



UIN SUSKA RIAU

©

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN  
PENJUALAN UMKM ANGKRINGAN DI ALUN-ALUN TANJUNG SAWIT  
KECAMATAN TAPUNG KABUPATEN KAMPAR  
PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH**

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Dan Memenuhi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)

Fakultas Syariah Dan Hukum



Oleh:

**AFNI REHULINA BR GINTING**

**12020521205**

**UIN SUSKA RIAU**

**PROGRAM S1**

**EKONOMI SYARIAH**

**FAKULTAS SYARIAH DAN HUKUM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU**

**1447 H/2026 M**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau**



UIN SUSKA RIAU

© Hak cipta

TAMAN SAWIT KECAMATAN TAPUNG KABUPATEN KAMPAR PERSPEKTIF  
SYARIAH", yang ditulis oleh:

Nama : Afni Rehulina Br Ginting

NIM : 12020521205

Jurusan : Ekonomi Syariah

Dengan surat ini dibuat agar dapat diterima dan disetujui untuk diujikan dalam sidang

munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pembimbing I

Hanifah Lubis, M.E.Sy  
NIP. 198311072019032004

Pembimbing Skripsi

Pekanbaru, 05 Januari 2026

Pembimbing II

Yuni Harlina, S.H.I., M.Sh  
NIP. 198506022023212041

UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang

1. Dilarang menggunakannya atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumbernya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN PENJUALAN UMKM ANGKRINGAN DI ALUN-ALUN TANJUNG SAWIT KECAMATAN TAPUNG KABUPATEN KAMPAR PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH”**, yang ditulis oleh:

NAMA : Afni Rehulina Br Ginting  
NIM : 12020521205  
PROGRAM STUDI : Ekonomi Syariah

Telah dimunaqasyahkan pada:

Hari/Tanggal : Selasa, 13 Januari 2026  
Waktu : 08.00 WIB s/d selesai  
Tempat : Ruang Peradilan Semu (Lt.2 Gedung Belajar)

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 13 Januari 2026  
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua  
Syamsurizal, SE., M.Sc, Ak., CA

Sekretaris  
Zuryanti, S.E.I, M.E.Sy

Penguji I  
Dr. Rozi Andrini, SE, Sy,ME

Penguji II  
Zhal Afwa Ajidin, SE, MA

*N. Chulvi*  
*HP*  
*JL*

Mengetahui

Dekan Fakultas Syariah dan Hukum

Dr. H. Maghfirah, MA

NIP. 19741025200312 1 002





UIN SUSKA RIAU

© Hak cipta milik UIN Sultan Syarif Kasim Riau

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Nama : NIM : Tempat/Tgl. Lahir :  
Fakultas/Pascasarjana : Prodi :  
Judul Skripsi :
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber.
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisannya kepada ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**SURAT PERNYATAAN**

Saya yang bertandatangan di bawah ini :

: Afni Rehulina Br Ginting  
: 12020521205  
: Pekanbaru , 13 April 2003  
: Syariah dan Hukum  
: Ekonomi Syariah  
: Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Penjualan UMKM Angkringan Di Alun-Alun Tanjung Sawit Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar Perspektif Ekonomi Syariah

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa :

Penulisan Disertai Skripsi dengan judul sebagaimana tersebut di atas adalah hasil pemikiran dan penelitian saya sendiri.

Demikian semua kutipan pada karya tulis saya ini sudah disebutkan sumbernya.

Oleh karena itu di Skripsi saya ini, saya nyatakan bebas dari plagiat.

Apabila dikemudian hari terbukti terdapat plagiat dalam penulisan Skripsi saya tersebut, maka saya bersedia menerima sanksi sesuai peraturan peraturan perundang-undangan.

Demikian Surat Pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan dari pihak manapun juga.

Pekanbaru, 07 Januari 2026  
Yang membuat pernyataan



Afni Rehulina Br Ginting  
NIM. 12020521205



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN PENJUALAN UMKM ANGKRINGAN DI ALUN-ALUN TANJUNG SAWIT**

**Oleh:**

**AFNI REHULINA BR GINTING  
NIM: 12020521205**

Penelitian ini dilatarbelakangi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada saat ini menjalani keadaan yang cukup sulit di tengah perubahan lingkungan bisnis. Persaingan semakin ketat sehubungan dengan besarnya arus perdagangan bebas berskala nasional ataupun internasional yang secara tidak langsung menciptakan persaingan dagang datang dari segala aspek. Angkringan di alun-alun Tanjung Sawit menjadi tempat populer bagi masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Produk, Promosi, dan Lokasi terhadap Peningkatan Penjualan UMKM Angkringan di Alun-Alun Tanjung Sawit secara parsial maupun simultan, serta meninjau fenomena tersebut dalam perspektif Ekonomi Syariah.

Metode penelitian ini adalah Metode kuantitatif . Sampel dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM Angkringan di Alun-Alun Tanjung Sawit yang berjumlah 30 orang, di mana teknik pengambilan sampel menggunakan metode total sampling (sensus). Data dikumpulkan melalui kuesioner, observasi, dan dokumentasi, kemudian dianalisis menggunakan regresi linear berganda melalui perangkat lunak SPSS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial (Uji T), variabel Produk (X1) berpengaruh signifikan terhadap Peningkatan Penjualan dengan nilai thitung  $13,858 > t$ tabel  $2,026$ . Variabel Promosi (X2) berpengaruh signifikan dengan nilai thitung  $14,047 > t$ tabel  $2,026$ . Variabel Lokasi (X3) berpengaruh signifikan dengan nilai thitung  $12,958 > t$ tabel  $2,026$ . Secara simultan (Uji F), ketiga variabel berpengaruh signifikan terhadap Peningkatan Penjualan dengan nilai Fhitung  $11,354 > F$ tabel  $3,26$  dan tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Nilai *Adjusted R Square* sebesar  $0,742$  menunjukkan bahwa kontribusi variabel independen terhadap variabel dependen adalah sebesar  $74,2\%$ , sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian ini. Dalam perspektif Ekonomi Syariah, praktik bauran pemasaran pada UMKM tersebut telah mengimplementasikan prinsip kejujuran (*Siddiq*), kualitas yang baik (*Thayyib*), dan memberikan kemudahan bagi konsumen sesuai dengan nilai-nilai muamalah Islam.

**Kata Kunci:**Produk, Promosi, Lokasi, Peningkatan Penjualan, Ekonomi Syariah.



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala rahmat, hidayah, dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul: **“Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Penjualan UMKM Angkringan di Alun-Alun Tanjung Sawit”**. Shalawat serta salam semoga senantiasa tercurah kepada Baginda Nabi Muhammad SAW, sebagai uswatan hasanah bagi umat manusia.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah dan Hukum, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau. Penulis menyadari bahwa selesainya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, serta motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang tulus kepada:

1. Orang tua tercinta Ayahanda Alm.Samsudin Ginting dan Ibunda Mariana Sembiring yang telah mendidik dan senantiasa memberi motivasi, doa, cinta dan kasih sayang serta memberikan dukungan secara moril dan materil sehingga penulis dapat menyelesaikan semua proses perkuliahan dengan lancar.Kemudian Untuk Abang-Abang Apri Wandi Pradana Ginting,Randi Pradika Ginting Dan Kakak Reza Arianti beserta keluarga besar yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu.Hanya doa yang bisa ananda sampaikan, semoga Allah SWT selalu memberikan kesehatan dan umur panjang yang berkah.



UIN SUSKA RIAU

©

Hak cipta milik UIN Suska Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Ibu Prof. Dr. Leny Nofianti, MS., SE., M.Si., Ak. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberi kesempatan kepada saya untuk menuntut ilmu di Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
3. Bapak Dr. H. Maghfiroh, MA, selaku Dekan Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau beserta jajarannya.
4. Bapak Syamsurizal, SE., M.Sc. Ak., CA selaku ketua jurusan Ekonomi Syariah dan Bapak Zilal Afwa Ajidin, SE., selaku sekretaris jurusan Ekonomi Syariah UIN Suska Riau.
5. Ibu Haniah Lubis, M.E.Sy selaku dosen pembimbing 1 dan Ibu Yuni Harlina,S.H.I.,M.Sh selaku dosen pembimbing 2 yang telah banyak membantu penulis dalam perbaikan-perbaikan skripsi, arahan dan masukan yang bermanfaat sehingga penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Haniah Lubis, M.E.Sy selaku Penasehat Akademik yang telah memberikan motivasi kepada penulis selama perkuliahan.
7. Segenap dosen Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan ilmu kepada penulis selama duduk di bangku perkuliahan. Segenap karyawan dan tata usaha Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah sabar dan ikhlas membantu penulis dalam segala hal urusan di kampus.



UIN SUSKA RIAU

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

8. Teman-teman seperjuangan Program Studi Ekonomi Syariah Angkatan 2020, serta semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu yang telah memberikan semangat dan bantuan.
9. Penulis mengucapkan terima kasih kepada sahabat-sahabat Sri Rezeki Wulandari S.E ,Yuliany Astuti Tanjung S.E, Fitri Anggara Sianipar S.E, Indah Yuli Mafika Sari atas dukungan, motivasi, dan kebersamaan yang telah diberikan selama proses penyusunan skripsi ini. Kebersamaan, bantuan, dan dorongan moral yang diberikan menjadi kekuatan tersendiri bagi penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
10. Akhir kata, penulis ingin menyampaikan apresiasi dan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada diri sendiri. Terima kasih telah bertahan di tengah rasa lelah, ragu, dan tekanan selama proses penyusunan skripsi ini. Terima kasih karena tidak menyerah meskipun sering kali ingin berhenti, serta tetap melangkah walau perlahan.

Skripsi ini menjadi bukti bahwa penulis mampu melewati setiap proses dengan kesabaran, ketekunan, dan tanggung jawab. Semoga segala usaha, pengorbanan waktu, dan doa yang telah diberikan menjadi pengalaman berharga serta bekal untuk menghadapi tantangan di masa depan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun. Semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu ekonomi syariah ke depannya.

Pekanbaru, Januari 2026  
Penulis,

**Afni Rehulina Br Ginting**



UIN SUSKA RIAU

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK .....</b>	i
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	ii
<b>DAFTAR ISI.....</b>	v
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	viii
<b>BAB I .....</b>	1
<b>PENDAHULUAN.....</b>	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Batasan Masalah.....	9
C. Rumusan Masalah .....	9
D. Tujuan Penelitian .....	9
E. Manfaat Penelitian .....	10
<b>BAB II .....</b>	11
<b>KAJIAN TEORI .....</b>	11
A. Kerangka Teoritis.....	11
1. Penjualan .....	11
2. Usaha Mikro Kecil Menenagah (UMKM) .....	16
3. Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ..	32
4. Usaha Angkringan.....	35
B. Penelitian Terdahulu .....	39
C. Kerangka Pemikiran.....	42
D. Hipotesis.....	42
E. Definisi Operasional Variabel.....	43
<b>BAB III.....</b>	45
<b>METODE PENELITIAN .....</b>	45
A. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	45
B. Lokasi Penelitian .....	45
C. Subjek dan Objek Penelitian .....	45
D. Populasi dan Sampel .....	46
1. Populasi .....	46



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2. Sampel.....	46
E. Definisi Operasional Variabel.....	47
1. Variabel Independen (X).....	47
2. Variabel Dependen (Y) .....	47
F. Teknik Pengumpulan Data.....	48
1. Observasi.....	48
2. Kuesioner .....	48
3. Dokumentasi .....	48
G. Teknik Analisis Data.....	49
1. Uji Instrumen Data.....	49
2. Uji Asumsi Klasik .....	50
3. Analisis Regresi Linier Berganda .....	51
4. Uji Hipotesis Penelitian.....	52
5. Uji Konfisien Determinasi ( R <sup>2</sup> ).....	54
<b>BAB IV .....</b>	<b>55</b>
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>55</b>
A. Gambaran Umum Desa Tanjung Sawit.....	55
1. Sejarah Desa Tanjung Sawit Kecamatan Tapung .....	55
2. Letak Geografis Desa Tanjung Sawit .....	57
3. Visi dan Misi Desa Tanjung Sawit.....	59
4. Struktur Organisasi Pemerintah Desa Tanjung Sawit .....	61
B. Hasil Penelitian .....	64
1. Karakteristik Responden .....	64
2. Uji Kualitas Data.....	66
3. Uji Asumsi Klasik .....	70
4. Hasil Uji Heteroskedastisitas ( <i>Uji Glejser</i> ).....	73
5. Regresi Linear Berganda.....	74
6. Uji Hipotesis.....	75
C. Pembahasan.....	79
1. Pengaruh Variabel Produk (X <sub>1</sub> ) Terhadap Penjualan (Y) ...	79
2. Pengaruh Variabel Promosi (X2) Terhadap Penjualan (Y)....	80



UIN SUSKA RIAU

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A.	Kesimpulan	88
1.	Pengaruh Produk (X_1) Terhadap Penjualan:	88
2.	Pengaruh Promosi (X_2) Terhadap Penjualan:	88
3.	Pengaruh Lokasi (X3) Terhadap Penjualan:	88
4.	Pengaruh Simultan (Keseluruhan):	89
B.	Saran	89
1.	Bagi Pelaku UMKM:	89
2.	Bagi Pengelola Kawasan Alun-Alun:	89
3.	Bagi Peneliti Selanjutnya:	90
	DAFTAR PUSTAKA	91
A.	Buku	91
B.	Jurnal/Skripsi	92
	LAMPIRAN	96

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

UIN SUSKA RIAU



UIN SUSKA RIAU

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Peningkatan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Asa Alun-Alun Tanjung Sawit .....	6
Tabel 3. 1	Kuesioner Kriteria Skor .....	48
Tabel 4. 1	Jenis Kelamin Responden .....	64
Tabel 4. 2	Tingkat Pendidikan Responden .....	65
Tabel 4. 3	Status Responden .....	66
Tabel 4. 4	Hasil Uji Validitas Variabel Sistem Produksi (X1) .....	67
Tabel 4. 5	Hasil Uji Validitas Variabel Promosi (X2).....	67
Tabel 4. 6	Hasil Uji Validitas Variabel lokasi (X3).....	68
Tabel 4. 7	Hasil Uji Validitas Variabel Peningkatan penjualan (Y).....	68
Tabel 4. 8	Hasil Uji Reliabilitas Variabel Sistem Produksi (X1), Promosi (X2), Promosi dan Lokasi (x3) (Y) Peningkatan penjualan .....	69
Tabel 4. 9	Uji Normalitas One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test .....	70
Tabel 4. 10	Uji Multikolinieritas Coefficientsa .....	71
Tabel 4. 11	Coefficients (Uji Glejser).....	73
Tabel 4. 12	Uji Regresi Linear Berganda .....	74
Tabel 4. 13	Uji T ( Parsial ) .....	76
Tabel 4. 14	Uji F ( Simultan ) .....	77
Tabel 4. 15	Uji Koefisien Determinasi (R2).....	78

**UIN SUSKA RIAU**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Pembangunan Nasional adalah suatu usaha yang dilakukan untuk meningkatkan seluruh aspek kehidupan masyarakat, bangsa dan negara. Adapun tujuan dari pembangunan adalah untuk membangun kemandirian, termasuk pembangunan pedesaan. Titik berat suatu pembangunan diletakkan pada bidang ekonomi yang merupakan penggerak utama pembangunan itu sendiri. Seperti yang kita ketahui 70% dari keseluruhan penduduk di Indonesia hidup di daerah pedesaan, sehingga titik sentral pembangunan adalah daerah pedesaan.<sup>1</sup>

Pembangunan sendiri merupakan usaha untuk mengurangi berbagai kesenjangan baik itu pendapatan, kesenjangan kaya dan miskin, maupun kesenjangan desa dan kota. Pembangunan perdesaan dapat juga dipandang sebagai suatu program pembangunan yang dilakukan secara berencana untuk meningkatkan produksi, pendapatan dan kesejahteraan dalam arti peningkatan kualitas hidup dibidang pendidikan, kesehatan dan perumahan

Peran masyarakat dalam pembangunan nasional, utamanya dalam pembangunan ekonomi adalah Usaha. Posisi Usaha dalam perekonomian nasional memiliki peran yang penting dan strategis. Kondisi tersebut sangat memungkinkan karena eksistensi usaha cukup dominan dalam perekonomian

<sup>1</sup> Supardi. (2023). Dorongan USAHA Naik Kelas, Pj Bupati Kampar Buka Secara Resmi Pelatihan Kewirausahaan Bagi Pelaku USAHA Kampar. Media Center. Kamparkab.go.id. diakses pada 01-02-2024



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Indonesia, dengan alasan jumlah industri yang besar dan terdapat dalam setiap sektor ekonomi; potensi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja, dalam pandangan islam yang merujuk pada Usaha terdapat pada al-qu'an surah aljumu'ah ayat 10, dengan lafaz:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَاتَّشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا  
 لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : *Apabila telah ditunaikan shalat, maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.<sup>2</sup>*

Menurut Tafsir dari Tafsir Al-Mukhtashar / Markaz Tafsir Riyad, di bawah pengawasan Syaikh Dr. Shalih bin Abdullah bin Humaid, Imam Masjidil Haram, Jika kalian sudah menyelesaikan salat Jum'at maka menyebarlah kalian di muka bumi untuk mencari rezeki yang halal dan untuk menuntaskan keperluan-keperluan kalian. Carilah karunia Allah dengan kerja yang halal dan keuntungan yang halal. Dan ingatlah kepada Allah saat kalian mencari rezeki yang halal itu dengan zikir yang banyak dan jangan sampai mencari rezeki itu menjadikan kalian lupa terhadap zikir kepada Allah, agar kalian mendapatkan kemenangan dengan apa yang kalian inginkan dan selamat dari apa yang kalian hindari.

