

**PENGARUH INKUBATOR BISNIS TERHADAP PENGEMBANGAN  
UMKM OLAHAN MAKANAN DESA PALIR KECAMATAN TENGAH  
TANI KABUPATEN CIREBON**

**TESIS**

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat  
untuk Memperoleh Gelar Magister Ekonomi (M.E)  
Program Studi Ekonomi Syariah



Oleh:

**CUCU SOFIAWATI  
NIM: 21086050022**

**PROGRAM PASCASARJANA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
(IAIN) SYEKH NURJATI CIREBON**

**2024**

**LEMBAR PENGESAHAN**  
**PENGARUH INKUBATOR BISNIS TERHADAP PENGEMBANGAN**  
**UMKM OLAHAN MAKANAN DESA PALIR KECAMATAN TENGAH**  
**TANI KABUPATEN CIREBON**

Disusun oleh:

**CUCU SOFIAWATI**

**NIM: 21086050022**

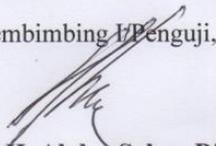
Telah diujikan pada tanggal 30 April 2024  
dan dinyatakan memenuhi syarat untuk memperoleh gelar  
Magister Ekonomi (M. E)

**Dewan Penguji,**

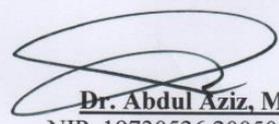
Ketua/ Anggota,

  
**Prof. Dr. H. Suteja, M.Ag**  
NIP. 19630305 199903 1 001

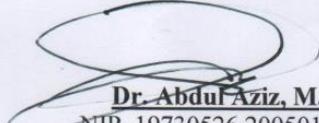
Pembimbing I/ Penguji,

  
**Prof. Dr. H. Abdus Salam DZ, MM**  
NIP. 19540311 198203 1 003

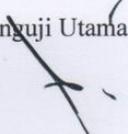
Sekretaris/ Anggota,

  
**Dr. Abdul Aziz, M.Ag**  
NIP. 19730526 200501 1 004

Pembimbing II/ Penguji,

  
**Dr. Abdul Aziz, M.Ag**  
NIP. 19730526 200501 1 004

Penguji Utama,

  
**Prof. Dr. H. Aan Jaclani, M.Ag**  
NIP. 19750601 200501 1 008

Direktur,

  
**Prof. Dr. H. Suteja, M.Ag**  
NIP. 19630305 199903 1 001



**LEMBAR PERSETUJUAN**  
**PENGARUH INKUBATOR BISNIS TERHADAP PENGEMBANGAN**  
**UMKM OLAHAN MAKANAN DESA PALIR KECAMATAN TENGAH**  
**TANI KABUPATEN CIREBON**

**TESIS**

Program Studi: Ekonomi Syariah

Oleh:

**CUCU SOFIAWATI**

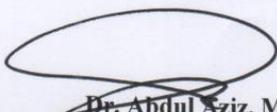
NIM: 21086050022

Telah disetujui pada tanggal Maret 2024

Pembimbing I

  
**Prof. Dr. H. Abdus Salam DZ, MM**  
NIP. 195403111982031003

Pembimbing II

  
**Dr. Abdul Aziz, M.Ag**  
NIP. 197305262005011004

## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **CUCU SOFIAWATI**  
NIM : 21086050022  
Program Studi : Ekonomi Syariah  
Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Syekh  
Nurjati Cirebon

Dengan ini menyatakan bahwa tesis dengan judul: "**Pengaruh Inkubator Bisnis Terhadap Pengembangan UMKM Olahan Makanan Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon**" secara keseluruhan adalah ASLI hasil penelitian saya, kecuali bagian-bagian yang dirujuk sumbernya dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Pernyataan ini dibuat dengan sejujurnya dan dengan penuh kesungguhan hati, disertai kesiapan untuk bertanggung jawab atas segala resiko yang mungkin diberikan, sesuai dengan aturan yang berlaku. Apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran terhadap etika keilmuan atau ada klaim terhadap keaslian karya saya ini.

Cirebon, Maret 2024

Yang Menyatakan,



**CUCU SOFIAWATI**  
NIM. 21086050022

**Prof. Dr. H. Abdus Salam DZ, MM**  
Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri  
(IAIN) Syekh Nurjati Cirebon

---

**NOTA DINAS**  
Lampiran :

Hal : ***Penyerahan Tesis***

Kepada YTH.,  
Direktur Program Pascasarjana  
IAIN Syekh Nurjati Cirebon  
Di.  
Cirebon

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menilai dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa tesis saudara **CUCU SOFIAWATI** yang berjudul "**Pengaruh Inkubator Bisnis Terhadap Pengembangan UMKM Olahan Makanan Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon**" telah dapat diajukan.

Bersama ini kami kirimkan naskahnya untuk segera dapat diujikan dalam sidang tesis Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Atas perhatian saudara, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Cirebon, Maret 2024

Pembimbing I,



**Prof. Dr. H. Abdus Salam DZ, MM**  
NIP. 195403111982031003

**Dr. Abdul Aziz, M.Ag**

Program Pascasarjana Institut Agama Islam Negeri  
(IAIN) Syekh Nurjati Cirebon

---

**NOTA DINAS**

Lampiran :

Hal : **Penyerahan Tesis**

Kepada YTH.,  
Direktur Program Pascasarjana  
IAIN Syekh Nurjati Cirebon  
Di.  
Cirebon

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Setelah membaca, menilai dan merevisi seperlunya, kami berpendapat bahwa tesis saudara **CUCU SOFIAWATI** yang berjudul "**Pengaruh Inkubator Bisnis Terhadap Pengembangan UMKM Olahan Makanan Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon**" telah dapat diajukan.

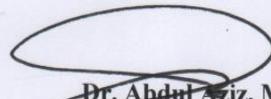
Bersama ini kami kirimkan naskahnya untuk segera dapat diujikan dalam siding tesis Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

Atas perhatian saudara, kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Cirebon, Maret 2024

Pembimbing II



**Dr. Abdul Aziz, M.Ag**  
NIP. 197305262005011004

## **ABSTRAK**

**Cucu Sofiawati. 21086050022:** “Pengaruh Inkubator Bisnis Terhadap Pengembangan UMKM Olahan Makanan Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon”

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh pasar modal pengembangan UMKM pada produk makanan, kemudian untuk mengetahui pengaruh legalitas, pengaruh pemasaran dan pengaruh inkubator bisnis terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di Desa Palir Kecamatan Tengah Tani. Penelitian ini dilakukan menggunakan metode penelitian kuantitatif dengan menggunakan statistik angka dalam pengumpulan data, adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah penyebaran angket, observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian terhadap 24 responden bahwa inkubator bisnis memiliki pengaruh yang positif terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di wilayah tersebut, inkubator bisnis memiliki peran yang cukup signifikan dalam memajukan olahan makanan serta berpotensi sebagai model yang dapat diterapkan di wilayah lain untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat.

**Kata Kunci:** *Inkubator Bisnis dan UMKM Olahan Makanan*

## **ABSTRACT**

**Cucu Sofiwati. 21086050022:** *“The Influence of Business In Incubators On The Development Of Food Processed Msmes In Palir Village, Tengah Tani Districk, Cirebon Regency”*

*This research aims to determine the influence of capital markets on the development of MSMEs on food products. The to determine the influence and the influence of business incubators on the development of food-processed MSMEs in Palir Village, Tengah Tani Districk, the research was conducted using quantitative research methods using numerical statistic in data collection. The data collection technique used was the distribution of observation questionnaires and documentation. The results of research on 24 respondenst show that business incubators have a positive influence on the development of food-processed MSMEs in the incubator area and have the the potential to be a model that can be applied in other regions to increase local economic growth and community welfare.*

**Keywords:** *Business Incubator and Food Processed MSMEs*

## خلاصة

جوجو صوفيا واتي. 21086050022: تأثير حاضنة العمل على تطوير شركات الصغيرة والمتوسطة لصناعة الأغذية في قرية بالير، مقاطعة تنغاه تاني، مقاطعة شربون.

يهدف هذا البحث إلى تحديد تأثير سوق رأس المال على تنمية شركات الصغيرة والمتوسطة على المنتجات الغذائية ثمّ لنعرف تأثير الشرعية، وتأثير التسويق وتأثير حاضنة العمل على تنمية شركات الصغيرة والمتوسطة لصناعة الأغذية في قرية بالير، مقاطعة تنغاه تاني.

هذا البحث باستخدام أساليب البحث الكمي باستخدام الإحصاء العددي في جمع البيانات. وكانت تقنيات جمع البيانات المستخدمة هي الاستبيانات والملاحظة والتوثيق.

تظهر نتائج البحث الذي تم إجراؤه على 24 مشاركًا أن حاضنات الأعمال لها تأثير إيجابي على تنمية شركات الصغيرة والمتوسطة لصناعة الأغذية في تلك المنطقة، تلعب حاضنات الأعمال دورًا مهمًا في تطوير التصنيع الغذائي ولديها القدرة على أن تكون نموذجًا يمكن تطبيقه في مناطق أخرى لزيادة النمو الاقتصادي المحلي ورفاهية المجتمع.

**كَلِمَةٌ مُرْشِدَةٌ :** حاضنة الأعمال وشركات الصغيرة والمتوسطة لصناعة الأغذية

## PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Meteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987

Nomor: 0543b//U/1987

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf Latin beserta perangkatnya. Berikut ini daftar huruf Arab yang dimaksud dan transliterasinya dengan huruf latin:

Tabel 0.1: Tabel Transliterasi Konsonan

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
أ	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Ṣa	ṣ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Ḍal	Ḍ	Zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Ṣad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)

ط	Ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ء	`ain	`	koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
هـ	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	‘	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

## BIODATA PENULIS



Cucu Sofiwati lahir di Subang, Jawa Barat pada tahun 1990. Ia menamatkan pendidikannya mulai Sekolah Dasar Negeri Sukamulya tahun 2002 sampai dengan sekolah lanjutan tingkat pertama yaitu SMP Negeri 1 Ciasem dan lulus pada tahun 2005. Ia kemudian melanjutkan pendidikan menengah atas yaitu SMA Negeri 1 Ciasem dan lulus pada tahun 2008. Untuk mewujudkan cita-citanya, penulis melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi yaitu IAIN syekh Nurjati Cirebon dan lulus tahun 2012. serta berhasil memperoleh predikat sangat memuaskan. Adapun untuk karirnya, setelah selesai studi penulis menjadi pendidik di SMP ASY-SYIFA Rancabango Subang pada tahun 2012 sampai tahun 2013. Tidak berhenti sampai disini, penulis tertarik mendaftar seleksi karyawan Bank BUMN seperti Mandiri dan BRI, pada akhirnya penulis memilih mengikuti seleksi dan diterima menjadi karyawan Bank Mandiri tersebut pada tahun 2013. Penulis pada akhirnya berhenti menjadi tenaga pendidik dan menjadi karyawan Bank Mandiri sampai tahun 2018. Setelahnya penulis menjalani rutinitas menjadi ibu rumah tangga dan menetap di Cirebon. Penulis berkarir kembali pada tahun 2022-2023 dengan menjadi pendmping UMKM Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon yang bertugas di wilayah Kecamatan Tengah Tani. Penulis Sejak tahun 2016 ini, penulis menikah dengan suami tercinta Wahyono dan dikarunia seorang putra dan puteri bernama Mahran Zain An Najih dan Malya Dewanti Najihah. Pada tahun 2022, penulis melanjutkan studi di pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon sampai sekarang. Selain itu penulis aktif di berbagai kegiatan keagamaan, sosial, kemasyarakatan, pendidikan dan sekarang penulis aktif menjadi pengurus di Fatayat NU Kabupaten Cirebon di Bidang Ekonomi.

## **MOTTO HIDUP**

“Jadilah Pribadi (Perempuan) Yang Kuat dan Optimis. Mulailah Setiap Hari Dengan Pikiran Yang Positif dan Semangat Yang Tinggi. Berjalanlah Dengan Penuh Harapan.”

## **PERSEMBAHAN**

### **Alhamdulillah,**

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas rahmat dan taufik-Nya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk berkarya. Satu karya kecil ini penulis persembahkan untuk:

### **Ayah Ibu Tercinta**

Yah, Alhamdulillah anakmu yang satu ini sekarang dapat menyelesaikan jenjang Magister Ekonomi, dengan Doa yang tulus dapat menjadikan anak-anaknya meraih masa depan yang gemilang.  
. Aamiin...

### **Suami Tercinta**

Yang selalau mendoakan istrinya untuk terus belajar dan meraih kesuksesan, dengan Doa yang tulus dapat menjadikan anak-anaknya meraih masa depan yang gemilang.

### **Teman-teman seperjuangan EKOS Pascasarjana**

Yang menyimpan banyak cerita kita bersama, mengukir masa kita belajar, presentasi didepan kelas dan diskusi dengan sedikit canda dan tawa. Tentunya terima kasih banyak kepada teman-teman yang begitu luar biasa. Semoga Allah panjangkan umur kita dan diberkahkan rizinya serta ditentramkan hidupnya di dunia maupun akhirat...

Aamiinn.....

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirahim...*

Alhamdulillah, puji dan syukur kehadirat Allah SWT, karena berkat rahmat-Nya penulis dapat menyusun tesis ini dengan judul **“Pengaruh Inkubator Bisnis Terhadap Pengembangan UMKM Olahan Makanan Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon”**

Shalawat beserta salam semoga senantiasa tercurahkan kepada junjungan Baginda Nabi Muhammad SAW, keluarganya, sahabatnya, dan para pengikut setianya yang selalu meneruskan risalah Islam hingga akhir zaman.

Alhamdulillah atas bantuan, bimbingan serta motivasi dari berbagai pihak, penulis dapat menyelesaikan penyusunan tesis ini. Penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. H. Aan Jaelani, M.Ag., Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
2. Bapak Prof. Dr. H. Suteja, M.Ag., Direktur Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
3. Bapak Dr. Abdul Aziz, M.Ag., ketua prodi Ekonomi Syariah (EKOS) Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.
4. Bapak Prof. Dr. H. Abdus Salam DZ, MM Sebagai Dosen Pembimbing Utama (I) yang telah berkenan meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya serta dengan sabar memberikan bimbingan dan arahan dalam penyusunan tesis ini. yang senantiasa memotivasi dan tekun memberikan arahan dan bimbingan dalam segera menyelesaikan tesis ini.
5. Bapak Dr. Abdul Aziz, M.Ag Sebagai Dosen Pembimbing Pendamping (II) yang senantiasa memotivasi dan tekun memberikan arahan dan bimbingan dalam segera menyelesaikan tesis ini.
6. Seluruh dosen pascasarjana dan Staf akademik IAIN Syekh Nurjati Cirebon yang telah memberikan wawasan dan pengetahuannya dalam penyelesaian tesis ini.

7. Terimakasih kepada Kepala Desa Tengah Tani Kabupaten Cirebon, yang telah membantu penulis selama melaksanakan penelitian.
8. Terimakasih kepada Kedua Orang Tua tentunya yang tidak pernah berhenti mendoakan serta mensupport anak-anaknya untuk terus belajar serta meraih masa depan yang gemilang.
9. Sahabat-sahabat seperjuangan program EKOS IAIN Syekh Nurjati Cirebon angkatan 2021/2022 terima kasih atas kebersamaan, dukungan, dan pengalaman yang berharga selama ini.

Semoga semua kebaikan yang diberikan secara tulus dan amal ibadah Bapak, Ibu, serta Sahabat-sahabat dibalas oleh Allah SWT, Aamiin....

Dalam penyusunan tesis ini, penulis menyadari masih banyak kekurangan. Oleh karena itu penulis mengharapkan saran dan kritik agar sempurnanya tesis ini. Semoga tesis ini memberikan manfa'at bagi pembaca.

Cirebon, Maret 2024

Pemulis

**Cucu Sofiawati**  
21086050022

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR PENGESAHAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>LEMBAR PERSETUJUAN</b> .....	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>NOTA DINAS</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>NOTA DINAS</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>iii</b>
<b>ABSTRACK</b> .....	<b>vii</b>
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN</b> .....	<b>ix</b>
<b>BIODATA PENULIS</b> .....	<b>xi</b>
<b>MOTTO HIDUP</b> .....	<b>xii</b>
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	<b>xiii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>xvi</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	5
C. Batasan Masalah .....	6
D. Rumusan Masalah .....	6
E. Tujuan Penelitian .....	6
F. Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN</b> .....	<b>8</b>
A. Landasan Teori .....	8
B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan .....	34
C. Kerangka Pemikiran .....	36
D. Hipotesis .....	38
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b> .....	<b>40</b>
A. Lokasi Penelitian .....	40
B. Jenis dan Sumber Data .....	40
C. Populasi dan Sampel .....	41
D. Teknik Pengumpulan Data .....	42

E. Operasional Variabel.....	43
F. Skala Pengukuran.....	44
G. Analisis Data .....	46
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>49</b>
A. Hasil Penelitian .....	49
B. Hasil Uji Asumsi Klasik .....	57
<b>BAB V KESIMPULAN, IMPLIKASI, SARAN .....</b>	<b>70</b>
A. Kesimpulan .....	70
B. Implikasi.....	71
C. Saran.....	71
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>73</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), sejak beberapa dekade terakhir ini telah menjadi obyek diskusi dan penelitian yang sangat menarik. Kegagalan sektor korporasi dalam perannya sebagai soko guru perekonomian nasional di masa lalu telah menjadikan UKM sebagai primadona baru yang pantas dijadikan isu sentral oleh berbagai kalangan dan pusat penelitian (Bismala, L., Andriany, D., & Siregar, G. 2019).

UMKM sendiri terdiri dari beberapa kelompok mulai dari Perdagangan, Peternakan, Batik, Kuliner, Olahan Makanan dan sebagainya. Dalam hal ini peneliti akan lebih fokus kepada UMKM olahan makanan, adapun yang dimaksud dengan UMKM olahan makanan yaitu panganan atau minuman yang telah diolah dan diproses dengan cara metode tertentu dengan atau tanpa bahan tambahan. Seperti halnya daging yang dibekukan hanya berasal dari daging segar saja, tetapi sosis adalah makanan yang diolah dari bahan dasar hewani menjadi daging dan di proses untuk dijadikan menjadi sosis dan rempah-rempah lainnya (Sehat Fress, 2017). UMKM banyak berkembang di daerah-daerah seluruh Indonesia tak terkecuali di Kabupaten Cirebon.

Kabupaten Cirebon merupakan salah satu daerah dengan memiliki potensi besar untuk mengembangkan UMKM. Perkembangan UMKM di Kabupaten Cirebon dari tahun ke tahun menunjukkan peningkatan yang signifikan secara tidak langsung memberikan kontribusi bagi perkembangan Kabupaten Cirebon. Di tahun 2018 terdapat 31.034 pelaku UMKM yang ada di Kabupaten Cirebon yang sebagian besar di dominasi oleh industri makanan sebanyak 18.161 pelaku usaha. Meskipun selalu mengalami peningkatan, masih ada saja permasalahan yang dihadapi seperti rendahnya kualitas SDM, kurangnya inovasi, belum memiliki badan hukum, akses permodalan yang sulit, dan minimnya pendampingan di lapangan (Astuti;2020).

