

PENGARUH MODAL USAHA DAN HARGA JUAL TERHADAP PENDAPATAN UMKM KULINER DI PADAT KARYA KOTA PRABUMULIH

Regina Dwi Septiani¹

reginadwiseptiani@gmail.com

¹Universitas Prabumulih

Emi Sukmawati²

emisukmawati579@gmail.com

²Universitas Prabumulih

Chairani Adelina³

chairani.adelina@unpra.ac.id

³Universitas Prabumulih

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal usaha dan harga jual terhadap pendapatan UMKM kuliner di Jalan Padat Karya Kota Prabumulih. Metode yang digunakan adalah penelitian kuantitatif deskriptif asosiatif dengan sampel 10 UMKM kuliner yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Data dikumpulkan melalui wawancara terstruktur dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan SPSS 29. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial modal usaha tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM ($t_{hitung} = 1,688 < t_{tabel} = 2,364$; sig. $0,135 > 0,05$). Sementara itu, harga jual berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM ($t_{hitung} = 6,779 > t_{tabel} = 2,364$; sig. $< 0,001$). Secara simultan, modal usaha dan harga jual berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM ($F_{hitung} = 26,309 > F_{tabel} = 4,74$; sig. $< 0,001$). Nilai R^2 sebesar 0,883 menunjukkan bahwa 88,3% variasi pendapatan dijelaskan oleh kedua variabel tersebut. Temuan ini mengimplikasikan bahwa strategi penetapan harga jual yang tepat merupakan faktor kunci dalam peningkatan pendapatan UMKM kuliner.

Kata Kunci: Harga Jual, Modal Usaha, Pendapatan, UMKM Kuliner

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of business capital and selling price on the income of culinary MSMEs on Padat Karya Street, Prabumulih City. The method used is associative descriptive quantitative research with a sample of 10 culinary MSMEs selected using purposive sampling technique. Data were collected through structured interviews and documentation, then analyzed using multiple linear regression with the help of SPSS 29. The results of the study indicate that partially business capital has no effect and is not significant on MSME income ($t_{hitung} = 1.688 < t_{tabel} = 2.364$; sig. $0.135 > 0.05$). Meanwhile, selling price has an effect and is significant on MSME income ($t_{hitung} = 6.779 > t_{tabel} = 2.364$; sig. < 0.001). Simultaneously, business capital and selling price have an effect and are significant on MSME income ($F_{hitung} = 26.309 > F_{tabel} = 4.74$; sig. < 0.001). The R^2 value of 0.883 indicates that 88.3% of

the variation in revenue is explained by these two variables. This finding implies that an appropriate pricing strategy is a key factor in increasing revenue for culinary MSMEs.

Keywords: *Business Capital, Culinary MSMEs, Income, Selling Price*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan pelaku ekonomi yang memiliki peran signifikan dalam pergerakan perekonomian nasional. UMKM berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan nasional, menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat berpenghasilan rendah, dan memanfaatkan bahan baku lokal untuk menghasilkan barang dan jasa bagi masyarakat luas (Kasnelly & Lutfi, 2021). Pada tahun 2023, jumlah pelaku usaha UMKM di Indonesia mencapai 66 juta unit dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) sebesar 61% setara Rp9.580 triliun, serta menyerap sekitar 117 juta pekerja atau 97% dari total tenaga kerja nasional (BPS, 2023).

Sektor kuliner merupakan salah satu subsektor UMKM yang berkembang paling pesat. Data Kementerian Perdagangan RI (2024) menunjukkan bahwa pertumbuhan industri makanan dan minuman Indonesia pada kuartal II tahun 2024 mencapai 5,53% dengan kontribusi terhadap PDB pada kuartal I tahun 2024 mencapai 6,97%. Di Kota Prabumulih, Jalan Padat Karya menjadi salah satu sentra UMKM kuliner yang berkembang pesat karena lokasinya strategis dengan tingkat lalu lintas konsumen yang tinggi. Berdasarkan survei awal terhadap 10 UMKM kuliner di lokasi tersebut, ditemukan adanya perbedaan pendapatan yang signifikan antarpelaku usaha, yang mengindikasikan perbedaan dalam pengelolaan modal usaha dan strategi penetapan harga jual.

