inisiatif untuk meningkatkan akses teknologi dapat membantu UMKM meningkatkan produktivitas dan daya saing mereka.

e. Pemasaran dan Strategi Penjualan

Kemampuan untuk memasarkan produk atau jasa dengan efektif sangat penting bagi pendapatan UMKM. Tantangan dalam strategi pemasaran sering kali termasuk kurangnya pengetahuan tentang segmentasi pasar, strategi promosi yang tepat, atau kurangnya keterampilan dalam negosiasi. Peningkatan dalam area ini dapat membantu UMKM mencapai target pasar yang lebih luas dan meningkatkan pendapatan mereka.

f. Regulasi dan Perizinan

Beberapa UMKM menghadapi tantangan dalam memenuhi persyaratan regulasi atau mendapatkan perizinan yang diperlukan untuk beroperasi secara legal. Proses yang rumit atau birokrasi yang berlebihan dapat menyulitkan UMKM untuk fokus pada operasi inti mereka dan menghambat pertumbuhan bisnis. Upaya untuk menyederhanakan proses perizinan dan memberikan bantuan dalam mematuhi regulasi dapat membantu mengatasi masalah ini.

Pemahaman yang mendalam tentang faktor-faktor ini membantu dalam merancang kebijakan dan program yang tepat untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM. Melalui pendekatan ini, UMKM dapat lebih siap menghadapi tantangan eksternal dan internal yang mempengaruhi pendapatan mereka.

5. Indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur pendapatan UMKM

Indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat mencakup beberapa faktor utama:

a. Omzet Penjualan

Omzet atau total pendapatan dari penjualan produk atau jasa merupakan indikator utama dalam mengukur pendapatan UMKM. Omzet yang tinggi menunjukkan kinerja yang baik dalam menghasilkan pendapatan. Omzet penjualan adalah ukuran yang sangat penting dalam mengevaluasi kesehatan keuangan dan kinerja operasional Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Nasution & Rizkina, 2022). Ini mencerminkan total

pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa yang dihasilkan oleh UMKM dalam periode tertentu, seperti bulanan atau tahunan. Tingkat omset yang tinggi menandakan bahwa UMKM mampu secara efektif memasarkan produk atau jasanya kepada pasar, menarik pelanggan, dan mempertahankan basis pelanggan yang kuat.

Hal ini juga mencerminkan kemampuan UMKM untuk memanfaatkan peluang pasar yang ada dan meningkatkan visibilitas produk melalui strategi pemasaran yang efektif. Pertumbuhan omset yang konsisten atau meningkat juga dapat mengindikasikan bahwa UMKM mampu mengembangkan operasinya, meningkatkan kapasitas produksi, atau menjangkau pasar yang lebih luas (Lestari & Hardiyanti, 2019). Di sisi lain, omset yang stabil atau meningkat juga dapat menunjukkan ketahanan bisnis UMKM terhadap fluktuasi ekonomi atau tantangan pasar. Dengan memantau dan menganalisis omset penjualan secara teratur, UMKM dapat mengevaluasi kinerja keuangan mereka, mengidentifikasi area potensial untuk perbaikan atau pengembangan, serta membuat keputusan strategis yang lebih baik untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka ke depannya.

b. Laba Bersih

Laba bersih merupakan indikator krusial dalam mengevaluasi kinerja keuangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Laba bersih adalah selisih positif antara total pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa dengan semua biaya operasional yang telah

dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatan tersebut (Herijawati et al., 2023). Biaya operasional ini mencakup biaya produksi, biaya distribusi, biaya pemasaran, gaji karyawan, pajak, dan biaya lainnya yang terkait dengan operasional harian UMKM.

Laba bersih yang positif menunjukkan bahwa UMKM telah berhasil mengelola bisnisnya dengan baik, mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutup semua biaya yang dikeluarkan, dan bahkan menghasilkan keuntungan bersih. Ini mencerminkan efisiensi UMKM dalam mengontrol biaya operasional dan pengeluaran, serta kemampuan untuk mengoptimalkan sumber daya yang tersedia.

Keberhasilan UMKM dalam mencapai laba bersih yang positif juga dapat menunjukkan bahwa strategi pricing produk atau jasa mereka sesuai dengan permintaan pasar dan mampu bersaing di lingkungan bisnis yang kompetitif. Laba bersih yang stabil atau meningkat dari waktu ke waktu juga menandakan bahwa UMKM memiliki keberlanjutan finansial dan dapat bertahan dalam jangka panjang. Selain sebagai indikator kinerja keuangan, laba bersih juga memberikan gambaran kepada pemilik UMKM dan pihak lain yang berkepentingan tentang potensi untuk mengalokasikan laba ke investasi lebih lanjut, ekspansi bisnis, atau pengembangan produk baru (Sandria, 2011). Dengan memantau laba bersih secara teratur, UMKM dapat mengidentifikasi area potensial untuk peningkatan efisiensi, mengelola risiko keuangan, dan merencanakan strategi pertumbuhan yang lebih baik untuk masa depan.

c. Marjin Laba

Marjin laba adalah indikator yang penting dalam mengukur efisiensi operasional dan keuangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Mawuntu & Aotama, 2022) Ini mengacu pada persentase laba bersih dari omset penjualan yang berhasil dihasilkan setelah semua biaya operasional diperhitungkan. Marjin laba yang tinggi menunjukkan bahwa UMKM mampu mengelola biaya operasionalnya secara efisien, sehingga dapat mempertahankan persentase laba yang lebih besar dari omset penjualan (Subagyo & Purnomo, 2023).

Peningkatan marjin laba sering kali mencerminkan strategi yang baik dalam pengendalian biaya produksi, distribusi, pemasaran, dan operasional lainnya. UMKM yang mampu mengoptimalkan penggunaan sumber daya, meminimalkan pemborosan, dan meningkatkan efisiensi dalam setiap tahap proses bisnisnya, cenderung memiliki marjin laba yang lebih tinggi. Hal ini dapat mengindikasikan bahwa UMKM memiliki struktur biaya yang kompetitif dan mampu menghadapi tekanan pasar untuk meningkatkan profitabilitas.