Oleh karena itu, perlu adanya kesadaran semua pihak untuk mengembangkan UMKM di Kabupaten Cirebon agar terciptanya kesejahteraan masyarakat. Terlebih di saat masa pandemi Covid-19 sebanyak 365 pelaku usaha terdampak dan mengalami penurunan omzet. Menurut Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon mengatakan bahwa penurunan omset para pelaku usaha sebesar 80 sampai 100 persen bahkan ada beberapa yang gulung tikar (dinkopumkmkabcirebon).

Kabupaten Cirebon yang merupakan salah satu daerah dengan memiliki potensi besar untuk mengembangkan UMKM. perkembangan UMKM di Kabupaten Cirebon dari tahun ke tahun menunjukkan peningkatan yang signifikan secara tidak langsung memberikan kontribusi bagi perkembangan ekonomi Kabupaten Cirebon. Berdasarkan data Kabupaten Cirebon dianggap memiliki peluang yang cukup besar untuk mengembangkan industri olahan makanan.

Tercatat pada table.1, jumlah UMKM yang terbesar di Kabupaten Cirebon adalah 31.054 usaha terdiri dari beberapa sector. UMKM dengan komoditi olahan makanan menempati jumlah terbanyak yaitu sebesar 18.078 UMKM selanjutnya disusul oleh jenis komoditi perdagangan yaitu sebanyak 10.287 UMKM (Dinas Koperasi dan UMKM Keb.Cirebon, 2022)

**Table. 1 Pembagian jenis komoditi UMKM di Kabupaten Cirebon**

Pelaku usaha mikro:

<b>Komoditi</b>	<b>Jumlah UMKM</b>
Perdagangan	10.287
Makanan olahan	18.073
Konveksi	737
Jasa	1.379
Pertanian	60
Batik	400
Meubeul	12
Rotan	18
Kerajinan lainnya	88
<b>Total UMKM</b>	<b>31.054</b>

Sumber: Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon, 2022 (diolah)

Sebagian besar pelaku usaha olahan makanan seringkali dalam menjalankan usahanya terkendala beberapa factor mulai dari manajemen usaha, akses pembiayaan, legalitas dan inovasi produk dan yang paling penting dari serangkaian masalah yang dihadapi UMKM yaitu berujung tombak pada peningkatan omset usaha (Wani & Safitri, 2019).

Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kab Cirebon merupakan salah satu desa potensial dalam mengembangkan UMKM. Masyarakat desa tersebut sudah banyak yang memulai usaha seperti industry rumah tangga yang memproduksi olahan makanan, kerajinan, dan sebagainya. Namun yang lebih dominan yaitu produksi olahan makannya seperti krupuk mars, krupuk kulit, kue gapit dan sebagainya. Adapun data 60 UMKM olahan makanan yang didapatkan dari dinas koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon sebagai berikut:

Kelemahan UMKM dari aspek manajemen produksi meliputi: rendahnya kualitas produk, tidak adanya manajemen persediaan, tidak memiliki kemampuan berinovasi, tidak memadainya kondisi lingkungan fisik kerja, tidak memperhatikan kualitas bahan baku (Bismala, 2016). Basri (2002) mengungkapkan bahwa UMKM mampu bertahan karena: 1) menghasilkan barang konsumsi khususnya tidak tahan lama kelompok barang ini dicirikan oleh permintaan terhadap perubahan pendapatan yang relatif rendah; 2) mayoritas usaha kecil lebih mengandalkan pada non banking financing dalam aspek pendanaannya; 3) usaha kecil pada umumnya melakukan spesialisasi produk yang ketat dalam artian memproduksi barang tertentu; 4) terbentuknya UMKM sebagai akibat dari banyaknya pemutusan hubungan kerja di sektor formal akibat krisis ekonomi yang berkepanjangan.

Peranan pemerintah semakin dibutuhkan untuk UMKM, karena sejak awal MEA direncanakan sebagai bentuk kerja sama ekonomi. Oleh karena itu, sejak dahulu negara-negara yang tergabung dalam ASEAN sepakat menyusun indeks kebijakan dalam pengembangan UMKM di masing-masing negara untuk memantau kinerja dalam hal pengembangan UMKM melalui *ASEAN Policy Index for Small Medium Enterprises (SME's) Development*.

Dan dalam peranan ini salah satunya dilakukan oleh sebuah lembaga yaitu inkubator bisnis (Hidayanti A., Baddarudin., & Kariono. 2018).

Inkubator bisnis sebagai salah satu model penumbuhan unit usaha baru memiliki kelebihan tersendiri, yaitu UMKM binaan/calon pengusaha dididik untuk menguasai semua aspek bisnis, dibekali dengan sarana dan modal kerja, serta didampingi secara intensif. Sebagaimana dalam penelitian (Bismala & Handayani, 2017) bahwa faktor yang mempengaruhi kompetensi inti meliputi: manusia, harga, produk, penilaian kinerja, perawatan/pemeliharaan, pengembangan, kapasitas, tempat, pencatatan/ administrasi dan promosi. Sasaran utama inkubator bisnis adalah menghasilkan perusahaan-perusahaan sukses yang mandiri. (Elmansor & Arthur, 2015).

Program inkubator pusat dirancang untuk mempercepat pengembangan wirausaha muda yang sukses dan bisnis mereka melalui berbagai dukungan sumber daya dan jasa (Elmansor & Arthur, 2015) Berbagai dukungan diberikan oleh inkubator bisnis, dengan menjalin kemitraan dengan beberapa pihak, seperti akademik, bisnis dan pemerintahan, sebagai penanggung jawab akselerasi bisnis.

Layanan yang diberikan inkubator bisnis kepada para tenant menurut Kementerian KUKM (2012) harus meliputi lingkup 7 S, yaitu: (1) Space, yaitu penyediaan ruang untuk kegiatan usaha tenant; (2) Shared office facilities, yaitu penyediaan sarana perkantoran yang bisa dipakai bersama. Misalnya sarana fax, telepon, foto copy, ruang rapat, komputer, dan sekretaris; (3) Service, yaitu melakukan bimbingan dan konsultasi manajemen: marketing, finance, production, technology, dan sebagainya; (4) Support, yaitu memberikan bantuan dukungan penelitian dan pengembangan usaha dan akses penggunaan teknologi; (5) Skill Development, yaitu meningkatkan kemampuan SDM tenant melalui pelatihan, penyusunan rencana usaha, pelatihan manajemen dan sebagainya; (6) Seed capital, yaitu penyediaan dana awal usaha serta upaya memperoleh akses permodalan kepada lembaga-lembaga keuangan; dan (7) Sinergy, yaitu penciptaan

jaringan usaha baik antar usaha baik usaha lokal maupun internasional (Kementerian KUKM 2022).

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengetahui secara rinci bagaimana Pengaruh Inkubator Bisnis Terhadap UMKM. Oleh karena itu, penulis mengambil judul “Pengaruh Inkubator Bisnis Terhadap Perkembangan UMKM Olahan Makanan Di Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Dari beberapa uraian yang dikemukakan pada latar belakang, maka dapat diidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

### 1. Modal

Sumber modal terbatas: kurangnya akses terhadap sumber pendanaan yang memadai dapat menghambat pertumbuhan usaha atau bahkan menyebabkan kesulitan untuk mengembangkan usahan.

Tidak efisien dalam pengelolaan modal: pengelolaan modal yang tidak efisien dapat menyebabkan pemborosan dan menghambat yang lebih menguntungkan.

### 2. Legalitas

Rendahnya kesadaran legalitas: rendahnya kesadaran UMKM dalam mendaftarkan legalitas usahanya sehingga menghambat perluasan pemasaran usaha tersebut.

### 3. Pemasaran

Proses pemasaran yang rendah: proses pemasaran UMKM hanya disekitar desa tanpa strategi yang tepat bisnis mungkin tidak dapat mencapai target pemasaran.

### 4. Inkubator bisnis

Proses pelatihan inkubator bisnis: bagi pelaku usaha dirasa sulit karena minim nya informasi terkait dengan program inkubator bisnis.

### **C. Batasan Masalah**

Untuk menghindari meluasnya masalah yang akan di bahas dan agar pembahasan jelas serta terarah, penulisan akan membatasi penelitiannya dalam beberapa hal diantaranya yaitu:

1. Periode penelitian difokuskan pada periode tahun 2022.
2. Dalam penelitian ini, penelitian memfokuskan ruang lingkup penelitian hanya pada UMKM olahan makanan yang mengembangkan usahanya dalam inkubator bisnis dan UMKM pada desa palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon.

### **D. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka pokok masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana Pengaruh Inkubator Bisnis Terhadap Perkembangan UMKM Olahan Makanan Di Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon.

Adapun yang menjadi sub masalah dari pokok masalah tersebut adalah:

1. Bagaimana pengaruh modal terhadap Pengembangan UMKM olahan makanan di desa palir kecamatan tengah tani kabupaten Cirebon?
2. Bagaimana Pengaruh legalitas terhadap Pengembangan UMKM olahan makanan di desa palir kecamatan tengah tani kabupaten Cirebon?
3. Bagaimana Pengaruh pemasaran terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa kecamatan tengah tani Kabupaten Cirebon?
4. Bagaimana pengaruh inkubator bisnis terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa palir kecamatan tengah tani kabupaten Cirebon?
5. Bagaimana pengaruh X1, X2, X3, dan X4 secara simultan terhadap Y?

### **E. Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal perkembangan UMKM olahan makanan di desa palir kecamatan tengah tani Kabupaten Cirebon.
2. Untuk mengetahui pengaruh legalitas terhadap perkembangan UMKM olahan makanan di desa palir kecamatan tengah tani kabupaten Cirebon.

3. Untuk mengetahui pengaruh pemasaran terhadap perkembangan UMKM olahan makanan di desa palir kecamatan tengah tani Kabupaten Cirebon.
4. Untuk mengetahui pengaruh inkubator bisnis terhadap perkembangan olahan makanan di desa palir kecamatan tengah tani kabupaten Cirebon.
5. Untuk mengetahui pengaruh X1, X2, X3 dan X4 terhadap perkembangan olahan makanan di desa palir kecamatan tengah tani kabupaten Cirebon.

#### **F. Manfaat Penelitian**

Dalam melakukan penelitian ini, diharapkan mampu memberikan banyak manfaat bagi semua pihak diantaranya:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah Khazanah keilmuan pada mahasiswa pascasarjana program studi ekonomi syariah dalam pengaruh inkubator bisnis terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa palir kecamatan tengah tani, dan mampu menambah ilmu pengetahuan dan wawasan bagi peneliti sekarang ataupun yang akan datang

2. Secara Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan mampu memberikan masukan sebagai kebijakan perbaikan dalam kinerja dan peran inkubator bisnis dalam pengembangan UMKM yang telah dijalankan untuk perbaikan sekarang dan yang akan datang.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI DAN KERANGKA PEMIKIRAN**

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

##### **1. Inkubator Bisnis**

###### **a. Pengertian Inkubator Bisnis**

Inkubator bisnis terbukti menjadi alat yang efektif untuk menjaga kestabilan sebuah usaha dan UMKM, mengatasi pengangguran, kesenjangan ekonomi dan menciptakan kekayaan di banyak negara maju (Elmansor & Arthur, 2015). Program inkubator pusat ini dirancang untuk mempercepat keberhasilan pengembangan wirausahawan muda dan bisnis mereka melalui serangkaian sumber daya dan layanan pendukung. Kata inkubator sendiri secara umum biasa digunakan pada sistem merawat seorang bayi. Namun dalam konteks pembangunan ekonomi, inkubator adalah suatu alat yang membantu pembentukan dan pengembangan usaha-usaha baru ditengah masyarakat pada suatu daerah (Dewi, 2016). Sebuah usaha yang baru saja dirintis atau startup diibaratkan seperti seorang bayi yang baru lahir dalam kondisi prematur, sang bayi belum siap lahir dan masih dalam kondisi rentan. Saat itu lah dibutuhkan perlakuan khusus agar membuat bayi tersebut tumbuh dengan baik dan mampu bertahan menghadapi resiko kematian. Sistem inkubasi ini diadopsi sebagai salah satu strategi untuk membina usaha kecil.

Keputusan Menteri Negara Koperasi dan UMKM No.81.3/Kep/M.KUKM/VIII/2002: Inkubasi adalah proses pembinaan bagi Usaha Kecil dan atau pengembangan produk baru yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis dalam hal penyediaan sarana dan prasarana usaha, pengembangan usaha dan dukungan manajemen serta teknologi. Inkubator adalah lembaga yang bergerak dalam bidang penyediaan fasilitas dan pengembangan usaha, baik manajemen maupun teknologi bagi Usaha Kecil dan Menengah untuk meningkatkan dan mengembangkan kegiatan usahanya dan atau

pengembangan produk baru agar dapat berkembang menjadi wirausaha yang tangguh dan atau produk baru yang berdaya saing dalam jangka waktu tertentu.

Menurut National Business Incubation Association (NBIA), dalam Elmansor & Arthur, (2015) inkubasi bisnis adalah proses dukungan bisnis yang mempercepat keberhasilan pengembangan startup dan UMKM dengan menyediakan berbagai sumber daya dan layanan yang dibutuhkan oleh pengusaha. Layanan ini biasanya dikembangkan atau diatur oleh manajemen inkubator dan ditawarkan baik di inkubator bisnis maupun melalui jaringan bisnis yang dimiliki oleh inkubator. Inkubasi bisnis melakukan pembinaan untuk menciptakan pengusaha muda dan pembinaan UMKM melalui inkubasi bisnis melalui dua cara yaitu antara lain (Idris, 2012):

1. Pembinaan di bawah satu atap (in-wall)

Cara ini bersifat klasik, yaitu kegiatan pelatihan, pembelajaran, magang, sampai dengan perintisan usaha produktif dilakukan di dalam satu unit gedung. Setiap peserta/anggota (tenant) melakukan aktivitasnya di dalam ruangan masing-masing yang telah disediakan inkubator.

2. Pembinaan di luar atap (out-wall)

Kegiatan pembinaan usaha tidak dilakukan dalam satu gedung atau satu atap, melainkan dilakukan secara terpencar di luar pusat manajemen inkubator. Inkubator bisnis berfungsi sebagai pembina, konsultan, pendamping kegiatan usaha. Sehingga, pada cara yang kedua ini lebih cenderung menyerupai jaringan kerja (business networking).

b. Tujuan dan Peranan Inkubator Bisnis

Salah satu instrumen strategis untuk membantu dan membina UMKM adalah inkubator bisnis. Tujuan dari inkubator bisnis adalah untuk mengurangi kemungkinan kegagalan startup dan memberi mereka dukungan serta membina mereka ke tahap di mana mereka

bisa menjadi bisnis mandiri (Hewitt & Rensburg, 2020). Inkubator bisnis merupakan sebuah program yang bertujuan untuk mempercepat keberhasilan pengembangan usaha melalui berbagai kegiatan dengan berbagai sumber daya dan layanan pendukung bisnis yang dikelola oleh manajemen inkubator dan mereka tawarkan kepada relasinya (Lesáková, 2012). Peran utama inkubator bisnis adalah untuk mendukung calon pengusaha dengan menyediakannya pengetahuan teknis, akses modal awal yang mudah didapat, infrastruktur, dan keahlian (Zreen et al., 2019).

Menurut Menurut Hon Peter Reith (2000) dalam (Sahban et al., 2014) menjelaskan layanan yang diberikan oleh inkubator bisnis kepada tenant meliputi 7S, yaitu antara lain:

1. *Space*, yaitu inkubator menyediakan tempat untuk mengembangkan usaha pada tahap awal. Penyediaan ruang hal yang penting dalam penyediaan pembinaan usaha melalui pusat inkubasi bisnis. Pelayanan ruang menurut Sahban et al., (2014) yaitu laboratorium, ruang yang fleksibel, aman, lengkap, bermacam-macam ukuran.
2. *Shared*, yaitu inkubator menyediakan fasilitas kantor yang dapat digunakan bersama oleh anggota (tenant) seperti laboratorium, ruang konferensi, unit komputer, jaringan internet, keamanan, ruang, resepsionis, dan lainnya.
3. *Services*, yaitu inkubator melakukan konsultasi terkait manajemen usaha seperti: pemasaran, keuangan, produk, akses teknologi, administrasi, dan lainnya.
4. *Support*, yaitu inkubator membantu memberikan akses kepada anggota seperti: riset akademik, teknologi, jaringan bisnis profesional, dukungan informasi.

5. *Skill Development*, yaitu melakukan peningkatan kualitas SDM para anggota (tenant) dengan melalui pelatihan, penyusunan rencana usaha, pelatihan manajemen, dan lainnya.
6. *Seed Capital*, yaitu menyediakan pendanaan awal usaha dan akses permodalan kepada lembaga-lembaga keuangan, pemerintah, atau investor dalam bentuk bantuan fisik atau kredit.
7. *Synergy*, yaitu penciptaan jaringan usaha mengacu pada kerja sama atau persaingan antar tenant atau usaha lokal maupun internasional selain itu menjalin jaringan dengan perguruan tinggi, lembaga penelitian, lembaga swasta, perusahaan besar, atau komunitas. Synergy penting dilakukan untuk saling bertukar kontak, berkolaborasi, dan saling berkontribusi.

Selebihnya penjelasan tentang layanan 7S inkubator bisnis dijelaskan berikut ini:

1. *Space* (Penyediaan Ruang)

Umum bagi inkubator bisnis untuk menawarkan ruang kerja, seminar dan lokakarya, koneksi jaringan (termasuk pelanggan potensial) dan akses ke investor. Ruang kerja bersama adalah ruang kerja fisik, biasanya menyediakan layanan kantor dasar dan tersedia dengan persyaratan yang sangat fleksibel, dan terkadang disediakan untuk individu dan perusahaan muda yang sedang tumbuh (Bone et al., 2017). Layanan ini dikenakan biaya, seringkali berupa keanggotaan atau kontrak bergulir, meskipun biasanya tidak ada batasan waktu bagi perusahaan untuk tetap tinggal dan mengakses layanan. Ruang laboratorium atau dukungan inkubasi tambahan biasanya tidak tersedia di ruang kerja bersama. (Bone et al., 2017). Inkubator menyediakan ruang dengan harga sewa di bawah harga pasar dan ruang yang fleksibel saat penyewa atau tenant membutuhkannya. Penyewa atau tenant juga diberikan layanan dan peralatan kantor bersama yang tidak

mampu mereka beli sebagai permulaan yang sangat penting untuk kelangsungan hidup mereka (Marimuthu & Lakha, 2015).

