



**FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KEBERHASILAN USAHA MIKRO KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM) DI MEGA PARK  
FOODCOURT MEDAN**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas pembangunan Panca Budi

Oleh :

**SRI WAHYUNINGSIH**

NPM : 1715100344

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2021**



**FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN**

**PENGESAHAN SKRIPSI**

**NAMA** : SRI WAHYUNINGSIH  
**NPM** : 1715100344  
**PROGRAM STUDI** : AKUNTANSI  
**JENJANG** : S1 (STRATA SATU)  
**JUDUL** : FAKTOR – FAKTOR YANG  
MEMPENGARUHI KEBERHASILAN  
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH  
(UMKM) DI MEGA PARK FOODCOURT  
MEDAN

Medan, 04 Oktober 2021

**KETUA PROGRAM STUDI**

(Dr. Rahima br. Purba, SE.,M.Si.,AK.,CA)

**DEKAN**



(Dr. Onny Medaline, SH.,M.Kn)

**PEMBIMBING I**

(Heriyati Chrisna, SE.,M.Si)

**PEMBIMBING II**

(Ahmad Fadlan, SE.,M.Si)



**FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN**

**SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH PANITIA UJIAN  
SARJANA LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI**

**PERSETUJUAN SKRIPSI**

**NAMA** : SRI WAHYUNINGSIH  
**NPM** : 1715100344  
**PROGRAM STUDI** : AKUNTANSI  
**JENJANG** : S1 (STRATA SATU)  
**JUDUL** : FAKTOR – FAKTOR YANG  
MEMPENGARUHI KEBERHASILAN  
USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH  
(UMKM) DI MEGA PARK FOODCOURT  
MEDAN

Medan, 04 Oktober 2021

**KETUA**

(Dito Aditia Darma Nst, SE., M.Si)

**ANGGOTA I**

(Heriyati Chrisna, SE., M.Si)

**ANGGOTA II**

(Ahmad Fadlan, SE., M.Si)

**ANGGOTA III**

(Bagus Handoko, SE., M.Si)

**ANGGOTA IV**

(Junawan, SE., M.Si)



## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

NAMA : SRI WAHYUNINGSIH  
NPM : 1715100344  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JUDUL SKRIPSI : FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KEBERHASILAN USAHA MIKRO KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM) DI MEGA PARK  
FOODCOURT MEDAN

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat).
2. Memberikan izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada UNPAB untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan mengelolah, mendistribusikan, dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari ketahu bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, 04 Oktober 2021



## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Sri Wahyuningsih  
Tempat/Tanggal Lahir : Simpang Kanan, 26 Oktober 1999  
NPM : 1715100344  
Fakultas : Sosial Sains  
Program Studi : Akuntansi  
Alamat : Jl. Ayahanda No. 15A/21, Medan Petisah

Dengan ini menyatakan bahwa : Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan. Sehubungan dengan hal ini, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai di masa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, 04 Oktober 2021

Yang membuat pernyataan



( Sri Wahyuningsih )

**UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Medan Fax. 061-8458077 PO.BOX : 1099  
MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM  
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN

(TERAKREDITASI)  
(TERAKREDITASI)  
(TERAKREDITASI)  
(TERAKREDITASI)  
(TERAKREDITASI)

**PERMOHONAN JUDUL TESIS / SKRIPSI / TUGAS AKHIR\***

Bertanda tangan di bawah ini :  
Nama :  
Temp. Lahir :  
No. Mahasiswa :  
Bidang Studi :  
No. HP :  
Mendapat yang telah dicapai :  
Mendukung mengajukan judul sesuai bidang ilmu sebagai :

: SRI WAHYUNINGSIH  
: SIMPANG KANAN / 26 Oktober 1999  
: 1715100344  
: Akuntansi  
: Akuntansi Sektor Bisnis  
: 127 SKS, IPK 3.65  
: 082216279926

**Judul**

Tesis - Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Megapark  
Mallcourt0

Disetujui Oleh Dosen Jika Ada Perubahan Judul

Tidak Perlu

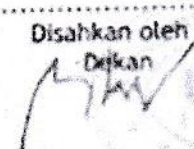
Medan, 05 Februari 2021

Pemohon,



( Sri Wahyuningsih )

  
Rektor I,  
  
( Cahyo Pramono, S.E., M.M. )

Tanggal : .....  
Disahkan oleh :  
Dekan  
  
( Dr. Bambang Widjanarko, SE., MM. )

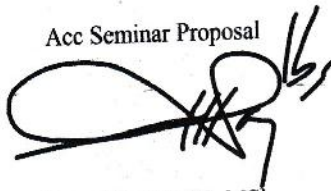
Tanggal : .....  
Disetujui oleh :  
Dosen Pembimbing I :  
  
( Heriyati Citrisna, SE., M.Si )

Tanggal : .....  
Disetujui oleh :  
Ka. Prodi Akuntansi  
  
( Rahima D. Purba, SE., S.Si., Ak., CA. )

Tanggal : .....  
Disetujui oleh :  
Dosen Pembimbing II :  
  
( Ahmad Fadlan, SE., M.Si )



Acc Seminar Proposal



Ahmad Fadlan, SE., MSi

PB II 25/06/2021



Acc seminar proposal



Heriyati Chrisna, SE., MSi

PB I 18/06/2021

**FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KEBERHASILAN USAHA KECIL DAN  
MENENGAH (UKM) DI MEGAPARK  
FOODCOURT MEDAN**

**PROPOSAL**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas pembangunan Panca Budi

Oleh :

**SRI WAHYUNINGSIH**

NPM : 1715100344

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN**

**2021**



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

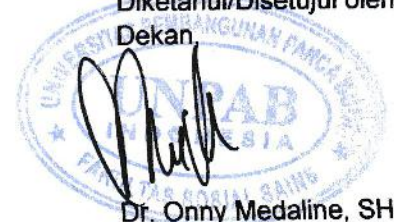
Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
website : www.pancabudi.ac.id email: unpub@pancabudi.ac.id  
Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Dosen Pembimbing I : HERIYATI CHRISNA, SE.,M.Si  
Dosen Pembimbing II : AHMAD FADLAN, SE.,M.Si  
Nama Mahasiswa : SRI WAHYUNINGSIH  
Rumusan/Program Studi : Akuntansi  
Nomor Pokok Mahasiswa : 1715100344  
Jenjang Pendidikan : Sarjana 1 (satu)  
Judul Tugas Akhir/Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Megapark Foodcourt Medan

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
12 April 2021	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Pada latar belakang penambahan teori covid-19, hasil penelitian sebelumnya di cantumin setiap variabel dan buat tabel omzet penjualan pada tahun 2020.</li><li>2. Variabel pelatihan akuntansi diganti dengan latar belakang pendidikan dan variabel pengalaman di kurangi.</li><li>3. Pada identifikasi masalah dua variabel digabungin jadi satu kalimat saja.</li><li>4. Pada rumusan masalah ditambahkan "untuk membuktikan secara empiris apakah".</li><li>5. Pada penelitian sebelumnya harus ada kalimatnya jangan langsung tabel.</li><li>6. Pada kerangka konseptual harus ada narasinya baru kerangka konseptualnya.</li><li>7. Pada hipotesis teorinya harus menurut para ahli dan pengaruh simultannya ditambahin.</li><li>8. Pada lokasi penelitiannya disebutkan jalannya dengan lengkap.</li><li>9. Pada populasi di tuliskan jumlah populasi berapa jumlahnya.</li><li>10. Pada uji parsial dan simultan di jelaskan setiap variabelnya.</li><li>11. Buat kuesioner yang diadopsi dari peneliti sebelumnya</li></ol>		
15/2021	Acc seminar proposal		

Medan, 01 Juni 2021

Diketahui/Disetujui oleh :  
Dekan



Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn





UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Dosen Pembimbing I : HERIYATI CHRISNA, SE.,M.Si  
Dosen Pembimbing II : AHMAD FADLAN, SE.,M.Si  
Nama Mahasiswa : SRI WAHYUNINGSIH  
Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
NIM/Pokok Mahasiswa : 1715100344  
Tingkat Pendidikan : Sarjana 1 (satu)  
Judul Tugas Akhir/Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Megapark Foodcourt Medan

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
19/06/2021	1. Perbaiki sistematika penulisan dr format judul sampai bab 3, sesuaikan dengan panduan 2. Gunakan bahasa formal dan Perbaiki format paragraf sesuai porsinya	<i>Flbs</i>	
25/06/2021	1. Perbaiki format sumber penelitian. 2. Perbaiki kuisisioner dan skedul penelitian	<i>Flbs</i>	
25/06/2021	Acc Seminar Proposal	<i>Flbs</i>	

Medan, 01 Juni 2021  
Diketahui/Disetujui oleh :  
Dekan,

Dr. Onny Medaline, SH., M.Kr.

Acc sidang meja hijau



Heriyati Chrisna, SE, MSi

PB I 10/08/2021



Acc sidang meja hijau



Ahmad Fadlan, SE, MSi

PB II 11/08/2021

**FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KEBERHASILAN USAHA KECIL DAN  
MENENGAH (UKM) DI MEGA PARK  
FOODCOURT MEDAN**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas pembangunan Panca Budi

Oleh :

**SRI WAHYUNINGSIH**

NPM : 1715100344

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2021**





UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing I : HERIYATI CHRISNA, SE.,M.Si  
 Dosen Pembimbing II : AHMAD FADLAN, SE.,M.Si  
 Nama Mahasiswa : SRI WAHYUNINGSIH  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1715100344  
 Bidang Pendidikan : Sarjana 1 (satu)  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Megapark Foodcourt Medan

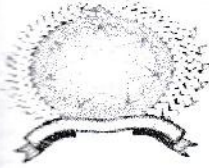
TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
28 Juli 2021	<ol style="list-style-type: none"> <li>Pada tabel omzet di jelaskan dalam juta rupiah</li> <li>Pada rumusan di hapus untuk mengetahui secara empiris langsung apakah saja</li> <li>Pada tujuan di tambahkan untuk mengetahui secara empiris awalnya</li> <li>Pada kerangka konseptual hubungkat variabel x dengan y</li> <li>Pada teknik pengumpulan data kuesioner diadopsidari siapa dan dimodifikasi</li> <li>Pada uji t dan F dihilangkan kata pada nya</li> <li>Pada pembahasan jelaskan dengan teori penguat dan bandingkan dengan penelitian sebelum nya</li> </ol>		
15 Agustus 2021	<ol style="list-style-type: none"> <li>Perbaiki Kuesioner, sesuaikan denga indikator</li> </ol>		
14 Agustus 2021	<ol style="list-style-type: none"> <li>Perbaiki Abstrak, sesuaikan denga nisi skripsi</li> <li>Perbaiki pembahasan</li> </ol>		
11 Agustus 2021	Acc sidang meja hijau		

Medan, 01 Juni 2021  
Diketahui/Disetujui oleh :  
Dekan,



Dr. Onny Medaline, SH., M.Kn





UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571 website :  
 www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing I : HERIYATI CHRISNA, SE.,M.Si  
 Dosen Pembimbing II : AHMAD FADLAN, SE.,M.Si  
 Ketua Mahasiswa : SRI WAHYUNINGSIH  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1715100344  
 Bidang Pendidikan : Sarjana 1 (satu)  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Megapark Foodcourt Medan

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
II Agustus 2021	1. Perbaiki sampel pada abstrak 2. Pastikan semua penulisan sesuai panduan terbaru	<i>Flbs</i>	
III Agustus 2021	Lengkapi lampiran penelitian	<i>Flbs</i>	
IV Agustus 2021	Acc Sidang Meja Hijau	<i>Flbs</i>	

Medan, 01 Juni  
2021

Diketahui/Disetujui  
oleh : Dekan,



Dr. Onny Medaline, SH.,  
M.Kn

ilid lux!  
Chrisna,SE,MSi  
10/10/2021!



Acc ilid lux

Ahmad Fadlan,SE,MSi

PB II 11/10/2021

**FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
KEBERHASILAN USAHA MIKRO KECIL DAN  
MENENGAH (UMKM) DI MEGA PARK  
FOODCOURT MEDAN**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas pembangunan Panca Budi

Oleh :

**SRI WAHYUNINGSIH**  
NPM : 1715100344

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2021**

## SURAT KETERANGAN PLAGIAT CHECKER

Dengan ini saya Ka.LPMU UNPAB menerangkan bahwa surat ini adalah bukti pengesahan dari LPMU sebagai pengesah proses plagiat checker Tugas Akhir/ Skripsi/Tesis selama masa pandemi *Covid-19* sesuai dengan edaran rektor Nomor : 7594/13/R/2020 Tentang Pemberitahuan Perpanjangan PBM Online.

Demikian disampaikan.

NB: Segala penyalahgunaan/pelanggaran atas surat ini akan di proses sesuai ketentuan yang berlaku UNPAB.



Yusuf Mubandani Kitonga, BA., MSc

No. Dokumen : PM-UJMA-06-02	Revisi : 00	Tgl Eff : 23 Jan 2019
-----------------------------	-------------	-----------------------



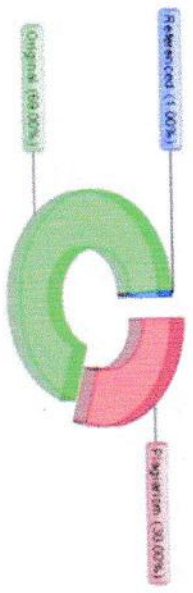
# SRI WAHYUNINGSIH\_1715100344\_AKUNTANSI.docx

- Check type: Internet Check
- Check type: Rewrite
- Check type: Deleted language



Detailed document body analysis

Relation chart



Distribution graph







**SURAT BEBAS PUSTAKA**  
**NOMOR: 79/PERP/BP/2021**

Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi menerangkan bahwa berdasarkan data pengguna perpustakaan  
nama saudara/i:

NAMA : SRI WAHYUNINGSIH  
NPM : 1715100344  
Tingkat Semester : Akhir  
Jurusan : SOSIAL SAINS  
Kelas/Prodi : Akuntansi

Wajibannya terhitung sejak tanggal 21 Juli 2021, dinyatakan tidak memiliki tanggungan dan atau pinjaman buku sekaligus  
juga terdaftar sebagai anggota Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Medan, 21 Juli 2021  
Diketahui oleh,  
Kepala Perpustakaan

  
  
Rahmad Budi Utomo, ST.,M.Kom

No. Dokumen : FM-PERPUS-06-01  
Revisi : 01  
Tgl. Efektif : 04 Juni 2015

Pemohonan Meja Hijau

Medan, 03 September 2021  
 Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan  
 Fakultas SOSIAL SAINS  
 UNPAB Medan  
 Di -  
 Tempat

Yang terhormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : SRI WAHYUNINGSIH  
 Tempat/Tgl. Lahir : SIMPANG KANAN / 26 Oktober 1999  
 Nama Orang Tua : Sugito  
 NPM : 1715100344  
 Jurusan : SOSIAL SAINS  
 Program Studi : Akuntansi  
 NIM : 082216279926  
 Alamat : Suka Damai RT/RW 03/03 Kec. Simpang Kanan Rohil

Yang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul **Faktor - Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Megapark Foodcourt**, Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indeks prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijilid lux 2 exemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jilid kertas jeruk 5 exemplar untuk penguji (bentuk dan warna penjiilidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKKOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya uang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan rincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp.	1,000,000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp.	1,750,000
<b>Total Biaya</b>	<b>: Rp.</b>	<b>2,750,000</b>

Ukuran Toga :

M

Ditandatangani/Disetujui oleh :

Hormat saya



Medalini, SH., M.Kn  
 Fakultas SOSIAL SAINS

SRI WAHYUNINGSIH  
 1715100344

Surat permohonan ini sah dan berlaku bila :

- a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
- b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan

Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asli) - Mhs.ybs.



## ABSTRAK

---

Penelitian ini bertujuan 1) untuk membuktikan secara empiris penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan. 2) untuk membuktikan secara empiris penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan. Pengujian yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji regresi linier berganda dengan bantuan *SPSS Versi 19.00*. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM yang ada di Mega Park Foodcourt Medan sebanyak 90 UMKM. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan *sampling jenuh*, sehingga diperoleh sampel sebanyak 80 responden. Teknik pengumpulan data menggunakan observasi, wawancara, dokumentasi dan kuesioner. Hasil penelitian uji t menunjukkan bahwa penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, lama usaha dan jam kerja secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, sedangkan omzet penjualan, modal usaha dan lokasi usaha secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan. Hasil penelitian uji F menunjukkan bahwa secara simultan penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.

**Kata Kunci :** Penggunaan Informasi Akuntansi, Latar Belakang Pendidikan, Omzet Penjualan, Modal Usaha, Lama Usaha, Jam Kerja, Lokasi Usaha dan Keberhasilan Usaha

## **ABSTRACT**

---

*This study aims 1) to empirically prove the use of accounting information, educational background, sales turnover, business capital, length of business, working hours and business location partially have a significant effect on business success in SMEs in Mega Park Foodcourt Medan. 2) to empirically prove the use of accounting information, educational background, sales turnover, business capital, length of business, working hours and business location simultaneously have a significant effect on business success in SMEs at Mega Park Foodcourt Medan. The test used in this study is multiple linear regression with the help of SPSS Version 19.00. The population in this study were all SMEs in Mega Park Foodcourt Medan as many as 90 SMEs. The sampling technique in this study used saturated sampling, so that a sample of 80 respondents was obtained. Data collection techniques using observation, interviews, documentation and questionnaires. The results of the t-test showed that the use of accounting information, educational background, length of business and working hours partially had a significant effect on business success, while sales turnover, business capital and business location partially had no significant effect on business success in SMEs at Mega Park Foodcourt Medan. The results of the F test showed that the simultaneous use of accounting information, educational background, sales turnover, business capital, length of business, working hours and business location had a significant effect on business success in SMEs at Mega Park Foodcourt Medan.*

**Keywords :** *Use of Accounting Information, Educational Background, Sales Turnover, Business Capital, Length of Business, Hours of Work, Location Business and Business Success*

## KATA PENGANTAR

Alhamdulillah rabbil'alamiin, puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi agar dapat mencapai gelar sarjana pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan. Adapun judul yang penulis ajukan adalah sebagai berikut : **“Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.”**

Selama penelitian dan penyusunan laporan penelitian skripsi ini, penulis tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan, SE., MM sebagai Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
2. Ibu Dr. Onny Medeline, SH., M.Kn sebagai Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
3. Ibu Dr. Rahima Br. Purba, SE., M.Si, Ak, CA sebagai Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.
4. Ibu Heriyati Chrisna, SE., M.Si sebagai Dosen Pembimbing I yang sudah banyak membantu memberikan kritik serta saran terhadap perbaikan skripsi saya.
5. Bapak Ahmad Fadlan, SE., M.Si sebagai Dosen Pembimbing II yang sudah banyak membantu memberikan kritik serta saran terhadap perbaikan skripsi saya.
6. Seluruh Dosen Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Pancabudi.



7. Ucapkan terimakasih yang istimewa teruntuk Bapak, Mama, Kakak, dan Abang yang selalu mensupport dan mendoakan kebaikan untuk penulis.
8. Para sahabat saya Nurmala Dewi, Monica Leonesti, Fina Ramasari Nst, Wiwin Julaini, Heni Sartika Dwina, Dewi Yanti Aprillia, Vickaya Sasi Wahyuningtyas, Ayu Ani, Winda Irmaya, Anugerah Sari Saragih, Dian Sari, Ifo Lilandana Siregar, Mirawati, Hari Sabarno, Agus Madani, Abdi Harfani, Gunawan, Nurul Firmansyah dan sahabat-sahabat saya lainnya yang tidak bisa saya tulis serta grub teman pejuang skripsi.
9. Seluruh teman mahasiswa Prodi Akuntansi Stambuk 2017 UNiversitas Pembangunan Panca Budi.
10. Seluruh staf yang bekerja Universitas Pembangunan Panca Budi.
11. Pihak-pihak terkait yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu, terimakasih atas banyaknya ilmu serta pelajaran yang bermanfaat dalam menambah pengalaman serta pemahaman penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari masih banyak kekurangan dalam penulisan skripsi ini yang disebabkan keterbatasan pengetahuan dan pengalaman. Penulis mengharapkan masukan dan saran dari para pembaca untuk menyempurnakan skripsi ini. Semoga skripsi ini bermanfaat bagi para pembaca.

