



**PENGARUH MODAL, PENGETAHUAN
KEUANGAN, TEKNOLOGI, MEDIA SOSIAL,
DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA
PADA UMKM DI KABUPATEN KUDUS**

Diajukan Oleh :

PUTRI FARIHATUZ ZAIDA

NIM. 2019-12-225

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MURIA KUDUS
TAHUN 2023**



**PENGARUH MODAL, PENGETAHUAN
KEUANGAN, TEKNOLOGI, MEDIA SOSIAL,
DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA
PADA UMKM DI KABUPATEN KUDUS**

Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan jenjang pendidikan
Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muria Kudus

Diajukan Oleh :

PUTRI FARIHATUZ ZAIDA

NIM. 2019-12-225

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MURIA KUDUS
TAHUN 2023**

HALAMAN PENGESAHAN

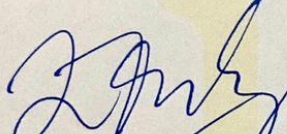
**PENGARUH MODAL, PENGETAHUAN KEUANGAN,
TEKNOLOGI, MEDIA SOSIAL, DAN INOVASI PRODUK
TERHADAP KINERJA PADA UMKM DI KABUPATEN
KUDUS**

Skripsi ini telah disetujui dan dipertahankan dihadapan Tim Penguji
Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Muria Kudus


Kudus, 22 Agustus 2023

Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi


Zuliyati, S.E, M.Si, Ak., CA
NIDN. 0603037801

Pembimbing 1


Zuliyati, S.E, M.Si, Ak., CA
NIDN. 0603037801

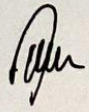
Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis



Dr. Kertati Bumekar, S.E., MM
NIDN. 0616077304

Pembimbing 2


Febra Robiyanto SE., M.Si., Akt
NIDN.0619027701

HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI

**PENGARUH MODAL, PENGETAHUAN KEUANGAN, TEKNOLOGI, MEDIA
SOSIAL, DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA PADA UMKM DI
KABUPATEN KUDUS**

Yang disiapkan dan disusun oleh :
PUTRI FARIHATUZ ZAIDA
NIM. 2019-12-225

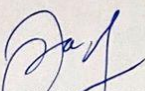
Telah dipertahankan di Depan Dewan Penguji pada hari Selasa, tanggal 22
Agustus 2023 dan telah dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima.

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

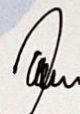
Ketua


Zuliya, S.E., M.Si., Ak., CA
NIDN. 0603037801

Sekretaris


Izza Ashsifa, S.E., M.Sc
NIDN. 0628019501

Anggota


Febra Robiyanto SE., M.Si., Akt
NIDN.0619027701

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomika dan Bisnis



Dr. Kertat Sumekar, S.E., MM
NIDN. 0616077304

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO

“Belajarlah untuk tidak memikirkan berbagai ketakutan akan pertanyaan dan penilaian manusia karena itu hanya akan memperlambat jalan kita kedepan. Hidup bukan hanya perihal bisa dan bahagia, tapi juga salah dan kecewa. Jadi, berjalanlah untuk menghadapi berbagai kesalahan dan kebenaran bahwasanya karunia Allah yang paling lengkap adalah kehidupan yang didasarkan pada ilmu pengetahuan.”

PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk diri sendiri
Orang tua tersayang yang selalu mendo'akan yang terbaik
Kakak dan adik saya yang selalu memberikan semangat
Dosen pembimbing yang telah memberikan bimbingan yang terbaik
Serta teman-teman terdekat yang memberikan support
Terima kasih untuk Do'a, Dukungan dan Semangatnya selama ini
Semoga Allah SWT selalu memberikan perlindungan kepada kalian semua

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

PENGARUH MODAL, PENGETAHUAN KEUANGAN, TEKNOLOGI, MEDIA SOSIAL, DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA PADA UMKM DI KABUPATEN KUDUS

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi dengan judul : **“PENGARUH MODAL, PENGETAHUAN KEUANGAN, TEKNOLOGI, MEDIA SOSIAL, DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA PADA UMKM DI KABUPATEN KUDUS”** adalah hasil tulisan saya sendiri, tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan disuatu Perguruan Tinggi, dan sepanjang sepengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang tertulis diacu dalam naskah ini disebutkan dalam daftar pustaka.

Kudus, 22 Agustus 2023

Penyusun

PUTRI FARIHATUZ ZAIDA

NIM. 2019-12-225

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Segala puji bagi Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, taufiq, dan hidayah-Nya, sehingga pada kesempatan kali ini penulis dapat menyelesaikan skripsi ini. Skripsi yang berjudul **“PENGARUH MODAL, PENGETAHUAN KEUANGAN, TEKNOLOGI, MEDIA SOSIAL, DAN INOVASI PRODUK TERHADAP KINERJA PADA UMKM DI KABUPATEN KUDUS”**. Ini disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan jenjang pendidikan Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muria Kudus.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis banyak mendapatkan bimbingan dan saran dari berbagai pihak, sehingga penyusunan skripsi ini dapat terealisasi. Untuk itu penulis menyampaikan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Ir. Darsono, M.Si., selaku Rektor Universitas Muria Kudus
2. Dr. Kertati Sumekar, SE., MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muria Kudus.
3. Ibu Zuliyati, S.E., M.Si., AK., CA selaku Ketua Program Studi Akuntansi dan Dosen Pembimbing 1 yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan\ dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Febra Robiyanto, S.E., M.Si., Akt., selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah bersedia meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Para dosen dan staf pengajar di lingkungan Universitas Muria Kudus yang membekali berbagai pengetahuan, sehingga penulis mampu menyelesaikan penyusunan skripsi ini.
6. Keluarga yang senantiasa mendukung dan memberikan masukan secara langsung maupun tidak langsung telah mempermudah dalam penyusunan skripsi ini.

7. Teman-teman yang senantiasa memberikan dukungan dalam penyusunan skripsi ini. Dan semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga amal baik beliau tersebut diatas dan juga semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan mendapatkan balasan pahala yang berlipat ganda di sisi Allah SWT. Aamiin.

Akhirnya penulis menyadari bahwa penyesunan skripsi ini masih jauh mencapai kesempurnaan dalam arti sebenarnya, namun penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis sendiri dan para pembaca pada umumnya.

Kudus, 16 Februari 2023

Penulis

Putri Farihatuz Zaida

NIM. 2019-12-225

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menemukan bukti empiris mengenai pengaruh modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk terhadap kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus. Jenis penelitian ini adalah kuantitatif. Metode yang digunakan yaitu *purposive sampling*, dengan total sampel sebanyak 391 responden yang merupakan para pelaku UMKM di Kabupaten Kudus. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda menggunakan program SPSS versi 26. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel modal berpengaruh terhadap kinerja UMKM, pengetahuan keuangan tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM, teknologi berpengaruh terhadap kinerja UMKM, media sosial berpengaruh terhadap kinerja UMKM, dan inovasi produk berpengaruh terhadap kinerja UMKM

Kata Kunci: Modal, Pengetahuan Keuangan, Teknologi, Media Sosial, Inovasi Produk, dan Kinerja UMKM

ABSTRACT

This study aims to find empirical evidence on the influence of capital, financial knowledge, technology, social media, and product innovation on performance in MSMEs in Kudus Regency. This type of research is quantitative. The method used is purposive sampling, with a total sample of 391 respondents who are MSME actors in Kudus Regency. The method used in this study is multiple linear regression analysis using SPSS program version 26. The results showed that capital variables affect MSME performance, financial knowledge does not affect MSME performance, technology affects MSME performance, social media affects MSME performance, and product innovation affects MSME performance

Keywords: Capital, Financial Knowledge, Technology, Social Media, Product Innovation, and MSME Performance

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK	viii
<i>ABSTRACT</i>	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Ruang Lingkup	11
1.3. Perumusan Masalah	12
1.4. Manfaat Penelitian	13
1.5. Kegunaan Penelitian	14
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	15
2.1. Landasan Teori	15
2.1.1. Teori Sikap	15

2.1.2.	Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	16
2.1.3.	Kinerja UMKM	20
2.1.4.	Modal	25
2.1.5.	Pengetahuan Keuangan	27
2.1.6.	Teknologi	30
2.1.7.	Media Sosial	32
2.1.8.	Inovasi Produk	34
2.2.	Hasil Penelitian Terdahulu	36
2.3.	Karangka Pemikiran Teoritis	40
2.4.	Perumusan Hipotesis	40
BAB III	METODE PENELITIAN	48
3.1.	Rancangan penelitian	48
3.2.	Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	48
3.2.1	Variabel Dependen	49
3.2.2	Variabel Independen	49
3.3.	Jenis dan Sumber Data	53
3.4.	Populasi dan Sampel	53
3.5.	Pengumpulan Data	55
3.6.	Pengolahan Data	56
3.7.	Analisis Data	56
3.7.1	Statistik Deskriptif	56
3.7.2	Uji Kualitas Data	57
3.7.3	Uji Asumsi Klasik	58

3.7.4	Analisis Regresi Linier Berganda	59
3.7.5	Uji Kelayakan Model	60
BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	63
4.1.	Gambaran Umum dan Objek Penelitian	63
4.2.	Penyajian Data	63
4.3.	Analisis Data	68
4.3.1.	Statistik Deskriptif	68
4.3.2.	Uji Kualitas Data	70
4.3.2.1.	Uji Validitas	70
4.3.2.2.	Uji Reliabilitas	72
4.3.3.	Uji Asumsi Klasik	73
4.3.3.1.	Uji Normalitas	73
4.3.3.2.	Uji Multikolinearitas	73
4.3.3.3.	Uji Heteroskedastisitas	74
4.3.4.	Analisis Regresi Linear Berganda	76
4.3.5.	Uji Kelayakan Model	78
4.3.5.1.	Uji R^2 (Koefisien Determinasi)	78
4.3.5.2.	Uji Hipotesis Statistik F (Simultan)	79
4.3.5.3.	Uji Hipotesis Statistik T (Parsial)	80
4.4.	Pembahasan	82
4.4.1.	Pengaruh Modal terhadap Kinerja UMKM	82
4.4.2.	Pengaruh Pengetahuan Keuangan terhadap Kinerja UMKM	84

4.4.3.	Pengaruh Teknologi terhadap Kinerja UMKM	86
4.4.4.	Pengaruh Media Sosial terhadap Kinerja UMKM	87
4.4.5	Pengaruh Inovasi Produk terhadap Kinerja UMKM	89
BAB V	PENUTUP	92
5.1.	Kesimpulan Penelitian	92
5.2.	Keterbatasan Penelitian	93
5.3.	Saran Penelitian	93

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data UMKM Terdaftar di Kabupaten Kudus Tahun 2022	2
Tabel 2.1 Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah	18
Tabel 2.2 Hasil Penelitian Terdahulu	36
Tabel 3.2 Skala Likert	53
Tabel 4.1 Penyajian Data	63
Tabel 4.7 Analisis Statistik Deskriptif	68
Tabel 4.8 Uji Validitas	71
Tabel 4.9 Uji Reliabilitas	72
Tabel 4.10 Uji Normalitas	73
Tabel 4.11 Uji Multikolinearitas	74
Tabel 4.12 Uji Heteroskedastisitas	75
Tabel 4.13 Analisis Regresi Linier Berganda	76
Tabel 4.14 Koefisien Determinasi	78
Tabel 4.15 Uji Hipotesis Statistik F (Simultan)	79
Tabel 4.16 Uji Hipotesis Statistik T (Parsial)	80

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran Teoritis	41
--	----



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Kuesioner

Lampiran 2 Frekuensi dan Sampel Responden

Lampiran 3 Tabulasi Data Responden

Lampiran 4 Hasil Output SPSS 26

Lampiran 5 Tabel R, Tabel T, dan Tabel F

Lampiran 6 Surat Keterangan Penelitian

Lampiran 7 Dokumentasi Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Di zaman globalisasi terutama dalam bidang perdagangan dari setiap tahunnya mengalami peningkatan dalam peran sektor swasta di berbagai negara berkembang. Bila suatu daerah mengalami peningkatan pertumbuhan barang ataupun jasa dari tahun-tahun sebelumnya, maka ekonomi daerah tersebut dapat dikatakan mengalami kemajuan ekonomi (Siregar, 2022). Salah satu tolak ukur untuk mengetahui pembangunan suatu daerah di berbagai sektor yang dimana menggambarkan tingkat perubahan ekonomi yaitu pertumbuhan ekonomi (Puji Hastuti, 2017). Peran strategis dalam pertumbuhan ekonomi nasional tidak jauh dari adanya peran UMKM, bukan hanya itu disini UMKM berperan terhadap pertumbuhan ekonomi di perindustrian hasil pembangunan dan penyerapan tenaga kerja (Srijani, 2020). Begitupun disetiap daerah pasti menginginkan UMKM di daerahnya agar dapat selalu mengalami perkembangan, di Provinsi Jawa Tengah Kabupaten Kudus tepatnya. Banyaknya jumlah pelaku UMKM di Indonesia membuat tingkat persaingan semakin ketat sehingga kinerja usaha merupakan salah satu faktor dalam menghadapi persaingan usaha. Mulyono et al., (2021) menjelaskan bahwa dengan adanya peningkatan kinerja usaha maka UMKM akan mampu menghadapi persaingan yang ada.

Kabupaten Kudus merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah dimana terdapat 9 (sembilan) kecamatan, 123 (seratus dua puluh tiga) desa, dan 9

(sembilan) kelurahan di Kabupaten Kudus, Jawa Tengah (Badan Pusat Statistika Kabupaten Kudus). Kudus termasuk dalam kabupaten terkecil di daerah industri dan perdagangan yang sanggup menyerap tenaga kerja serta mampu memberikan peranan terhadap Poduk Domestik Regional Bruto (PDRB). UMKM yang terdapat dan berkembang di Kabupaten Kudus sangat beragam, seperti konveksi, batik, kerajinan, border, kerajinan, makanan olahan, bengkel, peternakan, *fashion*, boneka, pisau, hingga sparepart kendaraan, dan lainnya. Dari waktu ke waktu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus rupanya selalu mengalami peningkatan. Setiap tahunnya para pelaku UMKM di Kabupaten selalu bertambah, dimana pada tahun 2022 mencapai angka 17.676 UMKM.

Berikut ini adalah data Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang terdaftar di Dinas Tenaga Kerja, Perindustrian, Koperasi dan UKM Kabupaten Kudus :

Tabel 1.1

Data Pelaku UMKM Terdaftar di Kabupaten Kudus Tahun 2018-2022

Klasifikasi	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Mikro	14.010	14.204	15.004	16.290	16.784
Kecil	688	788	877	789	789
Menengah	102	103	103	103	103
Total	14.800	15.095	15.984	17.182	17.676

Sumber : Dinas Tenaga Kerja, Perindustrian, Koperasi dan UKM Kabupaten Kudus

Kabupaten Kudus merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang dapat mempergunakan hal otonomi daerah dengan maksimal salah satunya

mengembangkan potensi masyarakatnya. Secara geografis, letak Kabupaten Kudus cukup strategis, karena berada di jalur perlintasan ekonomi antar provinsi sehingga menjadikan kota ini sebagai sentra perdagangan nasional yang memiliki mobilitas tinggi. Permasalahan yang utama dalam UMKM di Kabupaten Kudus ialah modal yang menjadi salah satu batu sandungan dalam mengembangkan usahanya. Beberapa UMKM di Kabupaten Kudus telah memasuki pasar modern seperti swalayan tetapi banyak yang tidak berlanjut dikarenakan keterbatasan modal yang dimiliki. Keterbatasan penggunaan teknologi oleh pelaku UMKM juga berkaitan dan disebabkan oleh terbatasnya modal untuk membeli peralatan atau menggunakan teknologi. Keterbatasan penguasaan teknologi inilah yang mengakibatkan rendahnya faktor produksi total dan kurang efisiensi pada proses produksi, serta kualitas produk yang dihasilkan rendah. Seseorang yang baru ingin membuka suatu usaha merasa bahwa resiko dari selain modal sendiri dianggap sebagai salah satu penghambat dan penghalang bagi mereka yang baru ingin membuka usaha.

Banyak pelaku usaha di Kabupaten Kudus belum mengerti cara mengelola keuangan, ini disebabkan karena pengetahuan keuangan yang rendah dan dibuktikan banyaknya UMKM yang pengelolaan keuangannya tidak sesuai prosedur perusahaan. Salah satu prosedur yang tidak sesuai yaitu menggunakan uang usaha mereka untuk kepentingan pribadi yang seharusnya keuntungan dari usaha dapat dipergunakan untuk mengembangkan lagi usahanya. Di tengah persaingan UMKM yang semakin kompetitif, pelaku UMKM di Kabupaten Kudus perlu selalu melakukan inovasi mengikuti perkembangan teknologi yang

menekankan pada inovasi produk. Berbagai upaya inovasi produk dilakukan oleh pelaku UMKM agar produk yang dihasilkan disukai dan digemari oleh konsumen sehingga dapat bertahan di pasar persaingan. Pihak Disnaker Perinkop dan UKM Kudus saat ini berupaya untuk mengadakan pembinaan salah satunya dalam teknologi, promosi, dan inovasi. Hal tersebut bertujuan agar pelaku UMKM di Kabupaten Kudus dapat meningkatkan kinerja dan kualitas produk usahanya (www.murianews.com).

Kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus nyatanya dinilai masih tidak stabil. Hal tersebut disebabkan karena pertumbuhan UMKM yang setiap tahunnya mengalami peningkatan tetapi tidak diikuti oleh perkembangan kinerja yang dialami UMKM. Dapat dilihat dari adanya UMKM yang tidak lama kemudian gulung tikar atau tutup, penjualan yang mengalami naik turun, dan pendapatan yang tidak pasti. Hal ini terutama terjadi saat Pandemi Covid 19, dimana banyak sekali UMKM yang tidak mampu bertahan di pangsa persaingan. Salah satu sebabnya dikarenakan pelaku UMKM tidak dapat mempertahankan kinerjanya, sehingga mereka tidak memiliki upaya lebih dalam mengembangkan usahanya.

Kontribusi UMKM dalam perkembangan ekonomi di suatu negara diantaranya yaitu Peningkatan Produk Domestik Bruto (PPDB), terciptanya investasi nasional, terwujudnya devisa nasional, dan adanya penyerapan tenaga kerja. Untuk mengembangkan kinerja UMKM bukanlah sebuah hal yang mudah walaupun UMKM sendiri memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi suatu negara. Agar para pelaku ataupun pendiri UMKM dapat menciptakan suatu usaha yang baru, kreatif, dan berbeda perlu adanya kinerja yang dapat berjalan

dengan baik dikarenakan dalam perkembangan suatu UMKM di Indonesia diwajibkan agar para pelaku usaha siap bertahan dalam persaingan. Adanya perluasan penelitian pada kinerja UMKM menjadi dasar pada pentingnya peran UMKM untuk perekonomian negara (Chabachib, 2020). Mengenai pencapaian sasaran dari dilakukannya pelaksanaan usaha dan kebijakan yang dilaksanakan guna mewujudkan visi, misi, serta tujuannya.

Kinerja menjadi hasil sebuah pekerjaan yang dilandasi tujuan strategi organisasi serta kepuasan konsumen yang dapat memberikan hasil pada perekonomian. Bila kinerja dinilai kurang baik, maka kinerja tersebut dapat disebabkan oleh banyak aspek terutama yang sangat berpengaruh yaitu aspek modal. Kinerja UMKM merupakan kemampuan yang dimiliki UMKM guna mencapai target yang sudah ditetapkan sebelumnya (Septiani & Wuryani, 2020). Menurut Wibowo (2018) agar kinerja suatu usaha dapat berjalan dengan baik maka diperlukan alat untuk mengukur kinerja dan keberhasilan usaha tersebut. Dari hal tersebut, pemerintah melaksanakan berbagai kebijakan mulai dari perizinan dan hambatan birokrasi yang sudah dicantumkan dalam peraturan Nomor 98 Tahun 2004 yaitu dijelaskan mengenai perizinan untuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Dengan adanya perizinan yang sudah tertera, maka para pelaku UMKM diharapkan mendapatkan perlindungan saat menjalankan usahanya dilokasi yang ditetapkan, mendapatkan arahan pengembangan usaha, dapat mengakses biaya kelembagaan, serta kemudahan pada pemberdayaan pemerintah pusat daerah ataupun lembaga lainnya.

Program yang diberi pemerintah pada usaha pengembangan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah sudah dilaksanakan dan hasilnya dinilai positif serta sangat memuaskan. Perkembangan pada UMKM selalu mengalami peningkatan dan dinilai sebagai penopang dalam perekonomian nasional Indonesia. Kondisi ini berjalan saat adanya penelitian oleh Demirbag (2006) yang memberikan hasil penelitian bahwa adanya keberhasilan usaha kecil dan menengah disebabkan karena adanya dampak pembangunan ekonomi di negara berkembang ataupun di negara maju. Meningkatnya sektor UMKM perlu diimbangi dengan peningkatan peranannya, pemerintah dan pihak lain juga menjadi acuan mengenai faktor-faktor yang dapat memberikan dampak terhadap peningkatan kinerja usaha.

Pada Maret 2021, berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia menyatakan UMKM di Indonesia mencapai 64,2 juta, dimana 61,07% (enam puluh satu koma tujuh persen) berkontribusi dalam Produk Domestik Bruto. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) mampu menyerap 97% (sembilan puluh tujuh persen) dari total tenaga kerja, mengumpulkan hingga 60,42% (enam puluh koma empat puluh dua persen) dari total investasi Indonesia. Usaha Mikro Kecil dan Menengah data dilihat hampir pada setiap sudut kota dimana para pelaku UMKM sudah melakukan kegiatannya sebelum terbitnya matahari. Layaknya sebuah komunitas masyarakat dalam menjalankan industrinya yang dimana setiap masyarakat dapat memproduksi produk yang sama, sehingga setiap daerah memiliki sentra Usaha Mikro Kecil Menengah yang menghasilkan produk tertentu.

Peran modal tidak lepas dari tujuan untuk menciptakan dan mewujudkan perbaikan, peningkatan, serta pengembangan kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Modal adalah uang pokok yang digunakan dalam memproduksi sesuatu untuk menambah kekayaan (Ardi Nugroho, 2011). Para pelaku UMKM di Kabupaten Kudus menganggap modal sangat penting dalam perkembangan atau kinerja usaha mereka. Suatu usaha dapat dinilai berkembang jika dinilai tinggi dalam tingkat keuntungan dan jumlah produksinya. Keterbatasan modal dari pelaku UMKM akan semakin mempersulit peningkatan jumlah produksi dan peluang untuk mendapatkan keuntungan. Hasil penelitian Rahman (2016) menemukan bahwa modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berbeda dengan hasil penelitian Bakhtiar Mohammad Ayub (2017) bahwa modal tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Selain itu, dalam rangka meningkatkan kinerja usaha maka diperlukan penetapan strategi untuk upaya-upaya seperti halnya memperluas wawasan pengetahuan bagi para pelaku UMKM mengenai penggunaan keuangan dan akuntabilitas. Pengetahuan keuangan ialah penguasaan individu pada suatu hal yang berhubungan dengan keuangan (Herleni & Tasman, 2019). Permasalahan pengetahuan keuangan pada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu dimana sebagian besar pengelolaan keuangan yang mereka lakukan belum baik. Pelaku UMKM cenderung mengelola keuangan pada usahanya tidak secara sistematis, mereka seringkali menggabungkan antara uang pribadi dengan uang usahanya. Menurut Sari (2019) pengetahuan keuangan adalah modal yang didapat dari pembelajaran kemampuan dalam pengelolaan pendapatan, pengeluaran, serta

tabungan dengan aman. Lebih khusus lagi, keberhasilan usaha dapat mengukur seberapa baik mereka mengelola pengetahuan keuangan. Pengetahuan sering dianggap sebagai sumber pertumbuhan bisnis dan diyakini efektif dalam bisnis (Maret & Sutton, 1997 dalam Krumina et.al, 2015). Hasil penelitian Ferdiansyah & Bukhari (2021) menemukan bahwa pengetahuan keuangan memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berbeda dengan hasil penelitian Suryandari & Muniroh (2020) bahwa pengetahuan keuangan tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM.

Faktor lain yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM yaitu teknologi dan media sosial. Teknologi adalah alat untuk meningkatkan produktivitas bisnis (Putu & Dewi, 2014). Teknologi adalah metode atau cara mengolah sesuatu agar waktu dan biayanya lebih efisien dan dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas (Marti'ah, 2017). Peran teknologi untuk fasilitas bagi pekerja adalah untuk menghasilkan barang yang akan meningkatkan produktivitas serta implementasi untuk mengatasi masalah yang ada. Adanya alat dapat mempermudah tenaga kerja dalam memperoleh barang yang kemudian dapat mempengaruhi kinerja pada UMKM. Hasil penelitian Ferdiansyah & Bukhari (2021) menemukan bahwa teknologi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berbeda dengan hasil penelitian Mukoffi & As'adi (2021) bahwa teknologi tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Berkaitan dengan perkembangan teknologi saat ini, penggunaan media sosial perlu diperhatikan oleh seorang wirausaha. Media sosial adalah alat untuk

mempermudah komunikasi dan sebagai penghubung komunikasi seorang pengusaha kepada konsumen ataupun pihak lain yang berkepentingan dalam keadaan apapun dan dimanapun (Permatasari, 2015). Pengguna media sosial di Indonesia saat ini kebanyakan dari mereka berada dalam rentang usia 18-34 tahun. Para pelaku UMKM di Kudus merasa diuntungkan karena transaksi penjualan dapat meningkat berkat penetrasi pasar yang dilakukan melalui media sosial. Media sosial memungkinkan pelanggan dan calon pelanggan yang prospek untuk berkomunikasi langsung berkaitan dengan produk yang dijual secara online dengan rekan-rekan yang lain sehingga produk tersebut semakin dikenal oleh banyak orang (Vinerean et al., 2013). Hasil penelitian Putri & Ie (2020) menemukan bahwa media sosial berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM, sama halnya dengan hasil penelitian Hartanto (2022) menyatakan bahwa media sosial berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Selain media sosial, inovasi produk menjadi strategi dalam kinerja usaha. Inovasi merupakan pilihan dalam menghadapi pasar dan pengelolaan yang berkelanjutan atau dapat dikatakan inovasi merupakan perpaduan, pengembangan, atau ide perbaikan yang dilakukan secara berkala untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. UMKM yang menjalankan strategi inovasi merupakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang dapat memproduksi barang yang dinilai kompetitif dimana dianggap dapat bertahan dan terdistribusi secara merata serta berkembang pesat. Menurut Barringer & Ireland (2006) kreativitas dan inovasi adalah sentral utama dalam aktivitas usaha. Adanya kreativitas dan inovasi tidak dapat dipisahkan dari kewirausahaan, karena pada gilirannya akan diwujudkan

dalam tindakan ketika menjalankan suatu usaha. Desain produk perlu adanya penanganan khusus agar menciptakan sebuah desain yang baru dan inovatif sehingga barang atau layanan yang di produksi menjadi produk yang lebih unik dan menarik. Hasil penelitian Sari (2016) menemukan bahwa inovasi produk berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM, sama halnya dengan hasil penelitian Kalil & Aenurohman (2020) menyatakan bahwa inovasi produk berpengaruh terhadap kinerja UMKM.

Penelitian terdahulu menunjukkan hasil dari beberapa variabel yang tidak konsisten, sehingga perlu dilakukan penelitian lebih lanjut kembali. Penelitian ini adalah pengembangan dari penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Ferdiansyah & Bukhari (2021). Berdasarkan penelitian sebelumnya, perbedaan penelitian ini dari penelitian Ferdiansyah & Bukhari (2021) yaitu pada penelitian ini menambahkan 1 (satu) variabel bebas/independen yaitu inovasi produk. Penambahan variabel inovasi produk dikarenakan setiap usaha perlu melakukan inovasi agar dapat bertahan dipangsa persaingan beriringan dengan menyesuaikan minat masyarakat dan dapat meningkatkan kinerja dan meningkatkan posisi kompetitifnya di pasar. Kedua, penelitian ini menggunakan *purposive sampling* sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan teknik *sampling* jenuh. Ketiga, penelitian sebelumnya dilakukan di Bekasi Utara dengan 45 responden yang merupakan pemilik UMKM *fashion*, sedangkan penelitian ini dilakukan di Kabupaten Kudus dengan 391 responden yang merupakan pelaku UMKM di Kabupaten Kudus.

Banyaknya jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah di Kabupaten Kudus, perlu adanya evaluasi dan studi literatur demi kinerja UMKM yang ada. Agar terciptanya kinerja UMKM yang baik maka perlu diperhatikan permasalahan, hambatan dan serta mencari solusi terbaik. UMKM perlu memperhatikan aspek-aspek yang dapat mempengaruhi keberhasilan kinerjanya seperti masalah pada modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi pada produk usahanya. Sangat menarik untuk diambil penelitian mengenai UMKM di Kabupaten Kudus yang selalu mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Oleh karena itu, saya melakukan suatu penelitian yang dilaksanakan di Kabupaten Kudus, Jawa Tengah.

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan oleh peneliti, maka peneliti bermaksud untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Modal, Pengetahuan Keuangan, Teknologi, Media Sosial, dan Inovasi Produk terhadap Kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus”**.

1.2. Ruang Lingkup

Penelitian ini memiliki ruang lingkup atau batasan yang meliputi :

1. Variabel bebas atau variabel independen dalam penelitian ini adalah modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk. Sedangkan variabel terikat atau variabel dependen dalam penelitian ini adalah kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).
2. Obyek penelitian dalam penelitian ini yaitu seluruh Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kudus.

1.3. Perumusan Masalah

Kinerja UMKM di Kabupaten Kudus dianggap tidak stabil. Kinerja yang tidak stabil ini salah satunya dapat dilihat dari adanya usaha baru yang tidak lama kemudian gulung tikar dikarenakan tidak memperhatikan kinerja pada usahanya, penjualan usaha yang mengalami penurunan, pendapatan yang tidak pasti, dan lain sebagainya. Mereka cenderung membuka dan menjalani usaha tanpa memperhatikan faktor-faktor yang ada. Pengukuran kinerja UMKM dapat diperhatikan melalui modal, pengetahuan keuangan, teknologi, dan inovasi produk namun faktor tersebut seringkali terjadi masalah, dan hal itulah yang dapat menyebabkan usaha mengalami naik turun. Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Kudus memiliki dampak yang baik bila dilakukan dan dikembangkan secara profesional. Kebijakan tersebut dapat mengidentifikasi peningkatan pada kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Kudus.

Dari adanya latar belakang penelitian yang sudah diuraikan, maka perumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh modal terhadap kinerja UMKM?
2. Apakah terdapat pengaruh pengetahuan keuangan terhadap kinerja UMKM?
3. Apakah terdapat pengaruh teknologi terhadap kinerja UMKM?
4. Apakah terdapat pengaruh media sosial terhadap kinerja UMKM?
5. Apakah terdapat pengaruh inovasi produk terhadap kinerja UMKM?

6. Apakah terdapat pengaruh modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk secara bersamaan terhadap kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus?

1.4. Tujuan Penelitian

Adapun penelitian ini memiliki tujuan sebagai berikut :

1. Untuk menguji secara empiris apakah terdapat pengaruh modal terhadap kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus.
2. Untuk menguji secara empiris apakah terdapat pengaruh pengetahuan keuangan terhadap kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus.
3. Untuk menguji secara empiris apakah terdapat pengaruh teknologi terhadap kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus.
4. Untuk menguji secara empiris apakah terdapat pengaruh media sosial terhadap kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus.
5. Untuk menguji secara empiris apakah terdapat pengaruh inovasi produk terhadap kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus.
6. Untuk menguji secara empiris apakah terdapat pengaruh modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk secara bersamaan terhadap kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus.

1.5. Kegunaan Penelitian

Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Manfaat Teoritis

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menjadi referensi dan menambah wawasan pengetahuan, memperkuat penelitian yang sudah ada sebelumnya, dan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan literatur penelitian di bidang akuntansi.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi peneliti

Diharapkan dengan adanya penelitian ini dapat menambah wawasan khususnya mengenai pengaruh modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk terhadap kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) khususnya di Kabupaten Kudus. Selain itu sebagai sarana untuk mengembangkan dan menerapkan pengetahuan yang diperoleh.

b. Bagi Pelaku UMKM

Diharapkan dapat memberikan masukan mengenai modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, inovasi produk dalam berbagai kondisi terhadap kinerja Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) khususnya di Kabupaten Kudus.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

Landasan teori menjadi teori dasar dalam sebuah penelitian, teori dasar yang digunakan sebagai landasan teori dalam penelitian ini yaitu kinerja UMKM yang berpengaruh pada modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk.

2.1.1. Teori Sikap

Sikap merupakan sebuah pernyataan evaluatif baik memberikan keuntungan ataupun tidak mengenai objek, peristiwa, atau manusia (Robbins, 2003). Sikap merupakan pemahaman mengenai kecenderungan dalam bereaksi (Khikmah, 2005). Sikap ialah keteraturan mengenai pemikiran, perasaan, dan predisposisi tindakan seseorang terhadap aspek di lingkungan sekitarnya (Azwar, 2010). Sikap ialah proses penilaian individu pada objek yang dapat berupa benda, informasi ataupun manusia. Proses penilaian sikap dapat berupa penilaian baik ataupun tidak (Sarlito & Meinarno, 2009). Proses terbentuknya sikap timbul karena pengaruh dalam diri seseorang dan lingkungan (Suindari & Juniariani, 2020). Sikap melihatkan rasa, nilai, dan tindakan pada objek. Sikap timbul karena adanya pemahaman, pengalaman, dan pertimbangan yang dialami seseorang pada suatu objek (Bruno, 2019). Keadaan suatu usaha yang tidak menentu akan ditanggapi atau direspond oleh pelaku UMKM untuk menyikapinya dengan melakukan berbagai

upaya atau usaha agar kinerja pada usahanya (UMKM) baik, mengalami peningkatan, dan dapat bertahan di pangsa persaingan.

Terdapat tiga komponen sikap menurut strukturnya yaitu komponen kognitif, afektif dan konatif yaitu sebagai berikut : (Azwar, 2010: 21)

1. Komponen kognitif mengenai persepsi, stereotype, dan kepercayaan individu pada suatu objek yang berwujud pandangan yang seringkali menjadi suatu yang ada dalam pola pikirnya.
2. Komponen afektif mengenai emosi dan perasaan terhadap objek kemudian membentuk sikap positif ataupun negative pada objek tersebut.
3. Komponen konatif mengenai kecenderungan dalam bertindak pada individu terhadap objek. Kecenderungan tersebut berjalan konsisten, selaras dengan perasaan dan kepercayaannya yang membentuk sikap individual.

2.1.2. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Ina Primiana, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) diartikan sebagai pengembangan kawasan andalan dengan tujuan mempercepat pemulihan ekonomi untuk mengembangkan sektor dan sebagai wadah program utama. Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah potensi bisnis yang diperhatikan pemerintah, karena dengan banyaknya masyarakat yang mendirikan usaha maka akan semakin baik dan kokoh perekonomian suatu daerah (Hendriyanto, 2015). Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau biasa dikenal dengan sebutan UMKM selalu berkembang dan menuntut para pelaku UMKM untuk selalu berperan secara aktif dalam perekonomian. Indonesia menduduki urutan ke-16 sebagai negara dengan perekonomian terbesar di ASEAN terutama didukung dengan adanya UMKM ,

lebih dari 50% (lima puluh persen) yang Pendapatan Domestik Brutonya besar dari UMKM (Itoh Masitoh & Dedi Rianto Rahardi, 2020).

UMKM menjadi entitas usaha yang harus selalu diperhatikan dan menjadi prioritas pemerintah. Menurut Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 mengenai UMKM yaitu kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Menurut PP Nomor 7 Tahun 2021 mengenai Usaha Mikro Kecil dan Menengah adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro ialah usaha ekonomi produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Contoh usaha mikro adalah warung kopi, pangkas rambut, dan pedagang di pasar.
2. Usaha Kecil ialah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri atau dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan anak dari perusahaan atau cabang perusahaan baik menjadi bagian langsung ataupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang sesuai dengan kriteria. Contoh usaha kecil yaitu seperti fotokopi, bengkel, dan restaurant kecil.
3. Usaha Menengah ialah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh orang eprseorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang memenuhi kriteria usaha menengah sebagaimana yang telah diatur dalam PP tersebut.

Tabel 2.1
Kriteria UMKM

No.	Keterangan	Kriteria	
		Aset	Omset
1	Usaha Mikro	1 M	2 M
2	Usaha Kecil	1 -5 M	2 – 15 M
3	Usaha Menengah	5 – 10 M	15 – 50 M

Sumber: PP Nomor 7 Tahun 2021

UMKM sangat penting karena karakteristiknya yang khas, antara lain sebagai berikut :

1. Jumlah perusahaan dinilai besar bahkan melebihi jumlah usaha besar, terutama kategori Usaha Mikro dan Kecil. Banyak dari Usaha Mikro dan Kecil ini merambah ke seluruh pelosok pedesaan hingga ke daerah-daerah terpencil. Oleh karena itu, kelompok usaha ini memiliki arti lokal yang khusus bagi perekonomian pedesaan. Dapat dikatakan bahwa perkembangan ekonomi di pedesaan sangat ditentukan oleh kemajuan UMKM-nya.
2. Banyaknya lapangan pekerjaan yang menunjukkan potensi pertumbuhan kesempatan kerja yang besar, pertumbuhan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dapat dikategorikan sebagai elemen penting dari kebijakan nasional untuk meningkatkan kinerja dan menghasilkan pendapatan, terutama bagi masyarakat miskin. Dari penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa pertumbuhan UMKM penting di negara-negara berkembang pedesaan.

3. Tidak hanya dari UMKM, terutama Usaha Mikro di pedesaan sendiri mempunyai kegiatan dalam memproduksi yang umumnya berbasis pertanian. Sehingga pemerintah berupaya mendukung UMKM dan mendukung pertumbuhan produksi dan pembangunan di sektor pertanian.
4. Banyak UMKM yang bisa berkembang pesat. Dapat dilihat saat perekonomian Indonesia dilanda krisis besar pada tahun 1997/1998 banyak UMKM yang mampu bertahan. Oleh karena itu, UMKM dapat dianggap sebagai usaha ataupun perusahaan yang berfungsi sebagai basis pengembangan usaha yang lebih besar. Misalnya, Usaha Mikro dapat menjadi basis pengembangan Usaha Kecil, sedangkan Usaha Kecil untuk Usaha Menengah dan Usaha Besar.
5. Meskipun masyarakat pedesaan pada umumnya miskin, ada bukti yang menunjukkan bahwa masyarakat pedesaan yang miskin dapat menabung, dan mereka mengambil risiko dengan berinvestasi. Dalam hal ini UMKM dapat menjadi *point of origin* untuk memobilisasi tabungan/investasi di pedesaan, secara universal sekaligus kelompok usaha ini dapat dijadikan sebagai wadah untuk menguji dan meningkatkan kemampuan wirausaha masyarakat pedesaan.