2. *Shared* (Penyediaan Fasilitas Bersama)

Ruang kantor dengan beberapa fasilitas bersama, seperti ruang pertemuan, lobi, dan ruang kelas untuk pelatihan atau ruangan serba guna, ruangan yang penyewa bisa memanfaatkan sesuai dengan kebijakan yang berlaku (Famiola & Hartati, 2018). Peralatan kantor bersama dan layanan kantor bersama mendapat nilai peringkat kepentingan tertinggi. Hal ini bisa disebabkan karena peralatan kantor dan fasilitas gedung adalah barang termahal dalam usaha baru (startup) (Marimuthu & Lakha, 2015).

3. *Services* (Layanan Konsultasi)

Konsultasi dan bantuan bisnis mencakup berbagai layanan bantuan pengembangan bisnis. Layanan ini termasuk dukungan dalam perencanaan strategis, mengembangkan rencana bisnis, manajemen keuangan, layanan penjualan dan pemasaran, akuntansi, layanan hukum, dan pendidikan tentang peraturan pemerintah, layanan ketenagakerjaan dan pengembangan produk (Marimuthu & Lakha, 2015).

4. *Support* (Dukungan)

Pelatihan khusus pengembangan bisnis sering dilakukan oleh institusi pendidikan tinggi. Ini mengambil berbagai bentuk, dari program gelar yang dirancang khusus bagi mahasiswa untuk mengembangkan ide dan mewujudkan ide bisnis, hingga kelas untuk alumni atau pengusaha bisnis lokal. Dukungan yang ditawarkan termasuk pendampingan, seminar, pelatihan, peluang jaringan, saran pendanaan, akses ke keahlian (seringkali dari dalam universitas) dan ruang kantor (Bone et al., 2017). Dukungan menyediakan penelitian dan pengembangan bisnis bantuan dan akses teknologi yang digunakan untuk tenant. Berikut merupakan

lima variabel yang diminta untuk dipenuhi dalam bentuk dukungan inkubator bisnis menurut (Novanda, 2022):

- a) Akses program kemitraan dari kementerian;
- b) Akses jaringan profesional;
- c) Akses teknologi;
- d) Akses hubungan internasional;
- e) Penciptaan pekerjaan.

#### 5. *Skill Development* (Pengembangan Keahlian)

Pada prinsipnya, inkubasi bisnis bukan hanya tentang fasilitas fisik tetapi bagaimana program inkubasi mampu mendorong perubahan pola pikir para pengusaha melalui program berbagi pengetahuan ilmu berbisnis, peningkatan kapasitas keterampilan, dan berbagai jaringan usaha (Famiola & Hartati, 2018). Salah satu program yang berkaitan dengan peningkatan kapasitas kewirausahaan yaitu melalui pelatihan, pembinaan dan pendampingan usaha (Famiola & Hartati, 2018). Pengetahuan dan keterampilan berpengaruh positif dan signifikan terhadap intensi berwirausaha, yang menunjukkan mereka yang memiliki pengetahuan, keahlian, dan keterampilan lebih memungkinkan untuk menjadi wirausaha. Oleh sebab itu, pemerintah perlu untuk menyusun kembali kebijakannya dan memulai program baru untuk pengembangan keterampilan dan pengetahuan (Khan et al., 2019).

#### 6. *Seed Capital* (Penyedia Dana Awal dan Akses Investasi)

Kompetisi rencana bisnis memberikan kesempatan kepada wirausahawan untuk menyampaikan ide mereka kepada orang lain di depan panel ahli atau para investor (Bone et al., 2017). Inkubator juga membantu penyewa untuk mendapatkan modal dengan bertindak sebagai fasilitator antara penyewa dan calon investor atau lembaga keuangan, atau lembaga pembangunan pemerintah (Marimuthu & Lakha, 2015). Dukungan dan kemauan pemerintah untuk mendukung kemajuan kewirausahaan atau

UMKM dapat dilakukan dengan adanya bantuan pendanaan (Famiola & Hartati, 2018).

7. *Synergy* (Penyediaan Jaringan Usaha)

Jejaring usaha selalu menguntungkan bagi para pengusaha karena mereka mendapatkan bimbingan dari orang-orang yang sudah berpengalaman. Selain mendapatkan bimbingan, pengusaha juga mendapatkan bantuan keuangan dari rekan dan keluarga mereka yang dikenal sebagai malaikat bisnis atau pinjaman informal. Jaringan kewirausahaan adalah hasil dari hubungan mereka dengan pengusaha yang ada di luar bisnis juga (Khan et al., 2019).

Menurut Bone et al., (2017) terdapat dukungan yang ditawarkan kepada sebuah usaha atau pengusaha oleh inkubator bisnis yaitu sebagai berikut ini:

1. Mentoring

Penyediaan pendampingan adalah umum di seluruh inkubator. Startup dan pengusaha diberikan kesempatan untuk mendapatkan saran dan bimbingan dari mentor (biasanya pengusaha berpengalaman) seiring perkembangan bisnis mereka.

2. Seminar / Lokakarya

Seminar dan lokakarya memberikan pengajaran formal kepada para pemula yang berpartisipasi dalam bisnis perkembangan dan pertumbuhan.

3. Kantor / Ruang Kerja

Penyediaan kantor dan ruang kerja merupakan ciri umum inkubator.

4. Ruang Laboratorium

Ruang laboratorium adalah ruangan yang dapat menggantikan kantor / ruang kerja inkubasi bisnis yang ditargetkan pada bisnis yang membutuhkan laboratorium dan ruangan bersih.

#### 5. Saran Pendanaan

Saran pendanaan ditawarkan jika inkubator tidak menawarkan pendanaan langsung atau dalam kasus di mana startup membutuhkan investasi lebih lanjut untuk melanjutkan ke tahap selanjutnya.

#### 6. Demo Day

Demo Day adalah peluang bagi pengusaha yang menjadi tenant inkubator untuk melakukan pitching ke pengusaha lain dan investor.

#### 7. Koneksi Jaringan / Akses ke Investor

Akses ke koneksi, termasuk pakar, pelanggan, kolaborator potensial, dan investor, untuk startup/UMKM. Jaringan dapat terbentuk dengan terorganisir.

#### 8. Pelatihan

Pelatihan yang diberikan oleh inkubator dapat mencakup pelatihan kewirausahaan, serta pelatihan teknis untuk membantu dalam pengembangan bisnis dan produk.

#### 9. Dukungan Hukum / Akuntansi

Dukungan hukum/Akuntansi dari inkubator bisa jadi penting bagi kaum muda bisnis ketika mereka berfokus terutama pada pengembangan produk dan bisnis, itu juga mencakup kekayaan intelektual yang sangat penting ketika mempertimbangkan ide-ide inovatif dan/atau produk.

#### 10. Pendanaan Langsung (misalnya hibah atau investasi ekuitas)

Pendanaan langsung dapat ditawarkan kepada bisnis di inkubator pada waktu-waktu tertentu ditukarkan dengan ekuitas.

#### 11. Kesiapan Investasi

Kesiapan investasi adalah layanan yang sering diberikan untuk mendukung bisnis yang membutuhkan lebih lanjut investasi keuangan untuk tumbuh.

Inkubator bisnis setidaknya memiliki lima layanan dari tujuh layanan yang disebutkan oleh Reith. Yaitu *services*, *support*, *skill*, *seed capital*, dan *synergy*. Demikian inkubator bisnis bisa disebut sebagai sarana atau tempat yang sesuai dengan simulasi bisnis yang terdiri dari komponen wirausahawan, manajerial, infrastruktur, lokasi yang tepat terkait kebijakan; industri; dan pasar, serta pendanaan atau modal usaha (Agustina, 2011). Fasilitas lokasi atau ruang yang disediakan oleh pusat inkubator bisnis umumnya adalah fasilitas standar untuk perkantoran, seperti ruang konferensi, kantin, perlengkapan kantor, keamanan, telepon, internet, hingga kebersihan dan perawatan. Fasilitas sumber daya yang ada pada inkubator bisnis meliputi legalitas usaha, hak atas kekayaan intelektual, akuntansi, pendidikan dan pelatihan, serta penelitian dan pengembangan (Agustina, 2011).

Sehingga dengan adanya inkubator bisnis dapat membantu para tenant UMKM atau pengusaha baru (*startup*) mampu berjalan dengan baik dan mandiri dengan meminimalisir kegagalan serta sukses tumbuh di pasar. Secara umum, bantuan yang diberikan oleh inkubator bisnis adalah memberikan bantuan dan akses permodalan, memberikan akses jaringan bisnis untuk perkembangan usaha, mengembangkan strategi pemasaran, membantu manajemen keuangan, pengelolaan perusahaan, membantu penciptaan budaya perusahaan, memberikan penekanan atas etika bisnis, memberikan informasi terkait industri, membantu administrasi dan regulasi.

c. Persyaratan Minimum Pengelolaan dan Pendirian Inkubator Bisnis

Tercantum dalam Persyaratan Minimum Pengelolaan dan Pendirian Inkubator di Kabupaten/ Kota Fasilitas yang dibutuhkan dalam tahap awal perkembangan adalah: a) Gedung dan fasilitas operasional kegiatan; b) Dana awal dan pemodalannya usaha tenant; c) Pembinaan dan pelatihan. Jejaring Inkubator Bisnis (Mitra)

([https://inkubatorbisnis.wordpress.com/lingkup-kerja\\_inkubator/](https://inkubatorbisnis.wordpress.com/lingkup-kerja_inkubator/) di akses tanggal 15 Agustus pada pukul 08.15 WIB).

#### d. Prinsip Kerja Inkubator Bisnis

Dalam <https://inkubatorbisnis.wordpress.com> (2016) prinsip kerja inkubator bisnis meliputi: a) In Wall dan Out Wall; b) Langsung; c) Fleksibel; d) Berkelanjutan; e) Profesional; f) Imbal jasa Pola Kemitraan yang dimuat dalam UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) adalah: Pemerintah, Pemerintah Daerah, Dunia Usaha dan masyarakat memfasilitasi, mendukung, dan menstimulasi kegiatan kemitraan, yang saling membutuhkan, mempercayai, memperkuat, dan menguntungkan. Kemitraan antar-Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dan Kemitraan antara Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dengan Usaha Besar mencakup proses alih keterampilan di bidang produksi dan pengolahan, pemasaran, permodalan, sumberdaya manusia, dan teknologi. Menteri dan menteri teknis mengatur pemberian insentif kepada Usaha Besar yang melakukan kemitraan dengan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah melalui inovasi dan pengembangan produk berorientasi ekspor, penyerapan tenaga kerja, penggunaan teknologi tepat guna dan ramah lingkungan, serta menyelenggarakan pendidikan dan pelatihan. UMKM Tenant merupakan salah satu prinsip kerja yang di pegang oleh penyelenggara Inkubasi dengan membina Tenant (Usaha Binaan) yang diwujudkan dalam sebuah program yaitu UMKM Tenant dimana para pelaku UMKM yang telah terdaftar akan mendapatkan binaan oleh penyelenggara (Inkubator Bisnis) mulai dari perencanaan hingga pemasaran produk. Sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri,

yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini. Inkubator bisnis dianggap penting bagi perekonomian lokal sebagai akibat dari penciptaan nilai. Inkubator bisnis dipandang sebagai pusat wirausaha yang dapat menyalurkan wirausaha dan memungkinkan mereka untuk melepaskan ide dan usaha bisnis mereka ke pasar. (Ramkissoonbabwah & Mc David, 2014; Oliveira & Vieira, 2016) Inkubator bisnis telah dibuat untuk mendukung ide bisnis yang layak dan untuk membantu pengusaha agar berhasil melewati tahap kritis dalam kehidupan perusahaan mana pun dan tumbuh di pasar. (Moraru & Rusei, 2012). Inkubasi bisnis adalah salah satu yang paling penting mekanisme untuk membantu mendukung perusahaan startup untuk kelangsungan hidupnya dan pertumbuhan dalam lingkungan bisnis yang kompetitif. Proses inkubasi yang sukses dapat menghasilkan startup yang lebih kuat dan UMKM yang pada gilirannya akan menciptakan lebih banyak pekerjaan dan memperkuat pertumbuhan ekonomi negara. (Munkongsujarit, 2016).

Salah satu bentuk pendampingan lain yang dilakukan oleh Inkubator Bisnis adalah fasilitasi sertifikasi dan standarisasi produk. Produk tenant yang baru bergabung di Inkubator Bisnis biasanya belum memiliki sertifikasi seperti sertifikat PIRT, sertifikat halal, POM TR, Barcode, dan standarisasi lainnya. Selain itu SOP produksi juga belum dimiliki oleh tenant, sehingga kualitas produk yang dihasilkan tidak sesuai standar dan tidak sama untuk setiap prosesnya. Peran inkubator dalam fasilitasi pengurusan sertifikasi dan standarisasi produk tenant sangat bermanfaat dalam peningkatan kualitas dan daya saing produk tenant. Melalui penyusunan dan

implementasi SOP produksi, kepemilikan sertifikat PIRT, dan halal, penggunaan kemasan yang baik dan desain yang menarik tentunya dapat meningkatkan kualitas dan daya saing produk tenant (Hasbullah Rokhani, Memen Surahman, et.,al, 2015).

Adapun model pendampingan dari inkubator bisnis yang akan mendorong pada kemajuan usaha kecil menengah (<https://www.ocbcnisp.com/id/article/2022/04/18/inkubator-bisnis-> adalah diakses pada 15 Agustus 2023 Pkl: 09:04 WIB) sebagai berikut:

a) Tahap Pra Inkubasi

- 1) Sosialisasi rekrutmen calon tenant. Kegiatan ini dimulai dengan pembuatan brosur (terlampir) tentang keberadaan Pusat Pengembangan Kewirausahaan, visi misi, tujuan dan sasaran kegiatan.
- 2) Rekrutmen calon tenant. Adapun persyaratan dalam rekrutmen adalah: Menyertakan contoh produk/ jasa, Menyertakan foto lokasi usaha, Bisnis plan.
- 3) Seleksi calon tenant. Jika calon tenant dapat memenuhi persyaratan tersebut, maka calon tenant tersebut dapat mengikuti seleksi yaitu tahap pertama adalah desk evaluation/ seleksi administrasi, di mana incubator melakukan penilaian atas bisnis plan yang dibuat oleh calon tenant, tahap kedua adalah wawancara, untuk menilai sejauh mana kebutuhan inkubasi oleh calon tenant, kemudian pengumuman penetapan tenant.
- 4) Penilaian produk tenant. Usaha rintisan yang akan diinkubasi adalah usaha rintisan berbasis inovasi. Maka calon tenant yang akan diterima untuk diinkubasi adalah calon tenant yang memiliki produk yang berbasis inovasi. Inovasi yang dimaksud adalah dapat dari proses produksi (mesin dan

peralatan, standard mutu), pemasaran, produk itu sendiri dan aspek lain yang memiliki nilai inovasi.

5) Penentuan penerimaan tenant, akan dilakukan setelah melalui serangkaian proses di atas.

b) Tahap Inkubasi

1) Mentoring. Mentoring merupakan proses pembimbingan, pelayanan dan pendampingan incubator kepada tenant, yang dapat berupa pelatihan, workshop, seminar dan lain-lain kegiatan yang dianggap dapat membantu capacity building usaha rintisan berbasis inovasi.

2) Supervise. Merupakan proses monitoring yang dilakukan oleh incubator, untuk memastikan bahwa tenant mengimplementasikan hasil inkubasi dalam kegiatan usahanya.

3) Penilaian. Penilaian ini akan dilakukan setiap bulan setelah tenant mengikuti program inkubasi. Penilaian ini dilakukan pada aspek keuangan, pemasaran, produksi.

4) Funding. Inkubator akan menjalin kemitraan lebih banyak, baik dari perbankan maupun perusahaan yang memiliki CSR sehingga dapat memberikan akses permodalan, baik berupa dana hibah maupun dana bergulir

c) Tahap Pasca Inkubasi

1) Profit Share. profit share kepada incubator. Besaran dari profit share ini bervariasi sesuai dengan besaran laba yang dihasilkan oleh tenant.

2) Best practice. Hasil ini dapat dibandingkan antara usaha yang sama, sehingga menjadi best practice dari proses inkubasi.

d) Output yang Diharapkan

1) Bisnis yang stabil. Setelah mengikuti inkubasi ini, bisnis tenant diharapkan dapat berjalan stabil, dalam arti

keberlanjutan usaha secara kontinue dapat dipertahankan. Pendapatan dan laba usaha diharapkan berkesinambungan.

- 2) Pasar yang luas. Inkubasi dalam aspek pemasaran, dapat membantu tenant untuk memperluas jangkauan pasar. Kemudahan ini diperoleh dari pemasaran berbasis teknologi informasi dan komunikasi.
  - 3) Rujukan bagi UMKM yang tumbuh. Keberhasilan tenant dapat menjadi rujukan bagi usaha rintisan lainnya dan juga ukm yang sedang bertumbuh. Hal ini juga menjadi penguatan incubator, di mana keberhasilan ini dapat menjadi pilot project bagi inkubator-inkubator baru yang juga ingin membina UMKM.
- e) Outcome yang Diharapkan
- 1) Penguatan UMKM. Di masa mendatang, pertumbuhan umkm perlu mendapat dukungan dari berbagai pihak. Inkubator dengan perannya sebagai pembina dan pendamping umkm sebagai tenant, tentunya akan memberikan penguatan dalam eksistensi umkm/ tenant tersebut dalam usahanya. Penguatan ini dapat dinilai dari beberapa aspek, seperti adanya merk sendiri, manajemen yang lebih baik, inovasi teknologi produksi/ budidaya, dan aspek lainnya.
  - 2) Mendukung pertumbuhan UMKM. Incubasi yang dilakukan salah satunya adalah mendukung pertumbuhan umkm sebagai tenant. Pertumbuhan umkm/ tenant akan berpengaruh pada pendapatan daerah, menciptakan lapangan kerja, dan berakhir pada peningkatan kesejahteraan. Pencapaian ini tidak dapat dilakukan sendiri, namun harus didukung oleh berbagai pihak, yaitu pemerintah, swasta dan perbankan, serta sinergi dengan perguruan tinggi. Terlebih saat ini hasil penelitian di perguruan tinggi sudah banyak yang ditujukan untuk mengembangkan UMKM.

Kelemahan usaha local adalah belum adanya merk, kualitas yang rendah, pemasaran yang terbatas. Dengan inkubasi yang dilakukan oleh incubator, diharapkan usaha rintisan yang dibina dapat menjadi brand image dari wilayah tertentu, sehingga usaha local menjadi lebih maju.

## 2. Konsep Modal

### a. Pengertian Modal

Pengertian modal berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya. Menurut Kasmir, modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal terdiri dari uang dan tenaga kerja.

Hal ini yang memengaruhi besarnya modal adalah jangka waktu usaha atau jangka waktu perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan. Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara itu modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu-usaha.

Berikut ini dikemukakan beberapa pengertian tentang modal menurut beberapa ahli. Menurut pendapat (Agustin, 2006) mengartikan modal sebagai kekuasaan untuk menggunakan barang-barang modal. Dengan demikian modal terdapat di dalam neraca sebelah kredit. Adapun barang-barang modal ialah barang -barang yang ada dalam perusahaan yang belum digunakan yang terdapat dalam neraca sebelah debet.