Medan, Juli 2021  
Penulis

Sri Wahyuningsih  
(NPM 1715100344)

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN.....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN.....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN.....</b>	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>vi</b>
<b>ABSTRACK.....</b>	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>xv</b>
<b>BAB I. PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	10
C. Batasan Masalah dan Rumusan Masalah.....	11
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	13
E. Keaslian Penelitian.....	14
<b>BAB II. TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Landasan Teori.....	16
1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).....	16
2. Keberhasilan Usaha.....	26
3. Penggunaan Informasi Akuntansi .....	30
4. Latar Belakang Pendidikan .....	34
5. Omzet Penjualan .....	37
6. Modal Usaha .....	42
7. Lama Usaha.....	44
8. Jam Kerja .....	45
9. Lokasi Usaha.....	47
B. Penelitian Sebelumnya.....	52
C. Kerangka Konseptual.....	54
D. Hipotesis.....	57
<b>BAB III. METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan Penelitian .....	59
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	59
C. Definisi Operasional Variabel.....	60
D. Populasi dan Sampel .....	61

E. Teknik Pengumpulan Data .....	64
F. Teknik Analisis Data .....	65

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

A. Hasil Penelitian .....	72
1. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	72
2. Visi dan Misi .....	73
3. Deskripsi Karakteristik Responden.....	73
4. Pengujian Validitas dan Reabilitas.....	75
5. Deskripsi Variabel Penelitian.....	80
6. Uji Asumsi Klasik .....	106
7. Pengujian Hipotesis.....	110
B. Pembahasan.....	116
1. Pengaruh penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan usaha .....	117
2. Pengaruh Latar Belakang Pendidikan terhadap Keberhasilan Usaha.....	117
3. Pengaruh Omzet Penjualan terhadap Keberhasilan Usaha ..	118
4. Pengaruh Modal Usaha terhadap Keberhasilan Usaha .....	118
5. Pengaruh Lama Usaha terhadap Keberhasilan Usaha.....	119
6. Pengaruh Jam Kerja terhadap Keberhasilan Usaha .....	119
7. Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha .....	120

#### **BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN**

A. Kesimpulan .....	121
B. Saran .....	123

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **BIODATA**

#### **LAMPIRAN**



## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1 Omzet Penjualan Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	9
Tabel 2.1 Mapping Penelitian Sebelumnya .....	52
Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian .....	59
Tabel 3.2 Definisi Operasional Variabel.....	60
Tabel 4.1 Distribusi Sampel.....	74
Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin .....	74
Tabel 4.3 Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Terakhir .....	74
Tabel 4.4 Rekapitulasi Hasil Uji Valid $X_1$ .....	75
Tabel 4.5 Rekapitulasi Hasil Uji Valid $X_2$ .....	76
Tabel 4.6 Rekapitulasi Hasil Uji Valid $X_3$ .....	76
Tabel 4.7 Rekapitulasi Hasil Uji Valid $X_4$ .....	77
Tabel 4.8 Rekapitulasi Hasil Uji Valid $X_5$ .....	77
Tabel 4.9 Rekapitulasi Hasil Uji Valid $X_6$ .....	77
Tabel 4.10 Rekapitulasi Hasil Uji Valid $X_7$ .....	78
Tabel 4.11 Rekapitulasi Hasil Uji Valid Y .....	78
Tabel 4.12 Reliabiulitas Instrumen .....	79
Tabel 4.13 Butir Pertanyaan 1 Pada Variabel Pengguna Informasi Akuntansi .....	81
Tabel 4.14 Butir Pertanyaan 2 Pada Variabel Pengguna Informasi Akuntansi .....	81
Tabel 4.15 Butir Pertanyaan 3 Pada Variabel Pengguna Informasi Akuntansi .....	82
Tabel 4.16 Butir Pertanyaan 4 Pada Variabel Pengguna Informasi Akuntansi .....	82
Tabel 4.17 Butir Pertanyaan 5 Pada Variabel Pengguna Informasi Akuntansi .....	83
Tabel 4.18 Butir Pertanyaan 6 Pada Variabel Pengguna Informasi Akuntansi .....	83
Tabel 4.19 Butir Pertanyaan 7 Pada Variabel Pengguna Informasi Akuntansi .....	84
Tabel 4.20 Butir Pertanyaan 1 Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan.....	84
Tabel 4.21 Butir Pertanyaan 2 Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan.....	85
Tabel 4.22 Butir Pertanyaan 3 Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan.....	85
Tabel 4.23 Butir Pertanyaan 4 Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan.....	86
Tabel 4.24 Butir Pertanyaan 5 Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan.....	86
Tabel 4.25 Butir Pertanyaan 6 Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan.....	87
Tabel 4.26 Butir Pertanyaan 7 Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan.....	87

Tabel 4.27 Butir Pertanyaan 8 Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan.....	88
Tabel 4.28 Butir Pertanyaan 9 Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan.....	88
Tabel 4.29 Butir Pertanyaan 1 Pada Variabel Omzet Penjualan.....	89
Tabel 4.30 Butir Pertanyaan 2 Pada Variabel Omzet Penjualan.....	89
Tabel 4.31 Butir Pertanyaan 3 Pada Variabel Omzet Penjualan.....	90
Tabel 4.32 Butir Pertanyaan 4 Pada Variabel Omzet Penjualan.....	90
Tabel 4.33 Butir Pertanyaan 1 Pada Variabel Modal Usaha.....	91
Tabel 4.34 Butir Pertanyaan 2 Pada Variabel Modal Usaha.....	91
Tabel 4.35 Butir Pertanyaan 3 Pada Variabel Modal Usaha.....	92
Tabel 4.36 Butir Pertanyaan 4 Pada Variabel Modal Usaha.....	92
Tabel 4.37 Butir Pertanyaan 5 Pada Variabel Modal Usaha.....	93
Tabel 4.38 Butir Pertanyaan 6 Pada Variabel Modal Usaha.....	93
Tabel 4.39 Butir Pertanyaan 7 Pada Variabel Modal Usaha.....	94
Tabel 4.40 Butir Pertanyaan 1 Pada Variabel Lama Usaha.....	94
Tabel 4.41 Butir Pertanyaan 2 Pada Variabel Lama Usaha.....	95
Tabel 4.42 Butir Pertanyaan 3 Pada Variabel Lama Usaha.....	95
Tabel 4.43 Butir Pertanyaan 4 Pada Variabel Lama Usaha.....	96
Tabel 4.44 Butir Pertanyaan 5 Pada Variabel Lama Usaha.....	96
Tabel 4.45 Butir Pertanyaan 1 Pada Variabel Jam Kerja.....	97
Tabel 4.46 Butir Pertanyaan 2 Pada Variabel Jam Kerja.....	97
Tabel 4.47 Butir Pertanyaan 3 Pada Variabel Jam Kerja.....	98
Tabel 4.48 Butir Pertanyaan 4 Pada Variabel Jam Kerja.....	98
Tabel 4.49 Butir Pertanyaan 5 Pada Variabel Jam Kerja.....	99
Tabel 4.50 Butir Pertanyaan 6 Pada Variabel Jam Kerja.....	99
Tabel 4.51 Butir Pertanyaan 7 Pada Variabel Jam Kerja.....	100
Tabel 4.52 Butir Pertanyaan 1 Pada Variabel Lokasi Usaha.....	100
Tabel 4.53 Butir Pertanyaan 2 Pada Variabel Lokasi Usaha.....	101
Tabel 4.54 Butir Pertanyaan 3 Pada Variabel Lokasi Usaha.....	101
Tabel 4.55 Butir Pertanyaan 4 Pada Variabel Lokasi Usaha.....	102
Tabel 4.56 Butir Pertanyaan 5 Pada Variabel Lokasi Usaha.....	102
Tabel 4.57 Butir Pertanyaan 1 Pada Variabel Keberhasilan Usaha.....	103
Tabel 4.58 Butir Pertanyaan 2 Pada Variabel Keberhasilan Usaha.....	103

Tabel 4.59 Butir Pertanyaan 3 Pada Variabel Keberhasilan Usaha .....	104
Tabel 4.60 Butir Pertanyaan 4 Pada Variabel Keberhasilan Usaha .....	104
Tabel 4.61 Butir Pertanyaan 5 Pada Variabel Keberhasilan Usaha .....	105
Tabel 4.62 Butir Pertanyaan 6 Pada Variabel Keberhasilan Usaha .....	105
Tabel 4.63 Butir Pertanyaan 7 Pada Variabel Keberhasilan Usaha .....	106
Tabel 4.64 Hasil Uji Multikolinieritas .....	108
Tabel 4.65 Hasil Uji Regresi Linier Berganda.....	110
Tabel 4.66 Hasil Uji t .....	112
Tabel 4.67 Hasil Uji f.....	114
Tabel 4.68 Hasil Uji Koefisien Determinasi .....	115
Tabel 4.69 Hasil Pengujian Hipotesis .....	116



## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual .....	56
Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas dengan P-Plot .....	106
Gambar 4.2 Hasil Uji Normalitas dengan Histogram .....	107
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskedastisitas dengan Scatterplot.....	109

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Indonesia merupakan salah satu Negara berkembang, dimana sebuah Negara berkembang fokus terhadap pembangunan dan pertumbuhan ekonomi ke arah yang lebih baik. Salah satu yang membangun pertumbuhan ekonomi yaitu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). UMKM adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh sebagian besar masyarakat Indonesia sebagai tumpuan dalam memperoleh pendapatan.

Pandemi covid-19 berimbas besar pada kelangsungan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Krisis ekonomi yang dialami oleh UMKM pun menjadi ancaman besar bagi perekonomian nasional, mengingat UMKM merupakan penggerak ekonomi domestic dan penyerap tenaga kerja terbesar dalam beberapa decade terakhir.

Sebagian pengamat memperkirakan sektor UMKM akan mengalami kesulitan menahan dampak akibat wabah Covid-19, sebab jenis usaha ini sangat bergantung barang dagangan. Berdasarkan hasil survey Setiono (2020), sebanyak 96% pelaku UMKM mengaku sudah mengalami dampak negative Covid-19 terhadap proses bisnisnya. Sebanyak 75% di antaranya mengalami dampak penurunan penjualan yang signifikan.

Menurut Adriana (2016), UMKM di Negara berkembang seperti di Indonesia, sering dikaitkan dengan masalah-masalah ekonomi dan sosial dalam Negeri seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan, proses pembangunan yang tidak merata daerah perkotaan dan perdesaan, serta masalah urbanisasi.

Perkembangan pada UMKM diharapkan dapat memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap upaya penanggulangan masalah-masalah tersebut.

Keberhasilan dan kegagalan dalam dunia usaha secara substansi merupakan dua hal yang berbeda. Secara sederhana ukuran keberhasilan usaha dari sudut pandang ekonomi dapat dilihat dari keadaan finansial atas usaha yang dijalankan. Jika usaha yang dijalankan dapat memberi kelebihan masukan atas pengeluaran yang dilakukan maka ini dapat dikatakan usaha tersebut memungkinkan untuk diteruskan. Dan sebaliknya jika usaha yang dilakukan kelebihan pengeluaran daripada masukan hal ini dapat dikatakan usaha tersebut tidak layak untuk dilanjutkan.

Keberhasilan dan kesuksesan suatu usaha selalu diraih dengan usaha yang gigih. Keberhasilan hari ini harus dipertahankan untuk hari esok dan seterusnya. Dalam prosesnya, ada beberapa UMKM yang dapat berkembang dan kemudian menjadi sukses, namun tak sedikit yang mengalami kegagalan bahkan tak beroperasi. Berdasarkan data yang diperoleh dari UMKM di Mega Park Foodcourt Medan terdapat banyak faktor yang mempengaruhi kesuksesan atau keberhasilan usaha yang dijalankan oleh usahawan.

Faktor utama penyebab permasalahan yang dapat mengakibatkan kegagalan pengusaha dalam mengembangkan usahanya adalah ketidakmampuan akuntansi dan kurangnya informasi dari dalam maupun luar usaha. Informasi yang ada di dalam laporan keuangan tidak hanya berguna dalam hal pengukuran kinerja usaha, namun juga membantu dalam hal permodalan.



Banyak para wirausaha yang harus menutup usahanya hanya karena tidak ada pengetahuan akuntansi dalam membuat suatu keputusan akuntansi. Banyak yang tidak menghiraukan tentang pemisahan antara uang pribadi dan uang yang sudah masuk ke dalam transaksi usaha sehingga menyebabkan tidak adanya laba atau keuntungan yang biasa dan jika terlalu lama keadaan itu dibiarkan akan membuat usaha berhenti di tengah jalan.

Menurut Ningsih (2019), Penggunaan sistem informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha dan mengingat pentingnya peranan penggunaan informasi akuntansi bagi sebuah UMKM, khususnya bagi para pemilik usaha atau manajemen perusahaan dalam mengetahui berapa besar biaya-biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diperoleh selama periode tertentu, sehingga dapat merencanakan dan mengendalikan besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diperoleh untuk periode yang akan datang.

Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro Kecil dan Menengah (SAK EMKM) dijadikan pedoman dalam menyusun laporan keuangan dalam perusahaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Namun, kebanyakan manajer/pemilik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki kemampuan yang lemah bahkan belum mengerti tentang Informasi akuntansi, membuat manajer/pemilik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) membutuhkan jasa akuntan publik. Tetapi tindakan tersebut akan membutuhkan biaya yang lebih besar bagi UMKM dibandingkan dengan manfaat yang dihasilkan.

Informasi akuntansi mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi pencapaian keberhasilan usaha, termasuk usaha kecil hal tersebut didukung oleh penelitian Rini & Laturette (2016) yang mengungkapkan, bahwa informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, seorang pengusaha akan lebih berhasil jika dalam menjalankan usahanya dilengkapi dengan pencatatan seperti mencatat bahan baku, hasil penjualan, jumlah produksi berpengaruh terhadap keberhasilan pengusaha kecil terutama dalam hal semakin meningkatnya jumlah produksi, bertambahnya karyawan dan meningkatnya omzet teruji kebenarannya.

Berkaitan dengan banyaknya wirausaha kecil yang tidak menggunakan informasi akuntansi, telah dilakukan beberapa penelitian untuk mengungkap sejauhmana wirausahawan kecil dan menengah menggunakan informasi akuntansi. Berdasarkan penelitian Djosua (2018), diantaranya tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan informasi akuntansi dimana hasil menunjukkan bahwa faktor pendidikan manajer/pemilik yang mempengaruhi penggunaan informasi akuntansi.

Pendapat diatas sejalan yang menyatakan bahwa pengusaha dengan latar belakang ekonomi diyakini akan mempunyai persepsi pentingnya dengan latar belakang pendidikan non ekonomi. Dengan adanya persepsi pentingnya akuntansi bagi UMKM diharapkan penggunaan informasi akuntansi di UMKM dapat menjadi suatu hal yang wajib mereka jalankan. Penelitian yang dilakukan oleh Ratnasari (2017) tentang pengaruh tingkat pendidikan terhadap keberhasilan usaha menunjukkan bahwa tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Disisi lain, omzet penjualan juga merupakan salah satu penentu keberhasilan usaha. Chaniago (2012) memberikan pendapat mengenai omzet penjualan yaitu “keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu”. Salah satu tujuan perusahaan ialah untuk meningkatkan omzet penjualan. Omzet penjualan selalu identik dengan kegiatan penjualan.

Omzet penjualan akan meningkat jika permintaan terhadap barang tinggi, jika permintaan akan barang sudah tinggi maka produksi barang juga akan meningkat, dengan demikian omzet penjualan pun juga otomatis akan meningkat. Omzet penjualan yang tinggi akan berdampak pada peningkatan keuntungan perusahaan.

Jika suatu perusahaan omzet penjualan menyebabkan penurunan omzet penjualan yang sering dialami oleh para pengusaha, yaitu : kualitas produk menurun, penetapan harga jual yang terlalu tinggi, penurunan kegiatan sales promotion, dan lain-lain. Oleh karenanya para pengusaha diharapkan untuk dapat meningkatkan omzet penjualan agar dapat meningkatkan keuntungan usahanya. Hasil penelitian terdahulu tentang pengaruh omzet penjualan terhadap laba UMKM oleh Suprihatmi SW dan Retno Susanti (2017), bahwa omzet penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba.

Modal usaha juga berpengaruh pada keberhasilan usaha kecil dan menengah, hal ini sesuai dengan teori yang dikemukakan oleh Andreas (2011), bahwa kelemahan usaha kecil adalah kekurangan dana untuk memenuhi beban mereka dalam beberapa bulan ke depan ditambah lagi

dengan belum adanya pemisahan keuangan usaha dan keuangan rumah tangganya.

Modal adalah faktor penting dan dominan untuk memulai usaha, tetapi hal yang paling utama adalah bagaimana cara mengelola modal secara optimal untuk menghasilkan keberhasilan usaha. Hasil penelitian terdahulu tentang pengaruh modal usaha terhadap keberhasilan usaha kecil dan menengah oleh Mirnawati (2019), menunjukkan bahwa modal usaha mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Menurut Setiaji & Fatuniah (2018), lama usaha merupakan hal penting yang dapat mempengaruhi pendapatan, semakin lama seseorang melakukan usahanya maka akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat mengelola, memproduksi dan memasarkan produknya, karena pengusaha atau pedagang tersebut memiliki pengalaman, pengetahuan serta mampu mengambil keputusan dalam kondisi dan keadaan apapun. Selain itu seseorang yang lebih lama melakukan usahanya akan semakin memiliki relasi atau pelanggan yang lebih banyak.

Penelitian tentang pengaruh lama usaha terhadap keberhasilan usaha oleh Firdarini (2019) membuktikan lama usaha berpengaruh secara positif terhadap keberhasilan usaha. Hasil ini sependapat dengan penelitian Feriansyah, dkk (2015) yang menyatakan lama usaha mempunyai pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Menurut Arifin (2004) dalam Sasmita (2012) dalam bukunya yang berjudul Formasi Strategi Makro-Mikro Ekonomi Indonesia mengemukakan secara umum dapat diasumsikan bahwa “semakin banyak jam kerja yang



dipergunakan, berarti akan semakin produktif'. Mengindikasikan semakin tinggi jam kerja yang di jalani pedagang maka semakin tinggi pendapatan yang diperoleh. Hal ini dapat disimpulkan bahwa hubungan jam kerja terhadap pendapatan bersifat positif. Penelitian tentang pengaruh jam kerja terhadap keberhasilan usaha oleh Wike (2019), membuktikan jam kerja berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Lokasi usaha juga menjadi salah satu faktor yang harus dipertimbangkan dalam mendirikan sebuah usaha. Suatu usaha akan cepat berkembang jika lokasi usaha yang dipilih memiliki potensi yang besar dalam menunjang keberhasilan usaha. Lokasi yang dipilih harus benar-benar strategis dan mudah dijangkau oleh masyarakat, sehingga masyarakat akan tetap tertarik untuk membeli barang atau jasa.

Usaha yang berhasil adalah usaha yang berjalan meskipun pesaing semakin banyak. Justru semakin banyaknya pesaing maka para pelaku usaha dituntut untuk tetap berkreasi agar usahanya tidak mengalami kerugian. Penelitian tentang pengaruh lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha oleh Lies (2013), membuktikan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan penelitian sebelumnya Mashuri (2019) di Kecamatan Bengkalis dikemukakan bahwa kesuksesan UMKM dipengaruhi oleh beberapa faktor. Penelitian tersebut menemukan bahwa penggunaan informasi akuntansi, modal usaha, lama usaha, dan lokasi usaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan usaha. Penelitian lain dari Fitriah (2020) di Lombok Timur, menemukan bahwa penggunaan informasi akuntansi dan lama usaha

tidak memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha, sedangkan variabel modal usaha dan lokasi usaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.

Berdasarkan pra survey yang dilakukan pada pelaku UMKM di Mega Park Foodcourt Medan, Irwan sebagai pemilik usaha waroeng minuman mengatakan bahwa banyak UMKM yang mengalami kegagalan dalam usahanya sehingga mereka harus menutup usahanya, terdapat pelaku UMKM yang masih menggunakan pencatatan penjualannya masih manual dan tidak menggunakan laporan keuangan sesuai SAK EMKM, hal ini disebabkan Pengetahuan akuntansi yang masih kurang dari pelaku UMKM membuat mereka tidak menggunakan informasi akuntansi dalam pengelolaan keuangan usaha mereka.

Terdapat pelaku UMKM yang tidak memperhitungkan pengeluaran dan hanya memperhitungkan pemasukan saja, jadi omzet penjualan mereka hanya perkiraan mereka saja, hal ini menyebabkan tingkat keberhasilan UMKM di Mega Park Foodcourt tersebut rendah dan memiliki kinerja keuangan yang buruk. Dampak dari wabah Covid-19 mereka mengatakan bahwa mengalami penurunan omzet 50%, dengan penurunan omzet tersebut dampak untuk keberhasilan usaha sulit untuk dicapai.

Terdapat pelaku UMKM yang menggunakan keuntungannya dijadikan modal untuk besok. Pelaku UMKM masih dinilai kurang mampu melakukan perencanaan keuangan yang baik sebelum mengambil keputusan mengenai keuangan. Pelaku UMKM mengatakan bahwa awal buka usahanya mengalami kesulitan dalam penjualannya, butuh waktu yang cukup lama

untuk memajukan UMKM tersebut dan mereka melakukan strategi dengan promosi dan mengikuti event-event yang tersedia. UMKM di Megapark Foodcourt memiliki jam kerja hanya malam jam beroperasi mulai 17.00-23.00 WIB, jadi waktu untuk mendapatkan peluang penjualan yang banyak kurang maksimal.

Dalam penelitian ini peneliti ingin meneliti UMKM berbasis usaha foodcourt (pusat pasar jajanan) yang banyak dijumpai di Megapark yaitu, bakso, dimsum, boba, roti dan jenis jajanan lainnya.

**Tabel 1.1**  
**Omzet penjualan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Mega Park Foodcourt Medan Tahun 2020 (dalam Juta Rupiah)**

Bulan	Nama Usaha				
	H&B Boba	Xie chic lin	Ayam Kremes Oma Dora	Mega Dimsum	Warung Minuman
Januari	19.545	17.830	16.468	15.458	13.566
Februari	15.345	12.448	10.560	11.315	9.342
Maret	0	0	0	0	0
April	0	0	0	0	0
Mei	0	0	0	0	0
Juni	8.237	7.367	8.668	7.385	6.986
Juli	9.288	7.466	7.890	6.938	6.467
Agustus	10.765	8.968	9.467	7.962	7.896
September	9.880	7.134	6.965	8.550	7.234
Oktober	10.264	8.543	7.874	7.458	8.465
November	8.933	9.798	9.846	9.328	8.432
Desember	10.547	10.957	11.876	10.236	8.896
<b>Total Omzet penjualan</b>	<b>102.804</b>	<b>92.511</b>	<b>89.624</b>	<b>84.630</b>	<b>69.688</b>

Sumber: Penulis (2021)

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan terdapat penurunan yang sangat drastis omzet penjualan pada tahun 2020. Pada bulan Maret-Mei

UMKM tidak melakukan penjualan dikarenakan PSBB pandemi Covid-19. Omzet penjualan sebelum pandemi Covid-19 rata-rata mencapai Rp20.000.000 per bulan, sesudah pandemi Covid-19 menurun sebesar 50%. Artinya UMKM Mega Park Foodcourt pada tahun berikutnya harus dapat berkembang dan mencapai keberhasilan.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas dapat diketahui bahwa terdapat berbagai faktor yang dapat mempengaruhi keberhasilan suatu usaha dalam melakukan bisnis. Untuk mengetahui faktor-faktor penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha yang mempengaruhi keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah, maka penulis mengemukakan identifikasi masalah adalah :

1. Pengetahuan akuntansi pelaku UMKM yang masih kurang dari latar belakang pendidikan membuat pelaku UMKM tidak menggunakan informasi akuntansi dalam pengelolaan keuangan usahanya, hal ini memungkinkan memiliki perilaku keuangan yang buruk dan sulit untuk mencapai keberhasilan usaha UMKM.



2. Terjadinya penurunan omzet penjualan yang disebabkan wabah Covid-19 dan omzet penjualan yang digunakan untuk modal usaha hal ini menimbulkan keberhasilan usaha UMKM sulit dicapai.
3. Sebagian besar pelaku UMKM awal buka usahanya mengalami kesulitan dalam penjualannya, butuh waktu yang cukup lama untuk mencapai keberhasilan usaha UMKM.
4. Kurangnya jam kerja UMKM tersebut sehingga untuk mencapai omzet penjualan menurun mengakibatkan keberhasilan usaha tersebut sulit dicapai.
5. Sebagian besar pelaku UMKM hanya bertahan sebentar disebabkan lokasi usaha sulit untuk keberhasilan UMKM tersebut.

### **C. Batasan dan Rumusan Masalah**

#### **1. Batasan Masalah**

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka penelitian ini dibatasi hanya pada variabel penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.

#### **2. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah penelitian, maka masalah yang dapat dirumuskan yaitu :

- a. Apakah penggunaan informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan?

- b. Apakah latar belakang pendidikan berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan?
- c. Apakah omzet penjualan berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan?
- d. Apakah modal usaha berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan?
- e. Apakah lama usaha berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan?
- f. Apakah jam kerja berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan?
- g. Apakah lokasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan?

## **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1. Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah diatas, maka tujuan yang ingin dicapai penelitian yaitu:

- a. Untuk membuktikan secara empiris penggunaan informasi akuntansi berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.
- b. Untuk membuktikan secara empiris latar belakang pendidikan berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.
- c. Untuk membuktikan secara empiris omzet penjualan berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.
- d. Untuk membuktikan secara empiris modal usaha berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.
- e. Untuk membuktikan secara empiris lama usaha berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.
- f. Untuk membuktikan secara empiris jam kerja berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.

- g. Untuk membuktikan secara empiris lokasi usaha berpengaruh terhadap keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.

## **2. Manfaat Penelitian**

Diharapkan penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Aspek Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan pembaca mengenai beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan informasi yang mendukung beberapa penelitian sebelumnya, serta menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya.

- b. Aspek Praktis

Bagi pelaku UMKM hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai masukan agar dapat meningkatkan kinerja penjualan untuk mencapai keberhasilan usaha di setiap outlet masing-masing.

## **E. Keaslian Penelitian**

Penelitian ini merupakan pengembangan dari Mashuri (2019), yang berjudul: faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha pedagang pasar sukaramai di Kecamatan Bengkalis. Sedangkan penelitian ini berjudul: faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan.

Perbedaan penelitian terletak pada:

1. **Variabel Penelitian** : penelitian terdahulu menggunakan 4 (empat) variabel bebas yaitu informasi akuntansi, modal usaha, lama usaha,

dan lokasi usaha, serta 1 (satu) variabel terikat yaitu keberhasilan usaha. Sedangkan penelitian ini menggunakan 7 (tujuh) variabel bebas yaitu penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha serta 1 (satu) variabel terikat yaitu keberhasilan usaha.

2. **Jumlah Observasi/Sampel (n)** : penelitian terdahulu menggunakan sampel berjumlah 60 responden. Sedangkan penelitian ini menggunakan sampel berjumlah 90 responden.
3. **Waktu Penelitian** : penelitian terdahulu dilakukan tahun 2019 sedangkan penelitian ini tahun 2021.
4. **Lokasi Penelitian** : lokasi penelitian terdahulu di UKM di Kecamatan Bengkalis, sedangkan penelitian ini dilakukan di UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

###### **a. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang UMKM. Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang 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 UU tersebut.