Pendapatan UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor. Modal usaha merupakan fondasi bagi pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas produksi dan pemasaran secara berkelanjutan (Imelda et al., 2021). Sementara itu, harga jual merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang langsung menghasilkan pendapatan bagi perusahaan (Kotler & Keller, 2022). Ketidaktepatan dalam menentukan harga jual, baik yang terlalu rendah maupun terlalu tinggi, seringkali menyebabkan margin keuntungan tidak optimal atau menurunnya jumlah pembeli (Tjiptono, 2021).

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan hasil yang beragam. Alkumairoh & Warsitasari (2022) menemukan bahwa modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM pedagang pasar. Sebaliknya, Huninhatu & Firdaus (2023) serta Putri Ayuni & Nurhayati (2024) menemukan bahwa modal usaha dan harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Zakaria et al. (2024) juga menemukan pengaruh positif modal usaha terhadap pendapatan UMKM makanan dan minuman di Kota Gorontalo. Perbedaan temuan tersebut mendorong peneliti untuk mengkaji lebih lanjut pada konteks spesifik UMKM kuliner di Kota Prabumulih. Oleh karena itu penting untuk menganalisis pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih, menganalisis pengaruh harga jual terhadap pendapatan UMKM kuliner dan menganalisis pengaruh modal usaha dan harga jual secara simultan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.

TINJAUAN LITERATUR

Modal Usaha

Modal usaha adalah seluruh sumber daya finansial yang digunakan untuk mendirikan, mengelola, dan mengembangkan usaha, mencakup dana untuk memperoleh peralatan, membeli bahan baku, membayar tenaga kerja, hingga memenuhi biaya operasional harian (Imelda et al., 2021). Rifa'i & Husinsah (2022) menyatakan bahwa modal usaha tidak hanya berupa dana, tetapi juga kemampuan pemilik usaha dalam mengelola keuangan secara efektif.

Tanpa perencanaan modal yang baik, UMKM berisiko mengalami kekurangan dana pada masa operasional yang dapat menghambat pertumbuhan usaha.

Modal usaha dibedakan menjadi modal tetap, yakni investasi jangka panjang berupa aset yang digunakan secara berulang dalam produksi, dan modal kerja, yakni dana untuk mendukung operasional harian. Pengelolaan modal yang tidak efektif dapat menurunkan kemampuan usaha dalam memenuhi permintaan pasar, yang pada akhirnya berdampak pada penurunan pendapatan (Rifa'i & Husinsah, 2022).