Pengertian dan dasar pencatatan modal menurut Akuntansi Indonesia (1996) mempunyai pengertian:

- 1) Modal merupakan bagian hak milik perusahaan yaitu selisih antara aktiva dan kewajiban yang ada dengan demikian tidak merupakan nilai jual perusahaan.

2) Pada dasarnya modal berasal dari investasi pemilik dan hasil usaha perusahaan, modal akan berkurang terutama dengan adanya penarikan Kembali penyertaan oleh pemilik, bagian deviden dan kerugian yang diderita.

3) Penambahan modal disetor lazim dicatat berdasarkan:

a. Jumlah uang yang diterima

b. Besarnya kerugian yang ditimbulkan atau hutang yang dibatalkan.

Sebagaimana diketahui bahwa ROI adalah perbandingan antara laba bersih dengan total aktiva, maka dari kenyataan ini jelas diketahui bahwa struktur modal akan mempengaruhi tingkat perolehan laba (profitabilitas) perusahaan. Hal ini terjadi karena untuk mendapatkan total aktiva dipengaruhi oleh aktiva lancar (modal kerja).

(Husnan,2004) menyatakan sejauh pembayaran bunga bisa dipergunakan untuk mengurangi pajak, maka penggunaan hutang dapat memberikan manfaat bagi pemilik perusahaan. Perusahaan semestinya menggunakan hutang yang akan meminimumkan biaya modal perusahaan. Tetapi tidak mudah menentukan proporsi ini. *Pertama*, perusahaan akan enggan melakukan kebijakan penetapan sumber pendanaan (*financing decision*) semata mata untuk penggantian sumber daya karena adanya biaya penerbitan yang cukup berarti. *Kedua*, perusahaan mungkin tidak bisa menaksir besarnya biaya modal sendiri (hal ini berlaku untuk perusahaan yang tidak menerbitkan sahamnya kepasar modal). *Ketiga*, biaya hutang yang ditawarkan oleh pihak yang menyediakan kredit lebih tinggi dari bunga obligasi.

b. Pengertian Modal Sendiri

Modal sendiri merupakan dana yang bersumber dari pemilik perusahaan (Jumingan,2009). Menurut pendapat (Susnaningsih,2008) modal sendiri pada dasarnya adalah modal yang berasal dari perusahaan dan yang tertanam didalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. (Menurut Syafri, 2005) modal sendiri merupakan modal pemilik (owner equity) yang mana equity merupakan suatu hak yang

tersisa atas aktiva suatu lembaga setelah dikurangi kewajibannya. Dalam perusahaan equity adalah modal pemilik. Menurut Soemarso (2004) modal sendiri ialah modal yang merupakan sumber pembelanjaan perusahaan yang berasal dari pemilik.

(Ball dan Mc Culloch,2001) mendefinisikan modal sendiri adalah suatu ekuitas dimana modal ekuitas adalah modal yang dihimpun dengan menjual saham biasa yang mewakili kepemilikan perusahaan. Menurut (Sadeli,2001) didalam Perusahaan perseroan terbatas yang termasuk modal sendiri antara lain:

1) Modal Saham

Modal saham merupakan tanda bukti pengembalian bagian atau peserta dalam suatu PT bagi suatu perusahaan yang bersangkutan yang diterima dari hasil penjualan sahamnyadan tetap tertanam didalam perusahaan tersebut selama hidupnya, meskipun pemegang saham itu sendiri bukanlah merupakan penanaman yang permanen, karena setiap waktu pemegang saham dapat menjual sahamnya. Adapun jenis-jenis saham antara lain adalah saham biasa (*Common stock*), saham preferen (*Preferred stock*) dan saham preferen Kumulatif (*Commulative preferred stock*).

2) Cadangan

Cadangan disini dimaksudkan sebagai cadangan yang dibentuk dari keuntungan yang diperoleh oleh perusahaan selama beberapa waktu 11 yang lampau atau yang berjalan. Tidak semua cadangan termasuk dalam pengertian modal sendiri. Cadangan yang termasuk kedalam modal sendiri antara lain adalah cadangan depresiasi, cadangan modal kerja, cadangan selisih kurs dan cadangan umum.

c. Laba ditahan

Keuntungan yang diperoleh oleh suatu perusahaan perusahaan dapat sebagian dibayarkan sebagai deviden dan sebagian ditahan oleh perusahaan. Apabila penahanan keuntungan tersebut sudah sesuai dengan

tujuan tertentu, maka dibentuklah cadangan sebagaimana diuraikan diatas. Apabila perusahaan belum mempunyai tujuan tertentu mengenai penggunaan keuntungan tersebut, maka keuntungan tersebut merupakan keuntungan yang ditahan. Laba yang ditahan adalah bagian laba yang ditanamkan kembali dalam perusahaan. Laba yang diperoleh perusahaan tidak semuanya dibagikan kepada para pemilik (pemegang saham) sebagai deviden tetapi, akan ditahan dan ditanamkan kembali dalam perusahaan untuk berbagai keperluan (Jumingan,2009).

Usaha yang memerlukan jangka waktu yang lebih panjang memerlukan modal yang relatif besar pula. Perhitungan terhadap besarnya kebutuhan usaha perlu dilakukan sebelum usaha tersebut dijalankan. Adapun indikator modal usaha adalah sebagai berikut:

1. Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman, modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Oleh karena itu modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan dana jangka panjang yang tidak tertentu likuiditasnya.
2. Pemanfaatan modal tambahan, pengaturan pinjaman modal dari bank atau lembaga keuangan lainnya harus dilakukan dengan baik. Gunakan modal tambahan sebagaimana tujuan awal, yaitu untuk mengembangkan usaha.
3. Hambatan dalam mengakses modal eksternal, hambatan untuk memperoleh modal eksternal antara lain: sulitnya persyaratan untuk mendapatlan kredit perbankan bagi UMKM seperti kelayakan usaha, rekening 3 bulan harus bagus dan keberadaan agunan serta lamanya berbisnis, serta teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.
4. Keadaan usaha setelah menambahkan modal, tentunya yang diharapkan setelah menambahkan modal, usaha yang dijalankan akan lebih berkembang.

#### d. Modal Sendiri Menurut Pandangan Islam

Dalam sejarah perkembangan peradaban manusia dari masa kemasa selalu dihadapkan pada berbagai persoalan baik itu persoalan ekonomi, politik maupun budaya. Persoalan yang ada tidak akan pernah habis mengingat munculnya solusi pasti akan diikuti oleh munculnya persoalan baru. Adanya problematika kehidupan dan solusi yang ditemukan sebenarnya merupakan indikasi bahwa proses kehidupan sedang berjalan, kondisi ini berlangsung disemua sektor kehidupan manusia termasuk bidang ekonomi. manusia dituntut untuk mampu melakukan usaha eksploratif tiada henti dalam mencari solusi atas persoalan-persoalan ekonomi dan salah satu sumber yang tidak dapat diabaikan dalam persoalan ekonomi dan agama.

Modal sendiri yang berlebihan tidak baik bagi perusahaan seperti itu juga dengan kekurangan modal kerja. Oleh karena berkumpulnya dana yang besar tanpa penggunaan secara produktif, akibat dana-dana yang tidak dapat digunakan secara produktif menyebabkan pendapatan yang berkurang dan sering menyebabkan diadakannya investasi dalam proyek- proyek yang tidak diperlukan / tidak produktif disamping itu kelebihan modal kerja dapat menyebabkan petugas-petugas perusahaan menjadi kurang berhati-hati dalam membayarkan berbagai biaya dan itu dapat menimbulkan inefisiensi / pemborosan dalam operasi perusahaan. Secara konseptual hubungan modal kerja / modal sendiri terhadap profitabilitas adalah apabila modal sendiri / tidak cukup maka akan berpengaruh pada penurunan profitabilitas dan apabila modal kerja yang berlebihan akan berakibat pada inefisiensi / pemborosan yang akhirnya berpengaruh pada penurunan tingkat profitabilitas dalam kata lain modal sendiri harus dikelola dengan baik dan tidak boleh salah penempatan.

### 3. Legalitas Usaha

#### a. Pengertian Legalitas Usaha

Legalitas usaha merupakan sumber informasi yang bersifat resmi dimana di dalamnya memuat informasi yang terkait usaha tersebut dalam rangka memudahkan siapa saja yang memerlukan segala jenis data mengenai usaha tersebut seperti identitas maupun semua yang bersangkutan dengan dunia usaha dan pendirian perusahaan, serta kedudukannya (Harmaizar, 2006).

Legalitas usaha ada untuk memberikan rasa aman kepada konsumen dengan jaminan produk baik itu barang maupun jasa yang aman dan bermutu. Legalitas usaha menjadi sebuah bukti bahwa suatu usaha telah layak atau lolos dari aspek-aspek yang membuat produk itu tidak bisa dipastikan keamanannya. Legalitas usaha menjadi nilai tambah bagi usaha sebab dengan adanya legalitas usaha membuat konsumen semakin yakin akan produk yang mereka beli dan nikmati. Dalam penerapannya, ada bermacam-macam bentuk legalitas usaha. Legalitas usaha yang dipilih ini nantinya juga akan memberikan pengaruh berupa dampak terhadap jalannya usaha tersebut. Apabila pemilihan legalitas usaha dilakukan secara tepat maka akan menambah value dari usaha tersebut. Namun jika salah memilih legalitas sebagai bentuk usahanya, bukan tidak mungkin adanya legalitas usaha tersebut malah mengekang suatu usaha dalam perjalanan bisnisnya.<sup>12</sup> Adanya legalitas usaha menjamin ketenangan bagi pelaku usaha. Salah satu faktor yang mendorong berkembangnya usaha adalah dukungan dari lingkungan usaha. Dengan adanya legalitas usaha ini membuat lingkungan memberikan dukungan sehingga tercipta ketenangan yang menjadikan inovasi akan lebih mudah muncul dan kelancaran usaha dapat terpenuhi (Ahmad, 2008).

b. Jenis-Jenis Legalitas Usaha.

a) Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)

Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) adalah perizinan berupa surat yang diterbitkan oleh menteri maupun pejabat yang berwenang dengan diberikan kepada pengusaha sebagai bentuk sahnya perdagangan, perizinan ini bisa dalam usaha yang berskala kecil, sedang, dan juga besar (ahmad, 2008). Dalam SIUP tidak termasuk di dalamnya usaha kecil perseorangan.

Pada usaha kecil perseorangan, perizinan yang diberikan adalah nomor produk industri rumah tangga (P-IRT) sebagai Dinas Koperasi dan UMKM pada masing-masing tingkatan kabupaten atau kota. bentuk legalitas produk yang dikeluarkan oleh home industry yang diterbitkan oleh Dinas Koperasi dan UMKM pada masing-masing tingkatan kabupaten atau kota.

b) Surat Izin Tempat Usaha (SITU)

Surat Izin Tempat Usaha (SITU) merupakan syarat yang diperlukan demi memperoleh perizinan mengenai lokasi usaha yang ingin dijadikan baik itu sebagai tempat produksi atau apapun yang berkaitan dengan usaha, dimaksudkan agar tidak memunculkan gangguan maupun memberikan kerugian untuk beberapa pihak. dasar hukum dari penerbitan surat ini adalah peraturan dari masing-masing daerah pada tiap tingkatan kabupaten atau kota. Dengan adanya izin usaha diharapkan munculnya simbiosis mutualisme antara pemilik usaha dengan masyarakat sekitar. Pemilik usaha tenang sebab usahanya memiliki izin serta masyarakat tidak terganggu karena pengelolaan yang benar dari pemilik usaha yang tidak menimbulkan dampak buruk terhadap lingkungan.

c) Merek

Merek merupakan instrumen yang dijadikan acuan sebagai pembeda antara produk satu dengan produk yang lain. Dasar

hukum dari penerbitan merek adalah Undang-Undang Nomor 15 Tahun 2001 mengenai Merek dimana disana dipaparkan bahwa merek merupakan tanda dalam bentuk gambar, susunan warna, nama, kata, huruf-huruf, angka-angka, maupun kombinasi dari unsur-unsur tersebut yang 20 memiliki daya pembeda, dan digunakan dalam kegiatan perdagangan barang dan jasa (ahmad, 2006).

d) BPOM

Badan pengawas obat dan makanan merupakan suatu lembaga yang dibentuk pemerintah Indonesia dalam mengontrol peredaran segala jenis obat-obatan dan makanan. Tujuan dari badan ini adalah demi menjaga kualitas dari produk obat dan makanan yang beredar agar aman dipakai dan dikonsumsi. Obat-obatan, makanan dan minuman yang sudah terdaftar dalam BPOM dijamin kelayakan konsumsinya. Kelayakan disini tentu dengan catatan-catatan. Semua jenis obat digunakan sesuai dengan gejala dan resep dokter dan segala jenis makanan dikonsumsi dalam jumlah yang wajar, tidak berlebihan.

c. Tujuan Legalitas Usaha

Salah satu yang diharapkan dari para pelaku UMKM adalah adanya bantuan modal, salah satu yang menjadi kendala para UMKM dalam mendapatkan modal adalah tidak adanya legalitas usaha dari para UMKM. Hal ini menjadi hambatan yang sering ditemui di lapangan tentang permodalan dimana UMKM sangat memerlukan bantuan permodalan dari lembaga pembiayaan sementara syarat dari permodalan sendiri adalah adanya legalitas usaha. Oleh karenanya, UMKM memerlukan legalitas usaha sebagai syarat dalam pengajuan bantuan permodalan kepada lembaga pembiayaan (Yusuf, 2011).

Aspek legalitas usaha yang lengkap sangat penting bagi UMKM untuk memberikan kepastian usaha mereka dalam hukum yang dengan adanya legalitas usaha tersebut bisa mendukung kinerja serta

menambah power mereka dalam persaingan usaha yang ada. pengelolaan aspek legalitas usaha yang baik akan membawa keberhasilan berupa keunggulan persaingan UMKM sehingga UMKM akan berkontribusi terhadap PDRB provinsi maupun PDB nasional. Selain itu, perkembangan UMKM membuka lapangan kerja baru bagi masyarakat secara umum (Amin, 2006).

Perlu setiap usaha memiliki surat izin usaha perdagangan (SIUP). Surat izin (SIUP) ini bisa didapatkan dengan mengajukan permohonan serta mengisi formulir Surat Izin Permohonan (SIP) kepada pemerintah daerah untuk memperoleh manfaat-manfaat dari izin usaha. Berikut merupakan tujuan dan manfaat dari pendaftaran perusahaan (Sugih, 2007).

Manfaat izin bagi pelaku usaha:

- a. Mencatat secara benar-benar keterangan suatu perusahaan meliputi identitas, data, serta keterangan lain mengenai perusahaan.
- b. Menyediakan informasi resmi untuk seluruh pihak yang memiliki kepentingan.
- c. Memberikan jaminan kepastian berusaha untuk dunia usaha.
- d. Menciptakan iklim dunia usaha yang sehat untuk dunia usaha.
- e. Menciptakan transparansi dalam kegiatan usaha.

Manfaat pendaftaran perusahaan bagi dunia usaha:

- a. Ajang promosi yang memudahkan pemasaran.
- b. Memperoleh kepastian usaha yang memudahkan perluasan usaha dengan adanya penanaman modal dari pihak yang memiliki minat.
- c. Menciptakan manajemen perusahaan lebih sehat sebab masyarakat diajak berperan dalam mengawasi perusahaan meski tidak secara langsung.

- d. Memperoleh pembinaan serta dukungan pemerintah terkait permodalan dengan kredit prioritas, pameran produk, serta manajemen usaha.
- e. Memberikan kemudahan dalam kemitraan serta kerja sama usaha merger dan akuisisi, serta penyertaan modal.
- f. Terlindungi dari praktik usaha yang tidak jujur.

Manfaat pendaftaran perusahaan bagi pemerintah:

- a. Memberikan kemudahan kepada pemerintah untuk mengikuti perkembangan dunia usaha secara keseluruhan.
- b. Memberikan kemudahan dalam penetapan kebijaksanaan serta pengembangan usaha dalam rangka (1) bimbingan, pembinaan serta pengawasan kegiatan perusahaan, (2) penciptaan iklim usaha yang sehat dan tertib, (3) pengembangan usaha dalam rangka perkembangan ekonomi nasional, dan (4) sebagai bahan dalam penyusunan kebijakan dalam bidang investasi, pasar modal, perbankan/perkreditan serta hutang luar negeri pihak swasta pada masa mendatang.

Manfaat izin bagi pelaku usaha (Ichsanudin, 2011):

- a. Sebagai identitas dan legalitas perusahaan,
- b. Memberikan kepastian berusaha dan kepastian hukum (formalitas).
- c. Memperoleh pengakuan dan pembinaan dari instansi pemerintahan.
- d. Sebagai dasar untuk membentuk kelompok usaha.
- e. Sebagai persyaratan untuk keperluan bisnis.
- f. Sebagai bagian dari kekayaan (asset) perusahaan.
- g. Untuk ketenangan berusaha.
- h. Sebagai alat dan ajang promosi.

Legalitas usaha memudahkan suatu usaha dalam menjalankan usaha mereka, terkordinasi secara langsung dan mudah dengan pemerintah, serta jaminan kenyamanan sebab telah terpenuhinya standar-standar kelayakan

usaha yang menjadikan usaha tersebut tidak hanya bermanfaat bagi pengusaha itu sendiri melainkan juga memberikan manfaat kepada masyarakat luas.

#### **4. Pemasaran**

##### **a. Pengertian Pemasaran**

Pemasaran sebagaimana diketahui, adalah inti dari sebuah usaha. Tanpa pemasaran tidak ada yang namanya perusahaan, akan tetapi apa yang dimaksud dengan pemasaran itu sendiri orang masih merasa rancu. Pengertian pemasaran menurut (Kotler,1997) adalah Suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk dengan pihak lain.

Banyak yang menganggap bidang ini identik atau sama dengan bidang penjualan. Sesungguhnya pemasaran memiliki arti yang luas daripada penjualan. Bidang penjualan merupakan bagian dari bidang pemasaran, sekaligus merupakan bagian terpenting dari bidang pemasaran itu sendiri. Pemasaran berarti bekerja dengan pasar untuk mewujudkan pertukaran potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Jika perusahaan menaruh perhatian lebih banyak untuk terus menerus mengikuti perubahan kebutuhan dan keinginan baru, mereka tidak akan mengalami kesulitan untuk mengenali peluang-peluangnya. Karena para konsumen selalu mencari yang terbaik untuk kehidupannya dan tentu saja dengan harga yang terjangkau dan dengan kualitas yang baik pula, hal itulah yang memicu adanya persaingan yang semakin tajam yang menyebabkan para penjual merasa semakin lama semakin sulit. menjual produknya di pasar. Sebaliknya, pihak pembeli merasa sangat diuntungkan karena mereka bebas memilih dari pihak manapun dengan kualitas dan mutu produk yang baik. Hal inilah yang mendorong para pakar bisnis untuk mencari jalan keluar yang terbaik. Fenomena masa lalu dipelajari dan

dibandingkan dengan apa yang menggejala saat ini, kiat-kiat bisnis dalam memproduksi barang, menetapkan harga, mempromosikan serta mendistribusikan dianalisis dengan baik agar sesuai dengan tuntutan pasar.

