

ANALISIS PENDAPATAN DITINJAU MELALUI AKSES MODAL, PERSAINGAN USAHA DAN KUALITAS LAYANAN (Studi Kasus UMKM Sektor Kuliner di Kabupaten Nganjuk)

Dwi Puji Rahayu¹, Prasetya Tri Mahendra², Lala Dwipa Ananda³
Universitas PGRI Mpu Sindok

Email : laladwipa27@gmail.com

Received : July 7th 2025

Revised : July 28th 2025

Accepted : Sept 30th 2025

ABSTRACT

The purpose of this study is to investigate how the revenue of MSMEs in the culinary sector in Nganjuk Regency is impacted by capital access, business competition, and service quality. The study used a survey-based quantitative methodology. Out of the 1,834 culinary MSMEs in Nganjuk Regency, 328 MSME owners were chosen to participate in the survey. The Slovin formula with a 5% margin of error was used to get the sample size. Questionnaires were used to gather data, and statistical software was used for analysis. With a significance value of 0.000, the results showed that capital access (X1) significantly and favorably affected MSME income. With a significance value of 0.000, business competition (X2) was also found to have a positive and significant influence. Additionally, with a significance value of 0.000, service quality (X3) also showed a positive and substantial relationship on MSME income. The income of culinary MSMEs in Nganjuk Regency was significantly impacted by capital access, business competitiveness, and service quality all at the same time, as evidenced by an F-count value of 187.629 that was higher than the F-table value of 2.63 and had a significance value of 0.000. These results imply that raising the revenue of MSMEs in the culinary industry mostly depends on the availability of funding, the capacity to adjust to market competition, and the dedication to providing top-notch service.

Keywords: MSMEs, Capital Access, Business Competition, Service Quality, Income

PENDAHULUAN

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 menjelaskan bahwa pembatasan pendapatan dan aset tahunan digunakan untuk mengkategorikan (UMKM). badan usaha atau individual dengan aset mencapai Rp50 juta dan pendapatan tahunan hingga Rp300 juta dianggap sebagai usaha mikro. Yang bukan merupakan anak perusahaan dan memiliki aset diangka Rp50 juta sampai dengan Rp500 juta, serta hasil penjualan tahunan antara Rp300 juta sampai dengan Rp2,5 miliar, dianggap sebagai usaha kecil. Sedangkan usaha menengah adalah perusahaan mandiri dengan aset bersih antara Rp500 juta hingga Rp10 miliar dan pendapatan tahunan mencapai Rp2,5 miliar hingga Rp50 miliar (Herman & Nohong, 2022).

Permasalahan pendapatan yang dihadapi oleh UMKM kuliner ini merupakan isu yang umum terjadi di kalangan pelaku usaha di sektor ini. Banyak pelaku UMKM sering mengalami kesulitan dalam mempertahankan pendapatan yang stabil, sehingga hal ini menjadi tantangan yang signifikan bagi mereka.

Pendapatan dijelaskan dalam paragraf 6 (PSAK) No. 23 sebagai “total arus masuk bruto manfaat ekonomi yang dihasilkan dari kegiatan usaha utama perusahaan dalam suatu periode, yang menyebabkan peningkatan ekuitas perusahaan tetapi tidak berasal dari investasi oleh pemilik modal” (Rianty & Rahayu, 2021).

Pendapatan merupakan jumlah uang yang diperoleh dari suatu kegiatan atau bisnis, di mana aktivitas menjual

produk akan menghasilkan pendapatan yang harus dikurangi dengan biaya produksi.

Faktor utama yang berpengaruh terhadap pendapatan UMKM, salah satunya adalah akses modal. Terbatasnya modal kerja ini sering menjadi hambatan bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya, melakukan inovasi, serta memperluas skala bisnis pelaku UMKM (Dzikrullah & Chasanah, 2024). Contoh akses modal dapat dilihat dari kasus Ibu Yulia, seorang pengusaha stik bawang, dan Ibu Yanti, pemilik warung makan nasi padang. Keduanya mengalami kendala untuk mengembangkan usaha mereka karena keterbatasan modal dan kesulitan mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan formal, yang seringkali memiliki persyaratan rumit serta suku bunga yang tinggi. Kondisi ini menunjukkan bahwa akses permodalan yang terbatas menjadi penghambat utama pertumbuhan UMKM di wilayah tersebut.