Peningkatan keterlibatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), yang merupakan komponen penting dalam komunitas bisnis nasional, berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi yang selanjutnya meningkatkan kesejahteraan masyarakat..<sup>3</sup>

<sup>2</sup> Al-Jumu'ah surah ke 62. Ayat ke 10. Hal 553. Madinah. Qur'an belajar Indonesia

<sup>3</sup> Puji Hastuti, et. al., Kewirausahaan dan UMKM, (Medan: Yayasan Kita Menulis,2020), hal 155-156

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan salah satu sektor yang dapat dijadikan sebagai tumpuan dalam pembangunan ekonomi di perdesaan.

Diperdesaan Usaha Mikro Kecil Menengah berperan dalam memberikan tambahan pendapatan, berperan dalam menyerap tenaga kerja serta menjadi ujung tombak dalam pengentasan kemiskinan. Dilihat dari segi manajemen, kondisi usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia masih Masalah Mikro Kecil Menengah (UMKM) berperan sebagai penyokong pertumbuhan perekonomian Indonesia yang memiliki peran perputaran perekonomian.

Pengembangan sektor Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan permodalan merupakan persoalan mendasar (basic problems) yang selalu dibahas berbagai pihak mengenai Usaha Mikro, dimana dalam memperoleh modal dari bank terkadang mengalami kesulitan. Jika meminjam modal kepada pihak bank tentunya mempunyai proses yang rumit dan membutuhkan waktu yang cukup lama, belum lagi disertai jaminan pinjaman serta bunga pinjaman yang relative tinggi, selain itu keterlambatan pembayaran pinjaman akan menjadi beban bagi peminjam modal (debitur). Maka dari itu untuk meringankan pelaku UMKM dalam persoalan permodalan dalam rangka mewujudkan pembangunan desa mandiri, memerlukan pengembangan yang tidak sebanding dengan perannya sebagai tulang punggung ekonomi kerakyatan. Memang cukup berat tantangan yang dihadapi untuk memperkuat struktur perekonomian nasional. Untuk itu, pembinaan usaha kecil harus lebih

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diarahkan dalam meningkatkan kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan.<sup>4</sup>

Bisnis makanan dan minuman/kuliner adalah salah satu jenis usaha yang terus berkembang serta dilirik. Karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan pokok setiap individu yang dibutuhkan setiap hari, tidak heran kalau di Desa Tanjung Sawit banyak sekali rumah makan, Cafe, Warung tenda sejenisnya. Maka dari itu di Tanjung Sawit terdapat Alun-Alun yang menyediakan beberapa Usaha Kuliner atau makanan dan minuman seperti Gorengan, Bakso, Mie Ayam, Junk Food , Seblak dan lain-lain.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada saat ini menjalani keadaan yang cukup sulit di tengah perubahan lingkungan bisnis. Persaingan semakin ketat sehubungan dengan besarnya arus perdagangan bebas berskala nasional ataupun internasional yang secara tidak langsung menciptakan persaingan dagang datang dari segala aspek. Angkringan di alun-alun Tanjung Sawit menjadi tempat populer bagi masyarakat untuk bersantai dan menghilangkan rasa lapar.

Penjualan makanan dan minuman dengan gerobak pada malam hari termasuk hal yang lumrah dalam perdagangan jenis Angkringan. Penjual angkringan menawarkan berbagai macam makanan, antara lain bakwan bakar, nasi ikan, dan sate berbahan pencernaan ayam, ceker, hati, jeruk, dan teh dingin. Mulai dari matahari terbenam hingga larut malam, pelanggan bisa menikmati beragam hidangan dan minuman panas dan dingin. Saat

---

<sup>4</sup> Muhammad, *Etika Bisnis Islami* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2024), 7.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

memperkenalkan produknya, penjual angkringan memiliki standar kualitas yang hampir sama, dan menjadi model pertukaran makanan malam. Dari segi kualitas Produk Layanan, Promosi Penjualan , aspek Lokasi dan Operasional\ makanan dan minuman yang ditawarkan, ciri-ciri tersebut membedakannya dengan penjual makanan lainnya. menyediakan ruang yang ramah bagi pembeli, perantara, dan keluarga.<sup>5</sup>

Angkringan kemudian dikenal sebagai tempat pemanfaatan oleh kelompok kelas pekerja bawah, melihat angkringan sebagai pilihan sederhana untuk memenuhi kebutuhan pokok mereka, di angkringan Anda bisa duduk berlama-lama tanpa khawatir akan diusir oleh pemiliknya. Angkringan juga bisa makan sambil duduk dan juga bisa sambil istirahat. Banyaknya pedagang angkringan yang memberikan tikar kepada para tamu untuk diduduki, Hal ini menciptakan kesan unik pada jalan angkringan itu sendiri. Oleh karena itu, banyak orang yang memilih angkringan bukan karena mereka menggunakanya sebagai alat tetapi mereka memilih angkringan karena suasannya yang berbeda dibandingkan dengan warung makan lainnya

Desa Tanjung sawit adalah salah satu desa yang berada di kecamatan Tapung, Desa Tanjung sawit terletak di pertengahan sepanjang aliran sungai tapung kiri yang bermuara di Sungai Jantan (Sungai Siak).

Menurut pengamatan Peneliti Perkembangan di bidang Perdagangan angkringan sangat berperan penting dalam dunia perekonomian yang memberikan perubahan yang berarti bagi kehidupan masyarakat angkringan

---

<sup>5</sup> Gilang Permadi, *Pedagang Kaki Lima Riwayatmu dulu Nasibmu Kini* (Jakarta: Yudistira, 2017), Hal. 10.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menjadi tempat konsumsi bagi semua lapisan sosial bisa merasakan. Harapan terhadap keberadaan usaha untuk dapat memberi kontribusi yang cukup baik terhadap kesejahteraan masyarakat sangat tinggi, khususnya dalam upaya penanggulangan masalah-masalah yang sering dihadapi seperti tingginya tingkat kemiskinan, besarnya jumlah pengangguran, ketimpangan distribusi pendapatan dan segala aspek yang tidak baik. Karena itu peranan usaha di Indonesia selalu di kaitkan dengan fungsinya oleh pemerintah, hendaknya harus dapat mengurangi tingkat pengangguran yang semakin bertambah dari tiap tahun, menanggulangi kemiskinan dengan membantu masyarakat yang kurang mampu dan pemerataan pendapat yang dapat memperbaiki kehidupan masyarakat yang memiliki keterbatasan dalam keuangan khususnya. Hal ini lah yang menimbulkan pertanyaan bagaimana Usaha angkringan berperan dalam mengatasi beberapa masalah masyarakat Desa tanjung sawit seperti disebutkan diatas yaitu pengangguran dan ekonomi local.

**Tabel 1.1**  
**Peningkatan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Asa Alun-Alun Tanjung Sawit**

NO	Nama Usaha/ UMKM	Pendapatan Sebelum di Angkringan Alun Alun	Skala Pendapatan Sesudah di Angkringan Alun Alun
1	Angkringan Maju Jaya (Kuliner)	Rp. 2.000.000 / Minggu	Rp. 4.000.000
2	Warung Bu Siti (Gorengan)	Rp. 500.000./Minggu	Rp. 2.000.000
3	Kriya Kerajinan	Rp.600.000	Rp. 2.000.000
4	Aldo Jus	Rp.350.000	Rp. 4.000.000

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Marti Utari (2024) terhadap usaha Angkringan dengan judul “Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi Peningkatan Penjualan UMKM ”. Menyimpulkan bahwa Peningkatan Pernjualan UMKM yang melibatkan hubungan yang erat antara faktor Internal dengan eksternal seperti Promosi, Kulitas Produk baik itu dalam pelayanan Pelanggan maupun keuangan. Itu dapat mempengaruhi Respons dan Strategi Penjualan.<sup>6</sup>

Menurut David H. Bang ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha, yaitu : 1) faktor peluang; 2) faktor SDM; 3) faktor laporan keuangan dan administrasi; 4) faktor organisasi; 5) faktor perencanaan; 6) faktor pengelolaan usaha; 7) faktor pemasaran dan penjualan; dan 8) faktor peran pemerintah

Peningkatan penjualan merupakan indikator utama keberhasilan suatu usaha. Penjualan yang meningkat menunjukkan bahwa produk atau jasa yang ditawarkan telah diterima dengan baik oleh pasar. Dalam praktiknya, banyak faktor yang mempengaruhi peningkatan penjualan, baik dari aspek internal usaha maupun faktor eksternal yang tidak bisa dikendalikan secara langsung.

Berdasarkan hasil observasi awal yang peneliti lakukan dengan salah satu pedagang yang ada di angkringan Tanjung sawit , narasumber tersebut pun merasa bahwa dengan adanya atau dibuka nya umkm di desa Tanjung sawit (angkringan di alun alun ) membuat perekonomian bagi masyarakat di desa tanjung sawit mengalami kepesatan yang sangat tinggi. Contohnya saja

<sup>6</sup> Diana Lestari, Penerapan Strategi Pemasaran Syariah Pada UMKM Franchise Pentol Kabul Dalam Meningkatkan Pendapatan, Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance, Vol 5, No. 1, 2022, h. 217

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Perkembangan angkringan di Desa Tajung Sawit berasal dari masyarakat setempat maupun pendatang, peneliti menjumpai 12 bisnis angkringan. Melihat kecenderungan yang terjadi bisnis angkringan termasuk bisnis yang menjanjikan karena peminatnya cukup banyak mulai dari anak-anak sampai orang tua, karena bersifat konsumtif serta lebih praktis dengan makanan cepat saji juga membuat peluang angkringan semakin besar sehingga para pedagang angkringan merasakan mendapat keuntungan dari bisnis angkringan ini. Selain perkembangan usaha tentu juga ada berbagai permasalahan yang dihadapi oleh para pemilik usaha. Dari hasil wawancara yang diperoleh menyatakan bahwa permasalahan yang dominan dihadapi oleh para pengusaha yang ada di Angkringan Tanjung Sawit ini adalah mengenai modal, kurangnya kemampuan dalam dunia teknologi dan manajemen.

Hal itu bisa dilihat dari pedagang yang kebanyakan tidak menguasai penggunaan situs media social sebagai sarana lain untuk hal pemasaran usaha, sekemudian modal yang sepenuhnya masih menggunakan modal seadanya dari hasil usaha yang diperoleh. Bantuan pemerintah pun amat diperlukan mengenai teknologi untuk memudahkan usaha mereka dalam produksi dikala pemesanan meningkat. Namun bukan hanya sekedar bantuan saja tetapi pelatihan akan usaha pun amat sangat dibutuhkan bagi para pengusaha yang ada.

Menurut peraturan UndangUndang Nomor 20 Tahun 2008, Usaha Mikro Kecil Menengah terbagi atas 3 perbedaan Strategi manajemen pemasaran untuk mengatasi perubahan lingkungan eksternal juga internal

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dapat dilihat dengan kekuatan, kelemahan, ancaman dan peluang. Berdasarkan Latar Belakang permasalahan tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang dituangkan dalam karya ilmiah dengan judul : **“Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatkan Penjualan UMKM Angkringan Di Alun-Aun Desa Tanjung Sawit Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar Perspektif Ekonomi Syariah”.**

**B Batasan Masalah**

Dari latar belakang yang telah diuraikan di atas, agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari topik yang di persoalkan, maka penulis membatasi masalah dalam penelitian ini pada “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatkan Penjualan UMKM Angkringan Di Alun-Alun Tanjung Sawit Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar Perspektif Ekonomi Syariah “

**C Rumusan Masalah**

- . Apa Faktor-faktor yang mempengaruhi Peningkatkan Penjualan UMKM Angringan di Alun-Alun Tanjung Sawit ?
- . Bagaimana Perspektif Ekonomi Syariah tentang faktor-faktor yang menjadi Peningkatkan Penjualan UMKM Angkringan di Desa Tanjung Sawit ?

**D Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan antara lain :

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi Peningkatan Penjualan UMKM Angkringan di Desa Tanjung Sawit
2. Untuk mengetahui pandangan perspektif Ekonomi Syariah Islam mengenai peningkatan Penjualan UMKM Angkringan di Desa Tanjung Sawit.

**E. Manfaat Penelitian**

1. Manfaat Teoritis

Sebagai syarat untuk menyelesaikan program studi S1 Ekonomi Syariah dan sebagai bahan masukan serta referensi bagi para peneliti ekonomi syariah yang berminat meneliti mengenai faktor-faktor yang meningkatkan UMKM Angkringan di Desa Tanjung Sawit .

2. Manfaat Praktis

Memberi masukan bagi pihak Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) UMKM Desa Tanjung Sawit dan untuk memberikan manfaat serta wawasan bagi para peneliti ekonomi syariah agar mengetahui secara mendalam bagaimana Faktor-faktor dalam meningkatkan UMKM Angkringan.



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORI**

#### **A. Kerangka Teoritis**

##### **1. Penjualan**

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

Penjualan merupakan salah satu jual beli yang terjadi antara dua belah pihak atau lebih, dimana terjadi pertukaran dan pembayaran produk dengan alat pembayaran yang sah. Perlu diingat bahwa penjualan bukan hanya sekedar melaksanakan penjualan mencakup fungsi perencanaan penjualan dengan melakukan berbagai teknik termasuk pengecekan, apakah teknik yang digunakan dapat dipertanggung jawabkan atau tidak. Suatu perusahaan akan mendapat keuntungan yang optimal apabila perusahaan tersebut mampu menjual hasil produksinya dimana dengan mendapatkan keuntungan maka perusahaan itu akan mampu bertahan dan berkembang.<sup>7</sup>

Istilah penjualan sering disamakan dengan pemasaran. Padahal pemasaran juga mempunyai kegiatan dan ruang lingkupnya yang luas, sedangkan penjualan merupakan suatu kegiatan dari pada pemasaran. Kedua hal tersebut mempunyai ruang lingkup yang berbeda, yaitu pemasaran meliputi kegiatan yang luas sedangkan penjualan hanyalah

---

<sup>7</sup> Vera Selviana Adoe dkk. 2024 , Buku Manajemen Penjualan & Kewiraniagaan, (Jakarta: CV. SCIENCE TECHNO DIRECT), Hal. 3

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

satu kegiatan saja didalam perusahaan. Penjualan menekankan bahwa kita memiliki produk yang perlu dijual sedangkan pemasaran menekankan bahwa pasar mempunyai kebutuhan yang dapat kita atur untuk dipenuhi.<sup>8</sup>

Secara sederhana, penjualan adalah proses perpindahan hak milik akan suatu barang atau jasa dari tangan pemiliknya kepada calon pemilik baru (pembeli) dengan suatu harga tertentu. Tujuan penjualan oleh suatu perusahaan adalah untuk meningkatkan memperoleh laba yang maksimal. Dengan keuntungan yang diperoleh maka suatu perusahaan dapat menjalankan operasional perusahaan sehingga perusahaan dapat berkembang sesuai yang diharapkan.