Marjin laba yang stabil atau meningkat dari waktu ke waktu juga bisa menjadi sinyal bagi investor atau pihak kreditur bahwa UMKM memiliki kemampuan untuk menghasilkan keuntungan yang konsisten, yang pada gilirannya dapat mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnisnya. Dengan memahami dan memantau marjin laba secara rutin, UMKM dapat mengevaluasi strategi keuangan mereka, mengidentifikasi area

untuk perbaikan efisiensi, dan membuat keputusan strategis yang lebih baik dalam mengelola dan mengembangkan bisnis mereka.

d. Rasio Keuntungan

Rasio keuntungan adalah salah satu indikator kunci yang digunakan untuk mengevaluasi efisiensi operasional dan keuangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Respatiningsih, 2019). Rasio ini mengukur seberapa efektif UMKM dalam menghasilkan laba bersih dari setiap unit produk atau jasa yang dijual (Qumayroh et al., 2024). Semakin tinggi rasio keuntungan, semakin baik efisiensi penggunaan sumber daya dan manajemen operasional UMKM. Rasio keuntungan yang tinggi mencerminkan bahwa UMKM mampu menghasilkan laba bersih yang signifikan dari setiap produk atau jasa yang dijual, setelah mempertimbangkan semua biaya produksi, distribusi, pemasaran, dan operasional lainnya. Ini menunjukkan bahwa UMKM dapat mengoptimalkan penggunaan bahan baku, tenaga kerja, dan sumber daya lainnya untuk mencapai profitabilitas yang lebih baik.

Peningkatan rasio keuntungan dapat dicapai dengan strategi yang efektif dalam pengendalian biaya produksi, peningkatan efisiensi operasional, dan peningkatan harga jual yang sesuai dengan nilai tambah produk atau jasa yang ditawarkan. UMKM yang berhasil meningkatkan rasio keuntungan mereka cenderung memiliki posisi yang lebih kuat dalam pasar, karena mampu bersaing dengan lebih baik dan menghadapi fluktuasi biaya atau permintaan pasar. Bagi UMKM, memantau dan

menganalisis rasio keuntungan secara teratur sangat penting untuk mengukur kinerja keuangan mereka, mengidentifikasi potensi untuk meningkatkan profitabilitas, serta merencanakan langkah-langkah strategis untuk pertumbuhan dan pengembangan bisnis ke depannya.

e. Produktivitas Tenaga Kerja

Produktivitas tenaga kerja adalah indikator kunci yang digunakan untuk mengukur efisiensi penggunaan tenaga kerja dalam Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) (Zabidi & Astuti, 2022). Indikator ini mengacu pada output atau pendapatan yang dihasilkan per unit tenaga kerja yang digunakan dalam proses produksi atau penyediaan jasa. Semakin tinggi produktivitas tenaga kerja, semakin baik efisiensi penggunaan sumber daya manusia dalam UMKM (Rustan et al., 2023).

Produktivitas tenaga kerja yang tinggi menunjukkan bahwa UMKM mampu menghasilkan lebih banyak output atau pendapatan dengan menggunakan jumlah tenaga kerja yang relatif sedikit. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor, seperti efisiensi operasional dalam proses produksi, penerapan teknologi yang tepat, pelatihan karyawan yang baik, atau pengelolaan waktu yang efektif. Peningkatan produktivitas tenaga kerja dapat dicapai dengan berbagai cara, termasuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan tenaga kerja, mengadopsi teknologi yang mempercepat proses produksi, dan meningkatkan manajemen operasional agar lebih efisien. UMKM yang memiliki produktivitas tenaga kerja yang tinggi cenderung memiliki biaya produksi

per unit yang lebih rendah, meningkatkan daya saing di pasar, dan mampu menghadapi tantangan ekonomi yang mungkin terjadi(Budiarto et al., 2018).

Bagi UMKM, memantau dan meningkatkan produktivitas tenaga kerja secara terus-menerus merupakan strategi penting untuk meningkatkan efisiensi operasional, mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang tersedia, serta meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan bisnis secara keseluruhan.

f. Perputaran Aset

Perputaran aset adalah sebuah metrik yang mengukur efisiensi penggunaan aset oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk menghasilkan pendapatan. Indikator ini mencerminkan seberapa efektif UMKM dalam menggerakkan atau menggunakan aset-asetnya (seperti inventaris, peralatan, atau properti) dalam proses operasional untuk menghasilkan pendapatan. Semakin tinggi perputaran aset, semakin baik UMKM memanfaatkan aset-asetnya untuk menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi.

Perputaran aset yang tinggi menunjukkan bahwa UMKM mampu menghasilkan lebih banyak pendapatan dengan menggunakan jumlah aset yang sama atau lebih sedikit. Hal ini bisa mengindikasikan efisiensi dalam manajemen inventaris, produksi yang efisien, atau penggunaan peralatan yang optimal. UMKM yang mampu meningkatkan perputaran asetnya cenderung memiliki biaya operasional yang lebih rendah per unit

pendapatan, yang pada gilirannya dapat meningkatkan profitabilitas bisnis mereka.

Untuk meningkatkan perputaran aset, UMKM dapat melakukan beberapa strategi seperti mengelola inventaris dengan lebih efektif, menggunakan teknologi untuk meningkatkan produktivitas, atau meningkatkan efisiensi dalam manajemen operasional secara keseluruhan. Memahami dan memantau perputaran aset secara teratur membantu UMKM untuk mengevaluasi kinerja operasional mereka, mengidentifikasi potensi untuk perbaikan atau pengoptimalan, serta membuat keputusan strategis yang lebih baik untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis ke depannya.

g. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan tahun ke tahun merupakan indikator penting yang menunjukkan kemajuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam meningkatkan pendapatan dari tahun ke tahun (Hamza & Agustien, 2019). Indikator ini mengukur persentase kenaikan atau penurunan dalam omset penjualan UMKM dari satu periode ke periode berikutnya. Pertumbuhan penjualan yang positif menandakan bahwa UMKM berhasil meningkatkan volume penjualan produk atau jasa mereka dari tahun ke tahun. Hal ini dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti strategi pemasaran yang efektif, ekspansi pasar, peningkatan kualitas produk atau jasa, atau peningkatan dalam jumlah pelanggan atau kontrak bisnis.

Pertumbuhan penjualan yang konsisten atau meningkat juga mencerminkan bahwa UMKM mampu beradaptasi dengan perubahan dalam lingkungan bisnis dan pasar, serta mampu memanfaatkan peluang pertumbuhan yang tersedia (Vilantika et al., n.d.). Ini juga menunjukkan bahwa UMKM memiliki daya saing yang baik di pasar yang semakin kompetitif.