Sedangkan usaha mikro adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh 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 mikro, usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.

Di dalam Undang-Undang tersebut, kriteria yang digunakan untuk mendefinisikan UMKM seperti yang tercantum dalam Pasal 6 adalah nilai

kekayaan bersih atau nilai aset tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau hasil penjualan tahunan. Dengan kriteria sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro adalah unit usaha yang memiliki aset paling banyak Rp.50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dengan hasil penjualan tahunan paling besar Rp. 300 juta.
- 2) Usaha kecil dengan nilai aset lebih dari Rp. 50 juta sampai dengan paling banyak Rp. 500 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300 juta hingga maksimum Rp. 2.500.000. dan.
- 3) Usaha menengah adalah perusahaan dengan nilai kekayaan bersih lebih dari Rp. 500 juta hingga paling banyak Rp. 100 milyar hasil penjualan di atas Rp. 2,5 milyar sampai paling tinggi Rp. 50 milyar.

Selain menggunakan nilai moneter sebagai kriteria, sejumlah lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS), selama ini juga menggunakan jumlah pekerja ukuran untuk membedakan skala usaha antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar. Misalnya menurut Badan Pusat Statistik (BPS), usaha mikro adalah unit usaha dengan jumlah pekerja tetap hingga 4 orang, orang kecil antara 5 sampai 19 pekerja, dan usaha menengah dari 20 sampai 99 orang. Perusahaan-perusahaan dengan jumlah pekerja di atas 99 orang masuk dalam kategori usaha besar.

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. Masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri.

Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah pada GDP di Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategi dan mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik dan imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relative masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap. Namun definisi UMKM berdasarkan tiga alat ukur ini berbeda menurut Negara. Karena itu, memang sulit membandingkan pentingnya atau peran UMKM antar Negara.

Usaha Kecil dan Menengah disingkat UKM adalah istilah yang mengacu ke jenis usaha kecil yang memiliki kekayaan bersih paling Rp. 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan usaha yang berdiri sendiri. Menurut Keputusan Presiden RI No. 99 Tahun 1998 pengertian Usaha Kecil adalah : “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.

#### **b. Kriteria UMKM**

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni:
  - a) Memiliki kekayaan bersih paling banyak RP 50.000.000 (lima puluh juta rupiah ) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, b) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah)
- 2) Usaha Kecil, yaitu 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 termasuk tanah dan bangunan tempat usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni:

- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus juta milyar).
- 3) Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria:
- a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b) Memiliki hasil penjualan tahunan dari Rp 2.500.000.000 (dua milyar lima ratus rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000 (lima puluh milyar rupiah).

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang. Menurut kementerian keuangan, berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 JUNI 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah



melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau asset (aktiva) setinggi-tingginya Rp600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati). Contohnya Firma, CV,PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industry rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa dan yang lainnya.

### c. **Klasifikasi UMKM**

Dalam perspektif perkembangannya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan penguatan Kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

- 1) *Livelihood Activities*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum biasa disebut sektor informal. Contohnya pedagang kaki lima.
- 2) *Micro Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.
- 3) *Small Dynamic Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontak dan ekspor.

- 4) *Fast Moving Enterprise*, merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan melakukan transformasi menjadi usaha besar (UB).

**d. Perananan UMKM**

Diakui, bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara maju (NM). Di negara maju, UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan usaha besar (UB), seperti halnya di negara sedang berkembang, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar.

**e. Karakteristik Usaha Mikro**

Usaha kecil di Indonesia mempunyai potensi yang besar untuk dikembangkan karena pasar yang luas, bahan baku yang mudah didapat sumber daya manusia yang besar merupakan variabel pendukung perkembangan dari usaha kecil tersebut akan tetapi perlu dicermati beberapa hal seiring perkembangan usaha kecil rumahan seperti: perkembangan usaha harus diikuti dengan pengelolaan manajemen yang baik, perencanaan yang baik akan meminimalkan kegagalan, penguasaan ilmu pengetahuan akan menunjang keberlanjutan usaha tersebut, mengelola sistem produksi yang efisien dan efektif, serta melakukan terobosan dan inovasi yang menjadikan

pembeda dari pesaing merupakan langkah menuju keberhasilan dalam mengelola usaha tersebut.

Dalam buku Pandji Anoraga diterangkan bahwa secara umum, sektor usaha memiliki karakteristik sebagai berikut:

- 1) Sistem pembukuan yang relative administrasi pembukuan sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit untuk menilai kerja usahanya.
- 2) Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
- 3) Modal terbatas
- 4) Pengalaman manajerial dalam mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
- 5) Skala ekonomi yang terlalu kecil sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
- 6) Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta diverifikasi pasar sangat terbatas.
- 7) Kemampuan untuk sumber dana dari pasar modal terendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana dipasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Karakteristik yang dimiliki oleh usaha mikro menyiratkan adanya kelemahan-kelemahan yang sifatnya potensial terhadap timbulnya masalah. Hal ini menyebabkan berbagai masalah internal terutama yang berkaitan

dengan pendanaan yang tampaknya sulit untuk mendapatkan solusi yang jelas.

#### **f. Kekuatan dan Kelemahan UMKM**

UMKM memiliki beberapa kekuatan potensial yang merupakan andalan yang menjadi basis pengembangan pada masa yang akan datang adalah:

- 1) Penyediaan lapangan kerja peran industry kecil dalam penyerapan tenaga kerja patut diperhitungkan, diperkirakan maupun menyerap sampai dengan 50% tenaga kerja yang tersedia.
- 2) Sumber wirausaha baru keberadaan usaha kecil dan menengah selama ini terbukti dapat mendukung tumbuh kembangnya wirausaha baru
- 3) Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar
- 4) Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industry kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industry besar atau industry yang lainnya
- 5) Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industry kecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

Kelemahan, yang sering juga menjadi faktor menghambat dan permasalahan dari Usaha Mikro terdiri dari 2 faktor:

- 1) Faktor Internal

Faktor internal, merupakan masalah klasik dari UMKM yaitu diantaranya:

- a) Masih terbatasnya kemampuan sumber daya manusia.
- b) Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha Industri Kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengakseskannya, khususnya dalam informasi pasar dan jaringan pasar, sehingga sebagian besar hanya berfungsi sebagai tukang saja.
- c) Kecenderungan konsumen yang belum mempercayai mutu produk Industri Kecil.
- d) Kendala permodalan usaha sebagian besar Industri Kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relative kecil.

## 2) Faktor eksternal

Faktor eksternal merupakan masalah yang muncul dari pihak pengembang dan Pembina UMKM. Misalnya solusi yang diberikan tidak tepat sasaran tidak adanya monitoring dan program yang tumpang tindih.

Dari kedua faktor tersebut muncullah kesenjangan diantara faktor internal dan eksternal, yaitu disisi perbankan, BUMN dan lembaga pendamping lainnya sudah siap dengan pemberian kredit, tapi UMKM mana yang diberi, karena berbagai ketentuan yang harus dipenuhi oleh UMKM. Disisi lain UMKM juga mengalami kesulitan mencari dan menentukan lembaga mana yang dapat membantu dengan keterbatasan yang mereka miliki dan kondisi ini ternyata masih berlangsung meskipun berbagai usaha telah diupayakan untuk memudahkan bagi para pelaku UMKM memperoleh kredit, dan ini telah berlangsung 20 tahun.

Pola yang ada sekarang adalah masing-masing lembaga/institusi yang memiliki fungsi yang sama tidak berkoordinasi tapi berjalan sendiri-sendiri, apakah itu perbankan, BUMN, departemen, LSM, perusahaan swasta. Disisi lain dengan keterbatasannya UMKM menjadi penopang perekonomian menjadi roda perekonomian menjadi kenyataan.

## **2. Keberhasilan Usaha**

### **a. Pengertian Keberhasilan Usaha**

Algifari (2013), keberhasilan usaha dapat dilihat dari efisiensi proses produksi yang dikelompokkan berdasarkan efisiensi secara ekonomis. Pendapat lain diungkapkan oleh Sulastrri (2017), Keberhasilan usaha merupakan sesuatu keadaan yang menggambarkan keadaan dimana usahanya dalam kondisi lebih dari usaha lainnya. Menurut Yuniasanti & Esterlita (2018), Wirausaha yang memiliki kemampuan mengambil keputusan yang superior akan dapat meningkatkan perfomansi usaha seperti meningkatkan profit dan pertumbuhan usaha.

Menurut hasil penelitian Murphy (2015) dalam sumber yang menemukan bahwa keberhasilan usaha kecil disumbangkan oleh kerja keras, dedikasi, dan komitmen terhadap pelayanan dan kualitas. Berbagai faktor penentu keberhasilan usaha industry kecil dari kemampuan usaha (pengetahuan, sikap dan keterampilan), pengalaman yang relevan, motivasi kerja dan tingkat pendidikan seseorang pengusaha.

Sehingga dapat diketahui bahwa keberhasilan usaha dapat dipengaruhi oleh kemampuan usaha yang tercermin diantaranya melalui pengetahuan,



sikap dan keterampilan dari pengusaha. Keberhasilan suatu usaha diidentikan dengan laba atau penambahan material yang dihasilkan oleh pengusaha, tetapi pada dasarnya keberhasilan usaha tidak hanya dilihat dari hasil secara fisik tetapi keberhasilan usaha dirasakan oleh pengusaha dapat berupa panggilan pribadi atau kepuasan batin.

Kriteria keberhasilan usaha kecil dalam penelitian Riyanti (2013), tentang wirausaha kecil di Singapura menunjukkan bahwa dari 83% responden yang menjawab, 70% wirausaha menggunakan net laba bersih (*profit growth*) untuk mengukur keberhasilan usaha, disusul oleh laba penjualan (*sales revenue growth*, 61%), laba setelah pajak (*return on investment*, 50%) dan pangsa pasar (*market share*, 48%). Selanjutnya, 38% dari wirausaha yang menggunakan kriteria keberhasilan laba bersih (*net profit growth*), berpendapat bahwa prestasi 6-10% pertumbuhan pertahun merupakan indikator keberhasilan usaha.

Untuk mendukung uraian diatas, kriteria keberhasilan usaha adalah usaha-usaha yang mengalami peningkatan 25% dari keadaan ketika perusahaan didirikan. Meskipun hanya 25% karena yang dilihat adalah peningkatan dalam akumulasi modal, jumlah produksi, jumlah pelanggan, perluasan usaha dan perbaikan fisik maka kriteria tersebut dinilai cukup signifikan sebagai kriteria keberhasilan usaha.

Sejauh ini, sudah banyak ahli meneliti faktor-faktor yang menjadi kunci keberhasilan usaha kecil. Tetapi, kebanyakan dari mereka hanya melihat satu atau dua faktor saja. Kalaupun ada yang menemukan sejumlah faktor secara bersama-sama, yang dilakukan itu hanya penelitian deskriptif sehingga

tidak bisa dibuat generalisasi. Meskipun demikian, uraian tentang hasil-hasil penelitian para ahli dapat memberikan gambaran mengenai faktor-faktor yang berkaitan dengan keberhasilan usaha skala kecil.

#### **b. Ciri-Ciri Keberhasilan Usaha**

Menurut Dwi dkk (2016) keberhasilan atau sukses maka dalam mengukur keberhasilan bagi wirausaha dapat dibuktikan oleh prestasi yang dicapai yaitu pertumbuhan dari perusahaan yang dikelolanya, pertumbuhan ini dibuktikan oleh penjualan, aset yang dimiliki perusahaan, dan jumlah karyawan. Kemudian menurut Suryana (2013) ciri-ciri keberhasilan usaha meliputi meningkatnya modal, meningkatnya pendapatan, meningkatnya volume penjualan, meningkatkan output produksi serta meningkatnya tenaga kerja.

Menurut Kasmir (2016) ciri-ciri keberhasilan usaha terdiri dari:

- 1) Memiliki ciri dan tujuan yang jelas
- 2) Inisiatif dan selalu proaktif
- 3) Berorientasi pada prestasi
- 4) Berani mengambil resiko
- 5) Kerja keras
- 6) Bertanggungjawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya
- 7) Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak.

Menurut Suryana (2011) terdapat ciri-ciri keberhasilan usaha diantaranya:

- 1) Memiliki motif prestasi tinggi, seorang wirausaha selalu berprinsip bahwa apa yang dilakukan merupakan usaha optimal untuk menghasilkan nilai maksimal.
- 2) Memiliki perspektif kedepan, setiap saat mencapai target, sasaran, atau impian, maka segeralah membuat impian impian baru yang dapat memacu serta memberi semangat dan antusiasme kepada kita untuk mencapainya.
- 3) Memiliki kreatifitas tinggi, usaha umumnya memiliki daya kreasi dan inovasi dan lebih.
- 4) Memiliki sifat inovasi yang tinggi, usaha harus segera menterjemahkan mimpinya menjadi inovasi untuk mengembangkan bisnisnya.

**c. Indikator Keberhasilan Usaha**

Dalam penelitian ini menggunakan indikator keberhasilan dari Suryana (2013), yaitu terdiri dari:

- 1) Modal.
- 2) Pendapatan.
- 3) Volume penjualan.
- 4) Output produksi.
- 5) Tenaga kerja.

### **3. Penggunaan Informasi Akuntansi**

#### **a. Pengertian Penggunaan Informasi Akuntansi**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI), penggunaan merupakan proses, cara, perbuatan menggunakan sesuatu; pemakaian. Menurut I Cenik dan Endro (2016) informasi adalah hasil olahan data yang bermanfaat bagi pengguna informasi. Termasuk juga dalam kegiatan informasi ini adalah persiapan pencetakan laporan pemeriksaan hasil informasi sebelum dipublikasikan kepada pemakai serta kegiatan penyebaran informasi tersebut kepada para pemakai terkait.

Kemudian menurut Ishak dan Arief (2015) akuntansi adalah aktivitas jasa yang berfungsi untuk menghasilkan yang bersifat kuantitatif, terutama tentang keuangan dari suatu entitas ekonomi yang dimaksud untuk dapat berguna dalam pengambilan keputusan ekonomi dalam menentukan pilihan yang dianggap memiliki dasar yang kuat dibandingkan jika mengambil pilihan lainnya.

Suatu pengambilan keputusan usaha yang efektif diperlukan adanya informasi akuntansi yang dihasilkan oleh catatan-catatan akuntansi. Para pelaku UKM harus dapat membaca dan menafsirkan setiap informasi akuntansi yang dihasilkan agar informasi akuntansi yang digunakan didalam pengambilan keputusan usaha menjadi sangat tepat, oleh karena itu para pelaku UKM dituntut mampu meningkatkan pengetahuan tentang informasi akuntansi.

Menurut Alex dan Elisabeth (2015), penggunaan informasi akuntansi adalah proses, cara perbuatan menggunakan dan pemakaian informasi

akuntansi untuk pengambilan usaha ekonomi dalam menentukan pilihan-pilihan diantara alternative tindakan. Pemakai informasi akuntansi terbagi menjadi dua kelompok besar ekstern dan intern, pemakai ekstern mencakup pemegang saham, investor kreditor, pemerintah pelanggan dan pemasok, pesaing serikat kerja dan masyarakat luas.

Pemakai ekstern menerima dan tergantung pada beragam output dari sistem informasi akuntansi suatu organisasi. Banyak output yang bersifat rutin. Sebagai contoh transaksi utang dagang dengan supplier menghasilkan output berupa pesanan pembelian, dan dari cek informasi akuntansi organisasi bersangkutan. Informasi akuntansi keuangan dihasilkan oleh suatu sistem informasi yaitu sistem akuntansi keuangan. informasi akuntansi tersebut adalah laporan keuangan, yang terdiri dari neraca, laporan laba rugi, laporan arus kas, laporan perubahan ekuitas dan catatan atas laporan keuangan. informasi akuntansi keuangan lebih ditujukan kepada pihak luar perusahaan, yang terutama berkepentingan adalah investor dan kreditor.

Informasi akuntansi keuangan harus disusun berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan (SAK), karena akuntansi mempunyai banyak metode dan konsep sehingga pihak yang berkepentingan dan pihak perusahaan mempunyai persepsi yang sama dalam menginterpretasikan informasi tersebut.

Oleh karena itu, penggunaan informasi akuntansi mencakup penggunaan informasi operasi, informasi akuntansi manajemen dan informasi akuntansi keuangan yang bermanfaat untuk memenuhi peraturan yang ada,

melakukan perencanaan, penilaian dan pengambilan keputusan, serta untuk meningkatkan efektifitas pengambilan keputusan manajer UKM.

#### **b. Jenis-Jenis Informasi Akuntansi**

Menurut Ishak dan Arief (2015) menyatakan bahwa sebagaimana halnya pengambilan keputusan pada kondisi ekonomi, terdapat pula berbagai jenis dari informasi akuntansi yaitu sebagai berikut:

- 1) Akuntansi keuangan (*financial accounting*) menitik beratkan pada pelaporan transaksi bisnis untuk kepentingan eksternal (pemegang saham, kreditur, regulator/pemerintah) maka akuntansi keuangan sering juga disebut dengan akuntansi eksternal.
- 2) Akuntansi manajemen (*management accounting*) menitik beratkan pada pelaporan transaksi bisnis untuk kepentingan manajemen perusahaan maka sering disebut dengan akuntansi internal.

Menurut Endang dan Agus (2012) informasi akuntansi mempunyai dua subsistem utama yaitu informasi keuangan dan informasi akuntansi manajemen kedua subsistem akuntansi ini mempunyai perbedaan antara lain dalam tujuan, sifat *input* maupun *output*. Kemudian informasi manajemen mempunyai tiga tujuan yaitu:

- 1) Menyajikan informasi tentang penghitungan biaya produksi produk yang dihasilkan perusahaan.
- 2) Menyajikan informasi untuk tujuan perencanaan, pengendalian dan evaluasi.
- 3) Menyajikan informasi untuk pengambilan keputusan.



Menurut Agitha dan Cristian (2016) pada informasi akuntansi manajemen dan informasi keuangan disusun berdasarkan tipe-tipe informasi akuntansi manajemen, informasi akuntansi yang dikemukakan sebagai berikut:

- 1) Informasi akuntansi penuh (*full cost accounting*) keseluruhan biaya yang dibebankan pada setiap produk, segmen dan divisi baik itu biaya langsung, maupun biaya tidak langsung.
- 2) Informasi akuntansi deferensial (*differential accounting*) informasi masa mendatang dan informasi tersebut merupakan informasi menangani perbedaan-perbedaan antara alternative yang dihadapi pada pembuat keputusan.
- 3) Informasi akuntansi pertanggungjawaban informasi akuntansi ini bermanfaat untuk kegiatan perencanaan khususnya perencanaan tahunan/anggaran.

### **c. Indikator Penggunaan Informasi Akuntansi**

Dalam penelitian ini menggunakan indikator penggunaan informasi akuntansi dari Marshall & Paul (2015) karakteristik kualitatif dari informasi akuntansi, yaitu terdiri dari:

- 1) Relevan digunakan untuk mengurangi ketidakpastian, meningkatkan pengambilan keputusan, serta menegaskan atau memperbaiki ekspektasi sebelumnya.
- 2) Reliable digunakan untuk bebas dari kesalahan dan menyajikan kejadian aktivitas organisasi secara akurat.

- 3) Lengkap digunakan untuk tidak menghilangkan aspek penting dari suatu kejadian atau aktivitas yang diukur.
- 4) Tepat waktu dilakukan pada waktu yang tepat dalam mengambil keputusan.
- 5) Dapat dipahami untuk disajikan dalam format yang dapat dimengerti dan jelas.
- 6) Dapat diverifikasi dari 2 orang yang independen dan yang berpengetahuan dibidangnya, dan masing-masing menghasilkan informasi yang sama.
- 7) Dapat diakses apabila tersedia untuk pengguna ketika mereka membutuhkannya dan dalam format yang dapat digunakan.

#### **4. Latar Belakang Pendidikan**

##### **a. Pengertian Latar Belakang Pendidikan**

Menurut Hardjanto (2012) mengemukakan bahwa pendidikan adalah berhubungan dengan peningkatan umum dan pemahaman terhadap lingkungan kehidupan manusia secara menyeluruh dan proses pengembangan pengetahuan, kecakapan/keterampilan. Secara umum dapat dikatakan bahwa pendidikan akan membentuk keeluasaan pengetahuan seseorang dan selanjutnya akan mempengaruhi perilaku dan pengembangan keputusannya. Dengan semakin tingginya tingkat pendidikan yang diperoleh, maka orang akan cenderung lebih rasional dalam mencermati setiap kejadian.

Pendidikan pada hakikatnya bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan masyarakat sehingga dapat meningkatkan

kemampuan masyarakat tersebut dalam perkembangan ekonomi. Pendidikan tidak hanya menambahkan pengetahuan tetapi juga meningkatkan keterampilan kerja sehingga akan berpengaruh pada keberhasilan usaha pada penelitian Feriansyah, Manullang & Aslinda (2015).

Latar belakang pendidikan mempunyai kaitan erat dengan hasil seleksi yang telah dilaksanakan oleh manajer sumber daya manusia. SDM yang memiliki latar belakang pendidikan tertentu biasanya akan terlihat prestasinya pada seleksi tentang bidang yang dikuasainya. Dengan kata lain hasil seleksi dapat memperkuat dan meyakinkan manajer SDM untuk menempatkan orang yang bersangkutan pada tempat yang tepat. Di samping itu, latar belakang pendidikan dengan prestasi akademis yang diraihinya dapat menjadi acuan pemberian beban kerja dan tanggung jawab dalam melaksanakan pekerjaan.

Prestasi akademik yang telah dicapai oleh tenaga kerja selama mengikuti jenjang pendidikan harus mendapatkan pertimbangan dalam penempatan, dimana tenaga kerja seharusnya melaksanakan tugas dan pekerjaan serta mengemban wewenang dan tanggung jawab. Prestasi akademis yang menjadi pertimbangan bukan saja prestasi pada jenjang pendidikan terakhir, tetapi lebih dari itu dengan melihat perkembangan prestasi akademis sebelumnya.

#### a. Jenjang Pendidikan

Menurut Undang-Undang Sistem Pendidikan Nasional No. 20 tahun 2003, jenjang pendidikan adalah tahapan pendidikan yang ditetapkan yang ditetapkan berdasarkan tingkat perkembangan peserta didik, tujuan yang akan

dicapai dan kemampuan yang dikembangkan. Jenjang pendidikan formal terdiri dari:

- 1) Pendidikan dasar yaitu jenjang pendidikan awal selama 9 (Sembilan) tahun pertama masa sekolah anak-anak yang melandasi jenjang pendidikan menengah.
- 2) Pendidikan atas, yaitu jenjang pendidikan lanjutan pendidikan menengah.
- 3) Pendidikan tinggi yaitu jenjang pendidikan setelah pendidikan atas yang mencakup program sarjana, magister, doctor, dan spesialis yang diselenggarakan oleh perguruan tinggi.

b. Spesifikasi/kejurusan Keilmuan

Kesuaian jurusan adalah sebelum karyawan direkrut terlebih dahulu perusahaan menganalisis kesesuaian jurusan pendidikan karyawan tersebut agar nantinya dapat ditempatkan pada posisi jabatan yang sesuai dengan kualifikasi pendidikannya tersebut. Dengan demikian karyawan dapat memberikan kinerja yang baik bagi perusahaan.