Penjualan adalah proses sosial manajerial dimana individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain. Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan dapat diperoleh laba serta suatu usaha memikat konsumen yang diusahakan untuk mengetahui daya tarik mereka sehingga dapat mengetahui hasil produk yang dihasilkan. Islam mensyaratkan agar jual beli haruslah dengan sukarela (antarodin), tanpa paksaan atau tipuan. Penjualan adalah fungsi utama setelah melakukan fungsi-fungsi lainnya, artinya penjualan bukanlah aktivitas yang berdiri sendiri tetapi ditopang oleh aktivitas lainnya

---

<sup>8</sup> Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Depok:PT Raja Grafindo Persada, 2019), Hal. 12.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dengan tujuan untuk menyampaikan barang atau jasa ke konsumen. Penjualan yang di kemukakan oleh Swastha, penjualan adalah kegiatan-kegiatan pemasaran selain personal selling, periklanan, publisitas, yang mendorong efektivitas pembelian konsumen dan pedagang dengan menggunakan alat-alat seperti peragaan, pameran, demonstrasi dan sebagainya. Jadi, Penjualan adalah penyerahan suatu barang atau jasa dari penjual kepada pembeli dengan harga yang disepakati atas dasar sukarela.<sup>9</sup>

**b. Faktor yang Mempengaruhi Peningkatan Penjualan**

Besar kecilnya penjualan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu sebagai berikut :<sup>10</sup>

**1) Produk**

Produk adalah barang atau jasa yang diproduksi oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan memberikan manfaat kepada konsumen. Kualitas produk merujuk pada tingkat kesesuaian suatu barang dengan standar tertentu .Kualitas menjadi faktor utama yang memengaruhi keputusan konsumen. Konsumen umumnya bersedia membayar harga yang lebih tinggi apabila produk tersebut memenuhi ekspektasi kualitas. indikator produk mencakup:

<sup>9</sup> Indah Permata Sari, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Polis Asuransi Pada PT. Prudential Life Assurance Pekanbaru" (skripsi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru, 2018)

<sup>10</sup> Erwinsyah Rizkan Fahlevi, RR. Siti Munawaroh, Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan, *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, Volume 17, Nomor 01, April 2016, 13.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- a) *Product Variety* (variasi produk)
- b) *Quality* (kualitas)
- c) *Features* (fitur)
- d) *Brand Name* (merek)
- e) *Packaging* (kemasan)
- f) *Sizes* (ukuran)
- g) *Services* (layanan)
- h) *Returns* (kebijakan pengembalian)

## 2) Pemasaran dan Promosi

Promosi adalah aktivitas komunikasi yang bertujuan menyebarluaskan informasi, memengaruhi, dan menarik perhatian konsumen terhadap barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan. Menurut Kotler dan Keller, promosi adalah strategi untuk menonjolkan keunggulan produk guna mendorong konsumen melakukan pembelian. menyebutkan bahwa indikator promosi meliputi:<sup>11</sup>

- a) Iklan
- b) Penjualan Individu
- c) *Sales Promotion*
- d) Hubungan Masyarakat
- e) Informasi dari Mulut ke Mulut

---

<sup>11</sup> Denny Putri Hapsari, Analisis Penjualan Bersih, Beban Umum dan Administrasi Terhadap Laba Tahun Berjalan, *Jurnal Akuntansi*, Volume 5 No. 1 Januari 2018, Hal.46

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3) Harga

Harga adalah jumlah uang yang dibayarkan konsumen untuk memperoleh suatu produk, sekaligus menjadi elemen penentu nilai (value for price) yang dirasakan konsumen. Penetapan harga biasanya dilakukan ketika perusahaan mengembangkan produk baru, meluncurkan produk ke pasar baru, atau menawarkan proyek tertentu. Berdasarkan penelitian dimensi harga meliputi beberapa aspek berikut:<sup>12</sup>

- a) Aksesibilitas
- b) Kesesuaian
- c) Persaingan Harga
- d) Keunggulan

4) Lokasi

Lokasi merupakan kumpulan institusi atau saluran distribusi yang memfasilitasi transaksi antara produsen dan konsumen. Saluran ini bertujuan untuk memastikan produk atau layanan dapat diakses oleh konsumen). Indikator lokasi meliputi:<sup>13</sup>

- a) Aksesibilitas
- b) Visibilitas
- c) Lalu Lintas

<sup>12</sup> Atika Suryandani, Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan , Ukuran Perusahaan Dan Keputusan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan, Jurnal Analisis Manajemen Bisnis, Vol.1 No. 1, Oktober 2018, Hal. 50

<sup>13</sup> Maharani, R. A. N., & Alam, I. A. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Selama Pandemi Covid-19 Pada Kebab Salahuddin. Sibatik Jurnal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan, 1(4),

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- d) Lahan Parkir
- e) Perluasan Usaha
- f) Kondisi Sekitar

**2. Usaha Mikro Kecil Menenagah (UMKM)**

**a. Pengertian Usaha Mikro Kecil Menengah UMKM**

Yang dimaksud dengan usaha mikro, kecil dan menengah (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) pada umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap.<sup>14</sup>

Di Indonesia, definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), Pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa UMI adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria UMI sebagaimana diatur dalam UU tersebut. UK adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari UM atau UB yang memenuhi kriteria UK

---

<sup>14</sup> Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) lebih dekat*, (Jawa Timur: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), hlm.1

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Sedangkan UM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari UMI, UK atau UB yang memenuhi kriteria UM sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut. Biro Pusat Statistik Indonesia mendefinisikan usaha kecil dengan ukuran tenaga kerja, yaitu lima sampai dengan sembilan belas orang yang terdiri atas (termasuk) pekerja kasar yang dibayar, pekerja pemilik, dan pekerja keluarga. Perusahaan industri yang memiliki tenaga kerja kurang dari lima orang diklasifikasikan sebagai industri rumah tangga.<sup>15</sup>

Konsep Usaha Di Indonesia, definisi Usaha diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia No.20 Tahun 2008 tentang Usaha.1 Pasal 1 dari UU terebut, 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.2 Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan anak cabang yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian, baik langsung maupun

---

<sup>15</sup> Rini Werdiningsih, Khasanah, et.al. iBatam: Yayasan Cendekia Mulia Mandiri, 2023), h.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

tidak langsung, dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam UU tersebut.<sup>16</sup>

Menurut Amirullah Imam Hardjanto dalam buku Proses Pengembangan Usaha oleh Karyoto, usaha atau bisnis adalah kegiatan menghasilkan produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen dengan harapan mendapatkan keuntungan melalui penciptaan nilai dan proses transaksi. Mengutip penelitian yang diterbitkan UIN Suska Riau, berdasarkan Undang-undang No. 3 Tahun 1982 tentang wajib daftar perusahaan, usaha adalah tindakan, perbuatan, atau kegiatan apa pun dalam perekonomian yang dilakukan setiap pengusaha atau individu untuk tujuan memperoleh keuntungan atau laba.

Sedangkan menurut Harmaizar Z dalam buku Menangkap Peluang Usaha, usaha adalah kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan di suatu daerah dalam suatu negara.

Berdasarkan pengertian-pengertian yang sudah dijelaskan, usaha adalah perbuatan, tindakan, atau kegiatan yang dilakukan perorangan ataupun badan usaha untuk menghasilkan faktor sesuai

<sup>16</sup> Isnaini Harahap, *Analisis Dampak Penerapan Perbankan Syariah Terhadap Sektor UMKM di Sumatera Utara*, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2016, h. 14.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kebutuhan dan keinginan konsumen yang bertujuan mendapatkan keuntungan atau laba.

Selanjutnya dibuatlah pengertian Usaha melalui UU No.9 Tahun 1999 dan karena keadaan perkembangan yang semakin dinamis dirubah ke Undang-Undang No.20 Pasal 1 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah maka pengertian USAHA adalah sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro
- 2) Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil.
- 3) Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki atau dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung<sup>17</sup>

---

<sup>17</sup> Puji Hastuti, dkk, "Kewirausahaan dan UMKM", (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2020), Cet. Ke-1, hal. 158-159.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**b. Klasifikasi dan Kriteria UMKM**

Untuk memprediksi kelas objek yang nama kelasnya tidak diketahui, klasifikasi adalah proses mengidentifikasi model (atau fungsi) yang menjelaskan dan membedakan antara kelas-kelas data atau konsep. Fungsi penambangan data yang disebut klasifikasi membangun model untuk memprediksi kelas atau kategori item dalam basis data. Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah tengah kondisi ekonomi yang sulit. Selama krisis ekonomi, Usaha membantu menjaga kesejahteraan masyarakat dengan memastikan bahwa aktivitas ekonomi terus berjalan, terutama di daerah pedesaan dan komunitas lokal. Kemampuan mereka untuk bertahan dan memutar ekonomi lokal menjadikan Usaha sebagai stabilisator penting dalam perekonomian nasional.<sup>18</sup>

**1) *Livelihood Activities***

UMKM dijadikan sebagai peluang kerja untuk mencari nafkah, yang lebih dikenal dengan sektor Informal. Contohnya adalah pedagang kaki lima.

**2) Micro**

Merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat Kewirausahaan

---

<sup>18</sup> Rintan Saragi, Menelusuri Penyebab Lambannya Perkembangan UMKM Di Desa Baru Dan Dusun Tuntungan Kecamatan Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang, *Jurnal Kewirausahaan*, Vol 5, No. 1, 2019, h. 4

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

3) *Small Dynamic Enterprise*

Merupakan UMKM yang sudah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontak dan ekspor.

4) *Fast moving Enterprice*

UMKM yang sudah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan bertranformasi menjadi Usaha Besar (UB).<sup>19</sup>

Berdasarkan klasifikasi diatas Angkringan termasuk dalam Micro Enterpise, merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan.

**c. Peran UMKM**

Diakui bahwa Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian nasional, tidak hanya di negara berkembang (NSB), tetapi juga di negara maju. Di negara maju UMKM sangat penting, tidak hanya kelas usaha ini yang paling banyak menyerap tenaga Kerja dibandingkan dengan usaha ini yang paling banyak menyerap Tenaga Kerja dibandingkan dengan usaha besar (UB). Seperti yang terjadi di negara berkembang. Tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) adalah yang terbesar diabndingkan dengan Kontribusi bisnis besar.<sup>20</sup>

<sup>19</sup> Zandra Dwaniita Widodo, et.al, “*Manajemen Koperasi dan UMKM*”, (Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung, 2022), hal. 71

<sup>20</sup> Alfin Fadhillah Subari, dkk. Pemanfaatan Pemasaran Digital Menggunakan Instagram Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM Bakso Ojo Iali di Pondok Jaya. (*Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Kreasi Mahasiswa Mnajemen*, Volume 1, No 2), hlm 45

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Usaha mikro berperan penting untuk membangun perekonomian negara terkhususnya terhadap ekonomi masyarakat sekitar untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari terlebih masa yang akan mendatang. Dalam hal ini peran usaha mikro sangat besar terhadap kegiatan ekonomi masyarakat. Berikut adalah peran penting Usaha Mikro menurut Departemen Koperasi:

- 1) Sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi
- 2) Pemain penting dalam pembangunan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat
- 3) Pencipta pasar baru dan sumber ekonomi, serta
- 4) Kontribusinya terhadap neraca pembayaran

Tidak dapat dipungkiri bahwa Usaha Kecil dan Menengah memegang peranan penting dalam memajukan perekonomian suatu negara. Demikian halnya dengan Indonesia, sejak diterpa badi krisis finansial pada tahun 1996 silam, masih banyak usaha kecil menengah yang hingga saat ini masih mampu bertahan. Meskipun mereka sempat goyang oleh dampak yang ditimbulkan, namun dengan semangat dan jiwa yang kuat maka mereka secara perlahan-lahan mampu bangkit dari keterpurukan dan bermanfaat bagi masyarakat maupun negara. Selain itu, ada perbedaan antara Usaha Mikro UMI, Usaha Kecil (UK), dan Usaha Menengah (UM) dalam latar belakang atau motivasi pengusaha melakukan usaha. Perbedaan motivasi pengusaha sebenarnya harus dilihat sebagai karakteristik paling penting untuk membedakan antara

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Usaha Mikro Kecil Menengah dan Usaha Besar (UB) maupun antar sub kategori didalam kelompok Usaha Mikro Kecil Menengah itu sendiri menurut laporan tersebut sebagian besar pengusaha mikro Indonesia mempunyai latar belakang ekonomi, yakni alasan utama melakukan kegiatan tersebut adalah ingin memproleh perbaikan penghasilan. Disamping itu, latar belakang menjadi pengusaha mikro karena faktor keturunan yaitu meneruskan usaha keluarga. Terlihat masih banyak faktor keluarga masih dominan dimana jika orang tua seorang nelayan anaknya juga ikut menjadi nelayan. Sedangkan alasan ideal pengusaha mikro adalah karena tidak ada kesempatan untuk berkariern dibidang lain.

Adapun ciri khas lainnya adalah dalam struktur umur pengusaha. Berdasarkan data BPS, struktur umur pengusaha di Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menurut kelompok umur menunjukan lebih dari sepertiga dari jumlah pengusaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berusia diatas 45 tahun, dan hanya sedikit yang berumur dibawah 25 tahun. Secara rata-rata pengusaha Usaha Mikro Kecil Menengah berusia diatas 40 tahun. Struktur umur pengusaha atau pemilik usaha ini mengindikasikan bahwa pengusaha Usaha Mikro UMI dan Usaha Kecil cendrung lebih mudah dari pada pengusaha. Salah satu penyebab bisa karena Usaha Menengah adalah suatu unit usaha yang lebih besar dan juga lebih kompleks serta memerlukan modal yang lebih banyak dibandingkan Usaha Mikro UMI dan Usaha Kecil UK, dan usaha seperti ini hanya bisa dilakukan oleh orang yang lebih mapan, bermodal,

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pengalaman dan berwawasan, dan ini semua pada umumnya berasosiasi positif dengan umur.

Dugaan lainnya adalah bahwa banyak pengusaha Usaha Mikro merintis dari Usaha Mikro UMI dan Usaha Kecil (UK) sehingga pada saatnya usahanya berkembang dan menjadi Usaha Menengah, umurnya juga sudah lebih tua. Struktur pengusaha menurut tingkat pendidikan formal ini member kesan adanya suatu hubungan positif antara tingkat pendidikan rata rata pengusaha dengan skala usaha: semakin besar skala usaha, yang biasanya berasosiasi positif dengan tingkat kompleksitas usaha yang memerlukan keterampilan tinggi dan wawasan dan bisnis yang lebih luas, semakin banyak pengusaha dengan pendidikan formal. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sangat penting karena ciri cirri khas mereka, antara lain sebagai berikut

- 1) Jumlah perusahaan sangat banyak sekali (jauh melebihi jumlah usaha besar (UB), terutama dari kategori Usaha Mikro (UMI) dan Usaha Kecil (UK). Berbeda dengan Usaha Besar (UB) dan Usaha Menengah (UM), Usaha Mikro dan Usaha Kecil (UK) tersebar diseluruh pelosok perKelurahan, termasuk di wilayah-wilayah yang relative terisolasi. Oleh karena itu, kelompok usaha ini mempunyai suatu signifikan “Lokal” yang khusus untuk ekonomi peKelurahan.
- 2) Karena sangat padat karya, yang berarti mempunyai suatu potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang sangat besar, pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah dapat dimasukkan sebagai suatu elemen penting 22 dari kebijakan-kebijakan nasional untuk

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

meningkatkan kesempatan kerja dan menciptakan pendapatan, terutama bagi masyarakat miskin

- 3) Tidak hanya mayoritas dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), terutama Usaha Mikro (UMI) di negara sedang berkembang NSB berlokasi di perkelurahan kegiatan-kegiatan produksi dari kelompok usaha ini juga pada umumnya berbasis pertanian. Oleh karena itu upayaupaya pemerintah mendukung Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) sekaligus juga merupakan suatu cara tak langsung namun efektif untuk mendukung pembangunan dan pertumbuhan produksi disektor pertanian.
- 4) Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memakai teknologi-teknologi yang lebih “Cocok” (jika dibandingkan dengan teknologi-teknologi canggih yang umum dipakai oleh perusahaan-perusahaan modern/usaha besar (UB).<sup>21</sup>

**d. Kriteria Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)**

Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UU UMKM) definisi UMKM adalah sebagai berikut:<sup>22</sup>

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/badan usaha perorangan yang memenuhi Kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini, (UU UMKM Nomor 20 Tahun 2008). Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

<sup>21</sup> Sri Handini, Sukes, dan Hartati Kanyt, “Manajemen UMKM Dan Koperasi, Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai”, (Surabaya, Unitomo Press, April 2019), hal. 19

<sup>22</sup> Kadeni Dan Ninik Srijani. Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. EQUILIBRIUM Volume 8 Nomor 2, 2020), hlm 192

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tak langsung dari usaha menengah atau besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini, (UU UMKM Nomor 20 Tahun 2008). Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut: 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 memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua miliar lima ratus juta rupiah)

**e. Jenis Usaha Kecil dan Menengah (UKM)**

<sup>23</sup>Usaha yang ada di Indonesia beragam dan memiliki khasnya masing-masing. Berikut ini adalah beberapa contoh bidang dalam Usaha:

- 1) Bisnis Kuliner, adalah bisnis yang tak pernah mati karena makanan merupakan kebutuhan semua orang.