Teori pemasaran yang amat sederhana pun selalu menekankan bahwa dalam kegiatan pemasaran harus jelas siapa yang menjual apa, dimana, bagaimana, bilamana, dalam jumlah berapa dan kepada siapa. Adanya strategi yang tepat akan sangat mendukung kegiatan pemasaran secara keseluruhan.

Definisi menurut (Harper W,2000) bahwa Pemasaran adalah “Suatu proses sosial yang melibatkan kegiatan-kegiatan penting yang memungkinkan individu dan perusahaan mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui pertukaran dengan pihak lain dan untuk mengembangkan hubungan pertukaran”.

Definisi ini menjelaskan bahwa pemasaran merupakan proses kegiatan usaha untuk melaksanakan rencana strategis yang mengarah pada pemenuhan kebutuhan konsumen melalui pertukaran dengan pihak lain.

#### b. Pengertian Konsep Pemasaran

Definisi menurut (Basu Swastha,2002) Konsep pemasaran adalah sebuah falsafah bisnis yang menyatakan bahwa pemuasan kebutuhan konsumen merupakan syarat ekonomi dan sosial bagi kelangsungan hidup perusahaan.

Konsep pemasaran didasarkan pada pandangan dari luar ke dalam. Konsep ini diawali dengan mendefinisikan pasar yang jelas berfokus pada kebutuhan pelanggan, memadukan semua sistem kegiatan yang akan memengaruhi pelanggan dan menghasilkan laba melalui pemuasan pelanggan. Konsep pemasaran bersandar pada empat pilar utama.

- 1) Pasar sasaran tidak ada perusahaan yang dapat beroperasi disemua pasar dan memuaskan semua kebutuhan dan juga

tidak ada yang dapat beroperasi dengan baik dalam pasar yang luas, sehingga jika suatu perusahaan itu ingin berhasil maka ia harus dapat mendefinisikan pasar sasaran mereka dengan cermat dan menyiapkan program pemasaran.

- 2) Kebutuhan pelanggan, memahami kebutuhan dan keinginan pelanggan tidak selalu merupakan tugas yang sederhana dikarekan beberapa pelanggan itu memiliki kebutuhan sendiri yang tidak mereka sadari atau mereka tidak dapat mengutarakan kebutuhan-kebutuhan ini.
- 3) Pemasaran terpadu, jika semua departemen bekerja sama melayani kepentingan pelanggan maka hasilnya adalah pemasaran terpadu. Pemasaran terpadu berjalan dalam dua tahap yaitu:
  - (a) Tahap Pertama: beragam fungsi pemasaran, tenaga penjualan periklanan, manajemen produk, riset pemasaran dan lainnya harus bekerja sama.
  - (b) Tahap Kedua: pemasaran harus dikoordinasikan dengan baik pada bagian lain perusahaan.
  - (c) Profitabilitas, tujuan utama konsep pemasaran adalah membantu organisasi mencapai tujuan mereka.

## B. Penelitian Terdahulu Yang Relevan

Tabel.2 Rangkuman Penelitian Terdahulu

No	Judul	Metode	Hasil	Kebaruan
1.	Model Pendampingan Inkubator Bisnis Terhadap Usaha Kecil dan Mengah (UMKM) (2019)	Metode yang digunakan penelitian kualitatif, dengan melakukan wawancara	Penelitian ini menggunakan model pendampingan yang tepat yang salah satu	Penelitian yang dilakukan bismalah sasaran pendampingannya secara umum terhadap usaha kecil dan

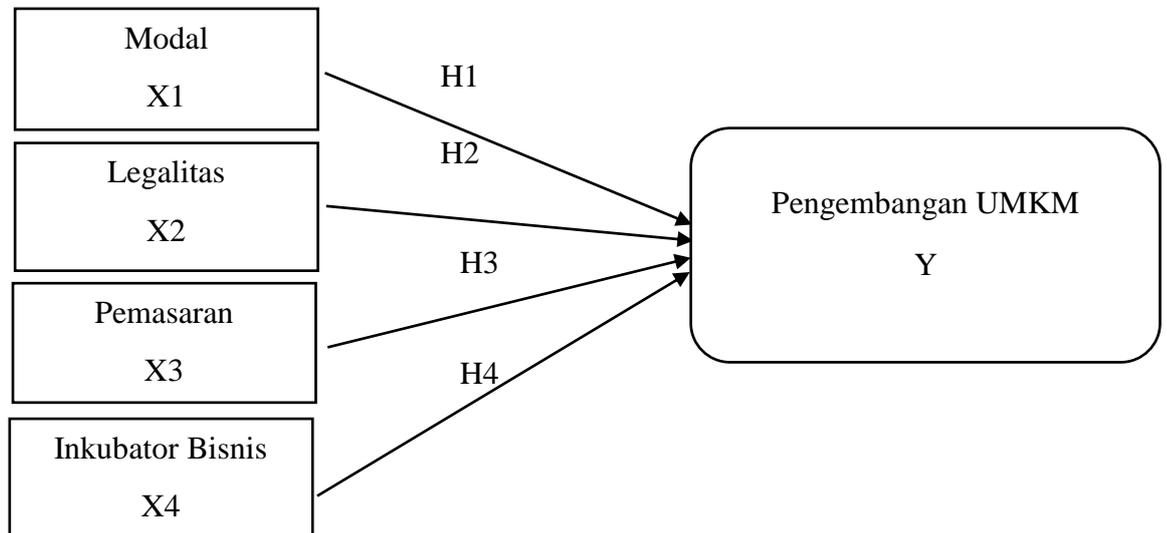
		dan focus group discussion.	lembaganya berperan dalam pendampingan usaha inkubator bisnis dengan berbagai strategi.	menengah, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti lebih ke usaha kecil dan menengah di bidang olahan makanan.
2.	Sinergi demi Inkubator Bisnis (2018)	Metode yang digunakan penelitian kualitatif deskriptif melalui wawancara.	Penguatan UMKM dalam pengembangan inkubator bisnis berdampak positif terhadap laju pertumbuhan ekonomi.	penelitian Baumassep lebih ke strategi inkubator bisnis agar berdampak positif terhadap laju pertumbuhan ekonomi, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti lebih ke arah pengembangan modal, legalitas dan pemasaran UMKM olahan makanan.
3.	Efektivitas inkubator bisnis dalam pelaksanaan	Metode yang digunakan penelitian	Pelaksanaan pembinaan UMKM	Penelitian Hidayanti A, Baddarudin dan

	pembinaan usaha masyarakat kecil menengah. (2018)	kualitatif deskriptif melalui wawancara.	melalui program ukm tenant dalam inkubator bisnis membutuhkan peranan pemerintah sebagai bentuk Kerjasama ekonomi.	Karyono pemembinaan UMKM melalui program ukm tenant yang mencakup semua jenis ukm, sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti khusus ukm olahan makanan
--	---	--	--	---

### C. Kerangka Pemikiran

Inkubator bisnis sebagai salah satu model penumbuhan unit usaha baru yang memiliki kelebihan tersendiri, yaitu UMKM binaan/calon pengusaha di didik untuk menguasai semua spek bisnis, dibekali dengan sarana dan modal kerja, serta didampingi secara intensif. Dalam hal ini inkubator bisnis lebih focus kepada bagaimana pengaruh modal, legalitas dan pemasaran untuk peningkatan pengembangan UMKM (Y).

Para pelaku usaha harus meningkatkan potensi dan kualitas diri untuk mengembangkan usaha. Hal tersebut dapat dilakukan dengan bergabung Bersama inkubator bisnis yang akan memberikan pelayanan sesuai dengan peranannya. Secara tidak langsung juga dapat membantu pengembangan UMKM. sehingga dari latar belakang tersebut kerangka berpikir penelitian ini adalah sebagai berikut:



Gambar. 01 Kerangka Pemikiran

Inkubator bisnis dianggap penting bagi perekonomian local sebagai akibat dari penciptaan nilai. Inkubator bisnis dipandang sebagai pusat wirausaha yang dapat menyalurkan wirausaha dan memungkinkan untuk melepaskan ide dan usaha bisnis mereka ke pasar. Untuk itu, dalam inkubator bisnis terdapat modal usaha, legalitas dan pemasaran. Penting untuk pengembangan UMKM dalam pengembangan usahanya dengan meningkatkan pengaruh modal dengan begitu modal pada dasarnya yang berasal dari perusahaan dan yang tertanam di dalam untuk waktu yang tidak tertentu, dengan meningkatnya modal maka akan berpengaruh dalam pengembangan UMKM. Disamping modal UMKM juga harus melihat legalitas usaha untuk sumber informasi yang memberikan rasa aman kepada konsumen dengan jaminan produk baik itu barang maupun jasa yang aman dan bermutu, dengan legalitas usaha yang aman akan mengembangkan UMKM. Selain modal dan legalitas UMKM juga perlu melakukan upaya-upaya terkait pemasaran produk. Penting mengetahui pemasaran bagi usaha dengan pemasaran itu sendiri untuk mewujudkan pertukaran potensial dengan maksud memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia, jika

perusahaan menaruh perhatian lebih banyak untuk terus menerus mengikuti perubahan kebutuhan dan keinginan baru, mereka tidak akan mengalami kesulitan untuk mengenali peluang-peluangnya, dengan begitu pengembangan UMKM akan meningkat.

Jadi, jika UMKM memiliki modal, legalitas dan pemasaran yang tidak dapat dipisahkan maka UMKM tersebut berpeluang, berkembang dan sejahtera.

#### **D. Hipotesis**

Secara umum hipotesis diartikan sebagai jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang rumusan masalah penelitiannya telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan (Jaya, 2020). Dapat dikatakan sementara karena jawaban yang dihasilkan tidak berdasarkan fakta-fakta data empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data dan belum didasarkan pada teori yang relevan. Adapun rumusan hipotesis dalam penelitian ini yaitu:

1. Pengaruh Modal terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon  
 Ho1 : Tidak adanya pengaruh modal terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon  
 Ha1 : Adanya pengaruh modal terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon.
2. Pengaruh legalitas terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon  
 Ho2 : Tidak Adanya pengaruh legalitas terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon  
 Ha2 : Adanya pengaruh legalitas terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon.
3. Pengaruh pemasaran terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon  
 Ho3 : Tidak Adanya pengaruh pemasaran terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon

Ha3 : Adanya pengaruh pemasaran terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon

4. Pengaruh Inkubator Bisnis terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon

Ho3 : Tidak Adanya pengaruh inkobator bisnis terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon

Ha3 : Adanya pengaruh incubator bisnis terhadap perkembangan umkm olahan makanan di desa Palir kecamatan Tengah Tani Cirebon

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon Jawa barat Indonesia. Periode Penelitian ini dilaksanakan pada 01 September sampai 30 Oktober 2023.

#### **B. Jenis dan Sumber Data**

##### 1. Jenis Data

Menggunakan berbagai tipe data kuantitatif dalam penelitian ini. Data yang dinyatakan dalam angka dikenal sebagai data kuantitatif (Qudratullah & Farhan, 2014). Data kuantitatif dapat disimpulkan dari berbagai perhitungan, seperti jumlah pelanggan. Penulis akan mengumpulkan data dari sumber data primer untuk perolehan data. Data primer ini terdiri dari informasi yang dikumpulkan oleh pihak-pihak yang berkepentingan, biasanya melalui perhitungan atau pengukuran langsung. Karena pengumpulan data primer oleh peneliti, diperlukan sumber daya yang cukup, seperti uang, waktu, tenaga, dan sebagainya.

##### 2. Sumber Data

Studi ini mengandalkan sumber data berikut (Situmorang, Muda, et al.,2010):

1. Sumber data primer Dalam penelitian ini, melakukan pertanyaan dengan penyebaran kuesioner yang berfungsi sebagai sumber data primer.
2. Data sekunder penelitian ini berasal dari buku, jurnal, tesis, dan penelitian sebelumnya.

## C. Populasi dan Sampel

### 1. Populasi

Dalam memberikan penjelasan mengenai definisi istilah “penduduk”, yang ia definisikan sebagai “totalitas dari semua kasus, peristiwa, orang, benda, dan lain-lain”. orang, nilai, peristiwa, dan hal yang akan terjadi disebut populasi umum (Toto., & Gozali 2015). Populasi adalah generalisasi wilayah yang mencakup benda-benda atau hal-hal yang memiliki jumlah dan karakteristik tertentu. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa populasi tidak hanya mencakup orang tetapi juga benda dan benda alam lainnya. Populasi dalam penelitian ini meliputi semua UMKM olahan makanan di desa Palir yang telah terpilih dalam melakukan pelatihan incubator bisnis yaitu sebanyak 120 UMKM. Populasi juga mencakup semua ciri atau sifat yang dimiliki oleh subjek atau objek yang diteliti.

### 2. Sampel

Secara alami, sudah ada metode yang harus digunakan untuk memilih sampel dari suatu populasi untuk menghasilkan data yang relevan dan andal. Teknik Metode pengambilan sampel secara acak langsung digunakan untuk pengambilan sampel. Teknik pengambilan sampel acak sederhana adalah teknik yang secara acak memilih sampel dari populasi tanpa memperhitungkan strata apapun (Sumargo, 2020).

Karena jumlah ukm olahan makanan yang mengikuti incubator bisnis sudah diketahui sebanyak 120 orang. Sehingga sampel yang digunakan peneliti rumus Slovin dengan tingkatan eror 10% sebagai berikut :

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

Dimana:

n= ukuran sampel

N= populasi

e= presentasi kelonggaran ketidakterikatan karena kesalahan pengabilan sampel yang masih di inginkan.

$$N = \frac{N}{1+(N \times e^2)} = \frac{60}{1+(60 \times 0,12)^2} = \frac{60}{5} = 12$$

\* Sehingga diperoleh jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian yaitu 24 responden.

#### D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan untuk mendapatkan data untuk suatu penelitian disebut dengan metode pengumpulan data dapat melalui berbagai cara yaitu:

##### 1. Penyebaran Kuesioner (Angket)

Kuesioner adalah suatu metode pengumpulan data yang di dalamnya terdapat pernyataan atau pertanyaan tertulis. diberikan kepada responden, yang harus mereka tanggapi. Kuesioner tertutup yang digunakan dalam penelitian ini menanyakan kepada peneliti tentang kualitas layanan, produk, dan promosi untuk memuaskan nasabah pembiayaan, dan tanggapan mereka diberikan. Metode kuesioner tertutup umumnya dianggap sebagai pengumpulan data yang paling efisien karena responden dapat langsung menjawab dengan mencentang kolom yang sesuai dengan tanda (√). Sehingga tidak memerlukan sesi tanya jawab dengan responden dan mudah untuk menjawabnya (Sugiyono, 2018).

##### 2. Observasi

Observasi adalah kegiatan melihat dan mengamati objek penelitian untuk mengetahui pengaruh, perkembangan dampak, dan lain sebagainya. Dalam hal ini, observasi dilakukan bisa dengan berbagai cara. Mulai dari pengamatan pada objek langsung, observasi dengan terjun langsung melibatkan diri di lapangan, hingga observasi dengan meninjau referensi Pustaka (sugionno,2013). Observasi yang dilakukan yaitu memberikan sejumlah pertanyaan kepada UMKM dan mengamati perkembangan UMKM di desa palir.

### 3. Dokumentasi

Melakukan penelitian dan pengamatan tidak hanya diperoleh melalui observasi, pengamatan bisa dapat melalui dokumen-dokumen yang menunjang penelitian dan menambah informasi. Informasi yang didapatkan peneliti bisa melalui gambar, catatan, jurnal, dan data lainnya untuk mengetahui informasi pada masa silam, dalam penelitian kuantitatif itu sendiri. Adanya dokumentasi penting untuk dilakukan karena berguna dalam membantu perolehan data yang belum sempat di dapat dipengumpulan data lainnya. Dokumen dilakukan untuk mengumpulkan sumber atau data berupa foto UMKM di desa palir Kecamatan Tengah Tani yang dibutuhkan, aspek aspek tersebut merupakan jawaban dari yang dirumuskan dalam penelitian ini (Sugiyono, 2014).

## E. Operasional Variabel

### 1. Definisi Operasional

Tujuan variabel penelitian adalah untuk memahami arti dari masing-masing variabel sebelum dianalisis, serta instrumen dan asal-usul sumber pengukuran. Instrumen penelitian mengacu pada fasilitas dan alat yang digunakan peneliti untuk mengumpulkan data dalam rangka untuk memperoleh hasil yang akurat, lengkap, dan sistematis yang mudah diolah. Variabel, subvariabel, dan indikatornya terdapat dalam instrumen penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan data primer yang diturunkan dari penyebaran kuesioner (Juliandi., Manurung., & Satriawan, 2018).

### 2. Variabel Penelitian

Menurut Hatch dan Fardahany, variabel itu sendiri adalah suatu objek atau atribut seseorang yang bervariasi antara satu orang dengan orang lain atau satu objek dengan objek lainnya. Sugiyono mendefinisikan variabel penelitian sebagai sesuatu yang peneliti rencanakan untuk diteliti dalam bentuk apapun (Anggito, & J. Setiawan, 2018). Hatch dan Fardahany juga mendefinisikan variabel sebagai sesuatu yang peneliti rencanakan untuk dipelajari guna

memperoleh informasi tentangnya dan menarik kesimpulan tentangnya. variabel yang digunakan oleh peneliti:

- a. Variabel yang mengubah, mempengaruhi, atau muncul dari variabel terikat disebut sebagai variabel bebas atau variabel X (variabel bebas). Berikut adalah variabel bebas dalam penelitian ini:
  - 1) Pengaruh modal dalam upaya untuk mengembangkan UMKM Olahan makanan.
  - 2) Pengaruh legalitas dalam upaya untuk memberikan uji kelayakan bahwa produk UMKM olahan makanan tersebut sudah terjamin mutunya.
  - 3) Pengaruh pemasaran suatu produk UMKM sehingga wilayah pemasarannya bisa lebih luas lagi dan lebih menarik perhatian dan mendorong konsumen untuk membelinya.
- b. Variabel yang dipengaruhi atau dihasilkan dari adanya variabel bebas disebut sebagai variabel terikat, atau variabel Y (Sugiyono, 2010). Kesejahteraan UMKM olahan makanan dalam penelitian ini. Philip Kotter dan Kevin Lane Keller mendefinisikan kepuasan pelanggan sebagai perasaan senang seseorang atau kekecewaan setelah membandingkan kinerja (hasil) berbagai produk terhadap kinerja yang diharapkan.