Menurut Fajar (2016) walaupun Usaha Mikro Kecil dan Menengah menjadi harapan hidup bagi masyarakat Indonesia, dalam perjalanannya UMKM menemukan banyak hambatan, diantaranya sebagai berikut :

- a. Produk yang diciptakan sulit diterima pasar secara umum hal ini bisa disebabkan karena lokasi UMKM di wilayah terpencil.

- b. Regulasi serta pelayanan yang tidak terlalu diperhatikan oleh Negara dan aparaturnya.
- c. Kemampuan sumber daya manusia yang dianggap kurang dalam mengelola usahanya.
- d. Teknologi dan bahan baku yang kurang memadai.

Menurut Wilantara & Susilawati dalam buku Strategi dan Pengembangan Kebijakan UMKM (2016), menjelaskan bahwa hambatan terbesar usaha di Indonesia yaitu masalah permasalahan korupsi yang mencapai 15,7% (lima belas koma tujuh persen) disertai dengan lemahnya akses biaya dan inflasi. Dalam implementasinya korupsi menjadi hal penghambat UMKM disebabkan karena adanya pungutan-pungutan liar yang mahal dan rumitnya biaya perizinan usaha yang menyebabkan biaya ekonomi tinggi tidak bisa dihindari perilaku usaha. Secara garis besar, hambatan UMKM terbagi menjadi 2 (dua) yaitu faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal permasalahan UMKM di Indonesia yaitu akses pembiayaan, infrastruktur, dan layanan birokrasi. Sedangkan faktor internalnya yaitu kelembagaan, sumber daya manusia (SDM), produksi dan pemasaran modal intelektual.

2.1.3. Kinerja

Kinerja ialah salah satu indikator keberhasilan suatu usaha dalam dunia bisnis yang mereka jalankan (Herlambang dan Mawardi, 2017). Kinerja adalah serangkaian kegiatan mengenai sejauh mana hasil yang dicapai dalam melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya dalam akuntabilitas publik berupa keberhasilan dan kekurangan yang terjadi (Sudiarta dkk, 2014). Kinerja adalah hasil

kerja yang memiliki hubungan kuat dengan tujuan strategis organisasi, kepuasan konsumen dan berkontribusi pada perekonomian (Armstrong & Baron, 1998). Kinerja atau *performance* juga dapat diartikan sebagai tingkat keberhasilan individu atau organisasi dalam pelaksanaan mewujudkan tujuan, sasaran, visi dan misi dari strategi perencanaan yang telah dirumuskan (Marjuri, 2017). Ketika kinerja individu baik, kinerja perusahaan kemungkinan akan berjalan dengan baik.

Kinerja menjadi tingkat pencapaian hasil dan pencapaian tujuan organisasi (Rue & Byars, 1980). Kinerja menjadi pencapaian hasil kerja seseorang ataupun sekelompok orang pada satu wadah organisasi yang sifatnya kuantitatif ataupun kualitatif yang sudah disesuaikan berdasarkan wewenang dan tugas tanggungjawabnya masing-masing, dengan mencapai tujuan secara legal dan tiak melanggar hukum serta sesuai kaidah moral dan etika (Moeheriono, 2012). Bila kinerja yang diciptakan UMKM baik, maka UMKM tersebut akan berkembang sebagai tulang punggung perekonomian sehingga kedepanya memiliki peranan penting pada perekonomian nasional.

Terdapat 4 faktor utama dari rendahnya kinerja UMKM di Indonesia adalah:

1. Usaha kecil diperkirakan menggunakan teknologi tradisional hampir 60% (enam puluh persen).
2. Dikarenakan kekurangan dan kelemahan modal, teknologi, serta manajerial mengakibatkan penurunan pada pangsa pasar.
3. Persyaratan administratif dalam memperoleh bantuan Bank belum dipenuhi oleh usaha kecil.
4. Ketergantungan pada fasilitas pemerintah yang dianggap besar.

Menurut Minzhu (2010) ada dua jenis faktor yang berpengaruh pada kinerja UMKM, yaitu sebagai berikut :

Faktor Internal :

- a. Aspek keuangan
- b. Aspek Sumber Daya Manusia
- c. Aspek pemasaran serta aspek pasar
- d. Aspek produksi serta teknik operasional

Faktor Eksternal:

- a. Aspek pada kebijakan pemerintah
- b. Aspek produksi dan teknik operasional
- c. Aspek peran pada instransi
- d. Aspek sosial serta budaya

Menurut Af'ida (2017) terdapat faktor-faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM adalah sebagai berikut :

- a. Efisien dan Efektif

Tujuan usaha dianggap tercapai bila efektif, namun jika mengakibatkan banyak dampak yang tidak diinginkan dari tujuan awalnya, walau terlihat efektif maka dianggap tidak efisien. Sebaliknya, bila dampak yang diinginkan sedikit, maka kegiatan tersebut efisien. Jadi, sesuatu yang dianggap efektif yaitu bila dapat dicapai, dan dianggap efisien bila hal tersebut memuaskan dalam maksud mencapai tujuan tersebut.

b. Tanggung Jawab dan Otoritas

Otoritas dan tanggung jawab jelas atau tidaknya otoritas (wewenang) dan tanggung jawab sangat berpengaruh terhadap kinerja suatu usaha atau organisasi. Wewenang ialah batasan seseorang dalam melakukan apa yang boleh atau tidak boleh dikerjakan. Sedangkan, tanggung jawab ialah kewajiban seseorang dalam melaksanakan wewenangnya. Seseorang yang memiliki wewenang berarti harus juga mempunyai tanggung jawab.

c. Disiplin

Disiplin berkaitan dengan aturan atau hukum yang berlaku dalam suatu perusahaan atau organisasi. Disiplin sendiri memiliki pengertian yaitu sifat seseorang untuk mematuhi aturan-aturan yang ada.

d. Inisiatif

Inisiatif ialah keinginan atau kreativitas seseorang diluar dari aturan tata kerja yang semestinya dilakukan, tetapi mendorong tercapainya tujuan baik itu organisasi ataupun perusahaan.

Berikut ini adalah indikator pengukuran kinerja UMKM : (Subroto Rapih, 2015)

a. Pertumbuhan keuntungan

Pertumbuhan keuntungan dihitung dalam nominal uang (Rupiah) yang semakin meningkat setiap periodenya. Menurut Nurhadi (2011) pertumbuhan laba (keuntungan) ialah presentase keuntungan yang dihasilkan perusahaan dalam bentuk laba bersih. Pertumbuhan tersebut guna menilai kinerja suatu perusahaan. Pertumbuhan laba/keuntungan bisa jadi

mengalami kenaikan ataupun penurunan dan ini digunakan untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan keuangan sebuah bisnis.

b. Pertumbuhan jumlah pelanggan

Pertumbuhan jumlah pelanggan dapat dilihat dari jumlah pelanggan atau konsumen pemakai produk yang semakin meningkat. Jika jumlah pelanggan mengalami peningkatan, usaha tersebut dapat menjual lebih banyak produk dan mendorong mereka untuk meningkatkan produksi.

c. Pertumbuhan jumlah pesanan

Jumlah penjualan produk secara kuantitas semakin bertambah. Pertumbuhan penjualan dapat diartikan sebagai peningkatan penjualan produk dalam jangka waktu tertentu. Tingkat pertumbuhan yang berhasil dihitung dapat dijadikan parameter dalam menilai performa penjualan perusahaan.

d. Pertumbuhan jumlah aset

Jumlah aset perusahaan baik berupa aset tetap maupun tidak tetap semakin meningkat. Pertumbuhan aset (*growth asset*) menunjukkan besarnya dana yang di alokasikan oleh perusahaan ke dalam aktivasinya. Aset merupakan aktiva yang digunakan untuk aktivitas operasional perusahaan. Semakin besar aset diharapkan semakin besar hasil operasional yang dihasilkan oleh perusahaan.

Berdasarkan uraian di atas, diketahui bahwa kinerja UMKM merupakan pencapaian selama satu periode yang diperoleh pelaku UMKM untuk pengembangan usahanya. Agar kinerja suatu usaha meningkat, pelaku UMKM

harus memiliki sikap tanggap terhadap situasi atau kondisi usahanya sehingga akan membentuk perilaku yang meningkatkan kinerja UMKM.

2.1.4. Modal

Modal didefinisikan sebagai uang pokok (induk) dalam perdagangan, pengeluaran uang, dan harta benda yang dipergunakan dalam memproduksi sesuatu untuk menambah kekayaan (Ardi Nugroho, 2011). Modal adalah uang yang dipergunakan untuk memulai suatu usaha dan kredit yang dating pedagang besar, pabrik-pabrik, atau pedagang grosir dan lain-lain (Hasanuddin, 2019). Modal usaha adalah ikstisar neraca sebuah perusahaan baik menggunakan modal konkrit ataupun modal abstrak (Nisa', 2018). Modal dianggap sebagai investasi perusahaan dengan aset tunai dalam jangka pendek, persediaan, piutang, dan surat berharga (Iraham Fahmi, 2014). Modal ialah sejumlah uang untuk memulai usaha yang digunakan untuk membeli barang atau keperluan yang dibutuhkan guna menjalankan usahanya (Mahardika & Satria, 2020).

Masyarakat umumnya sudah mengetahui jenis UMKM dimana memerlukan modal dalam batas tertntu dan besarnya modal tergantung pada jenis usaha yang dijalankan. Modal berpengaruh kuat dalam produktivitas atau output, secara makro modal menjadi pendorong besar dalam meningkatkan investasi proses produksi ataupun prasarana produksinya sehingga mampu memberikan kenaikan produktivitas dan outputnya (Mayssara A. Abo Hassanin Supervised, 2014). Modal yang tidak cukup akan memiliki pengaruh pada kelancaran usaha yang kemudian mempengaruhi pendapatan, maka dari itu dalam proses produksi modal menjadi faktor yang penting (Fajar Istinganah et al., 2020)

Berikut ini adalah indikator pengukuran modal : (Wibowo Wahid, 2021)

a. Modal sebagai syarat untuk usaha

Modal usaha mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Tidak dapat dipungkiri bahwa setiap usaha atau perusahaan membutuhkan dana atau biaya untuk dapat beroperasi. Modal terbagi menjadi dua yaitu modal sendiri dan modal pinjaman. Modal sendiri didapatkan dari pemilik usaha yang terdiri dari sumbangan, kerabat, tabungan, hibah, dan lainnya (Mardiyatmo, 2008). Sedangkan modal yang diperoleh dari luar perusahaan disebut modal asing/modal pinjaman/kredit. Keuntungan uang pinjaman dianggap tidak terbatas jumlahnya dikarenakan tersedia dalam jumlah yang besar. Pada dasarnya dalam menjalankan usahanya, suatu bisnis tidak dapat terlepas dari adanya modal pinjaman (Rapih, 2015). Sumber modal asing didapatkan dari pinjaman bank swasta, pemerintah, ataupun pinjaman lembaga keuangan seperti pegadaian, asuransi sewa guna usaha, dana penisunan, koperasi, dan lembaga lainnya.

b. Manfaat dari penambahan modal

Penambahan ataupun pengaturan pinjaman modal dari bank atau lembaga keuangann perlu dilakukan dan dipergunakan dengan baik, gunakan modal tambahan sebagaimana tujuan awal untuk mengembangkan usaha.

c. Hambatan dalam mengakses modal eksternal

Salah satu hambatan dalam memperoleh modal eksternal yaitu sulitnya persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan dan kredit bagi UMKM yang disebabkan karena kelayakan usaha, keberadaan agunan dan juga lamanya berbisnis serta teknis yang diminta oleh bank/lembaga keuangan untuk dapat dipenuhi.

d. Keadaan usaha setelah menambahkan modal

Dengan dilakukannya penambahan modal, diharapkan suatu usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih luas kembali.

2.1.5. Pengetahuan Keuangan

Herleni & Tasman (2019) mendefinisikan pengetahuan keuangan adalah penguasaan individu atas sesuatu yang berkaitan dengan keuangan. Pengetahuan keuangan yaitu pengetahuan mengenai konsep bunga majemuk, perbedaan nilai nominal dengan nilai riil, pengetahuan dasar pada waktu, dan variabel pengetahuan yang diukur menggunakan Skala Likert (Pritazahara & Sriwidodo, 2015). Menurut Durband, Law & Mazzolini (2018) pengetahuan keuangan mengacu pada pemahaman dasar konsep dan prosedur keuangan yang akan digunakan dan bagaimana menggunakan pengetahuan dalam menyelesaikan masalah keuangan. Pengetahuan keuangan adalah penguasaan berbagai hal mengenai keuangan, keterampilan dan alat keuangan (Herdjiono & Damanik, 2016). Pengetahuan keuangan merupakan segala sesuatu tentang keuangan yang terjadi atau sedang dialami oleh individu dalam kehidupan sehari-harinya (Norma et al., 2013). Pengetahuan keuangan dapat juga dipahami dengan arti bahwa pengetahuan

keuangan merupakan salah satu pemahaman yang dimiliki oleh setiap individu atas berbagai macam hal mengenai bidang keuangan, yang dalam bidang keuangan menjelaskan secara rinci terkait alat keuangan serta kemampuan dibidang keuangan (Andrew et al., 2014).

Menurut Widayanti et al., (2017) memiliki pandangan mengenai ketidakefektifan pengelolaan keuangan yang bisa memberikan dampak krisis keuangan, oleh karena itu Usaha Mikro Kecil dan Menengah dengan pengetahuan keuangan yang baik bisa mencapai tujuannya agar usahanya berkembang sehingga dapat bertahan dalam kondisi ekonomi termasuk saat sedang mengalami kesulitan. Pengetahuan keuangan sendiri berkaitan dengan literasi keuangan, dapat dipahami melalui edukasi keuangan, sehingga adanya edukasi keuangan dapat meningkatkan pengetahuan keuangan dan meminimalisir terjadinya permasalahan keuangan dimasa depan, dan mampu meningkatkan kemampuan pelaku usaha dalam menggunakan layanan keuangan lembaga keuangan yang ada (Septiani & Wuryani, 2020)

Berikut ini adalah indikator pengukuran pengetahuan keuangan : (Yanti, 2020)

a. Pengetahuan umum tentang keuangan

Mengenai pemahaman beberapa hal yang berkaitan dengan pengetahuan dasar tentang keuangan pribadi. Pengetahuan berkaitan dengan apa yang individu ketahui mengenai masalah keuangan pribadinya yang telah diukur tingkat pengetahuan mereka dengan berbagai konsep keuangan pribadi

(Widyaningrum, 2018). Pengetahuan keuangan mampu membuat seseorang menggunakan uangnya secara bijak.

b. Pinjaman dan tabungan

Mengenai pengetahuan yang berkaitan dengan tabungan dan pinjaman seperti penggunaan kartu kredit. Pinjaman merupakan jenis hutang yang diberikan individu ataupun lembaga keuangan kepada debitur atau peminjam yang biasanya dikenakan bunga. Tabungan merupakan simpanan uang yang tidak dibelanjakan dan berasal dari sebuah pendapatan.

c. Asuransi

Meliputi pengetahuan dasar asuransi, dan produkproduk asuransi seperti asuransi jiwa dan asuransi kendaraan bermotor. Asuransi merupakan suatu perjanjian atau pertanggungangan dua belah pihak dimana salah satu pihak memiliki kewajiban untuk membayran kontribusi/iuran/premi. Objek asuransi dapat berupa benda dan jasa, raga dan jiwa, kesehatan manusia, dan segala kepentingan yang dapat rusak, hilang, rugi atau berkurang nilainya (Nurwidiatmo, 2008).

d. Investasi

Meliputi pengetahuan tentang suku bunga pasar, reksadana, dan risiko investasi. Investasi merupakan penanaman modal satu atau lebih asset yang dimiliki dimana berjangka waktu panjang dengan tujuan mendapatkan keuntungan dimasa yang akan datang (Nurwidiatmo, 2008).

2.1.6. Teknologi

Menurut KBBI, teknologi merupakan metode ilmiah untuk untuk mencapai tujuan secara praktis; ilmu pengetahuan terapan atau sarana untuk menyediakan barang-barang yang diperlukan bagi kelangsungan hidup manusia. Teknologi diartikan sebagai sarana penunjang kinerja manusia dalam berbagai hal, teknologi juga merupakan alat pembantu manusia agar lebih aktif dan proaktif dalam melakukan sebuah pekerjaan (H Kara, 2014). Teknologi adalah alat yang bertujuan mempercepat produktivitas suatu usaha dimana alat tersebut memudahkan para pekerja dalam menghasilkan barang serta meningkatkan atau mempengaruhi tingkat pendapatan suatu usaha (Fajar Istinganah et al., 2020).

Teknologi baru akan selalu memberikan dampak yang berbeda-beda terhadap produksi suatu barang. Kemajuan teknologi dapat dibedakan menjadi 3 (tiga) yaitu kemajuan teknologi mampu menghemat tenaga kerja, kemajuan teknologi mampu menghemat modal, dan kemajuan teknologi yang bersifat netral yakni tidak berpengaruh terhadap tenaga kerja dan modal (Hasanuddin, 2019). Peran teknologi sangat diperlukan untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas, nilai tambah dan mutu hasil produksi.

Berikut ini indikator pengukuran teknologi : (Chandra, 2016)

a. Meningkatkan produksi yang diharapkan

Peningkatan produksi ialah memperluas kegiatan produksi dengan tujuan untuk meningkatkan produknya baik secara kualitatif ataupun kuantitatif. Peningkatan produksi secara ekstensif merupakan kegiatan memproduksi

guna meningkatkan kualitas/mutu dan jumlah (kuantitas) pada usanya dengan menambah unit produksi.

b. Manfaat strategis

Strategis merupakan saran, tujuan dan kebijakan atau rencana umum untuk meraih tujuan yang ditetapkan, dinyatakan dengan mendefinisikan tentang bisnis yang dijalankan oleh pelaku usaha/perusahaan.

c. Menyeimbangkan pekerjaan

Dalam kehidupan manusia, teknologi dianggap mampu berperan penting dalam memudahkan pekerjaan sehari-hari. Segala pekerjaan dan aktivitas yang dilakukan dapat lebih efisien dengan menggunakan teknologi.

d. Posisi biaya relatif

Teknologi memiliki peran pada posisi biaya relatif karena terwujud dalam segala aktivitas dan berperan dalam mewujudkan keterkaitan berbagai aktivitas, oleh sebab itu teknologi berpengaruh besar terhadap biaya.

e. Posisi diferensiasi

Diferensiasi yaitu upaya menciptakan perbedaan baik dari sisi konten, konteks ataupun infrastuktur. Tidak hanya sekedar berbeda, diferensiasi harus memiliki perbedaan yang kokoh dalam jangka waktu panjang. Adanya diferensiasi usaha dapat memberikan hal yang beda dan lebih unik daripada pesaing lainnya, sehingga konsumen memiliki nilai yang lebih tinggi.

2.1.7. Media Sosial

Media sosial merupakan alat untuk mempermudah komunikasi dan sebagai penghubung komunikasi seorang pengusaha kepada konsumen ataupun pihak lain yang berkepentingan dalam keadaan kapanpun dan dimanapun (Permatasari, 2015). Media sosial adalah media yang mewadahi kerja sama di antara pengguna yang menghasilkan konten (Mandibergh, 2012). Media sosial adalah sebuah media online, dengan para penggunanya bisa dengan mudah berpartisipasi, berbagi, dan menciptakan isi meliputi blog, jejaring sosial, wiki, forum dan dunia virtual (Liedfray et al., 2022). Media sosial adalah hasil perkembangan dari teknologi web baru berbasis internet, yang memudahkan bagi setiap orang untuk dapat berkomunikasi, saling berbagi dan membentuk sebuah jaringan secara online (Akhmad Khabib Alia, 2015). Menurut Paridon & Carraher (2009) media sosial adalah metode biaya-efektif untuk kegiatan pemasaran. Dari penjelasan tersebut penggunaan media sosial merupakan suatu inovasi yang diterapkan perusahaan untuk menjangkau pelanggan potensial, mempermudah penyebaran informasi serta berguna untuk meningkatkan keunggulan kompetitif dan berfungsi untuk menjaga hubungan baik dengan berbagai pihak.

Teknologi digital berbasis internet khususnya media sosial telah membentuk pola baru dimana terjadi komunikasi dan juga membuat perubahan pada sistem, prosedur, dan proses pelayanan dalam suatu proses bisnis. Media sosial memiliki peran dan dampak bagi kehidupan masyarakat yang harus didesain sebaik mungkin agar tetap sama fungsi dan tujuan dari media sosial itu sendiri pada yang bermanfaat dalam kehidupan manusia (Dwiyono, 2018). Bukan sekedar

digunakan oleh individu untuk berinteraksi, namun media sosial juga bermanfaat untuk perusahaan guna mencari informasi, menarik pelanggan, berkomunikasi mengenai merk, membangun keterikatan, dan menerima umpan balik (Lina & Permatasari, 2020).

Berikut ini adalah indikator pengukuran media sosial : (Ruth Hervina Siahaan, 2022)

a. Komunitas Online

Komunitas online yaitu dimensi social media untuk membangun komunitas di sekitar yang berkaitan dengan produk atau usaha. Komunitas yang cerdas menunjukkan loyalitas dan mendorong diskusi dan memiliki kontribusi terhadap perkembangan dan peningkatan sebuah usaha.

b. Interaksi

Pada media sosial disini interaksi bertujuan untuk memberitahu kepada pengguna berdasar subyek tertentu secara efektif dimana interaksi ini memungkinkan interaksi yang lebih besar dengan komunitas online melalui siaran dan informasi yang relevan. Interaksi yang besar berpengaruh pada promosi yang berjalan lebih baik serta memberikan manfaat dalam menciptakan pelanggan atau konsumen.

c. Berbagi Konten

Media sosial memberikan cara guna untuk membagikan ide dan konten yang telah dibuat. Berbagi konten secara online dianggap sebagai bagian kehidupan modern seperti artikel, mengirimkan video YouTube, dan review tentang produk diberbagai media sosial.

d. Aksesibilitas

Aksesibilitas menggambarkan bagaimana kemudahan dalam mengakses penggunaan media sosial. Kegunaan menggambarkan bahwa siapapun dapat mengerjakan berbagai hal dengan media sosial seperti mem-posting foto, menulis online, mempromosikan produk usaha bila memiliki akses internet.

e. Kredibilitas

Kredibilitas ialah penyampaian pesan dengan jelas kepada orang-orang. Membangun kredibilitas dalam setiap perkataan dan perbuatan, membangun sebuah emosional dengan target audiensi, mendorong pembeli dan juga menghasilkan pelanggan setia. Media sosial menyediakan platform yang support segala jenis usaha ke jaringan dan menghasilkan kepercayaan dengan mendengarkan apa yang mereka katakan.

2.1.8. Inovasi Produk

Inovasi adalah pengenalan sesuatu hal yang baru sebagai wujud tersebut yang menjadikan sesuatu menjadi lebih baik. Inovasi pruduk ialah proses dari penggunaan teknologi baru ke dalam suatu produk sehingga produk mampu mempunyai nilai guna (Lukas & Ferrel, 2000). Inovasi produk adalah penciptaan produk baru untuk memenuhi sebuah kebutuhan dan keinginan dari konsumen sehingga menimbulkan rasa minat untuk membeli produk tersebut yang diharapkan bisa direalisasikan melalui keputusan pembelian (Frestywi, 2022). Inovasi produk secara konvensional dapat diartikan sebagai suatu terobosan baru yang berkaitan dengan produk-produk yang dihasilkan perusahaan (Muhammad Taufiq et al.,

2020). Inovasi produk merupakan tingkat inovasi yang terjadi di dalam perusahaan dapat diukur melalui tiga indikator, yaitu riset pengembangan produk, jumlah kreasi produk, dan kepemimpinan perusahaan terhadap produk baru yang dihasilkan (Hartini, 2012). Inovasi dinyatakan sebagai perwujudan, kombinasi, ataupun sintesis dari pengetahuan asli yang relevan, produk baru yang bernilai, proses, atau layanan (Sulastini et al., 2021).

Berikut ini adalah indikator inovasi produk : (Sari Indra Yati, 2016)

a. Perluasan Produk (*line extension*)

Perluasan produk adalah produk yang masih familiar bagi organisasi bisnis tetapi baru di pasar.

b. Produk imitasi (*me-too products*)

Produk imitasi adalah produk yang dianggap baru oleh pelaku usaha tetapi sudah familiar di pasar.

c. Produk Baru (*new-to-the-world products*)

Produk baru adalah produk yang dianggap baru baik oleh bisnis maupun perusahaan.

2.2. Hasil Penelitian Terdahulu

Penelitian terkait dengan modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk terhadap kinerja UMKM adalah sebagai berikut :

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

NO.	PENULIS (TAHUN)	JUDUL	VARIABEL	METODE	HASIL
1.	Ferdiansyah Ahmad & Eri Bukhari (2021)	Pengaruh Modal, Pengetahuan Keuangan, Teknologi, dan Media Sosial Terhadap Kinerja UMKM <i>Fashion</i> di Bekasi Utara	X_1 = Modal X_2 = Pengetahuan Keuangan X_3 = Teknologi X_4 = Media Sosial	Analisis Regresi Linear Berganda	X_1 = Modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. X_2 = Pengetahuan keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. X_3 = Teknologi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. X_4 = Media Sosial berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.
2.	Jannah et al., (2019)	Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk terhadap Kinerja UMKM	X_1 = Orientasi Kewirausahaan X_2 = Inovasi Produk	Regresi Linear Berganda	X_1 = terdapat pengaruh positif terhadap kinerja UMKM X_2 = terdapat pengaruh positif

		Batik Gedog khas Tuban.			terhadap kinerja UMKM.
3.	Kalil & Aenurohman (2020)	Dampak Kreativitas dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Ukm Di Kota Semarang.	$X_1 = \text{Kreativitas}$ $X_2 = \text{Inovasi Produk}$	Regresi Linear Berganda	$X_1 = \text{Kreativitas}$ berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. $X_2 = \text{Inovasi Produk}$ berpengaruh Positif terhadap Kinerja UMKM.
4.	Yati (2016)	Pengaruh Orientasi kewirausahaan dan Invoasi Produk terhadap Kinerja UMKM Kota Makassar.	$X_1 = \text{Orientasi kewirausaah}$ $X_2 = \text{Inovasi produk}$	Regresi Linear Berganda	$X_1 = \text{Orientasi kewirausaah}$ berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. $X_2 = \text{Inovasi produk}$ berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.
5.	Hartanto (2022)	Analisis Pengaruh Penggunaan Media Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM).	$X = \text{Media sosial}$	Regresi Linear Berganda	$X = \text{Media sosial}$ berpengaruh terhadap kinerja UMKM.
6.	Mukoffi & As'adi (2021)	Karakteristik Wirusaha, Modal Usaha	$X_1 = \text{Karakteristik wirusaha}$ $X_2 = \text{Modal}$	Regresi Linear Berganda	$X_1 = \text{berpengaruh positif}$ terhadap kinerja UMKM.

		dan Kecanggihan Teknologi terhadap Kinerja UMKM di masa pandemi Covid-19.	usaha $X_3 =$ Kecanggihan Teknologi		$X_2 =$ berpengaruh Positif terhadap kinerja UMKM. $X_3 =$ tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM secara keseluruhan.
7.	Wulandari (2019)	Pengaruh Modal Kerja, Kebijakan Pendanaan dan Teknologi terhadap Kinerja Usaha Konveksi di Kabupaten Tulungagung	$X_1 =$ Modal kerja $X_2 =$ Kebijakan pendanaan $X_3 =$ Teknologi	Regresi Linear Berganda	$X_1 =$ Modal kerja berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. $X_2 =$ Kebijakan pendanaan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. $X_3 =$ Teknologi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.
8.	Ismartaya (2021)	Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan, dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat (Studi Kasus UMKM di	$X_1 =$ Modal $X_2 =$ Tingkat pendidikan $X_3 =$ Inovasi	Regresi Linear Berganda	$X_1 =$ Modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. $X_2 =$ Tingkat pendidikan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. $X_3 =$ Inovasi berpengaruh positif

		Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat).			terhadap kinerja UMKM.
9.	Sulistyo, Agus., et al (2022)	Pengaruh Literasi Keuangan, Kompetensi Sumberdaya Manusia, Inovasi Produk, Dan Akses Pemasaran Terhadap Kinerja UMKM Di Kabupaten Wonosobo.	X ₁ = Literasi Keuangan X ₂ = Kompetensi SDM X ₃ = Inovasi Produk X ₄ = Akses Pemasaran	Regresi Linear Berganda	X ₁ = Literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. X ₂ = Kompetensi SDM berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. X ₃ = Inovasi produk berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. X ₄ = Pemasaran berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.
10.	Zuliyati & Mirah (2017)	Pengaruh <i>Intellectual Capital</i> Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus pada UMKM di Kabupaten Kudus).	X ₁ = <i>human capital</i> X ₂ = <i>structural capital</i> X ₃ = <i>customer capital</i>	Regresi Linear Berganda	X ₁ = berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. X ₂ = berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. X ₃ = berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

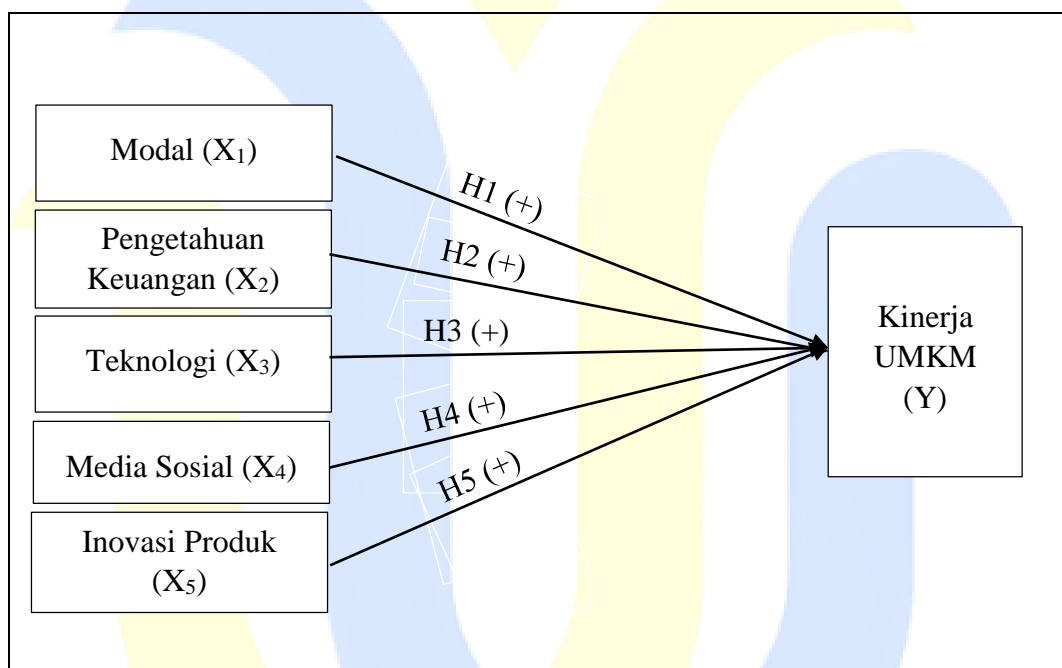
Sumber : Berbagai Penelitian Terdahulu

2.3. Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan sebuah rancangan suatu penelitian dalam menggambarkan serta mendeskripsikan antara teori dan faktor-faktor yang ada dalam suatu masalah (Sugiyono, 2017). Kerangka pemikiran bertujuan sebagai ringkasan sebuah gambaran mengenai rancangan penelitian dalam mengkaji keterkaitan dari isi teori sesuai dengan variabel yang digunakan.

Dengan tujuan dari uraian diatas , maka dapat dijelaskan kerangka teoritis sebagai berikut :

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Sumber : Penelitian (Ferdiansyah & Bukhari, 2021) dan (Jannah et al., 2019)

2.4. Perumusan Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara dari perumusan masalah dalam penelitian, dimana rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam formulir pertanyaan. Sementara berdasarkan teori yang relevan, belum berdasarkan fakta

data empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi, hipotesis juga bisa dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian sebelum adanya jawaban empiris dengan data. Dengan merujuk pada rumusan masalah, tinjauan teoritis dan hasil dari penelitian sebelumnya, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut :

2.4.1. Pengaruh Modal terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten Kudus

Modal menjadi bagian dari pondasi rumah yang dibangun dalam artian semakin kuat pondasinya maka akan semakin kokoh rumah yang dibangun, begitupun mengenai pengaruh modal terhadap bisnis, keberadaannya menjadi pondasi awal usaha yang akan dibangun. Modal dianggap sangat penting bagi UMKM karena menjadi sumber pendanaan yang dapat membantu UMKM untuk bertahan dan mengembangkan serta meningkatkan kinerja usahanya baik dari modal sendiri ataupun modal pinjaman. Semakin besar modal yang dimiliki maka kinerja usaha akan semakin baik. Begitupula sebaliknya, bila modal usaha semakin sedikit maka akan berdampak pada penurunan kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Usaha dalam keadaan apapun diusahakan jangan sampai memiliki jumlah hutang yang lebih besar daripada jumlah modal sendiri atau dengan kata lain jangan sampai lebih besar dari 50% (lima puluh persen) sehingga modal yang dijamin (hutang) tidak lebih besar dari modal yang menjadi jaminannya (modal sendiri). Tambahan modal akan membantu meningkatkan pendapatan dari pelaku usaha yang berdampak pada kinerja UMKM. Modal yang semakin besar dan total penjualan yang tinggi dianggap mampu memberikan perolehan keuntungan yang semakin tinggi.

Berdasarkan antara teori sikap dengan modal, pelaku UMKM akan bertindak terhadap lingkungan yang memberikan pengaruh kinerja usahanya yaitu salah satunya adalah modal, dimana pelaku UMKM akan memperbesar modalnya karena mereka dapat berinovasi dari modal yang dimiliki guna mengembangkan usahanya sehingga mempengaruhi meningkatnya kinerja usaha. Jika modal usaha yang dimiliki meningkat, maka kebutuhan usaha akan mudah terpenuhi dan mempengaruhi perolehan keuntungan yang lebih banyak sehingga kinerjanya lebih baik.

Menurut hasil penelitian Ferdiansyah & Bukhari (2021), Prasetyo Sarsa Rizky (2019), dan Jerki Rinaldi (2022) dengan bukti empiris bahwa modal memberikan pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal ini menandakan bahwa semakin besar modal maka semakin maksimal kinerja usahanya. Berdasarkan uraian diatas maka dapat diajukan hipotesisnya sebagai berikut :

H₁ : Modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

2.4.2. Pengaruh Pengetahuan Keuangan terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten Kudus

Pengatahuan mengenai keuangan sangat diperlukan oleh pemilik suatu usaha. Pelaku UMKM dengan pengetahuan keuangan yang baik dinilai mampu meminimalisir keputusan yang salah yang akan diambil pada isu ekonomi dan keuangan. Bila manajemen sebuah usaha tidak memiliki kemampuan pengetahuan mengenai penggunaan, pengalokasian, dan pengelolaan sumber daya keuangan yang efektif dan efisien, maka usaha yang dijalankan akan mengalami kebangkrutan. Pengelolaan keuangan yang baik akan memberikan gambaran

pelaku UMKM dalam pengambilan keputusan. Pelaku usaha yang menerapkan ilmu keuangan pada usahanya pada tingkat yang lebih tinggi berpeluang untuk lebih berhasil dalam menjalankan usahanya.

Berdasarkan antara teori sikap dengan pengetahuan keuangan, para pelaku UMKM akan menerapkan perilaku menabung, berinvestasi, dan mengelola keuangan secara baik. Pelaku UMKM dapat menerapkan pengelolaan keuangan seperti pemisahan keuangan pribadi dengan modal usaha sehingga dapat mengatur pengeluaran kas agar tidak mengalami kekurangan dianggap baik dan berpengaruh terhadap peningkatan kinerja usahanya modal usaha, dan melakukan pencatatan atau pembukuan dalam transaksi harian untuk mengetahui bagaimana keadaan keuangan usahanya. Keuangan suatu usaha yang baik akan berdampak terhadap kinerja usahanya.

Menurut hasil penelitian Ferdiansyah & Bukhari (2021) dan penelitian Ida Ayu Agung (2020) dengan bukti empiris bahwa pengetahuan keuangan memberikan pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal ini menandakan apabila pemilik UMKM memiliki pengetahuan keuangan yang memadai, maka keputusan bisnis dan keuangan yang diciptakan akan untuk bertahan dalam jangka panjang. Berdasarkan uraian diatas maka dapat diajukan hipotesisnya sebagai berikut :

H₂ : Pengetahuan keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

2.4.3. Pengaruh Teknologi terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten Kudus

Perkembangan teknologi akan mengakibatkan peningkatan produktivitas tenaga kerja, produktivitas modal, maupun produktivitas total. Perubahan teknologi mendorong tercapainya keunggulan biaya mutlak lainnya seperti desain produk biaya rendah, mengubah jumlah modal yang diperlukan untuk bersaing. Perubahan teknologi memainkan peran penting dalam pembentukan pola diferensiasi produk sebuah perusahaan, mendorong tercapainya standarisasi produk, meningkatkan atau menurunkan biaya beralih serta mempengaruhi akses ke distribusi dengan cara meningkatkan ketergantungan industri pada saluran misal lebih banyak peragaman produk dan pelayanan purnajual. Adanya alat teknologi yang lebih modern dapat mempermudah tenaga kerja dalam memperoleh barang yang kemudian dapat mempengaruhi kinerja pada usaha.

Berdasarkan antara teori sikap dan teknologi, yaitu pelaku UMKM akan menggunakan teknologi yang tepat dan memadai sehingga berpengaruh pada usahanya seperti produktivitas menjadi lebih efektif dan efisien. Penggunaan teknologi tepat guna juga mampu mengurangi permasalahan operasional sehingga biaya operasional lebih rendah dan mempengaruhi kinerja usaha.