---

<sup>23</sup> Ade Resalawati(2022), Pengaruh Perkembangan Usaha Kecil Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Pada Sektor UKM Indonesia, (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta).

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 2) Bisnis Fashion, juga berpotensi menghasilkan profit yang besar, terutama pada momen tertentu seperti hari raya.
- 3) Bisnis Pendidikan, tempat tempat kursus dan pelatihan tatap muka cukup digemari, baik pelajar sekolah maupun orang yang ingin menambah keahlian khusus.
- 4) Bisnis Agribisnis, sebagai kebutuhan pokok, peluang bisnis, agribisnis yaitu bisnis dibidang pertanian dan peternakan sangat terbuka lebar.
- 5) Bisnis Otomatif, ada banyak peluang bisnis usaha kecil menengah bidang otomatif, antara lain jual beli suku cadang kendaraan, rental mobil, atau motor, bengkel otomatif dan jasa cuci kendaraan.

**f. Kelebihan Usaha Mikro Kecil Menengah**

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki beberapa kelebihan potensial yang merupakan andalan menjadi bisnis pengembangan masa yang akan datang adalah:<sup>24</sup>

- 1) Mudah mulai salah satu kelemahan usaha berskala besar adalah membutuhkan modal besar, namun usaha kecil dan menengah tidak demikian.
- 2) Lebih cepat untuk melakukan inovasi sistem usaha Usaha Kecil Mnengah memang lebih cendrung sangat mudah, terutama operasionalnya.dengan begitu, para pelaku Usaha Kecil Menengah bahkan lebih cepat untuk memikirkan dan membuat sebuah ide-ide baru.

<sup>24</sup> Sri Sugianti, Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Mensejahterakan Karyawan Di Pusat Oleh-Oleh Mak Denok Di Desa Serdang Jaya. Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifudin Jambi, Skripsi (2019).

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 3) Lebih fokus Usaha Kecil Menengah lebih bebas berkreasi dan berproduksi sebisa pelaku atau pelaku inginkan jika perusahaan besar, tentu mereka akan lebih bergantung pada permintaan pasar atas barang apa yang akan diproduksi.
- 4) Lebih flexibel soal operasional Usaha Kecil Menengah sering kali hanya dikelola oleh sedikit orang sehingga dalam pengambilan keputusan terkait usaha yang dijalankan sering kali dapat diambil dengan cepat.
- 5) Mencetak lapangan kerja lebih banyak oleh karena sistem operasional yang lebih mudah dilakukan, membuat Usaha Kecil Menengah berkembang lebih cepat dibanding jenis usaha lain.

**g. Kekurangan Usaha Mikro Kecil Menengah**

Kekurangan yang sering menjadi faktor penghambat dan permasalahan dari Usaha mikro kecil menengah terdiri dari :

- 1) Jumlah dana anggaran serta pembiayaan yang cendrung kecil kelemahan Usaha Kecil Menengah terletak pada ketersediaan dana berikut anggaran dan pembiayaan yang cendrung kecil.
- 2) Sering kali rentan tekanan dari luar tekanan dari luar sering kali harus dirasakan pemilik Usaha Kecil Menengah. Ada beberapa tekanan dari luar yang biasa menganggu Usaha Kecil Menengah sehingga tidak bisa berkembang dengan maksimal.
- 3) Minim tenaga ahli usaha kecil menengah, selain dijalankan hanya oleh sedikit orang juga beberapa diantaranya masih minim tenaga ahli. Hal

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

ini menyebabkan hasil kerja produksi oleh Usaha Kecil Menengah sendiri kadang menjadi kurang professional.

- 4) Kapasitas produksi sedikit selain itu, kapasitas produksi Usaha Kecil Menengah biasanya tidak sebanyak usaha besar karena tenaga produksi yang terbatas.

**h. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro Kecil Menengah**

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

- 1) Penyediaan lapangan kerja peran industri 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. c. Memiliki segmen usaha pasar yang unik, melaksanakan manajemen sederhana dan fleksibel terhadap perubahan pasar.
- 3) Memanfaatkan sumber daya alam sekitar, industri kecil sebagian besar memanfaatkan limbah atau hasil sampai dari industri besar atau industri yang lainnya.
- 4) Memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai upaya pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industry mkecil mampu untuk dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Pada umumnya, faktor-faktor yang dihadapi oleh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), antara lain meliputi :<sup>25</sup>

**1) Faktor Internal**

- a) Kurangnya permodalan-permodalan merupakan faktor utama yang diperlukan untuk mengembangkan suatu unit usaha.
- b) Sumber daya manusia yang terbatas, keterbatasan SDM usaha kecil baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh pada pengolahan manajemen pengelolaan usahannya
- c) Lemahnya jaringan usaha dan kemampuan penetrasi usaha kecil. Jaringan usaha yang sangat terbatas dan kemampuan penetrasi rendah maka produk yang dihasilkan jumlahnya sangat terbatas dan mempunyai kualitas yang kurang kompetitif.

**2) Faktor Eksternal**

- a) Iklim usaha belum sepenuhnya kondusif dengan kebijaksanaan pemerintah menumbuh kembangkan usaha kecil dan menengah (UMKM).
- b) Terbatasnya sarana dan prasarana usaha, kurangnya informasi yang berhubungan dengan kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi menyebabkan sarana dan prasarana yang mereka miliki juga tidak cepat berkembang dan kurang mendukung kemajuan usaha.

---

<sup>25</sup> Aditia Iqbal F, "Pengaruh Pertumbuhan Mikro, Kecil, Menengah Terhadap Pertumbuhan Ekonomi di Tulungagung", (Skripsi: Fakultas Ekonomi Bisnis Islam, IAIN Tulungagung, 2018)

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

c) Terbatasnya akses pasar, akses pasar akan menyebabkan produk yang dihasilkan tidak dapat dipasarkan secara kompetitif baik pasar nasional maupun internasional.

**i. UMKM Dalam Ekonomi Syariah**

Dalam Islam, melakukan usaha atau berbisnis adalah hal yang tentu dihalalkan. Dapat diketahui bahwa Nabi Muhammad saw pada awalnya adalah seorang pedagang atau wiraswasta dan juga kita dapat melihat ada sangat banyak sekali sahabat-sahabat Nabi di zaman dulu merupakan para pengusaha sukses dan memiliki sumber modal yang sangat besar.<sup>26</sup>

Manusia diciptakan oleh Allah sejatinya adalah untuk menjadi seorang khalifah di muka bumi. Dalam menjalankan hal tersebut tentu saja membutuhkan usaha yang keras dari manusia. Usaha tersebut tentu dalam hal mengelola apa yang telah ditetapkan. Usaha di zaman saat ini bisa disebut dengan berbisnis atau berwirausaha.

Dalam ekonomi syariah UMKM merupakan salah satu kegiatan dari usaha manusia untuk mempertahankan hidupnya dan beribadah, menuju kesejahteraan sosial. Perintah ini berlaku pada semua orang tanpa membeda-bedakan status dan jabatan seseorang.

Mujahid mengatakan bahwa hal ini merupakan ancaman dari Allah terhadap orang-orang yang menentang perintah-perintahnya, bahwa amal perbuatan mereka kelak akan ditampilkan dihadapan Allah SWT. Dan

---

<sup>26</sup> Hatika B, *Peran UMKM Dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Usaha Warung Terapung Desa Pao Kecamatan Malangke Barat), Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, 2021 h. 27

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Rasul-Nya serta orang-orang mukmin. Hal ini pasti kelak di hari kiamat, seperti yang disebutkan oleh Allah SWT<sup>27</sup>

### **3. Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)**

#### **a. Pengertian Peningkatan**

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia peningkatan adalah proses, cara, perbuatan meningkatkan (usaha, kegiatan, dan sebagainya). Menurut Adi S, peningkatan berasal dari istilah “tingkat” yang mengandung makna tahap atau tingkat dari sesuatu yang kemudian membentuk susunan.

Tingkat juga dapat merujuk pada pangkat, tarf, dan kelas. Sementara itu, peningkatan mengacu pada perkembangan atau kemajuan. Secara umum, peningkatan mencakup usaha untuk meningkatkan derajat, tingkat, kualitas, maupun kuantitas. Peningkatan juga mencakup peningkatan dalam keterampilan dan kapasitas untuk mencapai tingkat yang lebih baik. Selain itu, peningkatan juga berarti menunjukkan pencapaian dalam berbagai aspek seperti proses, ukuran, sifat, dan hubungan<sup>28</sup>

#### **b. Dasar Hukum Berusaha Dalam Islam**

Kitab suci Al-Qur'an sama sekali tidak mencela orang-orang yang melakukan aktivitas bisnis. Mencari rezeki dengan cara berusaha

---

<sup>27</sup> Iwan Sidartha, Boy Suzanto, Pengaruh Kepuasan Transaksi Online Shopping dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Sikap Serta Perilaku Konsumen pada E-commerce, *Jurnal Computech & Bisnis*, 2015, Vol. 9, No. 1 23-36, diakses pada 25 Desember 2023

<sup>28</sup> Sarfilianty Anggiani, “Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan, dan Keterampilan: Edisi Kedua (jakarta. Prenadamedia Group,2018), h.141

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

oleh Al-Qur'an dinamakan mencari karunia illahi atau fadlullah, sebagaimana firman Allah SWT:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّنْ رَّبِّكُمْ فَإِذَا أَفْضَلْتُمْ مِّنْهُ  
عَرَفْتُمْ فَإِذَا كُرِّبُوْا أَللّٰهُ عِنْدَ الْمَسْعَرِ الْحَرَامِ وَأَذْكُرُوهُ كَمَا هَذَا كُمْ وَإِنْ  
كُنْتُمْ مِّنْ قَبْلِهِ لَمِنَ الظَّالِمِينَ

Artinya: "Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. Dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat" (Surat Al-Baqarah Ayat 198)<sup>29</sup>

Segala ketentuan perekonomian dan transaksi usaha menurut ajaran islam yang bersumber dari Al-Qur'an adalah untuk memperhatikan hak individu yang harus terlindungi, sekaligus untuk menegakkan rasa solidaritas yang tinggi dalam masyarakat, oleh karena itu, syariah mengharamkan perampokan, pencurian, perampasan, penyuapan, pemalsuan, pengkhianatan, penipuan dan memkan riba karena keuntungan yang didapat dengan cara-cara tersebut pada hakikatnya diperoleh dengan mendatangkan kemudharatan kepada orang lain.

Islam adalah suatu agama yang tidak sempit terhadap perubahan dan perkembangan zaman artinya segala perubahan dan perkembangan itu itu dapat di akomodir dengan catatan kesemuanya itu tidak bertentangan dengan syara', Allah menciptakan manusia dengan suatu

<sup>29</sup> Departemen Agama RI, *Al- Qur'an dan Terjemahannya*, (Semarang: Toha Putra, 1990), hlm. 24.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sifat saling membutuhkan antara satu dengan yang lainnya, tidak seorang pun yang dapat menguasai seluruh apa yang diinginkan. Tetapi manusia hanya dapat mencapai sebagian yang dihajatkan itu.

Ini semua merupakan keutamaan yang sangat dijunjung tinggi oleh islam, yang mungkin tidak bisa dilakukan, kecuali dengan kekayaan yang dimiliki. Sementara itu, tidak ada jalan untuk mendapatkan kekayaan kecuali dengan usaha dan bekerja. Karenanya, tidak aneh jika agama islam memerintahkan pemeluknya untuk bekerja, dan memberi bobot nilai atas perintah kerja tersebut sepadan dengan perintah shalat, shadaqah, dan jihad dijalannya Allah SWT. Sungguh seorang muslim dituntut untuk bekerja untuk kehidupan dunianya dan kehidupan akhiratnya. Usaha-usaha yang dilakukan oleh seorang muslim untuk penghidupannya di dunia pada suatu sisi bersifat keduniaan, sedangkan pada sisi lain bersifat keakhiratan yang merupakan ibadah.

Nabi Muhammad SAW membenarkan aneka macam perdagangan dan penukaran, sepanjang apa yang mereka lakukan tidak bertentangan dengan syariat yang dibawanya, sedangkan sebagian dilarang yang kiranya tidak sesuai dengan tujuan dan syariat. Dengan demikian, berusaha itu tidak masalah. Hanya saja, aktivitas ini harus dilakukan dengan penuh ihtiyah (kehati-hatian) supaya tidak terjerumus kedalam kategori Maghrib, yaitu Maisir, Gharar, dan Riba.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### **4. Usaha Angkringan**

##### **a. Pengertian Usaha Angkringan**

Angkringan merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat disebut sebagai UMKM ataupun dapat disebut juga sebagai usaha kaki lima. Usaha ini biasanya dikelola oleh pemiliknya langsung secara mandiri ataupun terdapat karyawannya. Penerapan manajemen dalam usaha Angkringan ini sangat sederhana, karena produk makanan yang dijualnya dengan harga yang terjangkau dengan porsi relative yang kecil. Faktor teknologi yang semakin berkembang membuat usaha angkringan ini tersebar dan terkenal di masyarakat Indonesia, pada saat ini usaha angkringan bukan hanya terdapat di Yogyakarta dan Solo saja, melainkan berkembang dan menyebar secara luas di daerah-daerah Jawa lainnya.<sup>30</sup> Kata angkringan berasal dari bahasa pergaulan Jawa, angkring atau nangkring yang memiliki arti duduk santai dan lebih bebas.

Para pembeli yang duduk di bangku kayu memanjang di sekitar gerobak angkringan dapat mengangkat atau melipat satu kaki naik ke atas kursi. Angkringan merupakan salah satu bentuk variasi dari kaki lima. Penjual kaki lima yang menggunakan pikulan juga dapat ditemui di daerah-daerah lain. Kaki lima pikulan yang menjual makanan dengan harga murah seperti angkringan dapat pula ditemui di Solo dan Klaten. Menurut Klara, “Masyarakat setempat menyebut kaki lima tersebut

<sup>30</sup> Fadilah , M. (2024 ). 1 Analisis Strategi Pemasaran, Potensi, Dan Tantangan Umkm Teras Angkringan Dalam Menghadapi Persaingan Di Kecamatan Pamanukan, Angkringan. Jurnal STIE Miftahul Huda, Subang, Jawa Barat, IndonesiaVol. 1, No. 2, November 2024, pp. 69-77e-ISSN 3063-6191

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dengan nama hik, (hidangan istimewa kampung). Istilah ini masih digunakan di Solo, tetapi istilah yang populer di Yogyakarta adalah angkringan.”<sup>31</sup>

Pada awalnya, penjual angkringan tidak menggunakan gerobak dorongan beroda dua, melainkan pikulan yang terbuat dari belahanbatang bambu. Di kedua ujungnya digantungkan dua set perangkat, serta dilengkapi sebuah bangku untuk penjual. Satu set angkringan dilengkapi alat dan bahan minuman yang akan diolah, termasuk anglo atau tungku berbahan bakar arang. Sementara, set yang lain memuat bahan makanan siap saji yang hanya perlu dibakar kembali di atas tungku.

Perlengkapan kios berjalan ini masih sangat sederhana mengingat frekuensi perpindahannya cukup tinggi. Konsep angkringan yang kita kenal kini adalah gerobak dorong dari kayu dengan tungku arang. Di atasnya ceret besar berjumlah tiga buah sebagai alat utama untuk menghidangkan bahan minuman. Tak lupa yang menambah suasana remang-remang eksotis adalah lampu minyak kaca sempron (lampu teplok) menerangi di tengahnya. Tempat duduk menggunakan kursi kayu panjang mengelilingi sekitar gerobak yang dinaungi terpal plastik gulung sebagai tenda. Perpaduan bersahaja ini menjadi estetika angkringan yang

---

<sup>31</sup> Gilang Permadi, PKL Riwayatmu Dulu, Nasibmu Kini, Cetakan Kedua ( Jakarta : Yudhistira, 2017 , halaman 15.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

terbentuk melawan waktu dan perkembangan jaman. Meski begitu, inilah yang menjadi daya tarik luar biasa dari warung angkringan.<sup>32</sup>

Dengan konsep kebersahajaan ini warung angkringan mencoba menghadirkan berbagai pilihan menu kuliner yang bersahaja pula. Pertama adalah makanan berupa sego kucing. Nasi bungkus daun pisang dan koran berisi nasi seukuran kepala tangan disajikan bersama oseng tempe, sambel teri atau sambel terasi dan yang lainnya yaitu, gorengan, sate usus dan sate telur puyuh. Kedua adalah minuman berupa wedang jahe, susu jahe, teh panas dan goreng-gorengan. Kita dapat menikmatinya di waktu sore hari hingga subuh dini hari. Tidak terlalu mahal namun dapat merasakan makanan enak khas Jawa.