**b. Indikator Latar Belakang Pendidikan**

Dalam penelitian ini menggunakan indikator latar belakang pendidikan dari Edi Saputra Pakpahan dan Sukanto (2014), yaitu terdiri dari:

- 1) Pengembangan usaha
- 2) Pendidikan karyawan
- 3) Pendidikan pemilik usaha

## **5. Omzet Penjualan**

### **a. Pengertian Omzet Penjualan**

Omzet dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Edisi III adalah jumlah uang penjualan barang (dagangan) tertentu selama suatu masa jual. Jumlah pendapatan atau penjualan yang dihasilkan perusahaan dapat menunjukkan perputaran aset atau modal yang dimiliki oleh perusahaan, sehingga semakin besar pendapatan atau penjualan yang diperoleh maka UKM tersebut mencapai keberhasilan.

Menurut Chaniago (2015), omzet adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu. Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omzet usaha adalah keseluruhan jumlah penjualan barang/jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh.

Menurut Tjiptono (2016), omzet merupakan hasil dari penjualan yang telah dilakukan oleh perusahaan sebelumnya, kemudian menghasilkan uang sehingga perusahaan akan mendapatkan laba dari setiap penjualan barang per unitnya. Pada dasarnya berdagang suatu barang mencakup perpindahan atau aliran dari dua hal, yaitu aliran fisik barang itu sendiri dan aliran kegiatan transaksi untuk barang tersebut, mulai dari penjual, produsen sampai kepada pembeli konsumen akhir.

Definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa omzet usaha adalah keseluruhan jumlah dagang barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu, yang dihitung berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan berdasarkan jumlah uang yang diperoleh dan berdasarkan volume. Seorang pengelola usaha

dituntut untuk selalu meningkatkan omzet dari hari ke hari, dari minggu ke minggu, dari bulan ke bulan dari tahun ke tahun. Hal ini diperlukan kemampuan dalam mengelola modal agar kegiatan operasional perusahaan dapat terjamin kelangsungannya.

### **b. Cara Meningkatkan Omzet Penjualan**

Salah satu hal penting bagi seorang pembisnis yaitu mengetahui apakah produk yang mereka jual dapat disukai atau tidak di pasaran. Banyak faktor yang dapat kita lakukan untuk menaikkan omzet penjualan dalam berwirausaha.

Meningkatkan omzet Penjualan, meliputi:

#### 1) Memiliki kepribadian unggul

Untuk itu setiap pedagang yang ingin meningkatkan omzet dagang di atas target, mutlak harus memiliki kepribadian unggul dan bukan hanya sekedar pandai menjual. Pedagang harus mempunyai kesabaran dan kerendahan hati terhadap semua orang. Mereka juga harus ramah dan tidak boleh sombong meskipun memiliki segudang pengalaman menjual. Penjual juga harus mampu berempati dan *fleksibel* kepada pelanggan agar pelanggan merasa senang. Pada akhirnya, pedagang harus tetap antusias pada saat kapan pun dan dimana pun bertemu dengan pelanggan. Mereka juga harus menjaga kedisiplinan sehingga pelanggan merasa dihargai. Selain itu mereka harus siap melayani setiap pelanggan karena pelanggan sebenarnya yang menggaji semua karyawan.

## 2) Berani Berubah

Kebutuhan konsumsi akan terus bertambah, naik terhadap produk/jasa. Ini berarti jumlah pesaing akan semakin bertambah, bahkan pesaing dari mancanegara akan semakin banyak hadir ke dalam pasar domestik. Menyiasati semua itu, mau tidak mau suka atau tidak suka, para salesman harus mulai berubah. Mereka harus memiliki paradigma lebih global dan tidak gagap teknologi. Juga tidak boleh lagi berpikir secara jangka pendek hanya mengejar order semata melainkan harus berpikir panjang dan berpikir tentang *customer*.

## 3) Membangun Jaringan

Membangun jaringan adalah mutlak harus dilakukan oleh para pedagang saat ini mengingat pelanggan sudah saling terhubung dengan kemajuan teknologi internet. Mereka saling berkomunikasi untuk mendapatkan informasi. Untuk itu kita hendaknya lebih dekat dengan mereka bila ingin menambah jumlah pelanggan.

## 4) Mengembangkan Diri

Untuk dapat terus berprestasi, pedagang harus belajar dari orang-orang sukses yang ada di sekitar mereka. Mereka juga dapat belajar dari *true story* orang-orang sukses melalui buku-buku yang banyak dijual di toko buku. Mereka harus mulai mengubah cara berpikir negative menjadi berpikir positif. Pedagang juga wajib mengikuti rapat yang diselenggarakan oleh perusahaan karena forum ini dapat digunakan untuk berbagi informasi dan pengalaman dengan pedagang lain.



5) Menghargai Pelanggan

Pelanggan akan lebih mudah “ditaklukkan” jika penjual mau berkorban dengan memberikan perhatian. Penjual dapat membantu perusahaan meningkatkan citra merek produk yang dijual dengan lebih menghargai pelanggan.

6) Sedikit Bicara

Banyak mendengar saat ini, pedagang dituntut tidak banyak berbicara, sebaliknya mereka harus banyak mendengar. Karena mereka harus mengetahui kebutuhan, keinginan, dan harapan pelanggan. Bahkan situasi persaingan yang sudah tidak terkendali menuntut penjual untuk menggali lebih dalam lagi hasrat dan gairah pelanggan yang terpendam.

7) Jangan Takut Bersaing

Menghadapi pesaing yang sering melakukan serangan “perang harga” atau harga murah tidak bisa dihadapi dengan cara yang sama. Harus dihadapi bahwa bisnis harus menghasilkan laba, bukan kerugian. Untuk itu dalam menghadapi pesaing, harus lebih bersikap rendah hati tetapi tetap tidak tegar.

8) Jangan Berhenti Sampai di Sini

Saat ini kualitas produk yang dijual rata-rata mendekati sama. Artinya, produk yang satu dengan yang lain hampir sama kualitasnya. Kalau sudah begitu, hanya penjual yang bisa melayani dengan memuaskan yang akan dipilih pelanggan.

Omzet dagang sangat bergantung pada wilayah penjualan yang akan dikelola. Wilayah penjualan yang potensial atau sering disebut dengan istilah “lahan basah” sering menjadi rebutan para pedagang. Jika pertama kali masuk kedalam wilayah penjualan yang baru, maka yang harus dilakukan adalah menganalisis wilayah tersebut dengan mengetahui potensi pasarnya. Selain itu mengamati pesaing yang ada di wilayah tersebut, mengingat jumlah pesaing berkaitan langsung dengan pencapaian penjualan.

### **c. Faktor-Faktor Turunnya Omzet Penjualan**

Menurut Forsyth (2011) faktor-faktor yang mempengaruhi turunnya penjualan meliputi:

- 1) Faktor Internal
  - a) Penurunan promosi penjualan
  - b) Penurunan komisi penjualan
  - c) Turunnya kegiatan salesman
  - d) Turunnya jumlah saluran distribusi
  - e) Pengetatan terhadap piutang yang diberikan
- 2) Faktor Eksternal
  - a) Perubahan kebijakan pemerintah
  - b) Bencana alam
  - c) Perubahan pola konsumen
  - d) Munculnya saingan baru
  - e) Munculnya pengganti

#### **d. Indikator Omzet Penjualan**

Dalam penelitian ini menggunakan indikator omzet penjualan dari Swasta (2011), yang terdiri dari:

- 1) Mencapai volume penjualan tertentu.
- 2) Mendapatkan laba tertentu.
- 3) Menunjang pertumbuhan UKM

### **6. Modal Usaha**

#### **a. Pengertian Modal Usaha**

Menurut Rahman (2016), Modal adalah sesuatu yang dipakai pokok untuk berdagang, melepas uang, dan harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Modal pertama kali dikeluarkan digunakan untuk membiayai pendirian perusahaan (prainvestasi), mulai dari persiapan yang diperlukan sampai perusahaan tersebut berdiri. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank dan lembaga non bank. Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan.

Dalam menjalankan sebuah usaha, salah satu faktor pendukung yang dibutuhkan adalah modal, jika kita ibaratkan memulai usaha dengan membangun sebuah rumah, maka adanya modal menjadi bagian pondasi dari rumah yang akan dibangun. Semakin kuat pondasi yang dibuat, maka semakin kokoh pula rumah yang dibangun. Begitu juga pengaruh modal

terhadap sebuah bisnis, keberadaannya menjadi pondasi awal bisnis yang akan dibangun. Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, net working, serta modal uang, namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena sulit untuk mendapatkan modal uang, menurut Purwanti (2012).

Semakin besar modal yang dimiliki oleh suatu usaha maka pendapatan yang diterima juga semakin tinggi, yang mana akan mendorong keberhasilan usaha, menurut Maheswara (2016). Modal usaha adalah mutlak diperlukan untuk menggunakan kegiatan usaha. Oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang digalakan. Dengan besarnya modal yang dimiliki serta kemampuan dalam pengelolaannya, maka modal tersebut dapat mempengaruhi terhadap perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan, yang mana dapat membantu usaha tersebut dalam mencapai suatu keberhasilan.

#### **b. Indikator Modal Usaha**

Dalam penelitian ini menggunakan indikator modal usaha dari Septika (2015) yaitu terdiri dari:

- 1) Kebutuhan modal
- 2) Sumber modal
- 3) Penggunaan modal

## **7. Lama Usaha**

### **a. Pengertian Lama Usaha**

Menurut Priyandika (2015), menyatakan bahwa lamanya seseorang pedagang menekuni usahanya maka akan meningkat pula pengetahuannya dan akan berpengaruh pada tingkat pendapatannya. Dengan kata lain, semakin lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usaha perdagangan maka akan semakin pula pengetahuan mengenai perilaku konsumen dan perilaku pasar.

Perkembangan dari usaha tersebut bergantung dari iklim perdagangan dan persaingan yang terjadi di dunia usaha atau pasar, dan biasanya usaha yang lebih lama berdiri cenderung lebih berkembang karena sudah memiliki banyak pengalaman dalam menjalankan usahanya, dan juga usaha yang memiliki umur yang bisa disebut mapan atau lebih dapat bersaing dengan pelaku usaha lainnya. Menurut Wicaksono (2011), semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen.

Menurut Kusumawardani (2014), mengatakan bahwa jangka waktu pengusaha dalam melakukan usahanya memberikan pengaruh penting bagi pemilihan strategi dan cara melakukan usahanya. Pengusaha yang lebih lama melakukan usahanya akan memiliki strategi yang lebih matang dan tepat dalam mengelola, memproduksi, dan memasarkan produknya. Karena pengusaha yang memiliki jam terbang tinggi di dalam usahanya akan memiliki pengalaman, pengetahuan, serta mampu mengambil keputusan dalam setiap kondisi dan keadaan.

Selain itu, pengusaha dengan pengalaman dan lama usaha yang lebih banyak, secara tidak langsung akan mendapatkan jaringan atau koneksi yang luas yang berguna dalam memasarkan produknya. Pengalaman usaha seseorang dapat diketahui dengan melihat jangka waktu atau masa kerja seseorang dalam menekuni suatu pekerjaan tertentu. Semakin lama seseorang melakukan usaha atau kegiatan, maka pengalamannya akan semakin bertambah.

#### **b. Indikator Lama Usaha**

Dari penelitian ini menggunakan indikator lama usaha dari Damayanti (2011), yang terdiri dari:

- 1) Lama usaha yaitu lama waktu yang sudah di jalani pedagang dalam menjalankan usahanya, ditunjukkan dengan satuan tahun.
- 2) Lama usaha adalah lamanya pedagang menjalankan usaha dagang sampai dengan relokasi usaha pasar, dinyatakan dalam satuan tahun.

### **8. Jam Kerja**

#### **a. Pengertian Jam Kerja**

Menurut KBBI, jam kerja adalah waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Menurut Wicaksono (2011), analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya ia dapatkan.

Kesediaan tenaga kerja untuk bekerja dengan jam bekerja panjang ataupun pendek adalah keputusan individu. Berdasarkan pasal 77 UU Cipta kerja nomor 11 Tahun 2020 kluster ketenagakerjaan (UU Cipta Kerja No.11/2020), menyatakan setiap pengusaha wajib melaksanakan ketentuan waktu kerja. Untuk karyawan yang bekerja 6 hari dalam seminggu, jam kerjanya adalah 7 jam dalam 1 hari dan 40 jam dalam 1 minggu. Sedangkan untuk karyawan dengan 5 hari kerja dalam 1 hari dan 40 jam dalam 1 minggu.

Jam kerja dalam penelitian ini adalah jumlah atau lamanya waktu yang dipergunakan untuk berdagang atau membuka usaha mereka untuk melayani konsumen setiap harinya. Menurut Sasmita (2012), mengemukakan secara umum dapat diasumsikan bahwa “semakin banyak jam kerja yang dipergunakan, berarti akan semakin produktif”. Hal ini berarti dengan jumlah jam kerja yang panjang secara tidak langsung akan membuat suatu pekerjaan semakin produktif dan dengan berkerja secara produktif diharapkan dapat menghasilkan pendapatan yang baik.

Lamanya seseorang mampu bekerja sehari secara baik pada umumnya 6 sampai 8 jam, sisanya 16 sampai 18 jam digunakan untuk keluarga, masyarakat, untuk istirahat dan lain-lain. Jadi satu minggu seseorang bisa bekerja dengan baik selama 40 sampai 50 jam. Selebihnya bila dipaksa untuk bekerja biasanya tidak efisien. Akhirnya produktifitas akan menurun, serta cenderung timbul kelelahan dan keselamatan kerja masing-masing akan menunjang kemajuan dan mendorong kelancaran usaha baik individu ataupun kelompok.



Pekerjaan diperbolehkan untuk istirahat sebanyak 1 sampai 1,5 jam tiap hari kerja dalam 8 jam, pekerja memerlukan istirahat supaya dapat mempertahankan tingkat kerjanya dari hari ke hari. Setiap pedagang biasanya mempunyai jumlah jam kerja yang tidak sama antara pedagang yang satu dengan pedagang yang lain. Hal tersebut juga mempengaruhi tingkat pendapatan yang akan diterima masing-masing pedagang .

#### **b. Indikator jam kerja**

Dari penelitian ini menggunakan indikator jam kerja dari Monika (2011) yaitu sebagai berikut:

- 1) Lamanya seseorang mampu bekerja secara baik.
- 2) Hubungan antara waktu kerja dengan waktu istirahat.
- 3) Jam kerja sehari meliputi pagi, siang, sore dan malam.

### **9. Lokasi Usaha**

#### **a. Pengertian Lokasi usaha**

Lokasi menurut Tjiptono (2015) lokasi mengacu pada berbagai aktivitas pemasaran yang berusaha memperlancar dan mempermudah penyampaian atau penyaluran barang dan jasa dari produsen kepada konsumen. Sedangkan menurut Kotler dan Amstrong (2014) “*plase include company activities that make the product available to targer consumers*”.

Kemudian menurut Lupiyoadi dan Hamdani (2011) lokasi adalah keputusan yang dibuat perusahaan atau instansi pendidikan berkaitan dengan di mana operasi dan stafnya akan ditempatkan. Menurut Heizer & Render (2015) lokasi adalah pendorong biaya dan pendapatan, maka lokasi seringkali

memiliki kekuasaan untuk membuat strategi bisnis perusahaan. Lokasi yang strategis bertujuan untuk memaksimalkan keuntungan dari lokasi baru perusahaan.

Pendapat mengenai lokasi dari para ahli tersebut, sampai pada pemahaman penulisan bahwa lokasi adalah suatu keputusan perusahaan untuk menentukan tempat usaha, menjalankan kegiatan usaha atau kegiatan operasional, dan mendistribusikan barang atau jasa yang menjadi kegiatan bisnisnya kepada konsumen. Pentingnya lokasi bagi perusahaan atau pengusaha sangat mempengaruhi keputusan sasaran pasar dalam menentukan keputusan pembeliannya.

#### **b. Pemilihan Lokasi**

Menurut Artman (2015), Pemilihan lokasi usaha yang strategis menjadi salah satu faktor penting dan menentukan keberhasilan sebuah usaha. Pemilihan letak perdagangan harus strategis agar mudah dijangkau dan dikenali oleh konsumen. Sehingga pengusaha dapat dengan mudah memasarkan dagangannya. Jika lokasi bisnis berdekatan dengan pesaing yang menjual produk sejenis, pengusaha harus memiliki strategi memenangkan kompetisi yaitu memilih lokasi yang strategis sebab pedagang dengan lokasi strategis, pendapatan yang diperoleh cenderung lebih tinggi dibandingkan dengan lokasi yang tidak strategis.

Pemilihan lokasi merupakan faktor penting yang berpengaruh terhadap kesuksesan suatu usaha, karena pemilihan lokasi juga berhubungan dengan keputusan pembelian konsumen. Lokasi yang paling ideal bagi perusahaan adalah lokasi dimana biaya operasinya paling rendah atau serendah mungkin.

Lokasi yang salah, akan menyebabkan biaya operasi perusahaan tinggi. Sebagai akibatnya, tidak akan mampu bersaing, yang sudah barang tentu menyebabkan kerugian.

Oleh karena itu lokasi tempat usaha yang tepat merupakan tuntutan yang mutlak harus dipenuhi oleh setiap perusahaan. Untuk itu dalam proses pemilihan lokasi perusahaan pengusaha harus mempertimbangkan keputusannya dengan benar agar tidak menimbulkan kerugian dikemudian harinya. Ada dua langkah yang perlu diperhatikan dalam memilih sebuah lokasi usaha yaitu sebagai berikut:

- 1) Menentukan masyarakat yang akan dituju atau dilayani.
- 2) Memilih lokasi disekitar masyarakat tersebut.

Konsumen dapat melihat langsung barang yang diproduksi atau dijual baik jenis, jumlah maupun harganya. Dengan demikian konsumen dapat lebih mudah untuk memilih, bertransaksi terhadap produk yang ditawarkan secara langsung. Untuk menjalankan kegiatan usaha diperlukan tempat usaha yang dikenal dengan lokasi. Lokasi ini penting baik sebagai tempat menjalankan aktivitas yang melayani konsumen atau anggota, aktivitas produksi, aktivitas penyimpanan ataupun untuk mengendalikan kegiatan usaha secara keseluruhan.

Sebagai tempat produksi, lokasi digunakan untuk memproduksi atau menghasilkan produk baik barang maupun jasa. Dalam lokasi ini aktivitasnya yaitu mulai dari proses kedatangan bahan baku, pengolahan, sampai dengan pengiriman ke konsumen. Sebagai tempat mengendalikan aktivitas usaha, lokasi berfungsi sebagai tempat pertemuan antara berbagai pihak yang

berkepentingan terhadap usaha. Lokasi ini sebagai tempat membuat perencanaan untuk berbagai kegiatan, melakukan pengendalian atas pengontrolan terhadap semua aktivitas usaha, serta membuat laporan usaha untuk beberapa pihak.

Lokasi sebagai tempat menyimpan barang, jasa atau sebagai tempat untuk menyimpan hasil usaha dikenal dengan nama gudang. Gudang digunakan untuk menyimpan bahan baku, barang setengah jadi maupun barang jadi. Dari berbagai penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa lokasi merupakan tempat untuk menjalankan kegiatan usaha, sebagai tempat perencanaan, pengambilan keputusan, pengendalian, proses produksi, penjualan atau sebagai tempat penyimpanan.

### **c. Indikator Lokasi Usaha**

Dari penelitian ini menggunakan indikator lokasi usaha dari Fandy Tjiptono (2015) yaitu sebagai berikut:

- 1) Akses. Misalnya lokasi yang sering dilalui atau mudah dijangkau sarana transportasi.
- 2) Visibilitas yaitu lokasi atau tempat yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
- 3) Lalu lintas (traffic), menyangkut dua pertimbangan utama:
  - a) Banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap pembelian, yaitu keputusan pembelian yang sering terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus.
  - b) Kepadatan dan kemacetan lalu lintas bisa juga jadi peluang.

- 4) Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman baik untuk kendaraan dua roda maupun roda empat.
- 5) Ekspansi yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan dikemudian hari.
- 6) Lingkungan yaitu daerah sekitar yang mendukung produk yang ditawarkan. Sebagai contoh, restoran atau rumah makan berdekatan dengan daerah pondokan, asrama, kampus, sekolah, perkantoran, dan sebagainya.
- 7) Persaingan (lokasi pesaing). Sebagai contoh, dalam menentukan lokasi restoran perlu dipertimbangkan apakah di jalan atau daerah yang sama terdapat restoran lainnya.
- 8) Peraturan pemerintah, misalnya ketentuan yang melarang rumah makan berlokasi terlalu berdekatan dengan pemukiman penduduk atau tempat ibadah.

## B. Penelitian Sebelumnya

Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Dari penelitian terdahulu, penulis tidak menemukan penelitian dengan judul yang sama seperti judul penelitian penulis. Namun penulis mengangkat beberapa penelitian sebagai referensi dalam memperkaya bahan kajian pada penelitian penulis. Berikut merupakan penelitian terdahulu berupa beberapa jurnal terkait dengan penelitian yang dilakukan penulis.

**Tabel 2.1 Mapping Penelitian Sebelumnya**

No.	Nama Peneliti	judul	Metode	Hasil Penelitian
1.	Fitriah (2020)	Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi, Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecamatan Pringgabaya Kabupaten Lombok Timur	Regresi Linier Berganda	Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel penggunaan informasi akuntansi dan lama usaha tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, sedangkan variabel modal usaha dan lokasi usaha memiliki pengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha.
2.	Ahmad Munif (2018)	Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi, Pelatihan Akuntansi dan Modal terhadap Keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (Studi Empiris Usaha Kecil Menengah di Kabupaten Tamanggung)	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan informasi akuntansi dan pelatihan akuntansi tidak berpengaruh terhadap keberhasilan UKM sedangkan modal berpengaruh positif terhadap keberhasilan UKM
3.	Mashuri (2019)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Pasar Sukaramai Di Kecamatan Bengkalis	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan informasi akuntansi, modal usaha, lama usaha, dan lokasi usaha berpengaruh

				signifikan terhadap keberhasilan usaha.
4.	M. Slamet (2019)	Pengaruh Pengalaman, Penggunaan Informasi Akuntansi Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Industri Di Kecamatan Tanggulangin Kabupaten Sidoarjo	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel pengalaman, penggunaan informasi akuntansi dan tingkat pendidikan memiliki pengaruh positif signifikan secara parsial dan simultan terhadap keberhasilan UKM di Kecamatan Tanggulangin Sidoarjo.
5.	Indriyatni (2013)	Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruh Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil di Semarang Barat)	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan usaha mikro dan kecil di wilayah Semarang Barat.
6.	Irma Julyanda (2018)	Pengaruh Jenjang Pendidikan, Ukuran Usaha, Lama Usaha dan Latar Belakang Pendidikan atas Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Keberhasilan Usaha (Studi Kasus pada UKM di PIK Pulogadung)	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel jenjang pendidikan, ukuran usaha, dan latar belakang pendidikan atas informasi keuangan tidak berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap keberhasilan usaha. Sedangkan variabel lama usaha memiliki pengaruh positif terhadap keberhasilan usaha.
7.	Nur Hidayatul Hasanah (2018)	Pengaruh Faktor Modal, Biaya Tenaga Kerja, dan Omzet Penjualan Terhadap Tingkat Keuntungan Pada Sentra Industri Konveksi di Kecamatan Ngawen Kabupaten Klaten Tahun 2016	Regresi Linier Berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal dan biaya tenaga kerja tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap tingkat keuntungan sentra industri konveksi. Sedangkan omzet penjualan memberikan pengaruh signifikan terhadap tingkat keuntungan sentra industri konveksi,

Sumber : Diolah Penulis 2021

### **C. Kerangka Konseptual**

Menurut Sugiyono (2017) mengemukakan bahwa, kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka konseptual adalah bagian penting dalam penyusunan sebuah penelitian, karena disinilah pembaca bisa mengetahui apa yang dilakukan oleh peneliti dan bagaimana urutan penelitian itu dilakukan. Penelitian ini dilakukan untuk mengkaji permasalahan tentang pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi, Latar Belakang Pendidikan, Omzet Penjualan, Modal usaha, Lama Usaha, Jam Kerja dan Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Mega Park Foodcourt Medan. Untuk mengetahuinya maka penulis menggunakan analisis faktor-faktor yang dianalisis secara garis besar rancangan penelitian tersebut.