Faktor kedua yang mempengaruhi pendapatan adalah persaingan usaha. Menurut (Ayu Rizkia & Rahmawati, 2021) Persaingan terjadi ketika individu maupun organisasi berlomba untuk mencapai tujuan tertentu, seperti menarik minat konsumen, memperbesar pangsa pasar, memperoleh peringkat dalam survei, atau mengamankan sumber daya yang diperlukan. Contoh dilihat dari kasus warung rujak cingur milik Ibu Mar di Desa Selorejo yang harus bersaing dengan pedagang lain yang menawarkan variasi harga, porsi, dan rasa. Begitu pula dengan warung nasi pecel milik Ibu Erna di wilayah perkotaan Nganjuk, yang harus bersaing dengan banyaknya warung sejenis yang memiliki keunikan dan strategi promosi masing-masing. Situasi ini menunjukkan bahwa persaingan usaha menjadi tantangan nyata yang menarik untuk diteliti lebih lanjut.

Selanjutnya Faktor ketiga yang mempengaruhi pendapatan UMKM adalah kualitas layanan. Menurut Olsen

dan Wyckoff (Yamit, 2013:22) dalam (Amrullah et al., 2016), kualitas jasa pelayanan secara umum didefinisikan sebagai perbandingan antara harapan konsumen dan kinerja pelayanan yang diberikan. Dalam dunia usaha, pelayanan yang optimal tidak hanya terbatas pada kesederhanaan transaksi, tetapi juga pada kapasitas untuk menanggapi keluhan atau pertanyaan pelanggan serta kesigapan dalam memberikan bantuan. Contoh kasus kualitas layanan adanya enurunan kualitas ini terlihat pada Warung Nasi Pecel Pak Tarkun, di mana pelanggan mengeluhkan perubahan rasa dan sikap penjual yang kurang ramah. Kasus yang lebih ekstrem terjadi pada usaha risoles di Desa Jati, yang akhirnya gulung tikar. Menurut warga, kebangkrutan tersebut disebabkan oleh buruknya layanan, seperti pelayanan yang lambat dan sikap acuh penjual, yang menyebabkan hilangnya minat pelanggan. Temuan ini menekankan pentingnya kualitas layanan yang baik untuk menjaga loyalitas pelanggan dan keberlanjutan UMKM.

TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah perusahaan yang didirikan oleh satu orang atau sekelompok orang, seringkali dalam skala kecil atau rumahan. Sebagai tulang punggung ekonomi di Indonesia, UMKM sangat berperan dalam memajukan perekonomian dan menumbuhkan kemandirian masyarakat, khususnya di sektor bisnis (Dwitama et al., 2022).

UMKM memegang peranan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat. Kementerian Koperasi dan UMKM mengawasi lembaga-lembaga UMKM dan koperasi, yang menunjukkan fokus kuat pemerintah terhadap UMKM. Bantuan ini diberikan kepada peserta UMKM sebagai ungkapan terima kasih atas dukungan mereka terhadap komunitas

usaha kecil, yang secara langsung meningkatkan standar hidup di lingkungan sekitar. UMKM juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pendapatan devisa negara, kesetaraan ekonomi, dan pengentasan kemiskinan di daerah-daerah kecil Menurut (Anjali, 2022) dalam (Sinaga et al., 2024).

Pendapatan

Pendapatan atau *revenue* diartikan sebagai seluruh pemasukan yang diterima, baik berupa kas maupun non-kas, yang dihasilkan dari penjualan produk barang atau jasa dalam suatu periode tertentu menurut (Sholihin, 2013) dalam (Harini & Bambang Riono, 2022).

Pola konsumsi masyarakat dipengaruhi oleh tingkat pendapatan. Salah satu aspek terpenting dari banyak masalah ekonomi adalah hubungan antara pendapatan dan konsumsi. Secara umum, pengeluaran konsumsi meningkat seiring dengan peningkatan pendapatan, begitu pula sebaliknya, penurunan pendapatan akan menyebabkan menurunnya tingkat konsumsi. Besar kecilnya pengeluaran rumah tangga sangat tergantung pada kemampuan keluarga dalam mengatur dan memanfaatkan pendapatan yang dimilikinya. Pendapatan masyarakat sendiri diartikan sebagai pemasukan yang diterima dari gaji atau hasil kegiatan usaha individu maupun rumah tangga dalam kurun waktu satu bulan, untuk membantu memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari (Febi, 2022).