Bagi UMKM, memantau pertumbuhan penjualan tahun ke tahun adalah krusial untuk mengevaluasi efektivitas strategi bisnis mereka, mengidentifikasi tren pasar, serta merencanakan langkah-langkah strategis untuk mempertahankan atau meningkatkan pertumbuhan di masa depan. Dengan pemahaman yang baik tentang pertumbuhan penjualan, UMKM dapat menyesuaikan rencana bisnis mereka, melakukan investasi yang tepat, dan mengoptimalkan operasional mereka untuk mencapai tujuan keuangan dan pertumbuhan yang lebih besar.

h. Kontribusi terhadap PDB

Bagian dari kontribusi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) suatu negara adalah indikator penting yang mencerminkan dampak ekonomi UMKM terhadap perekonomian nasional. Kontribusi ini mengukur persentase atau nilai kontribusi langsung dari UMKM terhadap total nilai PDB negara tersebut (Hamza & Agustien, 2019). Pentingnya indikator ini terletak pada pengaruh besar UMKM terhadap pertumbuhan ekonomi secara

keseluruhan. UMKM seringkali menjadi pendorong utama dalam menciptakan lapangan kerja, mendistribusikan pendapatan secara lebih merata di masyarakat, serta meningkatkan daya beli dan kesejahteraan ekonomi bagi sebagian besar penduduk.

Peningkatan kontribusi UMKM terhadap PDB dapat diinterpretasikan sebagai tanda bahwa sektor UMKM sedang berkembang dan mampu beradaptasi dengan perubahan ekonomi dan pasar (Baviga, 2018). Hal ini juga menunjukkan bahwa kebijakan yang mendukung UMKM, seperti bantuan pendanaan, pelatihan, infrastruktur, dan regulasi yang kondusif, dapat berdampak positif dalam meningkatkan kontribusi UMKM terhadap PDB secara signifikan. Bagi pemerintah dan pemangku kepentingan ekonomi, memantau kontribusi UMKM terhadap PDB menjadi penting dalam merencanakan kebijakan ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Dengan memahami kontribusi ini, dapat diidentifikasi area di mana UMKM dapat diberdayakan lebih lanjut, serta diperkuat untuk memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan.

Indikator-indikator ini memberikan gambaran tentang kesehatan keuangan dan kinerja operasional UMKM. Dengan memantau dan mengukur indikator-indikator ini, pemerintah, lembaga keuangan, dan pelaku UMKM sendiri dapat mengevaluasi kinerja mereka, mengidentifikasi area untuk perbaikan, dan merencanakan strategi untuk pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka.

2.2. Penelitian Relevan

Berbagai penelitian telah dilakukan untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di berbagai wilayah di Indonesia. Tiga penelitian berikut memberikan wawasan yang berharga mengenai variabel-variabel yang berperan penting dalam menentukan kesuksesan finansial UMKM.

Tabel 3. Kajian Penelitian Relevan

No	Penulis dan Judul penelitian	Variabel	Metode Analisis	Hasil
1.	Ni Rai Artini (2019). Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan	1. Modal (X1) adalah barang yang digunakan sebagai bekal/dasar untuk bekerja atau melakukan usaha. Dalam penelitian ini yang dimaksud adalah khusus Modal UMKM di Kabupaten Tabanan yang diukur dalam satuan rupiah. 2.Tenaga kerja (X2) adalah jumlah keseluruhan orang yang berada pada wilayah UMKM di Kabupaten Tabanan. 3. Pendapatan (Y) adalah penghasilan yang diperoleh UMKM di Kabupaten Tabanan yang diukur dengan satuan rupiah	Analisis regresi linier berganda.	Hasil analisis secara simultan menunjukkan bahwa variabel modal dan tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. Sedangkan hasil analisis secara parsial variabel modal dan tenaga kerja mempunyai pengaruh nyata terhadap pendapatan UMKM di Kabupaten Tabanan. Modal adalah variabel dominan yang mempengaruhi pendapatan, semakin tinggi modal akan meningkatkan jumlah penambahan produksi sehingga meningkatkan pendapatan. Begitu pula dengan tenaga kerja, semakin banyak tenaga kerja maka produksi juga akan semakin meningkat

No	Penulis dan Judul penelitian	Variabel	Metode Analisis	Hasil
2.	Rika Putri Hidayanti dan Astuting saharsini (2023). Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi pendapatan UMKM Makanan dan Minuman di Kabupaten Sukoharjo.	penelitian ini, ada lima variabel independen yang diukur yaitu Modal (X1), Lama Usaha (X2), Pengalaman Usaha (X3), Pendidikan (X4), dan Pencatatan Akuntansi (X5), kemudian Pendapatan (Y) sebagai variabel dependen	Metode Kuantitatif	Terdapat 3.240 pelaku usaha yang dijadikan partisipan dalam penelitian ini, semuanya merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang industri makanan dan minuman di Kabupaten Sukoharjo. Penelitian ini menggunakan Accidental Sample sebanyak 97 pelaku usaha dari seluruh Kabupaten Sukoharjo dengan menggunakan SPSS versi 25 melakukan analisis dengan menggunakan uji data instrumen, uji asumsi klasik, uji linier berganda, dan uji hipotesis.
3.	Lambertus Langga (2021). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pelaku UKM Sektor Perdagangan Kios Di Kecamatan Ende Utara	variabel dalam penelitian ini adalah: (1)Modal terhadap pendapatan perdagangan kios di Kecamatan Ende Utara; (2) Volume Penjualan terhadap pendapatan perdagangan kios di Kecamatan Ende Utara; (3) Jam Kerja terhadap perdagangan kios di Kecamatan Ende Utara; (4) Lokasi terhadap pendapatan perdagangan kios di Kecamatan Ende Utara.	Metode Statistik Deskriptif	Hasil penelitian ini menunjukan bahwa:(1) Modal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perdagangan kios di Kecamatan Ende Utara. dengan nilai (β) sebesar 0,278; (2) Volume Penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perdagangan kios di Kecamatan Ende Utara. dengan nilai (β) sebesar 0,262; (3) Jam Kerja memiliki pengruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perdagangan kios di

No	Penulis dan Judul penelitian	Variabel	Metode Analisis	Hasil
				Kecamatan Ende Utara. dengan nilai (β)sebesar 0,191; (4) Lokasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan perdagangan kios di Kecamatan Ende Utara. dengan nilai (β) sebesar 0,214.