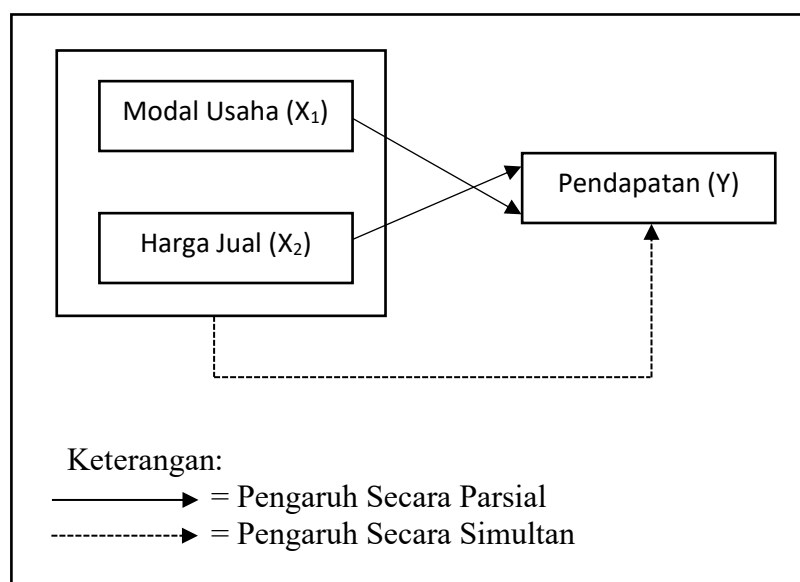
Harga Jual

Menurut Kotler & Keller (2022), harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan, sementara elemen lain seperti promosi, distribusi, dan produk justru menimbulkan biaya. Terdapat tiga pendekatan utama penetapan harga: (1) cost-plus pricing, berdasarkan total biaya produksi ditambah margin keuntungan; (2) value-based pricing, berdasarkan persepsi nilai produk bagi konsumen; dan (3) competition-based pricing, dengan menyesuaikan harga pesaing di pasar (Tjiptono, 2021). Penetapan harga yang tepat tidak hanya menentukan pendapatan, tetapi juga berpengaruh terhadap persepsi konsumen terhadap kualitas produk.

Pendapatan UMKM

Pendapatan adalah hasil ekonomi yang timbul dari kegiatan operasional perusahaan yang dapat diukur secara moneter (Weygandt et al., 2023). Pendapatan UMKM kuliner dihitung dengan formula: $\text{Pendapatan} = \text{volume penjualan} \times \text{harga jual per unit}$. Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan antara lain modal usaha yang menentukan kapasitas produksi, harga jual yang menentukan nilai penerimaan per unit terjual, serta volume penjualan yang bergantung pada daya tarik produk di pasar (Tambunan, 2020).

Kerangka Pemikiran



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kajian teori dan penelitian terdahulu, hipotesis penelitian dirumuskan sebagai berikut:

- H₁: Modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.
- H₂: Harga jual berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.
- H₃: Modal usaha dan harga jual secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian deskriptif asosiatif. Lokasi penelitian adalah Jalan Padat Karya, Kota Prabumulih, Provinsi Sumatera Selatan, yang dilaksanakan pada Oktober 2025 hingga April 2026. Populasi penelitian adalah seluruh UMKM kuliner yang beroperasi di Jalan Padat Karya. Sampel ditentukan menggunakan teknik nonprobability purposive sampling dengan dua kriteria: (1) telah menjalankan usaha kuliner minimal 3 tahun, dan (2) memiliki pendapatan minimal Rp1.000.000 per hari. Berdasarkan kriteria tersebut, diperoleh 10 UMKM kuliner sebagai sampel.

Variabel Penelitian

Variabel independen terdiri dari modal usaha (X_1) yang diukur berdasarkan besaran modal awal usaha dalam rupiah, dan harga jual (X_2) yang diukur berdasarkan harga jual per unit produk utama. Variabel dependen adalah pendapatan UMKM (Y) yang diukur berdasarkan total omzet usaha per tahun 2024.

Teknik Pengumpulan dan Analisis Data

Data dikumpulkan melalui wawancara terstruktur, observasi langsung, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan regresi linear berganda dengan persamaan: $Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$. Sebelum analisis regresi, dilakukan uji asumsi klasik meliputi uji normalitas (Kolmogorov-Smirnov), uji multikolinearitas (VIF), uji heteroskedastisitas (grafik scatterplot), dan uji autokorelasi (Durbin-Watson). Pengujian hipotesis dilakukan melalui uji t (parsial), uji F (simultan), dan koefisien determinasi (R^2). Seluruh pengolahan data menggunakan software SPSS 29.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji normalitas Kolmogorov-Smirnov menghasilkan nilai Asymp.Sig. (2-tailed) sebesar $0,200 > 0,05$, sehingga data residual dinyatakan berdistribusi normal. Uji multikolinearitas menunjukkan nilai Tolerance 0,984 dan VIF 1,017 untuk kedua variabel independen, berarti tidak terjadi multikolinearitas. Uji heteroskedastisitas melalui grafik scatterplot menunjukkan titik-titik menyebar acak tanpa pola, sehingga tidak terjadi heteroskedastisitas. Uji autokorelasi Durbin-Watson menghasilkan nilai $d = 1,996$ yang berada pada rentang $dU (1,6413) < d < 4-dU (2,3587)$, menunjukkan tidak terdapat autokorelasi. Dengan terpenuhinya seluruh asumsi klasik, model regresi dinyatakan layak untuk digunakan.

Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 1. menyajikan hasil analisis regresi linear berganda pengaruh modal usaha dan harga jual terhadap pendapatan UMKM.

Tabel 1. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1943135.313	599052.888		-3.244	.014		
	Modal Usaha	18.993	11.251	.220	1.688	.135	.984	1.017
	Harga Jual	106674.816	15735.222	.885	6.779	<.001	.984	1.017

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

Sumber: Output SPSS 29

Berdasarkan Tabel 1. diatas, persamaan regresi yang terbentuk adalah:

$$Y = -1.943.135,313 + 18,993 X_1 + 106.674,816 X_2 + e$$

Nilai konstanta sebesar -1.943.135,313 menunjukkan bahwa apabila modal usaha dan harga jual bernilai tetap/konstan pada angka 0, maka pendapatan UMKM bernilai -1.943.135,313. Koefisien regresi modal usaha sebesar 18,993 berarti setiap kenaikan 1 satuan modal usaha dengan asumsi harga jual tetap, maka pendapatan UMKM akan meningkat sebesar 18,993 satuan. Koefisien regresi harga jual sebesar 106.674,816 berarti setiap kenaikan 1 satuan harga jual dengan asumsi modal usaha tetap, maka pendapatan UMKM akan meningkat sebesar 106.674,816 satuan.

Hasil Uji Hipotesis

Hasil Uji Parsial (t)

Uji parsial atau uji t adalah cara untuk mengetahui apakah variabel bebas mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat secara sebagian dengan tingkat signifikansi 5%.

Tabel 2. Hasil Uji Parsial (t)
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-1943135.313	599052.888		-3.244	.014		
	Modal Usaha	18.993	11.251	.220	1.688	.135	.984	1.017
	Harga Jual	106674.816	15735.222	.885	6.779	<.001	.984	1.017

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

Sumber: Output SPSS 29

Berdasarkan tabel 2. diatas dapat dilihat bahwa uji t adalah sebagai berikut :

1. Pengujian hipotesis pertama (H1), diketahui bahwa nilai $t_{hitung} 1.688 < t_{tabel} 2.364$ dengan nilai signifikansi variabel modal usaha (X_1) sebesar $0,135 > 0,05$, Hal ini menunjukkan bahwa H_0 diterima dan H_1 ditolak, sehingga dapat disimpulkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM.
2. Pengujian hipotesis kedua (H2), diketahui bahwa nilai $t_{hitung} 6.779 > t_{tabel} 2.364$ dengan

nilai signifikansi variabel harga jual (X2) sebesar $<0,001 < 0,05$,. Hal ini menunjukkan bahwa H_0 ditolak dan H_2 diterima, sehingga dapat disimpulkan bahwa harga jual berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Hasil Uji Simultan (f)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh modal usaha dan harga jual secara simultan terhadap pendapatan UMKM.

Tabel 3. Hasil Uji Simultan (f)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3209674405028.939	2	1604837202514.469	26.309	<.001 ^b
	Residual	426999072238.662	7	60999867462.666		
	Total	3636673477267.601	9			

a. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

b. Predictors: (Constant), Harga Jual, Modal Usaha

Sumber: Output SPSS 29

Berdasarkan table 3. diatas hasil uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 26.309 dengan tingkat signifikansi $<0,001$. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05, sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima. Hal ini menunjukkan bahwa modal usaha (X1) dan harga jual (X2) secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM (Y).

Hasil Uji Koefisien Determinasi

R^2 digunakan untuk melihat seberapa besar kemampuan variabel independen menjelaskan variabel dependen. Nilai R^2 berada pada rentang 0 sampai 1 (0–100%).