Informasi akuntansi bagi usaha UMKM di Mega Park menjadi salah satu pendukung keberhasilan usaha yang dijalankan serta mempunyai pengaruh penting dalam keberhasilan usaha. Menurut penelitian M. Slamet (2019) & Mashuri (2019) menunjukkan bahwa penggunaan informasi akuntansi berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM. Dengan penggunaan informasi akuntansi tentunya akan membantu manajer dalam mengambil keputusan. Penggunaan informasi akuntansi juga dapat membantu manajer dalam mengetahui kinerja UMKM.

Hasil penelitian Feriansyah, Manullang & Aslinda (2015) menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan berpengaruh positif terhadap keberhasilan UKM. Hal ini memberikan makna bahwa dengan pengetahuan yang memadai



tentang informasi akuntansi, maka pengelolaan UKM akan mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Penelitian Nur Hidayatul Hasanah (2018) menunjukkan bahwa omzet penjualan berpengaruh positif terhadap keberhasilan UMKM. Dengan meningkatnya omzet penjualan maka usaha tersebut berhasil dalam mengelola usahanya.

Penelitian Mashuri (2019), Ahmad Munif (2018) & Fitriah (2020) menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan UKM. Dengan besarnya modal yang dimiliki serta kemampuan dalam pengelolaannya, maka modal tersebut dapat mempengaruhi terhadap perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan, yang mana dapat membantu usaha tersebut dalam mencapai suatu keberhasilan.

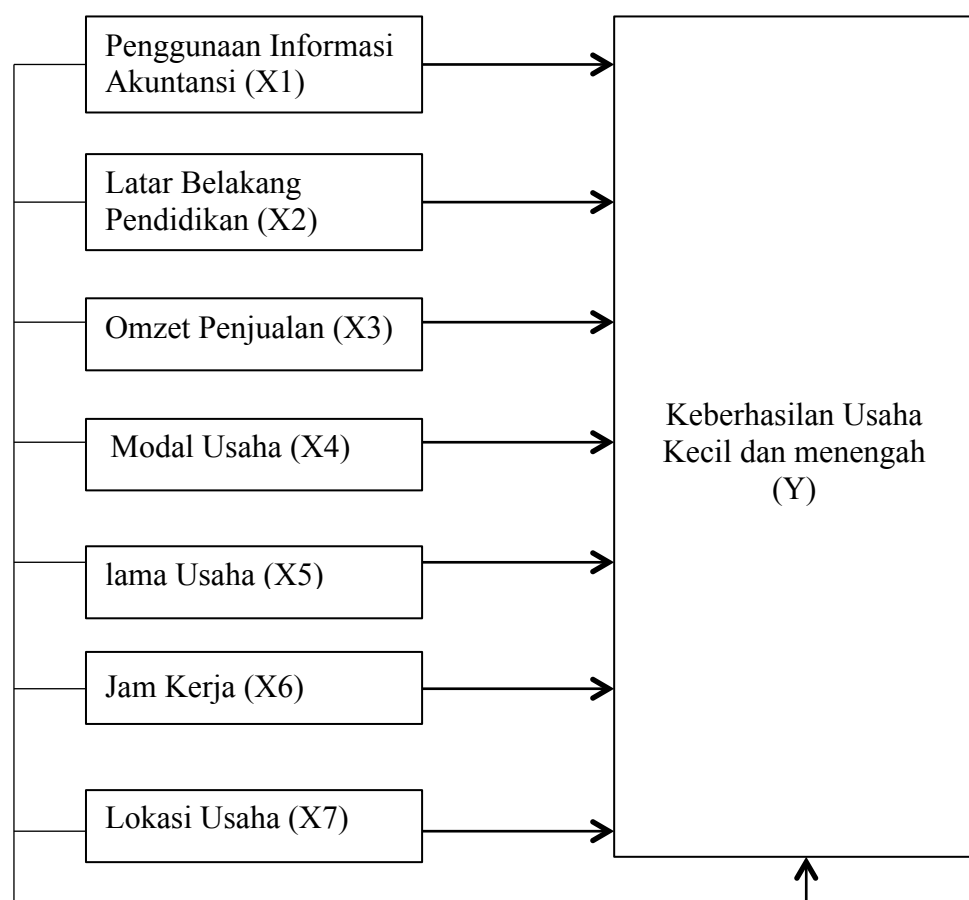
Penelitian Mashuri (2019) menunjukkan bahwa lama usaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan UKM. Dengan lamanya usaha UKM ini dapat dikenal banyak pelanggan dan omzet penjualan semakin lama usaha tersebut semakin baik pula.

Penelitian Mashuri, Eriyana & Ezril (2019) menunjukkan jam kerja berpengaruh positif terhadap keberhasilan UKM. Tingkat keberhasilan usaha artinya semakin lama jam kerja maka semakin tinggi pula tingkat keberhasilan usaha dagang yang diperoleh dengan asumsi variabel lain bersifat konstan. Penambahan jumlah jam kerja secara signifikan akan meningkatkan laba bersih.

Penelitian Fitriah (2020), menunjukkan lokasi usaha berpengaruh positif terhadap keberhasilan UKM. Menyatakan Ketepatan pemilihan lokasi

merupakan salah satu faktor yang dipertimbangkan oleh pelaku usaha dalam melakukan usahanya. Hal ini juga berlaku bagi usaha mikro karena merupakan usaha yang keuangan dan modalnya belum stabil, sehingga pemilihan lokasi yang tepat akan berdampak positif dalam keberhasilan usaha.

Dalam penelitian ini kerangka konseptualnya dapat digambarkan sebagai berikut:



*Sumber: Penulis 2021*

**Gambar 2.1 Kerangka Konseptual**

#### **D. Hipotesis**

Menurut Sugiyono (2017) menyatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data atau kuesioner. Berdasarkan perumusan masalah dan kerangka konseptual di atas, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

- H<sub>1</sub> : Terdapat pengaruh signifikan antara variabel penggunaan informasi akuntansi terhadap tingkat keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah di Mega Park Foodcourt Medan.
- H<sub>2</sub> : Terdapat pengaruh signifikan antara variabel latar belakang pendidikan terhadap tingkat keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah di Mega Park Foodcourt Medan
- H<sub>3</sub> : Terdapat pengaruh signifikan antara variabel omzet penjualan terhadap tingkat keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah di Mega Park Foodcourt Medan.
- H<sub>4</sub> : Terdapat pengaruh signifikan antara variabel modal usaha terhadap tingkat keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah di Mega Park Foodcourt Medan.
- H<sub>5</sub> : Terdapat pengaruh signifikan antara variabel lama usaha terhadap tingkat keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah di Mega Park Foodcourt Medan.
- H<sub>6</sub> : Terdapat pengaruh signifikan antara variabel jam kerja terhadap tingkat

keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah di Mega Park Foodcourt Medan.

H<sub>7</sub> : Terdapat pengaruh signifikan antara variabel lokasi usaha terhadap tingkat keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah di Mega Park Foodcourt Medan.

H<sub>8</sub> : Terdapat pengaruh secara simultan antara variabel penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap tingkat keberhasilan usaha mikro kecil dan menengah di Mega Park Foodcourt Medan.

## BAB III METODE PENELITIAN

### A. Pendekatan Penelitian

Penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif/kualitatif. Menurut Rusiadi (2014), “Penelitian assosiatif adalah penelitian yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara dua variabel atau lebih dengan dibangun suatu teori yang dapat berfungsi menjelaskan dan meramalkan suatu gejala”.

### B. Lokasi dan Waktu Penelitian

#### 1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di UMKM yang berlokasi di Mega Park Foodcourt Medan di Jalan Kapten Muslim Kecamatan Medan Helvetia.

#### 2. Waktu Penelitian

Penelitian dilakukan mulai dari bulan Maret 2021 sampai dengan September 2021, dengan format berikut:

**Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian**

No.	Aktivitas	Bulan																											
		Maret				April				Mei				Juni				Juli				Agustus				September			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1.	Pengajuan Judul	■																											
2.	Penyusunan Proposal			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
3.	Seminar Proposal																												
4.	Pengolahan Data																												
5.	Penyusunan Skripsi																												
6.	Bimbingan Skripsi																												
7.	Meja Hijau																												

*Sumber: Penulis (2021)*

## C. Definisi Operasional Variabel

### 1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian mencakup variabel apa yang akan diteliti. Penelitian ini menggunakan 7 (Tujuh) variabel bebas yaitu: variabel bebas yaitu Penggunaan Informasi Akuntansi (X1), Latar Belakang Pendidikan (X2), Omzet Penjualan (X3), Modal Usaha (X4), Lama Usaha (X5), Jam Kerja (X6), Lokasi Usaha (X7), serta 1 (Satu) variabel terikat yaitu Keberhasilan Usaha (Y).

### 2. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan petunjuk bagaimana suatu variabel diukur secara operasional di lapangan.

**Tabel 3.2 Operasional Variabel**

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala
Penggunaan Informasi Akuntansi (X <sub>1</sub> )	Data yang telah dikelola dan diproses untuk memberikan arti dan memperbaiki pengambilan keputusan.  (Marshall & Paul, 2015)	1. Relevan 2. Reliable 3. Lengkap 4. Tepat waktu 5. Dapat di pahami 6. Dapat di verikasi 7. Dapat di akses  (Marshall & Paul, 2015)	Skala <i>Guttman</i>
Latar Belakang Pendidikan (X <sub>2</sub> )	Pendidikan adalah berhubungan dengan peningkatan umum dan pemahaman terhadap lingkungan kehidupan manusia secara menyeluruh dan proses pengembangan pengetahuan, kecakapan/keterampilan. Hardjanto (2012)	1. Pengembangan usaha 2. Pendidikan karyawan 3. Pendidikan pemilik usaha  (Edi Saputra Pakpahan dan Sukanto, 2014)	Skala <i>Guttman</i>
Omzet Penjualan (X <sub>3</sub> )	Omzet adalah keseluruhan jumlah pendapatan yang didapat dari hasil penjualan suatu barang/jasa dalam kurun waktu tertentu.  (Chaniago, 2015)	1. Mencapai volume penjualan tertentu. 2. Mendapatkan laba tertentu. 3. Menunjang pertumbuhan UKM  (Swasta, 2011)	Skala <i>Guttman</i>
Modal Usaha (X <sub>4</sub> )	Modal adalah sesuatu yang dipakai pokok untuk berdagang, melepas uang, dan harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.  (Rahman, 2016)	1. Kebutuhan modal 2. Sumber modal 3. Penggunaan modal  (Septika, 2015)	Skala <i>Guttman</i>

Lama Usaha (X5)	Jangka waktu pengusaha dalam melakukan usahanya memberikan pengaruh penting bagi pemilihan strategi dan cara melakukan usahanya. (Kusumawardani, 2014)	1. Lama waktu usaha adalah setahun 2. Lama waktu usaha relokasi adalah setahun  (Damayanti, 2011)	Skala <i>Guttman</i>
Jam Kerja (X6)	Analisis jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya ia dapatkan. (Nicholson, 2011)	1. Lamanya seseorang mampu bekerja secara baik 2. Hubungan antara waktu kerja dengan waktu istirahat 3. Jam kerja sehari meliputi pagi, siang, sore dan malam  (Monika, 2011)	Skala <i>Guttman</i>
Lokasi Usaha (X7)	Lokasi adalah pendorong biaya dan pendapatan, maka lokasi seringkali memiliki kekuasaan untuk membuat strategi bisnis perusahaan. (Heizer & Render, 2015)	1. Lalu lintas 2. Tempat parkir 3. Lingkungan  (Zulfa Nur, 2017)	Skala <i>Guttman</i>
Keberhasilan usaha (Y1)	Keberhasilan usaha merupakan sesuatu keadaan yang menggambarkan keadaan dimana usahanya dalam kondisi lebih dari usaha lainnya.  (Sulastri, 2017)	1. Modal. 2. Pendapatan. 3. Volume penjualan. 4. Output produksi. 5. Tenaga kerja.  (Suryana, 2013)	Skala <i>Guttman</i>

Sumber: Penulis (2021)

## D. Populasi dan Sampel / Jenis dan Sumber Data

### 1. Populasi

Menurut Rusiadi (2014), “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek dan subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya”. Populasi dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM yang terdiri dari 90 UMKM yang berada di Megapark Foodcourt Medan, pemilihan wilayah dalam penelitian ini agar sampel yang diambil memiliki kualitas dan karakteristik yang sama dan data diperoleh dari Dinas Koperasi UMKM setempat.

## **2. Sampel**

Menurut Rusiadi (2014), “Sampel adalah bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut”. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah metode sampling jenuh . Menurut Sugiyono (2018), sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel. Istilah lain dari sampling jenuh adalah sensus.

Berdasarkan teknik pengambilan sampel, pelaku UMKM di Mega Park Foodcourt Medan untuk menjadi sampel adalah 90 UMKM dari keseluruhan populasi.

## **3. Jenis dan Sumber Data**

Dalam sebuah penelitian, data pemegang peranan penting yaitu sebagai alat pembuktian hipotesis serta pencapaian tujuan penelitian. Penelitian harus mengetahui jenis data apa saja yang diperlukan dan bagaimana mengidentifikasi, mengumpulkan data tersebut. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder.

### **a. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara). Penelitian ini menggunakan data primer dari hasil pengisian kuesioner yang diberikan kepada responden mengenai identitas responden (usia, jenis kelamin, pendidikan, pekerjaan dan pendapatan) dan tanggapan responden setelah memulai usahanya untuk mengetahui tingkat keberhasilan usaha.



## **b. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung, baik berupa keterangan maupun literature yang ada hubungannya dalam penelitian yang sifatnya melengkapi data primer. Penelitian ini menggunakan data sekunder yang diperoleh dari jurnal, buku, serta penelitian berupa bukti, catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan.

Jenis data yang dilakukan penelitian ini adalah data kualitatif. Analisis kualitatif merupakan metode analisis dengan data yang berbentuk kata-kata. Data kualitatif diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data misalnya wawancara, analisis dokumentasi, observasi yang telah dituangkan dalam catatan lapangan (transkrip).

Sumber data dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer yang ada dalam penelitian ini dengan menggunakan kuesioner yaitu suatu pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan-pertanyaan kepada responden dengan harapan memberikan respon atas daftar pertanyaan tersebut kemudian akan diberi skor yang mengacu pada skala guttman. Skala guttman adalah skala pengukuran jawaban yang tegas dari responden seperti “setuju” atau “tidak setuju”. Dalam penelitian ini kuesioner diadopsi tahun 2017-2019 dan dimodifikasi sesuai variabel penelitian dan akan disebarakan kepada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan. Selain itu, penelitian ini juga menggunakan data sekunder, yaitu data yang berasal dari penelitian sebelumnya, dan literature-literatur lainnya.

### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan suatu cara objektif dan sistematis untuk mengumpulkan dan memperoleh keterangan serta informasi yang bersifat lisan maupun tulisan, adapun data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder yang diperoleh langsung dari sumbernya, dengan menggunakan metode wawancara, observasi, dokumentasi dan kuisisioner dengan para pelaku UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.

1. Wawancara yaitu pengumpulan data dengan melakukan wawancara secara langsung dengan pimpinan atau pegawai. Wawancara yang dilakukan penulis adalah dengan tanya jawab kepada para pelaku UMKM untuk mengetahui keberhasilan usahanya.
2. Observasi yaitu aktivitas terhadap proses pengamatan dengan maksud merasakan dan memahami pengetahuan berdasarkan fenomena gagasan dan pengetahuan yang sudah diketahui sebelumnya.
3. Dokumentasi yaitu peneliti yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data atau catatan laporan keuangan, yang masih bersifat manual dari para pelaku UMKM dengan cara mencatat atau memfoto atas data data sekunder untuk mendapatkan data yang mendukung untuk si peneliti.
4. Kuesioner yaitu suatu cara pengumpulan data dengan memberikan daftar pernyataan tersebut. Dalam kuesioner ini nantinya terdapat rancangan pernyataan yang secara logis berhubungan dengan masalah penelitian dan tiap pernyataan dari jawaban – jawaban yang mempunyai makna dalam menguji hipotesis. Dibandingkan dengan

interview guide daftar pernyataan atau kuesioner lebih terperinci dan lengkap. Kuesioner saya di adopsi dari kuesioner Yayuk Wulandari (2020), Sintia Maratus Solikha (2020), Fanuel Valian Ekananta (2018) serta Reno Agus Andrian (2019). Kuesioner di modifikasi sesuai dengan variabel penelitian ini.

## **F. Teknik Analisis Data**

### **1. Uji Kualitas Data**

Data penelitian yang terkumpul akan dianalisis melalui pendekatan kuantitatif dengan menggunakan teknik sebagai berikut:

#### **a. Uji Validitas**

Menurut Rusiadi (2016), “Validitas adalah sejauh mana suatu alat ukur tepat dalam mengukur suatu data dengan kata lain apakah alat ukur yang dipakai memang mengukur suatu yang ingin diukur”. Hasil penelitian yang valid bila terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. Apabila uji validitas setiap pertanyaan  $> 0,30$  maka butir pertanyaan dianggap valid.

#### **b. Uji Reliabilitas (kehandalan)**

Menurut Rusiadi (2016), “Realibitas merupakan ukuran yang menunjukkan bahwa alat ukur yang digunakan dalam penelitian mempunyai keandalan sebagai alat ukur diantaranya diukur melalui konsistensi hasil pengukuran dari waktu ke waktu jika fenomena yang diukur tidak berubah”. Semakin tinggi realibilitas suatu alat prngukur, semakin stabil pula alat pengukur tersebut rendah maka alat tersebut tidak stabil dalam mengukur

suatu gejala. Dalam penelitian ini realibilitas digunakan dengan metode *cronbach's alpa*  $> 0,60$ .

## **2. Uji Asumsi Klasik**

### **a. Uji Normalitas**

Uji normalitas merupakan langkah awal yang dilakukan untuk setiap analisis multivariate jika tujuannya adalah inferensi. Alat diagnostik yang dapat digunakan dalam menguji distribusi normal adalah *Probability Plot*. Tujuannya untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen, variabel independennya, atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah distribusi data normal atau mendekati normal. Pengujian dilakukan dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik *scatter plot*, dasar pengambilan keputusannya adalah jika data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti garis diagonal maka model regresi memenuhi asumsi normalitas. Jika data menyebar jauh dari regresi atau tidak mengikuti arah garis diagonal maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

### **b. Uji Multikolinieritas**

Uji multikolinieritas merupakan variabel-variabel independen dalam persamaan regresi yang mempunyai korelasi (hubungan) erat satu sama lain. Tujuannya untuk menguji apakah para model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik harus terbebas dari multikolinieritas untuk setiap variabel independennya. Identifikasi keberadaan multikolinieritas ini dapat didasarkan pada nilai *Tolerance and Variance Inflation Factor* (VIF). Untuk mengetahui ada tidaknya

multikolinearitas di dalam model regresi dapat dilihat dari besarnya nilai *Tolerance* and *VIF* (*Variance Inflation Factor*) melalui SPSS dengan ketentuan:

- 1) Bila  $VIF > 10$  dan  $Tolerance < 0,1$  maka terdapat masalah multikolinearitas.
- 2) Bila  $VIF < 10$  dan  $Tolerance > 0,1$  maka tidak terdapat masalah multikolinearitas.

### c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Rusiadi (2014) “Uji heteroskedastisitas digunakan untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varians dan residual dari satu pengamatan ke pengamatan lain”. Model regresi yang baik adalah yang bersifat homokedastiditas pada saat mendekati ada tidaknya heteroskedastisitas dapat ditentukan dengan nilai residualnya (SRESID), jika grafik plot menunjukkan suatu pola titik yang bergelombang atau melebar kemudian menyempit, maka dapat disimpulkan bahwa terjadi heteroskedastisitas.

### 3. Regresi Linier Berganda

Peneliti menggunakan analisis regresi linier berganda untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Peneliti menggunakan bantuan program *SPSS 19,00 for windows* agar hasil yang diperoleh lebih terarah. Regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui berapa besar pengaruh variabel bebas (penggunaan informasi akuntansi, pelatihan akuntansi, omzet penjualan, modal usaha, pengalaman, lama usaha, jam kerja

dan lokasi usaha) terhadap variabel terikat (keberhasilan usaha), dengan persamaan:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7 + \beta_8 X_8 + \epsilon$$

Keterangan :

Y = Keberhasilan Usaha (*Dependent Variabel*)

$\alpha$  = Konstanta

$\beta$  = Koefisien Regresi Sederhana (*Multiple Regression*)

X<sub>1</sub> = Penggunaan Informasi Akuntansi (*Independent Variabel*)

X<sub>2</sub> = Latar Belakang Pendidikan (*Independent Variabel*)

X<sub>3</sub> = Omzet Penjualan (*Independent Variabel*)

X<sub>4</sub> = Modal Usaha (*Independent Variabel*)

X<sub>5</sub> = Lama Usaha (*Independent Variabel*)

X<sub>6</sub> = Jam Kerja (*Independent Variabel*)

X<sub>7</sub> = Lokasi Usaha (*Independent Variabel*)

$\epsilon$  = Error Term

#### 4. Uji Hipotesis

##### a. Uji Parsial (Uji t)

Uji parsial dilakukan untuk menguji setiap variabel bebas apakah mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat. Secara parsial uji t digunakan untuk menguji sendiri-sendiri secara signifikan hubungan antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y) dengan  $\alpha = 0,05\%$ .

Hipotesis untuk pengujian secara parsial adalah:

$H_0 : \beta_1 = 0$ , artinya tidak terdapat pengaruh signifikan secara parsial penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan usaha.

$H_a : \beta_1 \neq 0$ , artinya terdapat pengaruh signifikan secara parsial penggunaan informasi akuntansi terhadap keberhasilan usaha.

$H_0 : \beta_2 = 0$ , artinya tidak terdapat pengaruh signifikan secara parsial latar belakang pendidikan terhadap keberhasilan usaha.

$H_a : \beta_2 \neq 0$ , artinya terdapat pengaruh signifikan secara parsial latar belakang pendidikan terhadap keberhasilan usaha.

$H_0 : \beta_3 = 0$ , artinya tidak terdapat pengaruh signifikan secara parsial omzet penjualan terhadap keberhasilan usaha.

$H_a : \beta_3 \neq 0$ , artinya terdapat pengaruh signifikan secara parsial omzet penjualan terhadap keberhasilan usaha.

$H_0 : \beta_4 = 0$ , artinya tidak terdapat pengaruh signifikan secara parsial modal usaha terhadap keberhasilan usaha.

$H_a : \beta_4 \neq 0$ , artinya terdapat pengaruh signifikan secara parsial modal usaha terhadap keberhasilan usaha.

$H_0 : \beta_5 = 0$ , artinya tidak terdapat pengaruh signifikan secara parsial lama usaha terhadap keberhasilan usaha.

$H_a : \beta_5 \neq 0$ , artinya terdapat pengaruh signifikan secara parsial lama usaha terhadap keberhasilan usaha.

$H_0 : \beta_6 = 0$ , artinya tidak terdapat pengaruh signifikan secara parsial jam kerja terhadap keberhasilan usaha.

$H_a : \beta_6 \neq 0$ , artinya terdapat pengaruh signifikan secara parsial jam kerja terhadap keberhasilan usaha.

$H_0 : \beta_7 = 0$ , artinya tidak terdapat pengaruh signifikan secara parsial lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha.

$H_a : \beta_7 \neq 0$ , artinya terdapat pengaruh signifikan secara parsial lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha.