Menurut hasil penelitian Ferdiansyah & Bukhari (2021), Chandra (2016), dan Nur Maflikhah (2010) dengan bukti empiris bahwa teknologi memberikan pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal ini membuktikan bahwa penggunaan teknologi dapat membantu usaha dalam meningkatkan penjualan, penghasilan produk dan dengan waktu penyelesaian yang lebih cepat. Berdasarkan uraian diatas maka dapat diajukan hipotesisnya sebagai berikut :

H₃ : Teknologi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

2.4.4. Pengaruh Media Sosial Terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten Kudus

Dibandingkan dengan pemasaran tradisional, media sosial tidak hanya menurunkan biaya promosi, tetapi juga memiliki jangkauan yang lebih luas dan lebih mudah diakses saat mempromosikan produk. Media sosial memiliki peran dan dampak bagi kehidupan masyarakat yang harus didesain sebaik mungkin agar tetap sama fungsi dan tujuan dari media sosial itu sendiri yang bermanfaat dalam kehidupan manusia. Bagi para pelaku usaha media sosial menjadi sarana pemasaran dan dapat menjadi media promosi yang handal. Komunikasi yang dilakukan melalui media sosial berlangsung secara dua arah atau bahkan lebih. Karenanya, penggunaan media sosial dapat berinteraksi dengan pengguna media sosial lainnya. Pemilik usaha melihat iklan di sosial media sebagai sarana berkomunikasi dengan pelanggan mereka. Dengan memfasilitasi komunikasi dengan pelanggan, sosial media menjadi lebih nyaman digunakan untuk strategi pemasaran digital. Konten di media sosial sepenuhnya milik pengguna atau pemilik akun dan memberikan kesempatan serta kebebasan untuk para pengguna untuk berpartisipasi. Adanya media sosial mampu memberikan keefektifan waktu untuk pemasaran produk pada usaha pemilik UMKM sehingga mampu memberikan kinerja yang baik pada usahanya.

Berdasarkan antara teori sikap dengan media sosial yaitu dimana pelaku UMKM akan menggunakan media sosial untuk menjual dan memasarkan produknya guna memperluas jaringan pemasaran sehingga komunikasi dan

jangkauan pasar jauh lebih efektif dan efisien untuk dijangkau yang dapat meningkatkan kinerja usahanya.

Menurut hasil penelitian Ferdiansyah dan Bukhari (2021), Kevin & Puspitowati (2020), Rayhan et al., (2022) dengan bukti empiris bahwa media sosial memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal ini dibuktikan dengan fakta bahwa pelaku UMKM setuju bahwa media sosial atau platform pemasaran digital lainnya dapat membantu mereka mempromosikan dan memasarkan produk mereka secara efektif. Berdasarkan uraian di atas, hipotesis dapat diajukan sebagai berikut :

H4 : Media Sosial berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

2.4.5. Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Kinerja UMKM di Kabupaten

Kudus

Inovasi akan semakin berarti penting bukan hanya sebagai alat untuk mempertahankan keberlangsungan hidup UMKM melainkan untuk unggul dalam persaingan. Memungkinkan pembeli untuk membeli produk seperti yang diharapkan. Pemilik UMKM perlu untuk meningkatkan produk yang sudah ada atau memperluas lini produk. Pengembangan produk dilakukan secara berkala dalam rangka perluasan usaha. Ada banyak persaingan dalam bisnis. Misal, produk yang dimiliki sama namun beda warna atau warna sama namun harga berbeda. Ini menjadi sesuatu yang *tricky*. Maka dari itu, pemilik UMKM perlu menciptakan pasar baru. Mereka harus menampilkan lain daripada yang lain. Amati cara

kompetitor memasarkan produk. Apa kelemahan dari pesaing sehingga pemilik UMKM bisa menerapkan pada bisnisnya agar lebih baik.

Berdasarkan antara teori sikap dengan inovasi produk, pelaku UMKM akan selalu berusaha untuk selalu melakukan inovasi pada produknya untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berkembang, dikarenakan dapat dilihat dalam dunia bisnis terdapat banyak produk yang sejenis sehingga akan terus bergelut dalam dunia persaingan.

Hasil penelitian Sri Lestari (2021), Saputri Nisrina Hasna (2020), dan Yati (2016) menemukan bahwa inovasi produk berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal ini menandakan bahwa inovasi produk penting dalam setiap usaha agar usahanya dapat bertahan dan berkembang seiring perkembangan zaman dan minat konsumen. Berdasarkan uraian diatas maka dapat diajukan hipotesisnya sebagai berikut :

H₅ : Inovasi Produk berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Rancangan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengkaji hubungan kausal (sebab-akibat) antara pengaruh modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk terhadap kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus. Penelitian ini merupakan pengembangan dari penelitian yang sebelumnya sudah ada, hanya saja di dalam penelitian ini menambahkan satu variabel bebas, perbedaan sampel, dan lokasi yang berbeda.

Dalam penelitian digunakan pendekatan penelitian kuantitatif dalam menguji hipotesis yang sudah disusun yaitu dengan menggunakan angka dan program statistik mulai dari pengumpulan data, penafsiran angka, dan penampilan hasilnya. Menurut Ibnu Hajar, pendekatan kuantitatif adalah suatu pendekatan dimana hasil penelitian disajikan dalam bentuk deskriptif dengan menggunakan angka-angka statistik.

3.2. Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

Definisi operasional adalah definisi yang diberikan kepada suatu variabel dengan memberi arti atau membenarkan suatu operasi yang diperlukan untuk mengukur variabel tersebut. Variabel terdiri dari variabel bebas (X) dan variabel terikat (Y).

3.2.1. Variabel Terikat/Dependen (Y)

Variabel terikat/dependen adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas atau independen dimana nilainya dapat berubah (Siregar, 2013). Variabel terikat penelitian ini yaitu Kinerja UMKM.

Kinerja UMKM merupakan indikator keberhasilan suatu usaha dalam dunia usaha yang dijalankannya (Herlambang dan Mawardi, 2017). Terdapat indikator yang menjadi pengukuran Kinerja UMKM yaitu sebagai berikut: (Subroto Rapih, 2015)

- a. Pertumbuhan keuntungan
- b. Pertumbuhan jumlah pelanggan
- c. Pertumbuhan jumlah pesanan
- d. Pertumbuhan jumlah asset

3.2.2. Variabel Bebas/Independen (X)

Variabel bebas/independen adalah variabel yang memberikan pengaruh baik itu positif ataupun negatif terhadap variabel terikat (Fitria, 2013). Variabel bebas pada penelitian ini yaitu modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk.

1. Modal

Modal didefinisikan sebagai uang pokok (induk) dalam perdagangan, pengeluaran uang, dan harta benda yang dipergunakan dalam memproduksi sesuatu untuk menambah kekayaan (Ardi Nugroho, 2011).

Terdapat indikator yang menjadi pengukuran modal yaitu sebagai berikut :

(Wibowo Wahid, 2021)

- a. Modal sebagai syarat untuk usaha
- b. Manfaat dari penambahan modal
- c. Hambatan dalam mengakses modal eksternal
- d. Keadaan usaha setelah menambahkan modal

2. Pengetahuan Keuangan

Pengetahuan keuangan adalah penguasaan individu terhadap sesuatu yang berkaitan dengan keuangan (Herleni & Tasman, 2019).

Terdapat indikator yang menjadi pengukuran pengetahuan keuangan yaitu sebagai berikut : (Yanti, 2019)

- a. Pengetahuan umum tentang keuangan
- b. Pinjaman dan tabungan
- c. Asuransi
- d. Investasi

3. Teknologi

Teknologi diartikan sebagai sarana penunjang kinerja manusia dalam berbagai hal, teknologi juga merupakan alat pembantu manusia agar lebih aktif dan proaktif dalam melakukan sebuah pekerjaan (H Kara, 2014).

Terdapat indikator yang menjadi pengukuran teknologi yaitu sebagai berikut : (Chandra, 2016)

- a. Meningkatkan produksi yang diharapkan
- b. Manfaat strategis
- c. Menyeimbangkan pekerjaan
- d. Posisi biaya relative
- e. Posisi diferensiasi

4. Media Sosial

Media sosial merupakan alat untuk mempermudah komunikasi dan sebagai penghubung komunikasi seorang pengusaha kepada konsumen ataupun pihak lain yang berkepentingan dalam keadaan kapanpun dan dimanapun (Permatasari, 2015).

Terdapat indikator yang menjadi pengukuran media sosial yaitu sebagai berikut : (Ruth Hervina Siahaan, 2022)

- a. Komunitas online
- b. Interaksi
- c. Berbagi konten
- d. Aksesibilitas
- e. Kredibilitas

5. Inovasi Produk

Inovasi produk merupakan pengembangan dan pengenalan produk baru yang berhasil dipasarkan dapat berupa perubahan desain, komponen, dan arsitektur produk (Nelly A., 2001). Inovasi adalah pengenalan sesuatu hal

yang baru sebagai wujud tersebut yang menjadikan sesuatu menjadi lebih baik.

Terdapat indikator yang menjadi pengukuran inovasi produk yaitu : (Yati, 2016)

- a. Perluasan produk (*line extension*),
- b. Produk imitasi (*me-too products*)
- c. Produk baru (*new-to-the-world products*)

Pengukuran Variabel

Skala pengukuran variabel merupakan kesepakatan yang dijadikan acuan untuk menentukan nilai selang dalam alat ukur, sehingga alat ukur tersebut dapat menghasilkan data kuantitatif atau berupa angka. Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah Skala Likert. Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang tentang fenomena yang harus dipelajari. Skala yang digunakan untuk memberikan penilaian terhadap suatu objek tertentu dengan mengukur sikap setuju atau tidak setuju. Untuk memperoleh data kuantitatif, skala pengukuran menggunakan nominal 1 sampai dengan 5. Instrumen penelitian menggunakan skala likert dibuat dalam bentuk checklist (√) pada kolom yang disediakan dengan kategori jawaban sebagai berikut :

Tabel 3.1
Skala Likert

Skala	Keterangan
1	STS = Sangat Tidak Setuju
2	TS = Tidak Setuju
3	N = Netral
4	S = Setuju
5	SS = Sangat Setuju

3.3. Jenis dan Sumber Data

Kuantitatif menjadi jenis data dalam penelitian ini yaitu data yang diukur dan dihitung secara langsung yang berisikan informasi penjelasan dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka. Sumber data dalam penelitian ini yaitu data primer. Data primer yaitu data yang pertama kali diperoleh dan dikumpulkan. Peneliti akan memperoleh jawaban responden atau pelaku UMKM terhadap kuesioner (angket) yang telah disebarakan di Kabupaten Kudus.

3.4. Populasi dan Sampel

Populasi adalah obyek secara keseluruhan pada suatu wilayah yang memenuhi syarat sesuai dengan masalah penelitian, keseluruhan unit atau individu dalam ruang lingkup yang akan diteliti. Populasi juga mencakup benda alam bukan hanya sekedar manusia, bukan hanya jumlah pada objek/subjek, tetapi juga seluruh karakteristik yang dimiliki objek atau subjek tersebut (Susilana, 2015). Sedangkan, sampel adalah sebagian jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Populasi dalam penelitian ini yaitu para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Kudus. Populasi di Kabupaten Kudus berjumlah 17.676

dengan sampel yang diambil berjumlah 391 responden. Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*, yaitu peneliti memilih secara acak partisipan yang diharapkan, baik karena mereka merupakan satu-satunya pihak yang memiliki UMKM ataupun mereka yang memenuhi beberapa kriteria yang telah ditentukan.

Kriteria yang digunakan dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang terdapat di Kabupaten Kudus.
2. Usaha Mikro Kecil menengah yang sudah berdiri minimal 1 tahun.
3. Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang sudah menggunakan media sosial dalam usahanya.

Pengukuran untuk menentukan jumlah sampel menggunakan rumus Slovin sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan :

N = Ukuran besar populasi

n = Ukuran besar sampel

e = Persentase kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir atau diinginkan (5%)

$$n = \frac{17.676}{1 + 17.676 (0,05)^2}$$

$$n = \frac{17.676}{1 + 17.676 (0,0025)}$$

$$n = \frac{17.676}{45,19}$$

$$n = 391$$

Maka dapat disimpulkan, bahwa sampel pada penelitian ini yaitu 391 responden UMKM yang diwakili oleh pemilik UMKM di Kabupaten Kudus.

3.5. Pengumpulan Data

Pengumpulan data yang dilakukan saat penelitian yaitu melakukan observasi, penyebaran kuesioner, dan dokumentasi yaitu sebagai berikut :

1. Observasi, adalah teknik yang menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung ataupun secara tidak langsung terhadap objek penelitiannya.
2. Kuesioner, adalah cara pengumpulan data dengan memberikan dan menyebarkan kuesioner berupa data pertanyaan atas pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada responden.
3. Dokumentasi, adalah informasi yang berasal dari catatan penting baik dari lembaga ataupun perorangan yang merupakan pengambilan gambar oleh peneliti untuk memperkuat hasil penelitian (Dewi, 2019).

3.6. Pengolahan Data

Setelah kuesioner terlaksana dan data diperoleh maka diperlukan pengkodekan, dimasukkan kedalam komputer lalu di edit. Lalu responden yang tidak stabil atau sama, kosong dan menyimpang (bila ada) diperlukan dengan khusus.

3.6.1. Editing

Pengeditan adalah proses pengecekan dan penyesuaian dari data penelitian untuk mempermudah proses pemberian kode dan pemrosesan data teknik statistik. Pada kegiatan editing kelengkapan dan kejelasan dari data penelitian perlu dicek ulang. Tujuan dari editing yaitu menjamin kelengkapan, dan konsistensi data penelitian dalam proses analisis.

3.6.2. Scoring

Scoring adalah pemberian skor, nilai, atau bobot yang telah diberi kode menggunakan skala likert pada jawaban kuesioner.

3.6.3. Tabulating

Tabulating menjadi langkah selanjutnya setelah pemberian kode. Tabulating adalah data yang sudah diubah menjadi kode kemudian disusun dan dikelompokkan dalam tabel.

3.7. Analisis Data

3.7.1. Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif merupakan metode yang berkaitan dengan pengumpulan dan penyajian data dengan tujuan memberikan informasi yang berguna. Penyajian analisis statistik deskriptif yaitu memberikan gambaran tentang karakter sampel

penelitian dan memberikan gambaran tentang variabel-variabel penelitian. Analisis deskriptif dilihat dari nilai rata-rata (mean), minimum, maksimum, dan standar deviasinya.

3.7.2. Uji Kualitas Data

3.7.2.1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan guna mengetahui ketepatan atau kevalidan instrumen dalam penelitian. Menurut Imam Ghazali (2016: 52) uji validitas digunakan bertujuan untuk mengukur ketepatan atau valid tidaknya keusioner. Kuesioner dapat dinilai valid apabila pertanyaan atau pernyataan yang ada didalamnya mampu mengukur apa yang ingin diukur oleh kuesioner tersebut. Menurut Danang Sunyoto, uji validitas dapat dilakukan dengan cara mengorelasi skor butir pertanyaan dan pernyataan dengan total skor konstruksinya, dikatakan valid apabila r hitung dari r tiap butir pernyataan dan pernyataan bernilai positif dan lebih besar dari r table pada signifikan 5%. Uji validitas dihitung dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk *degree of freedom* (df) = $n-2$ (n adalah jumlah sampel).

3.7.2.2. Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk (Ghozali, 2009). Uji reliabilitas merupakan kelanjutan dari uji validitas, dimana item yang diuji adalah item yang valid saja. Pengukuran reliabilitas dilakukan dengan menguji statistik *Cronbach Alpha*. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan

adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Jawaban responden terhadap pertanyaan ini dikatakan reliabel jika masing-masing pertanyaan dijawab secara konsisten atau jawaban tidak boleh acak, oleh karena itu masing-masing pertanyaan hendak mengukur hal yang sama. Jika jawaban terhadap indikator-indikator ini acak, maka dapat dikatakan bahwa tidak reliabel (Ghozali, 2016). Suatu variabel dikatakan reliabel jika, hasil $\alpha > 0,70$ dan apabila hasil $\alpha < 0,70$ maka tidak reliabel.

3.7.3. Uji Asumsi Klasik

3.7.3.1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam model regresi antara variabel terikat dan variabel bebas memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi dikatakan baik bila model regresinya berdistribusi normal. Uji normalitas pada penelitian ini adalah dengan metode *One-Sampel Kolmogorov Smirnov Test* dengan membandingkan nilai asymp.

1. Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka data tersebut dinyatakan berdistribusi normal.
2. Jika nilai signifikan $< 0,05$ maka data tersebut dinyatakan tidak normal.

3.7.3.2. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas digunakan dengan tujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Cara yang paling sederhana untuk mengetahui multikolinearitas adalah memeriksa matriks untuk variabel bebas. Bila model regresi baik maka tidak terjadi korelasi

diantara variabel bebas, namun bila variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel ini tidak orthogonal. Variabel orthogonal yaitu variabel yang memiliki korelasi antar sesama variabel bebas/independen sama dengan nol. Ukuran ini menunjukkan tingkat dimana satu variabel bebas dijelaskan dengan variabel bebas yang lain. Nilai *cutoff* yang umum adalah nilai toleransi 0.10 atau *Variance Inflation Factor* (VIF) 10.

3.7.3.3. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas yaitu untuk menguji apakah model regresi terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi yang baik yaitu jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain berbeda (Heteroskedastisitas). Jika variasi dari residual tersebut tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas (Ghozali, 2016 : 134).

1. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka tidak terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka terjadi heteroskedastisitas.

3.7.4. Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda memberikan rata-rata penilaian objektif pada tingkat serta ciri-ciri dari hubungan variabel bebas dengan variabel terikat. Koefisien regresi secara otomatis memperlihatkan betapa pentingnya setiap variabel bebas dalam prediksi variabel terikat. Analisis regresi linear berganda dalam penelitian menggunakan SPSS guna menguji pengaruh modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk terhadap kinerja UMKM.

Berikut ini rumus yang digunakan dalam penelitian pada persamaan regresi linier berganda yaitu :

$$Y = a + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + E$$

Keterangan :

- Y = Kinerja UMKM
- A = Bilangan konstanta
- β = Koefisien/arah garis
- X₁ = Modal
- X₂ = Pengetahuan Keuangan
- X₃ = Teknologi
- X₄ = Media Sosial
- X₅ = Inovasi Produk
- E = Nilai residu

3.7.5. Uji Kelayakan Model

3.7.5.1. Uji R² (Koefisien Determinasi)

Uji R² bertujuan untuk memperkirakan sejauh apa kemampuan model dalam menjelaskan variabel terikat/dependen (Ghozali, 2018: 97). Nilai pada koefisien determinasi yaitu antara Nol dan satu. Jika nilai R² kecil maka potensi variabel bebas/independen memberikan penjelasan variabel terikat/depennya sangat terbatas. Namun sebaliknya, jika nilai R² mendekati nilai satu dianggap sangat mampu variabel bebas/independennya dalam menjelaskan variabel dependen.

3.7.5.2. Uji Hipotesis Statistik F (Simultan)

Uji F bertujuan guna melihat apakah semua variabel bebas secara bersamaan memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel terikat. Pengujian statistik Anova merupakan bentuk pengujian hipotesis dimana dapat menarik kesimpulan berdasarkan data atau kelompok statistik yang disimpulkan. Pengambilan keputusan dilihat dari pengujian ini dilakukan dengan melihat nilai F yang terdapat di dalam tabel ANOVA, tingkat signifikansi yang digunakan yaitu sebesar 5% atau 0,05. Adapun ketentuan dari uji F yaitu sebagai berikut (Ghozali, 2016) :

1. Jika nilai signifikan $F < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya semua variabel independent/bebas memiliki pengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen/terikat.
2. Jika nilai signifikan $F > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak. Artinya, semua variabel independent/bebas tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen/terikat.

3.7.5.3. Uji Hipotesis Statistik t (Parsial)

Uji-t bertujuan guna menguji bagaimana pengaruh masing-masing variabel bebas secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikat. Menurut Imam Ghozali (2013: 98) uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen. Pengujian dilakukan dengan menggunakan signifikan level 0,05 ($\alpha=5\%$). Penerimaan atau penolakan hipotesis dilakukan dengan kriteria :

- a. Jika nilai signifikan $> 0,05$ maka hipotesis ditolak (koefisien regresi tidak signifikan). Ini berarti secara parsial variabel independen tidak mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.
- b. Jika nilai signifikan $\leq 0,05$ maka hipotesis diterima (koefisien regresi signifikan). Ini berarti secara parsial variabel independen tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian

Objek penelitian dalam penelitian ini adalah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), yang mana sampel yang digunakan adalah pemilik ataupun karyawan UMKM yang berada di Kabupaten Kudus. Jumlah populasi responden sebanyak 17.676 UMKM, sehingga berdasarkan perhitungan rumus *slovin* dengan taraf kesalahan 5% didapatkan sebanyak 391 responden yang digunakan sebagai sampel penelitian.

4.2. Penyajian Data

Tabel di bawah ini memaparkan rincian pendistribusian dan pengambilan kuesioner. Rincian pendistribusian dan pengambilan kuesioner sebagai berikut :

Tabel 4.1

Rincian Pendistribusian Pengambilan Kuesioner

Keterangan	Total	Presentase
Total kuesioner yang didistribusikan	391	100%
Total kuesioner yang tidak kembali	0	0,0%
Total kuesioner yang tidak dapat diolah	0	0,0%
Total kuesioner yang dapat diolah	391	100%

(Sumber : Data primer yangt telah diolah oleh SPSS, 2023)

Berdasarkan tabel 4.1 menunjukkan bahwa pendistribusian kuesioner dan pengambilan kuesioner dilaksanakan secara langsung kepada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Kudus yang terdapat di Kabupaten Kudus.

Kemudian 391 kuesioner yang telah didistribusikan berhasil terjawab dan terkumpul sebanyak 391 responden, yang mana seluruh kuesioner dapat digunakan sesuai dengan jumlah pendistribusian kuesioner semula sebanyak 391 kuesioner.

Seluruh kuesioner yang telah berhasil terkumpul dan terjawab kemudian dikelompokkan oleh peneliti sesuai dengan masing-masing karakteristik, sehingga dapat diketahui karakteristik profil dari setiap responden terkait jenis kelamin, status responden, lama usaha, dan jenis sosial media yang digunakan.

4.2.1. Jenis Usaha

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh 391 responden di Kabupaten Kudus, sehingga jenis usaha pelaku UMKM di Kabupaten Kudus dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.2
Jenis Usaha

Jenis Usaha	Total	Presentase
Perdagangan	139	35,5%
Jasa	65	16,6%
Kesehatan	8	2%
<i>Furnitue</i>	4	1%
Pakaian	47	12%
Industri	24	6,1%
Makanan/Minuman	89	22,8%
Bangunan	5	1,3%
Kerajinan	8	2%
Pertanian	2	0,5%
Total	391	100%

(Sumber : Data primer yangt telah diolah oleh SPSS, 2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa berdasarkan jenis kategori usaha yaitu perdagangan adalah sebanyak 139 (35,5%), jasa sebanyak 65 (16,6%), kesehatan sebanyak 8 (2%), Furniture sebanyak 4 (1%), pakaian sebanyak 47 (12%), industry sebanyak 24 (6,1%), makanan atau minuman sebanyak 89 (22,8%), bangunan sebanyak 5 (1,3%), kerajinan sebanyak 8 (2%), dan pertanian sebanyak 2 (0,5%).

4.2.2. Jenis Kelamin Responden

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh 391 responden di Kabupaten Kudus, sehingga karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Keterangan	Total	Presentase
Laki-Laki	201	51,4%
Perempuan	190	48,6%
Total	391	100%

(Sumber : Data primer yangt telah diolah oleh SPSS, 2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total responden berdasarkan jenis kelamin laki-laki adalah sebanyak 201 responden (51,4%) dan total responden dengan jenis kelamin perempuan adalah sebanyak 190 responden (48,6%).

4.2.3. Status Responden

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh 391 responden di Kabupaten Kudus, sehingga karakteristik responden berdasarkan status responden dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.4

Karakteristik Responden UMKM berdasarkan Status Responden

Keterangan	Total	Presentase
Pemilik	191	48,8%
Karyawan	200	51,2%
Total	391	100%

(Sumber : Data primer yang telah diolah oleh SPSS, 2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total responden berdasarkan status responden sebagai pemilik UMKM adalah sebanyak 191 responden (48,8%), dan sebagai karyawan UMKM adalah sebanyak 200 responden (51,2%).

4.2.4. Lama Usaha

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh 391 responden di Kabupaten Kudus, sehingga karakteristik responden berdasarkan lama usaha dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.5

Karakteristik UMKM berdasarkan Lama Usaha

Keterangan	Total	Presentase
< 1 Tahun	20	5,1%
1-2 Tahun	106	27,1%
3-5 Tahun	153	39,1%
> 5 Tahun	112	28,6%
Total	391	100%

(Sumber : Data primer yang telah diolah oleh SPSS, 2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total responden berdasarkan lama usaha adalah kurang dari 1 tahun sebanyak 20 responden (5,1%), 1-2 Tahun adalah sebanyak 106 responden (27,1%), 3-5 Tahun adalah sebanyak 153 responden (39,1%), lebih dari 5 Tahun adalah sebanyak 112 responden (28,6%).

4.2.5. Media Sosial yang digunakan Responden

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner diperoleh 391 responden di Kabupaten Kudus, sehingga karakteristik responden berdasarkan media sosial yang digunakna dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.6
Karakteritsik UMKM berdasarkan Penggunaan Sosial Media

Keterangan	Total	Presentase
<i>Whatsapp</i>	155	39,6%
<i>Facebook</i>	109	27,9%
<i>Instagram</i>	67	17,1%
Lain-Lain	60	15,3%
Total	391	100%

(Sumber : Data primer yangt telah diolah oleh SPSS, 2023)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa total responden berdasarkan kategori media sosial yang sering digunakan yaitu penggunaan *whatsapp* adalah sebanyak 155 responden (39,6%), penggunaan *facebook* adalah sebanyak responden 109 (27,9%), penggunaan *instagram* adalah sebanyak 67 responden (17,1%) dan media sosial lainnya adalah sebanyak 60 repsonden (15,3%).

4.3. Analisis Data

4.3.1. Analisis Statistik Deskriptif

Penyajian analisis statistik deskriptif bertujuan untuk menggambarkan karakter sampel dalam penelitian serta memberikan deskripsi variabel yang digunakan dalam penelitian. Analisis statistik deskriptif ini dapat dilihat dari nilai rata-rata (mean), minimum, maksimum dan standar deviasi. Berikut tabel statistik deskriptif pada masing-masing variabel yang sudah diolah menggunakan SPSS versi 26 :

Tabel 4.7
Hasil Analisis Statistik Deskriptif

<i>Descriptive Statistics</i>					
	N	<i>Minimum</i>	<i>Maximum</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Deviation</i>
Modal	391	8	20	18,11	2,081
Pengetahuan Keuangan	391	8	25	21,78	2,888
Teknologi	391	11	25	20,42	3,091
Media Sosial	391	5	25	21,21	2,919
Inovasi Produk	391	4	20	17,51	2,285
Kinerja UMKM	391	14	25	21,42	2,107
Valid N (listwise)	391				

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Pada tabel 4.7 di atas menunjukkan hasil pengukuran statistik deskriptif terhadap variabel modal (X_1) didapatkan jawaban minimum responden sebesar 8 dan nilai maksimum sebesar 20 dengan rata-rata (mean) 18,11 serta standar deviasi sebesar 2,081. Nilai standar deviasi pada variabel modal lebih kecil dari nilai rata-

rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel modal tidak terjadi ketidakseimbangan karena responden satu berbeda jauh dengan responden lain.

Variabel pengetahuan keuangan (X_2) didapatkan jawaban minimum responden sebesar 8 dan nilai maksimum sebesar 25 dengan rata-rata (mean) 21,78 serta standar deviasi sebesar 2,888. Nilai standar deviasi pada variabel pengetahuan keuangan lebih kecil dari nilai rata-rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel pengetahuan keuangan tidak terjadi ketidakseimbangan karena responden satu berbeda jauh dengan responden lain.

Variabel teknologi (X_3) didapatkan jawaban minimum responden sebesar 11 dan nilai maksimum sebesar 25 dengan rata-rata (mean) 20,42 serta standar deviasi sebesar 3,091. Nilai standar deviasi pada variabel teknologi lebih kecil dari nilai rata-rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel teknologi tidak terjadi ketidakseimbangan karena responden satu berbeda jauh dengan responden lain.

Variabel media sosial (X_4) didapatkan jawaban minimum responden sebesar 5 dan nilai maksimum sebesar 25 dengan rata-rata (mean) 21,21 serta standar deviasi sebesar 2,919. Nilai standar deviasi pada variabel inovasi produk lebih kecil dari nilai rata-rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel inovasi produk tidak terjadi ketidakseimbangan karena responden satu berbeda jauh dengan responden lain.

Variabel inovasi produk (X_5) didapatkan jawaban minimum responden sebesar 4 dan nilai maksimum sebesar 20 dengan rata-rata (mean) 17,51 serta standar deviasi sebesar 2,285. Nilai standar deviasi pada variabel inovasi produk

lebih kecil dari nilai rata-rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel inovasi produk tidak terjadi ketidakseimbangan karena responden satu berbeda jauh dengan responden lain.

Variabel kinerja UMKM (Y) didapatkan jawaban minimum responden sebesar 14 dan nilai maksimum sebesar 25 dengan rata-rata (mean) 21,42 serta standar deviasi sebesar 2,107. Nilai standar deviasi pada variabel kinerja UMKM lebih kecil dari nilai rata-rata, sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kinerja UMKM tidak terjadi ketidakseimbangan karena responden satu berbeda jauh dengan responden lain.

4.3.2. Uji Kualitas Data

4.3.2.1. Uji Validitas

Uji validitas dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui validitas instrumen (angket) dalam penelitian. Kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner mampu mengukur apa yang ingin diukur oleh kuesioner.

Teknik pengukuran uji validitas dilakukan dengan membandingkan hasil perhitungan koefisien dengan taraf signifikan 5%. Jika nilai signifikan menunjukkan $< 0,05$, maka item pertanyaan dikatakan tepat atau valid.

Berdasarkan hasil pengujian yang diperoleh, diketahui bahwa tabel r sebesar 0,099 berasal dari $df = N-2 = 391-2 = 389$, artinya pernyataan pada kuesioner dikatakan valid jika $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$.

Table 4.8
Hasil Uji Validitas

Variabel	Item	R _{hitung}	R _{tabel}	Keterangan
Modal (X ₁)	X1.1	0,828	0,099	Valid
	X1.2	0,824	0,099	Valid
	X1.3	0,786	0,099	Valid
	X1.4	0,794	0,099	Valid
Pengetahuan Keuangan (X ₂)	X2.1	0,751	0,099	Valid
	X2.2	0,666	0,099	Valid
	X2.3	0,806	0,099	Valid
	X2.4	0,750	0,099	Valid
	X2.5	0,746	0,099	Valid
Teknologi (X ₃)	X3.1	0,785	0,099	Valid
	X3.2	0,691	0,099	Valid
	X3.3	0,821	0,099	Valid
	X3.4	0,701	0,099	Valid
	X3.5	0,730	0,099	Valid
Media Sosial (X ₄)	X4.1	0,509	0,099	Valid
	X4.2	0,580	0,099	Valid
	X4.3	0,781	0,099	Valid
	X4.4	0,823	0,099	Valid
	X4.5	0,730	0,099	Valid
Inovasi Produk (X ₅)	X5.1	0,793	0,099	Valid
	X5.2	0,782	0,099	Valid
	X5.3	0,801	0,099	Valid
	X5.4	0,804	0,099	Valid
Kinerja UMKM (Y)	Y.1	0,671	0,099	Valid
	Y.2	0,783	0,099	Valid
	Y.3	0,812	0,099	Valid
	Y.4	0,684	0,099	Valid
	Y.5	0,477	0,099	Valid

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Hasil uji validitas di atas menunjukkan data dari 391 responden bahwa perhitungan R_{hitung} masing-masing variabel modal, pengetahuan keuangan,

teknologi, media sosial, inovasi produk dan kinerja UMKM lebih besar dari r_{tabel} 0,099 dengan tingkat signifikan 5% (lima persen). Sehingga dapat disimpulkan bahwa indikator pertanyaan atau pernyataan dalam variabel yang digunakan dalam penelitian ini valid dan layak untuk diolah.

4.3.2.2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan dengan tujuan untuk mengukur kredibel atau tidaknya setiap kuesioner dari masing-masing variabel. Kuesioner dikatakan reliabel jika skor yang telah diperoleh dari waktu ke waktu berbeda dan hasilnya relatif konsisten.

Teknik uji reliabilitas dalam penelitian ini adalah dengan mengukur koefisien *Cronbach Alpha* $> 0,70$ (Ghozali, 2016) kemudian dinyatakan reliabel. Berikut hasil uji reliabilitas adalah sebagai berikut:

Tabel 4.9
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Modal (X_1)	0,820	Reliabel
Pengetahuan Keuangan (X_2)	0,798	Reliabel
Teknologi (X_3)	0,801	Reliabel
Media Sosial (X_4)	0,792	Reliabel
Inovasi Produk (X_5)	0,805	Reliabel
Kinerja UMKM (Y)	0,715	Reliabel

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Hasil pengujian pada tabel di atas dapat menunjukkan bahwa nilai koefisien *Alpha* dari setiap variabel yang diteliti memiliki nilai koefisien lebih besar dari 0,70

sehingga dapat disimpulkan bahwa semua instrumen dalam penelitian ini dapat dikatakan reliabel dan layak untuk digunakan lebih lanjut dalam penelitian.

4.3.3. Uji Asumsi Klasik

4.3.3.1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan tujuan untuk menguji apakah variabel tersebut memiliki distribusi normal atau tidak. Teknik dalam penelitian ini menggunakan *metode One-Sample Kolmogorov Smirnov Test*, yaitu menguji apakah variabel berasal dari distribusi yang sama. Dimana dengan membandingkan nilai *asymp. Sig (2-tailed)* dengan nilai alpha yang ditentukan sebesar 5% (lima persen). Apabila nilai *asymp. Sig (2-tailed)* lebih besar dari 0,05.

Tabel 4.10
Hasil Uji Normalitas

	<i>Unstandardized Residual</i>
N	391
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	0,112 ^c

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Hasil pengujian normalitas pada tabel diatas diperoleh bahwa nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,112 yang berarti lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi secara normal dan model regresi layak digunakan dalam penelitian.

4.3.3.2. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui tidak adanya korelasi antara variabel independen, yaitu modal (X_1), pengetahuan keuangan (X_2), teknologi (X_3), media sosial (X_4), dan inovasi produk (X_5), sehingga

dengan ini dapat diketahui bahwa untuk setiap variabel independen benar-benar bebas. Model yang baik seharusnya tidak memiliki korelasi antara variabel independen.

Teknik uji multikolinearitas pada penelitian ini dilakukan dengan melihat nilai tolerance dan nilai VIF, apabila nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) yang dihasilkan < 10 atau nilai tolerance $> 0,01$ maka tidak terjadi multikolinearitas.

Tabel 4.11
Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Perhitungan		Keterangan
	<i>Tolerance</i>	<i>VIF</i>	
Modal (X_1)	0,890	1,124	Tidak Terjadi Multikolinieritas
Pengetahuan Keuangan (X_2)	0,695	1,439	Tidak Terjadi Multikolinieritas
Teknologi (X_3)	0,679	1,473	Tidak Terjadi Multikolinieritas
Media Sosial (X_4)	0,961	1,040	Tidak Terjadi Multikolinieritas
Inovasi Produk (X_5)	0,879	1,137	Tidak Terjadi Multikolinieritas

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Hasil pengujian multikoinitas pada tabel di atas dapat diketahui bahwa nilai tolerance dan nilai VIF dari semua variabel independen memiliki nilai *Tolerance* $> 0,1$ dan *VIF* < 10 . Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel independen dalam penelitian ini tidak terjadi multikolinearitas.

4.3.3.3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heterosdedastisitas dilakukan dengan tujuan untuk melihat apakah terdapat perbedaan varians dari residu dalam satu pengamatan dengan pengamatan lainnya. Model regresi dikatakan memenuhi persyaratan jika varian residual

mengalami kesamaan disebut homoskedastisitas, sedangkan jika ada perbedaan disebut heteroskedastisitas (Ansofino 2015: 94).

Teknik uji heteroskedastisitas dalam peneltiain ini menggunakan uji koefisien glejser yang mana dapat dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas apabila nilai signifikansi $> 0,05$, sebaliknya jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka terjadi heteroskedastisitas. Berdasarkan perhitungan SPSS didapatkan hasil uji heteroskedastisitas adalah sebagai berikut :

Teknik uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini menggunakan uji koefisien gletjser yang dapat dikatakan bahwa heteroskedastisitas tidak terjadi jika nilai signifikansi $> 0,05$, sebaliknya jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka terjadi heteroskedastisitas. Berdasarkan perhitungan SPSS, hasil uji heteroskedastisitas adalah sebagai berikut :

Tabel 4.12
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Model	Sig.	Keterangan
Modal (X_1)	0,309	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Pengetahuan Keuangan (X_2)	0,727	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Teknologi (X_3)	0,939	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Media Sosial (X_4)	0,150	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Inovasi Produk (X_5)	0,207	Tidak terjadi Heteroskedastisitas

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Berdasarkan uji glejser yang disajikan pada tabel diatas menunjukkan hasil bahwa semua nilai signifikansi variabel dalam penelitian ini diatas 0,05. Modal memiliki nilai signifikansi $0,309 > 0,05$, pengetahuan keuangan memiliki nilai signifikansi $0,727 > 0,05$, teknologi memiliki nilai signifikansi $0,939 > 0,05$, media

sosial memiliki nilai signifikansi $0,150 > 0,05$, inovasi produk memiliki nilai signifikansi $0,207 > 0,05$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terjadi heteroskedastisitas antara variabel bebas dengan variabel terikat serta telah memenuhi asumsi.

4.3.4. Analisis Regresi Linear Berganda

Metode uji yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda ini dilakukan dengan tujuan untuk menguji pengaruh modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk terhadap kinerja UMKM. Berikut ini adalah hasil analisis regresi linier berganda:

Tabel 4.13
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model		<i>Unstandardized Coefficients</i>	
		B	
1	(Constant)		5,593
	Modal		0,140
	Pengetahuan Keuangan		0,045
	Teknologi		0,167
	Media Sosial		0,202
	Inovasi Produk		0,263

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan hasil analisis regresi linier berganda, maka dapat tersusun persamaan regresi linear berganda yang didapat adalah sebagai berikut :

$$Y = 5.593 + 0.140 X_1 + 0.045 X_2 + 0.167 X_3 + 0.202 X_4 + 0.263 X_5 + e$$

1. Pada model regresi ini nilai konstanta bersifat positif sebesar 5,593 yang berarti jika variabel independent dalam model diasumsikan sama dengan nol, maka kinerja UMKM sebesar 5,593.
2. Nilai koefisien regresi Modal (X_1) memiliki nilai koefisien regresi positif sebesar 0,140, maka berkesimpulan bahwa setiap peningkatan modal sebesar 1%, maka Kinerja UMKM (Y) juga akan meningkat sebesar 0,140.
3. Nilai koefisien regresi Pengetahuan Keuangan (X_2) memiliki nilai koefisien regresi positif sebesar 0,045 maka berkesimpulan bahwa setiap peningkatan pengetahuan keuangan sebesar 1%, maka Kinerja UMKM (Y) juga akan meningkat sebesar 0,045.
4. Nilai koefisien regresi Teknologi (X_3) memiliki nilai koefisien regresi positif sebesar 0,167 maka berkesimpulan bahwa setiap peningkatan teknologi sebesar 1%, maka Kinerja UMKM (Y) juga akan meningkat sebesar 0,167.
5. Nilai koefisien regresi Media Sosial (X_4) memiliki nilai koefisien regresi positif sebesar 0,202 maka berkesimpulan bahwa setiap peningkatan media sosial sebesar 1%, maka Kinerja UMKM (Y) juga akan meningkat sebesar 0,202.
6. Variabel Inovasi Produk (X_5) memiliki nilai koefisien regresi positif sebesar 0,263 maka berkesimpulan setiap peningkatan inovasi produk sebesar 1%, maka Kinerja UMKM (Y) juga akan meningkat sebesar 0,263.