Tabel 4. Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b										
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	Durbin-Watson
1	.939 ^a	.883	.849	246981.512	.883	26.309	2	7	<.001	1.996

a. Predictors: (Constant), Harga Jual, Modal Usaha

b. Dependent Variable: Pendapatan UMKM

Sumber: Output SPSS 29

Berdasarkan Tabel 4. diatas diketahui bahwa nilai R Square sebesar 0.883. Hal ini menunjukkan bahwa modal usaha (X1) dan harga jual (X2) mampu menjelaskan variasi pendapatan UMKM (Y) sebesar 88,3%, sedangkan sisanya sebesar 11,7% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam model penelitian ini seperti lokasi usaha, inovasi produk, strategi pemasaran digital, atau pengalaman usaha.

Pembahasan

Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih ($t_{hitung} = 1,688 < t_{tabel} = 2,364$; sig. $0,135 > 0,05$). Temuan ini mengindikasikan bahwa besarnya modal awal yang dimiliki pelaku UMKM tidak selalu berbanding lurus dengan peningkatan pendapatan. Kondisi ini dapat disebabkan oleh rentang modal awal yang relatif homogen di antara sampel, yakni antara Rp40.000.000 hingga Rp60.000.000, sehingga perbedaan modal tidak cukup signifikan untuk menciptakan perbedaan pendapatan yang nyata. Selain itu, modal yang dimiliki sebagian besar pelaku

usaha lebih banyak digunakan untuk kebutuhan operasional dasar, belum dialokasikan secara optimal untuk peningkatan kapasitas produksi atau inovasi. Temuan ini sejalan dengan Alkumairoh & Warsitasari (2022) yang menemukan bahwa modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM pedagang Pasar Gambar Kabupaten Blitar.

Pengaruh Harga Jual terhadap Pendapatan UMKM. Harga jual terbukti berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih ($t_{hitung} = 6,779 > t_{tabel} = 2,364$; $sig. < 0,001$). Temuan ini konsisten dengan teori Kotler & Keller (2022) yang menyatakan bahwa harga adalah satu-satunya elemen bauran pemasaran yang langsung menghasilkan pendapatan. Data empiris dalam penelitian ini memperkuat argumen tersebut; Bakso 3 Dara dengan harga jual tertinggi Rp28.000 per mangkuk mencatat pendapatan tahunan tertinggi sebesar Rp2.445.658.000, sementara RM Wong Kito 1 dan Dtop dengan harga jual Rp10.000 mencatat pendapatan lebih rendah. Hal ini mengkonfirmasi bahwa penetapan harga yang mencerminkan nilai produk secara tepat berkontribusi signifikan terhadap optimalisasi pendapatan. Temuan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Maulania et., al (2020). Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa harga jual berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan.

Pengaruh Simultan Modal Usaha dan Harga Jual terhadap Pendapatan UMKM. Secara simultan, modal usaha dan harga jual berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner ($F_{hitung} = 26,309 > F_{tabel} = 4,74$; $sig. < 0,001$). Nilai $R^2 = 0,883$ yang tergolong sangat tinggi menunjukkan bahwa 88,3% variasi pendapatan UMKM dapat dijelaskan oleh modal usaha dan harga jual secara bersama-sama, sedangkan 11,7% sisanya dipengaruhi variabel lain seperti lokasi usaha, inovasi produk, dan strategi pemasaran digital. Meskipun secara parsial modal usaha tidak signifikan, kombinasi modal yang memadai dengan strategi harga yang tepat terbukti mampu secara bersama-sama mendorong peningkatan pendapatan. Temuan ini mendukung Putri Ayuni & Nurhayati (2024) yang menyimpulkan bahwa modal usaha dan harga jual secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, disimpulkan bahwa secara parsial modal usaha tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan UMKM kuliner di Padat Karya Kota Prabumulih, yang mengindikasikan bahwa besarnya modal awal semata tidak menjamin peningkatan pendapatan tanpa didukung pengelolaan yang efektif dan efisien. Sebaliknya, harga jual terbukti berpengaruh dan signifikan terhadap pendapatan, menjadikan strategi penetapan harga sebagai faktor kunci dalam peningkatan kinerja finansial UMKM kuliner. Secara simultan, modal usaha dan harga jual berpengaruh dan signifikan dengan kemampuan menjelaskan 88,3% variasi pendapatan UMKM.