## **F. Skala Pengukuran**

### **1. Uji Validitas**

Suatu ukuran yang menunjukkan bahwa alat ukur itu benar-benar mengukur apa yang sedang diukur dikenal sebagai uji validitas. Uji korelasi antara skor (nilai) setiap item pertanyaan dan skor total kuesioner diperlukan untuk menentukan apakah kuesioner yang disiapkan sudah memenuhi syarat valid atau tidak (Santoso, 2015). Item pertanyaan yang tidak valid harus dibuang atau digunakan sebagai instrumen pertanyaan. Pendistribusian kuesioner kepada 12 responden

berfungsi sebagai uji validasi. Nilai r-hitung untuk setiap pernyataan dapat dilihat pada kolom korelasi item-total terkoreksi pada tes SPSS ini. Evaluasi dilakukan dengan membandingkan nilai r-hitung pada r-tabel. Suatu item dapat dikatakan valid jika r-hitung lebih besar dari r-tabel. Produk digunakan dalam uji validasi. Moment adalah metode korelasi yang menggunakan rumus berikut (Yusuf, 2018).

$$r = \frac{n \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \sqrt{n \sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

dimana:

r = koefisien korelasi antara variabel x dan y

x = (x-x) y = (y-y)

n = jumlah sampel

Jika hasil r hitung lebih besar dari r tabel, maka itu membuktikan bahwa kuesioner dikatakan valid, dengan signifikan sebesar  $\alpha = 5\%$ .

## 2. Uji Reabilitas

Ketika pengukuran dilakukan dua kali atau lebih dengan alat ukur yang sama, uji reliabilitas digunakan untuk memastikan sejauh mana hasil tetap konsisten. Kriteria reliabilitas tes meliputi:

Metode Cronbach's Alpha digunakan untuk melakukan perhitungan reliabilitas pada item instrumen yang valid. Suatu instrumen penelitian dikatakan reliabel jika uji tersebut menghasilkan koefisien Alpha (Cronbach Alpha) lebih besar dari 0,60. Hasil perhitungannya adalah besarnya r hitung, yang kemudian dibandingkan dengan r tabel dengan taraf signifikansi 5% dan tingkat validitas. (dk) dari N-1. Instrumen dikatakan reliabel jika nilai r hitung lebih besar dari r tabel, dan tidak reliabel jika nilai r hitung lebih besar dari r tabel (Nurlaeli, 2017). Dalam skenario ini peneliti menguji reliabilitas dengan SPSS.

$$r = \frac{k}{k-1} \left( 1 - \frac{\sum ab^2}{6t^2} \right)$$

Dimana:

R = koefisien reliability Instrument (Cronbach alfa)

k = banyaknya butir pertanyaan

$\sum ab^2$  = total varians butir

$6t^2$  = total varians

## G. Analisis Data

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis dengan menggambarkan atau menggambarkan data yang sebelumnya diperoleh dengan adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk generalisasi, sedangkan statistik inferensial adalah teknik statistik yang digunakan untuk menganalisis data sampel dan kemudian hasilnya diterapkan pada populasi. (Silvia, 2020).

Dalam penelitian ini mempergunakan metode analisis data deskriptif dan analisis data inferensial:

### 1. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Metode regresi menentukan apakah distribusi data normal atau mendekati normal (Nanincova, 2019). Uji normalitas Koslmogorov-Smirov (K-S) memenuhi kriteria berikut:

1. Jika nilai K-S > 0,05 maka data terdistribusi dengan normal.
2. Jika K-S < 0,05 maka data tidak terdistribusi dengan normal.

#### b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas terlihat untuk melihat apakah model regresi mengidentifikasi korelasi independen antar variabel. Dalam model regresi yang reliabel, tidak boleh ada korelasi antara variabel independen. Jika variabel independen berkorelasi, variabel ini tidak ortogonal. Nilai dari variabel faktor inflasi, atau VIF, dapat digunakan untuk menentukan ada tidaknya multikolinearitas (Eksandy, 2017). Pengaruh komisaris independen, komite audit, dan kualitas audit terhadap

penghindaran pajak (tax avoidance)(studi empiris pada sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2010-2014). *Competitive Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 1(1), 1-20.

Variabel bebas yang dikenal sebagai variabel ortogonal memiliki nilai korelasi nol dengan variabel bebas. Menggunakan Uji multikolinieritas dengan kriteria berikut ini:

- 1)  $VIF < 10$  otomatis tidak terjadi multikolinieritas
- 2)  $VIF > 10$  dipastikan terjadi multikolinieritas

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bisa dilihat apakah tidak terdapat persamaan varians residual dari satu observasi ke observasi lain dalam model regresi (Kulon K. M, 2017). Jika varians residual dari satu pengamatan ke pengamatan lain berbeda, hal ini disebut heteroskedastisitas, kriteria uji adalah:

- a. Tidak terjadi heteroskedastisitas jika nilai signifikan (p-value) semuanya independen dan lebih besar dari 0,05.
- b. Heteroskedastisitas terjadi ketika nilai signifikan (p-value) semuanya independen 0,05.

d. Uji Hipotesis

Dalam menguji hipotesis penelitian berikut: Dampak parsial  $X_1$ ,  $X_2$ , dan  $X_3$  terhadap  $Y$  (uji t)

1. Uji t digunakan untuk mengetahui signifikansi pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen dengan asumsi variabel lain tetap konstan. langkah selanjutnya adalah membandingkan  $r$  hitung dengan tabel pada tingkat kesalahan 5% setelah mendapatkan  $t$  hitung. Jika kriteria berikut terpenuhi, hipotesis dapat dianggap diterima (tingkat signifikansi ( $\alpha$ ) 0,05) atau ditolak (tingkat signifikansi ( $\alpha$ )  $> 0,05$ ).

- a.  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima jika  $t$  hitung lebih besar dari  $t$  tabel, atau jika  $p$  lebih kecil dari 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
  - b.  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak jika  $t$  hitung lebih besar dari  $t$  tabel, atau jika  $p$  lebih besar dari 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.
2. Pengaruh  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$  dan  $X_4$  secara simultan terhadap  $Y$  (uji  $f$ )

Uji  $f$  digunakan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas memiliki pengaruh yang sama terhadap variabel terikat, kepuasan pelanggan, secara simultan atau bersama-sama. Ketika tingkat signifikansi untuk pengujian kurang dari 0,05, pengaruh independen variabel terhadap variabel dependen berikut berdasarkan standar berikut:

- a.  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima jika  $F$  hitung lebih besar dari  $F$  tabel, atau jika  $p$  lebih kecil dari 0,05 maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.
  - b.  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak jika  $F$  hitung lebih kecil dari  $F$  tabel, atau jika  $p$  lebih besar dari 0,05 maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak.
3. Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) Koefisien determinasi adalah suatu metode untuk menentukan seberapa besar persentase signifikan suatu variabel berubah sebagai akibat dari variabel dependen dan independennya. Keandalan model regresi dalam memprediksi variabel dependen dapat dijelaskan dengan mengetahui nilai koefisien determinasi. Hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat dari  $R$  square pada analisis regresi berganda. Semakin tinggi nilai koefisien determinasi maka semakin baik kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel terikat.

**BAB IV**  
**HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

**A. Hasil Penelitian**

**1. Gambaran Umum Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon. Populasi penelitian ini adalah pelaku usaha olahan makanan yang terpilih untuk mengikuti program inkubator bisnis binaan dinas koperasi dan UMKM Kabupaten Cirebon tahun 2023 yang berjumlah 120 UMKM. Pengambilan sampel terhadap responden dalam penelitian ini didasarkan pada *purposive sampling* dengan kriteria sampel pada penelitian ini adalah UMKM olahan makanan yang berada di Kecamatan Tengah Tani di Desa Palir sebanyak 24 responden.

**2. Karakteristik Responden**

Karakteristik responden bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai demografi responden penelitian yang terdiri dari jenis kelamin, pendidikan terakhir, lama usaha, dan kepemilikan usaha responden yang disajikan dalam bentuk tabel frekuensi. Gambaran tentang karakteristik responden dapat disajikan sebagai berikut:

**Tabel 4.1**  
**Usia Responden**

<b>Usia</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase (%)</b>
20 – 25 Tahun	1	4,2
26 – 30 Tahun	4	16,6
30 – 50 Tahun	18	75
>50 Tahun	1	4,2
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100,0</b>

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan usia, dari 24 responden Sebagian besar 18 responden (75%) berusia 30 – 50 Tahun, dan Sebagian kecil 1 responden (4,2%)

berusia 20 – 25 Tahun. Sehingga dapat disimpulkan mayoritas responden dalam penelitian ini berusia 30 – 50 Tahun.

**Tabel 4.2**  
**Jenis Kelamin Responden**

<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase (%)</b>
Laki – laki	5	20,9
Perempuan	19	79,1
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100,0</b>

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan jenis kelamin, dari 24 responden hamper seluruhnya 19 responden (79,1%) adalah perempuan, dan sebagian kecil 5 responden (20,9%) adalah laki-laki. Sehingga dapat disimpulkan mayoritas responden dalam penelitian ini adalah perempuan.

**Tabel 4.3**  
**Pendidikan Terakhir Responden**

<b>Pendidikan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase (%)</b>
SD	2	8,3
SMP	5	20,8
SMA	10	41,7
D3	3	12,5
S1	4	16,7
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100,0</b>

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan pendidikan, dari 24 responden Sebagian besar 10 responden (41,7%) pendidikan SMA, dan Sebagian kecil responden 2 responden (8,3%) pendidikan SD. Sehingga dapat disimpulkan mayoritas responden dalam penelitian ini pendidikan SMA.

**Tabel 4.4**  
**Lama Usaha Responden**

<b>Lama Usaha</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase (%)</b>
1 < Tahun	3	12,5
1 – 3 Tahun	7	29,2
>3 Tahun	14	58,3
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100,0</b>

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan lama usaha, dari 24 responden Sebagian besar 14 responden (58%) usahanya sudah berjalan lebih dari 3 tahun, dan Sebagian kecil 3 responden (12,5%) usahanya Sudha berjalan kurang dari 1 tahun. Sehingga dapat disimpulkan mayoritas responden dalam penelitian ini sudah menjalankan usaha lebih dari 3 tahun.

**Tabel 4.5**  
**Kepemilikan Usaha Responden**

<b>Kepemilikan</b>	<b>Frekuensi</b>	<b>Presentase (%)</b>
Sendiri	24	100,0
Orang Lain	0	0,0
<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100,0</b>

Sumber: Data primer diolah, 2023

Berdasarkan kepilikan usaha dari 24 responden seluruhnya 24 responden (100%) usahanya dimiliki sendiri. Sehingga dapat disimpulkan kepemilikan usaha dalam penelitian ini dimiliki sendiri oleh responden.

### **3. Deskripsi Jawaban Responden**

Deskripsi jawaban responden ini akan memuat rincian tentang deskripsi responden yang berpartisipasi dengan menjawab pilihan yang tersedia yaitu “sangat setuju”, “setuju”, “netral”, “tidak setuju”, dan “sangat tidak setuju” pada setiap kuesioner yang telah diberikan kepada responden. Adapun rekapitulasi jawaban responden dapat disajikan sebagai berikut:

## 1. Modal (X1)

**Tabel 4.6**  
**Jawaban Responden Tentang Modal (X1)**

No	Pernyataan	SKALA				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Modal usaha saya dari modal pribadi	7	12	3	1	1
2.	Modal dapat menjalankan operasional dengan baik	6	12	4	0	2
3.	Saya sering mendapatkan tawaran akses pembiayaan tambahan modal dari lembaga keuangan koperasi atau bank dll.	2	10	8	3	1
4.	Modal tambahan usaha, saya gunakan untuk kebutuhan membeli peralatan produksi yang lebih lengkap	6	14	2	1	1
5.	Modal tambahan membuat produksi saya meningkat.	9	10	2	1	1
6.	Besarnya modal yang saya miliki mampu memenuhi kebutuhan produksi.	6	11	3	2	2
7.	Besar kecilnya modal yang dimiliki sangat berpengaruh terhadap produksi dan omset yang akan diterima.	7	13	2	1	1

Sumber: Data Primer diolah, 2023

Berdasarkan table di atas menunjukkan bahwa variabel modal (X1) pada item pernyataan nomor 1, terdapat 12 responden yang modal usahanya bersumber dari modal pribadi. Pada item pernyataan nomor 2, terdapat 12

responden yang modalnya dapat menjalankan operasional dengan baik. Pada item pernyataan nomor 3, terdapat 10 responden yang sering mendapatkan tawaran akses pembiayaan tambahan modal dari Lembaga keuangan koperasi atau bank dan lain-lain.

Selain itu, pada item pernyataan nomor 4, terdapat 14 responden yang menggunakan modal tambahan untuk kebutuhan membeli peralatan produksi yang lebih lengkap. Pada item pernyataan nomor 5, terdapat 10 responden yang modal tambahannya membuat produksi meningkat. Pada item pernyataan nomor 6, terdapat 11 responden yang besarnya modal yang dimiliki mampu memenuhi kebutuhan produksi. Sedangkan pada item pernyataan nomor 7, terdapat 13 responden yang percaya dengan besar kecilnya modal yang dimiliki sangat berpengaruh terhadap produksi dan omset yang akan diterima.

## 2. Legalitas (X2)

**Tabel 4.7**

**Jawaban Responden Tentang Legalitas (X2)**

No	Pernyataan	SKALA				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Saya tidak merasa kesulitan untuk mendapatkan legalitas.	1	10	8	4	1
2.	Legalitas yang saya miliki mampu mendorong produktivitas usaha.	4	13	4	2	1
3.	Legalitas sangat saya butuhkan agar produksi tidak mengalami penghambatan.	3	16	3	1	1
4.	Saya menggunakan legalitas yang sangat berperan dalam proses produksi maupun hasil pendistribusian.	6	10	3	3	1
5.	Pembuatan legalitas dibantu oleh pendamping UMKM dari dinas	16	5	2	1	0

koperasi.					
-----------	--	--	--	--	--

Sumber: Data Priber diolah, 2023

Berdasarkan table diatas menunjukkan bahwa variabel legalitas (X2) pada item pernyataan nomor 1, terdapat 10 responden yang tidak merasa kesulitan untuk mendapatkan legalitas. Pada item pernyataan nomor 2, terdapat 13 responden yang percaya legalitas mampu mendorong produktivitas usaha. Pada item pernyataan nomor 3, terdapat 6 responden membutuhkan legalitas agar produksi tidak mengalami penghambat.

Selain itu, Pada item pernyataan nomor 4, terdapat 10 responden legalitas sangat berperan dalam proses produksi maupun hasil pendistribusian. Sedangkan pada item pernyataan nomor 5, terdapat 5 responden pada pembuatan legalitas dibantu oleh pendamping UMKM pada dinas koperasi.

### 3. Pemasaran (X3)

**Tabel 4.8**

**Jawaban Responden Tentang Pemasaran (X3)**

No	Pernyataan	SKALA				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Saya melakukan pemasaran setiap hari	5	10	6	2	1
2.	Pemasaran berkontribusi dalam minat konsumen untuk membeli	4	14	4	1	1
3.	Pemasaran yang paling efektif dalam meningkatkan omset usaha yaitu melalui media online	4	15	2	2	1
4.	Saya lebih suka melakukan pemasaran offline atau dari satu orang ke orang lain	3	9	7	4	1
5.	Dengan melakukan pemasaran akan meningkatkan omset usaha	9	11	3	0	1

yang saya jalani					
------------------	--	--	--	--	--

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan table di atas menunjukkan bahwa variabel pemasaran (X3) pada item pernyataan nomor 1, terdapat 10 responden yang melakukan pemasaran setiap hari. Pada item pernyataan nomor 2, terdapat 14 responden yang percaya pemasaran berkontribusi dalam minat konsumen untuk membeli. Pada item pernyataan nomor 3, terdapat 15 responden yang percaya bahwa pemasaran yang paling efektif dalam meningkatkan omset usaha yaitu melalui media online. Pada item pernyataan nomor 4, terdapat 9 responden yang lebih suka melakukan pemasaran offline atau dari satu orang ke orang lain. Sedangkan pada item pernyataan nomor 5, terdapat 11 responden yang percaya dengan melakukan pemasaran akan meningkatkan omset usaha yang sedang dijalani.

#### 4. Inkubator Bisnis (X4)

**Tabel 4.9**

**Jawaban Responden Tentang Inkubator Bisnis (X4)**

No	Pernyataan	SKALA				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Inkubator bisnis berkontribusi pada peningkatan kepercayaan pelanggan	7	12	4	0	1
2.	Pelatihan inkubator bisnis meningkatkan minat pelanggan untuk membeli produk saya	6	14	3	0	1
3.	Pelatihan inkubator bisnis membantu citra positif usaha dimata pelanggan	11	8	3	1	1
4.	Pelatihan inkubator bisnis berpengaruh terhadap peningkatan penjualan produk saya	13	6	4	0	1

5.	Kami memiliki rencana untuk tetap mengikuti pelatihan inkubator bisnis dalam operasi kami	10	7	5	1	1
----	---	----	---	---	---	---

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa variabel inkubator bisnis (X4) pada item pernyataan nomor 1, terdapat 12 responden yang percaya dengan inkubator bisnis berkontribusi pada peningkatan kepercayaan pelanggan terhadap produk. Pada item pernyataan nomor 2, terdapat 14 responden yang percaya pelatihan incubator bisnis meningkatkan minat pelanggan untuk membeli produk. Pada item pernyataan nomor 3, terdapat 11 responden yang percaya pelatihan inkubator bisnis membantu citra positif usaha dimata pelanggan. Pada item pernyataan nomor 4, terdapat 13 responden yang percaya pelatihan inkubator bisnis berpengaruh terhadap peningkatan penjualan produk. Sedangkan pada item pernyataan nomor 5, terdapat 10 responden yang memiliki rencana untuk tetap mengikuti pelatihan inkubator bisnis dalam operasi kami.

## 5. Pengembangan UMKM (Y)

**Tabel 4.10**

### **Kesejahteraan UMKM (Y)**

No	Pernyataan	SKALA				
		SS	S	N	TS	STS
1.	Pengembangan UMKM meningkat dalam setahun terakhir	2	12	8	1	1
2.	Kinerja tim penjualan dapat meningkatkan pengembangan UMKM	3	17	4	0	0
3.	Strategi pemasaran perusahaan telah berkontribusi pada peningkatan pengembangan	4	16	4	0	0

	UMKM					
4.	Faktor legalitas usaha dapat mempengaruhi pengembangan UMKM	2	18	2	2	0
5.	Pelatihan inkubator bisnis telah berkontribusi pada peningkatan pengembangan UMKM	10	12	2	0	0

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa variabel pengembangan UMKM (Y) pada item pernyataan nomor 1, terdapat 12 responden yang pengembangan UMKM meningkat dalam setahun terakhir. Pada item pernyataan nomor 2, terdapat 17 responden yang kinerja tim penjualan dapat meningkatkan kesejahteraan. Pada item pernyataan nomor 3, terdapat 16 responden yang strategi pemasaran perusahaan telah berkontribusi pada peningkatan pengembangan UMKM. Pada item pernyataan nomor 4, terdapat 18 responden yang factor legalitas usaha dapat mempengaruhi pengembangan UMKM. Sedangkan pada item nomor 5, terdapat 12 responden yang percaya pelatihan inkubator bisnis telah berkontribusi pada peningkatan pengembangan UMKM.