4.3.5. Uji Kelayakan Model

4.2.5.1. Uji R^2 (Koefisien Determinasi)

Uji R^2 (Koefisien Determinasi) dilakukan dengan tujuan untuk melihat besarnya pengaruh variabel X terhadap variabel Y. Nilai R^2 pada uji koefisien determinasi mempunyai rentang nilai 0-1, jika nilai koefisien determinasi mendekati angka 1 maka variabel X dapat menjelaskan secara baik variabel Y. Dalam hal ini model regresi menggunakan nilai adjust *R-square*. Hasil uji koefisien determinasi dapat diketahui pada tabel model summary dibawah ini :

Tabel 4.14
Hasil koefisien Determinasi (R^2)

<i>Model Summary</i>	
Model	<i>Adjusted R Square</i>
1	0,381
a. Predictors: (Constant), Inovasi Produk, Media Sosial, Pengetahuan Keuangan, Modal, Teknologi	

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Berdasarkan tabel di atas, hasil uji R^2 (Koefisien Determinasi) menunjukkan nilai *R Square* sebesar 0,381 dan dikategorikan dalam nilai moderat dikarenakan lebih dari 33% tetapi lebih rendah dari 67%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel dependen kinerja UMKM dapat dijelaskan oleh variabel independen (modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk) sebesar 38,1%, sedangkan untuk sisanya 61,9% dipengaruhi oleh variabel lain di luar penelitian ini.

4.2.5.2. Uji Hipotesis Statistik F (Simultan)

Uji F dilakukan dengan tujuan untuk melihat pengaruh semua variabel bebas secara bersama-sama atau simultan terhadap variabel terikat. Penelitian dikatakan signifikan dan mempengaruhi variabel dependen apabila nilai signifikan pada tabel ANOVA $< 0,05$ begitu pula sebaliknya, apabila nilai signifikan pada tabel menunjukkan $> 0,05$ maka dikatakan tidak signifikan. Pada penelitian ini nilai F tabel diputuskan dengan cara $df_{n-1} = k-1$ ($6-1=5$) dan $df_{n-2} = N-k$ ($391-6=385$) sehingga diperoleh nilai F tabel 2,238. Hasil uji F pada tabel 4.15 ditunjukkan sebagai berikut :

Tabel 4.15
Hasil Uji Hipotesis Statistik F (Simultan)

ANOVA ^a				
Model		df	F	Sig.
1	Regression	5	48.998	0,000 ^b
	Residual	385		
	Total	390		

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Berdasarkan tabel diatas dengan menggunakan analisis varian atau ANOVA dapat dilihat bahwa nilai F-hitung 48,998 $>$ F-tabel 2,238 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 $<$ 0,05, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sehingga dapat disimpulkan variabel modal (X_1), pengetahuan keuangan (X_2), teknologi (X_3), media sosial (X_4), dan inovasi produk (X_5) secara bersama-sama berpengaruh terhadap Kinerja UMKM.

4.3.5.3. Uji Hipotesis Statistik t (Parsial)

Uji t dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui tingkat signifikan pada koefisien regresi dengan tingkat signifikan sebesar 5%. Dasar acuan dalam penelitian ini adalah apabila tingkat signifikan (Sig < 0,05), maka H_a diterima dan H_o ditolak, sebaliknya apabila t hitung < t tabel atau probabilitas > tingkat signifikansi (Sig > 0,05), maka H_a ditolak dan H_o diterima. Penentuan t -tabel diukur dengan cara $n-k$ ($391-5=386$), sehingga diperoleh T -tabel 1,966. Berdasarkan pengukuran uji t menggunakan SPSS didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.16
Hasil Uji Hipotesis Statistik t (Parsial)

Hipotesis	T	Sig.	Keterangan
H1 Modal berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM	3,278	0,001	H ₁ diterima
H2 Pengetahuan Keuangan berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM	1,299	0,195	H ₂ ditolak
H3 Teknologi berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM	5,060	0,000	H ₃ diterima
H4 Media Sosial berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM	6,887	0,000	H ₄ diterima
H5 Inovasi Produk berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM	6,718	0,000	H ₅ diterima

(Sumber : Hasil output SPSS 26, 2023)

Berdasarkan data hasil uji t pada tabel diatas, maka diperoleh hasil sebagai berikut:

1. Modal (X_1) terhadap Kinerja UMKM (Y)

Modal memiliki nilai t-hitung $3,278 > t\text{-tabel } 1,649$ dan tingkat signifikan sebesar $0,001 < 0,05$ sehingga hipotesis diterima. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

2. Pengetahuan Keuangan (X_2) terhadap Kinerja UMKM (Y)

Pengetahuan Keuangan memiliki nilai t-hitung $1,299 < t\text{-tabel } 1,649$ dan tingkat signifikan sebesar $0,195 > 0,05$ sehingga hipotesis ditolak. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa pengetahuan keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM **ditolak**.

3. Teknologi (X_3) terhadap Kinerja UMKM (Y)

Teknologi memiliki nilai t-hitung $5,060 > t\text{-tabel } 1,649$ dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ sehingga hipotesis diterima. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa teknologi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

4. Media Sosial (X_4) terhadap Kinerja UMKM (Y)

Media sosial memiliki nilai t-hitung $6,887 > t\text{-tabel } 1,649$ dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ sehingga hipotesis diterima. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa media sosial berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

5. Inovasi Produk (X_5) terhadap Kinerja UMKM (Y)

Inovasi produk memiliki nilai t-hitung $6,718 > t\text{-tabel } 1,649$ dan tingkat signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ sehingga hipotesis diterima. Hasil perhitungan tersebut menyatakan bahwa inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.

4.4. Pembahasan

4.4.1. Pengaruh Modal terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian hipotesis pertama (H_1) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan hasil uji menggunakan model regresi linear berganda, diperoleh nilai koefisien regresi dengan arah positif sebesar 0,140 dan pada tabel uji t variabel modal memiliki nilai t-hitung $3,278 > t\text{-tabel } 1,649$ dengan nilai sig $0,001 < 0,05$. Selanjutnya, hasil uji statistik deskriptif pada variabel modal diperoleh nilai minimum sebesar 8, maksimum sebesar 20 dengan nilai mean sebesar 18,11, dan standar deviasi sebesar 2,081. Berdasarkan hasil temuan jawaban responden atas masing-masing indikator pada variabel modal yang meliputi modal sebagai syarat untuk usaha, manfaat dari penambahan modal, hambatan dalam mengakses modal eksternal, dan keadaan usaha setelah menambahkan modal terdapat 48,33% yang memberikan jawaban setuju. Adanya keinginan oleh pelaku UMKM yang kuat akan mengembangkan kinerja usahanya melalui modal. Hal ini dapat ditunjukkan dimana pelaku UMKM di Kabupaten Kudus mampu memenuhi kebutuhan usahanya karena memiliki modal yang cukup. Meskipun modal yang didapatkan berasal dari modal sendiri maupun modal pinjaman, namun bila modal itu dirasa cukup untuk memenuhi

segala kebutuhan usahanya maka pelaku usaha di Kabupaten Kudus mampu menjalankan kegiatan usahanya dengan optimal sehingga kinerjanya dapat meningkat. Maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “terdapat pengaruh positif dan signifikan antara modal dan kinerja UMKM di Kabupaten Kudus”.

Hasil penelitian ini didasari oleh teori yang dimana berdasarkan antara teori sikap dengan modal, dimana pelaku UMKM di Kabupaten Kudus menyadari bahwa semakin besar modal yang digunakan serta semakin mudah dalam memperoleh modal usaha maka akan mempengaruhi meningkatnya kinerja usahanya. Sehingga mereka berusaha untuk mendapatkan modal yang cukup untuk mengembangkan usahanya, kerap kali pelaku UMKM akan memperbesar modalnya karena mereka dapat berinovasi dari modal yang dimiliki guna mengembangkan usahanya sehingga mempengaruhi meningkatnya kinerja usaha. Namun, tidak sedikit pelaku UMKM yang kekurangan modal dikarenakan sulitnya syarat dalam mengakses modal pinjaman. Jika modal usaha yang dimiliki meningkat, maka kebutuhan usaha akan mudah terpenuhi dan mempengaruhi perolehan keuntungan yang lebih banyak sehingga kinerja usahanya menjadi lebih baik.

Hasil penelitian ini sejalan oleh penelitian yang dilakukan oleh Ferdiansyah & Bukhari (2021), menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Namun berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Herawaty & Yustien (2019) serta Azzahra et al., (2021) yang menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM.

4.4.2. Pengaruh Pengetahuan Keuangan terhadap Kinerja UMKM (Y)

Hasil pengujian hipotesis kedua (H_2) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pengetahuan keuangan tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan hasil uji menggunakan model regresi linear berganda, diperoleh nilai koefisien regresi dengan arah positif sebesar 0,045 dan pada tabel uji T variabel modal memiliki nilai t -hitung $1,299 < t$ -tabel $1,649$ dengan nilai sig $0,195 > 0,05$. Selanjutnya, hasil uji statistik deskriptif pada variabel pengetahuan keuangan diperoleh nilai minimum sebesar 8, maksimum sebesar 25 dengan nilai mean sebesar 21,78, dan standar deviasi sebesar 2,888. Berdasarkan hasil temuan jawaban responden atas masing-masing indikator pada variabel pengetahuan keuangan yang meliputi pengetahuan umum tentang keuangan, pinjaman dan tabungan, asuransi, dan investasi terdapat 35,54% yang menjawab netral atau tidak berpihak. Memiliki pengetahuan keuangan dinilai penting untuk meminimalisir kecil besarnya resiko yang akan dihadapi UMKM supaya tidak menghambat kinerja ataupun perkembangan usahanya. Apabila pengusaha dalam penelitian ini yaitu UMKM memiliki pengetahuan keuangan yang memadai, maka keputusan bisnis dan keuangan yang diciptakan akan menuju ke arah yang lebih baik dari waktu ke waktu, meningkatkan kinerja usaha untuk bertahan di tengah krisis dan pada akhirnya akan membuat usaha memiliki keberlanjutan jangka panjang. Namun, di Kabupaten Kudus masih banyak pelaku UMKM yang menilai pengetahuan keuangan tidak terlalu bermanfaat bagi mereka. Maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “terdapat pengaruh positif dan tidak signifikan antara pengetahuan keuangan dan kinerja UMKM di Kabupaten Kudus.

Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan teori yang dimana berdasarkan antara teori sikap dengan pengetahuan keuangan, pengetahuan keuangan yang baik dapat memberikan gambaran kesehatan keuangan usaha atau bisnis baik saat ini atau di masa lalu, sehingga dapat digunakan oleh pelaku UMKM dalam pengambilan keputusan salah satunya bagaimana mereka dapat mengelola keuangan yang benar dan tepat dan memahami pentingnya investasi serta asuransi dalam usaha. Pelaku UMKM yang cenderung memiliki pengetahuan keuangan yang baik akan mengerti manajemen keuangan yang sebenarnya dapat membuat keuangan mereka menjadi lebih terkontrol. Ketika keputusan yang diambil tepat maka kinerja UMKM akan meningkat dan pelaku UMKM akan selalu meningkatkan pemahaman pengetahuan mengenai keuangannya. Namun hasil penelitian ini tidak mendukung teori tersebut karena masih banyak pelaku UMKM di Kabupaten Kudus yang minim akan pengetahuan keuangan dan mereka tidak melakukan serta menerapkan keuangan dalam usahanya dengan maksimal. Pelaku UMKM di Kabupaten Kudus mengenai pengetahuan keuangan dinilai masih rendah sehingga cenderung tidak memiliki perilaku yang baik terhadap manajemen keuangan personal maupun dalam mengambil keputusan (jateng.antarnews.com).

Hasil penelitian ini sejalan oleh penelitian yang dilakukan oleh Naufal Muhammad & Eko Purwanto (2022) bahwa pengetahuan keuangan berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM. Namun berbanding terbalik dengan penelitian Ferdiansyah & Bukhari (2021) yang menyatakan bahwa pengetahuan keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

4.4.3. Pengaruh Teknologi terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian hipotesis ketiga (H_3) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa modal berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan hasil uji menggunakan model regresi linear berganda, diperoleh nilai koefisien regresi dengan arah positif sebesar 0,167 dan pada tabel uji T variabel teknologi memiliki nilai T-hitung 5,060 > T-tabel 1,649 dengan nilai sig 0,000 > 0,05. Selanjutnya, hasil uji statistik deskriptif pada variabel pengetahuan keuangan diperoleh nilai minimum sebesar 11, maksimum sebesar 25 dengan nilai mean sebesar 20,42, dan standar deviasi sebesar 3,091. Berdasarkan hasil temuan jawaban responden atas masing-masing indikator pada variabel teknologi yang meliputi meningkatkan produksi yang diharapkan, manfaat strategis, menyeimbangkan pekerjaan, posisi biaya relative, dan posisi diferiensi terdapat 37,34% yang menjawab setuju.. Perkembangan teknologi yang terjadi serta kebiasaan pelaku UMKM di kabupaten Kudus dalam hal *cashless society* menjadikan pelaku UMKM harus dapat beradaptasi dengan teknologi. Penerapan teknologi yang diterapkan oleh pelaku UMKM dapat memberikan kemudahan dan mempercepat usaha atau bisnis yang terjadi dapat lebih akurat. Selain itu, penggunaan teknologi juga dapat membantu dalam mengembangkan kinerja usahanya. Maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “terdapat pengaruh positif dan signifikan antara teknologi dan kinerja UMKM di Kabupaten Kudus”.

Hasil penelitian ini didasari oleh teori yang dimana berdasarkan antara teori sikap dengan teknologi, yaitu pelaku UMKM di kabupaten Kudus berupaya untuk menggunakan teknologi yang tepat dan memadai sehingga berpengaruh pada

usahanya salah satunya berdampak pada produktivitas menjadi lebih efektif dan efisien. Pelaku UMKM menyadari teknologi yang tepat dan memadai mampu mengurangi berbagai permasalahan operasional dalam usahanya sehingga biaya operasional lebih rendah dan mempengaruhi kinerja usaha.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Ferdiansyah & Bukhari (2021) serta Wulandari (2019) yang menyatakan bahwa teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Namun berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Jecki Rinaldi (2022) bahwa teknologi berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM.

4.4.4. Pengaruh Media Sosial terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian hipotesis keempat (H_4) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa media sosial berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan hasil uji menggunakan model regresi linear berganda, diperoleh nilai koefisien regresi dengan arah positif sebesar 0,202 dan pada tabel uji T variabel media sosial memiliki nilai T-hitung $6,887 > T\text{-tabel } 1,649$ dengan nilai sig $0,000 > 0,05$. Selanjutnya, hasil uji statistik deskriptif pada variabel media sosial diperoleh nilai minimum sebesar 5, maksimum sebesar 25 dengan nilai mean sebesar 21,21, dan standar deviasi sebesar 2,919. Berdasarkan hasil temuan jawaban responden atas masing-masing indikator pada variabel media sosial yang meliputi komunitas online, interaksi, berbagi konten, aksesibilitas, dan kredibilitas terdapat 51,17% yang menjawab setuju. Jika dilihat dari berbagai manfaat serta kemudahan teknologi membuat para pelaku UMKM di Kabupaten Kudus memilih menggunakan media sosial untuk meningkatkan kinerja usahanya. Hal ini dapat

dilihat dimana pelaku UMKM di Kabupaten Kudus sudah melakukan proses jual beli secara online ataupun interaksi secara online, karena mereka memahami banyaknya keuntungan yang didapat bukan hanya sekedar dari penjualannya saja melainkan produknya dapat dijangkau pangsa pasar secara lebih luas. Maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “terdapat pengaruh positif dan signifikan antara media sosial dan kinerja UMKM di Kabupaten Kudus”.

Hasil penelitian ini didasari oleh teori yang dimana berdasarkan antara teori sikap dengan media sosial, pelaku UMKM di Kabupaten Kudus mayoritas sudah menggunakan media sosial. Mereka menyadari bahwa di zaman sekarang semua tidak terlepas dari media sosial sehingga mereka diharuskan mengikuti perkembangan zaman. Ada beberapa jenis media sosial yang digunakan oleh UMKM untuk melakukan pemasaran produk baik dari promosi, iklan, dan untuk berkomunikasi dengan konsumen. Adapun jenis media sosial yang banyak digunakan oleh pelaku UMKM di Kabupaten Kudus adalah *WhatsApp*, *Facebook* dan *Instagram* untuk berinteraksi dan menjual produknya keseluruh Indonesia, selain mudah digunakan juga memberikan rasa aman bagi pelaku UMKM dalam berinteraksi. Para pelaku UMKM di kabupaten Kudus setuju bahwa melalui media sosial membantu mereka dalam melakukan promosi dan memasarkan produk mereka dengan efektif. Artinya, pemanfaatan media sosial dapat menghemat biaya bahkan tidak memerlukan keahlian khusus. Dengan demikian, banyaknya manfaat yang diperoleh UMKM dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan kinerja usaha.

Hasil penelitian ini sejalan oleh penelitian yang dilakukan oleh Ferdiansyah & Bukhari (2021) serta Zulfikar & Novianti (2018) yang menyatakan bahwa media sosial secara individu atau parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Namun berbanding terbalik dengan penelitian oleh Rusdi et al., (2023) yang menyatakan bahwa media sosial berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM.

4.4.5. Pengaruh Inovasi Produk terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian hipotesis kelima (H_5) dalam penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi produk berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan hasil uji menggunakan model regresi linear berganda, diperoleh nilai koefisien regresi dengan arah positif sebesar 0,263 dan pada tabel uji T variabel inovasi produk memiliki nilai T-hitung $6,887 > T\text{-tabel } 1,649$ dengan nilai sig $0,000 > 0,05$. Selanjutnya, hasil uji statistik deskriptif pada variabel pengetahuan keuangan diperoleh nilai minimum sebesar 11, maksimum sebesar 25 dengan nilai mean sebesar 20,42, dan standar deviasi sebesar 3,091. Berdasarkan hasil temuan jawaban responden atas masing-masing indikator pada variabel inovasi produk yang meliputi perluasan produk, produk imitasi, dan produk baru terdapat 41% yang menjawab setuju. Hal ini mengisyaratkan bahwa inovasi produk merupakan salah satu faktor yang berperan penting yang menentukan tinggi rendahnya peningkatan kinerja usaha. Inovasi menjadi kemampuan UMKM di kabupaten Kudus untuk menciptakan dan melakukan pembaruan melalui perluasan lini produk, produk baru, dan produk tiruan secara terus menerus tanpa meninggalkan ciri khas agar tidak mudah ditiru dan mampu meningkatkan omzet usahanya di

pasaran. Jika inovasi rendah kinerja UMKM juga akan mengalami penurunan. Maka penelitian ini berhasil membuktikan hipotesis yang menyatakan “terdapat pengaruh positif dan signifikan antara inovasi produk dan kinerja UMKM di Kabupaten Kudus”.

Hasil penelitian ini didasari oleh teori yang dimana berdasarkan antara teori sikap dengan inovasi produk, pelaku UMKM di Kabupaten Kudus selalu berusaha untuk selalu memperbaharui dan melakukan inovasi pada produk penjualannya. Pelaku UMKM di Kabupaten Kudus berusaha untuk menjual produk usahanya sesuai dengan banyaknya minat masyarakat diluaran. Mereka menyadari bahwa usaha dengan kapasitas berinovasi yang lebih besar akan lebih berhasil dalam merespon lingkungannya dan mengembangkan kemampuan baru yang menyebabkan keunggulan kompetitif dan kinerja yang superior.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Miftakhul Jannah et al., (2019) yang menyatakan bahwa inovasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Namun berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan oleh Noer Choidah et al., (2022) yang menyatakan bahwa inovasi produk berpengaruh negative dan tidak signifikan terhadap kinerja UMKM.

BAB V

PENUTUP

5.1. Kesimpulan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan judul “Pengaruh Modal, Pengetahuan Keuangan, Teknologi, Media Sosial dan Inovasi Produk terhadap Kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus” maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Peningkatan kinerja UMKM di Kabupaten Kudus tidak terlepas dari kemampuan pengusaha dalam memahami modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk. Dengan tingginya pemahaman mengenai modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk yang dimiliki maka akan lebih mudah meningkatkan kinerja usahanya.
2. Dari uji hipotesis menunjukkan bahwa modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk jika di uji secara bersama-sama atau simultan berpengaruh terhadap kinerja UMKM di kabupaten Kudus.
3. Dari uji hipotesis bahwa apabila di uji secara parsial menunjukkan modal, teknologi, media sosial, dan inovasi produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM di Kabupaten Kudus. Sedangkan, pengetahuan keuangan tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kabupaten Kudus ini dikarenakan dalam meningkatkan kinerja dalam usahanya belum sepenuhnya memiliki pengetahuan keuangan yang baik

karena mereka menganggap pengetahuan keuangan tidaklah penting. Padahal dengan beranggapan seperti itu dapat menyebabkan terjadinya kesalahan dalam manajemen keuangannya, serta mendapatkan sumber informasi yang berujung pada pengambilan keputusan yang salah.

5.2. Keterbatasan Penelitian

Dalam melakukan pengujian pada penelitian ini terdapat keterbatasan, yaitu diantaranya :

1. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal, pengetahuan keuangan, teknologi, media sosial, dan inovasi produk hanya memberikan kontribusi sebesar 38,1% terhadap kinerja UMKM. Sedangkan sisanya 61,9% dijelaskan oleh variabel lain sehingga ada variabel lain diluar yang berpengaruh tetapi tidak dimasukkan dalam model penelitian ini.
2. Objek dalam penelitian ini hanya terbatas berada di Kabupaten Kudus, Jawa Tengah.

5.3. Saran Penelitian

Berdasarkan hasil analisis pembahasan serta beberapa kesimpulan pada penelitian ini, adapun saran-saran yang dapat diberikan melalui hasil penelitian ini, yaitu :

1. Rendahnya *adjusted R Square* sebesar 0,381 atau 38,1% menunjukkan bahwa variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini memiliki pengaruh yang rendah, sehingga untuk penelitian selanjutnya dapat menambahkan variabel lain seperti

variabel literasi keuangan dan akses permodalan (Suardana dan Musmini, 2020). Dengan demikian pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola keuangan dan adanya akses kemudahan akses dalam mendapatkan modal akan mempermudah pelaku UMKM mengembangkan usaha yang dijalankan sehingga mampu meningkatkan kinerja usahanya.

2. Dari hasil penelitian menunjukkan pengetahuan keuangan tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Bukan berarti para pelaku UMKM dapat mengabaikan hal tersebut karena pengetahuan keuangan tetap diperlukan agar UMKM dapat selalu berjalan dan keputusan yang akan diambil untuk dampak jangka panjang. Bagi pelaku UMKM di kabupaten Kudus agar lebih meningkatkan kesadaran untuk melakukan pencatatan secara rutin terhadap transaksi pada usahanya. Serta tantangan besar bagi pelaku UMKM di Kabupaten Kudus untuk memiliki pengetahuan lebih mengenai pengetahuan keuangan. Dimana dengan meningkatnya pengetahuan keuangan, pemilik atau pengelola UMKM diharapkan mampu membuat keputusan manajemen dan keuangan yang tepat untuk keberhasilan dan keberlanjutan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Af'ida, S. N. (2017). Tinjauan Pustaka Tinjauan Pustaka. *Convention Center Di Kota Tegal*. [http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/10559/BAB II.pdf?sequence=6&isAllowed=y](http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/10559/BAB%20II.pdf?sequence=6&isAllowed=y)
- Akhmad, K. A. (2015). Pemanfaatan Media Sosial bagi Pengembangan Pemasaran UMKM (Studi Deskriptif Kualitatif pada Distro di Kota Surakarta). *DutaCom Journal*, 9(1), 43–54. <http://journal.stmikdb.ac.id/index.php/dutacom/article/view/17>
- Ardi Nugroho, L. (2011). Pengaruh Modal Usaha. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 119–132. <https://doi.org/10.46576/bn.v4i2.1701>
- Bruno, L. (2019). Kajian Teori Sikap. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.
- Chabachib., M. et al. (2020). Buku Monograf: Kinerja UMKM Kota Semarang. In *Undip Press: Semarang*.
- Chandra, A. (2016). Analisis Pengaruh Teknologi Dan Rantai Nilai Dalam Pencapaian Keunggulan Bersaing Berkelanjutan Dalam Upaya Peningkatan Kinerja Usaha Di Industri Kulit Manding Yogyakarta. 1–12. <http://ejournal-s2.undip.ac.id/index.php/dbr>
- Dewi, R. P. (2019). *Studi Kasus - Metode Penelitian Kualitatif*. April 2015, 31–46. <https://doi.org/10.31227/osf.io/f8vwb>
- Dwiyono, P. (2018). Representasi Maskulinitas Dalam Media Sosial (Analisis Semiotika Pada Akun Instagram @Dailymanly). *Universitas Muhammadiyah Malang*, 51(1), 51. [http://eprints.umm.ac.id/43080/%0Ahttp://eprints.umm.ac.id/43080/3/BAB II.pdf](http://eprints.umm.ac.id/43080/%0Ahttp://eprints.umm.ac.id/43080/3/BAB%20II.pdf)
- Fajar Istinganah, N., Pendidikan Ekonomi, J., & Ekonomi, F. (2020). Pengaruh Modal Usaha, Tingkat Pendidikan, dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan UKM. *Eeaj*, 9(2), 438–455. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v9i2.39293>
- Ferdiansyah, A., & Bukhari, E. (2021). Pengaruh Modal , *Financial Knowledge* , Teknologi Dan Media Sosial Terhadap Kinerja UMKM Fashion di Bekasi Utara. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Manajemen (JIAM)*, 17(2), 103–114.
- Fitria. (2013). Denisi Operasional Variable. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1689–1699.

- Frestywi, H. M. (2022). Peran Inovasi Produk Dalam Peningkatan Volume Penjualan Ditinjau Dari Manajemen Syariah (Studi Kasus Home Industri Pia Latief Kediri). *Tesis Sarjana (S1), IAIN Kediri.*, 15–29.
- H Kara, O. A. M. A. (2014). *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 7(2), 107–115.
- Hartini, S. (2012). Peran Inovasi: Pengembangan Kualitas Produk dan Kinerja Bisnis. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 14(1), 82–88. <https://doi.org/10.9744/jmk.14.1.83-90>
- Hasanuddin, A. W. (2019). *Pengaruh Modal, Teknologi, Dukungan Pemerintah, dan Manajemen Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Sleman.* 10–37. <http://repository.umy.ac.id/bitstream/handle/123456789/30688/6>. BAB II.pdf?sequence=6&isAllowed=y
- Hendriyanto, A. (2015). Analisis Pengaruh Jaringan Usaha Dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi Tarapan*, 6(1), 44–49. <http://jurnal.stietotalwin.ac.id/index.php/jimat/article/view/91>
- Herdjiono, I., & Damanik, L. A. (2016). Pengaruh Financial Attitude, Financial Knowledge, Parental Income Terhadap Financial Management Behavior. *Jurnal Manajemen Teori Dan Terapan/ Journal of Theory and Applied Management*, 9(3), 226–241. <https://doi.org/10.20473/jmtt.v9i3.3077>
- Ismartaya. (2021). Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan, dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat (Studi Kasus UMKM di Kabupaten Bogor Provinsi Jawa Barat). *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 6(1), 376–
- Itoh Masitoh, & Dedi Rianto Rahardi. (2020). Pengembangan Kompetensi Pendapatan Terhadap Kinerja UMKM Pada Masa Pandemi Covid 19 (Di Perumahan Deltamas Cluster Zona Eropa). *Jurnal Manajemen Pelita Bangsa*, 53(03), 19–24.
- Jannah, M., & Dra. Hj. S. Anugrahini Irawati, M.M. Hadi Purnomo, SE., M. M. (2019). Miftakhul, Anugrahini, Hadi Pengaruh Orientasi Kewirausahaan ,.... *Jannah, Dkk.*, 33–48.
- Kalil, K., & Aenurohman, E. A. (2020). Dampak Kreativitas Dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja UKM Di Kota Semarang. *Jurnal Penelitian Humaniora*, 21(1), 69–77. <https://doi.org/10.23917/humaniora.v21i1.8581>

- Liedfray, T., Waani, F. J., & Lasut, J. J. (2022). Peran Media Sosial Dalam Mempererat Interaksi Antar Keluarga Di Desa Esandom Kecamatan Tombatu Timur Kabupaten Tombatu Timur Kabupaten Minasa Tenggara. *Jurnal Ilmiah Society*, 2(1), 2.
- Lina, L. F., & Permatasari, B. (2020). Social Media Capabilities dalam Adopsi Media Sosial Guna Meningkatkan Kinerja UMKM. *Jembatan : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 17(2), 227–238. <https://doi.org/10.29259/jmbt.v17i2.12455>
- Marjuri, S. Y. P. (2017). *Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan dan Norma Orang Tua Terhadap Pengelolaan Keuangan (Studi pada Mahasiswa Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi (STIE) Malang Tahun Angkatan 2017)*. <http://repository.stie-mce.ac.id/1585/3/3. Bab II Tinjauan Pustaka.pdf>
- Marti'ah, S. (2017). Kewirausahaan Berbasis Teknologi dalam Perspektif Ilmu Pendidikan. *Jurnal Ilmiah Edutic*, 3(2), 75–82.
- Mayssara A. Abo Hassanin Supervised, A. (2014). Teori Modal. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 14–51.
- Muhammad Taufiq, Rida Prihatni, & Ety Gurendrawati. (2020). Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Produk dan Penggunaan Sistem Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM. *Jurnal Akuntansi, Perpajakan Dan Auditing*, 1(2), 204–220. <https://doi.org/10.21009/japa.0102.05>
- Mukoffi, A., & As'adi, A. (2021). Karakteristik wirausaha, modal usaha dan kecanggihan teknologi terhadap kinerja UMKM di masa pandemi Covid-19. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 16(2), 235–246. <https://doi.org/10.22437/jpe.v16i2.12552>
- Nisa', A. Z. (2018). Analisis Pengaruh Penggunaan Media Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM). *Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Inovasi Universitas Sam Ratulangi (Jmbi Unsrat)*, 9(1), 323–334. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jmbi/article/view/39254>
- Nurwidiatmo. (2008). Peransuransian (Asuransi Syariah) Uu No.2 Tahun 1992. *Laporan Akhir Departemen Hukum Dan Hak Asasi Manusia RI Badan Pembinaan Hukum Nasional Jakarta*, 2, 1–96.
- Permatasari, I. (2015). Pengaruh Penggunaan Media Sosial Terhadap Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM). *Journal of Geotechnical and Geoenvironmental Engineering ASCE*, 120(11), 259.

- Pritazahara, R., & Sriwidodo, U. (2015). Pengaruh Pengetahuan Keuangan dan Pengalaman Keuangan Terhadap Perilaku Perencanaan Investasi dengan Self Control Sebagai Variabel Moderating. *Pengaruh Pengetahuan Keuangan Dan Pengalaman Keuangan Terhadap Perilaku Perencanaan Investasi Dengan Self Control Sebagai Variabel Moderating*, 37(2), 201.
- Puji Hastuti, D. I. (2017). *Analisis Pertumbuhan Ekonomi di Kabupaten Hulu Sungai Utara*. 3.
- Putri, Y. D., & Ie, M. (2020). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Lingkungan dan Media Sosial terhadap Kinerja Usaha UMKM di Jakarta. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 2(4), 1106. <https://doi.org/10.24912/jmk.v2i4.9896>
- Putu, T. U., & Dewi, M. (2014). Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM). *Ekonomi Pembangunan*, 3(12), 576–585. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/eep/article/view/9916>
- Rahman, R. F. N. (2016). Pengaruh Modal, Pengetahuan, dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung. *Skripsi*, 01(11), 1–16.
- Rapih, S. (2015). Analisis Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia (SDM), Modal Sosial Dan Modal Finansial Terhadap Kinerja UMKM Bidang Garmen Di Kabupaten Klaten. *Assets: Jurnal Akuntansi Dan Pendidikan*, 4(2), 168. <https://doi.org/10.25273/jap.v4i2.685>
- Rayhan, M., Fadhila, A., & Darmawan, A. (2022). *Pengaruh Interaktivitas , Orientasi Kewirausahaan , dan Tekanan Institusional terhadap Penggunaan Media Sosial serta Dampaknya pada Kinerja UMKM*. 01(01), 312–327.
- Sari, M. (2019). Analisis Tingkat Literasi Keuangan Pada UMKM Peremuan Bidang Fashion. *Prosiding The 5th Seminar Nasional Dan Call for Paper*, 221.
- Septiani, R. N., & Wuryani, E. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan Dan Inklusi Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Di Sidoarjo. *E-Jurnal Manajemen Universitas Udayana*, 9(8), 3214. <https://doi.org/10.24843/ejmunud.2020.v09.i08.p16>
- Siregar, M. (2022). *Usaha Kecil Menengah (UKM) Sebagai Solusi Pertumbuhan Ekonomi Daerah Labuhanbatu*. 2(1), 97–101. <https://jurnal.ulb.ac.id/index.php/JUMSI/article/view/2524/2095>

- Srijani, K. N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *EQUILIBRIUM: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 8(2), 191. <https://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.7118>
- Suindari, N. M., & Juniariani, N. M. R. (2020). Pengelolaan Keuangan, Kompetensi Sumber Daya Manusia Dan Strategi Pemasaran Dalam Mengukur Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). *KRISNA: Kumpulan Riset Akuntansi*, 11(2), 148–154. <https://doi.org/10.22225/kr.11.2.1423.148-154>
- Sulastini, S., Fariansyah, F., & Husnurrofiq, H. (2021). Pengaruh Inovasi Dan Informasi Terhadap Kinerja (Studi Pada UMKM Di Kota Banjarmasin). *Jurnal Bisnis Dan Pembangunan*, 10(2), 75. <https://doi.org/10.20527/jbp.v10i2.10996>
- Suryandari, W., & Muniroh, H. (2020). Literasi Keuangan Dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UMKM Batik Tulis Lasem. *Fokus Ekonomi : Jurnal Ilmiah Ekonomi*, 15(1), 65–77. <https://doi.org/10.34152/fe.15.1.65-77>
- Susilana, R. (2015). Modul Populasi dan Sampel. *Modul Praktikum*, 3–4. http://file.upi.edu/Direktori/DUAL-MODES/PENELITIAN_PENDIDIKAN/BBM_6.pdf
- Widyaningrum, S. (2018). Pengaruh Sikap Keuangan, Pengetahuan Keuangan Dan Pengalaman Keuangan Terhadap Perilaku Pengelolaan Keuangan Keluarga Di Sidoarjo. *Salemba Empat*, 208.
- Wulandari, F. (2019). Pengaruh Modal Kerja, Kebijakan Pendanaan Dan Teknologi Terhadap Kinerja Usaha Konveksi Di Kabupaten Tulungagung. *Jurnal Manajemen*, 1–14.
- Yati, I. S. (2016). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Inovasi Produk terhadap Kinerja UKM Kota Makassar. *Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Uin Alauddin Makassar*, 1–134.
- Zuliyati, N. A. B., & Mirah, Z. M. D. (2017). Pengaruh intellectual capital terhadap kinerja umkm. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 6(2), 181–200.





LAMPIRAN 1
KUESIONER PENELITIAN

Lampian 1 : Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Kepada Yth.

Bapak/Ibu/Sdr/I Responden

di Tempat

Dengan hormat,

Sehubungan dengan kegiatan penyelesaian tugas akhir sebagai mahasiswa program Strata Satu (S1) Universitas Muria Kudus, saya :

Nama : Putri Farihatuz Zaida

NIM : 201912225

Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis/Akuntansi

Bermaksud melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi dengan judul “Pengaruh Modal, Pengetahuan Keuangan, Teknologi, Media Sosial, dan Inovasi Produk terhadap Kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus”. Untuk itu saya mengajukan permohonan pengisian kuesioner. Adapun tujuan dari kuesioner ini adalah sebagai bahan masukan untuk memperoleh data yang akurat dalam penyusunan skripsi. Oleh karena itu, mohon sekiranya Bapak/Ibu/Sdr/I berkenan berpartisipasi dalam pengisian kuesioner penelitian ini.

Demikian permohonan saya, atas partisipasinya dan kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/I saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Putri Farihatuz Zaida

201912225

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama Responden :
2. Nama Usaha :
3. Alamat :
4. No. Handphone :
5. Jenis Kelamin : Laki-Laki Perempuan
6. Status Responden : Pemilik Karyawan
7. Lama Usaha : < 1 Tahun 3 – 5 Tahun
 1 – 2 Tahun > 5 Tahun
8. Media Sosial yang digunakan : Whatsapp Instagram
 Facebook Dll

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER :

1. Sebelum mengisi kuesioner, mohon lengkapi terlebih dahulu identitas dengan mengisi nama, alamat usaha, nomor handphone, jenis kelamin, status responden, lama usaha, media sosial yang sering digunakan .
2. Responden dimohon untuk dapat menjawab setiap pertanyaan dengan keyakinan tinggi serta tidak mengosongkan satu jawaban sekalipun dan setiap pertanyaan hanya boleh dijawab dengan satu jawaban.
3. Mohon Bapak/Ibu memberikan tanda check list (\checkmark) pada tabel yang telah tersedia, sesuai dengan pemahaman Bapak/Ibu/Saudara/I. Masing-masing tanda menunjukkan persetujuan terhadap nilai, diantaranya :

Sangat Tidak Setuju	Tidak Setuju	Netral	Setuju	Sangat Setuju
STS	TS	N	S	SS

Kudus,
Tanda Tangan Responden

(.....)