Saran

Berdasarkan temuan tersebut, pelaku UMKM kuliner disarankan untuk memprioritaskan strategi penetapan harga jual yang kompetitif namun tetap mengoptimalkan margin keuntungan melalui analisis pasar yang berkelanjutan. Pengelolaan modal usaha perlu dilakukan secara lebih produktif dengan mengalokasikan sebagian modal untuk inovasi produk dan peningkatan kualitas. Pemerintah Kota Prabumulih disarankan untuk meningkatkan program pembinaan manajemen keuangan dan strategi penetapan harga bagi

pelaku UMKM, serta mempermudah akses permodalan. Peneliti selanjutnya disarankan memperluas sampel dan menambahkan variabel seperti lokasi usaha, inovasi produk, lama usaha, atau strategi pemasaran digital guna memperoleh gambaran yang lebih komprehensif.

REFERENSI

- Alkumairoh, A. F., & Warsitasari, W. D. (2022). Pengaruh modal usaha, jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan usaha mikro kecil menengah pedagang Pasar Gambar Kecamatan Wonodadi Kabupaten Blitar. *Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial, Ekonomi, dan Bisnis Islam (SOSEBI)*, 2(2), 202–219. <https://doi.org/10.21274/sosebi.v2i2.6428>
- Ghozali, I. (2021). Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 26. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Huninhatu, E. Y., & Firdaus, R. (2023). Pengaruh modal dan harga jual terhadap pendapatan pedagang sembako: Studi pada Pasar Madyopuro Kota Malang.
- Imelda, H., Yuliani, R., & Yuliani, S. (2021). Kewirausahaan: Teori dan praktik dalam bisnis. Universitas Sriwijaya.
- Kasnelly, S., & Lutfi, M. (2021). Peran UMKM dalam pemulihan ekonomi nasional. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 6(1), 45–58.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2022). *Marketing management* (15th ed.). Pearson.
- Maulania, G., Sahara, & Fariyanti, A. (2020). Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Bogor. *Jurnal Agribisnis Indonesia*, 8(2), 118–131. <https://doi.org/10.29244/jai.2020.8.2.118-131>
- Pratama, R., Ramadhan, A., & Hasanah, U. (2025). Pengaruh lama usaha, modal usaha dan inovasi terhadap pendapatan UMKM kuliner di Kecamatan Medan Sunggal. *Journal of Economics Research and Policy Studies*. <https://doi.org/10.53088/jerps.v5i2.2027>
- Purba, R. R. H., Hutabarat, L., Lubis, I., Ginting, N., Manurung, A. N., & Simanjuntak, A. B. (2021). Manajemen usaha kecil dan menengah. STIE Sultan Agung.
- Putri Ayuni, & Nurhayati. (2024). Pengaruh modal usaha dan harga jual terhadap pendapatan UMKM Lingkungan II dan III Kecamatan Deli Tua. *Management Studies and Entrepreneurship Journal (MSEJ)*. <https://doi.org/10.37385/msej.v5i2.5594>
- Rifa'i, M., & Husinsah, S. (2022). Kewirausahaan: Konsep dasar dan praktik usaha. UIN Sumatera Utara.
- Sugiyono. (2023). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2024). Metodologi penelitian bisnis dan ekonomi pendekatan kuantitatif. Pustaka Baru Press.
- Tambunan, T. H. (2020). UMKM di Indonesia: Isu-isu penting. Pustaka LP3ES.
- Tjiptono, F. (2021). Strategi pemasaran. Penerbit Andi.
- Vikaliana, R. S., Pujiyanto, A., Mulyati, A., Fika, R., Reza, R., Kreshna Reza, H., Ngii, E., Dwikotjo, F., Suharni, & Ulfa, L. (2022). Ragam penelitian dengan SPSS. Tahta Media Group.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2023). *Financial accounting* (11th ed.). Wiley.
- Zakaria, S. A., Arham, M. A., & Badu, R. S. (2024). Pengaruh modal usaha terhadap pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah makanan dan minuman di Kota Gorontalo. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*. <https://doi.org/10.37479/jamak.v2i4.159>