Kriteria pengujiannya adalah sebagai berikut:

Terima  $H_0$  (tolak  $H_a$ ), apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $Sig\ t > 5\%$

Tolak  $H_0$  (terima  $H_a$ ), apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $Sig\ t < 5\%$

#### **b. Uji Simultan (Uji F)**

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah faktor-faktor penggunaan informasi akuntansi, pelatihan akuntansi, omzet usaha, modal usaha, pengalaman, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha kecil dan menengah pada tingkat kepercayaan (*Confidence Interval*) atau level pengujian hipotesis 5% dengan uji F menggunakan rumus statistik (Rusiadi, et al, 2016):

Hipotesis untuk pengujian secara simultan adalah:

$H_0 : \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7, \beta_8 = 0$ , artinya tidak terdapat pengaruh signifikan secara simultan penggunaan informasi akuntansi, pelatihan akuntansi, omzet penjualan, modal usaha, pengalaman, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha kecil dan menengah (UKM).

$H_a : \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7, \beta_8 \neq 0$ , artinya terdapat pengaruh signifikan secara simultan penggunaan informasi akuntansi, pelatihan akuntansi, omzet penjualan, modal usaha, pengalaman, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha terhadap keberhasilan usaha kecil dan menengah (UKM). Pengujian menggunakan uji F dengan kriteria pengambilan keputusan (KPK) adalah:

- 1) Terima  $H_0$  (tolak  $H_1$ ) apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $sig\ F > a\ 5\%$
- 2) Tolak  $H_0$  (terima  $H_1$ ), apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $sig\ F < a\ 5\%$



## 5. Koefisien Determinasi (R)

Koefisien determinan (R) digunakan untuk melihat besar pengaruh variabel-variabel bebas terhadap variabel terikat. Koefisien determinan menunjukkan besarnya kontribusi variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y). jika determinan (R) semakin besar atau mendekati satu, maka dapat dikatakan bahwa variabel bebas semakin besar pengaruhnya terhadap variabel terikat. Sebaliknya jika determinan (R) semakin mendekati nol maka dapat dikatakan pengaruh yang signifikan dari variabel bebas terhadap variabel terikat semakin kecil.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

##### **1. Gambaran Umum Mega Park Foodcourt Medan**

Mega Park Foodcourt Medan merupakan tongkrongan kekinian bagi remaja era milineal di Kota Medan berkonsep Food Entertainment Lifestyle bernama Mega Park Foodcourt. Tongkrongan kekinian ini merupakan milik dari PT. Lima pilar dimana launching pada 14-16 September 2018. Venue yang dibangun tidak tanggung-tanggung bahkan belum jadi pun venue yang dipakai oleh BTN, Grab, Indosat, PT Gudang Garam TBK Medan untuk menggelar event komunitas Motor Custom.

Oma Dora mengatakan, Mega Park Foodcourt adalah sekumpulan tenant dan pusat jajanan yang masing-masing tenantnya beda pemilik, dan Mega Park hanyalah menyediakan tempat untuk di sewakan kepada tenant-tenant. Dimana Mega Park memiliki manajemen dan manajemen operasional di bawah naungan PT Lima Pilar. Tenant tersebut hanya diberi ukuran 2 meter x 2 meter yang akan di sewa setiap tenant.

Wiliam mengatakan salah satu wujud konsep kekinian yang diusung terlihat dari spot hiburan yang telah disiapkan. Pengelola membuat satu panggung permanen berukuran 6 meter x 8 meter yang akan menampilkan hiburan live music setiap harinya. Selain itu dihadirkan spot untuk photo booth. Terdapat 4 spot photo booth yang bisa digunakan oleh pengunjung Mega Park Foodcourt untuk bereksis ria khas remaja millennial.

Khusus bagi pencinta kuliner, pengelola menyediakan sebanyak 75 tenant. Sedangkan terdapat 15 tenan non kuliner seperti play ground, show car dan motor,

fashion dan produk produk kecantikan. Mega Park ini buka setiap hari, mulai pukul 17.00 - 23.00 WIB. Tapi ada juga outlet dengan konsep buka 24 jam, yakni Warkop Iwan.

Hafiz mengatakan, Fasilitas di Mega Park ini diantaranya life music, pengunjung bisa karaoke gratis, parkir gratis dan nobar (nonton bareng) tiap hari. Biasanya life music tersedia pada hari senin-kamis, sementara untuk hari jumat hingga minggu diisi dengan event regular berupa lomba, kompetisi, dan modifikasi konten.

## **2. Visi dan Misi Mega Park Foodcourt Medan**

Visi Mega Park Foodcourt Medan yakni “Menjadi tongkrongan yang menyenangkan dan Mendapatkan keuntungan yang banyak”. Sedangkan untuk Misi Mega Park Foodcourt Medan berlandaskan aspek-aspek, memberikan pelayanan terbaik kepada seluruh konsumen, menyajikan menu-menu terbaik, menjaga cita rasa tiap kuliner, dan mempromosikan kuliner dengan teknik marketing terbaik.

## **3. Deskripsi Karakteristik Responden**

Objek pada penelitian ini adalah UMKM yang menjalankan usahanya di naungan Mega Park Foodcourt Medan. Teknik pengambilan sampel menggunakan Sampling Jenuh dimana kuesioner dibagikan kepada karyawan dan pemilik UMKM tersebut. Pada penelitian ini yang dapat dipakai untuk dijadikan sampel sebanyak 90 responden UMKM dan kuesioner disebar dalam waktu seminggu serta hasilnya akan diolah untuk dilakukan analisis data.

**Tabel 4.1 Distribusi Sampel**

<b>Keterangan</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Kuesioner yang disebar	90	100%
Kuesioner yang tak diisi	10	11%
Kuesioner yang digunakan	80	89%

*Sumber : Hasil dari Kuesioner, 2021*

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwasanya kuesioner yang disebar sebanyak 90 responden. Kuesioner yang diisi atau layak untuk dilakukan pengujian sebanyak 80 responden atau 89% dan sisanya yang tidak diisi sebesar 10 responden atau 11% tidak bisa dilakukan pengujian. Adapun data yang diperoleh mengenai responden berdasarkan karakteristiknya yaitu :

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

**Tabel 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Laki-Laki	53	66%
Perempuan	27	34%
Total	80	100%

*Sumber : Hasil dari Kuesioner, 2021*

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa dari jumlah responden yang mengisi kuesioner sebanyak 80 responden dengan jenis kelamin perempuan sebesar 27 orang atau 34% sedangkan laki-laki 53 orang atau 66%. Jenis kelamin laki-laki lebih dominan banyak dari pada jenis kelamin perempuan.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

**Tabel 4.3 Karakteristik Berdasarkan Pendidikan Terakhir**

<b>Pendidikan Terakhir</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
Tamat D3/S1/S2/S3	31	39%
Tamat SMA/SMK/SMU	49	61%
Total	80	100%

*Sumber : Hasil dari Kuesioner, 2021*

Berdasarkan dari tingkat pendidikan terakhir responden pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa responden dengan Tamatan SMA/SMK/SMU lebih

dominan banyak sebesar 61% dan untuk Tamatan D3/S1/S2/S3 relative rendah sebesar 39% di UMKM Mega Park Foodcourt Medan.

#### 4. Pengujian Validitas dan Realibilitas

##### a. Uji Validitas

Suatu kuesioner dinyatakan valid jika masing-masing pertanyaan mengungkapkan sesuatu yang akan diukur dengan ketentuan sebesar 0.30. sebelum menyebarkan kuesioner dilakukan *pilot project ke google form* untuk dilakukan uji coba. Hasil pengolahan SPSS dengan memasukkan data jawaban responden dari Variabel X1,X2,X3,X4,X5,X6,X7 dan Y sebagai berikut:

**Tabel 4.4 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi (X<sub>1</sub>)**

No. Pertanyaan	Ketentuan	Koefisien Korelasi	Keterangan
X <sub>1,1</sub>	0.22	0.424	Valid
X <sub>1,2</sub>	0.22	0.550	Valid
X <sub>1,3</sub>	0.22	0.595	Valid
X <sub>1,4</sub>	0.22	0.633	Valid
X <sub>1,5</sub>	0.22	0.503	Valid
X <sub>1,6</sub>	0.22	0.656	Valid
X <sub>1,7</sub>	0.22	0.455	Valid

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, butir pertanyaan no.1 dinyatakan valid karena r-hitung sebesar  $0.424 > 0.22$ . Untuk pertanyaan no.2 dan seterusnya juga dinyatakan valid karena r-hitung  $> 0.22$  sehingga semua pertanyaan variabel X<sub>1</sub> (Penggunaan Informasi Akuntansi) dinyatakan valid dan bisa digunakan dalam perhitungan selanjutnya.

**Tabel 4.5 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Latar Belakang Pendidikan (X<sub>2</sub>)**

No. Pertanyaan	Ketentuan	Koefisien Korelasi	Keterangan
X <sub>2.1</sub>	0.22	0.667	Valid
X <sub>2.2</sub>	0.22	0.702	Valid
X <sub>2.3</sub>	0.22	0.774	Valid
X <sub>2.4</sub>	0.22	0.842	Valid
X <sub>2.5</sub>	0.22	0.703	Valid
X <sub>2.6</sub>	0.22	0.774	Valid
X <sub>2.7</sub>	0.22	0.740	Valid
X <sub>2.8</sub>	0.22	0.648	Valid
X <sub>2.9</sub>	0.22	0.693	Valid

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, butir pertanyaan no.1 dinyatakan valid karena r-hitung sebesar  $0.667 > 0.22$ . Untuk pertanyaan no.2 dan seterusnya juga dinyatakan valid karena r-hitung  $> 0.22$  sehingga semua pertanyaan variabel X<sub>2</sub> (Latar Belakang Pendidikan) dinyatakan valid dan bisa digunakan dalam perhitungan selanjutnya.

**Tabel 4.6 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Omzet Penjualan(X<sub>3</sub>)**

No. Pertanyaan	Ketentuan	Koefisien Korelasi	Keterangan
X <sub>3.1</sub>	0.22	0.736	Valid
X <sub>3.2</sub>	0.22	0.467	Valid
X <sub>3.3</sub>	0.22	0.675	Valid
X <sub>3.4</sub>	0.22	0.542	Valid

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, butir pertanyaan no.1 dinyatakan valid karena r-hitung sebesar  $0.736 > 0.22$ . Untuk pertanyaan no.2 dan seterusnya juga dinyatakan valid karena r-hitung  $> 0.22$  sehingga semua pertanyaan variabel X<sub>3</sub> (Omzet Penjualan) dinyatakan valid dan bisa digunakan dalam perhitungan selanjutnya.

**Tabel 4.7 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel  
Modal Usaha (X<sub>4</sub>)**

No. Pertanyaan	Ketentuan	Koefisien Korelasi	Keterangan
X <sub>4.1</sub>	0.22	0.719	Valid
X <sub>4.2</sub>	0.22	0.685	Valid
X <sub>4.3</sub>	0.22	0.765	Valid
X <sub>4.4</sub>	0.22	0.756	Valid
X <sub>4.5</sub>	0.22	0.719	Valid
X <sub>4.6</sub>	0.22	0.642	Valid
X <sub>4.7</sub>	0.22	0.708	Valid

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, butir pertanyaan no.1 dinyatakan valid karena r-hitung sebesar  $0.719 > 0.22$  untuk pertanyaan no.2 dan seterusnya juga dinyatakan valid karena r-hitung  $> 0.22$  sehingga semua pertanyaan variabel X<sub>4</sub> (Modal Usaha) dinyatakan valid dan bisa digunakan dalam perhitungan selanjutnya.

**Tabel 4.8 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Lama Usaha (X<sub>5</sub>)**

No. Pertanyaan	Ketentuan	Koefisien Korelasi	Keterangan
X <sub>5.1</sub>	0.22	0.567	Valid
X <sub>5.2</sub>	0.22	0.591	Valid
X <sub>5.3</sub>	0.22	0.605	Valid
X <sub>5.4</sub>	0.22	0.665	Valid
X <sub>5.5</sub>	0.22	0.750	Valid

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, butir pertanyaan no.1 dinyatakan valid karena r-hitung sebesar  $0.567 > 0.22$  untuk pertanyaan no.2 dan seterusnya juga dinyatakan valid karena r-hitung  $> 0.22$  sehingga semua pertanyaan variabel X<sub>5</sub> (Lama Usaha) dinyatakan valid dan bisa digunakan dalam perhitungan selanjutnya.

**Tabel 4.9 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Jam Kerja (X<sub>6</sub>)**

No. Pertanyaan	Ketentuan	Koefisien Korelasi	Keterangan
X <sub>6.1</sub>	0.22	0.688	Valid
X <sub>6.2</sub>	0.22	0.620	Valid
X <sub>6.3</sub>	0.22	0.679	Valid
X <sub>6.4</sub>	0.22	0.578	Valid
X <sub>6.5</sub>	0.22	0.488	Valid
X <sub>6.6</sub>	0.22	0.507	Valid
X <sub>6.7</sub>	0.22	0.717	Valid

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, butir pertanyaan no.1 dinyatakan valid karena r-hitung sebesar  $0.688 > 0.22$ . Untuk pertanyaan no.2 dan seterusnya juga dinyatakan valid karena r-hitung  $> 0.22$  sehingga semua pertanyaan variabel  $X_6$  (Jam Kerja) dinyatakan valid dan bisa digunakan dalam perhitungan selanjutnya.

**Tabel 4.10 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Lokasi Usaha ( $X_7$ )**

No. Pertanyaan	Ketentuan	Koefisien Korelasi	Keterangan
$X_{7.1}$	0.22	0.705	Valid
$X_{7.2}$	0.22	0.403	Valid
$X_{7.3}$	0.22	0.520	Valid
$X_{7.4}$	0.22	0.606	Valid
$X_{7.5}$	0.22	0.415	Valid

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, butir pertanyaan no.1 dinyatakan valid karena r-hitung sebesar  $0.705 > 0.22$  untuk pertanyaan no.2 dan seterusnya juga dinyatakan valid karena r-hitung  $> 0.22$  sehingga semua pertanyaan variabel  $X_7$  (Lokasi Usaha) dinyatakan valid dan bisa digunakan dalam perhitungan selanjutnya.

**Tabel 4.11 Rekapitulasi Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)**

No. Pertanyaan	Ketentuan	Koefisien Korelasi	Keterangan
Y1	0.22	0.463	Valid
Y2	0.22	0.625	Valid
Y3	0.22	0.553	Valid
Y4	0.22	0.562	Valid
Y5	0.22	0.720	Valid
Y6	0.22	0.751	Valid
Y7	0.22	0.735	Valid

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, butir pertanyaan no.1 dinyatakan valid karena r-hitung sebesar  $0.463 > 0.22$  untuk pertanyaan no.2 dan seterusnya juga dinyatakan valid karena r-hitung  $> 0.22$  sehingga semua pertanyaan variabel Y (Keberhasilan Usaha) dinyatakan valid dan bisa digunakan dalam perhitungan selanjutnya.



## b. Uji Reliabilitas

Semakin tinggi reliabilitas alat pengukur maka semakin stabil alat pengukur tersebut. Dalam penelitian ini reliabilitas digunakan dengan metode *Cronbach's alpha*  $> 0.60$ . Dalam melakukan perhitungan Alpha digunakan alat bantu program *SPSS For Windows 19* dengan menggunakan model Alpha. Data reliabilitas tersebut dapat dibandingkan dengan nilai korelasi sebagai berikut:

**Tabel 4.12 Reliabilitas Instrumen**

<b>Instrument</b>	<b>Cronbach Alpha</b>	<b>Standar Reliabel</b>
Penggunaan Informasi Akuntansi	0.644	0.60
Latar Belakang Pendidikan	0.886	0.60
Omzet Penjualan	0.669	0.60
Modal Usaha	0.844	0.60
Lama Usaha	0.634	0.60
Jam Kerja	0.721	0.60
Lokasi Usaha	0.673	0.60
Keberhasilan Usaha	0.755	0.60

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, nilai *Cronbach Alpha* untuk variabel  $X_1$  (Pengguna Informasi Akuntansi) memiliki nilai reliabilitas sebesar 0.644. Nilai reliabilitas variabel  $X_2$  (Latar Belakang pendidikan) sebesar 0.886 sedangkan untuk nilai reliabilitas variabel  $X_3$  (Omzet Penjualan) sebesar 0.669 . Nilai reliabilitas variabel  $X_4$  (Modal Usaha) sebesar 0.844 sedangkan untuk nilai reliabilitas variabel  $X_5$  (Lama Usaha) sebesar 0.634 . Nilai reliabilitas variabel  $X_6$  (Jam Kerja) sebesar 0.721 sedangkan untuk nilai reliabilitas variabel  $X_7$  (Lokasi Usaha) 0.673 dan reliabilitas variabel Y (Keberhasilan Usaha) sebesar 0.755 . Melihat nilai reliabilitas di atas maka derajat reliabilitas normal , karena nilai kepercayaan melebihi 60%.

## 5. Deskripsi Variabel Penelitian

Data yang diperoleh dari penelitian akan disajikan sebagai hasil penyebaran kuesioner kepada pemilik/supervisor UMKM di Mega Park Foodcourt Medan sebagai 90 responden. Jumlah pertanyaan keseluruhannya sebanyak 47 terdiri dari item pertanyaan Variabel  $X_1$  (Penggunaan Informasi Akuntansi), pertanyaan Variabel  $X_2$  (Latar Belakang Pendidikan), pertanyaan Variabel  $X_3$  (Omzet Penjualan), pertanyaan Variabel  $X_4$  (Modal Usaha), pertanyaan Variabel  $X_5$  (Lama Usaha), pertanyaan Variabel  $X_6$  (Jam Kerja), pertanyaan Variabel  $X_7$  (Lokasi Usaha) serta pertanyaan Variabel Y (Keberhasilan Usaha). Setiap pertanyaan terdiri dari skala pengukuran alternative yakni:

- a. Setuju dengan skor 2
- b. Tidak setuju dengan skor 1

Untuk menjawab permasalahan penelitian kiranya diuraikan karakteristik sumber datanya yang akan digunakan untuk menjawab dari pernyataan yang lebih akurat. Penulis akan menguraikan karakteristik dari hasil kuesioner yang disebar ke lapangan, jawaban yang diperoleh akan diuraikan pada tabel sebagai berikut:

**a. Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi (X<sub>1</sub>)**

Adapun enam butir pertanyaan dari Penggunaan Informasi Akuntansi (X<sub>1</sub>) yang akan dijelaskan peneliti pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.13 Butir Pertanyaan Pertama Pada Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi**

**X1.1**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid TS	13	16.3	16.3	16.3
S	67	83.8	83.8	100.0
Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan hasil tabel 4. Diatas, yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 13 orang sebesar 16.3% dan sisanya menjawab Setuju sebanyak 67 orang sebesar 83.8%. Kesimpulannya bahwa pelaku usaha dengan menggunakan informasi akuntansi dapat menghemat waktu dan tenaga.

**Tabel 4.14 Butir Pertanyaan Ke-Dua Pada Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi**

**X1.2**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid TS	5	6.3	6.3	6.3
S	75	93.8	93.8	100.0
Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan hasil tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 6 orang atau sebesar 6.3% dan menjawab Setuju sebanyak 75 orang atau sebesar 93.8%. Kesimpulannya bahwa ketepatan dan keakurasian data yang dihasilkan sangat tinggi dengan penggunaan informasi akuntansi.

**Tabel 4.15 Butir Pertanyaan Ke-Tiga Pada Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi**

**X1.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	9	11.3	11.3	11.3
	S	71	88.8	88.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan hasil tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 9 orang atau sebesar 11.3% dan menjawab Setuju sebanyak 71 orang atau sebesar 88.8%. Kesimpulannya bahwa pelaku usaha/supervisor membuat laporan penjualan pembelian tepat waktu hanya saja mereka melakukannya lebih ke up to date seperti seminggu atau dua minggu sekali dalam membuat laporan.

**Tabel 4.16 Butir Pertanyaan Ke-Empat Pada Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi**

**X1.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	7	8.8	8.8	8.8
	S	73	91.3	91.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan hasil tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 7 orang atau sebesar 8.8% dan menjawab Setuju sebanyak 73 orang atau sebesar 91.3%. Kesimpulannya bahwa masih banyak pelaku usaha dalam penggunaan informasi akuntansi belum relevan dengan penjualannya.

**Tabel 4.17 Butir Pertanyaan Ke-Lima Pada Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi**

**X1.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	7	8.8	8.8	8.8
	S	73	91.3	91.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan hasil tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 7 orang atau sebesar 8.8% dan menjawab Setuju sebanyak 73 orang atau sebesar 91.3%. Kesimpulannya dari hasil lapangan dapat diketahui bahwa masih banyak pelaku usaha yang belum memahami tentang informasi akuntansi untuk pengembangan usahanya.

**Tabel 4.18 Butir Pertanyaan Ke-Enam Pada Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi**

**X1.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	10	12.5	12.5	12.5
	S	70	87.5	87.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan hasil tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 10 orang atau sebesar 12.5% dan menjawab Setuju sebanyak 70 orang atau sebesar 87.5%. Hasil dari penelitian menyatakan bahwa masih banyak pelaku usaha yang tidak menggunakan informasi akuntansi yang tersaji dalam keuangan usahanya.

**Tabel 4.19 Butir Pertanyaan Ke-Tujuh Pada Variabel Penggunaan Informasi Akuntansi**

**X1.7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	13	16.3	16.3	16.3
	S	67	83.8	83.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan hasil tabel 4. Diatas, yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 13 orang sebesar 16.3% dan sisanya menjawab Setuju sebanyak 67 orang sebesar 83.8%. Kesimpulannya bahwa pelaku usaha dengan menggunakan informasi akuntansi lebih mudah diakses.

**b. Variabel Latar Belakang Pendidikan (X<sub>2</sub>)**

Adapun Sembilan pertanyaan variabel latar belakang pendidikan kuesioner yang dibagikan pada responden sebagai berikut:

**Tabel 4.20 Butir Pertanyaan Pertama Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan**

**X2.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	49	61.3	61.3	61.3
	S	31	38.8	38.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel 4.19 di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 49 orang atau sebesar 61.3% dan menjawab Setuju sebanyak 31 orang atau 38.8%. Hasil penelitian menunjukkan latar belakang pendidikan bukan menentukan tingkat pemahaman seseorang dalam berbisnis.

**Tabel 4.21 Butir Pertanyaan Ke-Dua Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan**

**X2.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	49	61.3	61.3	61.3
	S	31	38.8	38.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 49 orang atau sebesar 61.3% dan menjawab Setuju sebanyak 31 orang atau 38.8%. Hasil penelitian menunjukkan di perusahaan masih banyak di bidang keuangan ditempatkan orang yang bukan kompeten bagian akuntansi.

**Tabel 4.22 Butir Pertanyaan Ke-Tiga Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan**

**X2.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	58	72.5	72.5	72.5
	S	22	27.5	27.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 58 orang atau sebesar 72.5% dan menjawab Setuju sebanyak 22 orang atau 27.5%. Hasil penelitian menunjukkan motivasi seseorang bukan berdasarkan dari latar belakang pendidikannya melainkan dari elemen lain.

**Tabel 4.23 Butir Pertanyaan Ke-Empat Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan**

**X2.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	61	76.3	76.3	76.3
	S	19	23.8	23.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 61 orang atau sebesar 76.3% dan menjawab Setuju sebanyak 19 orang atau 23.8%. Hasil penelitian menunjukkan dalam mengatasi masalah-masalah yang ada bukan berdasarkan latar belakang pendidikan.

**Tabel 4.24 Butir Pertanyaan Ke-Lima Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan**

**X2.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	63	78.8	78.8	78.8
	S	17	21.3	21.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 63 orang atau sebesar 78.8% dan menjawab Setuju sebanyak 17 orang atau 21.3%. Hasil penelitian menunjukkan kemampuan dalam menganalisis bukan berdasarkan latar belakang pendidikan.