Dalam masyarakat Jawa mengenal tiga pola makan yaitu, makanan pokok, makanan sambilan, dan makanan jajanan. Sego kucing yang biasa dijajakan di angkringan termasuk dalam makanan sambilan yaitu makanan yang dimakan sebagai selingan makanan pokok. Biasanya angkringan yang ada di daerah Pamulang baru mulai buka pukul 17.00 hingga pukul 03.00.

Mereka yang datang keangkringan biasanya hanya untuk melepas lelah setelah satu hari beraktifitas. Ketertarikan masyarakat pada angkringan bukan karena hanya semata-mata dengan makanannya namun mereka terkadang lebih menikmati suasana santainya dengan pilihan tempat duduk yaitu menggunakan kursi atau lesehan menggunakan terpal

<sup>32</sup> Aini, A. N. (2018). *Angkringan : Arena Demokrasi Masyarakat Perkotaan dengan Simbolisme Kejiwaan* (Studi Kasus : Tiga Angkringan di Jakarta). Jakarta: Universitas Negeri Jakarta.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

atau tikar yang sudah disediakan. Perilaku konsumen bermacam-macam. Terkadang ada pembeli yang sekedar mampir dan membeli beberapa makanan serta minuman untuk di bawa pulang. Tetapi banyak pula yang sengaja untuk makan dan bersantai di angkringan. Ada pula pembeli yang datang untuk menikmati hiruk pikuk jalan raya sambil makan dan minum di angkringan. Bagi para anak kost angkringan merupakan tempat penyelamat mereka dari kelaparan tetapi tidak menguras uang, karena harga makanan yang ada di angkringan termasuk murah dan rasanya pun enak, pilihan makanan yang ada di angkringan pun beragam jenisnya. Dahulu warung angkringan hanya dapat ditemui di daerah-daerah tertentu saja, namun pada realitanya sekarang ini eksistensi angkringan sudah dapat dijumpai di kota-kota besar.<sup>33</sup>

Salah satu hal yang menarik di warung angkringan ini adalah suasana jagongan(ngobrol) yang santai dan penuh humor disertai dengan diskusi tentang berbagai hal, utamanya topik yang sedang menjadi perbincangan publik saat itu. Sebagian besar pengunjung datang ke angkringan dalam jumlah lebih dari satu orang sebab angkringan juga merupakan tempat untuk makan malam bersama. Sajian yang menemani pengunjung selama berjam-jam adalah aneka minuman. Hal ini menunjukkan bahwa walaupun hadir sebagai kawasan kuliner malam hari, angkringan bukanlah tempat mengenyangkan perut seperti tempat makan pada umumnya. Angkringan lebih merupakan tempat

<sup>33</sup> Aini, A. N. (2018). *Angkringan : Arena Demokrasi Masyarakat Perkotaan dengan Simbolisme Kejiwaan* (Studi Kasus : Tiga Angkringan di Jakarta). Jakarta: Universitas Negeri Jakarta

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

berlangsungnya interaksi sosial. Ketika pergi ke angkringan, pengunjung tidak perlu memilih jenis makanan yang ingin dimakan melainkan angkringan mana yang membuatnya lebih betah untuk berkumpul. Seperti yang digambarkan oleh peneliti bahwa, “angkringan adalah tempat menjual fast food,dalam artian cepat sekali menyajikan sekaligus slow food dalam antrian durasi menikmatinya”<sup>34</sup>.

### B. Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian terdahulu digunakan sebagai bahan perbandingan dan referensi dalam penelitian ini. Adapun penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

No	Nama dan Judul Penelitian	Jenis dan Hasil Penelitian	Perbedaan Penelitian
1.	Hartono (2017) Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Umkm Surakarta	Penelitian ini menggunakan metode penelitian Kuantitatif. penelitian yang dilakukan untuk mendapatkan informasi dasar yang menggambarkan keadaan sampel, dengan menggunakan pendekatan identifikasi gambaran sifat (deskripsi), Faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan penjualan adalah biaya dan modal yang ada. Hal ini dilihat dari hasil analisis regresinya bahwa kedua faktor tersebut yang berpengaruh positif secara signifikan. Sedangkan umur perusahaan dan jumlah tenaga kerja berpengaruh positif tetapi tidak signifikan.	<b>Perbedaan Penelitian:</b> Menggunakan metode penelitian Kuantitatif dengan menganalisis hasil analisis dan tenaga kerja untuk megatasi kekurangan tenaga kerja yang terampil dan memerlukan keahlian khusus.

<sup>34</sup> Gunawan Sumodiningrat, *Membangun Perekonomian Rakyat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hal.24.

 <b>Hak cipta milik UIN Suska Riau</b>		<b>State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau</b>	
<b>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</b>			
<p>1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.</li> <li>b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.</li> </ul> <p>2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.</p>	<p>3. Marti Utari (2024) Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Penjualan UMKM</p> <p>4. Lusia Permata Sari Hartani (2021) Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan UMKM</p>	<p>Penelitian ini menggunakan metode Kualitatif dengan hasil penelitian menunjukkan secara partial pada variabel modal dan kebijakan pemerintah tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan pengrajin kayu dan mebel, sedangkan pada variabel sumber daya manusia dan kemitraan berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan pengrajin kayu dan mebel.</p> <p>Penelitian ini menggunakan metode penelitian Kualitatif dengan hasil penelitian menunjukkan peningkatan penjualan UMKM melibatkan hubungan yang erat antara faktor internal dan eksternal. Kualitas produk, pemasaran, pelayanan pelanggan, manajemen persediaan, dan keuangan menjadi elemen internal yang krusial. Di sisi lain, dinamika pasar, persaingan, dan kondisi ekonomi memengaruhi respons dan strategi penjualan. Keseluruhan, pemahaman dan manajemen yang baik terhadap interaksi ini membantu menciptakan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan bisnis dan keberlanjutan.</p> <p>Jenis Penelitian Ini menggunakan Metode Penelitian Deskriptif dengan tipe Kuantitatif . Penelitian ini diawali dengan melakukan</p>	<p><b>Perbedaan Penelitian:</b> sama sama membahas kuantitatif dengan hasil penelitian yang menunjukkan tentang hasil UMKM Daerah seperti hasil hasil kerajinan yang menggunakan sebuah faktor faktor yang meningkatkan penjualan dengan cara menggunakan Promosi.</p> <p><b>Perbedaan Penelitian:</b> Terdahulu dan Penelitian Sekarang yaitu penelitian terdahulu peran Usaha terhadap meningkatkan kesejahteraan masyarakat, sedangkan penelitian sekarang peran usaha angkringan terhadap peningkatan Penjualan yang ada di Alun Alun Tanjung Sawit Kecamatan Tapung.</p> <p><b>Perbedaan penelitian:</b> Penelitian ini menggunakan metode kualitatif</p>

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

**State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

	Sektor Kuliner di Masa Pandemi Covid 19.	<p>wawancara Pada Pemilik UMKM dan dilanjutkan dengan penyebaran Instrumen. Hasil Penelitian tentang pengaruh biaya promosi dan harga jual terhadap volume penjualan menggunakan teknik analisis regresi linear berganda, hasilnya menunjukkan bahwa adanya pengaruh secara simultan antara biaya promosi dan harga jual terhadap volume penjualan.</p> <p>melakukan penelitian tentang pengaruh kualitas pelayanan dan promosi terhadap volume penjualan yang menunjukkan bahwa adanya pengaruh yang signifikan antara kualitas pelayanan dan promosi terhadap volume penjualan. Hal ini sama dengan hasil yang didapatkan dalam penelitian ini bahwa promosi dan pelayanan.</p>	<p>Penelitian ini diawali dengan diawali dengan melakukan wawancara Pada Pemilik UMKM.</p>
5.	Syahril Daud (2025) Faktor yang Mempengaruhi Penjualan UMKM Kuliner di Kecamatan Metri Pusat.	<p>Jenis Penelitian Ini menggunakan Metode Penelitian Deskriptif dengan tipe pendekatan kuantitatif, dengan analisis regresi berganda untuk meguti hubungan antar variabel. Metode ini menggunakan analisis data berbentuk angka, berfokus pada unsur-unsur yang mempengaruhi penjualan Pecel Cik Meri 99. Hasil penelitian, produk tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan Warung Pecel Cik Meri 99. Promosi menunjukkan pengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan. Variabel produk, harga, lokasi, dan promosi memiliki pengaruh terhadap penjualan di Warung Pecel Cik Meri 99. Temuan ini</p>	<p><b>Perbedaan Penelitian :</b></p> <p>Penelitian ini memilih Lokasi Umkm di Provinsi Lampung yang bertempatan di Pecel Cik Meri 99 Sedangkan penelitian ini memilih lokasi di Angkringan Tanjung sawit Kecamatan Tapung di Provinsi Riau.</p>

<b>© Hak Cipta milik UIN Suska Riau</b>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"></td><td style="width: 50%;">menegaskan bahwa strategi promosi yang efektif menjadi kunci utama dalam mendukung keberhasilan usaha.</td></tr> </table>		menegaskan bahwa strategi promosi yang efektif menjadi kunci utama dalam mendukung keberhasilan usaha.
	menegaskan bahwa strategi promosi yang efektif menjadi kunci utama dalam mendukung keberhasilan usaha.		

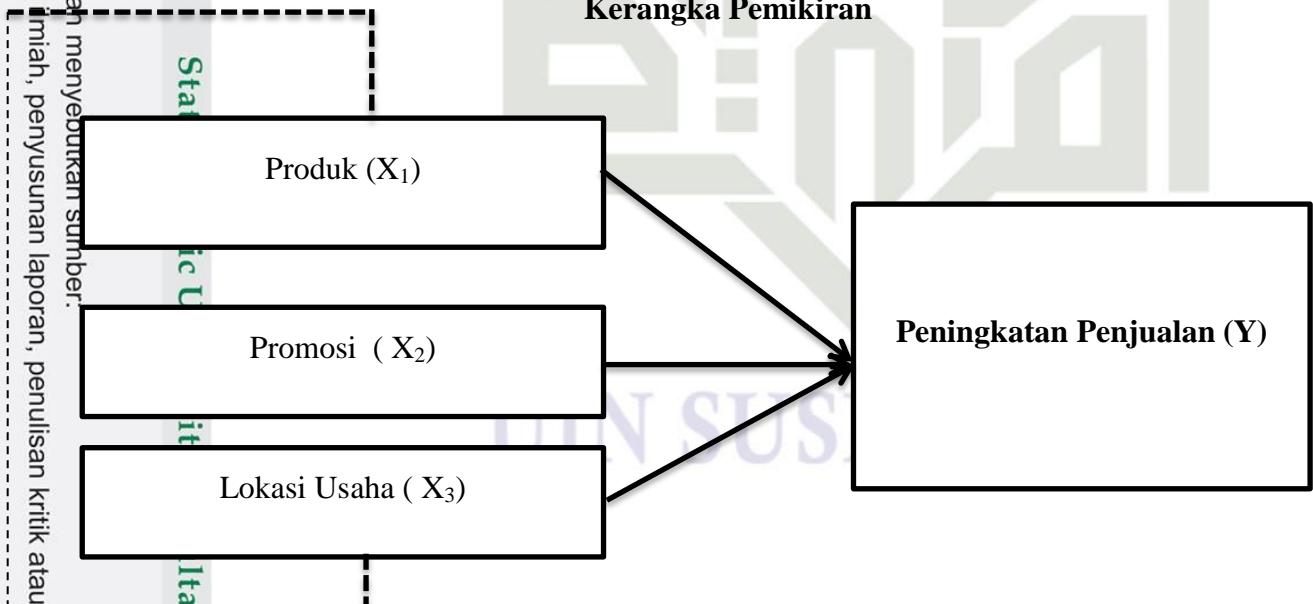
*Sumber : Berbagai Penelitian Terdahulu*

### C. Kerangka Pemikiran

Kerangka berpikir atau kerangka pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori yang berhubungan dengan berbagai faktor diidentifikasi sebagai faktor yang penting, dengan demikian kerangka berpikir merupakan pemahaman yang melandasi pemahaman-pemahaman yang lainnya, sebuah pemahaman yang paling mendasar dan menjadi landasan bagi setiap pemikiran atau suatu proses penelitian yang akan dilakukan. Maka dapat peneliti gambarkan kerangka pemikiran dalam penelitian ini sebagai berikut:

**Gambar 2.1**

**Kerangka Pemikiran**



### D. Hipotesis

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Hipotesis berupa pernyataan mengenai konsep yang dapat dinilai benar atau jika menuju pada suatu fenomena yang diamati dan diuji secara empiris. Fungsi hipotesis adalah sebagai pedoman untuk dapat mengarahkan penelitian agar sesuai dengan yang diharapkan.

Hipotesa dalam penelitian ini adalah:

- $H_{a1}$  : Terdapat Pengaruh Produk, Promosi dan Lokasi Usaha yang Signifikan secara Parsial terhadap Peningkatan Penjualan UMKM Angkringan di Alun-Alun Tanjung Sawit.
- $H_{o1}$  : Tidak Terdapat Pengaruh Produk, Promosi dan Lokasi Usaha yang Signifikan secara Parsial terhadap Peningkatan Penjualan UMKM Angkringan di Alun-Alun Tanjung Sawit.

### E. Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator
1.	<b>Produk (X1)</b>	barang atau jasa yang diproduksi oleh perusahaan untuk memenuhi kebutuhan dan memberikan manfaat kepada konsumen. Kualitas produk merujuk pada tingkat kesesuaian suatu barang dengan standar tertentu. <b>(Pranandha &amp; Kusumadewi, 2022)</b>	1. <i>Product Variety</i> (variasi produk) 2. <i>Quality</i> (kualitas) 3. <i>Features</i> (fitur) 4. <i>Brand Name</i> (merek) 5. <i>Packaging</i> (kemasan) 6. <i>Sizes</i> (ukuran) <b>(Kotler &amp; Armstrong)</b>
2.	<b>Promosi (X2)</b>	Adalah aktivitas komunikasi yang bertujuan menyebarluaskan informasi,	1. Iklan 2. Penjualan Individu 3. Sales Premium 4. Hubungan Masyarakat

<b>© Hak cipta milik UIN Suska Riau</b>  <b>Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang</b> 1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber: a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah. b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau. 2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.	<b>3.</b> <b>Lokasi Usaha (X3)</b> <b>Penjualan UMKM (Y)</b>	<p>memengaruhi, dan menarik perhatian konsumen terhadap barang atau jasa yang ditawarkan perusahaan.</p> <p><b>(Lubis &amp; Lestari, 2022)</b></p>	<p>5. Informasi dari mulut ke mulut</p> <p><b>Lupiyoadi dan Hamdani Diva et al. (2021)</b></p>
		<p>Suatu tempat yang digunakan untuk melakukan usaha secara tetap</p> <p><b>(Putri &amp; Effendy, 2022)</b></p>	<p>1. Aksebilitas 2. Visibilitas 3. Lahan Parkir 4. Perluasan Usaha 5. Kondisi Sekitar</p> <p><b>Fandy Tjiptono Imanulah et al. (2022)</b></p> <p>1. Produk Terjual 2. Pendapatan Penjual 3. Laba Kotor 4. Jumlah Pelanggan</p> <p><b>Sri Asrita (2023 : 56)</b></p>

**UIN SUSKA RIAU**

<sup>35</sup> Aktarina, Destia. . Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan Lipstik Trend 2016 Sariayu paa Marta Tilaar Shop Palembang Indah Mall. *Jurnal Manivestasi*. 1 (2) 2019 86-98

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Adapun jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif. Metode penelitian Kuantitatif adalah penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah di tetapkan,<sup>36</sup> Dan data yang diperoleh dari perusahaan melalui sebuah keterangan secara tertulis seperti gambaran umum dan informasi tentang penjualan yang telah di lakukan.

#### B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Desa Tanjung Sawit Kecamatan Tapung, Kabupaten Kampar. Alasan peneliti mengambil lokasi ini adalah karena lokasi ini mudah dijangkau, sehingga data-data yang diberikan dapat lebih valid tentang bagaimana pengaruh umkm angkringan di tanjung sawit dapat meningkatkan usaha Masyarakat di Desa Tanjung Sawit .