## B. Hasil Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan pengujian hipotesis untuk analisis regresi linier berganda, maka terlebih dahulu dilakukan pengujian asumsi klasik. Adapun pengujian tersebut meliputi:

### 1. Uji Validitas

Perbandingan Variabel X1

NO	R HITUNG	TANDA	R TABEL	KET
1.	550	>	0,404	Valid
2.	550	>	0,404	Valid
3.	681	>	0,404	Valid
4.	464	>	0,404	Valid
5.	566	>	0,404	Valid
6.	427	>	0,404	Valid
7.	612	>	0,404	Valid

## Perbandingan Variabel X2

NO	R HITUNG	TANDA	R TABEL	KET
1.	589	>	0,404	Valid
2.	590	>	0,404	Valid
3.	589	>	0,404	Valid
4.	589	>	0,404	Valid
5.	589	>	0,404	Valid

## Perbandingan Variabel X3

NO	R HITUNG	TANDA	R TABEL	KET
1.	821	>	0,404	Valid
2.	529	>	0,404	Valid
3.	572	>	0,404	Valid
4.	428	>	0,404	Valid
5.	566	>	0,404	Valid

## Perbandingan Variabel X4

NO	R HITUNG	TANDA	R TABEL	KET
1.	525	>	0,404	Valid
2.	527	>	0,404	Valid
3.	455	>	0,404	Valid
4.	494	>	0,404	Valid
5.	614	>	0,404	Valid

## Perbandingan Variabel Y

NO	R HITUNG	TANDA	R TABEL	KET
1.	524	>	0,404	Valid
2.	555	>	0,404	Valid
3.	555	>	0,404	Valid
4.	555	>	0,404	Valid
5.	455	>	0,404	Valid

Berdasarkan tabel diatas, terlihat bahwa Rhitung > Rtabel artinya pertanyaan untuk Variabel X dan Variabel Y adalah valid. Maka dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan instrument variabel X dan variabel Y valid dapat digunakan dalam proses analisis data.

## 2. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dalam penelitian ini dilakukan dengan menggunakan formula Alpha Cronbach's dalam program aplikasi SPSS Versi 23. Adapun dasar pengambilan keputusan dalam uji reliabilitas yaitu jika nilai cronbach's lpha >0.6 maka angket dikatakan reliabel. Namun jika nilai

cronbach's alpha  $< 0.6$  maka angket dapat dikatakan tidak reliabel. Berikut uji reliabilitas pada variabel X dan pada variabel Y.

### UJI RELIABILITAS

#### Reliabilitas Variabel X1

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.978	7

Berdasarkan data diatas bias di deskripsikan bahwa nilai cronbach's alpha pada variabel  $X^1$  sebesar 978 dengan jumlah item 7. Hal ini dapat disimpulkan bahwa  $978 > 0.6$  yang dapat dinyatakan bahwa angket ini bersifat reliabel.

#### Reliabilitas Variabel X2

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.879	5

Nilai cronbach's alpha pada variabel  $X^2$  sebesar 879 dengan jumlah item 5. Hal ini dapat disimpulkan bahwa  $879 > 0.6$  dapat dikatakan bahwa angket ini bersifat reliabel.

#### Reliabilitas Variabel X3

##### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.629	5

Nilai cronbach's alpha pada variabel  $X^3$  sebesar 629 dengan jumlah item 5. Hal ini dapat disimpulkan bahwa  $629 > 0.6$  dapat dikatakan bahwa angket ini bersifat reliabel.

#### Reliabilitas Variabel X4

Cronbach's Alpha	N of Items
.645	5

Nilai cronbach's alpha pada variabel  $X^4$  sebesar 645 dengan jumlah item 5. Hal ini dapat disimpulkan bahwa  $645 > 0.6$  dapat dikatakan bahwa angket ini bersifat reliabel.

#### Reliabilitas Variabel Y

Cronbach's Alpha	N of Items
.879	5

Sedangkan nilai cronbach's alpha pada variabel Y sebesar 879 dengan jumlah item 5. Hal ini dapat disimpulkan bahwa  $879 > 0.6$  dapat dikatakan bahwa angket ini bersifat reliabel.

### 3. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah sebuah uji yang dilakukan dengan tujuan untuk menilai sebaran data pada sebuah kelompok data atau variabel, apakah sebaran data tersebut berdistribusi normal ataukah tidak. Uji Normalitas Kolmogorof Smirnof memenuhi kriteria jika nilai  $K-S > 0,05$ , maka data berdistribusi dengan normal. Sedangkan  $K-S < 0,05$ , maka tidak berdistribusi dengan normal.

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Normalitas**

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		24
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.28591494
Most Extreme Differences	Absolute	.115
	Positive	.102
	Negative	-.115
Test Statistic		.115
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 <sup>c,d</sup>

- a. Test distribution is Normal.
- b. Calculated from data.
- c. Lilliefors Significance Correction.
- d. This is a lower bound of the true significance.

Berdasarkan output di atas, diketahui bahwa nilai signifikansi  $0,200 > 0,05$ . Maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual distribusi normal.

#### 4. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas adalah sebuah situasi yang menunjukkan adanya korelasi atau hubungan kuat antara dua variabel bebas atau lebih dalam sebuah model regresi linear berganda. Uji multikolinearitas dapat dilakukan dengan metode *tolence* atau *variance inflation factor* (VIF).

Metode uji multikolonieritas yaitu dengan melihat nilai tolerance dan VIF pada model regresi, jika nilai VIF  $<10$  dan nilai tolerance  $>0,1$  maka dapat disimpulkan bahwa suatu model regresi bebas dari multikolonieritas.

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	22.191	9.035		2.456	.024		
	MODAL	.065	.237	.067	.276	.785	.719	1.392
	LEGALITAS	.080	.188	.093	.427	.674	.882	1.134
	PEMASARAN	-.073	.149	-.109	-.491	.629	.846	1.182
	INKUBATOR BISNIS	-.127	.068	-.435	-1.857	.079	.761	1.315

a. Dependent Variable: KESEJAHTERAAN UMKM

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas yang disajikan pada tabel di atas menunjukkan bahwa seluruh variabel independent mempunyai nilai *tolerance*  $\geq 0,1$  dan nilai *variance inflation factor* (VIF)  $\leq 10$ . Dengan rincian variabel modal mempunyai nilai *tolerance* sebesar 0,719 dan VIF sebesar 1.392. variabel legalitas mempunyai nilai *tolerance* sebesar 0,882 dan VIF sebesar 1.134. variabel pemasaran mempunyai nilai *tolerance* sebesar 0,846 dan VIF sebesar 1.182. variabel inkubator bisnis mempunyai nilai *tolerance* sebesar 0,761 dan VIF 1.315. dapat diketahui bahwa nilai VIF untuk modal, legalitas, pemasaran, incubator dan kesejahteraan umkm  $< 10$  dan nilai *tolerance*  $> 0,1$ . maka dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinearitas antar variabel independent dalam modal regresi.

## 5. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas ini bertujuan untuk menguji apakah dalam regresi terjadi ketidaksamaan varian dan residual satu pengamatan yang lain. Jika varians dan residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homoskedastik dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Uji

Glejser digunakan agar bisa mengetahui apakah pola variabel gangguan mengandung heteroskedastisitas atau tidak. Jika nilai sig > 0,05 maka tidak mengandung heteroskedastisitas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Coefficients <sup>a</sup>							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	1.670	5.146		.324	.749		
MODAL	-.061	.135	-.111	-.449	.659	.719	1.392
LEGALITAS	.105	.107	.219	.983	.338	.882	1.134
PEMASARAN	.040	.085	.108	.475	.640	.846	1.182
INKUBATOR BISNIS	-.049	.039	-.304	-1.270	.220	.761	1.315

a. Dependent Variable: ADS

Sumber : Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas yang tersaji dalam tabel di atas menunjukkan bahwa variabel modal mempunyai nilai sig sebesar  $0,659 > 0,05$ . Variabel legalitas mempunyai nilai sig  $0,338 > 0,05$ . Variabel pemasaran mempunyai nilai sig sebesar  $0,640 > 0,05$ . Variabel inkubator bisnis mempunyai nilai sig sebesar  $0,220 > 0,005$ . Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak terjadi gejala heteroskedastisitas.

## 6. Uji Hipotesis

### a. Uji T Statistik

Uji T-statistik (uji koefisien regresi secara parsial) digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independent secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Hasil uji t statistic dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.13**  
**Hasil Uji T statistik**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	21.292	8.957		2.377	.028
Modal	.280	.235	.480	2.339	.002
Legalitas	.438	.187	.244	1.204	.001
Pemasaran	.237	.347	.652	3.612	.003
Inkubator Bisnis	.388	.168	.698	3.294	.003

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

1) Pengaruh modal terhadap pengembangan UMKM

Berdasarkan perhitungan analisis regresi pengaruh modal terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa palir menghasilkan nilai signifikan sebesar  $0,002 < 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa H1 diterima, artinya modal berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa Palir.

2) Pengaruh legalitas terhadap pengembangan UMKM

Berdasarkan perhitungan analisis regresi pengaruh legalitas terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa Palir menghasilkan nilai signifikan sebesar  $0,001 < 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa H2 diterima, artinya legalitas berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa Palir.

3) Pengaruh pemasaran terhadap pengembangan UMKM

Berdasarkan perhitungan analisis regresi pengaruh pemasaran terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa Palir menghasilkan nilai signifikan sebesar  $0,003 < 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa H3 diterima, artinya pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa Palir.

4) Pengaruh inkubator bisnis terhadap pengembangan UMKM

Berdasarkan perhitungan analisis regresi pengaruh inkubator bisnis terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa Palir menghasilkan nilai signifikan sebesar  $0,003 < 0,05$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa H4 diterima, artinya inkubator bisnis berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM olahan makanan di desa Palir.

**b. Uji Koefisien Determinasi**

Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) Koefisien determinasi adalah suatu metode untuk menentukan seberapa besar persentase signifikan suatu variabel berubah sebagai akibat dari variabel dependen dan independennya. Keandalan model regresi dalam memprediksi variabel dependen dapat dijelaskan dengan mengetahui nilai koefisien determinasi. Hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat dari R square pada analisis regresi berganda. Semakin tinggi nilai koefisien determinasi maka semakin baik kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel terikat. Ditunjukkan pada tabel di bawah ini.

**Tabel 4.14**

**Hasil Koefisien Determinasi**

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.482 <sup>a</sup>	.233	.071	1.705

a. Predictors: (Constant), X4, X2, X3, X1

Sumber: Data Primer Diolah, 2023

Berdasarkan pada table di atas diperoleh angka R square sebesar 0,233 atau 23,3%. Hal ini menunjukkan pengaruh yang ditimbulkan oleh variable x terhadap variable y sebesar 23,3%. Jadi, dapat diketahui bahwa dari variable x berganda yaitu modal, legalitas, pemasaran, incubator bisnis dan variable y yaitu kesejahteraan UMKM dan sisanya 76,7% dipengaruhi oleh beberapa factor lain yang bukan disebabkan oleh focus penelitian.

### **C. Hasil Pembahasan Penelitian**

- a. Berdasarkan hasil perhitungan penelitian mengenai variabel X1 mengenai pemasaran. Dengan menyebarkan angket yang telah di uji validasi dengan 5 item pernyataan angket yang valid kepada 24 responden, dapat diketahui bahwa pemasaran dikategorikan sangat baik. berdasarkan perhitungan analisis data penelitian, dapat diketahui bahwa Analisis mendalam pada berdasarkan hasil penelitian Analisis variabel X1 terhadap hasil menunjukkan interpretasi terhadap temuan ini menyoroti angka 125 pada penafsiran data dan dapat dikatakan sangat baik. Signifikasi temuan ini dalam konteks penelitian dapat dilihat dari kalkulasi perhitungan data yang dihasilkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon pada kategori sangat baik. Program inkubator pusat ini dirancang untuk mempercepat keberhasilan pengembangan wirausahawan muda dan bisnis mereka melalui serangkaian sumber daya dan layanan pendukung. Kata inkubator sendiri secara umum biasa digunakan pada sistem merawat seorang bayi. Namun dalam konteks pembangunan ekonomi, inkubator adalah suatu alat yang membantu pembentukan dan pengembangan usaha-usaha baru ditengah masyarakat pada suatu daerah (Dewi, 2016).

- b. Analisis mendalam pada variabel X2 dalam konteks ini menyoroti angka positif. Dari 24 responden yang berpartisipasi, variabel X2 memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pelatihan legalitas. Meskipun hanya melibatkan 24 responden, variabel X2 masih menunjukkan pola yang menarik terkait dengan jumlah angka positif pada progresifitas pelatihan legalitas. Dari 24 responden, variabel X2 menunjukkan korelasi yang kuat dengan variabel X1. Walaupun hanya melibatkan 24 responden, variabel X2 tetap menunjukkan kecenderungan yang dapat diinterpretasikan. Implikasi dari hasil variabel X2 ini dapat dilihat dari kalkulasi perhitungan angka. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon pada kategori sangat baik. Hal ini yang memengaruhi besarnya modal adalah jangka waktu usaha atau jangka waktu perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan. Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara itu modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu-usaha.
- c. Berdasarkan hasil perhitungan penelitian mengenai variabel X3 mengenai pemasaran. Dengan menyebarkan angket yang telah di uji validasi dengan 5 item pernyataan angket yang valid kepada 24 responden, dapat diketahui bahwa pemasaran dikategorikan sangat baik. Berdasarkan perhitungan analisis data penelitian, dapat diketahui bahwa Analisis mendalam pada variabel X3 menunjukkan bahwa angka yang menyoroti nilai positif cukup tinggi. Sebanyak 24 responden menunjukkan tingkat kepercayaan dengan interpretasi yang memberikan wawasan. Sedangkan data dari 24 responden menunjukkan implikasi dari temuan ini yang memberikan kontribusi penting. Dari 24 responden dan 24 responden yang berpartisipasi menyoroti implikasi bahwa Desa Palir Kecamatan Tengah Tani Kabupaten Cirebon pada kategori sangat baik.

Legalitas usaha ada untuk memberikan rasa aman kepada konsumen dengan jaminan produk baik itu barang maupun jasa yang aman dan bermutu. Legalitas usaha menjadi sebuah bukti bahwa suatu usaha telah layak atau lolos dari aspek-aspek yang membuat produk itu tidak bisa dipastikan keamanannya. Legalitas usaha menjadi nilai tambah bagi usaha sebab dengan adanya legalitas usaha membuat konsumen semakin yakin akan produk yang mereka beli dan nikmati.

- d. Analisis mendalam pada variabel X4 yang melibatkan 24 responden yang percaya akan inkubator dapat memberikan kontribusi terhadap bisnis, pengaruh inkubator bisnis. Jadi dapat ditarik kesimpulan bahwa inkubator bisnis dengan penyebaran angket sebanyak 5 item kepada 24 responden dapat diketahui sangat baik hal ini dapat menunjukkan bahwa inkubator bisnis sangat baik dalam pengembangan UMKM.

Pemasaran (Kotler,1997) adalah Suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk dengan pihak lain. Konsep pemasaran didasarkan pada pandangan dari luar ke dalam. Konsep ini diawali dengan mendefinisikan pasar yang jelas berfokus pada kebutuhan pelanggan, memadukan semua sistem kegiatan yang akan memengaruhi pelanggan dan menghasilkan laba melalui pemuasan pelanggan. Konsep pemasaran bersandar pada empat pilar utama.

- e. Berdasarkan hasil perhitungan penelitian mengenai pengaruh inkubator bisnis terhadap pengembangan UMKM di Desa Palir Kecamatan Tengah Tani. Pada hasil perhitungan analisis data penelitian, dapat diketahui variabel x dan variabel Y memiliki hasil yang signifikan. Untuk perolehan hipotesis yang dilakukan penelitian melalui tahapan-tahapan perhitungan data yakni uji normalitas, uji multikolinieritas, uji heteroskedastisitas, uji T statistic, uji koefisien determinasi.

Berdasarkan hasil uji normalitas memiliki hasil data berdistribusi normal. Hal ini dapat diketahui dari nilai signifikansi normalitas yang dilakukan penelitian dengan menggunakan SPSS versi 23, menggunakan rumus Kolmogrof Smirnof, yakni sebesar  $0,20 > 0,05$ .

Berdasarkan analisis data koefisien determinasi (R Square) inkubator bisnis diperoleh nilai sebesar 0,233 atau 23%. Jadi dapat diambil kesimpulan, besarnya pengaruh variabel x terhadap variabel Y sebesar 23%. Sedangkan sisanya 77% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti oleh penelitian ini. Dengan begitu, dapat disimpulkan bahwa hipotesis dari penelitian ini ialah  $H_0$  di tolak dan  $H_a$  diterima. Atau inkubator bisnis berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM.

## **BAB V**

### **KESIMPULAN, IMPLIKASI, SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Pengaruh terhadap hasil penelitian sebagaimana telah dibahas pada Bab IV, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh modal terhadap perkembangan UMKM didukung oleh data empiris dari responden yang menunjukkan adanya korelasi positif antara besarnya modal yang dimiliki dengan pengajuan usaha. Penambahan modal meningkatkan kapasitas produksi, inovasi produk atau layanan, serta memperluas jangkauan pasar bagi UMKM di Desa Palir, Kecamatan Tengah Tani, Kabupaten Cirebon.
2. Pengaruh legalitas produk terhadap perkembangan UMKM yang melibatkan 24 responden menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki legalitas yang jelas cenderung mengalami pertumbuhan yang lebih baik dibandingkan dengan yang tidak memiliki legalitas.
3. Mayoritas responden melakukan pemasaran setiap hari, selain itu sebagian responden percaya bahwa pemasaran berkontribusi pada minat konsumen dan menganggap pemasaran sebagai metode yang efektif meskipun beberapa responden lebih suka pemasaran offline dan masih besar keyakinan bahwa pemasaran dapat meningkatkan omset usaha.
4. Pengaruh inkubator bisnis perkembangan UMKM sebagian besar responden 75% percaya bahwa inkubator bisnis memiliki pengaruh positif, 58 % responden percaya bahwa pelatihan inkubator dapat meningkatkan minat pelanggan, 92% responden percaya bahwa pelatihan inkubator dapat meningkatkan citra positif, meskipun hanya 42 % responden yang memiliki rencana untuk mengikuti pelatihan inkubator.

5. Pengaruh X1, X2, X3, dan X4 secara simultan berpengaruh terhadap Y yang di dukung oleh data empiris yang melibatkan 24 responden. Dan ini menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki penambahan modal, legalitas, pemasaran dan mengikuti Latihan incubator maka UMKM tersebut dapat berkembang.