Sumber: Kajian Beberapa Penelitian

Berbagai penelitian telah dilakukan untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di berbagai wilayah di Indonesia. Tiga penelitian berikut memberikan wawasan yang berharga mengenai variabel-variabel yang berperan penting dalam menentukan kesuksesan finansial UMKM. Berdasarkan tiga penelitian terdahulu mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM, dapat ditarik beberapa kesimpulan penting.

1. Penelitian oleh Artini, (2019) di Kabupaten Tabanan menunjukkan bahwa modal dan tenaga kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Modal, sebagai faktor dominan, meningkatkan produksi dan pendapatan, sementara peningkatan jumlah tenaga kerja juga berkontribusi positif pada peningkatan produksi dan pendapatan.
2. Penelitian oleh Rika Putri Hidayanti, (2023) di Kabupaten Sukoharjo menambahkan bahwa selain modal dan tenaga kerja, faktor lama usaha, pengalaman usaha, pendidikan, dan pencatatan akuntansi juga mempengaruhi pendapatan UMKM. Studi ini menegaskan pentingnya

pengalaman dan pendidikan dalam mengelola usaha untuk meningkatkan pendapatan.

3. Penelitian oleh Langga, (2021) di Kecamatan Ende Utara memperluas analisis dengan memasukkan variabel volume penjualan, jam kerja, dan lokasi usaha. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua variabel tersebut memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM, dengan modal dan volume penjualan sebagai faktor yang paling dominan.

Secara keseluruhan, ketiga penelitian ini menggarisbawahi bahwa modal, tenaga kerja, dan pengalaman usaha merupakan faktor-faktor kunci yang mempengaruhi pendapatan UMKM. Selain itu, pendidikan, pencatatan akuntansi, volume penjualan, jam kerja, dan lokasi usaha juga berperan penting dalam menentukan kesuksesan finansial UMKM. Hasil-hasil ini memberikan wawasan yang berharga bagi para pemilik UMKM dan pembuat kebijakan untuk fokus pada penguatan faktor-faktor tersebut guna meningkatkan pendapatan dan pertumbuhan UMKM.

2.3. Kerangka Berpikir

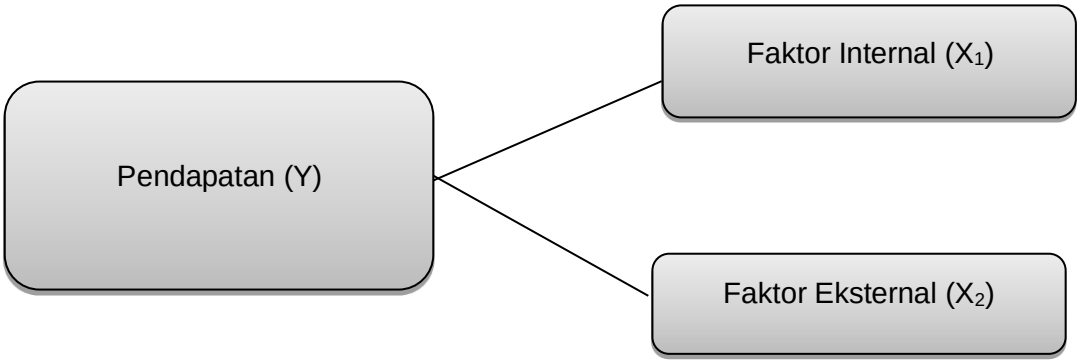
Menurut Toni Buzan, *mind map* (kerangka berpikir) adalah sistem penyimpanan, penarikan data dan sistem keluar masuk yang luar biasa, untuk perpustakaan raksasa yang sebenarnya ada di alam otak yang menakjubkan. Sedangkan menurut Femi Olivia (2014: ix) "*Mind mapping* atau peta pikiran merupakan sebuah jalan pintas yang bisa membantu siapa saja untuk mempersingkat waktu sampai setengahnya untuk menyelesaikan suatu

tugas.” *Mind map* adalah sebuah desain grafis yang dirancang untuk dapat memudahkan otak seseorang untuk mengingat semua hal dengan satu kata kunci atau pun suatu sumber yang sama yang kemudian memiliki berbagai macam cabang dan salin terkait antara satu dan yang lainnya. Menurut Sutanto Windura (2013: 16) *mind map* adalah bentuk visual alias gambar sehingga mudah untuk dilihat, dibayangkan, ditelusuri, dibagikan kepada orang lain, dipresentasikan, dan didiskusikan bersama, dan sebagainya. Kemudian Imas Kurniasih dan Berlin Sani (2015: 53) menjelaskan bahwa *mind map* disebut pemetaan pikiran atau peta pikiran, adalah salah satu cara mencatat materi pelajaran yang memudahkan siswa belajar.

Berdasarkan pertimbangan kajian relevan, maka akan dijelaskan kerangka berpikir dalam penelitian ini. Kelurahan Tamalate, Kota Gorontalo adalah salah satu kawasan yang memiliki konsentrasi tinggi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Banyak masyarakat di wilayah ini memilih untuk menjalankan usaha kecil sebagai mata pencaharian utama mereka. Sebelum beralih menjadi pelaku UMKM, banyak dari mereka bekerja sebagai buruh atau petani untuk memenuhi kebutuhan ekonomi mereka.

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM di kelurahan tersebut. Penelitian ini akan mengkaji variabel-variabel seperti modal usaha, lama beroperasi, dan alokasi waktu usaha/jam kerja memiliki dampak signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Isi dari kerangka pemikiran yaitu pokok-pokok teori yang mendasari setiap permasalahan yang dimunculkan dan akan diuji kebenarannya dalam penelitian ini, serta mencari variabel-variabel atau faktor-faktor yang mempengaruhi secara teoritik. Berdasarkan penelitian dari tujuan teoritis dapat disusun kerangka berpikir sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Berpikir

2.4. Hipotesis

Sebagaimana dikerahui bahwa hipotesis adalah jawaban sementara atas permasalahan yang diteliti. Dengan demikian maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Diduga, bahwa faktor internal mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate Kota Gorontalo
2. Diduga, bahwa faktor eksternal mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate Kota Gorontalo

3. Diduga, bahwa secara simultan faktor eksternal dan internal mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate Kota Gorontalo

BAB III
METODE PENELITIAN

3.1. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Kelurahan Tamalate, Kota Gorontalo. Lokasi ini dipilih karena memiliki populasi pelaku UMKM yang signifikan dan beragam. Penelitian ini dilaksanakan selama periode tiga bulan, sejak Maret hingga April 2025.