**Tabel 4.25 Butir Pertanyaan Ke-Enam Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan**

**X2.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	58	72.5	72.5	72.5
	S	22	27.5	27.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 58 orang atau sebesar 72.5% dan menjawab Setuju sebanyak 22 orang atau 27.5%. Hasil penelitian menunjukkan dalam meningkatkan pengetahuan dan keahlian seseorang bukan dengan pendidikan berkelanjutan.

**Tabel 4.26 Butir Pertanyaan Ke-Tujuh Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan**

**X2.7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	65	81.3	81.3	81.3
	S	15	18.8	18.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 65 orang atau sebesar 81.3% dan menjawab Setuju sebanyak 15 orang atau 18.8%. Hasil penelitian menunjukkan pekerjaan seseorang maksimal bukan dilihat karena memiliki ijazah.

**Tabel 4.27 Butir Pertanyaan Ke-Delapan Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan**

**X2.8**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	53	66.3	66.3	66.3
	S	27	33.8	33.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 53 orang atau sebesar 66.3% dan menjawab Setuju sebanyak 27 orang atau 33.8%. Hasil penelitian menunjukkan kemampuan menganalisa seseorang bukan dilihat dari latar belakang pendidikan saja melainkan dilihat dari pengalamannya.

**Tabel 4.28 Butir Pertanyaan Ke-Sembilan Pada Variabel Latar Belakang Pendidikan**

**X2.9**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	53	66.3	66.3	66.3
	S	27	33.8	33.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 53 orang atau sebesar 66.3% dan menjawab Setuju sebanyak 27 orang atau 33.8%. Hasil penelitian menunjukkan tingkat pendidikan bukan menentukan seseorang berkualitas namun pengalaman yang banyak menentukan kualitas seseorang.

### c. Variabel Omzet Penjualan ( $X_3$ )

Adapun empat butir pertanyaan pada variabel omzet penjualan ( $X_3$ ) yang dibuat peneliti sebagai berikut:

**Tabel 4.29 Butir Pertanyaan Pertama Variabel Pada Omzet Penjualan**

**X3.1**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid TS	9	11.3	11.3	11.3
S	71	88.8	88.8	100.0
Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 9 orang atau sebesar 11.3% dan menjawab Setuju sebanyak 71 orang atau 88.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan bukan dilihat dari omzet penjualan.

**Tabel 4.30 Butir Pertanyaan Ke-Dua Variabel Pada Omzet Penjualan**

**X3.2**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid TS	5	6.3	6.3	6.3
S	75	93.8	93.8	100.0
Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 5 orang atau sebesar 6.3% dan menjawab Setuju sebanyak 75 orang atau 93.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku ukm tidak memberikan servis kepada konsumen.

**Tabel 4.31 Butir Pertanyaan Ke-Tiga Variabel Pada Omzet Penjualan**

**X3.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	8	10.0	10.0	10.0
	S	72	90.0	90.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 8 orang atau sebesar 10% dan menjawab Setuju sebanyak 72 orang atau 90%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku ukm tidak meningkatkan selera konsumen untuk mencapai volume penjualan.

**Tabel 4.32 Butir Pertanyaan Ke-Empat Variabel Pada Omzet Penjualan**

**X3.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	5	6.3	6.3	6.3
	S	75	93.8	93.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 5 orang atau sebesar 6.3% dan menjawab Setuju sebanyak 75 orang atau 93.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa untuk mencapai penjualan bukan dilihat dengan meningkatkan kualitas produk.

#### d. Variabel Modal Usaha (X<sub>4</sub>)

Adapun tujuh butir pertanyaan pada variabel modal usaha (X<sub>4</sub>) yang dibuat peneliti sebagai berikut:

**Tabel 4.33 Butir Pertanyaan Pertama Variabel Pada Modal usaha**

**X4.1**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid TS	25	31.3	31.3	31.3
S	55	68.8	68.8	100.0
Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 25 orang atau sebesar 31.3% dan menjawab Setuju sebanyak 55 orang atau 68.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha bukan merupakan modal sendiri melainkan meminjam pihak Bank.

**Tabel 4.34 Butir Pertanyaan Ke-Dua Variabel Pada Modal usaha**

**X4.2**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid TS	25	31.3	31.3	31.3
S	55	68.8	68.8	100.0
Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 25 orang atau sebesar 31.3% dan menjawab Setuju sebanyak 55 orang atau 68.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendapatan yang diterima digunakan untuk modal sendiri.

**Tabel 4.35 Butir Pertanyaan Ke-Tiga Variabel Pada Modal usaha**

**X4.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	25	31.3	31.3	31.3
	S	55	68.8	68.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 25 orang atau sebesar 31.3% dan menjawab Setuju sebanyak 55 orang atau 68.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku ukm membuka usahanya dari modal pinjaman.

**Tabel 4.36 Butir Pertanyaan Ke-Empat Variabel Pada Modal usaha**

**X4.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	31	38.8	38.8	38.8
	S	49	61.3	61.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 31 orang atau sebesar 38.8% dan menjawab Setuju sebanyak 49 orang atau 61.3%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal dari pinjaman dilihat dari pendapatan yang diterima.

**Tabel 4.37 Butir Pertanyaan Ke-Lima Variabel Pada Modal usaha**

**X4.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	33	41.3	41.3	41.3
	S	47	58.8	58.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 33 orang atau sebesar 41.3% dan menjawab Setuju sebanyak 47 orang atau 58.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa omzet penjualan meningkat bukan dilihat dari modal usaha bertambah.

**Tabel 4.38 Butir Pertanyaan Ke-Enam Variabel Pada Modal usaha**

**X4.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	28	35.0	35.0	35.0
	S	52	65.0	65.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 28 orang atau sebesar 35% dan menjawab Setuju sebanyak 52 orang atau 65%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal awal hanya digunakan sebagian untuk membeli semua peralatan dan bahan produksi.

**Tabel 4.39 Butir Pertanyaan Ke-Tujuh Variabel Pada Modal usaha**

**X4.7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	20	25.0	25.0	25.0
	S	60	75.0	75.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 20 orang atau sebesar 25% dan menjawab Setuju sebanyak 60 orang atau 75%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa omzet penjualan setiap harinya digunakan untuk modal penjualan berikutnya.

**e. Variabel Lama Usaha (X<sub>5</sub>)**

Adapun lima butir pertanyaan pada variabel Lama usaha (X<sub>5</sub>) yang dibuat peneliti sebagai berikut:

**Tabel 4.40 Butir Pertanyaan Pertama Variabel Pada Lama usaha**

**X5.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	17	21.3	21.3	21.3
	S	63	78.8	78.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 17 orang atau sebesar 21.3% dan menjawab Setuju sebanyak 63 orang atau 78.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan semakin baik apabila semakin lama usahanya tersebut.



**Tabel 4.41 Butir Pertanyaan Ke-Dua Variabel Pada  
Lama usaha**

**X5.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	13	16.3	16.3	16.3
	S	67	83.8	83.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 13 orang atau sebesar 16.3% dan menjawab Setuju sebanyak 67 orang atau 83.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa semakin lama usaha dijalankan maka usahanya semakin berkembang.

**Tabel 4.42 Butir Pertanyaan Ke-Tiga Variabel Pada  
Lama usaha**

**X5.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	19	23.8	23.8	23.8
	S	61	76.3	76.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 19 orang atau sebesar 23.8% dan menjawab Setuju sebanyak 61 orang atau 76.3%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lama usaha dapat menyelesaikan pekerjaan dengan cepat dan tanpa terjadi penumpukan tugas.

**Tabel 4.43 Butir Pertanyaan Ke-Empat Variabel Pada  
Lama usaha**

**X5.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	21	26.3	26.3	26.3
	S	59	73.8	73.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 21 orang atau sebesar 26.3% dan menjawab Setuju sebanyak 59 orang atau 73.8%. Hasil penelitian menunjukkan lama usaha dapat meminimalisir terjadinya kesalahan dalam berbisnis.

**Tabel 4.44 Butir Pertanyaan Ke-Lima Variabel Pada  
Lama usaha**

**X5.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	21	26.3	26.3	26.3
	S	59	73.8	73.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 21 orang atau sebesar 26.3% dan menjawab Setuju sebanyak 59 orang atau 73.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa meningkatkan pendapatan usaha dengan lama usaha yang dijalani.

#### f. Variabel Jam Kerja ( $X_6$ )

Adapun tujuh butir pertanyaan pada variabel Jam Kerja ( $X_6$ ) yang dibuat peneliti sebagai berikut:

**Tabel 4.45 Butir Pertanyaan Pertama Variabel Pada Jam Kerja**

**X6.1**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid TS	47	58.8	58.8	58.8
S	33	41.3	41.3	100.0
Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 47 orang atau sebesar 58.8% dan menjawab Setuju sebanyak 33 orang atau 41.3%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa denan lama jam kerja bukan meningkatkan pendapatan melainkan elemen lain.

**Tabel 4.46 Butir Pertanyaan Ke-Dua Variabel Pada Jam Kerja**

**X6.2**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid TS	52	65.0	65.0	65.0
S	28	35.0	35.0	100.0
Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 52 orang atau sebesar 65% dan menjawab Setuju sebanyak 28 orang atau 35%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa 7 jam bekerja tidak efektif.

**Tabel 4.47 Butir Pertanyaan Ke-Tiga Variabel Pada  
Jam Kerja**

**X6.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	53	66.3	66.3	66.3
	S	27	33.8	33.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 53 orang atau sebesar 66.3% dan menjawab Setuju sebanyak 27 orang atau 33.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku ukm bekerja lembur bukan dilihat dari kebutuhan hidup.

**Tabel 4.48 Butir Pertanyaan Ke-Empat Variabel Pada  
Jam Kerja**

**X6.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	54	67.5	67.5	67.5
	S	26	32.5	32.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 54 orang atau sebesar 67.5% dan menjawab Setuju sebanyak 26 orang atau 32.5%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa banyaknya jam kerja tidak dapat memahami sepenuhnya pekerjaan

**Tabel 4.49 Butir Pertanyaan Ke-Lima Variabel Pada Jam Kerja**

**X6.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	48	60.0	60.0	60.0
	S	32	40.0	40.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 48 orang atau sebesar 60% dan menjawab Setuju sebanyak 32 orang atau 40%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa masalah yang terjadi tidak perlu diawasi.

**Tabel 4.50 Butir Pertanyaan Ke-Enam Variabel Pada Jam Kerja**

**X6.6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	52	65.0	65.0	65.0
	S	28	35.0	35.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 52 orang atau sebesar 65% dan menjawab Setuju sebanyak 28 orang atau 35%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mangkir dilihat dari mengurangnya pendapatan

**Tabel 4.51 Butir Pertanyaan Ke-Tujuh Variabel Pada Jam Kerja**

**X6.7**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	52	65.0	65.0	65.0
	S	28	35.0	35.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 52 orang atau sebesar 65% dan menjawab Setuju sebanyak 28 orang atau 35%. Hasil penelitian menunjukkan disiplinnya karyawan dapat dilihat dari kenaikan pendapatan.

**g. Variabel Lokasi Usaha (X<sub>7</sub>)**

Adapun lima butir pertanyaan pada variabel Lokasi Usaha (X<sub>7</sub>) yang dibuat peneliti sebagai berikut:

**Tabel 4.52 Butir Pertanyaan Pertama Variabel Pada Lokasi Usaha**

**X7.1**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	18	22.5	22.5	22.5
	S	62	77.5	77.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 18 orang atau sebesar 22.5% dan menjawab Setuju sebanyak 62 orang atau 77.5%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa lokasi ukm sangat mudah dijangkau.

**Tabel 4.53 Butir Pertanyaan Ke-Dua Variabel Pada Lokasi Usaha**

**X7.2**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	12	15.0	15.0	15.0
	S	68	85.0	85.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 12 orang atau sebesar 15% dan menjawab Setuju sebanyak 68 orang atau 85%. Hasil penelitian menunjukkan lahan parkir yang sangat luas dapat dilihat dari lokasinya.

**Tabel 4.54 Butir Pertanyaan Ke-Tiga Variabel Pada Lokasi Usaha**

**X7.3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	16	20.0	20.0	20.0
	S	64	80.0	80.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 16 orang atau sebesar 20% dan menjawab Setuju sebanyak 64 orang atau 80%. Hasil penelitian menunjukkan keamanan tempat parkir sangat dijamin.

**Tabel 4.55 Butir Pertanyaan Ke-Empat Variabel Pada Lokasi Usaha**

**X7.4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	14	17.5	17.5	17.5
	S	66	82.5	82.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 14 orang atau sebesar 17.5% dan menjawab Setuju sebanyak 66 orang atau 82.5%. Hasil penelitian menunjukkan lokasi yang luas dapat dilihat dari tempat parkir.

**Tabel 4.56 Butir Pertanyaan Ke-Lima Variabel Pada Lokasi Usaha**

**X7.5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	14	17.5	17.5	17.5
	S	66	82.5	82.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 14 orang atau sebesar 17.5% dan menjawab Setuju sebanyak 66 orang atau 82.5%. Hasil penelitian menunjukkan pusat keramaian dapat dilihat dari meningkatnya pendapatan.



#### h. Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

Adapun tujuh butir pertanyaan pada variabel Keberhasilan Usaha (Y) yang dibuat peneliti sebagai berikut:

**Tabel 4.57 Butir Pertanyaan Pertama Variabel Pada Keberhasilan Usaha**

		Y1			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	52	65.0	65.0	65.0
	S	28	35.0	35.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 52 orang atau sebesar 65% dan menjawab Setuju sebanyak 28 orang atau 35%. Hasil penelitian menunjukkan menurunnya omzet dapat dilihat gagalnya usaha tersebut.

**Tabel 4.58 Butir Ke-Dua Pertama Variabel Pada Keberhasilan Usaha**

		Y2			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	53	66.3	66.3	66.3
	S	27	33.8	33.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 53 orang atau sebesar 66.3% dan menjawab Setuju sebanyak 27 orang atau 33.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak ada penambahan karyawan dengan menurunnya omzet setiap tahun.

**Tabel 4.59 Butir Ke-Tiga Pertama Variabel Pada Keberhasilan Usaha**

**Y3**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	56	70.0	70.0	70.0
	S	24	30.0	30.0	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 56 orang atau sebesar 70% dan menjawab Setuju sebanyak 24 orang atau 30%. Hasil penelitian menunjukkan meningkatnya omzet yang tidak ada setiap tahunnya.

**Tabel 4.60 Butir Ke-Empat Pertama Variabel Pada Keberhasilan Usaha**

**Y4**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	61	76.3	76.3	76.3
	S	19	23.8	23.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 61 orang atau sebesar 76.3% dan menjawab Setuju sebanyak 19 orang atau 23.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak adanya peningkatan jumlah pelanggan dilihat dari pendapatan.

**Tabel 4.61 Butir Ke-Lima Pertama Variabel Pada Keberhasilan Usaha**

**Y5**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	51	63.8	63.8	63.8
	S	29	36.3	36.3	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 51 orang atau sebesar 63.8% dan menjawab Setuju sebanyak 29 orang atau 36.3%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku ukm tidak mengembangkan usahanya.

**Tabel 4.62 Butir Ke-Enam Pertama Variabel Pada Keberhasilan Usaha**

**Y6**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	TS	49	61.3	61.3	61.3
	S	31	38.8	38.8	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 49 orang atau sebesar 61.3% dan menjawab Setuju sebanyak 31 orang atau 38.8%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelaku ukm memperkerjakan karyawan yang tidak terlatih.

**Tabel 4.63 Butir Ke-Tujuh Pertama Variabel Pada Keberhasilan Usaha**

		Y7			Cumulative
		Frequency	Percent	Valid Percent	Percent
Valid	TS	50	62.5	62.5	62.5
	S	30	37.5	37.5	100.0
	Total	80	100.0	100.0	

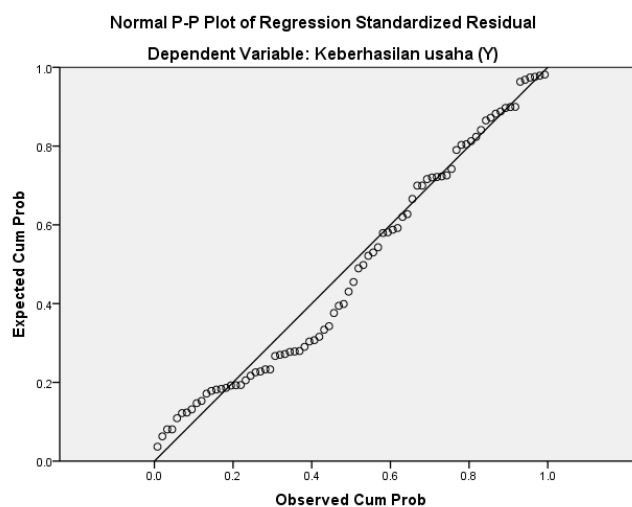
Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menjawab Tidak Setuju sebanyak 50 orang atau sebesar 62.5% dan menjawab Setuju sebanyak 30 orang atau 37.5%. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan usaha dapat dilihat dari banyaknya modal.

## 6. Uji Asumsi Klasik

Dalam penelitian ini uji asumsi klasik yang digunakan terdiri dari uji normalitas, uji multikolinieritas dan uji heteroskedastisitas. Pengujian ini dilakukan dngan menggunakan *SPSS for Windows 19*.

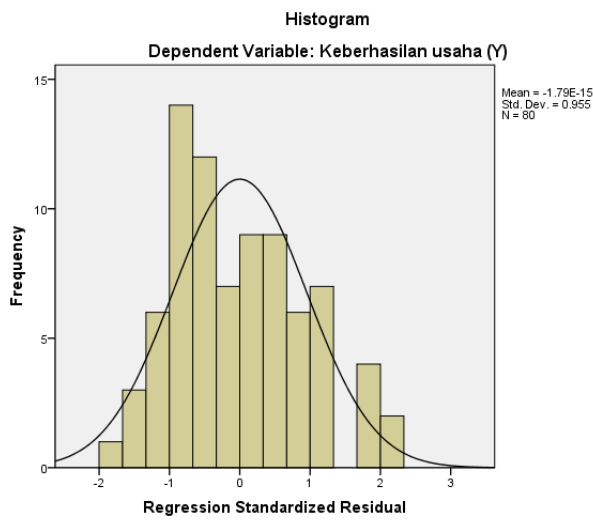
### a. Uji Normalitas



Gambar 4.1 PP Plot Uji Normalitas

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, hasil pengujian normalitas data untuk variabel penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja, lokasi usaha dan keberhasilan usaha pada gambar PP-Plot terlihat titik-titik yang menyebar di garis diagonal. Sehingga dapat disimpulkan berdistribusi secara normal.



Gambar 4.2 Histogram Uji Normalitas  
Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan hasil tabel di atas, pengujian normalitas diketahui bahwa data telah berdistribusi normal karena gambar histogram memiliki garis membentuk lonceng dan memiliki kecembungan yang seimbang.

## b. Uji Multikolinieritas

Uji ini dilakukan dengan cara melihat nilai *tolerance* dan *varian inflation factor (VIF)* dari hasil analisis dengan menggunakan *SPSS for Windows 19*. Dengan keputusan nilai *tolerance*  $> 0.10$  dan *VIF*  $< 10$ .

Tabel 4.64 Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients <sup>a</sup>				
Model	t	Sig.	Collinearity Statistics	
			Tolerance	VIF
(Constant)	4.399	.000		
Penggunaan informasi akuntansi (X1)	-2.737	.008	.884	1.131
Latar belakang pendidikan (X2)	2.464	.016	.914	1.095
Omzet penjualan (X3)	-.726	.470	.981	1.019
Modal usaha (X4)	.280	.780	.964	1.037
Lama usaha (X5)	-2.306	.024	.925	1.081
Jam kerja (X6)	-2.458	.016	.899	1.113
Lokasi usaha (X7)	.516	.607	.995	1.005

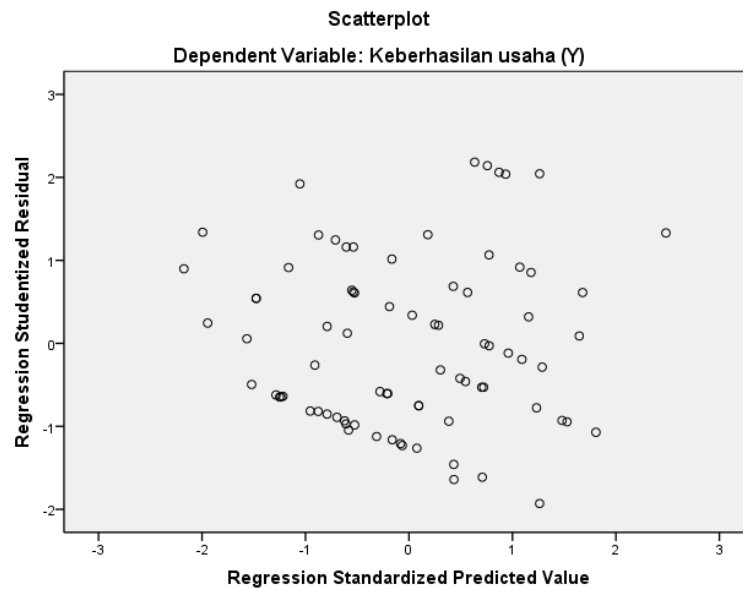
a. Dependent Variable: Keberhasilan usaha (Y)

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan variabel di atas, dapat diketahui bahwa nilai *tolerance* pada penggunaan informasi akuntansi (X<sub>1</sub>) sebesar 0.884 > 0.10 dan nilai VIF sebesar 1.131 > 10. Nilai *tolerance* latar belakang pendidikan (X<sub>2</sub>) sebesar 0.914 > 0.10 dan memiliki nilai VIF sebesar 1.095 < 10. Nilai *tolerance* omzet penjualan (X<sub>3</sub>) sebesar 0.981 > 0.10 dan memiliki nilai VIF sebesar 1.019 < 10. Nilai *tolerance* modal usaha (X<sub>4</sub>) sebesar 0.964 > 0.10 dan memiliki nilai VIF sebesar 1.037 < 10. Nilai *tolerance* lama usaha (X<sub>5</sub>) sebesar 0.925 > 0.10 dan memiliki nilai VIF sebesar 1.037 < 10. Nilai *tolerance* Jam Kerja (X<sub>6</sub>) sebesar 0.899 > 0.10 dan memiliki nilai VIF sebesar 1.113 < 10. Nilai *tolerance* lokasi usaha (X<sub>7</sub>) sebesar 0.995 > 0.10 dan memiliki nilai VIF sebesar 1.005 < 10. Maka dari hasil nilai *tolerance* dan VIF dapat disimpulkan bahwa data bebas dari gejala multikolinieritas.

### c. Uji Heteroskedastisitas

Grafik berikut ini memberikan gambaran apakah model regresi bersifat homoskedastisitas atau heteroskedastisitas, yakni sebagai berikut:



Gambar 4.3 Scatterplot Uji Heteroskedastisitas  
*Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021*

Dari gambar grafik di atas, terlihat titik-titik yang menyebar secara acak baik ke atas maupun ke bawah berada di angka 0 pada sumbu Y. hal ini dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi melainkan bersifat homokedastisitas.

## 7. Uji Hipotesis

### a. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis ini digunakan untuk mengukur pengaruh variabel bebas dan variabel terikat terhubungan positif atau negative sebagai berikut:

**Tabel 4.65 Hasil Uji Regresi Linier Berganda**

Model	Coefficients <sup>a</sup>				
	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	21.242	4.829		4.399	.000
Penggunaan informasi akuntansi (X1)	-.626	.229	-.308	-2.737	.008
Latar belang pendidikan (X2)	.157	.064	.272	2.464	.016
Omzet penjualan (X3)	-.232	.319	-.077	-.726	.470
Modal usaha (X4)	.025	.089	.030	.280	.780
Lama usaha (X5)	-.394	.171	-.253	-2.306	.024
Jam kerja (X6)	-.274	.112	-.274	-2.458	.016
Lokasi usaha (X7)	.109	.212	.055	.516	.607

a. Dependent Variable: Keberhasilan usaha (Y)  
 Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilihat persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$Y = 21.242 - 0.626 + 0.157 - 0.232 + 0.025 - 0.394 - 0.274 + 0.109 + e$$

Kesimpulan :

1. Jika seluruh variabel-variabel independent dianggap konstanta maka keberhasilan usaha (Y) sebesar 21.242
2. Jika penggunaan informasi akuntansi (X<sub>1</sub>) ditingkatkan 1 satuan maka keberhasilan usaha akan menurun sebesar 0.626 satuan.