#### C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek adalah pihak-pihak yang dijadikan sebagai sampel dalam sebuah penelitian. Subjek penelitian ini adalah UMKM Angkringan di Alun –

<sup>36</sup> Sugiyono, Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D, (Bandung: Alfabeta, 2019), Cet. Ke-1, hal. 8.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Alun Tanjung Sawit. Objek adalah sasaran ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu tentang suatu objektif, valid dan reliabel tentang suatu hal (variabel tertentu),<sup>37</sup> sementara objek dalam penelitian ini adalah faktor yang mempengaruhi Peningkatan UMKM Angkringan di Desa Tanjung Sawit.

## D. Populasi dan Sampel

### 1. Populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian.<sup>38</sup> Dalam penelitian ini dijadikan populasi adalah masyarakat yang membuka Usaha di Alun-Alun Tanjung Sawit dan masyarakat yang tinggal di sekitar sebagian daripopulasi yang karakteristiknya dianggap mewakili populasi.

### 2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.<sup>39</sup> Dalam penelitian ini sampel ditetapkan melalui metode total sampling atau sampling jenuh yaitu teknik pengambilan sampel dimana semua populasi dijadikan sebagai sampel. Arikunto menegaskan apabila subyek penelitian kurang dari 100 orang, maka keseluruhan subyek lebih baik diambil, sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi.

**UIN SUSKA RIAU**

<sup>37</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2019), Cet. Ke-1, hal. 8.

<sup>38</sup> Suharsimi Arikunto, “*Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*”, Jakarta : Rineka Cipta, 2019, hal. 173.

<sup>39</sup> Sugiyono, *Op.Cit*, , hal. 62

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dengan demikian, sampel dalam penelitian ini adalah seluruh populasi yaitu 30 orang.<sup>40</sup>

## E. Definisi Operasional Variabel

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan ditarik kesimpulannya. Dalam penelitian ini menggunakan dua variable yaitu:

### I. Variabel Independen (X)

Variabel independent meliputi Faktor yang mempengaruhi Penjualan<sup>41</sup> bahwa faktor sebagai kekuatan dorongan dari dalam diri individu yang memaksa penjual untuk melakukan tindakan dan perilaku konsumen mempengaruhi Penjualan.

### 2. Variabel Dependen (Y)

Variable dependen dalam penelitian ini adalah Penjualan bahwa Penjualan Penjualan merupakan aktivitas utama dalam bisnis yang secara langsung memengaruhi perkembangan perusahaan. Tanpa kemampuan untuk memasarkan produk dengan efektif, perusahaan akan mengalami kesulitan dalam mencapai pertumbuhan yang optimal.<sup>42</sup>

**UIN SUSKA RIAU**

<sup>40</sup> Aktarina, Destia.. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan Lipstik Trend 2016 Sariayu paa Marta Tilaar Shop Palembang Indah Mall. *Jurnal Manivestasi*. 1 (2) 2019. Hal. 86-98.

<sup>41</sup> Albari, Rivai. 2022. Perilaku Konsumen. Edisi Keenam. Jilid I. Jakarta: Binarupa Aksara. Hal.34

<sup>42</sup> Dunan, H., Antoni, M. R., Redaputri, A. P., & Jayasinga, H. I. (2020). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan “Waleu” Kaos Lampung di Bandar Lampung. *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)*. Hal. 167

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## F. Teknik Pengumpulan Data

### 1. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung (partisipatif) maupun tidak langsung (non partisipatif) terhadap objek penelitian. Dalam penelitian ini penulis melakukan observasi secara langsung dengan datang langsung ke Alun alun Tanjung sawit .

### 2. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya pendapat menurut Sugiyono.<sup>43</sup> Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan responden. Adapun kriteria skor penilaian digambarkan didalam penelitian dengan pilihan jawaban sebagai berikut :

**Tabel 3. 1  
Kuesioner Kriteria Skor**

No	Kriteria Penelitian	Skor
1	Sangat Setuju	Skor 5
2	Setuju	Skor 4
3	Cukup Setuju	Skor 3
4	Tidak Setuju	Skor 2

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat,

<sup>43</sup> Sugiyono, *op.Cit*, hal. 199.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

lengger agenda, dan sebagainya. Dalam hal ini peneliti menggunakan data-data berupa catatan pendapatan atau omset penjualan dari waktu ke waktu.<sup>44</sup>

## G Teknik Analisis Data

Analisis dalam penelitian bertujuan untuk memecahkan masalah-masalah dalam penelitian, memperhatikan hubungan antara fenomena-fenomena yang terdapat dalam penelitian, memberikan jawaban atas hipotesis-hipotesis yang diajukan dalam penelitian, bahan untuk membuat kesimpulan serta saran-saran yang berguna untuk kebijakan penelitian selanjutnya. Tujuan analisis data dalam penelitian kuantitatif adalah mencari makna dibalik data melalui pengukuran subjek pelakunya.

### 1. Uji Instrumen Data

#### a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidak suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan atau pernyataaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut.<sup>45</sup>

Dalam penentuan layak atau tidaknya suatu item yang akan digunakan, biasanya dilakukan uji signifikansi koefisien korelasi pada batasan minimal korelasi 0,30. Artinya suatu item dianggap valid jika skor total lebih besar dari 0,30.

<sup>44</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010), hal. 172.

<sup>45</sup> Ghozali, I. Desain Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif untuk Akuntansi, Bisnis dan Ilmu Sosial Lainnya (pertama). 2016. Hal. 56

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**b. Uji Reliabilitas**

Uji reliabilitas merupakan alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu.<sup>46</sup>

Pengujian ini, peneliti mengukur reliabilitas suatu variabel dengan cara melihat Cronbach Alpha dengan signifikansi yang digunakan lebih besar dari 0,6. Suatu konstruk atau variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai Cronbach Alpha > 0,6.

**2. Uji Asumsi Klasik**

**a. Uji Normalitas**

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal.

**b. Uji Heteroskedastisitas**

Menurut Ghozali menyatakan bahwa uji heteroskedastisitas bertujuan untuk mengetahui apakah ditemukan ketidaksamaan varian dan residual dari pengamatan satu ke pengamatan yang lainnya dalam model regresi. Disebut Homoskedastisitas apabila varian residual antara satu pengamatan dengan pengamatan berikutnya tidak berubah dan disebut Heteroskedastisitas jika berubah.

Uji Glejser dapat digunakan untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas dengan meregresikan nilai mutlak residual pada

---

<sup>46</sup> Ibid.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

faktor-faktor bebas. Hipotesis yang digunakan adalah sebagai berikut :

$H_0: \beta_1 = 0$  {tidak ada masalah heteroskedastisitas}  $H_1: \beta_1 \neq 0$  {ada masalah heteroskedastisitas} Jika nilai signifikan antara variabel independen dengan absolut residual lebih dari 0,05 maka tidak terjadi masalah heteroskedastisitas

**c. Uji Multikolinearitas**

Menurut Ghazal menyebutkan bahwa uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat korelasi antar variabel independen (independen). Variabel independen tidak orthogonal jika berkorelasi. Nilai VIF (Variance Inflation Factor) dan nilai Tolerance digunakan untuk mengetahui apakah terjadi multikolinearitas pada regresi. Kedua pengukuran ini menunjukkan persentase masing-masing variabel independen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Setiap variabel independen digresi satu sama lain untuk membentuk variabel dependen.

Variabilitas variabel terpilih yang tidak diperhitungkan oleh variabel independen lainnya diukur dengan toleransi. Nilai toleransi 0,10 atau sama dengan nilai  $VIF > 10,00$  merupakan nilai yang digunakan untuk mengidentifikasi adanya gejala multikolinearitas. Nilai toleransi  $> 0,10$  atau sama dengan  $VIF > 10,00$ .

**3. Analisis Regresi Linier Berganda**

Menurut Suliyanto dimungkinkan untuk mengukur dampak dari dua atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen dengan

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menggunakan teknik analisis regresi linier berganda. Formula untuk regresi linier berganda adalah seperti berikut:<sup>47</sup>

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Dimana :

Y	= Peningkatan Penjualan
a	= Konstanta $b_1, b_2, b_3$ = Konfisen Regresi
X <sub>1</sub>	= Produk
X <sub>2</sub>	= Promosi
X <sub>3</sub>	= Lokasi Usaha
E	= Tingkat Kesalahan ( eror )

Kategori tersebut berdasarkan skala likert, yaitu skala berbasis sikap yang didasarkan pada bagaimana responden bereaksi terhadap kata-kata yang berkaitan dengan indikasi suatu konsep atau variabel yang diukur, dimana responden diminta untuk memberikan jawaban atas pertanyaan dengan nilai yang telah ditentukan sebagai berikut :

SS	= Sangat Setuju	= 5
S	= Setuju	= 4
CS	= Cukup Setuju	= 3
TS	= Tidak Setuju	= 2
STS	= Sangat Tidak Setuju	= 1

#### 4. Uji Hipotesis Penelitian

##### a. Uji Parsial (Uji T)

Uji signifikan secara parsial bertujuan untuk menguji pengaruh signifikansi masing-masing variabel independent terhadap variabel dependent secara individual pada nilai Alpha < 0,05 dan nilai t hitung > nilai t tabel. Pengujian dilakukan dengan dua arah, dengan tingkat

<sup>47</sup> Sugiyono, *op.Cit*, hal. 199.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

keyakinan, sebesar 95% dan dapat dilakukan uji tingkat signifikansi pengaruh hubungan variabel independent secara individual terhadap variabel dependent. Dimana tingkat signifikansi ditentukan sebesar 5% dan  $df = n-k$ , adapun variabel pengambilan keputusan yang digunakan adalah sebagai berikut:

- 1) Apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $t_{value} < \alpha$  maka:
  - a)  $H_a$  diterima karena terdapat pengaruh yang signifikan
  - b)  $H_0$  ditolak karena tidak terdapat pengaruh yang signifikan
- 2) Apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $t_{value} > \alpha$  maka:
  - a)  $H_0$  ditolak karena tidak terdapat pengaruh signifikan
  - b)  $H_0$  diterima karena terdapat pengaruh yang signifikan

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

Uji ini digunakan untuk mengetahui seberapa besar variabel independent secara bersama-sama berpengaruh terhadap variabel dependent. Analisis uji F dilakukan dengan membandingkan Fhitung dan Ftabel namun sebelum membandingkan nilai F tersebut harus ditemukan tingkat kepercayaan danderajat kebebasan =  $n-(k+1)$  agar dapat ditentukan nilai kritisnya. Kriteria pengambilan keputusan yang digunakan adalah sebagai berikut:

- 1) Apabila  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $F_{value} < \alpha$  maka:
  - a)  $H_a$  diterima karena terdapat pengaruh yang signifikan
  - b)  $H_0$  ditolak karena tidak terdapat pengaruh yang signifikan

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

2) Apabila Fhitung < Ftabel atau F value >  $\alpha$  maka:

- a) Ha ditolak karena tidak terdapat pengaruh yang signifikan
- b) H0 diterima karena terdapat pengaruh yang signifikan.

**5. Uji Konfisien Determinasi (  $R^2$  )**

koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengetahui persentase variabel independent secara bersama-sama dapat menjelaskan variabel dependent. Nilai koefisien determinasi adalah diantara 0 dan 1. Jika koefisien determinasi ( $R^2$ ) = 1, artinya variabel independent memberikan informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variabel-variabel dependent. Jika koefisien determinasi ( $R^2$ ) = 0, artinya variabel independent tidak mampu menjelaskan pengaruh variabel-variabel yang diteliti.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh Produk (X1), Promosi (X2), dan Lokasi (X3) terhadap Peningkatan Penjualan UMKM (Y) pada Peningkatan penjualan di Alun-Alun Tanjung Sawit, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

#### 1. Pengaruh Produk (X\_1) Terhadap Penjualan:

Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial antara variabel Produk terhadap peningkatan penjualan. Hal ini dibuktikan dengan nilai  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  dan signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Secara syariah, hal ini menunjukkan bahwa penerapan prinsip *Thayyib* (kualitas yang baik) pada produk makanan/minuman berbanding lurus dengan minat beli masyarakat.

#### 2. Pengaruh Promosi (X\_2) Terhadap Penjualan:

Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial antara variabel Promosi terhadap peningkatan penjualan. Promosi yang dilakukan dengan jujur (*Shidiq*) dan informatif (*Tabligh*) mampu memberikan daya tarik bagi konsumen, sehingga secara empiris terbukti meningkatkan volume penjualan.

#### 3. Pengaruh Lokasi (X3) Terhadap Penjualan:

Terdapat pengaruh positif dan signifikan secara parsial antara variabel Lokasi terhadap peningkatan penjualan. Letak usaha di pusat

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

keramaian Alun-Alun Tanjung Sawit memberikan kemudahan (*Al-Yusr*) bagi konsumen, yang berakibat pada meningkatnya transaksi harian.

**4. Pengaruh Simultan (Keseluruhan):**

Secara bersama-sama (simultan), variabel Produk, Promosi, dan Lokasi berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan dengan kontribusi pengaruh sebesar 74,2% (berdasarkan nilai Adjusted R Square). Hal ini menunjukkan bahwa strategi bauran pemasaran yang terintegrasi merupakan faktor kunci kesuksesan UMKM dalam perspektif ekonomi konvensional maupun ekonomi syariah.

**B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, peneliti mengajukan beberapa saran sebagai berikut:

**1. Bagi Pelaku UMKM:**

Diharapkan para pedagang Peningkatan penjualan tetap mempertahankan kualitas produk dan kebersihan (*thayyib*). Selain itu, disarankan untuk mulai memanfaatkan media sosial secara lebih profesional sebagai sarana promosi yang murah namun efektif sesuai prinsip kejujuran dalam Islam.

**2. Bagi Pengelola Kawasan Alun-Alun:**

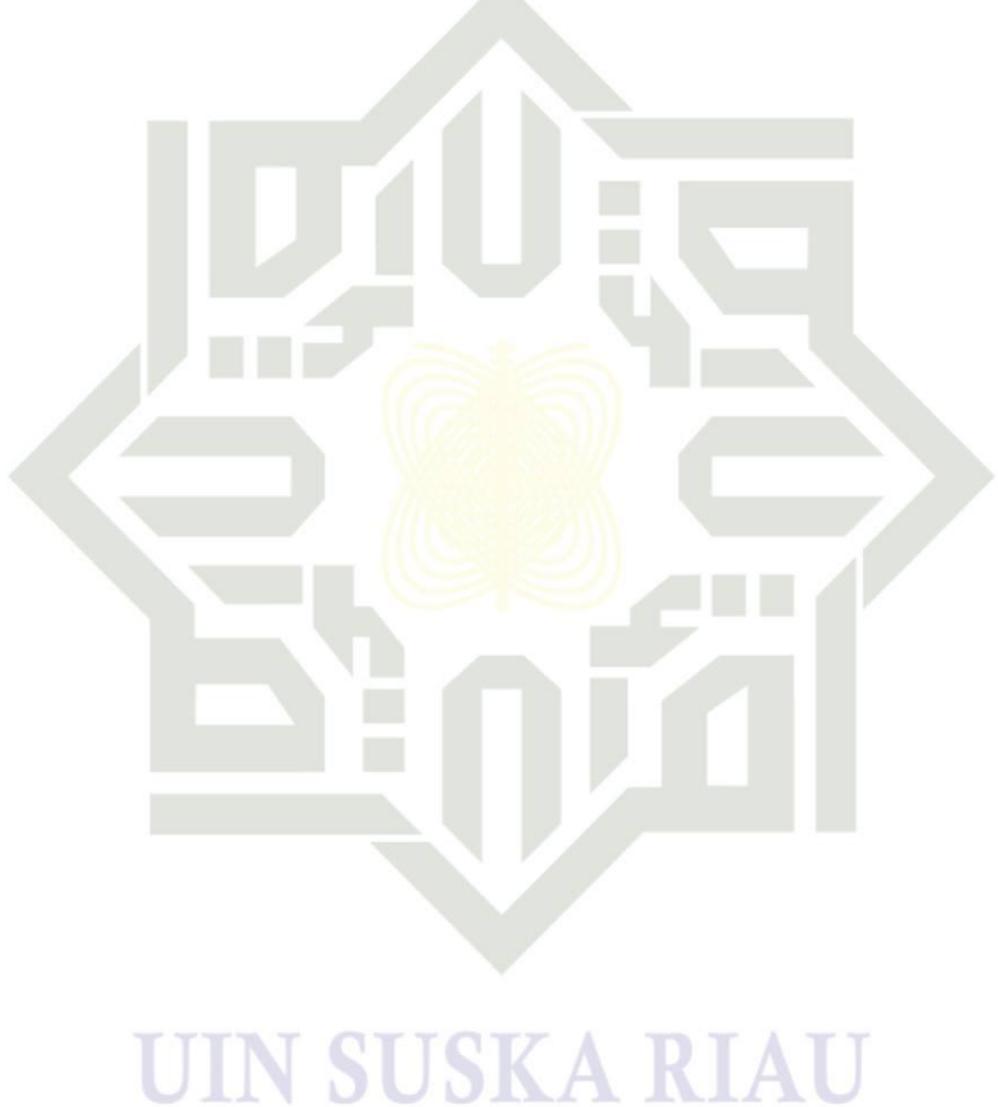
Diharapkan dapat terus menjaga ketertiban dan fasilitas di lokasi usaha agar kenyamanan konsumen tetap terjaga, mengingat variabel lokasi memiliki peran yang sangat vital dalam menunjang penjualan pedagang.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**3. Bagi Peneliti Selanjutnya:**

Diharapkan dapat menambah variabel independen lainnya yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti variabel Harga, Modal Usaha, atau Kualitas Pelayanan, guna mendapatkan gambaran yang lebih luas mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan ekonomi umat



## DAFTAR PUSTAKA

### A. **Buku**

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri, 2019. Manajemen Pemasaran, (Depok:PT Raja Grafindo Persada.