3.2. Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian kuantitatif dengan pendekatan survei. Metode survei dipilih untuk mengumpulkan data yang dapat dianalisis secara statistik guna mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM.

3.3. Definisi Operasional Variabel

Penelitian ini melibatkan 3 (tiga) variable yang terdiri dari :

a. Variabel Y (pendapatan) yang tingkat pendapatan responden selama periode penelitian yang diukur dengan satuan rupiah
b. Variabel X_1 adalah variable internal yang terdiri dari kualitas produk, efisiensi, dan kemasan.
c. Variabel X_2 adalah variable eksternal yaitu modal usaha dan daya saing produk yang sama di pasaran.

3.4. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berada di Kelurahan Tamalate, Kota Gorontalo. Populasi dipilih karena mencakup seluruh subjek yang memiliki karakteristik tertentu yang relevan dengan penelitian ini, yaitu sebagai pelaku usaha yang aktif di sektor UMKM. Populasi ini diharapkan memberikan gambaran yang representatif tentang kondisi UMKM di daerah tersebut, termasuk variasi dalam modal usaha, lama beroperasi dan jam kerja yang dimiliki.

b. Sampel

M. Toha Anggoro, dkk (2008; 4.2) menyatakan, “Sampel adalah sebagian anggota populasi yang memberikan keterangan atau data yang diperlukan dalam suatu penelitian.”Menurut Sugiyono (2016: 118) menyatakan bahwa, “Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.” Sedangkan menurut Suharsimi Arikunto (2013: 174) menyatakan bahwa “Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti.”

Dari ketiga pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa sampel penelitian adalah sebagian dari populasi yang dapat mewakili keseluruhan populasi untuk memberikan data dalam penelitian. Berdasarkan penjelasan tersebut, maka teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah teknik *non probability sampling* dengan jenis *convenience sampling* yang pelaksanaannya dengan cara memilih partisipan yang tersedia dan mudah diperoleh. Alasan menggunakan teknik ini dikarenakan UMKM yang menjadi tempat penelitian berada di satu kelurahan. Oleh sebab itu, sampel dalam

penelitian ini adalah seluruh UMKM yang berada di Kelurahan Tamalate yang berjumlah 80 unit.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui kuesioner yang dibagikan kepada responden. Kuesioner tersebut berisi pertanyaan tertutup yang berkaitan dengan variabel penelitian. Selain itu, dilakukan juga wawancara semi-terstruktur untuk mendapatkan informasi tambahan yang relevan.

3.6. Teknik Analisis Data

a. Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi Linier Berganda digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini, yang disebabkan penggunaan lebih dari satu variabel (multivariabel) dengan rumus: $Y = f(X_1, X_2,)$. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan program SPSS *(Statistic Product and Service Solution)*. Adapun bentuk persamaannya yaitu:

$$\mathbf{Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e}$$

Dimana:

Y	=	Pendapatan Responden (pelaku UMKM)
α	=	Konstanta
X_1	=	Faktor Internal
X_2	=	Faktor Eksternal
β_1, β_2,	=	Koefisien Regresi
£	=	*Error Terms*/ Kesalahan Pengganggu

b. Pengujian Hipotesis

Karena kendala yang harus dipenuhi dalam model regresi linier berganda, digunakan uji asumsi klasik. Tujuannya adalah untuk melihat apakah model

penduga memenuhi kriteria ekonometrika, yaitu jika tidak ada penyimpangan yang signifikan dari asumsi yang harus dipenuhi ketika menggunakan pendekatan *Ordinary Least Square* (OLS). Ada empat tes asumsi klasik yang digunakan:

1. Uji Normalitas

   Metode ini digunakan untuk melihat apakah variabel dependen atau variabel independen dan keduanya berdistribusi normal dalam suatu model regresi (Sujarweni, 2015: 225). Uji Kolmogorov-Smirnov dalam SPSS dapat digunakan untuk melakukan uji normalitas. Hasil pengujian berdistribusi normal jika nilai signifikansi lebih besar dari 0,05.

2. Uji Autokorelasi

   Uji autokorelasi digunakan untuk melihat apakah ada hubungan antara variabel pengganggu dengan variabel sebelumnya sepanjang waktu (Sujarweni, 2015: 225). Metode *Run Test* dapat digunakan untuk pengujian autokorelasi. Jika hasil pengujian menunjukkan nilai signifikansi lebih besar 0,05, maka tidak terjadi autokorelasi.

3. Uji Multikolinearitas

   Pengujian ini dilakukan untuk melihat apakah ada korelasi antar variabel independen dalam model regresi (Sujarweni, 2015: 227). Pendekatan Toleransi dan VIF keduanya dapat digunakan dalam pengujian ini. Tidak terjadi multikolinearitas jika nilai toleransi lebih besar dari 0,10. Dan sebaliknya jika VIF kurang dari 10,00 maka tidak terjadi multikolinearitas.

4. Uji Heteroskedastisitas
5. Pengujian ini dilakukan ketika *variance* dan *confounding error* untuk semua variabel tidak konstan (Sujarweni, 2015: 226). Metode uji Scatterplots dapat digunakan untuk menentukan heteroskedastisitas. Uji Heteroskedastisitas Scatterplots mendasarkan penilaiannya pada kriteria heteroskedastisitas berikut (jika semua kualitas terpenuhi, tidak ada heteroskedastisitas):
    a) Titik data yang tersebar di atas, di bawah, atau di sekitar angka 0;
    b) Poin tidak dikumpulkan tepat di atas atau di bawah garis;
    c) Sekumpulan titik data yang terdistribusi secara acak;
    d) Distribusi titik-titik data tidak boleh membentuk pola bergelombang yang melebar, menyempit, dan melebar kembali. Pada setiap pengujian dengan batasan jumlah tertentu, pengujian hipotesis digunakan dalam penelitian ini dengan membandingkan pengamatan nomor tabel. H0 menyatakan bahwa variabel bebas (X) tidak berpengaruh terhadap variabel terikat (Y), sedangkan H1 menyatakan kebalikannya.