3. Jika latar belakang pendidikan ( $X_2$ ) ditingkatkan 1 satuan maka keberhasilan usaha akan meningkat sebesar 0.157 satuan.
4. Jika omzet penjualan ( $X_3$ ) ditingkatkan 1 satuan maka keberhasilan usaha akan menurun sebesar 0.232 satuan.
5. Jika modal usaha ( $X_4$ ) ditingkatkan 1 satuan maka keberhasilan usaha akan meningkat sebesar 0.025 satuan.
6. Jika lama usaha ( $X_5$ ) ditingkatkan 1 satuan maka keberhasilan usaha akan menurun sebesar 0.394 satuan.
7. Jika jam kerja ( $X_6$ ) ditingkatkan 1 satuan maka keberhasilan usaha akan menurun sebesar 0.274 satuan.
8. Jika lokasi usaha ( $X_7$ ) ditingkatkan 1 satuan maka keberhasilan usaha akan meningkat sebesar 0.109 satuan.

### b. Uji Parsial (Uji t)

Hasil uji t dilakukan untuk menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebas secara sendiri-sendiri dengan nilai signifikan  $<5\%$ .

**Tabel 4.66 Hasil Uji t**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	21.242	4.829		4.399	.000
Penggunaan informasi akuntansi (X1)	-.626	.229	-.308	-2.737	.008
Latar belakang pendidikan (X2)	.157	.064	.272	2.464	.016
Omzet penjualan (X3)	-.232	.319	-.077	-.726	.470
Modal usaha (X4)	.025	.089	.030	.280	.780
Lama usaha (X5)	-.394	.171	-.253	-2.306	.024
Jam kerja (X6)	-.274	.112	-.274	-2.458	.016
Lokasi usaha (X7)	.109	.212	.055	.516	.607

a. Dependent Variable: Keberhasilan usaha (Y)

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Dari tabel di atas, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Nilai signifikan variabel menggunakan informasi akuntansi ( $X_1$ ) sebesar  $0.008 < 0.05$  Maka dapat disimpulkan bahwa variabel penggunaan informasi akuntansi ( $X_1$ ) berpengaruh dan signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha.
2. Nilai signifikan variabel latar belakang pendidikan ( $X_2$ ) sebesar  $0.16 < 0.05$  Maka dapat disimpulkan bahwa variabel latar belakang pendidikan ( $X_2$ ) berpengaruh dan signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha.

3. Nilai signifikan variabel omzet penjualan ( $X_3$ ) sebesar  $0.47 > 0.05$  Maka dapat disimpulkan bahwa variabel omzet penjualan ( $X_3$ ) berpengaruh dan tidak signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha.
4. Nilai signifikan variabel modal usaha ( $X_4$ ) sebesar  $0.78 > 0.05$  Maka dapat disimpulkan bahwa variabel modal usaha ( $X_4$ ) berpengaruh dan tidak signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha.
5. Nilai signifikan variabel lama usaha ( $X_5$ ) sebesar  $0.024 < 0.05$  Maka dapat disimpulkan bahwa variabel lama usaha ( $X_5$ ) berpengaruh dan signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha.
6. Nilai signifikan variabel jam kerja ( $X_6$ ) sebesar  $0.016 < 0.05$  Maka dapat disimpulkan bahwa variabel jam kerja ( $X_6$ ) berpengaruh dan signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha.
7. Nilai signifikan variabel lokasi usaha ( $X_7$ ) sebesar  $0.607 > 0.05$  Maka dapat disimpulkan bahwa variabel lokasi usaha ( $X_7$ ) berpengaruh dan tidak signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha.

### c. Uji Simultan (Uji F)

Uji f dilakukan dengan menggunakan *SPSS for Windows 19* dengan memiliki kriteria pengambilan keputusan untuk uji f yaitu nilai sig < 5%, maka tabelnya sebagai berikut:

**Tabel 4.67 Hasil Uji F**

ANOVA <sup>b</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	67.012	7	9.573	2.508	.023 <sup>a</sup>
	Residual	274.875	72	3.818		
	Total	341.887	79			

a. Predictors: (Constant), Lokasi usaha (X7), Penggunaan informasi akuntansi (X1), Omzet penjualan (X3), Modal usaha (X4), Latar belakang pendidikan (X2), Lama usaha (X5), Jam kerja (X6)

b. Dependent Variable: Keberhasilan usaha (Y)

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat dilihat bahwa nilai signifikan variabel penggunaan informasi akuntansi (X<sub>1</sub>), variabel latar belakang pendidikan (X<sub>2</sub>), variabel omzet penjualan (X<sub>3</sub>), variabel modal usaha (X<sub>4</sub>), variabel lama usaha (X<sub>5</sub>), variabel jam kerja (X<sub>6</sub>) dan variabel lokasi usaha (X<sub>7</sub>) sebesar 0.023 < 0.05 artinya secara simultan variabel-variabel tersebut berpengaruh signifikan.

#### d. Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Uji koefisien determinasi bertujuan untuk menentukan seberapa besar variabel bebas yang dapat dijelaskan oleh variasi variabel-variabel dengan menggunakan *SPSS for Windows 19* sebagai berikut:

**Tabel 4.68 Hasil Uji Koefisien Determinasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.443 <sup>a</sup>	.196	.632	1.95390

a. Predictors: (Constant), Lokasi usaha (X7), Penggunaan informasi akuntansi (X1), Omzet penjualan (X3), Modal usaha (X4), Latar belakang pendidikan (X2), Lama usaha (X5), Jam kerja (X6)

Sumber : Hasil Olahan SPSS Versi 19, 2021

Berdasarkan tabel di atas menjelaskan nilai *Adjusted R Square* sebesar 0.632 atau 63.2% artinya pengaruh variabel bebas dapat dijelaskan sebesar 63.2% oleh variabel terikat sedangkan sisanya 36.8% dijelaskan oleh faktor lain seperti demografi, tingkat pendapatan dan lain-lain.

## B. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji variabel penggunaan informasi akuntansi ( $X_1$ ), latar belakang pendidikan ( $X_2$ ), omzet penjualan ( $X_3$ ), modal usaha ( $X_4$ ), lama usaha ( $X_5$ ), jam kerja ( $X_6$ ) dan lokasi usaha ( $X_7$ ) serta keberhasilan usaha ( $Y$ ) pada UMKM yang ada di Mega Park Foodcourt Medan sebagai berikut :

**Tabel 4.69 Hasil Pengujian Hipotesis**

Kode	Hipotesis	Hasil
H <sub>1</sub>	Penggunaan informasi akuntansi berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Mega Park Foodcourt Medan.	Diterima
H <sub>2</sub>	Latar belakang pendidikan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Mega Park Foodcourt Medan.	Diterima
H <sub>3</sub>	Omzet penjualan berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Mega Park Foodcourt Medan.	Ditolak
H <sub>4</sub>	Modal usaha berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Mega Park Foodcourt Medan.	Ditolak
H <sub>5</sub>	Lama usaha berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Mega Park Foodcourt Medan.	Diterima
H <sub>6</sub>	Jam kerja berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Mega Park Foodcourt Medan.	Diterima
H <sub>7</sub>	Lokasi usaha berpengaruh signifikan secara parsial terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Mega Park Foodcourt Medan.	Ditolak
H <sub>8</sub>	Penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM Mega Park Foodcourt Medan	Diterima

## **1. Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Keberhasilan**

### **Usaha**

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penggunaan Informasi Akuntansi berpengaruh dan signifikan terhadap Keberhasilan Usaha, hasil penelitian ini konsisten dengan riset yang dilakukan oleh Mashuri (2019). Penggunaan informasi akuntansi merupakan pemanfaatan informasi yang berasal dari catatan-catatan akuntansi untuk pengambilan keputusan bisnis, dengan menggunakan informasi akuntansi yang baik UMKM akan memiliki kemampuan di bidang keuangan untuk pengambilan keputusan yang tepat sehingga dapat dimanfaatkan untuk keberhasilan usaha tersebut. Hal ini membuktikan informasi akuntansi mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi pencapaian keberhasilan usaha, termasuk UMKM. Dengan kurangnya pengetahuan dalam pembukuan, otomatis menghambat mereka menjalankan kegiatan pembukuan keuangan. Informasi akuntansi mempunyai pengaruh yang sangat penting bagi UMKM. Informasi akuntansi yang berupa catatan keuangan dapat digunakan oleh pemilik UMKM untuk mengetahui secara persis berapa pendapatan (kas) yang diterima, berapa biaya operasi yang seharusnya dikeluarkan dan berapa yang seharusnya masih tersisa.

## **2. Pengaruh Latar Belakang Pendidikan Terhadap Keberhasilan Usaha**

Latar belakang pendidikan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, hasil penelitian ini konsisten dengan riset yang dilakukan Feriansyah, Manullang & Aslinda (2015). Hal ini membuktikan latar belakang pendidikan Ekonomi/Akuntansi mempengaruhi keberhasilan usaha agar dapat memahami laporan keuangan berdasarkan SAK EMKM. Selain itu, bahwa tingkat pendidikan

berpengaruh terhadap keberhasilan usaha. Para pebisnis rata-rata memiliki pendidikan yang tinggi dan sangat sedikit untuk berpendidikan rendah. Karena untuk melakukan sebuah bisnis tidaklah gampang, perlu adanya banyak pemasukan pengetahuan yang diperoleh atau dipelajari dari pendidikannya. Dengan pendidikannya yang tinggi maka seorang pebisnis akan memiliki pikiran selangkah lebih maju dan mampu berpikir untuk kedepannya tentang rencana atau strategi apa yang baik untuk dilaksanakannya.

### **3. Pengaruh Omzet Penjualan Terhadap Keberhasilan Usaha**

Omzet penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha, hasil tidak konsisten dengan riset yang dilakukan oleh, Nur Hidayatul Hasanah (2018). Hal ini dikarenakan biaya operasional yang banyak mengakibatkan omzet penjualan tidak berpengaruh terhadap keberhasilan usaha, karena jika omzet penjualan meningkat dan biaya operasionalnya meningkat juga maka usaha tersebut tidak dapat berhasil juga.

### **4. Pengaruh Modal Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha**

Modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, hasil penelitian ini konsisten dengan riset yang dilakukan oleh, Netty & Reni (2019). Hal ini dikarenakan berapapun jumlah modal usahanya tidak akan mempengaruhi tingkat keberhasilan usaha UKM dan modal usaha yang berasal dari Bank akan mempersulit pengusaha untuk keberhasilan usahanya.



## **5. Pengaruh Lama Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha**

Lama usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, hasil penelitian ini konsisten dengan riset yang dilakukan oleh, Mashuri (2018). Hal ini membuktikan lamanya usaha berdiri membuat kebutuhan akuntansi di UMKM lebih dibutuhkan, dan membuat kesadaran pemilik UMKM terhadap pentingnya akuntansi sangat diperlukan untuk menjaga kelangsungan usaha mereka dan untuk menumbuhkan perusahaan. Selain itu, bahwa pelaku UMKM sebelumnya pernah menjalankan usaha cenderung lebih memiliki kemampuan dan keterampilan yang lebih baik dalam pengelolaan sumber daya di dalam usaha yang dijalankan berikutnya sehingga lama usaha yang mereka miliki berpotensi untuk meningkatkan keberhasilan usaha. Semakin lama usaha seseorang yang didapatkannya, maka semakin banyak juga pengetahuan yang diperoleh, sehingga seseorang tersebut memiliki peluang besar untuk menjadi seorang pebisnis yang sukses.

## **6. Pengaruh Jam Kerja Terhadap Keberhasilan Usaha**

Jam kerja berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, hasil penelitian ini konsisten dengan riset yang dilakukan oleh, Mashuri, Eriyana & Ezril (2019). Hal ini membuktikan, jam kerja yang sedikit dan dihubungkan dengan pandemi Covid-19 yang mendapatkan peraturan PSBB Jam 22.00 WIB maka semakin sedikit peluang keberhasilan usahanya, jadi semakin banyak jam kerja maka semakin banyak peluang untuk mendapatkan omzet penjualan yang banyak untuk mencapai keberhasilan usaha tersebut.

Tingkat keberhasilan usaha artinya semakin lama jam kerja maka semakin tinggi pula tingkat keberhasilan usaha dagang yang diperoleh dengan asumsi variabel lain bersifat konstan. Penambahan jumlah jam kerja secara signifikan akan meningkatkan laba bersih.

## **7. Pengaruh Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha**

Lokasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, hasil penelitian ini tidak konsisten dengan riset yang dilakukan oleh, Fitriah (2020). Hal ini dikarenakan, jumlah pesaing yang tinggi dengan jenis usaha yang sama di Mega Park Foodcourt. Selain itu tidak adanya tempat untuk melakukan perluasan usaha semakin memperkecil peluang mereka untuk meningkatkan usaha mereka. Hal ini dikarenakan keberadaan mereka di Mega Park Foodcourt hanya menempati lokasi teras stand-stand yang sudah ada pemiliknya, namun tidak ditempati oleh pemiliknya. Namun dengan volume penjualan yang tergolong rendah disebabkan sepiunya pelanggan yang sehingga menurunkan omset penjualan dan keberhasilan usaha mereka semakin menurun.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. KESIMPULAN**

Pada penelitian ini menggunakan tujuh variabel bebas dan satu variabel terikat yang akan menghubungkan. Sampel yang digunakan sebanyak 80 responden pemilik usaha atau supervisor UMKM di Mega Park Foodcourt Medan, pengujian hipotesis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode regresi linier berganda, uji t, uji f dan uji determinasi yang sebelumnya dilakukan uji kualitas dan uji asumsi klasik. Setelah melakukan pengujian maka dapat ditarik kesimpulan dari hasil penelitian ini sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan pada variabel penggunaan informasi akuntansi menunjukkan bahwa secara parsial penggunaan informasi akuntansi berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.
2. Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan pada variabel latar belakang pendidikan menunjukkan bahwa secara parsial latar belakang pendidikan berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.
3. Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan pada variabel omzet penjualan menunjukkan bahwa secara parsial omzet penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.
4. Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan pada variabel modal usaha menunjukkan bahwa secara parsial modal usaha tidak berpengaruh

signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.

5. Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan pada variabel lama usaha menunjukkan bahwa secara parsial lama usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.
6. Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan pada variabel jam kerja menunjukkan bahwa secara parsial jam kerja berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.
7. Berdasarkan hasil uji t yang dilakukan pada variabel lokasi usaha menunjukkan bahwa secara parsial lokasi usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.
8. Dari hasil uji f yang diperoleh menunjukkan bahwa secara simultan penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja, dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada UMKM di Mega Park Foodcourt Medan.

## **B. SARAN**

Berdasarkan hasil kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Dalam penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan informasi akuntansi memiliki pengaruh sangat kecil yakni 11.8% terhadap keberhasilan usaha UMKM di Mega Park Foodcourt Medan, maka dari itu sebaiknya pemilik usaha lebih meningkatkan lagi cara penggunaan informasi akuntansi.
2. Bagi UMKM yang menjadi objek di penelitian ini harus lebih memahami dan menggunakan informasi akuntansi seperti informasi operasi, informasi akuntansi manajemen dan khusus nya untuk informasi akuntansi keuangan lebih diperhatikan lagi, karena penyediaan laporan keuangan mutlak harus disediakan apabila UMKM membutuhkan modal dan akan mengajukan kredit ke Bank. Perkembangan dan persaingan usaha yang sangat pesat memaksa para pemilik UMKM untuk mengembangkan usaha dan masalah permodalan sering menjadi kendala bagi para pemilik UMKM. Dengan adanya informasi akuntansi yang baik diharapkan pengusaha UMKM dapat berkembang dan Survive didalam persaingan bisnis yang sangat ketat.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan untuk peneliti selanjutnya tidak terpaku pada ketujuh faktor dalam penelitian ini yaitu penggunaan informasi akuntansi, latar belakang pendidikan, omzet penjualan, modal usaha, lama usaha, jam kerja dan lokasi usaha. Namun peneliti selanjutnya diharapkan dapat menambah faktor-faktor lain yang mungkin dapat mempengaruhi keberhasilan usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Akifa. 2014. *Komplet Akuntansi Untuk Ukm Dan Waralaba*. Jakarta Selatan: Laksana.
- Anggraini, Wike. 2019. *Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam Ii Sriwijaya Kota Bengkulu)*. Skripsi. Program Studi Ekonomi Dan Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Bengkulu.
- Ardana, Dkk. 2016. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Arini, Dkk. 2020. *Analisis Pengaruh Faktor Modal, Kemampuan Dan Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Ukm Pada Pusat Oleh-Oleh Khas Bengkulu*. Jurnal Ilmu Manajemen Dan Bisnis. Vol 1. No 1. Januari 2020, Universitas Muhammadiyah Bengkulu.
- Arliani, Dkk. 2019. *Pengaruh Perilaku Pelaku Usaha Dan Modal Usaha Terhadap Keberhasilan Umkm Di Desa Tukad Sumaga Kecamatan Gerokgak Kabupaten Buleleng*. Jurnal Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Ekonomi. Vol 11. No 2. Program Studi Pendidikan
- Chaniago, A.A. 2015. *Laporan Pencapaian Tujuan Pembangunan Millenium Di Indonesia 2014*. Jakarta : Bappenas.
- Dharmmesta, Basu Swasta. 2011. *Materi Pokok Manajemen Pemasaran*. Edisi Kedua Cetakan Pertama. Jakarta : Universitas Terbuka.
- Fitriah, Dkk. 2020. *Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi, Modal Usaha, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecamatan Pringgabaya Kabupaten Lombok Timur*. Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Syariah. Vol 5. No 2. November 2020. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Amm Mataram.
- Hardjanto, Imam. 2012. *Manajemen Sumber Daya Aparatur (Msda)*. Malang
- Hasan, Alwi. 2013. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Edisi Keempat. Jakarta: Balai Pustaka.
- Herawaty, Dkk. 2019. *Pengaruh Modal, Penggunaan Informasi Akuntansi, Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil (Survei Pada Usaha Rumahan Produksi Pempek Di Kota Jambi)*. Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Finansial Indonesia. Vol 3. No 1. Oktober 2019, Universitas Jambi.
- Hidayatul, Nur. 2018. *Pengaruh Faaktor Modal, Biaya Tenaga Kerja, Dan Omzet Penjualan Terhadap Tingkat Keuntungan Pada Sentra Industri Konveksi Di Kecamatan Ngawen Kabupaten Klaten Tahun 2016*. Skripsi. Fakultas Ekonomi, Unversitas Widya Dharma Klaten

- Indriyatni, Lies. 2013. *Analisis Faktor-Faktor Yang Berpengaruhi Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Dan Kecil (Studi Pada Usaha Kecil Di Semarang Barat)*. Jurnal Stie Semarang.
- Irawan, S., & Si, M. (2019). Analisis Manajemen Persediaan, Ukuran Perusahaan, Dan Leverage Terhadap Manajemen Laba Pada Perusahaan Manufaktur Di Bei. *Jurnal Manajemen*, 11(1).
- Ishak, Sugiono. 2015. *Akuntansi Informasi Dalam Pengambilan Keputusan*. Cetakan Pertama. Jakarta: Pt. Grasindo.
- Kasmir. 2016. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Prenada Media.
- Kasmita, Nova. 2014. *Pengaruh Jam Kerja Pengalaman Kerja Dan Pendidikan Terhadap Pendapatan Karyawan Pt. Socfindoseumanyam Kabupaten Nagan Raya*. Skripsi. Fakultas Pertanian. Universitas Teuku Umar.
- Kusumawardani. 2014. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Tekstil Di Kabupaten Kepulauan Selayar*. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Hasanuddin.
- Maratus, Sintia. 2020. *Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi, Tingkat Pendidikan, Lama Usaha Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Ukm Kota Tegal*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis. Universitas Pancasakti Tegal.
- Nasution, A. P. (2018). Implementasi Anggaran Berbasis Kinerja Dalam Meningkatkan Kinerja Pemerintah Daerah Dilingkungan Kecamatan Datuk Bandar Tanjung Balai. *Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Publik*, 8(2), 15-25.
- Ningsih, Rita. 2016. *Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Studi Empiris Pada Perusahaan Industri Kerajinan Kabupaten Jember)*. Skripsi. Fakultas Ekonomi, Universitas Muhammadiyah Jember.
- Nur, Hemi. 2019. *Pengaruh Modal, Sikap Kewirausahaan, Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Boja Kabupaten Kendal*. Skripsi. Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam. Uin Walisongo Semarang.
- Pakpahan, Siswidiyanto, Sukanto. 2014. *Pengaruh Pendidikan Dan Pelatihan Terhadap Kinerja Pegawai (Studi Pada Badan Kepegawaian Daerah Kota Malang)*. *Jurnal Administrasi Publik (Jap)*. Malang, *Eprints.Ums.Ac.Id*. Vol 14. No 2. 2017.
- Rahman, Taufiq. 2016. *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bogor : Ghalia Indonesia
- Rochmana. 2011. *Risiko Pembiayaan Dan Kaitannya Dengan Profitabilitas Ukm*. Jakarta: Pt. Raja Grafindo Persada.
- Romney, Marshall B., Dan Paul John Steinbart. 2015. *Accounting Information Systems*, 13<sup>th</sup> Ed. England : Pearson Educational Limited.

- Rumiana, Dkk. 2018. *Analisis Turunnya Omzet Penjualan Usaha Pengerajinan Perak Di Desa Nagasepaha Kec. Buleleng Kab. Buleleng*. Jurnal Program Studi Pendidikan Ekonomi. Universitas Pendidikan Ganesha.
- Sari, P. B. (2020). Analisis Opini Going Concern Pada Perusahaan Farmasi Di Bursa Efek Indonesia (Multiple Correlation Method). Jurnal Akuntansi Bisnis Dan Publik, 10(1), 189-196.
- Septika. 2013. *Pengaruh Kinerja Keuangan, Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Pertumbuhan Perusahaan, Dan Kebijakan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bei*. Skripsi. Fakultas Ekonomi. Universitas Sumatera Utara. Medan
- Setyo, Vivin. 2012. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omzet Penjualan Dan Strategi Pengembangan Agroindustri Minuman Kesehatan Instant Merek 'Dia' Di Malang*. Jurnal Ilmiah. Universitas Brawijaya.
- Sugiono. 2012. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung
- Susanti, R. 2015. *Pengaruh Modal Kerja, Aset, Dan Omzet Penjualan Terhadap Laba Ukm Catering Di Wilayah Surakarta*. Skripsi. Universitas Slamet Riyadi, Surakarta.
- Umar, H., Partahi, D., & Purba, R. B. (2020). Fraud Diamond Analysis In Detecting Fraudulent Financial Report. International Journal Of Scientific And Technology Research, 9(3), 6638-6646.
- Wahyudi, M. 2009. *Analisis Faktor-Faktor Yang Memengaruhi Penggunaan Informasi Akuntansi Pada Usaha Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Yogyakarta*. Tesis. Program Pascasarjana Universitas Diponegoro.
- Wibowo, Alex. 2015. *Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Menengah (Studi Pada Sentra Konveksi Di Kecamatan Tingkir Kota Salatiga)*. Jurnal Ekonomi Bisnis. Vol 18. No 2. Agustus 2015. Universitas Kristen Satya Wacana.