Akses Modal

Menurut Cahyani dan Sari, akses modal merupakan cara bagi wirausaha untuk mendapatkan uang atau barang yang diperlukan untuk menghasilkan sesuatu, dan kemudahan akses ini memengaruhi ketersediaan modal serta minat untuk berwirausaha. Indikator akses modal meliputi hibah, pinjaman, dan dana pribadi, yang semuanya penting dalam mendukung pendirian dan kelangsungan usaha (Putu et al., 2024).

Di Indonesia para pelaku Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) masih terus menghadapi masalah pendanaan dalam mengakses pembiayaan akibat kendala sistemik dan kelembagaan, meskipun pemerintah melalui kebijakan Bank Indonesia telah berupaya memperluas akses modal bagi sektor ini. Namun, kendala seperti tingginya suku bunga dan keterbatasan jaminan masih menjadi hambatan utama. Akses modal yang lancar sangat penting bagi pertumbuhan UMKM karena tidak hanya mendukung stabilitas ekonomi nasional, tetapi juga menyediakan sumber pendanaan yang aman dan berkelanjutan, di mana menurut Lusimbo dan Muturi, akses tersebut berarti terbebas dari hambatan biaya administrasi maupun prosedur lembaga keuangan saat pengajuan kredit.

Persaingan Usaha

Persaingan usaha sendiri menggambarkan upaya antar pelaku bisnis untuk menarik minat konsumen melalui produk berkualitas dan harga yang bersaing. Persaingan bisnis sendiri merujuk pada perseteruan antara pelaku bisnis yang berusaha menarik minat konsumen dengan cara konsumen dengan mengiklankan barang atau jasa yang bagus dan menawarkan harga yang kompetitif menurut (Akhmad Mujahidin, 2007) dalam (Sumiyati. & Rohman, 2022). Persaingan usaha adalah suatu perusahaan di mana dua atau lebih pesaing bersaing untuk mendapatkan pesanan dengan menawarkan harga yang lebih rendah atau ketentuan terbaik yang menguntungkan menurut (Jiménez-Marín et al., 2021; Hartmann & Lussier, 2020) dalam (Novaliana & Mahendra, 2023).

Dalam menjalankan usaha, pelaku bisnis tidak lepas dari tantangan persaingan dengan kompetitor. Porter menyebutkan bahwa persaingan merupakan faktor utama penentu kesuksesan. Oleh karena itu, setiap perusahaan memerlukan strategi kompetitif, salah satunya dengan

membangun kepercayaan dan menciptakan hubungan jangka panjang dengan pelanggan.

Kualitas Layanan

Menurut (Sunyoto, 2012:186) dalam (Lestari et al., 2020) Dalam konteks bisnis modern, konsep kualitas terpusat pada pelanggan. Artinya, keberhasilan suatu produk atau layanan dinilai dari kemampuannya memenuhi kebutuhan dan harapan konsumen. Perusahaan yang berorientasi pada kualitas akan merancang dan menyediakan produk atau layanan yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik target pasar mereka. Suatu produk dianggap berkualitas jika ia berfungsi sesuai dengan tujuan penggunaannya, memenuhi harapan audiens yang dituju, dan diproduksi dengan cara yang etis dan efisien. Singkatnya, kualitas sejati terletak pada kemampuan suatu produk atau layanan untuk memberikan nilai dan kepuasan kepada pelanggan.

Layanan yang dirasakan oleh pelanggan mencakup dua aspek yaitu: fungsi yang diterima secara nyata (kualitas teknis) dan cara penyampaian layanan itu sendiri (kualitas fungsional) menurut (Sheila & Rahma, 2007) dalam (Lestari et al., 2020).

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, dengan metode survey.

Ruang Lingkup Penelitian

Ruang lingkup pada penelitian ini dibatasi pada “Pengaruh Akses Modal, Persaingan Usaha dan Kualitas Layanan terhadap Pendapatan UMKM sektor Kuliner di Kabupaten Nganjuk”.