MODAL

No.	Pernyataan	Pilihan				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Menurut saya modal merupakan syarat untuk memulai suatu usaha					
2.	Bantuan modal tambahan bagi saya perlu dimanfaatkan sebaik-baiknya					
3.	Saya mengalami hambatan/kesulitan dalam mengakses modal eksternal					
4.	Usaha saya akan lancar jika dilakukan penambahan modal					

Sumber : (Wibowo Wahid, 2021)

PENGETAHUAN KEUANGAN

No.	Pernyataan	Pilihan				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Pengetahuan akan keuangan sangat bermanfaat bagi saya dan usaha saya					
2.	Saya menyisihkan keuntungan usaha untuk ditabung					
3.	Kemampaun membayar cicilan dan adanya jaminan merupakan syarat kredit pinjaman yang diterima					
4.	Membeli mesin baru dan peralatan produksi merupakan salah satu bentuk investasi					
5.	Asuransi akan memberikan rasa aman kepada saya untuk mengembangkan usaha					

Sumber : (Yanti dimodifikasi, 2020)

TEKNOLOGI

No.	Pernyataan	Pilihan				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Teknologi meningkatkan tingkat produksi yang diharapkan					
2.	Teknologi memberikan manfaat strategis kepada usaha saya					
3.	Teknologi menyeimbangkan pekerjaan didalam usaha saya					
4.	Teknologi menentukan posisi biaya relative pada usaha saya					
5.	Teknologi menentukan posisi diferiensi pada usaha saya					

Sumber : (Chandra, 2016)

MEDIA SOSIAL

No.	Pernyataan	Pilihan				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Adanya media sosial membuat saya memiliki relasi jaringan sesama pengguna lainnya					
2.	Media sosial mempermudah saya untuk berinteraksi dengan pembeli					
3.	Saya membagikan konten di media sosial untuk menarik perhatian pembeli					
4.	Adanya media sosial membuat saya mudah untuk menggali sumber daya lainnya untuk kemajuan usaha					
5.	Saya menyampaikan konten sesuai dengan kenyataan					

Sumber : (Ruth Hervina Siahaan, 2022)

INOVASI PRODUK

No.	Pernyataan	Pilihan				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Saya memasukkan perluasan lini produk dalam rencana kerja					
2.	Saya selalu mengembangkan produk yang menjadi andalan usaha saya					
3.	Produk tiruan yang saya jual/ciptakan tidak lebih baik dari produk yang telah ada sebelumnya namun mampu meningkatkan penjualan					
4.	Produk baru yang saya jual selalu menyesuaikan dengan trend waktu					

Sumber : (Sari Indra Yanti dimodifikasi, 2016)

KINERJA

No.	Pernyataan	Pilihan				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Keuntungan usaha dari tahun ke tahun selalu mengalami peningkatan					
2.	Saya terus memiliki tambahan pelanggan dalam penjualan dari waktu ke waktu					
3.	Selama ini jumlah pesanan produk yang terjual selalu mengalami peningkatan					
4.	Selama ini terjadi penambahan asset perusahaan terjadi setiap waktu					
5.	Perkembangan usaha yang saya jalankan saat ini sudah sesuai dengan tujuan dan target saya pada tahun ini					

Sumber : (Subroto Rapih, 2015)



LAMPIRAN 2
FREKUENSI DAN SAMPEL
REPOSNDEN

Lampiran 2 : Frekuensi dan Profil Responden

No.	Nama	Nama Usaha	Jenis Kelamin	Status Responden	Lama Usaha	Sosial Media	Jenis Usaha
1	Sadzali	Manfaat	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
2	Fendi setiyawan	Desain & percetakan	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Jasa
3	Rizaldi fairuza	Bbm	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
4	Windra	Fashion collection	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Pakaian
5	M. Anwarrudin	Digital web	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Jasa
6	Noor laili	Apotek	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Kesehatan
7	Adilla syaadah	Jualan daster	Perempuan	Pemilik	<1 tahun	Whatsapp	Pakaian
8	Amalia	Toko fashion	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Pakaian
9	Eka puji	Apotek	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Kesehatan
10	Mastua	Fashion collection	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Facebook	Pakaian
11	Pak apSORI	Warung makan	Laki-laki	Pemilik	3-4 tahun	Lain-lain	Makanan/minuman
12	Abdul jalil	Souvenir	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
13	Izza rifqiyatu	Toko mahsyur	Perempuan	Karyawan	<1 tahun	Facebook	Perdagangan
14	Jariyah	Warung ikan bakar	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
15	H rohmah	Catering	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
16	Raja	Raja cetak kudus	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Jasa
17	Hidayah	Omah bolu	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Makanan/minuman
18	Aziz	Foto copy	Laki-laki	Pemilik	<1 tahun	Facebook	Jasa
19	Siti rohmah	Warung makan	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
20	Eva	Jnt cargo	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
21	Bapak raditya	Mebel	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Furniture
22	Elsa m	konveksi	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Industri
23	Laeza eka	Bakery	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Instagram	Makanan/minuman
24	Vivi	Konveksi	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Industri
25	Subur	Toko sembako	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
26	Haryani	Toko alexis	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
27	Hanik	Souvenir aksesoris	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
28	Feby	Jualan bakso urat	Laki-laki	Karyawan	<1 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
29	Almi maulana	Dgbevent	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
30	Hamidah	Toko plastik	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
31	Eko supriyono	Fotocopy	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
32	Fitri handayani	Sumbe rejeki grosir	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Lain-Lain	Perdagangan
33	Kiki	Bestea	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
34	Ibu romlah	Warung	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
35	Caesar	Toko	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
36	Alex	Raja komputer	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan

37	M. Busro	Konter	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
38	H chairul huda	Produksi tas	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Industri
39	Eko budi	Toko buah	Laki-laki	Karyawan	<1 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
40	Hendi	Konter hp	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
41	Hj sofiah	Ud sari mulyo	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Industri
42	Ahmad muhdi	Bengkel	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Lain-Lain	Jasa
43	Hana	Salon	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
44	Amalia seftiani	Toko fashion &	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Pakaian
45	Ulin nuha	Toko sembako	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
46	Sulistyo	Pentol	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
47	Khusnul	Menara tas indo	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Instagram	Perdagangan
48	Lina	Toko mbak lyn	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
49	Marjuni	Penjahit	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
50	Musfiroh	Toko sepatu	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
51	Bu tin	Opor sunggingan	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
52	Asep	Warung makan	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
53	Rahma shofia	Balais collectin	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Pakaian
54	Salma gayatri p.	Sri asih grosir	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Perdagangan
55	Fadlan	Dekorasi/eo	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
56	Laela rizka	Bakery	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Facebook	Makanan/minuman
57	Hamidah	Painting	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Lain-Lain	Jasa
58	Endi	Konter hp	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
59	Siti arifah	Perlengkapan hp	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
60	Azizah	Toko nooryanti	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
61	Kardima	Sop buah	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
62	Kusdi	Warung makan	Laki-laki	Pemilik	<1 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
63	Sri	Ayam	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
64	Lukman hakim	Digital printing	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Jasa
65	Noor fiana	Cetak undangan	Perempuan	Pemilik	<1 tahun	Instagram	Jasa
66	Fahri ainur rifqi	Percetakan	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Jasa
67	Kamila	Toko kamila	Perempuan	Pemilik	<1 tahun	Lain-Lain	Perdagangan
68	Bima eka	Elektronik	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
69	Muhammad sirrul ula	Toko counter dan atk	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
70	Sholehah	Toko plastik	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
71	Puji astutik	Industri rumah tangga	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Dan lain-lain	Industri
72	Karenina	Toko baju	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Pakaian
73	Salma harapan	Sembako dan atk	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Dan lain-	Perdagangan
74	Nisa fatimatuz	Kelontong	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
75	Dwi efendi	Tb surya jaya	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Lain-Lain	Perdagangan
76	Bandu	Jual besi	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Bangunan
77	Bu sugi	Warung sugiyanti	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
78	Siti muthoharoh	Hijab	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Instagram	Pakaian
79	Bu sarmi	Warung pecel	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman

80	Nuhin	Konveksi	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Facebook	Industri
81	Agus agustian	Konveksi	Laki-laki	Pemilik	<1 tahun	Whatsapp	Perdagangan
82	Mufidatun nisa	Parfum refill	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Kosmetik
83	Bu riya	Toko	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
84	Sabar	Handcraft	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Lain-Lain	Kerajinan
85	Nurul khadijah	Sablon	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Lain-Lain	Jasa
86	Siti anis	Distro	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Instagram	Pakaian
87	Fitri emma	Keripik pisang	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
88	Bapak ali	Toko bangunan	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Bangunan
89	Agus triyanto	Stand minuman	Laki-laki	Pemilik	<1 tahun	Instagram	Makanan/minuman
90	Amelia triastiti	Maliter	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
91	Surati	Takoyaki	Perempuan	Karyawan	<1 tahun	Instagram	Makanan/minuman
92	Andi sapatro	Vapestore	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Instagram	Perdagangan
93	Ahmad malik	Jajanan	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Dan lain-	Makanan/minuman
94	Ryana	Dyasti	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Instagram	Makanan/minuman
95	Tuah	Fashion wanita	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Facebook	Pakaian
96	bu kasmin	Peenjahit	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Jasa
97	Maryana	Ideal elektronik	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Dan lain-	Perdagangan
98	Hanan afrima	Percetakan	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
99	Wisnu alamsyah	Design souvenir	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Instagram	Jasa
100	Rizki amalia	Satria cell	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
101	Latiftul	Zakiya hijab	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Instagram	Pakaian
102	Adellia putri	Singkong keju	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
103	Abdillah firdaus	Batik	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Pakaian
104	Danang	Konveksi	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Industri
105	M akbar	Sinyo cel	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
106	Boneng	Warung makan	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
107	Adi	Produksi tas	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Industri
108	Ani oktafian	Toko kain	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
109	Eva widyasari	Apotik gembira	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Lain-Lain	Kesehatan
110	Wisnu	Distro	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Pakaian
111	Febriyanti	Konter dyne	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
112	Robin	Mebel	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Furniture
113	Bima eka	Konveksi	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Industri
114	Yahya r.	Warung makan,	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
115	Burso	Konter	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
116	Mufidah ulin	Hijab ini	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Pakaian
117	Fathiya w.	Toko baju	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Pakaian
118	Mukmin	Percetakan	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
119	Dewa	Digital printing	Laki-laki	Pemilik	<1 tahun	Whatsapp	Jasa
120	Hanan afrima	Offset & digital	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Jasa
121	Ahmad muhdi	Bengkel	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Dan lain-	Jasa
122	Nuha	Toko	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
123	Noor sahid	Tokok bensin	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
124	Shofianawati	Apotek elka	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Lain-Lain	Kesehatan

125	Eka	Eka cell	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
126	Titin surnati	Sumber rejeki	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Lain-Lain	Perdagangan
127	Nur afif	Bengkel	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Lain-Lain	Jasa
128	Tasya diana	Konter	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
129	F. Sarjana	Toko serba 35	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Pakaian
130	Masyhuri	Warung masyhuri	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Dan lain-	Makanan/minuman
131	Anisa ulfa amalia	Toko griya parfum	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Kosmetik
132	Agustina laili	Apotek	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Lain-Lain	Kesehatan
133	Maulana	Dgbevent	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
134	Kundarsih	Jajanan snack	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
135	Dima	Sop buah segar dua putra	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
136	Andhita nurul	Percetakan sablon	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
137	Wawan	Restu undangan	Laki-laki	Karyawan	<1 tahun	Instagram	Perdagangan
138	Kiki	Jual minuman	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
139	Ibu romlah	Warung	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
140	Yuni	Warung makan	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
141	May hidayatul	Warung makan	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
142	Pujiono	Toko bangunan	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Bangunan
143	Rumiati	Jual peci	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Pakaian
144	Eko satriyo	Mainan	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
145	Andi ari	Pabrik tahu	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Industri
146	Anisa ulfa amalia	Toko parfum isi ulang	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Lain-Lain	Kosmetik
147	Septiani	Toko pakaian muslim	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Pakaian
148	Wiwik	Csadewa cookies	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
149	Budi	Berkah istana grafika	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Jasa
150	Nuke faradil	Mudah shop	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
151	Fatihah	Toko baju	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Pakaian
152	Khusni	Digital printing	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Jasa
153	Hj. Syafira	Konveksi	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Industri
154	Iqtiqomah	Toko baju	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Pakaian
155	Zuri	Design perctakan	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
156	Muh burso	Konter	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
157	Tiar backhroni	Made craft	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Kerajinan
158	Mastuah	Yasmine fashion	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Pakaian
159	Najib	Ajib parfum	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
160	Yusril ihya	Ulfiya souvenir	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Perdagangan
161	Danang	Konveksi	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Industri
162	Septiani	Toko pakaian	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Instagram	Pakaian
163	Ahya	Warung makan	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
164	Siti aroh	Toko hijab by aini	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Pakaian

165	Denanda dira	Dikado fashion	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Pakaian
166	Yuni	Mutiara barokah	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Pakaian
167	Ade novian	Kanal st	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Instagram	Makanan/minuman
168	Adelilla shitna	Eka cell	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
169	Aretaa neta	Toko bunga	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
170	Bapak anshari	Toko plastik	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Lain-Lain	Perdagangan
171	Shayid maulana	Fc	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
172	Luthfi n	Happy drink	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
173	Syarif idayat	Korden	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
174	Putri laily	Ily project	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Jasa
175	Endah eno	Ayu collection	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Pakaian
176	Fathiya sarjana	Baju serba 35.000	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Pakaian
177	Ali rif'an	Blangko undangan	Laki-laki	Karyawan	<1 tahun	Instagram	Jasa
178	Mukmin	Percetakan	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
179	Nughroho luthfi	Cuci sepatu	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
180	Ulfah	Konveksi	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Lain-Lain	Industri
181	Nur hamidah	Toko sepatu	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Instagram	Perdagangan
182	Ristiyawan	Restu	Laki-laki	Karyawan	<1 tahun	Instagram	Perdagangan
183	Diana	Konter link card &	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
184	Marjuni	Penjahit	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
185	Khusnul	Menara tas indo	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
186	Lina	Toko mbak lyn	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
187	Alvindo maulana putra	Alvindo komputer	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
188	Sutiningtyas	Importir kudos	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
189	Wahyu febrian	Jual jilbab dan aksesoris	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Pakaian
190	Septiastin itana	Toko roti	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
191	Dani	Konveksi gorden	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
192	Dikin	Toko souvenir	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
193	Hadi	Catering	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
194	Kaerun	Catering	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Makanan/minuman
195	Wisnu	Toko sembako	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
196	Nur afiyani	Sidodadi	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Instagram	Perdagangan
197	M annada h.	Yuda cell	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
198	Anis	Distro	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Pakaian
199	Kholifah	Jual jajan dan minum	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
200	Pak zaeen	Potong rambut	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Lain-Lain	Jasa
201	Siti nur rahma	Konter pulsa	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
202	Kanaya diva	Sepatu sukan	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Instagram	Perdagangan
203	Moh ali	Souvenir dan undangan	Laki-laki	Karyawan	<1 tahun	Instagram	Jasa
204	Bayu mardianto	Petshop	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Perdagangan
205	Noor sahid	Rokok dan bensin	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan


206	Siti anis	Distro	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Pakaian
207	Pak ngatman	Nasi gandul	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
208	Mas wiwin	Zahra fotocopy	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
209	Sahit	Warung	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
210	Huda	Rizki design	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Jasa
211	Rizal	Handcraft	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Kerajinan
212	Frsiky	Toko jam	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Instagram	Perdagangan
213	Regina nungky	Toko jam	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Perdagangan
214	Alfiyani nur	Sandla dna sepatu	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
215	Damar	Toko moza	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
216	Syaerozi	Jual alat pancing	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
217	Amalia septiani	Toko hijan	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Pakaian
218	Abdul jalil	Percetakan	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Jasa
219	Maziroh	Figura	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Lain-Lain	Jasa
220	Ridwan	Air isi ulang	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
221	Putra	Sky production	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Instagram	Perdagangan
222	Aini	Najima hijab	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Pakaian
223	Eni riawayanti	Affan collection	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Lain-Lain	Pakaian
224	Ibu sinta	Snita tailor	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Jasa
225	Nur afif	Bengkel	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Dan lain-	Jasa
226	Tasya diana	Konter	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
227	Pradika febryan	Konveksi	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Industri
228	Kkyky	Jual minuman	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
229	Ningtias	Importir kudu	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
230	Radtya	Meubel	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Furniture
231	Rizki elhami	Dyasti	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Makanan/minuman
232	Abdul	Souvenir	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Perdagangan
233	Bu madah	Bandeng presto	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
234	H rohmah	Catering	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
235	Ummi hanik	Souvenir aksesor	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
236	Jalil	Printing	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
237	Aziz	Ud konveksi mandala	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Industri
238	Desi	Jual pakaian	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Pakaian
239	Naina	Naina cell	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
240	Angga naufal	Distributor obat pertanian	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Lain-Lain	Pertanian
241	Astofa	Toko listrik	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
242	Devi nagita	Fashion nagita	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Pakaian
243	Khoirun niam	Vocus project	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
244	Vitana i.d	Toko roti	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
245	Novian	Kanal st	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Instagram	Makanan/minuman
246	Fredi	Bakso	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
247	Darminto	Wr bu totok	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman

248	Darmadi	Tk sumber jaya	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Lain-Lain	Perdagangan
249	Rubiah	Minuman	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
250	Anggarda	D collection	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Pakaian
251	Pak apSORI	Wm	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
252	Dewi larasati	Bucket bunga	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Kerajinan
253	Aziz hisyam	Fc sinar rejeki	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
254	Feby khaqiqul	Wr bakso	Laki-laki	Karyawan	<1 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
255	Ocean arif praja	Agen sosis	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
256	Eddy purnama	Mimo cell	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
257	Ikin	Dalasa fried	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
258	Salshabila	Toko sanjaya	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Perdagangan
259	Aljazali	Percetakan	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Jasa
260	Abidin	Figura, seserahan	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Jasa
261	Dwi mutiah	Tb sumber agung	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Dan lain-	Perdagangan
262	M. Ali rif'an	Konveksi	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Industri
263	Rizqi efendi	Raja vapor	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
264	Ahmad basri	Konveksi	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
265	Farid	Galaxy cell kudus	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
266	Jauharul fanani	Toko kelontong dan galos	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Dan lain-lain	Perdagangan
267	Rusdi	Anyaman	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Industri
268	Stefanus alfa	Agen sosis sutris	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
269	Noor sahid	Rokok dn bensin	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
270	Samikin	Toko raja	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
271	Abdullah zaini	Penjahit	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Facebook	Jasa
272	Dwiky sadewa	Amanah comp	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
273	Ridwan	Toko faroz	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
274	Bu mus	Warung dan penjahit	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Dan lain-lain	Makanan/minuman
275	Rizaldi fairuza	Bbm promosindo	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
276	Hj sofiah	Ud sari mulyo	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Industri
277	Putlai	Zaystore	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Instagram	Jasa
278	Niam	Studio photo	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
279	Zakiyah	Warung	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
280	Fidzalika adzani	Laundry	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
281	M. Fafa	Anyaman	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Jasa
282	Firdaus abdillah	Toko	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
283	Ahsan putri	Sinyo cel	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
284	Gina	Toko jam	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Perdagangan
285	Yaya	Warung makan	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
286	Dian pebriani	Toko sembako	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
287	Ade	Coffee shop kanal	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Instagram	Makanan/minuman
288	Azka putra	Warung sosis	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
289	Dwi mastono	Kuliner	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Makanan/minuman

290	Asim	Toko biru	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
291	Nurul	Sablon	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
292	Rony setiawan	Galaxy cell kudus	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
293	Eka erniati	Eka cell	Perempuan	Pemilik	<1 tahun	Facebook	Perdagangan
294	Bu kundarsih	Kue	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
295	Andi	Printing	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
296	Fahri ainur rifqi	Percetakan	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Jasa
297	Damas	Potong rambut	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
298	Ida	Toko atk	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Dan lain-lain	Perdagangan
299	Sulis winarsih	Distro	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Pakaian
300	Budi	Toko buah	Laki-laki	Karyawan	<1 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
301	Mukmin	Percetakan	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
302	Rahma shofia	Balais collectin	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Pakaian
303	Sigit	Toko perlengkap sekolah	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
304	Adit	Toko sahabat	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
305	Alfan	Toko sumber jaya	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
306	Ali diofi	Sablon baju	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Jasa
307	Shofianawati	Apotek elka	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Dan lain-	Kesehatan
308	Kholifah	Sate ayam	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Dan lain-	Makanan/minuman
309	Siti nurmalia	Bakso mie ayam kholil	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Makanan/minuman
310	Farid	Galaxy cell kudus	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
311	Puji mariani	Kantin/wrm	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
312	Nur afif	Bengkel	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Dan lain-	Jasa
313	Yovi	Cetaks studio	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Jasa
314	Echa	Salma cell	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
315	Mohsan	Toko sanjaya	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
316	Windra	Dafa colelction	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Pakaian
317	Dwi efendi	Tb surya jaya	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Dan lain-	Perdagangan
318	Robin	Mebel	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Furniture
319	Febriyanti	Konter	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
320	M. Chaidar ali	Mejobo kudus	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
321	Rizqi efendi	Raja vapor	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
322	Mufidah ulin	Tsabata toko	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
323	Muhammad	Jual sepat	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Dan lain-	Perdagangan
324	Chabib	Produksi jajanan pasar	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
325	Junaidi	Nasi goreng dan mie rebus	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Dan lain-lain	Makanan/minuman
326	Lenny	Pertanian kasmuri	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Pertanian
327	Siti anis	Distro	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Pakaian
328	Noor sahid	Rokok dn bensin	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan

329	Dewi cahyaningrum	Toko ibu dewi	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Dan lain-lain	Perdagangan
330	Siti mutiah	Toko	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Whatsapp	Perdagangan
331	Dwi mutia	Distro	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Pakaian
332	Ari wibowo	Produksi tahu	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Industri
333	Sulis	Pakaian	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Pakaian
334	Erta wati	Jual masker	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
335	Desi	Jual pakaian	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Pakaian
336	Adi	Pengrajin pisau	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Industri
337	Hadi	Pengrajin palu	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Industri
338	Iqbal	Pengrajin pisau	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Industri
339	Bayu budi	Konveksi	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Industri
340	Tadho putra	Toko mitra anda	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
341	Susanti	Makanan ringan	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
342	Yuliana	Kaligrafi	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
343	Luthfi n	Happy drink	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
344	Suhendri	Jual beli besi	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Bangunan
345	Ocean arif praja	Agen sosis	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
346	Dinda aprilia	Handicraft	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Kerajinan
347	Alfan	Toko sumber jaya	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
348	Firda kusuma ningrum	Gedung	Laki-laki	Karyawan	1-2 tahun	Instagram	Makanan/minuman
349	Sigit	Toko perlengkapan sekolah	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
350	Nurul khadijah	Laundry	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Dan lain-	Jasa
351	Olivia	Anto cell 2	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan
352	Prhatini	Jual pakaian	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Dan lain-	Pakaian
353	Rianti lestari	Bom-bom tahu	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
354	Iqbal	Pengrajin pisau	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Industri
355	Syamsudin	Angkringan	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
356	Siti nurhasanah	Chicken	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
357	Puji mariani	Kantin/wrm	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
358	Bayu mardianto	Petshop	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Perdagangan
359	Kurrotul aenia	Crafthink	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Kerajinan
360	Anggi wahyu	Mugi berkah	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
361	Sa'adah	Rh mart	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Dan lain-	Perdagangan
362	Echa elvionita	Salma cell	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
363	Rizal mufidz	Arsenal motor	Laki-laki	Karyawan	3-5 tahun	Dan lain-	Jasa
364	Widad	Catering widad	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Makanan/minuman
365	Sri partini	Jajanan	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Dan lain-	Makanan/minuman
366	Khoirun niam	Vocus project	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
367	Diana	Optik	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Kesehatan
368	Istiqoh nurul	Pernak pernik	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Facebook	Kerajinan
369	Khaqiqul adim	Juala bakso	Laki-laki	Karyawan	<1 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman

370	Devi eliviana	Ova cell	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Instagram	Perdagangan
371	Sofiah	Warung makan	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Dan lain-	Makanan/minuman
372	Viana	Jajanan	Perempuan	Pemilik	<1 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
373	Kasminah	Warung sembako	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Dan lain-	Makanan/minuman
374	Edi aflah	Edi distro	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Pakaian
375	Puji mariani	Kantin/wrm	Perempuan	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
376	Pak duki	Kerajinan plastik	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Instagram	Kerajinan
377	Ariffatun azizah	Nadhira fashion	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Instagram	Pakaian
378	Muridan	Mahroja gordyn	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
379	Elinawati	Bengkel, jual ban dan onderdil motor	Perempuan	Karyawan	>5 tahun	Facebook	Jasa
380	Fahrul andi pratama	Printing	Laki-laki	Pemilik	1-2 tahun	Whatsapp	Jasa
381	Bu kundarsih	Kue	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Makanan/minuman
382	Anis	Toko buku	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
383	Syaifullah	Warung sembako	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Perdagangan
384	Sulis	Distro	Perempuan	Karyawan	1-2 tahun	Facebook	Pakaian
385	Nisa nur janna	Qetela	Perempuan	Karyawan	3-5 tahun	Lain-Lain	Makanan/minuman
386	Patmi	Toko sembako	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
387	Sumakno	Toko bangunan	Laki-laki	Pemilik	>5 tahun	Facebook	Bangunan
388	Efendi	Vapestore	Laki-laki	Karyawan	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
389	Gilang n. S	Editing vektor	Laki-laki	Pemilik	3-5 tahun	Instagram	Jasa
390	Nurul khadijah	Mainan anak	Perempuan	Pemilik	>5 tahun	Whatsapp	Perdagangan
391	Erta	Maskeran	Perempuan	Pemilik	3-5 tahun	Facebook	Perdagangan



LAMPIRAN 3
TABULASI DATA RESPONDEN

Lampiran 3 : Hasil Tabulasi Data Responden

VARIABEL : MODAL (X1)

NO	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1
1	5	5	5	5	20
2	4	5	4	4	17
3	5	5	5	5	20
4	5	4	4	5	18
5	4	4	4	4	16
6	4	4	4	4	16
7	4	4	4	4	16
8	5	5	5	5	20
9	5	4	4	5	18
10	5	5	5	5	20
11	5	5	5	5	20
12	5	5	5	5	20
13	4	4	5	5	18
14	5	5	4	5	19
15	5	4	5	4	18
16	4	3	4	5	16
17	4	4	3	4	15
18	4	4	2	4	14
19	4	4	4	5	17
20	5	5	5	5	20
21	5	5	5	5	20
22	4	4	5	5	18
23	4	5	5	5	19
24	5	4	5	4	18
25	5	5	5	5	20
26	5	4	4	5	18
27	5	5	5	5	20
28	5	4	4	5	18
29	5	4	5	5	19
30	5	5	5	5	20
31	4	4	5	5	18
32	5	5	5	5	20
33	4	4	5	5	18
34	4	4	4	4	16
35	5	5	5	5	20
36	5	4	4	5	18
37	5	5	5	5	20
38	5	5	5	5	20
39	5	5	5	5	20
40	5	4	4	5	18
41	5	5	5	5	20
42	5	5	5	5	20
43	4	4	4	5	17
44	4	4	4	4	16
45	5	5	5	5	20
46	4	4	4	5	17
47	5	5	5	5	20
48	4	5	4	4	17
49	4	4	4	4	16
50	5	4	4	5	18
51	5	5	4	5	19
52	5	4	4	5	18
53	5	5	4	4	18
54	4	4	4	4	16
55	5	5	4	5	19
56	5	4	5	5	19
57	5	5	5	4	19
58	4	5	4	4	17
59	5	5	4	5	19
60	5	4	4	4	17
61	5	4	4	5	18
62	5	4	5	5	19
63	5	5	5	5	20
64	4	4	5	5	18
65	5	4	5	4	18
66	4	4	4	5	17
67	5	3	2	4	14
68	4	4	4	4	16
69	5	4	4	5	18
70	5	4	3	4	16
71	4	4	4	4	16
72	5	3	3	4	15
73	5	4	5	4	18
74	5	4	4	5	18
75	5	5	5	5	20
76	5	5	5	5	20
77	5	5	4	5	19
78	4	4	5	4	17
79	5	4	4	5	18
80	5	4	2	4	15
81	4	4	4	4	16
82	4	4	4	5	17
83	5	5	5	5	20
84	5	4	4	5	18
85	5	5	5	5	20
86	5	5	5	5	20
87	5	4	5	5	19
88	5	4	5	5	19
89	5	4	3	5	17
90	5	4	4	5	18
91	5	5	5	5	20
92	5	4	4	5	18
93	5	5	5	5	20
94	5	5	5	5	20
95	5	5	5	5	20
96	5	5	5	5	20
97	5	5	5	5	20
98	5	5	4	5	19
99	5	5	5	4	19
100	5	5	4	4	18
101	5	3	4	5	17

NO	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1	NO	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1
101	5	3	4	5	17	151	5	5	5	5	20
102	4	4	5	5	18	152	5	5	4	5	19
103	5	5	5	5	20	153	5	4	4	4	17
104	4	4	5	5	18	154	4	4	3	5	16
105	5	5	4	5	19	155	5	4	4	5	18
106	5	4	4	5	18	156	3	3	2	3	11
107	3	3	3	3	12	157	5	5	5	5	20
108	5	4	5	5	19	158	5	5	4	5	19
109	5	4	5	5	19	159	5	5	5	5	20
110	5	5	5	5	20	160	5	4	5	4	18
111	5	5	5	5	20	161	4	3	4	5	16
112	4	4	5	5	18	162	4	4	4	5	17
113	5	5	5	5	20	163	5	4	5	5	19
114	4	4	5	5	18	164	5	4	4	5	18
115	5	5	5	5	20	165	5	5	5	5	20
116	5	5	5	5	20	166	5	5	5	5	20
117	5	5	5	5	20	167	5	4	5	5	19
118	5	4	5	5	19	168	5	4	5	5	19
119	5	5	4	5	19	169	5	4	4	5	18
120	5	4	4	5	18	170	5	5	5	5	20
121	5	4	4	5	18	171	5	4	4	5	18
122	5	5	5	5	20	172	5	5	4	5	19
123	4	4	4	5	17	173	5	4	4	5	18
124	4	4	4	4	16	174	2	2	3	3	10
125	2	4	4	3	13	175	5	4	4	5	18
126	4	4	4	4	16	176	4	4	4	5	17
127	5	5	5	5	20	177	5	5	5	5	20
128	4	5	4	4	17	178	5	4	4	5	18
129	5	4	4	5	18	179	5	5	5	5	20
130	5	5	5	5	20	180	4	3	4	5	16
131	2	2	3	3	10	181	3	2	2	3	10
132	5	5	5	5	20	182	5	4	4	4	17
133	5	5	4	4	18	183	4	4	4	4	16
134	5	5	5	5	20	184	5	4	4	4	17
135	5	5	5	5	20	185	5	4	4	5	18
136	3	3	3	2	11	186	5	4	5	5	19
137	4	4	3	5	16	187	5	4	5	5	19
138	3	3	3	3	12	188	5	5	4	4	18
139	2	2	2	2	8	189	3	3	3	3	12
140	5	5	4	5	19	190	3	2	3	2	10
141	5	5	5	5	20	191	5	4	4	5	18
142	5	4	4	5	18	192	5	5	4	5	19
143	5	5	5	5	20	193	5	5	5	5	20
144	5	4	5	5	19	194	4	4	5	5	18
145	5	5	5	5	20	195	5	5	5	5	20
146	4	4	5	5	18	196	5	5	5	5	20
147	5	5	5	5	20	197	5	5	4	5	19
148	5	5	5	5	20	198	4	5	5	5	19
149	5	5	5	5	20	199	5	5	5	4	19
150	5	4	4	5	18	200	5	5	4	4	18

NO	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1
201	5	5	5	5	20
202	5	5	5	4	19
203	5	4	5	5	19
204	5	4	4	5	18
205	5	4	4	5	18
206	5	5	3	5	18
207	5	5	4	5	19
208	5	5	5	5	20
209	5	5	4	5	19
210	5	4	4	4	17
211	5	5	4	5	19
212	5	5	4	5	19
213	4	5	4	5	18
214	5	5	5	5	20
215	5	4	5	5	19
216	5	5	5	5	20
217	5	4	4	5	18
218	5	4	2	5	16
219	4	4	4	4	16
220	5	4	4	5	18
221	5	5	5	5	20
222	5	4	4	5	18
223	5	5	5	5	20
224	5	4	5	5	19
225	5	4	5	5	19
226	5	5	5	5	20
227	5	4	4	5	18
228	5	5	3	5	18
229	4	5	5	3	17
230	5	5	5	5	20
231	5	4	5	5	19
232	4	4	5	5	18
233	5	5	5	5	20
234	5	5	4	5	19
235	5	4	4	5	18
236	5	5	4	5	19
237	4	5	5	3	17
238	4	4	5	3	16
239	3	4	4	3	14
240	3	3	3	3	12
241	3	4	3	3	13
242	5	5	5	4	19
243	4	4	5	5	18
244	5	5	5	5	20
245	4	5	4	4	17
246	5	5	5	5	20
247	5	5	5	5	20
248	4	4	4	4	16
249	5	4	4	5	18
250	4	4	4	4	16

251	5	5	5	5	20
252	5	4	4	5	18
253	5	4	3	4	16
254	4	4	4	4	16
255	4	4	4	5	17
256	5	5	5	5	20
257	5	4	4	5	18
258	5	5	4	5	19
259	4	4	4	5	17
260	4	4	4	4	16
261	5	5	4	4	18
262	5	5	5	5	20
263	5	5	4	5	19
264	5	4	4	5	18
265	5	5	4	5	19
266	4	5	5	3	17
267	5	5	5	4	19
268	5	5	5	5	20
269	5	5	5	5	20
270	5	5	5	5	20
271	5	5	5	5	20
272	5	5	5	5	20
273	4	4	5	5	18
274	3	2	3	3	11
275	5	5	4	5	19
276	5	5	5	5	20
277	4	4	4	5	17
278	4	4	4	4	16
279	5	5	5	5	20
280	4	4	4	5	17
281	5	5	5	5	20
282	4	5	5	4	18
283	4	4	4	4	16
284	5	5	5	5	20
285	5	5	5	5	20
286	5	5	5	4	19
287	5	5	4	4	18
288	5	5	5	5	20
289	5	5	5	5	20
290	4	4	5	5	18
291	4	4	3	5	16
292	4	4	4	4	16
293	5	4	4	5	18
294	5	4	5	5	19
295	5	5	5	5	20
296	5	5	5	5	20
297	4	4	5	5	18
298	5	5	4	5	19
299	5	4	5	4	18
300	4	3	4	5	16
301	3	3	3	4	13

301	3	3	3	4	13
302	4	4	3	4	15
303	4	4	4	5	17
304	5	5	5	5	20
305	5	5	5	5	20
306	4	4	5	5	18
307	5	5	4	5	19
308	5	4	4	5	18
309	5	5	5	5	20
310	5	5	4	4	18
311	5	4	3	5	17
312	4	4	3	4	15
313	4	4	4	4	16
314	5	4	4	5	18
315	5	5	5	5	20
316	5	4	4	5	18
317	5	5	5	5	20
318	5	4	4	5	18
319	5	5	5	5	20
320	5	5	5	5	20
321	5	4	5	5	19
322	5	4	3	5	17
323	3	3	4	3	13
324	5	4	4	5	18
325	5	5	5	5	20
326	5	5	5	5	20
327	5	5	5	5	20
328	4	4	5	5	18
329	5	5	5	5	20
330	4	4	5	5	18
331	5	5	5	5	20
332	5	5	5	5	20
333	5	4	5	5	19
334	5	5	5	5	20
335	4	4	5	5	18
336	5	5	5	5	20
337	5	4	5	5	19
338	5	5	5	5	20
339	5	5	4	5	19
340	5	4	4	5	18
341	4	4	3	5	16
342	4	4	4	4	16
343	5	4	4	5	18
344	5	5	5	5	20
345	5	4	4	5	18
346	4	4	4	4	16
347	5	4	4	5	18
348	4	4	4	4	16
349	3	4	4	4	15
350	4	4	4	5	17
351	5	5	5	5	20
352	5	4	4	5	18
353	5	5	5	5	20
354	5	5	5	5	20
355	5	4	5	5	19
356	5	4	5	5	19
357	5	5	5	5	20
358	5	4	4	5	18
359	5	5	5	5	20
360	5	5	5	5	20
361	5	4	5	5	19
362	5	4	5	5	19
363	5	4	5	5	19
364	4	5	4	5	18
365	5	5	5	5	20
366	4	4	5	5	18
367	5	5	5	5	20
368	5	4	5	4	18
369	4	4	5	4	17
370	5	4	2	4	15
371	4	4	4	4	16
372	5	4	4	5	18
373	2	3	3	3	11
374	4	4	4	4	16
375	4	4	4	4	16
376	5	5	5	5	20
377	5	4	4	5	18
378	5	5	5	5	20
379	5	5	5	5	20
380	5	5	5	5	20
381	5	5	4	5	19
382	5	4	4	5	18
383	5	4	4	5	18
384	5	5	5	5	20
385	4	4	4	5	17
386	3	3	3	3	12
387	4	4	5	5	18
388	5	4	4	4	17
389	5	5	5	5	20
390	4	5	5	5	19
391	5	4	5	5	19

VARIABEL : PENGETAHUAN KEUANGAN (X2)

NO	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
1	5	5	5	5	5	25
2	5	5	4	4	4	22
3	5	5	5	5	5	25
4	5	5	5	5	5	25
5	5	5	5	5	4	24
6	5	5	5	5	4	24
7	5	5	5	5	5	25
8	5	5	4	3	3	20
9	5	5	5	5	4	24
10	5	5	5	4	5	24
11	5	5	5	5	5	25
12	5	5	5	5	5	25
13	4	5	5	5	4	23
14	5	4	5	5	5	24
15	5	3	4	5	5	22
16	5	4	4	4	3	20
17	5	5	3	3	3	19
18	4	4	4	4	4	20
19	4	5	3	5	4	21
20	5	3	4	4	3	19
21	4	3	5	3	4	19
22	4	4	5	5	4	22
23	4	4	5	3	5	21
24	4	4	4	3	3	18
25	3	5	3	4	4	19
26	4	4	5	3	3	19
27	5	5	4	3	3	20
28	5	5	5	5	5	25
29	5	5	5	5	5	25
30	5	5	5	5	4	24
31	5	5	5	5	4	24
32	5	5	5	5	5	25
33	5	5	4	3	3	20
34	5	5	4	5	3	22
35	5	5	5	5	5	25
36	5	5	4	5	5	24
37	5	5	5	5	3	23
38	4	5	5	4	5	23
39	4	4	5	3	5	21
40	5	5	4	3	3	20
41	5	5	4	3	3	20
42	3	5	3	5	5	21
43	4	4	5	3	3	19
44	4	2	5	5	4	20
45	3	5	4	4	3	19
46	3	5	3	3	3	17
47	4	4	5	5	4	22
48	4	5	5	4	4	22
49	4	5	5	5	4	23
50	5	4	5	5	5	24
51	5	3	5	5	5	23
52	5	5	4	4	3	21
53	5	5	5	5	3	23
54	5	4	5	5	4	23
55	5	5	5	5	5	25
56	4	5	5	5	4	23
57	5	5	5	5	4	24
58	5	5	5	5	5	25
59	5	4	4	4	4	21
60	4	4	5	5	4	22
61	5	5	5	5	4	24
62	5	5	5	5	4	24
63	5	5	5	5	5	25
64	5	5	4	3	3	20
65	5	5	5	4	3	22
66	4	5	4	4	3	20
67	4	4	5	3	3	19
68	5	5	4	3	3	20
69	5	5	5	5	5	25
70	5	5	5	5	5	25
71	5	5	5	5	4	24
72	5	5	5	5	4	24
73	5	5	5	5	5	25
74	5	5	4	3	3	20
75	5	5	5	5	4	24
76	3	5	5	4	4	21
77	5	5	5	5	4	24
78	5	4	4	5	3	21
79	5	3	4	4	5	21
80	5	4	4	4	5	22
81	5	5	5	4	4	23
82	5	5	5	5	4	24
83	5	5	5	5	5	25
84	5	4	4	4	4	21
85	4	5	3	4	3	19
86	4	5	5	5	3	22
87	5	5	5	5	5	25
88	5	5	5	5	5	25
89	5	5	5	5	4	24
90	5	5	5	4	4	23
91	4	4	5	5	5	23
92	5	4	4	5	5	23
93	5	5	5	5	5	25
94	5	5	5	5	4	24
95	5	5	5	5	5	25
96	5	5	5	5	5	25
97	5	4	4	4	4	21
98	5	5	5	4	5	24
99	5	4	4	5	4	22
100	4	5	5	4	4	22