BAB IV
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Hasil Penelitian

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kelurahan Tamalate Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo Provinsi Gorontalo merupakan wilayah yang terletak di kawasan pusat Kota Gorontalo dimana kelurahan ini memiliki luas 6.745,25 Ha, dengan jumlah penduduk 3.455 jiwa dan 1.175 KK. Dilihat dari tata letak Kelurahan Tamalate berbatasan dengan :

- Sebelah Utara : Berbatasan dengan Kelurahan Dembe II
- Sebelah Selatan : Bertasan dengan Sungai Bone
- Sebelah Timur : Berbatasan dengan Kelurahan Pauwo Kabila Bone Bolango
- Sebelah Barat : Berbatasan dengan Kelurahan Padebuolo

Selanjutnya untuk mengetahui kondisi sosial ekonomi Masyarakat Kelurahan Tamalate dapat dilihat dari :

1. Tingkat Pendidikan

   Berdasarkan data profil kelurahan Tamalate tahun 2024 bahwa Tingkat Pendidikan masyarakatnya sebagaimana table berikut:

Tabel 2. Tingkat Pendidikan Kelurahan Tamalate
Tahun 2024

No	Uraian	Laki-Laki	Perempuan	Jumlah
1.	Tamat SMP Sederajat	274	299	573
2.	Tamat SMA Sederajat	450	406	856
3.	Tamat D-1 Sederajat	5	6	11
4.	Tamat D-2 Sederajat	2	2	4
5.	Tamat D-3 Sederajat	21	41	62
6.	Tamat S-1 Sederjat	104	158	262
7.	Tamat S-2 Sederajat	7	12	19
8.	Tamat S-3 Sederajat	1	1	2
	Jumlah	864	925	1.789

Sumber: Data Profil Kelurahan Tamalate, 2024

Berdasarkan table di atas, dari jumlah penduduk 1.789 orang yang terbanyak tamatan jenjang pendidikan adalah SMA sederajat berjumlah 856 orang atau 47,85 %, yang kedua adalah tamatan SMP sederajat mencapai 573 orang atau 32,02 % dan yang paling sediki adalah yang berkualifikasi S3 (doktor) 2 orang. Berdasarkan data ini dapat disimpulkan bahwa penduduk Kelurahan Tamalate Pendidikan cukup memadai dan dapat dikategorikan masyarakatnya berpendidikan cukup karena masyarakatnya berpendidikan SMA hampir 50 %. Selain itu masyarakat Kelurahan Tamalate ada yang memiliki Pendidikan hingga jenjang doktoral. Sehingga dengan demikian Masyarakat Kelurahan Tamalate memiliki rata-rata pendidikan SMA sederajat.

2. Mata Pencaharian Pokok

Mata pencaharian masyarakat di suatu wilayah merupakan indikator yang dapat kesejahteraan masyarakatnya. Tabel berikut memperlihatkan sebaran mata pecaharian Masyarakat di Kelurahan Tamalate.

Tabel 3. Mata Pencaharian Penduduk Kelurahan Tamalate Tahun 2024

No.	Mata Pencaharian	Laki-Laki (Orang)	Perempuan (Orang)	Jumlah (Orang)
1.	Petani	27	-	27
2.	Buruh Tani	4	-	4
3.	PNS	72	118	190
4.	Nelayan	4	-	4
5.	Montir	2	-	2
6.	Dokter Swasta	1	-	1
7.	TNI	5	-	5
8.	POLRI	23	2	25
9.	Dosen Swasta	4	4	8
10.	Pedagang Keliling	21	3	24
11.	Tukang Kayu	14	0	14
12.	Tukang Batu	11	0	11
13.	Karyawan Perusahaan Swasta	143	60	203
14.	Karyawan Perusahaan Pemerintah	10	3	13
15.	Wiraswasta	178	41	209
16.	Sopir	33	0	33
17.	Buruh Harian Lepas	153	0	153
	Jumlah	605	231	836

Sumber: Profil Keluragan Tamalate, 2024

Berdasarkan table di atas, bahwa dari 17 jenis mata pencaharian penduduk Kelurahan Tamalate berjumlah 836 orang yang bekerja, 605 orang laki-laki dan 231 orang Perempuan. Dari 17 jenis mata pencaharian tentunya beberapa jenis pekerja yang tidak dilakukan perempuan yaitu; petani, buruh tani, nelayan, montir dan TNI.

3. Jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kelurahan Tamalate

Kelurahan Tamalate merupakan kelurahan yang memiliki Tingkat perekonomian yang cukup potensial karena tingginya aktivitas ekonomi Masyarakat. Keadaan ini dapat dilihat dari jumlah penduduk yang terbilang padat serta berada di poros lalulintas aktivitas masyarakat dan lalulintas

barang karena letaknya berada dekat dipusat ekonomi dan pusat perbelanjaan Kota Gorontalo. Faktor-faktor yang dijelaskan ini mampu menopang perekonomian kelurahan Tamalate. Oleh sebab itu tak mengherankan tumbuhnya berbagai aktivitas usaha ekonomi Masyarakat yang terdata sebagai Usaha Mikro Kecil dan Menengah tumbuh subur di berbagai sudut wilayah kelurahan Tamalate.

Berdasarkan data yang diperoleh sebagai sampel dari penelitian yang dilakukan dimana terdapat 40 Unit usaha yang di kunjungi selama penelitian. Dari 40 Unit usaha yang didatangi 70 persen diantaranya adalah usaha berskala kecil seperti kios/warung, rumah makan, depot air minum, bengkel, penjual kue/pembuat kue dan lain sebagainya. Sementara unit usaha yang berskala menengah seperti butik, toko barang-barang rumah tangga, toko emas, penjualan kain/baju dan lain sebagainya.