Subjek dan Objek Penelitian

Pelaku UMKM sektor kuliner di Kabupaten Nganjuk digunakan untuk subjek penelitian. Objek penelitiannya meliputi Akses Modal, Persaingan Usaha, Kualitas Layanan dan Pendapatan UMKM.

Populasi Dan Sampel

Sebanyak 1.834 pelaku UMKM sektor kuliner yang berada di Kabupaten Nganjuk menjadi populasi penelitian ini. Sampel yang digunakan sebesar 328 pelaku UMKM yang diambil dengan rumus *Slovin*.

Jenis dan Sumber Data

Pada penelitian ini, data primer dikumpulkan menggunakan wawancara, dokumentasi dan kuesioner.

Definisi Variabel dan Operasional

Variabel bebas yang digunakan ini adalah Akses Modal, Persaingan Usaha, dan Kualitas Layanan. Pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Nganjuk menjadi variabel terikat pada penelitian ini.

Skala Pengukuran Variabel

Skala Likert digunakan dalam sistem pengolahan data penelitian ini.

Uji Validitas dan Reliabilitas

Perangkat lunak SPSS digunakan untuk melakukan pengujian validitas dan reliabilitas untuk penelitian ini.

Teknik Analisis Data

Perangkat lunak SPSS digunakan untuk melakukan analisis statistik dalam penelitian ini. Tahapan pengujian meliputi uji statistik deskriptif, uji normalitas, analisis regresi berganda, analisis korelasi dan koefisien determinasi (R^2).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengujian Asumsi Klasik

Uji Normalitas, tujuan dari uji normalitas adalah untuk memastikan bahwa data pada model regresi ini harus terdistribusi secara normal. Hasil pengujian menunjukkan bahwa asumsi ini telah terpenuhi, yang menjadi prasyarat penting untuk validitas inferensi statistik lebih lanjut, nilai signifikansi *Unstandardized Residual* adalah 0,071. Karena nilai signifikansi yang diperoleh melebihi batas $\alpha=0.05$. Dengan demikian, data dalam penelitian ini dianggap terdistribusi secara normal

Uji Multikolinearitas, berdasarkan hasil pengujian multikolinearitas, nilai tolerance untuk variabel Akses Modal, Persaingan Usaha, dan Kualitas Layanan

berturut-turut adalah 0,863; 0,442; dan 0,451. Semua nilai yang dianalisis menunjukkan angka di atas 0,10. Selain itu, nilai VIF untuk variabel-variabel yang diteliti adalah 1,158; 2,263; dan 2,218. Keseluruhan nilai VIF ini berada di bawah ambang batas 10. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian ini tidak mengalami masalah multikolinearitas

Uji Heteroskedastisitas, Berdasarkan hasil uji White, disimpulkan mengenai model regresi ini tidak mengalami masalah heteroskedastisitas. Kesimpulan ini didukung oleh nilai χ^2 hitung sebesar 20,336, yang secara signifikan lebih kecil dibandingkan dengan nilai χ^2 tabel sebesar 341,395.

Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda bertujuan untuk menguji apakah terdapat signifikansi pengaruh pada variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun persamaan model regresi tersebut adalah sebagai berikut:

$$Y = 3,386 + 0,235X_1 + 0,424X_2 + 0,212X_3 + e$$

Perhitungan analisis regresi dapat dilihat pada tabel 1 berikut ini:

Tabel 1. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a			
Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	3.386	.850
	AKSES MODAL	.235	.025
	PERSAINGAN USAHA	.424	.049
	KUALITAS LAYANAN	.212	.051
	a. Dependent Variable: PENDAPATAN		

Sumber : SPSS versi 27

Dari hasil persamaan regresi linier berganda dapat dijelaskan bahwa:

- a. Konstanta = 3,386 menunjukkan bahwa ketika seluruh variabel

independen bernilai nol, pendapatan UMKM di perkirakan sebesar 3,386.

- b. Koefisien $X_1 = 0,235$ mengindikasikan bahwa setiap kenaikan satu unit akses modal berkorelasi positif dengan peningkatan pendapatan UMKM sebesar 0,235 unit
- c. Koefisien $X_2 = 0,424$ menunjukkan bahwa peningkatan satu unit dalam intensitas persaingan akan meningkatkan pendapatan sebesar 0,424 unit, dengan asumsi variabel-variabel lain tidak berubah.
- d. Koefisien $X_3 = 0,212$ menjelaskan bahwa setiap peningkatan satu unit dalam kualitas layanan secara signifikan meningkatkan pendapatan sebesar 0,212 unit, dengan asumsi variabel-variabel lainnya konstan.