NO	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
151	4	4	5	3	3	19
152	5	5	5	5	5	25
153	5	5	5	5	5	25
154	5	5	5	5	5	25
155	4	4	5	3	3	19
156	3	3	2	2	2	12
157	5	5	5	5	5	25
158	5	5	3	4	2	19
159	5	4	4	4	4	21
160	5	5	5	4	3	22
161	5	5	5	5	4	24
162	5	5	5	5	5	25
163	5	5	5	5	5	25
164	3	5	3	4	3	18
165	5	5	5	5	4	24
166	5	5	5	5	5	25
167	4	4	3	5	3	19
168	4	5	3	5	4	21
169	5	3	5	5	5	23
170	4	5	3	3	4	19
171	5	5	5	5	4	24
172	5	5	5	5	5	25
173	5	3	4	4	3	19
174	2	2	3	3	3	13
175	5	5	5	4	4	23
176	5	5	5	5	4	24
177	5	5	5	5	5	25
178	5	5	5	5	4	24
179	5	5	5	5	4	24
180	5	5	5	5	4	24
181	5	5	5	5	5	25
182	5	5	5	5	5	25
183	5	5	5	5	4	24
184	5	5	5	5	4	24
185	5	5	4	5	3	22
186	5	5	4	3	3	20
187	3	5	3	4	3	18
188	5	5	5	5	4	24
189	2	2	2	2	2	10
190	2	1	1	2	2	8
191	5	5	5	5	5	25
192	5	5	5	5	4	24
193	5	5	5	5	4	24
194	5	5	4	5	3	22
195	5	5	4	3	3	20
196	3	3	2	2	3	13
197	4	4	3	5	3	19
198	5	5	5	4	3	22
199	5	4	4	4	4	21
200	5	5	5	4	5	24

NO	X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2
51	5	3	5	5	5	23
101	5	5	5	5	4	24
102	4	5	5	3	3	20
103	5	5	4	3	3	20
104	4	4	5	4	5	22
105	5	5	4	3	3	20
106	5	5	5	5	5	25
107	5	5	4	5	5	24
108	5	5	5	5	4	24
109	5	5	5	5	4	24
110	5	5	5	5	5	25
111	5	5	4	4	4	22
112	5	5	5	4	4	23
113	5	5	5	5	4	24
114	5	4	4	4	4	21
115	5	5	4	3	3	20
116	5	5	4	3	3	20
117	3	5	4	4	5	21
118	5	5	5	5	4	24
119	5	5	5	5	4	24
120	3	5	5	4	4	21
121	4	5	5	5	4	23
122	4	4	4	4	4	20
123	5	3	5	5	5	23
124	5	5	4	3	3	20
125	5	5	5	5	5	25
126	5	5	5	5	5	25
127	5	5	5	5	4	24
128	5	5	5	5	4	24
129	5	5	5	5	5	25
130	5	5	4	3	3	20
131	4	5	4	5	5	23
132	5	5	5	4	3	22
133	4	4	5	3	3	19
134	4	5	4	3	3	19
135	5	5	5	5	5	25
136	5	4	5	4	5	23
137	5	5	5	5	4	24
138	2	2	2	2	3	11
139	2	1	2	2	1	8
140	5	5	4	3	3	20
141	4	4	4	4	5	21
142	5	5	3	4	2	19
143	5	5	4	5	3	22
144	5	5	4	5	4	23
145	5	5	5	5	5	25
146	4	4	3	5	3	19
147	4	5	3	5	4	21
148	5	5	5	5	5	25
149	5	5	5	4	4	23
150	3	5	3	4	3	18

201	5	4	4	5	4	22	251	4	5	5	3	3	20
202	5	4	4	4	3	20	252	5	5	3	4	2	19
203	5	5	5	5	4	24	253	5	4	4	4	4	21
204	4	5	5	3	3	20	254	5	5	5	4	3	22
205	5	5	4	3	3	20	255	5	5	5	5	4	24
206	4	5	3	4	3	19	256	5	5	4	3	3	20
207	4	5	5	3	3	20	257	5	5	4	3	3	20
208	5	5	5	5	4	24	258	3	5	3	4	3	18
209	3	5	3	4	3	18	259	5	5	5	3	3	21
210	4	4	5	3	3	19	260	5	5	5	5	5	25
211	5	5	5	5	5	25	261	5	5	5	5	5	25
212	5	5	3	4	5	22	262	5	5	5	5	4	24
213	2	5	4	3	3	17	263	5	4	5	5	5	24
214	5	4	3	3	5	20	264	5	5	5	5	5	25
215	5	5	5	4	4	23	265	3	4	5	5	4	21
216	5	5	5	5	5	25	266	4	5	5	5	5	24
217	5	5	3	4	2	19	267	5	5	4	5	4	23
218	5	4	4	4	4	21	268	5	4	5	4	5	23
219	5	5	5	4	3	22	269	5	4	4	4	5	22
220	5	5	5	5	4	24	270	5	5	5	4	4	23
221	5	5	5	5	5	25	271	5	5	5	5	4	24
222	5	5	5	5	5	25	272	5	5	5	5	5	25
223	4	5	4	4	4	21	273	4	5	4	4	4	21
224	5	5	5	5	4	24	274	3	3	2	3	3	14
225	5	5	5	5	5	25	275	5	5	5	5	5	25
226	5	4	4	5	4	22	276	5	5	5	5	4	24
227	4	4	4	4	4	20	277	4	5	5	3	4	21
228	5	5	5	5	4	24	278	5	5	5	4	5	24
229	5	5	5	4	4	23	279	5	5	5	5	5	25
230	5	5	5	5	4	24	280	5	5	5	5	4	24
231	5	5	5	5	5	25	281	4	4	3	4	3	18
232	5	4	4	5	4	22	282	5	3	4	5	3	20
233	5	5	5	5	5	25	283	3	3	3	4	5	18
234	4	4	5	5	4	22	284	4	5	4	5	4	22
235	5	5	5	5	4	24	285	5	5	5	5	4	24
236	5	5	5	4	3	22	286	5	5	5	5	4	24
237	5	5	5	5	4	24	287	5	5	4	5	3	22
238	5	5	5	5	5	25	288	5	5	4	3	3	20
239	5	4	4	4	4	21	289	4	4	4	5	4	21
240	4	4	5	5	4	22	290	5	5	5	5	5	25
241	5	5	5	5	4	24	291	4	5	3	5	4	21
242	5	5	5	5	5	25	292	5	3	4	4	3	19
243	5	5	5	5	4	24	293	4	5	3	3	4	19
244	3	3	3	5	3	17	294	3	5	3	4	3	18
245	5	4	4	4	4	21	295	4	4	5	3	3	19
246	5	5	3	4	3	20	296	5	4	4	4	4	21
247	5	4	5	5	4	23	297	3	3	2	2	3	13
248	5	4	4	4	4	21	298	4	4	3	5	3	19
249	4	4	5	3	3	19	299	4	4	4	3	3	18
250	4	5	3	4	3	19	300	4	3	4	4	3	18

301	3	3	3	4	3	16
302	4	4	4	5	4	21
303	4	4	3	4	3	18
304	3	3	3	4	3	16
305	3	3	3	5	3	17
306	4	4	5	5	4	22
307	5	4	4	4	4	21
308	5	4	5	4	5	23
309	5	5	5	4	3	22
310	5	5	5	5	5	25
311	4	4	3	5	3	19
312	4	5	3	5	4	21
313	5	3	4	4	3	19
314	5	5	5	5	5	25
315	5	4	4	4	4	21
316	4	5	3	4	3	19
317	5	5	5	4	3	22
318	5	5	5	5	4	24
319	5	5	5	5	5	25
320	5	4	4	4	4	21
321	4	4	5	5	4	22
322	5	5	5	5	4	24
323	2	3	3	2	2	12
324	5	3	4	4	3	19
325	3	3	3	4	3	16
326	4	4	4	5	4	21
327	4	4	3	4	3	18
328	3	3	3	4	3	16
329	3	3	3	5	3	17
330	4	4	4	4	4	20
331	4	4	3	5	3	19
332	4	4	4	3	3	18
333	4	3	4	4	3	18
334	2	3	4	4	3	16
335	5	5	5	5	4	24
336	5	5	5	5	5	25
337	5	5	5	5	4	24
338	4	4	3	5	3	19
339	4	4	4	3	3	18
340	4	5	3	5	5	22
341	5	5	4	4	4	22
342	5	5	5	5	5	25
343	5	5	3	4	2	19
344	5	4	4	4	4	21
345	5	5	5	4	3	22
346	5	5	5	5	4	24
347	5	5	5	5	5	25
348	5	4	4	4	5	22
349	5	5	4	5	5	24
350	5	5	5	4	2	21
351	5	5	3	4	3	20
352	5	5	5	5	4	24
353	5	5	4	3	3	20
354	4	5	2	4	5	20
355	5	5	5	5	4	24
356	5	5	5	5	4	24
357	4	4	5	5	4	22
358	5	4	4	4	4	21
359	5	4	5	4	5	23
360	5	5	5	4	3	22
361	5	5	5	5	4	24
362	4	4	4	4	4	20
363	4	4	4	5	4	21
364	4	4	3	4	3	18
365	4	4	4	4	4	20
366	5	5	5	5	3	23
367	4	4	5	3	3	19
368	5	5	5	5	4	24
369	5	5	5	5	5	25
370	5	5	5	4	3	22
371	5	5	5	5	4	24
372	5	5	3	4	3	20
373	5	5	5	5	4	24
374	5	4	4	4	4	21
375	4	5	4	4	3	20
376	5	5	5	5	4	24
377	4	4	5	5	4	22
378	5	4	4	4	4	21
379	5	4	5	4	5	23
380	5	5	5	4	3	22
381	5	5	5	5	4	24
382	5	5	5	5	5	25
383	4	4	4	5	4	21
384	5	5	5	5	5	25
385	5	4	5	4	5	23
386	5	5	5	4	3	22
387	5	5	5	5	4	24
388	4	5	5	4	4	22
389	4	4	4	5	4	21
390	4	4	3	4	3	18
391	5	5	5	5	4	24

VARIABEL : TEKNOLOGI (X3)

NO	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3
1	5	5	5	4	3	22
2	5	5	5	5	4	24
3	5	5	5	5	5	25
4	5	4	4	4	4	21
5	4	4	5	5	4	22
6	5	5	5	5	4	24
7	5	5	5	5	5	25
8	5	5	5	5	4	24
9	5	5	5	5	4	24
10	5	5	5	5	4	24
11	5	5	5	5	5	25
12	5	5	5	5	5	25
13	5	5	5	5	4	24
14	5	5	5	5	4	24
15	5	5	4	5	3	22
16	5	5	4	3	3	20
17	3	3	2	2	3	13
18	4	4	3	5	3	19
19	4	5	3	5	4	21
20	5	3	4	4	3	19
21	4	5	3	3	4	19
22	3	5	3	4	3	18
23	4	4	5	3	3	19
24	3	3	3	3	3	15
25	3	5	3	4	3	18
26	2	5	4	3	3	17
27	5	4	3	3	5	20
28	5	5	5	4	4	23
29	4	5	5	3	3	20
30	5	5	3	4	2	19
31	5	5	3	4	3	20
32	5	5	4	5	3	22
33	5	5	4	3	3	20
34	5	5	4	5	3	22
35	3	3	3	3	3	15
36	5	5	4	3	3	20
37	5	5	5	4	3	22
38	4	5	4	4	3	20
39	4	4	5	3	3	19
40	5	5	4	3	3	20
41	5	5	4	3	3	20
42	3	5	3	4	3	18
43	4	4	5	3	3	19
44	3	3	3	3	3	15
45	3	5	3	4	3	18
46	3	5	4	3	3	18
47	5	5	5	5	5	25
48	5	4	4	4	4	21
49	5	4	3	3	5	20
50	5	5	5	4	4	23
51	4	5	5	3	3	20
52	5	5	3	4	2	19
53	3	3	3	5	3	17
54	3	3	3	4	3	16
55	5	5	4	3	3	20
56	4	5	3	5	4	21
57	5	3	4	4	3	19
58	4	5	3	3	4	19
59	3	5	3	4	3	18
60	4	4	5	3	3	19
61	5	4	4	4	4	21
62	3	3	2	2	3	13
63	4	4	3	5	3	19
64	4	4	4	3	3	18
65	5	3	4	4	3	19
66	3	3	3	4	3	16
67	4	4	4	5	4	21
68	4	4	3	4	3	18
69	3	3	3	4	3	16
70	3	3	3	5	3	17
71	4	4	5	5	4	22
72	5	4	4	4	4	21
73	5	4	5	4	5	23
74	5	5	5	4	3	22
75	5	5	5	5	4	24
76	3	5	3	4	3	18
77	5	5	5	5	4	24
78	4	4	4	3	3	18
79	5	3	4	4	3	19
80	5	4	3	3	5	20
81	5	5	5	4	4	23
82	5	5	5	5	4	24
83	5	5	5	5	5	25
84	5	4	4	4	4	21
85	4	5	3	4	3	19
86	4	5	5	3	3	20
87	5	5	3	4	2	19
88	5	5	3	4	3	20
89	5	5	5	5	4	24
90	5	4	4	4	4	21
91	4	4	5	3	3	19
92	4	4	4	5	4	21
93	5	5	5	5	5	25
94	5	5	5	5	4	24
95	4	4	3	4	3	18
96	5	5	5	4	3	22
97	5	4	4	4	4	21
98	5	5	5	4	5	24
99	5	4	4	5	4	22
100	3	3	3	3	3	15

NO	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3
101	5	5	5	5	4	24
102	4	5	5	3	3	20
103	5	5	4	3	3	20
104	4	5	3	4	3	19
105	4	5	5	3	3	20
106	5	5	5	5	4	24
107	3	5	3	4	3	18
108	4	4	5	3	3	19
109	4	5	3	4	3	19
110	4	5	5	3	3	20
111	5	5	3	4	2	19
112	5	4	4	4	4	21
113	5	5	5	4	3	22
114	5	5	5	5	4	24
115	5	5	4	3	3	20
116	5	5	4	3	3	20
117	3	5	3	4	3	18
118	5	5	5	5	4	24
119	5	5	5	5	4	24
120	3	5	3	4	3	18
121	4	5	3	4	3	19
122	3	3	3	5	3	17
123	5	3	3	4	1	16
124	5	5	3	4	3	20
125	5	5	5	5	4	24
126	5	4	4	4	4	21
127	4	4	5	3	3	19
128	4	5	4	5	5	23
129	5	5	5	5	5	25
130	5	5	5	5	4	24
131	3	3	2	3	3	14
132	5	5	5	4	3	22
133	4	4	3	3	1	15
134	5	4	4	4	4	21
135	5	5	5	5	4	24
136	3	3	3	5	3	17
137	4	4	4	5	4	21
138	2	3	3	2	3	13
139	2	2	2	2	3	11
140	4	5	5	3	3	20
141	4	4	4	4	5	21
142	5	5	3	4	2	19
143	5	5	4	5	3	22
144	5	5	4	3	3	20
145	5	5	5	5	5	25
146	4	4	3	5	3	19
147	4	5	3	5	4	21
148	5	3	4	4	3	19
149	4	5	3	3	4	19
150	3	5	3	4	3	18
151	4	4	5	3	3	19
152	3	3	3	3	3	15
153	3	5	3	4	3	18
154	2	5	4	3	3	17
155	4	4	5	3	3	19
156	3	3	3	3	3	15
157	4	5	5	3	3	20
158	5	5	3	4	2	19
159	5	4	4	4	4	21
160	5	5	5	4	3	22
161	5	5	5	5	4	24
162	5	5	4	3	3	20
163	5	5	4	3	3	20
164	3	5	3	4	3	18
165	5	5	5	5	4	24
166	5	5	5	5	5	25
167	4	4	3	5	3	19
168	4	5	3	5	4	21
169	5	3	4	4	3	19
170	4	5	3	3	4	19
171	5	5	5	5	4	24
172	4	4	4	3	3	18
173	5	3	4	4	3	19
174	3	3	2	3	3	14
175	5	5	5	4	4	23
176	5	5	5	5	4	24
177	5	5	5	5	5	25
178	3	3	3	3	2	14
179	5	5	5	5	4	24
180	5	5	5	5	4	24
181	5	5	5	5	5	25
182	5	5	5	5	5	25
183	5	5	5	5	4	24
184	5	5	5	5	4	24
185	5	5	4	5	3	22
186	5	5	4	3	3	20
187	3	5	3	4	3	18
188	5	5	5	5	4	24
189	2	3	2	3	3	13
190	3	2	2	2	3	12
191	5	5	5	5	5	25
192	5	5	5	5	4	24
193	5	5	5	5	4	24
194	5	5	4	5	3	22
195	5	5	4	3	3	20
196	3	3	2	2	3	13
197	4	4	3	5	3	19
198	5	5	5	4	3	22
199	5	4	4	4	4	21
200	5	5	5	4	5	24

NO	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3
201	5	4	4	5	4	22
202	3	3	3	3	3	15
203	5	5	5	5	4	24
204	4	5	5	3	3	20
205	5	5	4	3	3	20
206	4	5	3	4	3	19
207	4	5	5	3	3	20
208	3	3	2	2	2	12
209	3	5	3	4	3	18
210	4	4	5	3	3	19
211	3	3	3	3	3	15
212	3	5	3	4	3	18
213	2	5	4	3	3	17
214	5	4	3	3	5	20
215	5	5	5	4	4	23
216	2	5	4	3	3	17
217	5	5	3	4	2	19
218	5	4	4	4	4	21
219	5	5	5	4	3	22
220	5	5	5	5	4	24
221	5	5	4	3	3	20
222	5	5	4	3	3	20
223	3	5	3	4	3	18
224	5	5	5	5	4	24
225	5	5	5	5	5	25
226	5	4	4	5	4	22
227	3	3	3	3	3	15
228	5	5	5	5	4	24
229	5	5	5	4	4	23
230	5	5	5	5	4	24
231	5	5	5	5	5	25
232	5	4	4	4	4	21
233	4	5	3	4	3	19
234	3	3	3	3	3	15
235	5	5	5	5	4	24
236	5	5	5	4	3	22
237	5	5	5	5	4	24
238	5	5	5	5	5	25
239	5	4	4	4	4	21
240	4	4	5	5	4	22
241	5	5	5	5	4	24
242	5	5	5	5	5	25
243	5	5	5	5	4	24
244	3	3	3	5	3	17
245	5	3	3	4	1	16
246	5	5	3	4	3	20
247	3	3	3	3	2	14
248	5	4	4	4	4	21
249	4	4	5	3	3	19
250	4	5	3	4	3	19
251	4	5	5	3	3	20
252	5	5	3	4	2	19
253	5	4	4	4	4	21
254	5	5	5	4	3	22
255	5	5	5	5	4	24
256	5	5	4	3	3	20
257	5	5	4	3	3	20
258	3	5	3	4	3	18
259	5	5	5	5	4	24
260	5	5	5	5	5	25
261	4	4	3	5	3	19
262	4	5	3	5	4	21
263	5	3	4	4	3	19
264	5	5	5	5	5	25
265	5	4	4	4	4	21
266	4	5	3	4	3	19
267	3	3	3	3	3	15
268	3	3	2	2	3	13
269	5	5	5	4	3	22
270	5	5	4	3	3	20
271	5	5	4	3	3	20
272	3	5	3	4	3	18
273	5	5	5	5	4	24
274	3	3	2	3	3	14
275	5	5	5	5	4	24
276	5	5	4	5	3	22
277	5	5	4	3	3	20
278	4	4	4	5	4	21
279	5	5	5	5	5	25
280	5	5	5	5	4	24
281	4	4	3	4	3	18
282	5	5	5	4	3	22
283	5	4	4	4	4	21
284	5	5	5	4	5	24
285	5	4	4	5	4	22
286	3	3	3	3	3	15
287	5	5	5	5	4	24
288	4	5	5	3	3	20
289	5	5	4	3	3	20
290	4	5	3	4	3	19
291	4	5	3	5	4	21
292	5	3	4	4	3	19
293	4	5	3	3	4	19
294	3	5	3	4	3	18
295	4	4	5	3	3	19
296	5	4	4	4	4	21
297	3	3	2	2	3	13
298	4	4	3	5	3	19
299	4	4	4	3	3	18
300	4	3	4	4	3	18

301	3	3	3	4	3	16
302	4	4	4	5	4	21
303	4	4	3	4	3	18
304	3	3	3	4	3	16
305	3	3	3	5	3	17
306	4	4	5	5	4	22
307	5	4	4	4	4	21
308	5	4	5	4	5	23
309	5	5	5	4	3	22
310	5	5	5	5	5	25
311	4	4	3	5	3	19
312	4	5	3	5	4	21
313	5	3	4	4	3	19
314	5	5	5	5	5	25
315	5	4	4	4	4	21
316	4	5	3	4	3	19
317	5	5	5	4	3	22
318	5	5	5	5	4	24
319	5	5	5	5	5	25
320	5	4	4	4	4	21
321	4	4	5	5	4	22
322	5	5	5	5	4	24
323	3	3	3	3	3	15
324	5	3	4	4	3	19
325	3	3	3	4	3	16
326	4	4	4	5	4	21
327	4	4	3	4	3	18
328	3	3	3	4	3	16
329	3	3	3	5	3	17
330	4	4	5	5	4	22
331	5	4	4	4	4	21
332	5	4	5	4	5	23
333	5	5	5	4	3	22
334	5	5	5	5	4	24
335	5	5	5	5	4	24
336	5	5	5	5	5	25
337	5	5	5	5	4	24
338	4	4	3	5	3	19
339	4	4	4	3	3	18
340	4	3	4	4	3	18
341	3	3	3	4	3	16
342	4	4	4	5	4	21
343	4	4	3	4	3	18
344	5	4	4	4	4	21
345	4	4	5	5	4	22
346	5	5	5	5	4	24
347	4	4	3	5	3	19
348	4	4	4	3	3	18
349	3	3	3	5	3	17
350	5	3	3	4	1	16
351	5	5	3	4	3	20
352	5	5	5	5	4	24
353	5	5	4	3	3	20
354	3	5	3	4	3	18
355	5	5	5	5	4	24
356	5	5	5	5	4	24
357	4	4	5	5	4	22
358	5	4	4	4	4	21
359	5	4	5	4	5	23
360	5	5	5	4	3	22
361	5	5	5	5	4	24
362	3	3	3	4	3	16
363	4	4	4	5	4	21
364	4	4	3	4	3	18
365	3	3	3	4	3	16
366	3	3	3	5	3	17
367	4	4	5	3	3	19
368	5	5	5	5	4	24
369	5	5	5	5	5	25
370	5	5	5	4	3	22
371	5	5	5	5	4	24
372	5	5	3	4	3	20
373	2	2	3	2	2	11
374	5	4	4	4	4	21
375	4	4	5	3	3	19
376	5	5	5	5	4	24
377	5	5	5	5	5	25
378	5	4	4	4	4	21
379	4	4	5	5	4	22
380	5	5	5	5	4	24
381	5	5	5	5	4	24
382	5	5	5	5	5	25
383	5	5	4	3	3	20
384	5	5	5	4	3	22
385	4	5	4	4	3	20
386	4	4	5	3	3	19
387	5	5	4	3	3	20
388	5	5	5	5	5	25
389	5	5	5	5	5	25
390	5	5	5	5	4	24
391	5	5	5	5	4	24

VARIABEL : MEDIA SOSIAL (X4)

NO	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4
1	5	5	4	5	4	23
2	5	5	4	5	4	23
3	5	5	5	5	4	24
4	5	5	5	5	5	25
5	5	5	4	5	4	23
6	5	5	5	5	4	24
7	5	5	5	4	4	23
8	5	5	4	4	4	22
9	5	5	3	4	5	22
10	5	5	3	5	4	22
11	5	5	5	5	4	24
12	5	5	5	5	5	25
13	5	5	3	5	5	23
14	5	5	4	5	4	23
15	5	5	5	5	4	24
16	5	5	3	4	3	20
17	4	5	3	4	3	19
18	5	5	3	4	3	20
19	5	5	3	4	3	20
20	5	5	3	3	3	19
21	5	4	3	5	4	21
22	4	5	3	3	3	18
23	4	4	2	3	2	15
24	4	4	4	4	4	20
25	4	5	3	3	4	19
26	4	4	5	3	4	20
27	4	5	4	5	5	23
28	4	3	3	4	5	19
29	3	4	4	3	3	17
30	4	4	4	4	3	19
31	5	3	3	3	2	16
32	5	5	5	5	4	24
33	5	5	3	4	3	20
34	3	3	3	4	3	16
35	3	4	5	5	4	21
36	4	4	4	5	4	21
37	5	5	4	5	4	23
38	4	5	3	3	3	18
39	4	4	2	3	2	15
40	4	4	4	5	4	21
41	4	4	4	5	4	21
42	4	5	3	3	3	18
43	4	4	2	3	2	15
44	4	4	4	4	4	20
45	4	5	3	3	4	19
46	4	4	5	3	4	20
47	5	5	5	5	4	24
48	5	5	5	5	5	25
49	4	5	4	5	5	23
50	4	3	3	4	5	19

NO	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4
51	3	4	4	3	3	17
52	4	4	4	4	3	19
53	5	5	5	4	4	23
54	4	4	2	3	2	15
55	4	4	4	5	4	21
56	5	5	3	4	3	20
57	5	5	4	3	3	20
58	5	4	3	5	4	21
59	4	5	3	3	3	18
60	4	4	3	3	2	16
61	5	5	3	4	3	20
62	4	5	3	4	3	19
63	5	5	3	4	3	20
64	5	3	3	4	3	18
65	5	5	3	3	3	19
66	5	3	3	3	3	17
67	5	5	5	5	5	25
68	4	4	2	3	2	15
69	5	3	3	3	3	17
70	5	5	5	4	4	23
71	5	5	4	5	4	23
72	5	5	5	5	5	25
73	5	5	4	4	4	22
74	5	5	4	5	4	23
75	5	5	4	5	4	23
76	4	5	3	3	4	19
77	5	5	5	5	4	24
78	5	3	3	4	3	18
79	5	5	3	3	3	19
80	4	5	4	5	5	23
81	4	3	3	4	5	19
82	5	5	4	5	4	23
83	5	5	5	5	4	24
84	5	5	5	5	5	25
85	4	5	5	5	4	23
86	3	4	4	3	3	17
87	4	4	4	4	3	19
88	5	3	3	3	2	16
89	5	5	3	5	5	23
90	5	5	3	4	3	20
91	5	5	3	3	2	18
92	4	5	5	4	5	23
93	5	5	5	5	4	24
94	5	5	5	5	4	24
95	4	4	2	3	2	15
96	5	5	4	5	4	23
97	5	5	5	5	5	25
98	5	5	4	5	4	23
99	3	4	2	5	2	16
100	5	3	3	3	4	18

NO	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4
101	5	5	3	5	5	23
102	3	4	4	3	3	17
103	4	4	4	5	4	21
104	4	5	5	5	4	23
105	3	4	4	3	3	17
106	5	5	4	5	4	23
107	4	5	3	3	3	18
108	4	4	2	3	2	15
109	4	5	5	5	4	23
110	3	4	4	3	3	17
111	5	4	3	4	3	19
112	5	5	5	5	5	25
113	5	5	4	5	4	23
114	5	5	4	5	4	23
115	4	4	4	5	4	21
116	4	4	4	5	4	21
117	4	5	3	3	3	18
118	5	5	5	5	4	24
119	5	5	4	5	4	23
120	4	5	3	3	4	19
121	4	5	5	5	4	23
122	5	5	5	4	4	23
123	4	4	2	3	2	15
124	5	3	3	3	2	16
125	5	5	3	5	5	23
126	5	5	3	4	3	20
127	5	5	3	3	2	18
128	4	5	3	4	5	21
129	5	5	5	5	4	24
130	5	5	5	5	4	24
131	5	5	2	3	2	17
132	5	5	4	5	4	23
133	5	5	3	3	2	18
134	5	5	5	5	5	25
135	5	5	4	5	4	23
136	5	4	3	5	4	21
137	4	5	5	4	5	23
138	5	4	4	4	5	22
139	4	5	5	5	4	23
140	5	4	3	3	3	18
141	5	5	5	5	3	23
142	4	4	4	4	3	19
143	5	5	5	5	4	24
144	5	5	3	4	3	20
145	5	4	3	4	3	19
146	5	5	3	3	3	19
147	5	3	3	3	3	17
148	5	5	5	5	5	25
149	4	4	2	3	2	15
150	5	3	3	3	3	17

NO	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4
151	5	5	5	4	4	23
152	5	5	4	5	4	23
153	5	5	5	5	5	25
154	5	5	4	4	4	22
155	5	5	4	5	4	23
156	5	5	4	5	4	23
157	4	5	3	3	4	19
158	5	5	5	5	4	24
159	5	5	5	5	4	24
160	5	3	3	4	3	18
161	5	5	3	3	3	19
162	4	5	4	5	5	23
163	4	3	3	4	5	19
164	5	5	4	5	4	23
165	5	5	5	5	4	24
166	5	5	5	5	5	25
167	4	5	5	5	4	23
168	3	4	4	3	3	17
169	4	4	4	4	3	19
170	5	5	5	5	3	23
171	5	5	4	5	4	23
172	5	5	4	5	4	23
173	5	5	5	5	4	24
174	5	5	5	5	5	25
175	5	5	4	5	4	23
176	5	5	5	5	4	24
177	5	5	5	4	4	23
178	5	5	4	4	4	22
179	5	5	3	4	5	22
180	5	5	3	5	4	22
181	5	5	3	4	3	20
182	5	5	3	3	2	18
183	4	5	3	4	5	21
184	5	5	5	5	4	24
185	5	5	3	4	3	20
186	5	5	3	4	3	20
187	5	5	3	3	3	19
188	5	4	3	5	4	21
189	4	5	3	3	3	18
190	4	4	2	3	2	15
191	4	4	4	4	4	20
192	4	5	3	3	4	19
193	5	4	3	4	3	19
194	5	5	5	5	5	25
195	5	5	4	5	4	23
196	5	5	4	5	4	23
197	5	5	5	5	4	24
198	4	5	3	3	3	18
199	4	4	2	3	2	15
200	4	4	4	4	4	20

NO	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4
201	4	5	3	3	4	19
202	4	5	3	3	4	19
203	4	5	3	3	4	19
204	5	5	4	5	4	23
205	5	5	5	5	4	24
206	5	5	4	5	4	23
207	5	5	4	5	4	23
208	5	5	3	3	2	18
209	5	5	5	5	5	25
210	5	5	4	5	4	23
211	5	5	5	5	5	25
212	5	5	4	5	4	23
213	5	5	5	5	4	24
214	5	5	4	5	4	23
215	5	5	5	5	4	24
216	5	5	5	4	4	23
217	5	5	4	4	4	22
218	5	5	4	5	4	23
219	5	5	4	5	4	23
220	5	5	5	5	4	24
221	5	5	5	5	5	25
222	5	5	4	5	4	23
223	5	5	5	5	4	24
224	5	5	5	4	4	23
225	5	5	4	4	4	22
226	5	5	3	4	5	22
227	5	5	4	5	4	23
228	5	5	4	5	4	23
229	5	5	3	3	2	18
230	5	5	5	5	5	25
231	5	5	5	5	4	24
232	5	5	5	5	5	25
233	4	5	5	5	4	23
234	3	4	4	3	3	17
235	4	4	2	3	2	15
236	5	3	3	3	3	17
237	5	5	5	4	4	23
238	5	5	4	5	4	23
239	5	5	3	3	3	19
240	4	5	4	5	5	23
241	4	3	3	4	5	19
242	5	5	5	5	4	24
243	5	3	3	4	3	18
244	5	5	3	3	3	19
245	4	5	4	5	5	23
246	4	3	3	4	5	19
247	5	5	4	5	4	23
248	5	5	5	5	4	24
249	5	5	5	5	5	25
250	4	5	5	5	4	23
251	3	4	4	3	3	17
252	4	4	2	3	2	15
253	5	3	3	3	3	17
254	5	5	5	4	4	23
255	5	5	4	5	4	23
256	5	5	5	5	5	25
257	5	5	4	4	4	22
258	5	5	4	5	4	23
259	5	5	4	5	4	23
260	4	5	3	3	4	19
261	5	5	5	5	4	24
262	5	5	5	5	4	24
263	5	3	3	4	3	18
264	5	5	5	5	4	24
265	4	5	3	3	3	18
266	4	4	2	3	2	15
267	4	4	4	4	4	20
268	4	5	3	3	4	19
269	4	5	3	3	4	19
270	4	5	3	3	4	19
271	4	5	3	3	4	19
272	5	5	4	5	4	23
273	5	5	5	5	4	24
274	5	5	4	5	4	23
275	5	5	4	5	4	23
276	5	5	5	5	4	24
277	5	5	5	5	5	25
278	5	5	3	5	5	23
279	5	5	4	5	4	23
280	5	5	5	5	4	24
281	5	5	3	4	3	20
282	4	5	3	4	3	19
283	5	5	3	4	3	20
284	5	5	3	4	3	20
285	5	5	4	5	4	23
286	5	5	4	5	4	23
287	5	5	3	3	2	18
288	4	5	3	3	4	19
289	5	5	4	5	4	23
290	5	5	5	5	4	24
291	5	5	4	5	4	23
292	5	5	4	5	4	23
293	5	5	3	3	2	18
294	5	5	5	5	5	25
295	5	5	4	5	4	23
296	5	5	5	5	5	25
297	5	5	5	5	5	25
298	5	5	4	4	4	22
299	5	5	4	5	4	23
300	5	5	4	5	4	23

NO	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4
301	4	5	3	3	4	19
302	5	5	5	5	4	24
303	5	3	3	4	3	18
304	5	5	3	3	3	19
305	4	5	4	5	5	23
306	4	3	3	4	5	19
307	5	5	4	5	4	23
308	5	5	3	3	2	18
309	4	5	3	3	4	19
310	5	5	4	5	4	23
311	5	5	5	5	4	24
312	5	5	4	5	4	23
313	5	5	4	5	4	23
314	5	5	4	5	4	23
315	5	5	3	3	2	18
316	5	5	5	5	5	25
317	5	5	4	5	4	23
318	5	5	5	5	5	25
319	5	5	5	5	5	25
320	5	5	5	5	5	25
321	4	5	5	5	4	23
322	3	4	4	3	3	17
323	4	4	4	4	3	19
324	5	5	5	5	3	23
325	5	5	4	5	4	23
326	5	5	3	3	2	18
327	4	5	3	3	4	19
328	5	5	5	5	5	5
329	5	5	4	5	4	23
330	5	5	4	5	4	23
331	5	5	5	5	4	24
332	5	5	5	5	5	25
333	5	5	4	5	4	23
334	5	5	5	5	4	24
335	5	5	5	4	4	23
336	5	5	4	4	4	22
337	5	5	3	4	5	22
338	5	5	4	5	4	23
339	4	5	3	3	4	19
340	5	5	5	5	4	24
341	5	5	4	5	4	23
342	5	5	5	5	4	24
343	5	5	5	5	4	24
344	5	5	5	5	5	25
345	5	5	4	5	4	23
346	5	5	5	5	4	24
347	5	5	5	4	4	23
348	5	5	4	5	4	23
349	5	5	4	5	4	23
350	4	5	3	3	4	19

NO	X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	X4
351	5	5	5	5	4	24
352	5	3	3	4	3	18
353	5	5	3	3	3	19
354	4	5	4	5	5	23
355	5	5	5	5	4	24
356	5	5	2	3	2	17
357	5	5	4	5	4	23
358	5	5	3	3	2	18
359	5	5	5	4	4	23
360	5	5	4	4	4	22
361	5	5	3	4	5	22
362	5	5	4	5	4	23
363	4	5	3	3	4	19
364	5	5	5	5	4	24
365	5	5	4	5	4	23
366	5	5	5	5	4	24
367	5	5	5	4	4	23
368	4	4	2	3	2	15
369	5	3	3	3	2	16
370	5	5	3	5	5	23
371	5	5	3	4	3	20
372	5	5	4	5	4	23
373	5	5	5	5	4	24
374	5	5	5	4	4	23
375	4	5	3	3	4	19
376	4	5	3	3	4	19
377	4	5	3	3	4	19
378	5	5	4	5	4	23
379	5	5	5	5	4	24
380	5	5	5	4	4	23
381	4	4	2	3	2	15
382	5	5	5	5	4	24
383	5	5	5	5	4	24
384	5	5	5	4	4	23
385	4	4	2	3	2	15
386	5	3	3	3	2	16
387	5	5	3	5	5	23
388	5	5	3	4	3	20
389	5	5	3	3	2	18
390	5	5	3	5	5	23
391	5	5	3	4	3	20

VARIABEL : INOVASI PRODUK (X5)

NO	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5
1	5	5	5	5	20
2	3	4	5	5	17
3	4	5	4	3	16
4	5	3	4	4	16
5	5	5	5	4	19
6	4	4	4	4	16
7	4	4	4	4	16
8	5	5	5	5	20
9	5	5	5	5	20
10	4	4	5	4	17
11	4	5	4	4	17
12	5	5	4	5	19
13	4	5	5	5	19
14	4	3	3	3	13
15	5	5	5	5	20
16	4	5	5	5	19
17	4	4	4	4	16
18	5	5	1	5	16
19	5	5	5	5	20
20	5	4	5	3	17
21	5	5	2	4	16
22	1	1	1	1	4
23	4	4	3	3	14
24	4	4	4	4	16
25	4	4	5	5	18
26	4	5	4	4	17
27	5	5	5	5	20
28	3	4	4	4	15
29	3	4	4	5	16
30	4	4	5	5	18
31	4	4	4	4	16
32	4	4	3	2	13
33	4	5	4	4	17
34	5	4	4	4	17
35	5	5	5	3	18
36	5	5	5	5	20
37	5	5	5	5	20
38	2	4	2	5	13
39	4	5	4	5	18
40	3	5	4	5	17
41	5	4	5	5	19
42	5	4	5	5	19
43	3	4	2	3	12
44	3	5	5	5	18
45	5	5	5	5	20
46	5	4	4	4	17
47	5	4	5	5	19
48	5	4	4	5	18
49	4	4	3	4	15
50	4	5	4	3	16