Untuk jelasnya dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 4. Jumlah UMKM Yang Di Rinci Menurut Pemilik dan Jenis di Kelurahan Tamalate Tahun 2024

NO	Nama	Umur (Tahun)	L/P	Pendidikan	Lama Usaha	Jenis produk
1.	Monalisa Dampas	45	P	SMA	6 tahun	Bengkel Motor
2.	Farhan Pratama Paudi	40 Tahun	L	SMA	7 Tahun	Jualan ayam
3.	Astian Rahman	54 Tahun	P	SMA	10 Tahun	Rumah makan
4.	Kartini Abubakar	48 Tahun	P	SMA	17 Tahun	Kios
5.	Kartini Abubakar	48 Tahun	P	SMA	10 Tahun	Londri
6.	Kartini Abubakar	48 Tahun	P	SMA	3 Tahun	Pembuatan kue
7.	Sri wahyuni Malango	30 Tahun	P	S1	3 Tahun	Kios
8.	Gerson Abdullah	39 Tahun	L	SD	2 Tahun	Jualan Buah
9.	Jeriyanto adam	30 Tahun	L	SMA	3 Tahun	Salon Rambut
10.	Iyam Arsyad	47 Tahun	P	SMA	5 Tahun	Konveksi
11.	Surni Ahmad	43 Tahun	P	SMA	4 Tahun	Toko iklas

12.	Ony Usman	45 Tahun	L	SMA	3 Tahun	Depot Air Minum
13.	Hani Ishak	50 Tahun	L	SD	5 Tahun	Meubel
14.	Moh. Andres Mahmud	31 Tahun	L	S1	3 Tahun	Warkop RS
15.	Basri Habibie	49 Tahun	L	D3	4 Tahun	Photo Copy Lutfi
16.	Citra Otoluwa	45 Tahun	P	SMA	7 Tahun	R.M Prekgo
17.	Yani Lamusu	50 Tahun	P	S1	10 Tahun	Toko agung raya
18.	Darmanto	49 Tahun	L	SMA	17 Tahun	R.M Mas Indra
19.	Asni Adam	46 Tahun	P	SMP	11 Tahun	Gorengan
20.	Asni Adam	46 Tahun	P	SMP	4 Tahun	R.M AYU
21.	Silvana Ahmad	44 Tahun	P	SMA	7 Tahun	Counther Abay Cell
22.	Syakina Alhabsyi	45 Tahun	P	SMA	6 Tahun	Syifa Parfum
23.	Samsia Usman	43 Tahun	P	SMA	5 Tahun	Toko Baju Anak
24.	Meryanti Rahim	42 Tahun	P	SMA	3 Tahun	Butik aurel
25.	Rostin Safii	40 Tahun	P	SMA	2 Tahun	Pembuat Kue
26.	Lolan Kulupati	43 Tahun	P	SMA	2 Tahun	Pembuat Kue
27.	Jamaludin Pakaya	45 Tahun	L	SMA	2 Tahun	Pangkalan Gas
28.	Wiwin Mutiara	39 Tahun	P	SMA	3 Tahun	Penjual Kue
29.	Nasution. D	49 Tahun	L	SMA	5 Tahun	Penjual Mainan
30.	Elin Olii	38 Tahun	P	SMA	5 Tahun	Penjual Makanan
31.	Fatris Dama	40 Tahun	L	SMA	3 Tahun	MSI
32.	Faisal Djafar	35 Tahun	L	SMA	2 Tahun	Toko Parfum
33.	Marten Hasan	50 Tahun	L	SMA	5 Tahun	Percetakan
34.	Moh. Mendaeng	48 Tahun	L	SMA	6 Tahun	Toko Emas
35.	Angelberta D. Karim	46 Tahun	P	SMA	5 Tahun	Toko Sepeda
36.	Nurul Huda Pido	36 Tahun	P	S1	3 Tahun	Apotek
37.	Abdullah Tunani	52 Tahun	L	SMA	4 Tahun	Bengkel Las
38.	Paranita Idji	33 Tahun	P	SMA	3 Tahun	Cafe Rindu
39.	Dr. Andang Ilato	45 Tahun	P	S1	8 Tahun	Klinik Anisa
40.	RONI	47 Tahun	P	SMA	6 Tahun	Toko GH

B. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pelaku UMKM Di Kelurahan Tamalate Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) adalah merupakan sebuah konsep bisnis untuk menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan Masyarakat, dan mendorong pertumbuhan ekonomi secara berkelanjutan. Karena itu UMKM senantiasa menjadi target pemerintah untuk menciptakan fondasi utama kegiatan ekonomi Masyarakat di Indonesia khususnya di

daerah-daerah termasuk di Kelurahan Tamalate Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo serta diharapkan dapat berkontribusi terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) serta Produk Domestik Bruto (PDB).

Hasil penelitian yang telah dilakukan ternyata bahwa Kelurahan Tamalate memiliki 80 unit UMKM dengan berbagai jenis usaha yang pada umumnya berskala kecil dan sedang, seperti usaha kios barang harian, butiq, lounri, perbengkelan, usaha makanan, warkop dan lain sebagainya. Namun dalam penelitian ini peneliti hanya menggunakan 40 sampel dengan berbagai jenis usaha.

Tabel 5. Analisis Regresi Ganda Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3622.925	4112407.655		.769	.007
	Internal	551988.042	13097855.002	1.079	.009	.000
	Eksternal	1.762	2.083	.201	.003	.003

b. Dependent Variabel: Pendapatan

Berdasarkan tabel di atas, hasil analisis dengan menggunakan SPSS Versi 25. Persamaan regresinya adalah $\boldsymbol{Y = 3.622,925 + 551.988,042X_1 + 1,762X_2}$

Persamaan regresi ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

3.622,925 = Pendapatan Pelaku UMKM bernilai Rp.3.622,925 jika faktor $\boldsymbol{X_1}$ (internal) dan $\boldsymbol{X_2}$ (Eksternal) memiliki nilai sama dengan nol (0)

551.988,042X_1 = Jika faktor internal (kualitas produk, efisiensi, kemasan/hasil) bertambah atau meningkat sebesar 1 unit, maka pendapatan akan bertambah sebesar Rp, 551.988,042

1,762 X_2 = Jika faktor eksternal bertambah 1 unit, maka pendapatan pelaku UMKM akan bertambah sebesar 1.762 satuan.

Selanjutnya untuk mengetahui bagaimana pengaruh variable X1 dan X2 terhadap Y secara parsial (sendiri-sendiri) sebagaimana dijelaskan berikut:

a. Variabel internal (X_1) memiliki nilai t = 0.009 dengan nilai probalitas 0,000. Jika nilai t lebih kecil dari α (0,05), maka Ha diterima. Artinya terdapat pengaruh signifikan antara factor internal (X_1) terhadap pendapatan pelaku UMKM.
b. Variabel Eksterna (X_2) memiliki nilai t=0,003 dengan nilai probalitas 0,003. Jika nilai t lebih kecil dari α (0,05), maka Ha diterima. Artinya terdapat pengaruh signifikan antara factor internal (X_1) terhadap pendapatan pelaku UMKM.