Uji T (Parsial)

Uji-t bertujuan guna mengevaluasi signifikansi pengaruh dari tiap-tiap variabel independen, yaitu X_1 , X_2 , dan X_3 , secara individual terhadap variabel dependen Y

Tabel 2. Hasil Uji T (Parsial)

Coefficients ^a				
Model		Standardi zed Coefficien ts	t	Sig.
		Beta		
1	(Constant)		3.982	.000
	AKSES MODAL	.344	9.520	.000
	PERSAINGAN USAHA	.434	8.588	.000
	KUALITAS LAYANAN	.207	4.134	.000
a. Dependent Variable: PENDAPATAN				

Sumber : SPSS versi 27

Dari analisis uji t, disimpulkan bahwa variabel akses modal, persaingan usaha, dan kualitas layanan secara individual memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan. Signifikansi pengaruh ini didukung oleh nilai signifikansi yang semuanya menunjukkan angka 0,000 lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Dengan demikian H_0 ditolak, sedangkan H_a

diterima. Ini menunjukkan bahwa adanya hubungan yang signifikan antara variabel independen dan variabel dependen dalam penelitian ini.

Uji F (Simultan)

Berdasarkan Tabel 3, hasil pengujian secara simultan menunjukkan

Tabel 3. Hasil Uji F

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	1226.870	3	408.957	187.629	.000 ^b
Residual	706.191	324	2.180		
Total	1933.061	327			
a. Dependent Variable: PENDAPATAN					
b. Predictors: (Constant), Kualitas Layanan, Akses Modal, Persaingan Usaha					

Sumber : SPSS versi 27

Berdasarkan hasil pengujian seluruh variabel independen (Akses Modal, Persaingan Usaha, dan Kualitas Layanan) berpengaruh secara simultan terhadap Pendapatan, dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Sehingga H_0 ditolak dan H_a diterima.

Koefisien Determinasi (R^2)

Untuk mengetahui seberapa besar kontribusi semua variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen

Tabel 4. Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.797 ^a	.635	.631	1.476
a. Predictors: (Constant), Kualitas Layanan, Akses Modal, Persaingan Usaha				

Sumber : SPSS versi 27

Hasil analisis yang disajikan dalam tabel menunjukkan bahwa variabel independen, yaitu Akses Modal, Persaingan Usaha, dan Kualitas Layanan, memberikan pengaruh sebesar 63,1% terhadap variabel dependen, yaitu Pendapatan. Sementara itu, faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam ruang lingkup penelitian ini berkontribusi sebesar 36,9% terhadap variabel dependen tersebut.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah disampaikan sebelumnya, dapat disimpulkan bahwa Akses Modal (X1), Persaingan Usaha (X2), dan Kualitas Layanan (X3) masing-masing memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Pendapatan (Y) UMKM sektor kuliner di Kabupaten Nganjuk. Secara parsial, ketiga variabel tersebut berkontribusi dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM, di mana peningkatan akses modal, kemampuan bersaing, dan kualitas layanan yang baik akan berdampak langsung pada peningkatan kinerja keuangan usaha. Selain itu, hasil uji simultan menunjukkan bahwa ketiga variabel tersebut secara bersama-sama juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan, sehingga dapat disimpulkan bahwa kombinasi antara dukungan modal, daya saing, dan kualitas layanan merupakan faktor penting dalam mendorong pertumbuhan pendapatan UMKM sektor kuliner di Kabupaten Nganjuk.