NO	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5
51	4	5	4	3	16
52	5	4	5	3	17
53	5	4	5	3	17
54	5	4	3	5	17
55	5	4	5	3	17
56	3	4	5	5	17
57	3	2	4	5	14
58	5	4	3	5	17
59	4	5	4	3	16
60	5	4	4	3	16
61	5	4	4	5	18
62	3	5	3	3	14
63	5	5	5	5	20
64	3	3	4	4	14
65	5	5	4	5	19
66	4	5	4	5	18
67	4	4	5	4	17
68	5	5	5	5	20
69	5	4	4	4	17
70	5	5	4	5	19
71	4	5	4	5	18
72	4	5	4	5	18
73	4	4	4	5	17
74	4	5	5	5	19
75	5	5	3	4	17
76	1	1	1	1	4
77	4	4	4	4	16
78	3	5	4	5	17
79	3	5	4	3	15
80	4	3	4	5	16
81	4	3	4	3	14
82	4	5	3	4	16
83	4	3	4	5	16
84	5	3	4	3	15
85	5	5	4	5	19
86	4	5	3	4	16
87	4	5	4	4	17
88	3	5	4	3	15
89	4	5	4	5	18
90	4	4	4	5	17
91	3	5	5	5	18
92	5	5	5	5	20
93	5	4	4	4	17
94	5	4	5	5	19
95	5	4	4	5	18
96	5	3	4	3	15
97	4	5	4	5	18
98	5	4	4	5	18
99	4	5	4	5	18
100	4	4	5	4	17

NO	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5
101	5	5	5	5	20
102	5	4	4	4	17
103	5	5	4	5	19
104	5	5	5	5	20
105	5	3	4	4	16
106	5	5	5	4	19
107	4	4	4	4	16
108	4	4	4	4	16
109	5	5	5	5	20
110	5	5	5	5	20
111	4	4	5	4	17
112	4	5	4	4	17
113	5	5	4	5	19
114	4	4	4	5	17
115	4	5	5	5	19
116	5	5	3	4	17
117	5	4	4	5	18
118	5	3	4	3	15
119	4	5	4	5	18
120	5	5	5	5	20
121	5	4	4	4	17
122	5	5	4	5	19
123	4	5	4	5	18
124	5	5	5	5	20
125	3	4	5	5	17
126	4	5	4	3	16
127	5	3	4	4	16
128	5	5	5	4	19
129	4	4	4	4	16
130	4	4	4	4	16
131	3	3	2	3	11
132	4	4	4	5	17
133	3	4	4	4	15
134	4	4	3	4	15
135	4	5	4	3	16
136	4	5	4	3	16
137	5	4	5	3	17
138	3	2	2	3	10
139	3	2	2	2	9
140	1	2	2	1	6
141	5	4	5	5	19
142	5	4	4	5	18
143	4	5	4	5	18
144	4	4	4	4	16
145	3	5	4	5	17
146	5	5	5	5	20
147	4	4	5	5	18
148	5	5	5	5	20
149	4	4	4	4	16
150	5	5	5	5	20

NO	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5
151	4	4	5	5	18
152	5	5	4	5	19
153	4	4	4	4	16
154	4	4	4	5	17
155	4	4	5	5	18
156	3	3	3	3	12
157	4	4	5	5	18
158	4	4	4	5	17
159	4	4	4	4	16
160	5	4	4	5	18
161	5	4	4	5	18
162	5	5	5	5	20
163	4	4	3	5	16
164	4	4	4	5	17
165	4	4	4	4	16
166	4	4	5	5	18
167	4	4	4	4	16
168	5	5	4	4	18
169	5	5	5	5	20
170	4	4	5	5	18
171	5	4	4	5	18
172	4	4	4	4	16
173	5	5	4	5	19
174	3	3	2	2	10
175	5	4	4	5	18
176	5	5	5	5	20
177	4	4	5	5	18
178	3	3	3	3	12
179	4	4	5	5	18
180	5	5	5	5	20
181	4	4	4	5	17
182	4	4	4	4	16
183	5	4	4	5	18
184	5	5	5	5	20
185	5	5	4	5	19
186	5	4	4	5	18
187	3	3	3	3	12
188	5	5	5	5	20
189	3	3	3	2	11
190	2	2	2	2	8
191	4	4	4	5	17
192	4	4	4	4	16
193	4	4	4	4	16
194	4	4	4	4	16
195	5	4	4	5	18
196	5	5	5	5	20
197	4	4	3	5	16
198	4	4	4	4	16
199	5	4	4	5	18
200	5	5	5	5	20

NO	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5
201	5	4	4	5	18
202	5	5	5	5	20
203	5	5	5	5	20
204	4	4	5	5	18
205	4	4	4	4	16
206	4	4	4	4	16
207	5	5	5	5	20
208	5	4	4	5	18
209	4	4	5	5	18
210	5	5	5	5	20
211	5	5	5	5	20
212	4	4	4	5	17
213	5	5	5	5	20
214	4	4	4	4	16
215	5	5	4	4	18
216	5	5	5	5	20
217	4	4	5	4	17
218	4	4	4	5	17
219	4	4	4	4	16
220	5	4	4	5	18
221	4	4	4	4	16
222	5	4	4	5	18
223	4	4	5	5	18
224	5	4	4	5	18
225	4	4	4	4	16
226	5	5	4	5	19
227	5	5	4	5	19
228	5	4	4	5	18
229	4	4	5	5	18
230	5	5	5	5	20
231	5	5	5	5	20
232	4	4	4	5	17
233	4	4	4	4	16
234	5	4	4	5	18
235	5	5	5	5	20
236	5	4	4	5	18
237	4	4	3	5	16
238	4	5	4	4	17
239	4	4	4	4	16
240	5	4	4	5	18
241	4	4	5	5	18
242	5	4	4	5	18
243	4	4	4	4	16
244	5	5	4	5	19
245	5	5	4	5	19
246	5	4	4	5	18
247	5	5	5	5	20
248	5	4	4	5	18
249	4	4	5	5	18
250	5	5	5	5	20

NO	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5
251	5	5	5	5	20
252	5	4	4	5	18
253	5	5	5	5	20
254	5	4	4	5	18
255	4	4	5	5	18
256	5	4	4	5	18
257	4	4	4	4	16
258	5	5	4	5	19
259	5	5	4	5	19
260	5	4	4	5	18
261	5	5	5	5	20
262	4	4	5	5	18
263	5	5	5	5	20
264	5	5	5	5	20
265	5	5	5	5	20
266	4	4	4	5	17
267	4	4	4	4	16
268	4	5	4	4	17
269	5	4	4	5	18
270	5	5	5	5	20
271	5	5	5	5	20
272	5	4	4	5	18
273	4	4	5	5	18
274	3	3	2	3	11
275	5	5	4	5	19
276	5	4	4	5	18
277	5	5	5	5	20
278	5	5	5	5	20
279	4	4	4	5	17
280	5	5	5	5	20
281	4	5	4	4	17
282	5	4	4	5	18
283	4	4	4	4	16
284	4	4	3	5	16
285	4	5	4	5	18
286	4	4	4	4	16
287	5	4	4	5	18
288	5	5	5	5	20
289	5	4	4	5	18
290	4	4	4	4	16
291	4	5	4	4	17
292	4	4	4	4	16
293	5	5	5	5	20
294	5	5	4	4	18
295	5	5	5	5	20
296	4	4	5	4	17
297	4	4	4	5	17
298	4	4	4	4	16
299	5	4	4	5	18
300	4	4	4	4	16

NO	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5
301	5	4	4	5	18
302	5	5	5	5	20
303	4	4	5	4	17
304	4	4	4	5	17
305	4	4	4	4	16
306	5	4	4	5	18
307	4	4	4	4	16
308	5	4	4	5	18
309	5	5	5	5	20
310	4	4	4	5	17
311	4	4	4	4	16
312	5	5	5	5	20
313	4	4	4	5	17
314	5	5	5	5	20
315	4	5	4	4	17
316	4	4	4	4	16
317	5	5	5	5	20
318	5	5	5	5	20
319	4	4	4	4	16
320	5	5	4	4	18
321	5	5	5	5	20
322	5	5	5	5	20
323	4	4	4	5	17
324	4	4	3	5	16
325	4	4	4	4	16
326	5	4	4	5	18
327	5	5	5	5	20
328	5	4	4	5	18
329	5	5	5	5	20
330	5	5	5	5	20
331	4	5	4	4	17
332	4	4	4	4	16
333	5	5	5	5	20
334	5	5	5	5	20
335	4	4	4	4	16
336	5	5	4	4	18
337	5	5	5	5	20
338	5	5	5	5	20
339	5	5	5	5	20
340	5	4	4	5	18
341	4	4	5	5	18
342	5	5	5	5	20
343	5	5	4	5	19
344	5	4	4	5	18
345	5	5	5	5	20
346	5	5	5	5	20
347	4	4	4	5	17
348	5	5	5	5	20
349	4	4	4	4	16
350	5	5	4	4	18

NO	X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	X5
351	5	5	5	5	20
352	4	4	5	4	17
353	4	4	4	5	17
354	4	4	4	4	16
355	4	4	5	5	18
356	5	4	4	5	18
357	4	4	4	4	16
358	5	5	4	5	19
359	5	5	4	5	19
360	5	4	4	5	18
361	5	5	5	5	20
362	4	4	5	5	18
363	5	5	5	5	20
364	4	4	5	5	18
365	5	5	5	5	20
366	4	4	4	5	17
367	5	5	4	5	19
368	4	4	4	4	16
369	4	4	4	5	17
370	4	4	5	5	18
371	5	5	5	5	20
372	4	4	5	5	18
373	4	4	4	5	17
374	4	4	4	4	16
375	5	4	4	5	18
376	5	4	4	5	18
377	5	5	5	5	20
378	4	4	4	4	16
379	4	4	4	5	17
380	5	5	5	5	20
381	4	4	5	5	18
382	5	5	5	5	20
383	4	4	5	5	18
384	5	5	5	5	20
385	5	5	5	5	20
386	4	4	4	5	17
387	5	5	5	5	20
388	4	4	5	5	18
389	5	5	5	5	20
390	4	4	4	4	16
391	5	5	5	5	20

VARIABEL : KINERJA UMKM (Y)

NO	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y
1	5	4	5	4	5	23
2	5	5	5	5	4	24
3	5	5	5	4	5	24
4	5	4	4	4	4	21
5	5	5	5	4	4	23
6	4	5	5	4	4	22
7	5	4	5	5	5	24
8	5	5	4	4	4	22
9	5	5	5	5	5	25
10	5	5	5	5	4	24
11	5	5	5	5	4	24
12	5	5	5	4	4	23
13	5	5	5	5	3	23
14	4	4	5	4	4	21
15	5	5	5	5	4	24
16	4	4	3	3	4	18
17	4	4	4	4	4	20
18	5	4	4	4	4	21
19	4	5	5	4	4	22
20	4	4	4	3	3	18
21	4	4	5	5	4	22
22	3	3	3	3	4	16
23	4	3	3	3	4	17
24	4	4	4	4	4	20
25	4	4	4	4	3	19
26	4	4	3	4	4	19
27	5	4	4	5	4	22
28	5	4	4	4	4	21
29	4	3	3	5	4	19
30	4	4	4	4	5	21
31	4	3	3	4	4	18
32	4	4	4	4	4	20
33	5	5	5	5	3	23
34	5	4	4	4	5	22
35	4	4	4	4	4	20
36	4	4	4	4	3	19
37	5	4	5	4	5	23
38	4	3	3	3	4	17
39	4	4	4	4	4	20
40	5	4	4	4	5	22
41	4	4	4	4	3	19
42	4	4	4	4	5	21
43	4	3	3	3	4	17
44	4	4	4	4	3	19
45	4	4	4	4	3	19
46	4	4	3	4	4	19
47	5	5	5	4	5	24
48	5	4	4	4	4	21
49	4	3	4	3	4	18
50	5	4	4	4	4	21
51	4	4	4	4	4	20
52	5	4	4	4	4	21
53	4	5	5	5	4	23
54	5	4	4	4	5	22
55	5	4	4	4	5	22
56	4	5	5	4	4	22
57	4	4	4	3	3	18
58	4	4	4	4	4	20
59	4	4	4	4	5	21
60	4	4	4	4	4	20
61	5	4	3	3	4	19
62	4	4	3	4	4	19
63	5	5	4	3	4	21
64	4	5	5	4	4	22
65	4	4	4	3	3	18
66	4	4	4	4	4	20
67	4	5	4	4	4	21
68	5	4	4	4	5	22
69	4	4	4	4	4	20
70	4	5	5	5	4	23
71	5	5	5	4	4	23
72	5	4	4	4	4	21
73	5	4	4	4	5	22
74	5	4	5	4	5	23
75	5	5	5	5	4	24
76	4	4	4	4	3	19
77	5	5	5	5	5	25
78	4	5	5	4	4	22
79	4	4	4	4	4	20
80	4	3	4	3	4	18
81	4	4	4	4	4	20
82	5	5	5	5	4	24
83	5	5	5	4	5	24
84	5	4	4	4	4	21
85	5	5	4	4	5	23
86	4	3	3	5	4	19
87	4	4	4	4	5	21
88	4	4	3	4	4	19
89	5	5	5	5	3	23
90	5	4	3	3	4	19
91	5	4	4	4	5	22
92	5	5	5	5	3	23
93	5	5	5	4	5	24
94	5	5	5	5	5	25
95	5	4	4	4	5	22
96	5	4	5	4	5	23
97	5	4	4	4	4	21
98	5	3	3	4	5	20
99	5	4	4	5	5	23
100	2	4	4	4	3	17

NO	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y
101	5	5	5	5	3	23
102	4	3	3	5	4	19
103	4	4	4	4	3	19
104	5	5	4	4	5	23
105	4	3	3	5	4	19
106	5	5	5	5	4	24
107	3	3	3	3	4	16
108	4	3	3	3	4	17
109	5	5	4	4	5	23
110	4	3	3	5	4	19
111	5	4	4	4	5	22
112	5	4	4	4	4	21
113	5	4	5	4	5	23
114	5	5	5	5	4	24
115	5	4	4	4	5	22
116	4	4	4	4	3	19
117	4	4	4	4	5	21
118	4	4	5	4	5	22
119	5	5	5	5	4	24
120	4	4	4	4	3	19
121	5	5	4	4	5	23
122	4	5	5	5	4	23
123	4	4	4	4	4	20
124	4	4	3	4	4	19
125	5	5	5	5	3	23
126	5	4	3	3	4	19
127	5	4	4	4	5	22
128	4	4	4	4	3	19
129	5	5	5	4	5	24
130	4	5	4	4	5	22
131	3	3	3	3	2	14
132	3	4	5	4	5	21
133	4	4	3	4	4	19
134	5	4	4	4	4	21
135	5	5	5	5	4	24
136	3	3	3	3	4	16
137	5	5	5	5	3	23
138	4	3	3	3	3	16
139	3	3	3	3	3	15
140	4	3	3	5	4	19
141	5	4	4	4	3	20
142	4	4	4	4	5	21
143	4	4	4	4	4	20
144	5	5	5	5	3	23
145	4	4	4	4	5	21
146	4	4	4	4	3	19
147	4	5	4	4	4	21
148	4	5	5	4	4	22
149	4	4	4	4	4	20
150	5	3	3	3	4	18


NO	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y
151	5	4	4	4	4	21
152	5	5	5	5	4	24
153	4	4	4	4	3	19
154	4	4	5	4	4	21
155	4	4	4	4	5	21
156	3	3	4	3	4	17
157	3	4	5	4	5	21
158	4	5	4	4	4	21
159	5	4	4	4	4	21
160	4	4	5	4	4	21
161	5	4	5	5	5	24
162	5	5	4	4	4	22
163	4	4	4	4	5	21
164	5	4	4	4	4	21
165	5	5	5	5	4	24
166	4	5	5	5	4	23
167	5	5	5	5	3	23
168	5	4	4	4	4	21
169	5	5	5	5	4	24
170	5	4	4	4	5	22
171	4	4	5	4	5	22
172	5	5	5	4	5	24
173	4	5	5	4	4	22
174	3	3	3	3	2	14
175	3	4	5	4	5	21
176	5	5	5	5	5	25
177	5	4	4	4	4	21
178	4	4	4	3	4	19
179	4	5	5	4	4	22
180	5	4	5	4	5	23
181	4	4	4	4	4	20
182	4	4	5	4	4	21
183	5	4	4	4	5	22
184	4	5	5	4	5	23
185	4	4	5	5	4	22
186	5	5	5	5	4	24
187	3	3	3	3	4	16
188	5	5	5	5	3	23
189	5	5	5	5	5	25
190	3	2	3	3	3	14
191	5	5	5	5	4	24
192	5	4	4	4	3	20
193	4	4	4	4	5	21
194	4	4	4	4	4	20
195	5	5	5	5	3	23
196	4	4	4	4	5	21
197	4	3	3	4	4	18
198	4	4	4	4	4	20
199	5	5	5	5	3	23
200	5	4	4	4	5	22

NO	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y
201	4	5	4	4	5	22
202	4	4	4	4	3	19
203	5	4	5	4	5	23
204	4	4	4	5	4	21
205	4	4	5	4	4	21
206	5	4	4	4	5	22
207	4	4	4	4	3	19
208	4	4	4	4	4	20
209	4	4	4	5	4	21
210	5	5	5	5	3	23
211	4	4	5	4	5	22
212	4	4	3	4	4	19
213	5	5	5	4	5	24
214	5	4	4	4	4	21
215	5	4	4	5	4	22
216	5	4	5	4	4	22
217	5	5	4	4	4	22
218	5	4	5	4	5	23
219	5	5	5	5	4	24
220	5	5	5	4	5	24
221	5	4	4	4	4	21
222	5	5	5	4	4	23
223	5	4	4	4	5	22
224	5	4	5	5	5	24
225	5	5	4	4	4	22
226	5	5	5	5	5	25
227	4	5	5	4	4	22
228	4	4	4	5	5	22
229	5	5	5	5	4	24
230	4	5	4	4	4	21
231	5	4	4	4	5	22
232	5	5	5	5	4	24
233	4	5	5	5	4	23
234	5	5	5	4	4	23
235	5	4	4	4	4	21
236	5	4	4	4	5	22
237	5	5	5	4	4	23
238	5	4	4	4	5	22
239	4	4	4	4	4	20
240	4	4	5	4	4	21
241	4	5	5	4	4	22
242	4	4	4	4	4	20
243	5	3	3	3	4	18
244	5	4	4	4	4	21
245	5	3	3	3	4	18
246	5	4	4	4	4	21
247	4	4	5	5	4	22
248	5	4	4	4	4	21
249	4	5	5	5	4	23
250	5	4	4	4	5	22

NO	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y
251	5	4	4	4	5	22
252	5	3	3	3	4	18
253	5	4	4	4	4	21
254	5	4	4	4	4	21
255	4	5	5	5	4	23
256	5	4	4	4	5	22
257	5	4	4	4	5	22
258	5	4	4	4	5	22
259	4	5	5	4	4	22
260	5	4	4	4	5	22
261	5	5	4	4	4	22
262	4	4	5	5	4	22
263	4	4	4	4	4	20
264	5	5	4	3	4	21
265	4	5	5	4	4	22
266	4	4	4	3	3	18
267	4	4	5	5	4	22
268	4	4	4	4	4	20
269	4	4	5	5	4	22
270	5	4	5	5	4	23
271	4	4	4	4	3	19
272	5	5	5	4	5	24
273	5	5	5	5	5	25
274	3	3	4	3	4	17
275	4	4	4	4	5	21
276	5	5	5	5	5	25
277	5	5	5	5	4	24
278	5	5	5	5	4	24
279	4	4	4	4	4	20
280	4	5	5	5	4	23
281	5	4	4	4	4	21
282	5	5	5	5	4	24
283	4	4	3	3	4	18
284	4	4	4	4	4	20
285	4	5	4	4	4	21
286	4	5	5	4	4	22
287	4	4	4	5	4	21
288	5	5	5	4	4	23
289	4	4	4	4	3	19
290	5	5	5	4	5	24
291	5	5	5	4	4	23
292	5	4	4	4	4	21
293	5	4	4	4	5	22
294	5	5	5	4	4	23
295	5	5	5	5	5	25
296	5	4	5	5	5	24
297	4	4	4	4	4	20
298	4	5	5	4	4	22
299	4	4	4	4	4	20
300	4	4	4	4	4	20

NO	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y
301	4	4	4	3	4	19
302	5	4	4	4	4	21
303	5	5	5	4	4	23
304	4	4	4	4	4	20
305	4	4	5	4	4	21
306	5	5	4	4	4	22
307	5	4	4	4	4	21
308	5	5	5	5	4	24
309	5	5	5	5	4	24
310	4	4	4	4	4	20
311	5	5	4	5	4	23
312	4	4	5	4	5	22
313	5	4	4	4	5	22
314	5	5	4	5	4	23
315	5	5	5	4	5	24
316	4	5	4	4	4	21
317	4	5	5	4	5	23
318	5	4	5	4	5	23
319	4	5	5	5	4	23
320	4	5	5	4	4	22
321	5	4	4	4	5	22
322	4	4	4	4	3	19
323	3	3	3	3	4	16
324	4	4	4	5	4	21
325	5	5	5	5	3	23
326	4	4	4	4	3	19
327	4	4	3	4	4	19
328	3	4	4	4	3	18
329	4	5	5	4	4	22
330	4	4	4	5	5	22
331	5	5	5	5	3	23
332	4	4	4	4	3	19
333	5	5	5	4	5	24
334	5	5	5	5	4	24
335	5	5	5	4	5	24
336	5	4	4	4	4	21
337	5	5	5	4	4	23
338	5	5	5	5	5	25
339	5	4	5	5	5	24
340	5	5	4	4	4	22
341	5	4	5	5	4	23
342	5	5	5	4	5	24
343	4	5	4	4	4	21
344	4	5	4	4	5	22
345	5	4	5	4	5	23
346	4	5	5	5	4	23
347	4	5	4	4	4	21
348	4	4	4	5	4	21
349	5	5	5	5	3	23
350	4	4	4	4	3	19

NO	Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Y
351	4	5	5	5	4	23
352	5	5	5	5	5	25
353	5	4	4	4	5	22
354	5	5	4	5	4	23
355	5	5	5	4	5	24
356	4	4	5	4	5	22
357	4	4	4	4	3	19
358	5	5	4	4	5	23
359	4	5	5	5	4	23
360	4	4	4	4	5	21
361	4	4	5	5	5	23
362	5	5	5	4	4	23
363	5	4	3	3	4	19
364	5	4	4	4	5	22
365	5	5	5	4	4	23
366	5	5	5	4	5	24
367	5	4	4	4	5	22
368	5	4	4	4	4	21
369	5	4	5	4	5	23
370	5	5	5	5	4	24
371	5	4	4	4	5	22
372	4	4	4	4	3	19
373	4	4	4	3	4	19
374	4	4	4	5	4	21
375	4	4	4	4	4	20
376	5	4	4	4	4	21
377	5	5	5	4	4	23
378	4	5	4	4	5	22
379	5	4	5	5	5	24
380	5	5	4	4	4	22
381	4	4	4	4	4	20
382	5	5	5	5	4	24
383	5	5	5	5	4	24
384	4	4	4	4	4	20
385	5	5	5	5	3	23
386	4	4	4	4	4	20
387	5	5	5	5	5	25
388	5	5	5	4	5	24
389	5	4	4	4	4	21
390	5	5	5	4	4	23
391	5	5	5	5	5	25



LAMPIRAN 4
HASIL OUTPUT SPPS 26

Lampiran 4 : Hasil Output SPSS 26

UJI STATISTIK DESKRIPTIF**Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Modal	391	8	20	18.11	2.081
Financial Knowledge	391	8	25	21.78	2.888
Teknologi	391	11	25	20.42	3.091
Media Sosial	391	5	25	21.21	2.919
Inovasi Produk	391	4	20	17.51	2.285
Kinerja UMKM (Kabupaten Kudus)	391	14	25	21.42	2.107
Valid N (listwise)	391				

UJI VALIDITAS DAN REALIBILITAS

❖ UJI VALIDITAS VARIABEL MODAL (X1)

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	Total_X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.609**	.433**	.671**	.828**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391
X1.2	Pearson Correlation	.609**	1	.578**	.468**	.824**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391
X1.3	Pearson Correlation	.433**	.578**	1	.470**	.786**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	391	391	391	391	391
X1.4	Pearson Correlation	.671**	.468**	.470**	1	.794**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	391	391	391	391	391
Total_X1	Pearson Correlation	.828**	.824**	.786**	.794**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	391	391	391	391	391

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

❖ UJI VALIDITAS VARIABEL PENGETAHUAN KEUANGAN (X2)

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	Total_X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.510**	.565**	.401**	.377**	.751**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X2.2	Pearson Correlation	.510**	1	.447**	.336**	.256**	.666**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391

X2.3	Pearson Correlation	.565**	.447**	1	.458**	.510**	.806**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X2.4	Pearson Correlation	.401**	.336**	.458**	1	.568**	.750**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X2.5	Pearson Correlation	.377**	.256**	.510**	.568**	1	.746**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	391	391	391	391	391	391
Total_X2	Pearson Correlation	.751**	.666**	.806**	.750**	.746**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	391	391	391	391	391	391

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

❖ Uji Validitas Variabel Teknologi (X3)

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	Total_X3
X3.1	Pearson Correlation	1	.491**	.619**	.393**	.414**	.785**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X3.2	Pearson Correlation	.491**	1	.494**	.319**	.301**	.691**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X3.3	Pearson Correlation	.619**	.494**	1	.387**	.521**	.821**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X3.4	Pearson Correlation	.393**	.319**	.387**	1	.514**	.701**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X3.5	Pearson Correlation	.414**	.301**	.521**	.514**	1	.730**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000
	N	391	391	391	391	391	391
Total_X3	Pearson Correlation	.785**	.691**	.821**	.701**	.730**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	391	391	391	391	391	391

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

❖ **UJI VALIDITAS VARIABEL MEDIA SOSIAL (X4)**

		Correlations					
		X4.1	X4.2	X4.3	X4.4	X4.5	Total_X4
X4.1	Pearson Correlation	1	.350**	.282**	.439**	.175**	.509**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.001	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X4.2	Pearson Correlation	.350**	1	.388**	.365**	.333**	.580**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X4.3	Pearson Correlation	.282**	.388**	1	.670**	.580**	.781**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X4.4	Pearson Correlation	.439**	.365**	.670**	1	.645**	.823**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
X4.5	Pearson Correlation	.175**	.333**	.580**	.645**	1	.730**
	Sig. (2-tailed)	.001	.000	.000	.000		.000
	N	391	391	391	391	391	391
Total_X4	Pearson Correlation	.509**	.580**	.781**	.823**	.730**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	391	391	391	391	391	391

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

❖ **UJI VALIDITAS VARIABEL INOVASI PRODUK (X5)**

		Correlations				
		X5.1	X5.2	X5.3	X5.4	Total_X5
X5.1	Pearson Correlation	1	.528**	.485**	.521**	.793**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391
X5.2	Pearson Correlation	.528**	1	.518**	.474**	.782**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391
X5.3	Pearson Correlation	.485**	.518**	1	.532**	.801**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000
	N	391	391	391	391	391
X5.4	Pearson Correlation	.521**	.474**	.532**	1	.804**
	Sig. (2-tailed)					
	N	391	391	391	391	391

	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000
	N	391	391	391	391	391
Total_X5	Pearson Correlation	.793**	.782**	.801**	.804**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	391	391	391	391	391

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

❖ Uji Validitas Variabel Kinerja UMKM (Y)

Correlations

		Y.1	Y.2	Y.3	Y.4	Y.5	Total_Y
Y.1	Pearson Correlation	1	.411**	.325**	.302**	.292**	.671**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000
	N	391	391	391	391	391	391
Y.2	Pearson Correlation	.411**	1	.711**	.484**	.080	.783**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.115	.000
	N	391	391	391	391	391	391
Y.3	Pearson Correlation	.325**	.711**	1	.557**	.170**	.812**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.001	.000
	N	391	391	391	391	391	391
Y.4	Pearson Correlation	.302**	.484**	.557**	1	.044	.684**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.389	.000
	N	391	391	391	391	391	391
Y.5	Pearson Correlation	.292**	.080	.170**	.044	1	.477**
	Sig. (2-tailed)	.000	.115	.001	.389		.000
	N	391	391	391	391	391	391
Total_Y	Pearson Correlation	.671**	.783**	.812**	.684**	.477**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	391	391	391	391	391	391

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

❖ **UJI RELIABILITAS VARIABEL MODAL (X1)****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	391	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	391	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.820	4

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X1.1	4.6445	.61932	391
X1.2	4.3887	.64631	391
X1.3	4.3913	.71096	391
X1.4	4.6854	.59980	391

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	13.4655	2.578	.688	.753
X1.2	13.7212	2.530	.672	.760
X1.3	13.7187	2.510	.583	.806
X1.4	13.4246	2.706	.640	.776

❖ **UJI RELIABILITAS VARIABEL PENGETAHUAN KEUANGAN (X2)****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	391	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	391	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.798	5

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X2.1	4.5729	.70833	391
X2.2	4.5627	.71650	391
X2.3	4.3862	.81757	391
X2.4	4.3529	.79307	391
X2.5	3.9054	.83742	391

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	17.2072	5.770	.608	.753
X2.2	17.2174	6.099	.489	.787
X2.3	17.3939	5.203	.662	.732
X2.4	17.4271	5.532	.584	.759
X2.5	17.8747	5.433	.565	.766

❖ **UJI RELIABILITAS VARIABEL TEKNOLOGI (X3)****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	391	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	391	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.801	5

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X3.1	4.3606	.82920	391
X3.2	4.4169	.77633	391
X3.3	4.0512	.91284	391
X3.4	4.0895	.84409	391
X3.5	3.5013	.77086	391

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3.1	16.0588	6.220	.641	.745
X3.2	16.0026	6.844	.520	.782
X3.3	16.3683	5.756	.677	.732
X3.4	16.3299	6.611	.514	.785
X3.5	16.9182	6.670	.576	.766

❖ **UJI RELIABILITAS VARIABEL MEDIA SOSIAL (X4)****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	391	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	391	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.792	5

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X4.1	4.6726	.53612	391
X4.2	4.7110	.58691	391
X4.3	3.8645	.90839	391
X4.4	4.2532	.84419	391
X4.5	3.7647	.84482	391

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X4.1	16.5934	6.539	.383	.804
X4.2	16.5550	6.207	.454	.788
X4.3	17.4015	4.446	.680	.716
X4.4	17.0128	4.459	.759	.684
X4.5	17.5013	4.866	.617	.739

❖ **UJI RELIABILITAS VARIABEL INOVASI PRODUK (X5)****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	391	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	391	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.805	4

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
X5.1	4.4015	.70522	391
X5.2	4.3376	.67451	391
X5.3	4.2481	.73543	391
X5.4	4.5192	.75720	391

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X5.1	13.1049	3.161	.623	.755
X5.2	13.1688	3.264	.616	.759
X5.3	13.2583	3.069	.625	.754
X5.4	12.9872	3.013	.622	.757

❖ **UJI RELIABILITAS VARIABEL KINERJA UMKM (Y)****Case Processing Summary**

		N	%
Cases	Valid	391	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	391	100.0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.715	5

Item Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Y.1	4.4808	.58530	391
Y.2	4.2992	.61600	391
Y.3	4.3069	.65078	391
Y.4	4.1714	.57628	391
Y.5	4.1586	.64880	391

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y.1	16.9361	3.127	.468	.670
Y.2	17.1176	2.786	.619	.606
Y.3	17.1100	2.637	.652	.587
Y.4	17.2455	3.109	.491	.661
Y.5	17.2583	3.556	.189	.779

UJI ASUMSI KLASIK

❖ UJI NORMALITAS (KOLMOGROV SMIRNOV)

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		391
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.000000
	Std. Deviation	1.64697155
Most Extreme Differences	Absolute	.041
	Positive	.041
	Negative	-.041
Test Statistic		.041
Asymp. Sig. (2-tailed)		.112 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

❖ UJI MULTIKOLINEARITAS

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	5.593	1.090		5.133	.000		
	Modal	.140	.043	.138	3.278	.001	.890	1.124
	Financial Knowledge	.045	.035	.062	1.299	.195	.695	1.439
	Teknologi	.167	.033	.245	5.060	.000	.679	1.473
	Media Sosial	.202	.029	.280	6.887	.000	.961	1.040
	Inovasi Produk	.263	.039	.285	6.718	.000	.879	1.137

a. Dependent Variable: Kinerja UMKM (Kabupaten Kudus)

❖ **UJI HETEROSKEDASTISITAS (GLEJSER)**

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Coefficients Beta		
1	(Constant)	3.053	.668		4.567	.000
	Modal	-.027	.026	-.055	-1.019	.309
	Financial Knowledge	-.007	.021	-.021	-.349	.727
	Teknologi	-.002	.020	-.005	-.077	.939
	Media Sosial	-.026	.018	-.074	-1.444	.150
	Inovasi Produk	-.030	.024	-.068	-1.264	.207

a. Dependent Variable: ABS_RES



ANALISIS REGRESI LINIER BERGANDA

❖ KOEFISIEN DETERMINASI

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.624 ^a	.389	.381	1.658

a. Predictors: (Constant), Inovasi Produk, Media Sosial, Financial Knowledge, Modal, Teknologi

❖ UJI F

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	673.168	5	134.634	48.998	.000 ^b
	Residual	1057.881	385	2.748		
	Total	1731.049	390			

a. Dependent Variable: Kinerja UMKM (Kabupaten Kudus)

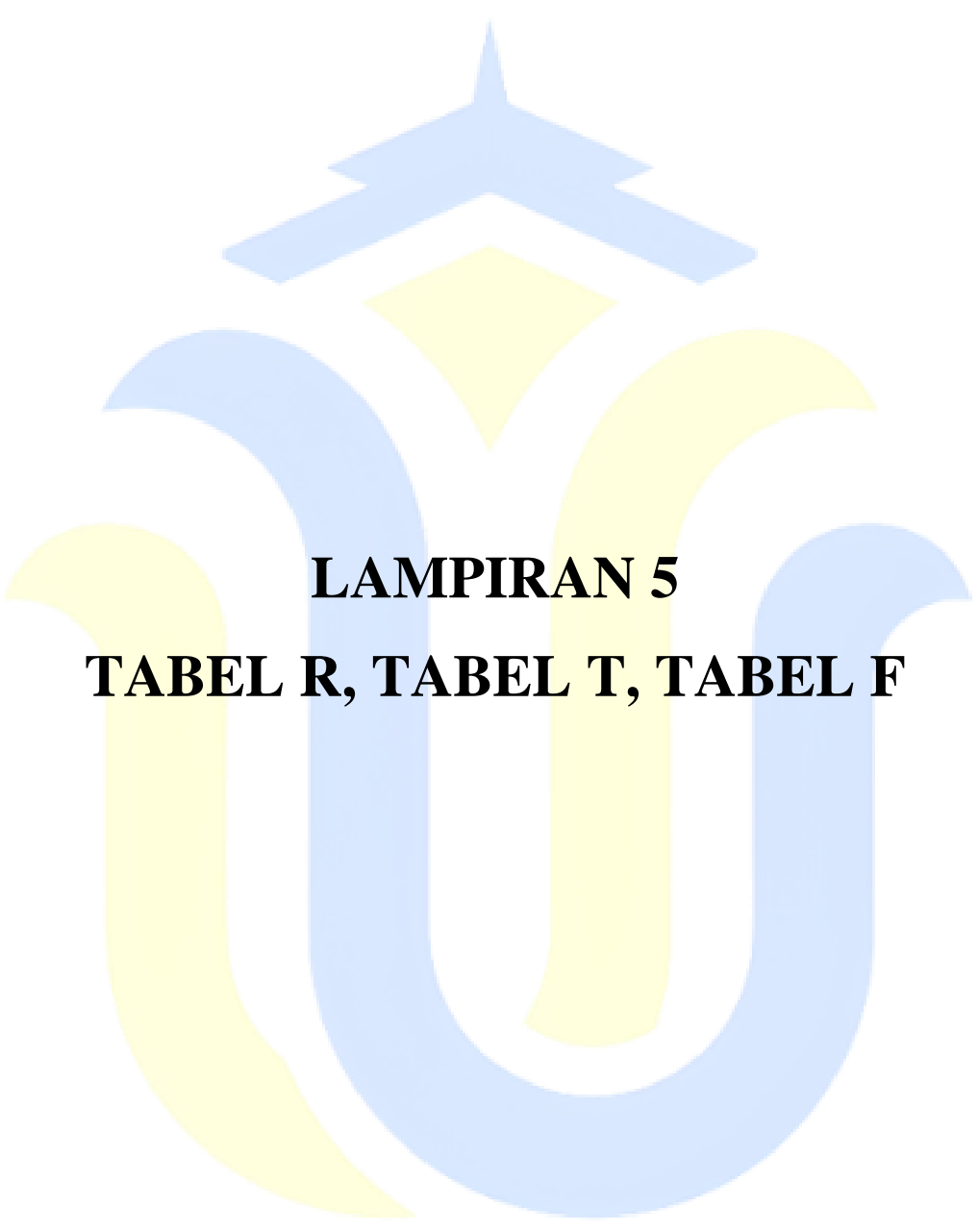
b. Predictors: (Constant), Inovasi Produk, Media Sosial, Pengetahuan Keuangan, Modal, Teknologi

❖ UJI T

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	5.593	1.090		5.133	.000
	Modal	.140	.043	.138	3.278	.001
	Pengetahuan Keuangan	.045	.035	.062	1.299	.195
	Teknologi	.167	.033	.245	5.060	.000
	Media Sosial	.202	.029	.280	6.887	.000
	Inovasi Produk	.263	.039	.285	6.718	.000

a. Dependent Variable: Kinerja UMKM (Kabupaten Kudus)