Albari, Rivai. 2022. Perilaku Konsumen. Edisi Keenam. Jilid I. Jakarta: Binarupa Aksara. Hal.34

Ass Masrutoh (2022), *Metodologi Penelitian Sosial*, Widina Bhakti Persada Bandung

Boedi Abdullah dan Beni Ahmad Saebani,2018, *Metodologi Penelitian*. Bandung CV. Pustaka

Defin Shahrial Putra, SE., MM., R. (2022). *Teori Ekonomi Mikro*. Surabaya: PT. Muara Karya (IKAPI)

Ghozali, Imam. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM

Ghozali, I. Desain *Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif untuk Akuntansi, Bisnis dan Ilmu Sosial Lainnya (pertama)*. 2016. Hal. 56

Gilang Permadi, (2017) Pedagang Kaki Lima Riwayatmu dulu Nasibmu Kini Jakarta: Yudistira.

Gunawan Sumodiningrat, *Membangun Perekonomian Rakyat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 1998), hal.24.

Hamdani, 2020 ,*Mengenal Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) lebih dekat*,: Uwais Inspirasi Indonesia, (Jawa Timur)  
Sukesti,Hartati Kanti, Sukesi, Sri Handini “*Manajemen UMKM Dan Koperasi, Optimalisasi Ekonomi Masyarakat Pesisir Pantai*”, (Surabaya, Unitomo Press, April 2019), hal. 19

Karim, Adiwarman A. (2017). Ekonomi Mikro Islam. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Muhammad, (2024). Etika Bisnis Islami (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Mukhtadi. (2022). *Pengantar Ekonomi Mikro*. Widina Bhakti Persada Bandung

Mushaf Al-Quran Terjemahan (Jakarta:Pustaka Jaya Ilmu,2018)

Puji Hastuti, 2020. Kewirausahaan dan UMKM, (Medan: Yayasan Kita Menulis.

Pujiono. (2018). *Akselarasi Peningkatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui Pendidikan, Proceding Seminar Nasional Peningkatan Kapabilitas USAHA dalam Mewujudkan USAHA Naik Kelas.*

Rini Werdiningsih, 2023, *Khasanah*,. iBatam: Yayasan Cendekia Mulia Mandiri, Anggiani Sarfilianty, “Kewirausahaan Pola Pikir, Pengetahuan, dan Keterampilan: Edisi Kedua (jakarta. Prenadamedia Group,2018), h.141

Sugiono. (2017). *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Suharsimi Arikunto, 2019, “*Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*”, Jakarta : Rineka Cipta,

Vera Selviana Adoe dkk. 2024 , *Buku Manajemen Penjualan & Kewiraniagaan*, (Jakarta: CV. Science Techno Direct)

Dwanita Widodo Dwanita Zandra, et.al, “*Manajemen Koperasi dan UMKM*”, (Bandung: Widina Bhakti Persada Bandung, 2022), hal. 71

**B. Jurnal/Skripsi**

Aini, A. N. (2018). *Angkringan : Arena Demokrasi Masyarakat Perkotaan dengan Simbolisme Kejiwaan (Studi Kasus : Tiga Angkringan di Jakarta)*. Jakarta: Universitas Negeri Jakarta.

Aktarina, Destia.. Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan Lipstik Trend 2016 Sariayu paa Marta Tilaar Shop Palembang Indah Mall. *Jurnal Manivestasi*. 1 (2) 2019. Hal. 86-98

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Al-Jumu'ah surah ke 62. Ayat ke 10. Hal 553. Madinah. Qur'an belajar Indonesia

Alfin Fadhillah Subari, dkk. Pemanfaatan Pemasaran Digital Menggunakan Instagram Untuk Meningkatkan Pendapatan UMKM Bakso Ojo lali di Pondok Jaya. (*Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Kreasi Mahasiswa Mnajemen*, Volume 1, No 2), hlm 45

Anisykurlillah, I., Wahyudin, A., & Kustiani. (2018). *Pengaruh Role Stressor terhadap Komitmen Organisasi dengan Kepuasan Kerja sebagai Variabel Intervening pada Kantor Akuntan Publik (KAP) di Jawa Tengah*. *Jurnal Dinamika Akuntansi*, 110.

Diana Lestari, (2022) Penerapan Strategi Pemasaran Syariah Pada UMKM Franchise Pentol Kabul Dalam Meningkatkan Pendapatan, *Jurnal Tabarru' : Islamic Banking and Finance*, Vol 5, No 1.

Dunan, H., Antoni, M. R., Redaputri, A. P., & Jayasinga, H. I. (2020). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan "Waleu" Kaos Lampung di Bandar Lampung. *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)*. Hal. 167

Erwinskyah Rizkan Fahlevi, RR. Siti Munawaroh, Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan, *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, Volume 17, Nomor 01, April 2016, 13.

Fadilah , M. (2024 ). 1 Analisis Strategi Pemasaran, Potensi, Dan Tantangan Umkm Teras Angkringan Dalam Menghadapi Persaingan Di Kecamatan Pamanukan, Angkringan. Jurna STIE Miftahul Huda, Subang, Jawa Barat, IndonesiaVol. 1, No. 2, November 2024, pp. 69-77e-ISSN 3063-6191

Hatika B, *Peran UMKM Dalam Perspektif Ekonomi Islam* (Usaha Warung Terapung Desa Pao Kecamatan Malangke Barat), Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palopo, 2022

Indah Permata Sari, 2018. “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan Polis Asuransi Pada PT. Prudential Life Assurance Pekanbaru” skripsi, UIN Sultan Syarif Kasim Riau Pekanbaru.

Isnaini Harahap, *Analisis Dampak Penerapan Perbankan Syariah Terhadap Sektor UMKM di Sumatera Utara*, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan, 2016



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Iwan Sidartha, Boy Suzanto, Pengaruh Kepuasan Transaksi Online Shopping dan Kepercayaan Konsumen Terhadap Sikap Serta Perilaku Konsumen pada E-commerce, *Jurnal Coputech & Bisnis*, 2015, Vol. 9, No. 1 23-36, diakses pada 25 Desember 2023

Kadeni Dan Ninik Srijani. Peran Umkm (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *EQUILIBRIUM* Volume 8 Nomor 2, 2020), hlm 192

Maharani, R. A. N., & Alam, I. A. (2022). Pengaruh Kualitas Produk Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Selama Pandemi Covid-19 Pada Kebab Salahuddin. Sibatik Journal: *Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(4)

Resalawati, A. (2022). *Pengaruh perkembangan usaha kecil menengah terhadap pertumbuhan ekonomi pada sektor UKM Indonesia*. (Skripsi: Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta), 31.

Riau, B. (2020). Badan Pusat Statistik. From Jumlah Perusahaan Industri Mikro dan Kecil: <https://riau.bps.go.id/indicator/9/318/1/jumlah-perusahaan-pada-industri-mikro-dan-kecil-.html>

Rintan Saragi (2019),, Menelusuri Penyebab Lambannya Perkembangan UMKM Di Desa Baru Dan Dusun Tuntungan Kecamatan Pancur Batu, Kabupaten Deli Serdang, *Jurnal Kewirausahaan*, Vol. 5, No. 1, h. 4

Sarfiah, S. N., Atmaja, H. E., & Verawati, D. M. (2019). Usaha Sebagai Pilar Membangun Ekonomi Bangsa. *Jurnal Riset Ekonomi Pembangunan*, 138.

Sri Sugianti, *Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dalam Mensejahterakan Karyawan Di Pusat Oleh-Oleh Mak Denok Di Desa Serdang Jaya*. Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifudin Jambi, Skripsi (2019)

Sulistiowati (2025), *Strategi Cause Related Marketing Bisnis dan Keberkahan Perspektif Islam* JURIMBIK - Vol. 5 No. 3, Oktober

Supardi. (2023). Dorongan USAHA Naik Kelas, Pj Bupati Kampar Buka Secara Resmi Pelatihan Kewirausahaan Bagi Pelaku USAHA Kampar. Media Center. Kamparkab.go.id. diakses pada 01-02-2024

Suryandani Atika, Pengaruh Pertumbuhan Perusahaan , Ukuran Perusahaan Dan Keputusan Investasi Terhadap Nilai Perusahaan, *Jurnal Analisis Manajemen Bisnis*, Vol.1 No. 1, Oktober 2018, Hal. 50

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Tambunan, T. (2018). *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES.

Zainarti dkk(2020) *Implementasi Prinsip Halal dan Thayyib pada Produk Kuliner UMKM di Rumah Makan Putra Buana.Uin Sumatera utara Jurnal Riset Ekonomi dan Akuntansi - VOLUME. 3, NO. 4,*





UIN SUSKA RIAU

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

# LAMPIRAN

UIN SUSKA RIAU



UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## LEMBARAN KUESIONER

### A. IDENTITAS RESPONDEN

Mohon kesediaan Bapak/Ibu Mengisi daftar berikut:

1. Nama UMKM : ..... (wajib diisi)
2. Jenis Kelamin :  Laki-laki  Perempuan
3. Pendidikan :  SMP  D3  
                  :  SMA  S1
4. Jenis UMKM : .....
5. Lama UMKM beroperasi : ..... Tahun
6. Rata-rata Modal/Tahun \* : .....
7. Rata-rata Biaya Produksi/Tahun : .....
8. Rata-rata Pendapatan /Tahun : .....

\*Centang yang dipilih (✓)

### B. DAFTAR PERNYATAAN

Mohon Bapak/ Ibu memberi tanda centang (✓) pada salah pilihan

jawaban sesuai dengan pemahaman dari Bapak/Ibu.

**STS = Sangat Tidak Setuju**

**S = Setuju**

**KS = Tidak Setuju**

**SS = Sangat Setuju**

**TS = Tidak Setuju**

### Kuisisioner Penelitian

© Hak cipta milik UIN Suska Riau	Pernyataan Variasi Produk	SS	S	TS	KS	STS
1	a Angkringan menyediakan produk yang bervariasi yang menjadi pilihan konsumen					
	b Kualitas barang harus diperhatikan karena kualitas barang merupakan salah satu daya tarik bagi pelanggan					
	c Barang yang dijual memiliki manfaat yang menjadi daya tarik kosumen					
	d Penjual harus mempertimbangkan nama angkringan yang mudah dikenal oleh brand					
	e Produk yang dikemas memberikan desain yang menarik perhatian konsumen					
	f Ukuran produk yang ditawarkan disesuaikan tingkat harganya					
2	<b>Promosi</b>					
	a iklan produk angkringan sudah dilakukan melalui berbagai media sosial					
	b Saya menawarkan produk penjualan secara langsung kepada konsumen					
	c Saya membuat promosi produk yang bertujuan meningkatkan penjualan dengan kualitas tinggi					
	d Kami selalu menjaga hubungan baik dengan konsumen setempat					
	e Penawaran dapat dilakukan dari mulut ke mulut dari konsumen yang loyal					
3	<b>Lokasi</b>					
	a Akses lokasi angkringan mudah dilalui transportasi umum sehingga memudahkan pelanggan					
	b Lokasi angkringan yang dapat dilihat dengan jelas dari tepi jalan					
	c Tersedia tempat parkir yang luas di area lokasi angkringan					
	d Tersedia lahan yang cukup untuk perluasan usaha di kemudian hari					
	e Lingkungan di lokasi penjualan menarik minat konsumen sehingga menambah jumlah angkringan UMKM saya					
4	<b>Penjualan UMKM</b>					
	a Penjualan saya setiap harinya selalu mencapai target					

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



©

**Hak Cipta milik UIN Suska Riau****State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau****Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

<b>Hak Cipta</b>	Penjualan saya setiap harinya selalu mendapatkan keuntungan yang maksimal			
	Produk yang saya jual dapat menunjang pendapatan laba kotor yang meningkat setiap hari			
	Semakin lama jumlah pelanggan semakin ramai			



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No	Produk	Promosi					Lokasi					Penjualan UMKM							
		Islamia	Al Quran	Saintek	Humaniora	Total	No	1	2	3	4	5	total	No	1	2	3	4	Total
1	4	3	4	3	3	2	19	1	4	3	5	3	4	19	1	4	3	3	16
2	2	3	3	4	3	3	18	2	3	3	3	3	3	15	2	2	4	2	14
3	3	3	2	3	2	16	3	3	3	4	3	3	3	16	3	3	4	3	15
4	4	3	3	3	3	19	4	4	5	3	4	3	19	4	3	3	4	3	17
5	3	3	3	3	2	17	5	2	4	4	3	4	17	5	3	3	4	4	16
6	3	3	5	3	4	3	21	6	3	4	4	5	21	6	5	3	4	3	16
7	2	2	3	2	3	2	14	7	3	3	2	3	14	7	3	2	3	3	13
8	3	3	1	2	1	13	8	3	3	2	3	2	13	8	3	3	2	2	13
9	5	2	2	3	3	2	17	9	4	3	4	3	17	9	2	3	3	3	12
10	3	2	4	3	2	3	17	10	4	3	3	4	17	10	4	3	2	3	14
11	4	3	5	4	3	3	22	11	4	4	5	4	22	11	3	4	3	5	14
12	4	5	4	3	3	4	23	12	5	4	5	4	23	12	4	4	3	5	16
13	2	3	2	3	3	2	15	13	3	3	2	3	15	13	3	3	3	3	20
14	3	2	3	1	2	14	3	2	3	3	3	14	14	3	2	2	4	3	13
15	4	3	3	3	4	20	15	4	4	4	4	20	15	4	3	3	4	4	18
16	4	3	3	2	3	3	18	16	4	3	3	4	17	16	4	4	5	4	20
17	2	2	3	3	2	14	17	3	3	3	3	15	17	3	4	4	5	5	
18	3	4	3	5	4	4	23	18	4	5	4	5	23	18	5	4	4	5	18
19	3	3	3	2	2	2	15	19	2	2	3	2	12	19	3	4	5	3	
20	3	3	4	2	2	16	20	3	3	2	3	2	13	20	2	3	2	2	11
21	4	4	3	5	4	24	21	4	4	4	5	21	21	4	3	5	4	5	
22	5	5	5	4	3	3	25	22	3	4	5	4	20	22	4	4	4	4	18
23	5	5	5	3	3	2	23	3	4	3	3	16	23	3	4	3	3	14	
24	4	3	2	2	2	15	24	3	2	4	3	3	15	24	3	3	3	3	14
25	3	3	3	3	2	2	16	25	3	4	4	2	3	16	25	3	3	3	13
26	3	3	3	3	3	18	26	4	3	4	4	18	26	4	3	4	4	4	
27	3	3	3	3	3	18	27	5	3	3	4	18	27	3	3	4	4	4	
28	4	3	3	3	3	19	28	4	4	4	3	19	28	3	3	4	5	4	
29	3	3	2	3	3	2	16	29	3	4	3	3	16	29	4	3	4	4	15
30	2	2	3	2	3	3	15	30	4	4	4	4	20	30	4	4	4	3	14

© Hak Cipta mlnk Un SusaRiau	19	18	19	18
	15	14	16	14
	16	15	16	15
	19	17	19	17
	17	16	20	16
	21	18	21	19
	14	14	14	13
	13	13	14	12
	17	14	16	14
	17	16	20	16
	22	19	21	20
	23	20	22	20
	15	15	15	14
	14	14	17	13
	20	17	20	18
	18	15	18	17
	15	13	15	14
	24	22	24	20
	12	10	12	11
	13	11	13	12
	21	18	20	19
	20	17	20	18
	16	14	16	14
	15	13	15	14
	16	12	17	13
	18	16	18	16
	18	16	18	17
	19	17	19	18
	16	14	17	15
	15	13	20	14