SARAN

Berdasarkan hasil analisis dan kesimpulan penelitian, terdapat beberapa saran yang dapat dipertimbangkan. Bagi pelaku UMKM, disarankan untuk memperkuat akses modal, berinovasi dalam produk dan layanan, memanfaatkan media sosial secara optimal, menjaga kualitas pelayanan, serta aktif mengikuti pelatihan manajemen guna mendukung keberlanjutan usaha. Bagi pemerintah daerah, hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam merumuskan kebijakan yang mempermudah proses perizinan, memperluas akses bantuan modal, menyediakan pelatihan kewirausahaan, mengadakan kegiatan promosi, serta melakukan evaluasi program secara berkala. Sementara itu, bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk memperluas cakupan sektor dan wilayah penelitian, menggunakan

pendekatan metode campuran, serta menambahkan variabel lain seperti inovasi dan teknologi agar menghasilkan analisis yang lebih mendalam dan komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Amrullah, Siburian, P. S., & ZA, S. Z. (2016). Pengaruh Kualitas Produk Dan Kualitas Layanan Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda. *Kinerja : Jurnal Ekonomi Dan Manajemen*, 13(2), 99–118.
<https://journal.feb.unmul.ac.id/index.php/KINERJA/article/view/826>
- Ayu Rizkia, A., & Rahmawati, S. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Anti Monopoli Dan Persaingan Bisnis Tidak Sehat : Globalisasi Ekonomi, Persaingan Usaha, Dan Pelaku Usaha. (Literature Review Etika). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(5), 631–643.
<https://doi.org/10.31933/jimt.v2i5.572>
- Dwitama, A., Panggabean, P., & Fadhillah, M. F. (2022). *Service Analysis on Consumer Interest and Satisfaction. Study on street food in Sudirman Area, Bandung, Indonesia*. 3(3), 30–45.
- Dzikrullah, A. A., & Chasanah, U. (2024). OPTIMALISASI PERAN KOPERASI DALAM Mendukung UMKM: MENINGKATKAN AKSES MODAL, PENGUASAAN TEKNOLOGI, DAN EKSPANSIPASAR. *Jurnal Investasi Islam*, 05.
- Febi, S. (2022). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah Di Kota Banda Aceh Dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Journal of Sharia Economics*, 3(1), 68–82.
<https://doi.org/10.22373/jose.v3i1.1541>
- Harini, D., & Bambang Riono, S. (2022). ANALISI FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UMKM PADA MASA PANDEMI COVID-19 (STUDI KASUS PADA UMKM CLUBAN DI BANJARATMA) ARTICLE INFO. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis (Akuntansi)*, 2(1), 41–48.
<http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/JIAB/page41>
- Herman, B., & Nohong, M. (2022). Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika)*, 19(1), 1–19.
<https://doi.org/10.26487/jbmi.v19i1.18575>
- Lestari, S. P., Agdhi, K., Manajemen, P., Ekonomi, F., & Perjuangan Tasikmalaya, U. (2020). *ANALISIS FAKTOR PENINGKATAN MINAT BELI PRODUK UMKM DI KOTA TAsIKMALAYA* (Vol. 10, Issue 1).
<http://jurnalfe.ustjogja.ac.id>
- Novaliana, I., & Mahendra, P. T. (2023). Analysis of Price Factors and Business Competition in The Covid-19 Pandemic NN Efforts to Increase Sales Volume. *International Journal of Multidisciplinary: Applied Business and Education Research*, 4(4), 1377–1383.
<https://doi.org/10.11594/ijmaber.04.04.31>
- Putu, N., Alfiyanti, N., Mulyani, P. A., Putu, P., & Yuliantari, I. (2024). ANALISIS PENGARUH PENERAPAN MANAJEMEN KAS DAN AKSES MODAL TERHADAP LIKUIDITAS UMKM DI DENPASAR. In *Jurnal Penelitian Ilmiah Multidisiplin* (Vol. 8, Issue 8).
- Rianty, M., & Rahayu, P. F. (2021). Pengaruh E-Commerce Terhadap Pendapatan UMKM Yang Bermitra Gojek Dalam Masa Pandemi Covid-19. *Akuntansi Dan Manajemen*, 16(2), 153–167.

<https://doi.org/10.30630/jam.v16i2.159>

Sinaga, M. H., Sri Martina, & Purba, D. (2024). Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Simalungun. *Jurnal Ilmiah Accusi*, 6(1), 151–160. <https://doi.org/10.36985/n4s0jb32>

Sumiyati., & Rohman, A. (2022). ANALISIS PERSAINGAN BISNIS PADA USAHA KULINER DALAMMENINGKATKAN PELANGGAN MENURUT PERSPEKTIFETIKA BISNIS ISLAM(Studi Kasus Usaha Bisnis Kuliner Sate Jl. Niaga Pamekasan). *Jurnal Kaffa*.