Berikut untuk mengetahui besarnya hubungan atau ketergantungan antara $\boldsymbol{X_1}$ (internal) dan $\boldsymbol{X_2}$ (Eksternal) terhadap pendapatan pelaku usaha UMKM (Y), maka dengan menggunakan peralatan analisis korelasi ganda *(R^2 atau R_{Square})* hasilnya sebagaimana tabel berikut:

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change
1	.890[a]	.792	.781	12594556.31937	.792	72.439	2	38	.000
a. Predictors: (Constant), Biaya Produksi, Luas Lahan									
b. Dependent Variable: Pendapatan									

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS sebagaimana ditunjukkan oleh table *model summary*^{b} di atas, yang menunjukkan bahwa nilai koefisien dterminasi R_{Square} = 0,781. Nilai tersebut dimaknai bahwa korelasi ataupun hubungan antara Y (Pendapatan Pelaku UMKM) dengan $\boldsymbol{X_1}$ (internal) dan $\boldsymbol{X_2}$ (Eksternal) secara simultan memiliki pengaruh secara signifikan (kuat). Hal ini berdasarkan asumsi bahwa semakin mendekati 1 nilai siginifikan semakin kuat.

4.2. Pembahasan

Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia khususnya Kelurahan Tamalate Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo. Kontribusi UMKM terhadap perputaran ekonomi lokal (daerah) serta penyerapan tenaga kerja menjadikannya sebagai tulang punggung ekonomi masyarakat maupun daerah. Namun, pelaku UMKM sering kali menghadapi berbagai tantangan yang mempengaruhi pendapatan mereka. Dalam konteks ini, analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pelaku UMKM menjadi sangat penting. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengidentifikasi dan menganalisis pengaruh variabel internal

dan eksternal terhadap pendapatan pelaku UMKM dengan menggunakan regresi linier berganda.

Dalam analisis ini, digunakan dua variabel independen, yaitu faktor internal (X1) yaitu kualitas produk, efisiensi serta kemasan. Faktor eksternal (X2) yang terdiri dari modal usaha dan daya saing, serta satu variabel dependen, yaitu pendapatan pelaku UMKM (Y). Faktor internal mencakup berbagai aspek yang berasal dari dalam organisasi itu sendiri, seperti manajemen, sumber daya manusia, dan kualitas produk. Sementara itu, faktor eksternal meliputi kondisi pasar, regulasi pemerintah (modal, dan kompetisi di industry (daya saing).

Penerapan regresi linier berganda memungkinkan peneliti untuk melihat hubungan simultan antara dua atau lebih variabel independen dan satu variabel dependen. Dalam konteks ini, analisis regresi dilakukan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh masing-masing faktor terhadap pendapatan pelaku UMKM.

Analisis regresi linier berganda dilakukan dengan mengumpulkan data dari berbagai pelaku UMKM di Kelurahan Tamalate. Data yang diperoleh mencakup informasi mengenai faktor internal dan eksternal yang dihadapi oleh pelaku UMKM serta nilai pendapatan mereka. Metode analisis ini memberikan hasil yang diharapkan dapat menggambarkan hubungan yang signifikan antara variabel-variabel tersebut.

Hasil analisis menunjukkan bahwa secara simultan, variabel independen (X1 dan X2) memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen (Y). Ini

berarti bahwa baik faktor internal maupun faktor eksternal memiliki kontribusi yang signifikan dalam menentukan pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM.

Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel faktor internal (X1) berpengaruh positif terhadap pendapatan pelaku UMKM. Hal ini mengindikasikan bahwa manajemen yang baik, sumber daya manusia yang kompeten, serta inovasi dalam produk dapat meningkatkan pendapatan. Pelaku UMKM yang mampu mengelola bisnis dengan baik dan memiliki strategi manajerial yang efektif akan lebih mampu bersaing dan meraih pendapatan yang optimal.

Di sisi lain, faktor eksternal (X2) juga memiliki pengaruh yang signifikan. Kondisi pasar yang kondusif, dukungan regulasi dari pemerintah, dan minimnya kompetisi dapat mendukung pertumbuhan pendapatan pelaku UMKM. Misalnya, pemerintah yang memberikan kemudahan akses permodalan atau program pelatihan untuk pelaku UMKM akan membantu mereka untuk lebih berkembang. Sebaliknya, jika faktor eksternal negatif, seperti adanya regulasi yang memberatkan atau persaingan yang ketat, dapat menghambat pendapatan yang dihasilkan.

Dari hasil analisis regresi, dapat disimpulkan bahwa peningkatan pengelolaan aspek-aspek internal dan perhatian terhadap kondisi eksternal sangatlah penting untuk meningkatkan pendapatan pelaku UMKM. Ini menunjukkan suatu sinergi antara faktor-faktor yang berasal dari dalam

organisasi dan luar organisasi yang harus dikelola dengan baik untuk mencapai tujuan ekonomi.

BAB V
PENUTUP

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang telah dipaparkan pada bagian sebelumnya, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Melalui analisis regresi linier berganda, dan uji t (parsial) terbukti bahwa faktor internal (X_1) dan eksternal (X_2) masing-masing mempengaruhi pendapatan pelaku usaha UMKM (Y).
b. Hasil signifikan sebagaimana ditunjukkan oleh nilai R_{Square} = 0,781 atau 78,1 persen secara simultan (Bersama-sama) faktor internal dan eksternal mengaruhi pendapatan pelaku usaha UMKM di Kelurahan Tamalate. Sisanya sebesar 21,9 dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

5.2. Saran

Berdasarkan hasil pembahasan dan Kesimpulan di atas, maka beberapa saran di ajukan sebagai berikut:

a. Pelaku usaha UMKM di Kelurahan Tamalate perlu memperhatikan manajemen internal, kualitas produk, serta situasi eksternal seperti kondisi pasar dan kebijakan pemerintah akan memiliki peluang lebih besar untuk meningkatkan pendapatan mereka.
b. Penting bagi pemangku kebijakan untuk menciptakan lingkungan yang mendukung bagi pelaku UMKM dan bagi para pelaku usaha itu sendiri untuk terus berinovasi dan meningkatkan kapabilitas manajerial agar dapat bersaing dan berkembang di pasar yang semakin kompetitif. Upaya yang terintegrasi dari semua pihak dapat memberikan dampak positif terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan sektor UMKM di Kelurahan Tamalate Kecamatan Kota Timur Kota Gorontalo.