LAMPIRAN 5
TABEL R, TABEL T, TABEL F

Lampiran 5 : R tabel, F tabel, dan T Tabel

TABEL R

DF atau DK	Tabel Distribusi Student t						Tabel Uji Korelasi Pearson Product Moment					
	uji satu sisi (one tailed)						uji satu sisi (one tailed)					
	0,25	0,1	0,05	0,025	0,01	0,005	0,25	0,1	0,05	0,025	0,01	0,005
	Uji dua sisi (two tailed)						Uji dua sisi (two tailed)					
0,5	0,2	0,1	0,05	0,02	0,01	0,5	0,2	0,1	0,05	0,02	0,01	
364	0,675	1,284	1,649	1,967	2,337	2,589	0,035	0,067	0,086	0,103	0,122	0,134
365	0,675	1,284	1,649	1,966	2,337	2,589	0,035	0,067	0,086	0,102	0,121	0,134
366	0,675	1,284	1,649	1,966	2,337	2,589	0,035	0,067	0,086	0,102	0,121	0,134
367	0,675	1,284	1,649	1,966	2,337	2,589	0,035	0,067	0,086	0,102	0,121	0,134
368	0,675	1,284	1,649	1,966	2,337	2,589	0,035	0,067	0,086	0,102	0,121	0,134
369	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,067	0,086	0,102	0,121	0,134
370	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,067	0,085	0,102	0,121	0,133
371	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,067	0,085	0,102	0,120	0,133
372	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,085	0,101	0,120	0,133
373	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,085	0,101	0,120	0,133
374	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,085	0,101	0,120	0,133
375	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,085	0,101	0,120	0,133
376	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,085	0,101	0,120	0,132
377	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,085	0,101	0,119	0,132
378	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,085	0,101	0,119	0,132
379	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,084	0,100	0,119	0,132
380	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,084	0,100	0,119	0,132
381	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,084	0,100	0,119	0,131
382	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,035	0,066	0,084	0,100	0,119	0,131
383	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,034	0,065	0,084	0,100	0,119	0,131
384	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,034	0,065	0,084	0,100	0,118	0,131
385	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,034	0,065	0,084	0,100	0,118	0,131
386	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,034	0,065	0,084	0,100	0,118	0,131
387	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,034	0,065	0,084	0,099	0,118	0,130
388	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,034	0,065	0,083	0,099	0,118	0,130
389	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,589	0,034	0,065	0,083	0,099	0,118	0,130
390	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,065	0,083	0,099	0,117	0,130
391	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,065	0,083	0,099	0,117	0,130
392	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,065	0,083	0,099	0,117	0,130
393	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,065	0,083	0,099	0,117	0,129
394	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,065	0,083	0,099	0,117	0,129
395	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,083	0,098	0,117	0,129
396	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,083	0,098	0,117	0,129
397	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,082	0,098	0,116	0,129
398	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,082	0,098	0,116	0,129
399	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,082	0,098	0,116	0,128
400	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,082	0,098	0,116	0,128
401	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,082	0,098	0,116	0,128
402	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,082	0,098	0,116	0,128
403	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,082	0,097	0,116	0,128
404	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,082	0,097	0,115	0,128
405	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,034	0,064	0,082	0,097	0,115	0,128
406	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,033	0,064	0,082	0,097	0,115	0,127
407	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,033	0,063	0,081	0,097	0,115	0,127
408	0,675	1,284	1,649	1,966	2,336	2,588	0,033	0,063	0,081	0,097	0,115	0,127
409	0,675	1,284	1,649	1,966	2,335	2,588	0,033	0,063	0,081	0,097	0,115	0,127
410	0,675	1,284	1,649	1,966	2,335	2,588	0,033	0,063	0,081	0,097	0,115	0,127
411	0,675	1,284	1,649	1,966	2,335	2,588	0,033	0,063	0,081	0,097	0,114	0,127
412	0,675	1,284	1,649	1,966	2,335	2,588	0,033	0,063	0,081	0,096	0,114	0,126
413	0,675	1,284	1,649	1,966	2,335	2,588	0,033	0,063	0,081	0,096	0,114	0,126
414	0,675	1,284	1,649	1,966	2,335	2,588	0,033	0,063	0,081	0,096	0,114	0,126
415	0,675	1,284	1,649	1,966	2,335	2,588	0,033	0,063	0,081	0,096	0,114	0,126

df (N-2)	Tabel Distribusi t					
	Tingkat Signifikansi					
	One Tail	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Two Tail	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1		6.3137515	12.706205	31.820516	63.656741	636.61925
2		2.9199856	4.3026527	6.9645567	9.9248432	31.599055
3		2.3533634	3.1824463	4.5407029	5.8409093	12.923979
4		2.1318468	2.7764451	3.7469474	4.6040949	8.6103016
5		2.0150484	2.5705818	3.36493	4.032143	6.8688266
6		1.9431803	2.4469119	3.1426684	3.707428	5.9588162
7		1.8945786	2.3646243	2.9979516	3.4994833	5.4078825
8		1.859548	2.3060041	2.8964594	3.3553873	5.0413054
9		1.8331129	2.2621572	2.8214379	3.2498355	4.7809126
10		1.8124611	2.2281389	2.7637695	3.1692727	4.5868939
11		1.7958848	2.2009852	2.7180792	3.1058065	4.4369793
12		1.7822876	2.1788128	2.680998	3.0545396	4.3177913
13		1.7709334	2.1603687	2.6503088	3.0122758	4.2208317
14		1.7613101	2.1447867	2.6244941	2.9768427	4.1404541
15		1.7530504	2.1314495	2.6024803	2.9467129	4.0727652
16		1.7458837	2.1199053	2.5834872	2.9207816	4.0149963
17		1.7396067	2.1098156	2.566934	2.8982305	3.9651263
18		1.7340636	2.100922	2.5523796	2.8784405	3.9216458
19		1.7291328	2.0930241	2.5394832	2.8609346	3.8834059
20		1.7247182	2.0859634	2.527977	2.8453397	3.8495163
21		1.7207429	2.0796138	2.517648	2.8313596	3.8192772
22		1.7171444	2.0738731	2.5083246	2.8187561	3.7921307
23		1.7138715	2.0686576	2.4998667	2.8073357	3.7676268
24		1.7108821	2.0638986	2.4921595	2.7969395	3.7453986
25		1.7081408	2.0595386	2.4851072	2.7874358	3.7251439
26		1.7056179	2.0555294	2.4786298	2.7787145	3.7066117
27		1.7032884	2.0518305	2.4726599	2.770683	3.6895917
28		1.7011309	2.0484071	2.4671401	2.7632625	3.6739064
29		1.699127	2.0452296	2.4620214	2.7563859	3.659405
30		1.6972609	2.0422725	2.4572615	2.7499957	3.6459586
31		1.6955188	2.0395134	2.4528242	2.7440419	3.6334563
32		1.6938887	2.0369333	2.4486776	2.7384815	3.6218023
33		1.6923603	2.0345153	2.4447942	2.7332766	3.610913
34		1.6909243	2.0322445	2.4411496	2.7283944	3.6007158
35		1.6895725	2.0301079	2.4377225	2.7238056	3.5911468
36		1.6882977	2.028094	2.4344941	2.7194846	3.5821497
37		1.6870936	2.0261925	2.4314474	2.7154087	3.5736748
38		1.6859545	2.0243942	2.4285676	2.7115576	3.5656781
39		1.6848751	2.0226909	2.4258414	2.7079132	3.5581201
40		1.683851	2.0210754	2.4232568	2.7044593	3.5509658
41		1.682878	2.019541	2.420803	2.7011813	3.5441836
42		1.6819524	2.0180817	2.4184704	2.6980662	3.5377454
43		1.6810707	2.0166922	2.4162501	2.6951021	3.5316257
44		1.68023	2.0153676	2.4141344	2.6922783	3.5258013
45		1.6794274	2.0141034	2.4121159	2.689585	3.5202515
46		1.6786604	2.0128956	2.4101881	2.6870135	3.5149572
47		1.6779267	2.0117405	2.4083451	2.6845556	3.5099013
48		1.6772242	2.0106348	2.4065813	2.682204	3.505068
49		1.6765509	2.0095752	2.4048918	2.679952	3.5004429
50		1.675905	2.0085591	2.4032719	2.6777933	3.4960129
100		1.6602343	1.9839715	2.3642174	2.6258905	3.3904913
150		1.6550755	1.9759053	2.3514646	2.6090026	3.356569

200		1.6525081	1.9718962	2.3451371	2.6006344	3.3398354
250		1.6509715	1.9694984	2.3413561	2.5956376	3.3298672
300		1.6499487	1.967903	2.3388419	2.5923164	3.3232515
350		1.6492189	1.966765	2.3370492	2.589949	3.3185405
351		1.6492064	1.9667456	2.3370186	2.5899086	3.3184601
352		1.649194	1.9667262	2.3369882	2.5898684	3.3183801
353		1.6491817	1.966707	2.3369579	2.5898284	3.3183006
354		1.6491694	1.9666879	2.3369278	2.5897886	3.3182216
355		1.6491572	1.9666689	2.3368978	2.5897491	3.318143
356		1.6491451	1.96665	2.3368681	2.5897098	3.3180648
357		1.6491331	1.9666312	2.3368385	2.5896707	3.3179871
358		1.6491211	1.9666125	2.3368091	2.5896319	3.3179098
359		1.6491092	1.9665939	2.3367798	2.5895932	3.317833
360		1.6490973	1.9665755	2.3367507	2.5895548	3.3177565
361		1.6490855	1.9665571	2.3367218	2.5895166	3.3176806
362		1.6490738	1.9665388	2.336693	2.5894786	3.317605
363		1.6490621	1.9665206	2.3366644	2.5894408	3.3175298
364		1.6490505	1.9665026	2.3366359	2.5894032	3.3174551
365		1.649039	1.9664846	2.3366076	2.5893659	3.3173808
366		1.6490276	1.9664667	2.3365794	2.5893287	3.3173069
367		1.6490162	1.9664489	2.3365514	2.5892917	3.3172334
368		1.6490048	1.9664313	2.3365236	2.589255	3.3171603
369		1.6489935	1.9664137	2.3364959	2.5892184	3.3170876
370		1.6489823	1.9663962	2.3364684	2.589182	3.3170152
371		1.6489712	1.9663788	2.336441	2.5891459	3.3169433
372		1.6489601	1.9663615	2.3364137	2.5891099	3.3168718
373		1.648949	1.9663443	2.3363866	2.5890741	3.3168007
374		1.648938	1.9663272	2.3363597	2.5890385	3.3167299
375		1.6489271	1.9663102	2.3363329	2.5890032	3.3166595
376		1.6489163	1.9662932	2.3363062	2.5889679	3.3165895
377		1.6489055	1.9662764	2.3362797	2.5889329	3.3165199
378		1.6488947	1.9662596	2.3362533	2.5888981	3.3164506
379		1.648884	1.966243	2.3362271	2.5888635	3.3163818
380		1.6488734	1.9662264	2.336201	2.588829	3.3163132
381		1.6488628	1.9662099	2.336175	2.5887947	3.3162451
382		1.6488523	1.9661935	2.3361492	2.5887606	3.3161773
383		1.6488418	1.9661772	2.3361235	2.5887267	3.3161098
384		1.6488314	1.966161	2.3360979	2.5886929	3.3160427
385		1.6488211	1.9661448	2.3360725	2.5886594	3.315976
386		1.6488108	1.9661288	2.3360472	2.588626	3.3159096
387		1.6488005	1.9661128	2.336022	2.5885928	3.3158436
388		1.6487903	1.9660969	2.335997	2.5885597	3.3157779
389		1.6487802	1.9660811	2.3359721	2.5885268	3.3157125
390		1.6487701	1.9660653	2.3359473	2.5884941	3.3156475
391		1.64876	1.9660497	2.3359227	2.5884616	3.3155828
392		1.6487501	1.9660341	2.3358982	2.5884292	3.3155184
393		1.6487401	1.9660186	2.3358738	2.588397	3.3154544
394		1.6487302	1.9660032	2.3358495	2.588365	3.3153907
395		1.6487204	1.9659879	2.3358253	2.5883331	3.3153273
396		1.6487106	1.9659726	2.3358013	2.5883014	3.3152643
397		1.6487009	1.9659574	2.3357774	2.5882698	3.3152015
398		1.6486912	1.9659423	2.3357536	2.5882384	3.3151391
399		1.6486815	1.9659273	2.33573	2.5882072	3.315077
400		1.6486719	1.9659123	2.3357064	2.5881761	3.3150152

dk2 = dk Penyebut	dk1 = dk Pembilang (F TABEL)					
	1	2	3	4	5	6
1	161.4476	199.5	215.707	224.583	230.162	233.986
2	18.51282	19	19.1643	19.2468	19.2964	19.3295
3	10.12796	9.5520945	9.27663	9.11718	9.01346	8.94065
4	7.708647	6.9442719	6.59138	6.38823	6.25606	6.16313
5	6.607891	5.786135	5.40945	5.19217	5.05033	4.95029
6	5.987378	5.1432528	4.75706	4.53368	4.38737	4.28387
7	5.591448	4.7374141	4.34683	4.12031	3.97152	3.86597
8	5.317655	4.4589701	4.06618	3.83785	3.6875	3.58058
9	5.117355	4.2564947	3.86255	3.63309	3.48166	3.37375
10	4.964603	4.102821	3.70826	3.47805	3.32583	3.21717
11	4.844336	3.982298	3.58743	3.35669	3.20387	3.09461
12	4.747225	3.8852938	3.49029	3.25917	3.10588	2.99612
13	4.667193	3.8055653	3.41053	3.17912	3.02544	2.91527
14	4.60011	3.7388918	3.34389	3.11225	2.95825	2.84773
15	4.543077	3.6823203	3.28738	3.05557	2.90129	2.79046
16	4.493998	3.6337235	3.23887	3.00692	2.85241	2.74131
17	4.451322	3.5915306	3.19678	2.96471	2.81	2.69866
18	4.413873	3.5545571	3.15991	2.92774	2.77285	2.6613
19	4.38075	3.5218933	3.12735	2.89511	2.74006	2.62832
20	4.351244	3.4928285	3.09839	2.86608	2.71089	2.59898
21	4.324794	3.4668001	3.07247	2.8401	2.68478	2.57271
22	4.30095	3.4433568	3.04912	2.81671	2.66127	2.54906
23	4.279344	3.4221322	3.028	2.79554	2.64	2.52766
24	4.259677	3.4028261	3.00879	2.77629	2.62065	2.50819
25	4.241699	3.38519	2.99124	2.75871	2.60299	2.49041
26	4.225201	3.3690164	2.97515	2.74259	2.58679	2.47411
27	4.210008	3.3541308	2.96035	2.72777	2.57189	2.45911
28	4.195972	3.3403856	2.94669	2.71408	2.55813	2.44526
29	4.182964	3.3276545	2.93403	2.7014	2.54539	2.43243
30	4.170877	3.3158295	2.92228	2.68963	2.53355	2.42052
31	4.159615	3.3048173	2.91133	2.67867	2.52254	2.40943
32	4.149097	3.2945368	2.90112	2.66844	2.51225	2.39908
33	4.139252	3.2849177	2.89156	2.65887	2.50264	2.38939
34	4.130018	3.275898	2.8826	2.64989	2.49362	2.38031
35	4.121338	3.2674235	2.87419	2.64147	2.48514	2.37178
36	4.113165	3.2594463	2.86627	2.63353	2.47717	2.36375
37	4.105456	3.2519238	2.8588	2.62605	2.46965	2.35618
38	4.098172	3.2448184	2.85174	2.61899	2.46255	2.34903
39	4.091279	3.2380961	2.84507	2.61231	2.45583	2.34226


40	4.084746	3.231727	2.83875	2.60597	2.44947	2.33585
41	4.078546	3.2256838	2.83275	2.59997	2.44343	2.32977
42	4.072654	3.2199423	2.82705	2.59426	2.43769	2.32399
43	4.067047	3.2144803	2.82163	2.58884	2.43224	2.3185
44	4.061706	3.209278	2.81647	2.58367	2.42704	2.31326
45	4.056612	3.2043173	2.81154	2.57874	2.42209	2.30827
46	4.051749	3.1995817	2.80684	2.57404	2.41736	2.30351
47	4.0471	3.1950563	2.80236	2.56954	2.41284	2.29896
48	4.042652	3.1907273	2.79806	2.56524	2.40851	2.2946
49	4.038393	3.1865824	2.79395	2.56112	2.40438	2.29043
50	4.03431	3.1826099	2.79001	2.55718	2.40041	2.28644
100	3.936143	3.0872959	2.69553	2.46261	2.30532	2.1906
150	3.904202	3.0563663	2.66491	2.43197	2.27449	2.15952
200	3.888375	3.0410558	2.64975	2.4168	2.25924	2.14413
300	3.872642	3.0258471	2.6347	2.40174	2.24409	2.12885
350	3.868165	3.0215204	2.63042	2.39746	2.23978	2.1245
351	3.868088	3.0214465	2.63035	2.39738	2.2397	2.12443
352	3.868012	3.021373	2.63027	2.39731	2.23963	2.12436
353	3.867936	3.0213	2.6302	2.39724	2.23956	2.12428
354	3.867861	3.0212274	2.63013	2.39717	2.23949	2.12421
355	3.867787	3.0211551	2.63006	2.39709	2.23941	2.12414
356	3.867712	3.0210833	2.62999	2.39702	2.23934	2.12407
357	3.867638	3.0210119	2.62992	2.39695	2.23927	2.12399
358	3.867565	3.0209409	2.62985	2.39688	2.2392	2.12392
359	3.867492	3.0208703	2.62978	2.39681	2.23913	2.12385
360	3.867419	3.0208001	2.62971	2.39674	2.23906	2.12378
361	3.867347	3.0207302	2.62964	2.39667	2.23899	2.12371
362	3.867275	3.0206608	2.62957	2.39661	2.23892	2.12364
363	3.867203	3.0205918	2.6295	2.39654	2.23885	2.12357
364	3.867132	3.0205231	2.62943	2.39647	2.23878	2.1235
365	3.867062	3.0204548	2.62937	2.3964	2.23872	2.12343
366	3.866991	3.0203869	2.6293	2.39633	2.23865	2.12337
367	3.866921	3.0203193	2.62923	2.39627	2.23858	2.1233
368	3.866852	3.0202522	2.62916	2.3962	2.23851	2.12323
369	3.866783	3.0201853	2.6291	2.39613	2.23845	2.12316
370	3.866714	3.0201189	2.62903	2.39607	2.23838	2.1231
371	3.866646	3.0200528	2.62897	2.396	2.23832	2.12303
372	3.866578	3.0199871	2.6289	2.39594	2.23825	2.12296
373	3.86651	3.0199217	2.62884	2.39587	2.23819	2.1229
374	3.866443	3.0198567	2.62877	2.39581	2.23812	2.12283
375	3.866376	3.019792	2.62871	2.39574	2.23806	2.12277

376	3.866309	3.0197277	2.62865	2.39568	2.23799	2.1227
377	3.866243	3.0196637	2.62858	2.39562	2.23793	2.12264
378	3.866177	3.0196	2.62852	2.39555	2.23787	2.12258
379	3.866111	3.0195367	2.62846	2.39549	2.2378	2.12251
380	3.866046	3.0194738	2.62839	2.39543	2.23774	2.12245
381	3.865981	3.0194111	2.62833	2.39537	2.23768	2.12239
382	3.865917	3.0193488	2.62827	2.39531	2.23762	2.12232
383	3.865853	3.0192868	2.62821	2.39524	2.23755	2.12226
384	3.865789	3.0192252	2.62815	2.39518	2.23749	2.1222
385	3.865725	3.0191638	2.62809	2.39512	2.23743	2.12214
386	3.865662	3.0191028	2.62803	2.39506	2.23737	2.12208
387	3.865599	3.0190421	2.62797	2.395	2.23731	2.12201
388	3.865537	3.0189817	2.62791	2.39494	2.23725	2.12195
389	3.865475	3.0189216	2.62785	2.39488	2.23719	2.12189
390	3.865413	3.0188619	2.62779	2.39482	2.23713	2.12183
391	3.865351	3.0188024	2.62773	2.39477	2.23707	2.12177
392	3.86529	3.0187433	2.62767	2.39471	2.23701	2.12171
393	3.865229	3.0186844	2.62761	2.39465	2.23695	2.12166
394	3.865169	3.0186259	2.62756	2.39459	2.2369	2.1216
395	3.865108	3.0185676	2.6275	2.39453	2.23684	2.12154
396	3.865048	3.0185097	2.62744	2.39448	2.23678	2.12148
397	3.864989	3.018452	2.62738	2.39442	2.23672	2.12142
398	3.864929	3.0183946	2.62733	2.39436	2.23666	2.12136
399	3.86487	3.0183375	2.62727	2.39431	2.23661	2.12131
400	3.864811	3.0182807	2.62721	2.39425	2.23655	2.12125



LAMPIRAN 6
SURAT KETERANGAN PENELITIAN

Lampiran 6 : Surat Keterangan Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN KUDUS
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
 Jalan. Simpang Tujuh No. 1 Kudus Kode Pos 59313
 Telepon (0291) 435010 Faks (0291) 435010
 E-mail : kesbangkds@gmail.com

REKOMENDASI PENELITIAN
 Nomor : 070/057/39.00/2023

Dasar : a. Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 Tanggal 20 Desember 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 7 Tahun 2014 Tanggal 21 Januari 2014 tentang Perubahan Atas Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 64 Tahun 2011 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian;
 b. Peraturan Bupati Kabupaten Kudus Nomor 14 Tahun 2015 Tanggal 30 Maret 2015 tentang Pedoman Penerbitan Rekomendasi Penelitian di Kabupaten Kudus.

Memperhatikan : Surat an. Dekan Wakil Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Muria Kudus Nomor: 73/FEB.UMK/MRT/A.40.69/II/2023 Tanggal 07 Februari 2023 Perihal : Permohonan Ijin Penelitian & Penyebaran Kuesioner

Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Kudus, memberikan rekomendasi kepada :

1. Nama : Putri Farihatuz Zaida
2. Alamat : Jl Hastrodirono No.97 RT 002 RW 004, Kecamatan Jekelo, Kabupaten Kudus
3. Pekerjaan : Mahasiswa

Untuk : Melakukan Penelitian dalam rangka menyusun karya ilmiah (Skripsi/Tesis/Tugas akhir, dsb) dengan rincian sebagai berikut :


- a. Nama proposal : Pengaruh Modal, *Financial Knowledge*, Teknologi, Media Sosial, dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja pada UMKM di Kabupaten Kudus
- b. Tempat/Lokasi : Kabupaten Kudus
- c. Bidang Penelitian : Ekonomi
- d. Waktu Penelitian : Tanggal 08 Februari 2023 s/d 8 Agustus 2023
- e. Penanggungjawab : Dian Wismar'ain., S.E., M.M
- f. Status Penelitian : Baru
- g. Anggota Peneliti : -
- h. Nama Lembaga : Universitas Muria Kudus

Ketentuan yang harus ditaati adalah :

- a. Sebelum melakukan kegiatan terlebih dahulu melaporkan kepada Pejabat setempat / Lembaga Swasta yang akan dijadikan obyek lokasi penelitian;
- b. Pelaksanaan kegiatan dimaksud tidak disalahgunakan untuk tujuan yang dapat mengganggu kestabilan pemerintahan;
- c. Setelah pelaksanaan kegiatan dimaksud menyerahkan hasilnya kepada Kepala Badan Kesatuan Bangsa dan Politik Kabupaten Kudus;
- d. Apabila masa berlaku Surat Rekomendasi ini sudah berakhir, sedang pelaksanaan kegiatan belum selesai, perpanjangan waktu harus diajukan kepada instansi pemohon dengan menyertakan hasil penelitian sebelumnya;
- e. Surat rekomendasi ini dapat diubah apabila di kemudian hari terdapat kekeliruan dan akan diadakan perbaikan sebagaimana mestinya.

Demikian rekomendasi ini dibuat untuk dipergunakan seperlunya.

Kudus, 08 Februari 2023
 A.n KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK



SRI PUJI ASTUTI, SH
 Sekretaris
 NIP. 19681221199508 2 001



YAYASAN PEMBINA UNIVERSITAS MURIA KUDUS

UNIVERSITAS MURIA KUDUS

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

(STATUS : TERAKREDITASI)

Alamat : Kampus UMK Gondangmanis Bae P.O. BOX 53 Kudus – 59301

Phone/Fax : (0291) 441643 email : feb@umk.ac.id web : feb.umk.ac.id Ig : @febumk_official

Kudus, 07 Februari 2023

Nomor : 73/FEB.UMK/MRT/A.40.69/II/2023
Lamp : -
Hal : Ijin Penelitian & Penyebaran Kuisioner

Kepada
Yth. Kepala
Dinas Perdagangan
Kab. Kudus
di – Tempat

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dian Wismar'ain., S.E., M.M
NIDN : 0612127702
Jabatan : Wakil Dekan I FEB
Instansi : Universitas Muria Kudus

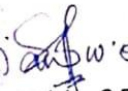
Menerangkan bahwa Mahasiswa yang tersebut di bawah ini :

Nama : Putri Farihatuz Zaida
NIM : 201912225
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Prodi : Akuntansi
No.telp/Hp : 081328902616

Mengajukan permohonan Penelitian & Penyebaran Kuisioner yang akan dilaksanakan pada :

Nama OPD : Dinas Perdagangan Kab. Kudus
Alamat : Jl. Mejobo No. 45, Mlati Kidul
Kec. Kota Kudus Kab. Kudus Jawa Tengah
Waktu Pelaksanaan : 6 Bulan (08 Februari s/d 08 Agustus 2023)

Demikian untuk menjadikan periksa, dan atas ijin serta kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
Wakil Dekan I

Dian Wismar'ain., S.E., M.M
NIDN. 0612127702

Tembusan. Yth

1. Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Kudus
2. Arsip



YAYASAN PEMBINA UNIVERSITAS MURIA KUDUS
UNIVERSITAS MURIA KUDUS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
 (STATUS : TERAKREDITASI)

Alamat : Kampus UMK Gondangmanis Bae P.O. BOX 53 Kudus – 59301
 Phone/Fax : (0291) 441643 email : feb@umk.ac.id web : feb.umk.ac.id lg : @febmk_official

Kudus, 07 Februari 2023

Nomor : 73/FEB.UMK/MRT/A.40.69/II/2023
 Lamp : -
 Hal : Ijin Penelitian & Penyebaran Kulsonor

Kepada
 Yth. Kepala
 Kantor Kesatuan Bangsa
 dan Politik Kab. Kudus
 di – Tempat

Dengan Hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Dian Wismar'ain., S.E., M.M
 NIDN : 0612127702
 Jabatan : Wakil Dekan I FEB
 Instansi : Universitas Muria Kudus

Menerangkan bahwa Mahasiswa yang tersebut di bawah ini :

Nama : Putri Farihatuz Zaida
 NIM : 201912225
 Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
 Prodi : Akuntansi
 No.telp/Hp : 081328902616

Mengajukan permohonan Penelitian & Penyebaran Kulsoner yang akan dilaksanakan pada :

Nama OPD : Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Kudus
 Alamat : Jl. Simpang Tujuh No. 1 Kudus
 Kec. Kota Kudus Kab. Kudus Jawa Tengah
 Waktu Pelaksanaan : 6 Bulan (08 Februari s/d 08 Agustus 2023)

Demikian untuk menjadikan periksa, dan atas ijin serta kerjasamanya disampaikan terima kasih.

a.n. Dekan
 Wakil Dekan I

 Dian Wismar'ain., S.E., M.M
 NIDN. 0612127702

Tembusan. Yth

1. Kantor Kesatuan Bangsa dan Politik Kab. Kudus
2. Arsip



LAMPIRAN 7
DOKUMENTASI PENELITIAN

Lampiran 7 : Dokumentasi Penelitian



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



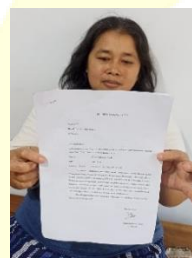
11



12



13



14



15



16



17



18



19



20



21



22



23



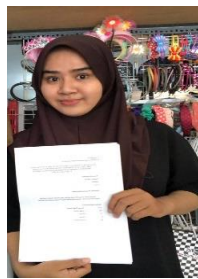
24



25



26



27



28



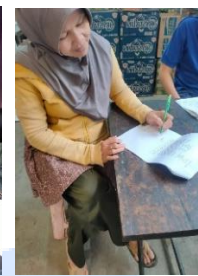
29



30



31



32



33



34



35



36



37



38



39



40



41



42



43



44



45



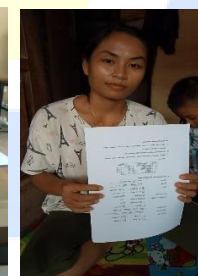
46



47



48



49



50



51



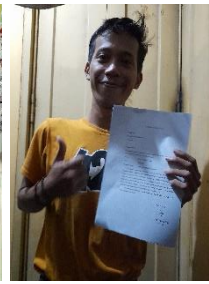
52



53



54



55



56



57



58



59



60



61



62



63



64



65



66



67



68



69



70



71



72



73



74



75



76



77



78



79



80



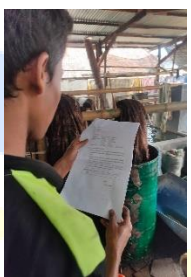
81



82



83



84



85



86



87



88



89



90



91



92



93



94



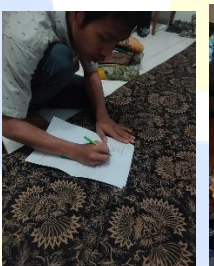
95



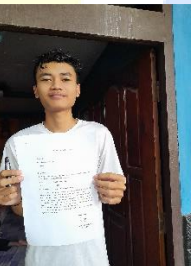
96



97



98



99



100



101



102



103



104



105



106



107



108



109



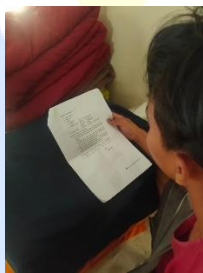
110



111



112



113



114



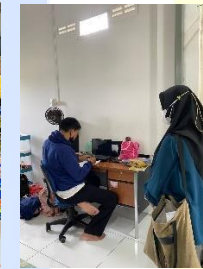
115



116



117



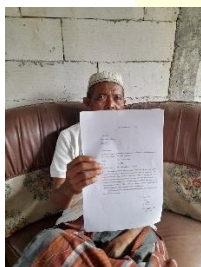
118



119



120



121



122



123



124



125



126



127



128



129



130



131



132



133



134



135



136



137



138



139



140



141



142



143



144



145



146



147



148



149



150



151



152



153



154



155



156



157



158



159



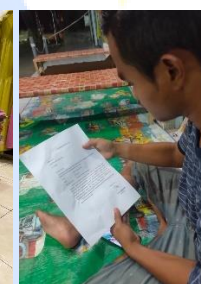
160



161



162



163



164



165



166



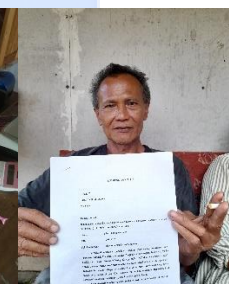
167



168



169



170



171



172



173



174



175



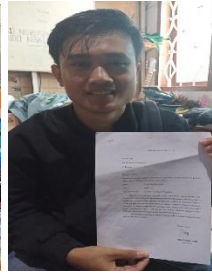
176



177



178



179



180



181



182



183



184



185



186



187



188



189



190



191



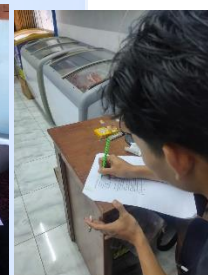
192



193



194



195



196



197



198



199



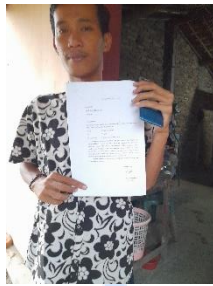
200



201



202



203



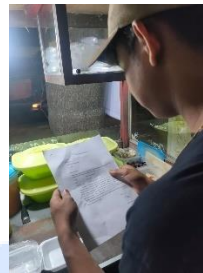
204



205



206



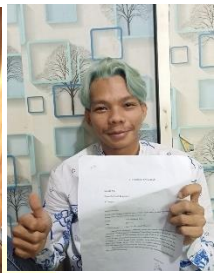
207



208



209



210



211



212



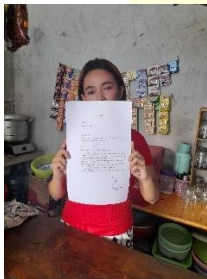
213



214



215



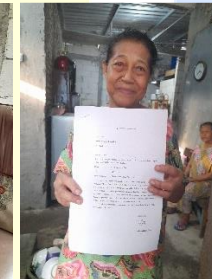
216



217



218



219



220



221



222



223



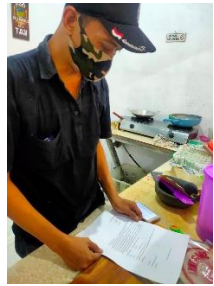
224



225



226



227



228



229



230



231



232



233



234



235



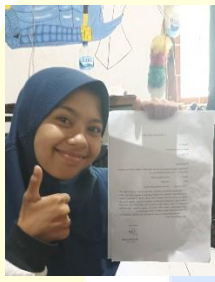
236



237



238



239



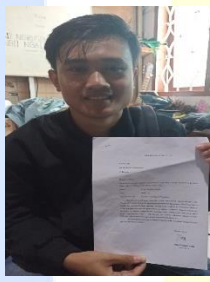
240



241



242



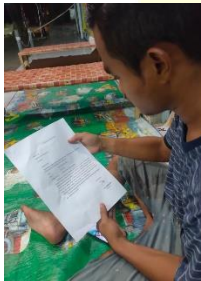
243



244



245



246



247



248



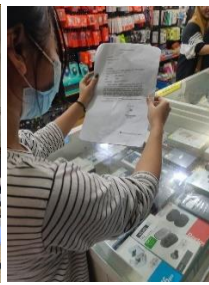
249



250



251



252



253



254



255



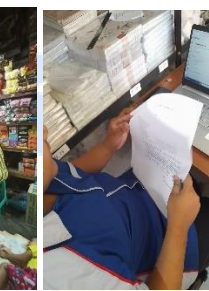
256



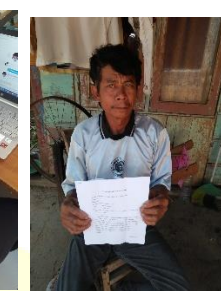
257



258



259



260



261



262



263



264



265



266



267



268



269



270



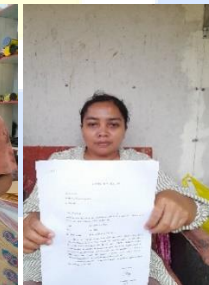
271



272



273



274



275



276



277



278



279



280



281



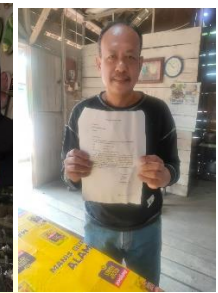
282



283



284



285



286



287



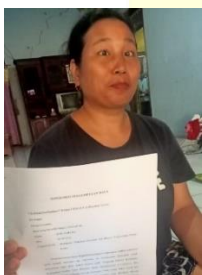
288



289



290



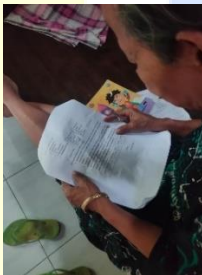
291



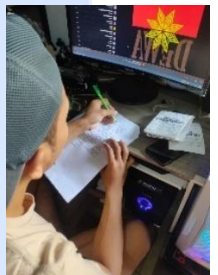
292



293



294



295



296



297



298



299



300



301



302



303



304



305



306



307



308



309



310



311



312



313



314



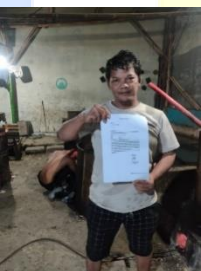
315



316



317



318



319



320



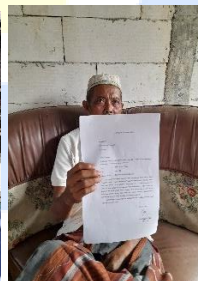
321



322



323



324



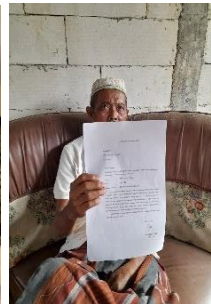
325



326



327



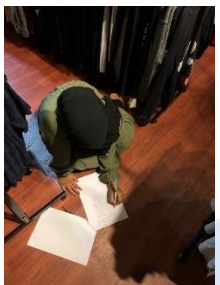
328



329



330



331



332



333



334



335



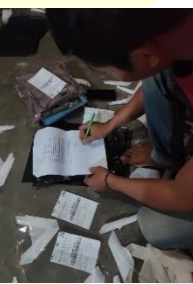
336



337



338



339



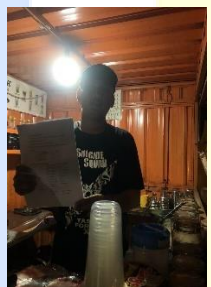
340



341



342



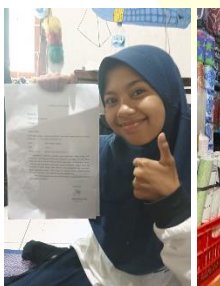
343



344



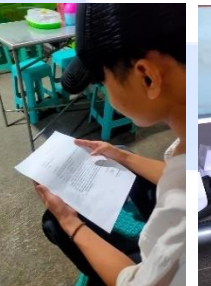
345



346



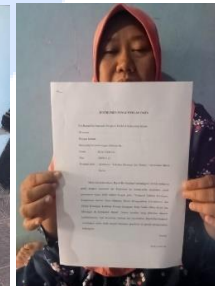
347



348



349



350



351



352



353



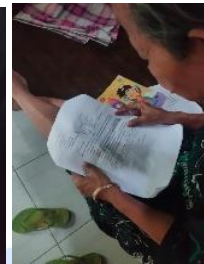
354



355



356



357



358



359



360



361



362



363



364



365



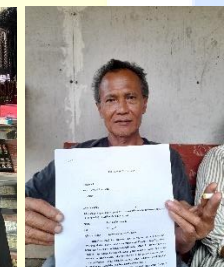
366



367



368



369



370



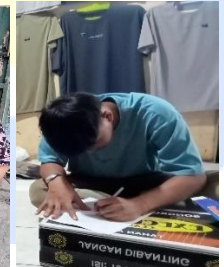
371



372



373



374



375



376



377



378



379



380



381



382



383



384



385



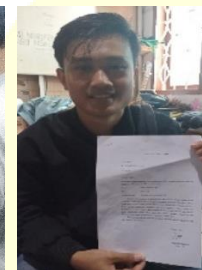
386



387



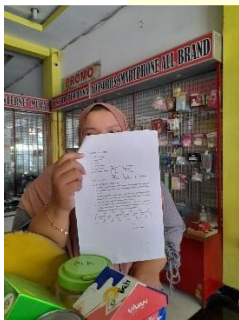
388



389



390



391