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© **Lampiran spss**

**1. Lampiran uji validitas produk (X1)**

No	Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
1	X1.1	0,6223	0,361	Valid
2	X1.2	0,7498	0,361	Valid
3	X1.3	0,7104	0,361	Valid
4	X1.4	0,642	0,361	Valid
5	X1.5	0,6487	0,361	Valid
6	X1.6	0,7144	0,361	Valid

**2. Lampiran uji validitas Promosi (X2)**

No	Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
1	X2.1	0,6535	0,361	Valid
2	X2.2	0,7134	0,361	Valid
3	X2.3	0,734	0,361	Valid
4	X2.4	0,8264	0,361	Valid
5	X2.5	0,7742	0,361	Valid

**3. Lampiran uji validitas Lokasi (X3)**

No	Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
1	X3.1	0,609	0,361	Valid
2	X3.2	0,642	0,361	Valid
3	X3.3	0,687	0,361	Valid
4	X3.4	0,753	0,361	Valid
5	X3.5	0,509	0,361	Valid

**4. Lampiran uji validitas Peningkatan Penjualan**

No	Variabel	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Y.1	0,882	0,361	Valid
2	Y.2	0,734	0,361	Valid
3	Y.3	0,766	0,361	Valid
4	Y.4	0,809	0,361	Valid

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**5. Uji Reabilitas**

No.	Variabel	Cronbach's Alpha	Nilai Kritis	Keterangan
1	Produk	0,876	0,60	<i>Reliable</i>
2	Promosi	0,845	0,60	<i>Reliable</i>
3	Lokasi	0,892	0,60	<i>Reliable</i>
4	Peningkatan penjualan	0,912	0,60	<i>Reliable</i>

**6. Uji normalitas**

**Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0E-7
	Std. Deviation	.29840251
Most Extreme Differences	Absolute	.114
	Positive	.114
	Negative	-.092
Kolmogorov-Smirnov Z		,644
Asymp. Sig. (2-tailed)		,802

**7. Uji Multikolinieritas**

Model	Collinearity Statistics		
	Tolerance	VIF	
1	Produk (x1)	0,312	3,205
	Promosi (x2)	0,332	3,012
	Lokasi (x3)	0,274	3,650

### 8. Uji T

#### Uji regresi berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
1	(Constant)	0,642	,2145	,2145	,041
	Produksi	0,344	0,025	,341	,000
	Promosi	0,332	0,024	,3351	,000
	Lokasi	0,333	0,332	0,332	,000

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	56,124	3	18,708	11,354
	Residual	42,843	26	1,648	
	Total	98,967	29		

#### 14 Uji F ( Simultan )

#### ANOVA

#### Uji Koefisien Determinasi (R2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	870 <sup>a</sup>	757	742	1.412

a. Predictors: (Constant), Promosi, Produksi

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**© Hak cipta milik Universitas Sultan Syarif Kasim Riau**

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**TABEL UJI T**

**Titik Persentase Distribusi t (dk = 1 – 40)**

Pr df	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
1	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
2	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
3	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
4	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
5	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
6	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
7	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
8	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
9	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
10	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
11	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
12	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
13	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
14	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
15	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
16	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
17	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
18	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
19	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
20	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
21	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
22	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
23	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
24	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
25	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
26	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
27	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
28	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
29	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
30	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518

**TABEL UJI F****TABEL UJI Titik Persentase Distribusi t (dk = 1 – 35)**

df2\df1	1	2	3	4	5	6	7	8	10
1	161,448	199,500	215,707	224,583	230,162	233,986	236,768	238,883	241,882
2	18,513	19,000	19,164	19,247	19,296	19,330	19,353	19,371	19,396
3	10,128	9,552	9,277	9,117	9,013	8,941	8,887	8,845	8,786
4	7,709	6,944	6,591	6,388	6,256	6,163	6,094	6,041	5,964
5	6,608	5,786	5,409	5,192	5,050	4,950	4,876	4,818	4,735
6	5,987	5,143	4,757	4,534	4,387	4,284	4,207	4,147	4,060
7	5,591	4,737	4,347	4,120	3,972	3,866	3,787	3,726	3,637
8	5,318	4,459	4,066	3,838	3,687	3,581	3,500	3,438	3,347
9	5,117	4,256	3,863	3,633	3,482	3,374	3,293	3,230	3,137
10	4,965	4,103	3,708	3,478	3,326	3,217	3,135	3,072	2,978
11	4,844	3,982	3,587	3,357	3,204	3,095	3,012	2,948	2,854
12	4,747	3,885	3,490	3,259	3,106	2,996	2,913	2,849	2,753
13	4,667	3,806	3,411	3,179	3,025	2,915	2,832	2,767	2,671
14	4,600	3,739	3,344	3,112	2,958	2,848	2,764	2,699	2,602
15	4,543	3,682	3,287	3,056	2,901	2,790	2,707	2,641	2,544
16	4,494	3,634	3,239	3,007	2,852	2,741	2,657	2,591	2,494
17	4,451	3,592	3,197	2,965	2,810	2,699	2,614	2,548	2,450
18	4,414	3,555	3,160	2,928	2,773	2,661	2,577	2,510	2,412
19	4,381	3,522	3,127	2,895	2,740	2,628	2,544	2,477	2,378
20	4,351	3,493	3,098	2,866	2,711	2,599	2,514	2,447	2,348
21	4,325	3,467	3,072	2,840	2,685	2,573	2,488	2,420	2,321
22	4,301	3,443	3,049	2,817	2,661	2,549	2,464	2,397	2,297
23	4,279	3,422	3,028	2,796	2,640	2,528	2,442	2,375	2,275
24	4,260	3,403	3,009	2,776	2,621	2,508	2,423	2,355	2,255
25	4,242	3,385	2,991	2,759	2,603	2,490	2,405	2,337	2,236
26	4,225	3,369	2,975	2,743	2,587	2,474	2,388	2,321	2,220
27	4,210	3,354	2,960	2,728	2,572	2,459	2,373	2,305	2,204
28	4,196	3,340	2,947	2,714	2,558	2,445	2,359	2,291	2,190
29	4,183	3,328	2,934	2,701	2,545	2,432	2,346	2,278	2,177
30	4,171	3,316	2,922	2,690	2,534	2,421	2,334	2,266	2,165
35	4,121	3,267	2,874	2,641	2,485	2,372	2,285	2,217	2,114

UIN SUSKA RIAU

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak Cipta milik UIN Suska Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Lampiran dokumentasi**

**Gambar dokumentasi survei angkringan di alun-alun Tanjung Sawit**



**Gambar 1.** Kunjungan survei penyebaran kuisioner pada angkringan Juice dan Frozen Friska di alun-alun Tanjung Sawit



**Gambar 2.** Kunjungan survei penyebaran kuisioner pada angkringan Es krim di alun-alun Tanjung Sawit

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Gambar 3.** Kunjungan survei penyebaran kuisioner pada angkringan Wahana Permainan Anak, “bang REZA” di alun-alun



**Gambar 4.** Kunjungan survei penyebaran kuisioner pada angkringan Warung Ayam Geprek “Mbak Yuni” di alun-alun Tanjung

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Gambar 5.** Kunjungan survei penyebaran kuisioner pada angkringan Warung Sederhana Minuman Bandrek di alun-alun Tanjung



UIN SUSKA RIAU

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang  
Skripsi

PENGESAHAN  
PERBAIKAN SKRIPSI

Skripsi dengan judul **"ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENINGKATAN PENJUALAN UMKM ANGKRINGAN DI ALUN-ALUN TANJUNG SAWIT KECAMATAN TAPUNG KABUPATEN KAMPAR PERSPEKTIF EKONOMI SYARIAH"**, yang ditulis oleh:

NAMA : Afni Rehulina Br Ginting  
NIM : 112020521205  
PROGRAM STUDI : Ekonomi Syariah

Bilah dimunaqasyahkan pada:

Hari/Tanggal : Selasa, 13 Januari 2026  
Waktu : 08.00 WIB s/d selesai  
Tempat : Ruang Peradilan Semu (Lt.2 Gedung Belajar)

Telah diperbaiki sesuai dengan permintaan Tim Penguji Munaqasyah Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 13 Januari 2026  
TIM PENGUJI MUNAQASYAH

Ketua

Syamsurizal, SE., M.Sc, Ak., CA

sekretaris

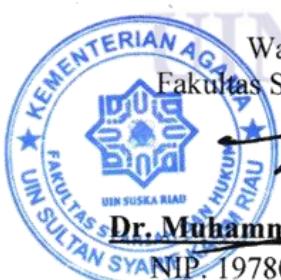
Zuryanti, S.E.I, M.E.Sy

Penguji I

Ez Rozi Andini, SE, Sy,ME

Penguji II

Zhal Afwa Ajidin, SE, MA



Wakil Dekan I  
Fakultas Syariah dan Hukum

Dr. Muhammad Darwis, SH., MH

NIP. 19780227 200801 1 009

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

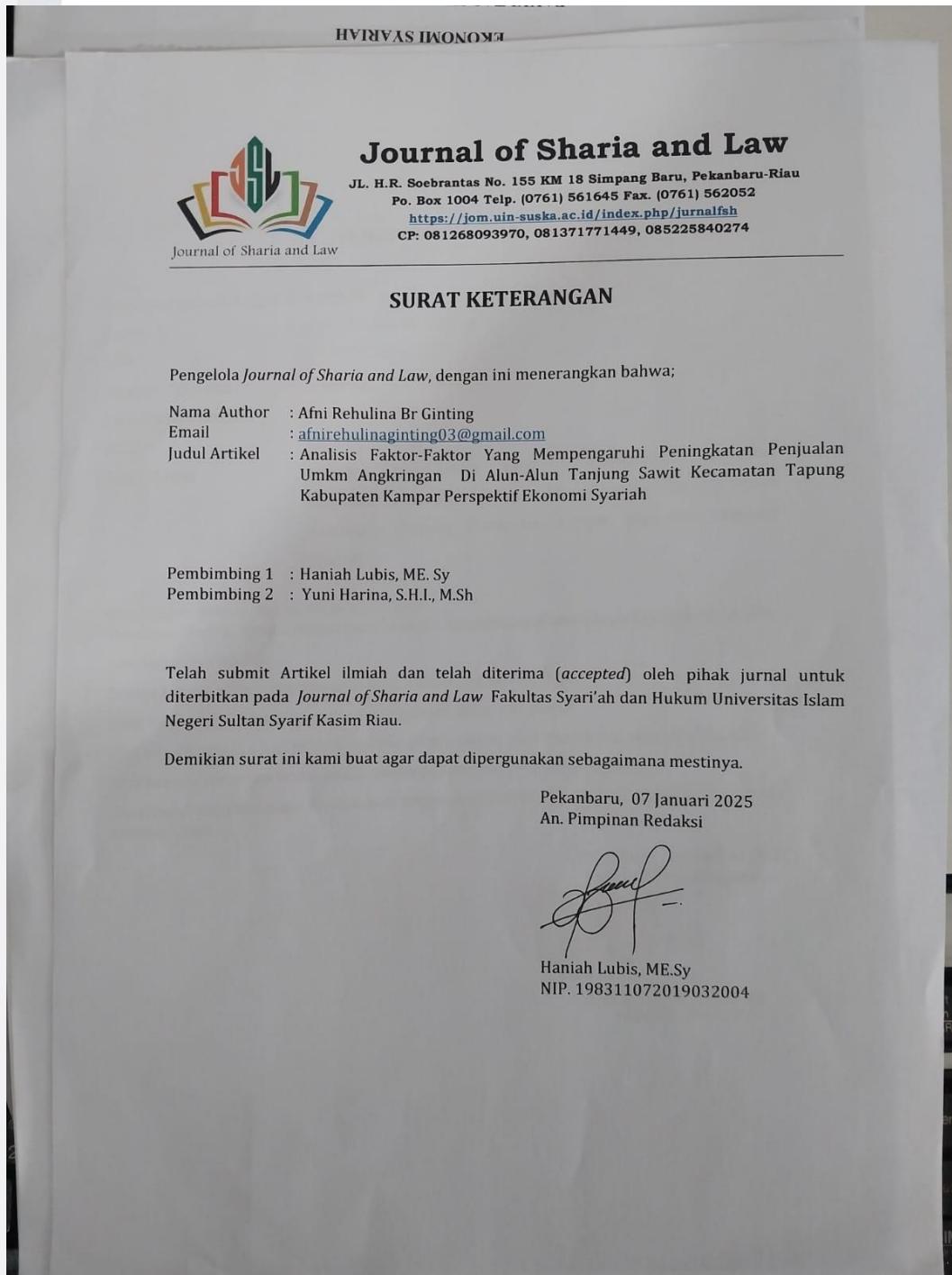
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





: 1 E-85/Un.04/F.I/PP.00.9/12/2025  
: Biasa  
: 1 (Satu) Proposal  
: Mohon Izin Riset

17 Desember 2025

Kepada Yth.  
Kepala Desa Tanjung Sawit  
di  
Tempat

**S**Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Disampaikan bahwa salah seorang mahasiswa Fakultas Syariah dan Hukum Universitas Sultan Syarif Kasim Riau :

Nama : AFNI REHULINA BR. GINTING  
NIM : 12020521205  
Jurusan : Ekonomi Syariah S1  
Semester : XI (Sebelas)  
Lokasi : Desa Tanjung Sawit Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar

Bermaksud akan mengadakan riset guna menyelesaikan Penulisan Skripsi yang berjudul : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Penjualan UMKM Angkringan Di Alun-Alun Tanjung Sawit Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar

Pelaksanaan kegiatan riset ini berlangsung selama 3 (tiga) bulan terhitung mulai tanggal surat ini dibuat. Untuk itu kami mohon kiranya kepada Saudara berkenan memberikan izin guna terlaksananya riset dimaksud.

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

a.n. Dekan  
Wakil Dekan I,

14

Dr. Muhammad Darwis, S. HI., MH  
NIP.19780227 200801 1 009

Tembusan:  
Dekan Fakultas Syariah dan Hukum UIN Suska Riau



PEMERINTAH KABUPATEN KAMPAR  
**KANTOR KEPALA DESA TANJUNG SAWIT**

KECAMATAN TAPUNG

ALAMAT : JL. FLAMBOYAN VII

KODE POS 28464

Tanjung Sawit, 24 Desember 2025

Kepada Yth :  
**Dekan Fakultas Syariah Dan Hukum UIN SUSKA Riau**  
di-

Pekanbaru

tak Cipta  
lindungi Undang-Undang  
Dilakukan  
I. Mengutip  
a. Pengutipan hanya untuk  
b. Pengutipan tidak merugikan  
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

⑤ H  
Skripsi  
UIN  
SUSKA  
Riau  
149/PEM-TS/2025/965  
1 (satu) Berkas  
Izin Riset

Bismillahirrahmanirrahim,

Assalamualaikum Wr Wb,

Dengan Hormat,

Berdasarkan Surat dari UIN SUSKA Riau Nomor 11785/Un.04/F.I/PP.00.9/12/2025 Tanggal 17 Desember 2025 Tentang Mohon Izin Riset/Penelitian dan Pengumpulan Data untuk Bahan Skripsi di Desa Tanjung Sawit Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar, dengan ini memberikan Rekomendasi kepada :

Nama	:	AFNI REHULINA BR. GINTING
Nomor Mahasiswa	:	12020521205
Universitas	:	UIN SUSKA Riau
Fakultas	:	Syariah Dan Hukum
Program Studi	:	Ekonomi Syariah
Judul	:	"Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Penjualan UMKM Angkringan di Alun-Alun Tanjung Sawit Kecamatan Tapung Kabupaten Kampar"

Untuk melakukan penelitian/riset dan pengumpulan data untuk bahan skripsi di Desa Tanjung Sawit Kec. Tapung Kab. Kampar perlu kami sampaikan beberapa hal sebagai berikut :

1. Pada prinsipnya kami tidak keberatan dan dapat mengizinkan melaksanakan penelitian tersebut di tempat kami.
2. Izin melakukan penelitian diberikan semata-mata untuk keperluan akademik.
3. Setelah selesai melaksanakan penelitian agar yang bersangkutan menyampaikan laporan tertulis kepada Kelapa Desa Tanjung Sawit.

Demikian Rekomendasi kegiatan Riset/Penelitian ini diberikan untuk dipergunakan seperlunya.