## **B. Implikasi**

- a. Implikasinya kebijakan dan program pembangunan ekonomi yang mendukung akses modal bagi UMKM dapat membantu meningkatkan daya saing dan kontribusi sektor UMKM terhadap perekonomian secara menyeluruh.
- b. Implikasinya legalitas produk meningkatkan pertumbuhan ekonomi lokal, memberikan nilai kepatuhan terhadap hukum dan standar bisnis serta mendorong inovasi dan kompetisi.
- c. Implikasinya pemasaran yang menggabungkan pendekatan offline dan online, sambil terus meningkatkan pemahaman tentang bagaimana pemasaran dapat mempengaruhi minat dan perilaku konsumen.
- d. Implikasi pengaruh positif dari inkubator bisnis memberikan peningkatan minat pelanggan dan peningkatan citra positif serta kadar tinggi rencana masyarakat untuk mengikuti pelatihan.

## **C. Saran**

Berikut adalah beberapa saran berdasarkan pemahaman penulis yang dapat diimplementasikan

1. Membangun dan memperluas akses kemitraan jaringan dengan investor serta mendorong kerjasama antar sector publik dan swasta untuk memberikan dukungan finansial kepada umkm yang berpotensi.
2. Mengupayakan untuk mendapatkan sertifikasi atau lisensi produk yang sesuai dengan industri atau pasar target. Hal ini dapat meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk dan membuka pintu akses ke pasar yang lebih luas.

3. Melakukan analisis lebih mendalam tentang preferensi dan persepsi pemasaran diberbagai segmen pasar, serta mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan strategi pemasaran.
4. Berikan pendampingan dan bimbingan yang berkelanjutan kepada peserta inkubator, baik selama maupun setelah mereka menyelesaikan program pelatihan. Hal ini akan membantu mereka menerapkan konsep dan keterampilan yang dipelajari dalam konteks bisnis mereka secara efektif

## DAFTAR PUSTAKA

- Anggito, A., & Setiawan, J. 2018. *Metodologi penelitian kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak
- Ariani, Ni Wayan Duti dan Suresmiathi, D. AA Ayu. 2013. *Pengaruh Kualitas Tenaga Kerja, Bantuan Modal Usaha dan Teknologi Terhadap Produktivitas Kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)* di Jimbaran. E-jurnal Ep UNUD, vol. 2 no. 2 hal. 102-107.
- Basri, Faisal. 2002. *Perekonomian Indonesia, Tantangan dan Harapan Bagi Kebangkitan Ekonomi Indonesia*. Jakarta: Erlangga.
- Bismala, L., Andriany, D., & Siregar, G. 2019, October. *Model Pendampingan Inkubator Bisnis Terhadap Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kota Medan*. In *Prosiding Seminar Nasional Kewirausahaan* (Vol. 1, No. 1, pp. 38-44)
- Eksandy, A. (2017). *Pengaruh komisaris independen, komite audit, dan kualitas audit terhadap penghindaran pajak (tax avoidance)(studi empiris pada sektor industri barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2010-2014)*. *Competitive Jurnal Akuntansi Dan Keuangan*, 1(1), 1-20.
- Elmansor, E., & Arthur, L. 2015. *Entrepreneurship and SMEs through Business Incubators in the Arab World: Case Study of Jordan*. *Journal of Business and Economics*, 6(10), 1791–1800.
- Fitriani, R. 2017. *Aspek Hukum Legalitas Perusahaan Atau Badan Usaha Dalam Kegiatan Bisnis*. *Jurnal Samudra Keadilan*, 12(136–145).
- Hidayanti A., Baddarudin., & Kariono. 2018. Efektivitas Inkubator Bisnis dalam <http://www.sehatfresh.com/definisi-dan-pengertian-makanan-olahan/>
- Jaya, I. M. L. M. 2020. *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif: Teori, Penerapan, dan Riset Nyata*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia.

- Jhanuar Pratama. 2018. 10 Contoh Produk UKM Makanan dan Minuman Ringan Terlaris. Wisklik.com dalam <https://www.wisklik.com/2018/05/contoh-produk-ukm-terlaris.html>
- Juliandi, A., Manurung, S., & Satriawan, B. 2018. *Mengolah data penelitian bisnis dengan SPSS*. Lembaga Penelitian dan Penulisan Ilmiah AQLI.
- Kementerian Koperasi Indonesia. 2022. Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dan Usaha Besar Tahun 2018-2019. [https://kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1650868533\\_SANDINGAN\\_DATA\\_UMKM\\_2018-2019 =.pdf](https://kemenkopukm.go.id/uploads/laporan/1650868533_SANDINGAN_DATA_UMKM_2018-2019.pdf)
- Kulon, K. M., & Barat, K. M. K. M. J. 2017. *Metodologi penelitian*. Kasmir, Pemasaran Bank. Jakarta: Kencana.
- Kurnia, U. D. (2019). *Peran pembiayaan musyarakah dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (studi kasus di koperasi syariah Baitul Tamwil Muhammadiyah (BTM) Batang cabang Bandar)* (Doctoral dissertation, IAIN PEKALONGAN)
- Machradin Wahyudi Ritonga. 2021. Sebagian Besar UMKM Olahan Pangan Perlu Bimbingan dalam <https://www.kompas.id/baca/nusantara/2021/03/25/umkm-olahan-pangan-perlu-bimbingan-untuk-tingkatkan-standar-produksi>
- Nanincova, N. (2019). *Pengaruh Kualitas Layanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Noach Cafe And Bistro*. Agora, 7(2)
- Nurlaeli, I. 2017. *Pengaruh faktor budaya, psikologi, pelayanan, Promosi dan pengetahuan tentang produk terhadap Keputusan nasabah memilih BPRS di banyumas*. Islamadina: Jurnal Pemikiran Islam, 18(2), 75-106
- Nurmala, Tri Sinari, Ema Lilianti, Jusmany, Emilda, Aryo Arifin, Nurkadina Novalia. 2022. *Usaha Kuliner Sebagai Penggerak UMKM Pada Masa Pandemi Covid 19*. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Universitas PGRI Palembang

- Primadhita, Y., & Budiningsih, S. 2020. *Analisis Perkembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Dengan Model Vector Auto Regression*. Jurnal Manajemen Kewirausahaan, 17(1), 1. <https://doi.org/10.33370/jmk.v17i1.396>
- Qudratullah, Muhammad Farhan. 2014. *Statistika Terapan Teori, Contoh Kasus, dan Aplikasi dengan SPSS*. Yogyakarta: CV. Andi Offset
- Rokhani Hasbullah, Memen Surahman, Ahmad Yani, Deva Primadia Almada, Elisa Nur Faizaty. 2015. *Peran Inkubator Bisnis Perguruan Tinggi dalam Peningkatan Kinerja Usaha UKM Pangan*. Jurnal Ilmu Pertanian Indonesia (JIPI)
- Siregar, Sofiyan. 2017. *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*, Jakarta: Bumi Aksara
- Situmorang, S. H., Muda, I., Doli, M., & Fadli, F. S. 2010. *Analisis data untuk riset manajemen dan bisnis*. USU press.
- Slamet, Santoso. 2015. *Penelitian Kuantitatif Metode dan Langkah Pengolahan Data*. Ponorogo: Umpo Press
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R & D*. Bandung. Alfabeta
- 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Suhayati, M. 2016. Penyederhanaan Izin Usaha Bagi Pelaku Usaha Mikro Dan Kecil Dari Perspektif Hukum: Studi Di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. *Negara Negara Hukum*, 7\ (2), 235–258 dalam <http://jurnal.dpr.go.id/index.php/hukum/article/view/933>.
- Sumargo, B. 2020. *Teknik sampling*. Jakarta: UNJ Press.
- Toto Syatori Nasehudin dan Nanang Gozali. 2015. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Pustaka Setia

Uyanto, Stanislaus S. 2009. *Pedoman Analisis Data dengan SPSS*. Yogyakarta: Graha Ilmu

Vivi Silvia, S. E. 2020. *Statistika Deskriptif*. Yogyakarta: Penerbit Andi.

Yusup, F. 2018. *Uji validitas dan reliabilitas instrumen penelitian kuantitatif*. *Tarbiyah: Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 7(1)

[www.dinkopumkmbabcirebon.wordpress.com](http://www.dinkopumkmbabcirebon.wordpress.com)

MODAL X1										LEGALITAS		X2						PEMASARAN X3							
NO	NAMA	PI	P2	P3	P4	P5	P6	P7	TOTAL	NO	NAMA	P1	P2	P3	P4	P5	TOTAL	NO	NAMA	P1	P2	P3	P4	P5	TOTAL
1	Siti Roaeni	5	4	4	3	5	3	4	28	1		2	3	4	2	5	16	1		5	4	4	4	5	22
2		4	5	4	4	5	4	5	31	2		5	3	4	2	5	19	2		4	4	4	4	4	20
3		4	5	4	4	5	4	2	28	3		4	4	4	2	5	19	3		4	5	4	2	4	19
4		3	4	4	4	5	4	4	28	4		3	5	2	5	5	20	4		5	4	4	3	4	20
5		5	4	4	4	4	2	5	28	5		4	4	1	5	4	18	5		4	4	4	1	5	18
6		5	4	4	3	5	4	3	28	6		4	4	4	4	5	21	6		4	3	5	3	5	20
7		4	5	3	4	5	3	3	27	7		4	3	4	3	5	19	7		3	5	4	2	3	17
8		4	5	3	4	4	4	4	28	8		3	5	5	5	4	22	8		5	3	4	5	3	20
9		5	3	4	4	5	2	4	27	9		2	4	3	5	5	19	9		4	4	3	3	5	19
10		5	4	4	2	4	3	5	27	10		4	4	3	4	4	19	10		3	4	2	4	4	17
11		4	5	3	4	4	4	4	28	11		2	4	4	4	5	19	11		4	4	4	4	4	20
12		4	4	4	1	4	5	4	26	12		3	3	5	5	5	21	12		3	4	5	4	4	20
13		2	5	5	4	4	5	5	30	13		4	5	3	3	4	19	13		3	5	2	3	5	18
14		4	4	4	4	5	1	4	26	14		4	4	4	3	5	20	14		5	4	4	5	4	22
15		4	3	4	4	4	4	4	27	15		3	4	4	4	3	18	15		3	4	4	3	4	18
16		5	3	4	4	4	5	5	30	16		3	2	5	4	5	19	16		4	3	5	4	5	21
17		4	4	3	4	4	5	4	28	17		4	5	4	4	5	22	17		2	3	3	4	3	15
18		1	4	5	4	4	4	1	23	18		2	4	4	1	5	16	18		2	4	4	3	4	17
19		4	3	4	4	3	5	4	27	19		4	2	4	4	3	17	19		4	4	4	3	4	19
20		4	4	3	4	4	1	5	25	20		3	4	4	4	5	20	20		5	5	5	5	5	25
21		5	1	4	4	5	5	5	29	21		4	4	4	4	2	18	21		4	4	4	4	1	17
22		4	4	3	4	5	3	4	27	22		1	4	4	4	5	18	22		3	2	1	4	4	14
23		4	4	3	4	2	5	3	25	23		3	1	4	5	5	18	23		1	1	4	2	5	13
24		4	4	3	4	3	4	4	26	24		3	4	4	4	5	20	24		4	4	4	2	5	19

INKUBATOR X4								v y							
NO	NAMA	P1	P2	P3	P4	P5	TOTAL	NO	NAMA	P1	P2	P3	P4	P5	TOTAL
1		5	5	4	5	5	25	1		3	5	4	5	5	23
2		5	3	4	1	5	20	2		5	3	3	4	3	20
3		5	3	4	3	5	23	3		2	5	5	4	3	19
4		4	5	5	3	4	25	4		5	4	4	4	4	21
5		3	5	4	5	5	27	5		1	4	5	4	5	19
6		4	4	5	5	5	29	6		4	4	4	4	5	21
7		5	4	5	5	4	30	7		3	4	5	4	5	21
8		3	5	4	5	5	30	8		4	4	4	4	4	20
9		4	4	5	3	5	30	9		4	5	5	4	4	22
10		5	4	4	3	4	30	10		3	4	4	5	4	20
11		1	5	5	5	5	32	11		4	4	4	2	5	19
12		4	4	4	5	4	33	12		3	3	4	2	5	17
13		5	5	5	4	5	37	13		4	4	4	3	5	20
14		4	4	4	4	4	34	14		3	3	3	4	4	17
15		5	1	5	5	5	36	15		4	4	3	4	4	19
16		4	4	5	4	3	36	16		3	4	3	4	4	18
17		4	4	3	5	3	36	17		4	4	4	4	4	20
18		4	4	5	4	4	39	18		3	4	4	3	5	19
19		3	4	3	5	3	37	19		4	4	4	4	5	21
20		4	4	5	5	4	42	20		3	4	4	4	5	20
21		4	4	5	4	1	39	21		4	4	4	4	4	20
22		4	4	3	5	3	41	22		4	4	4	4	4	20
23		4	4	2	4	3	40	23		4	3	4	4	4	19
24		3	3	1	5	2	38	24		4	4	4	4	4	20

## LAMPIRAN UJI VALIDITAS

Variabel X1

### Correlations

		x01	x02	x03	x04	x05	x06	x07	x08
x01	Pearson Correlation	1	1.000**	.934**	.854**	.869**	.786**	.974**	.550**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.005
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
x02	Pearson Correlation	1.000**	1	.934**	.854**	.869**	.786**	.974**	.550**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.005
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
x03	Pearson Correlation	.934**	.934**	1	.807**	.891**	.742**	.955**	.681**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
x04	Pearson Correlation	.854**	.854**	.807**	1	.748**	.920**	.835**	.464*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.022
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
x05	Pearson Correlation	.869**	.869**	.891**	.748**	1	.858**	.937**	.566**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.004
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
x06	Pearson Correlation	.786**	.786**	.742**	.920**	.858**	1	.832**	.427*
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.037
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
x07	Pearson Correlation	.974**	.974**	.955**	.835**	.937**	.832**	1	.612**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.001
	N	24	24	24	24	24	24	24	24
x08	Pearson Correlation	.550**	.550**	.681**	.464*	.566**	.427*	.612**	1
	Sig. (2-tailed)	.005	.005	.000	.022	.004	.037	.001	
	N	24	24	24	24	24	24	24	24

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

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## VARIABEL X2

### Correlations

		X201	X202	X203	X204	X205	X206
X201	Pearson Correlation	1	.333	1.000**	1.000**	.289	.589**
	Sig. (2-tailed)		.112	.000	.000	.170	.002
	N	24	24	24	24	24	24
X202	Pearson Correlation	.333	1	.333	.333	.913**	.590**
	Sig. (2-tailed)	.112		.112	.112	.000	.002
	N	24	24	24	24	24	24
X203	Pearson Correlation	1.000**	.333	1	1.000**	.289	.589**
	Sig. (2-tailed)	.000	.112		.000	.170	.002
	N	24	24	24	24	24	24
X204	Pearson Correlation	1.000**	.333	1.000**	1	.289	.589**
	Sig. (2-tailed)	.000	.112	.000		.170	.002
	N	24	24	24	24	24	24
X205	Pearson Correlation	.289	.913**	.289	.289	1	.598**
	Sig. (2-tailed)	.170	.000	.170	.170		.002
	N	24	24	24	24	24	24
X206	Pearson Correlation	.589**	.590**	.589**	.589**	.598**	1
	Sig. (2-tailed)	.002	.002	.002	.002	.002	
	N	24	24	24	24	24	24

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

### VARIABEL X3

#### Correlations

		X201	X202	X203	X204	X205	X206
X201	Pearson Correlation	1	.415*	.311	.353	.416*	.821**
	Sig. (2-tailed)		.044	.139	.090	.043	.000
	N	24	24	24	24	24	24
X202	Pearson Correlation	.415*	1	.141	-.050	.977**	.529**
	Sig. (2-tailed)	.044		.510	.817	.000	.008
	N	24	24	24	24	24	24
X203	Pearson Correlation	.311	.141	1	-.005	.146	.572**
	Sig. (2-tailed)	.139	.510		.981	.495	.003
	N	24	24	24	24	24	24
X204	Pearson Correlation	.353	-.050	-.005	1	-.107	.428*
	Sig. (2-tailed)	.090	.817	.981		.619	.037
	N	24	24	24	24	24	24
X205	Pearson Correlation	.416*	.977**	.146	-.107	1	.516**
	Sig. (2-tailed)	.043	.000	.495	.619		.010
	N	24	24	24	24	24	24
X206	Pearson Correlation	.821**	.529**	.572**	.428*	.516**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.008	.003	.037	.010	
	N	24	24	24	24	24	24

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

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

## VARIABEL X4

**Correlations**

		X201	X202	X203	X204	X205	X206
X201	Pearson Correlation	1	-.252	.884**	-.245	.916**	-.525**
	Sig. (2-tailed)		.234	.000	.249	.000	.008
	N	24	24	24	24	24	24
X202	Pearson Correlation	-.252	1	-.139	.980**	-.193	.527**
	Sig. (2-tailed)	.234		.517	.000	.366	.008
	N	24	24	24	24	24	24
X203	Pearson Correlation	.884**	-.139	1	-.092	.914**	-.455*
	Sig. (2-tailed)	.000	.517		.670	.000	.025
	N	24	24	24	24	24	24
X204	Pearson Correlation	-.245	.980**	-.092	1	-.153	.494*
	Sig. (2-tailed)	.249	.000	.670		.476	.014
	N	24	24	24	24	24	24
X205	Pearson Correlation	.916**	-.193	.914**	-.153	1	-.614**
	Sig. (2-tailed)	.000	.366	.000	.476		.001
	N	24	24	24	24	24	24
X206	Pearson Correlation	-.525**	.527**	-.455*	.494*	-.614**	1
	Sig. (2-tailed)	.008	.008	.025	.014	.001	
	N	24	24	24	24	24	24

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

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

## VARIABLEY

**Correlations**

		Y01	Y02	Y03	Y04	Y05	Y06
Y01	Pearson Correlation	1	.421*	.932**	.932**	.369*	.524**
	Sig. (2-tailed)		.023	.000	.000	.049	.004
	N	29	29	29	29	29	29
Y02	Pearson Correlation	.421*	1	.355	.355	.561**	.555**
	Sig. (2-tailed)	.023		.059	.059	.002	.002
	N	29	29	29	29	29	29
Y03	Pearson Correlation	.932**	.355	1	1.000**	.449*	.555**
	Sig. (2-tailed)	.000	.059		.000	.015	.002
	N	29	29	29	29	29	29
Y04	Pearson Correlation	.932**	.355	1.000**	1	.449*	.555**
	Sig. (2-tailed)	.000	.059	.000		.015	.002
	N	29	29	29	29	29	29
Y05	Pearson Correlation	.369*	.561**	.449*	.449*	1	.455*
	Sig. (2-tailed)	.049	.002	.015	.015		.013
	N	29	29	29	29	29	29
Y06	Pearson Correlation	.524**	.555**	.555**	.555**	.455*	1
	Sig. (2-tailed)	.004	.002	.002	.002	.013	
	N	29	29	29	29	29	29

\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

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

## UJI RELIABILITAS

Reliabilitas Variabel X1

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.978	7

Reliabilitas Variabel X2

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.879	5

Reliabilitas Variabel X3

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.629	5

Reliabilitas Variabel X4

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.645	5

Reliabilitas Variabel Y

### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.879	5

## PERBANDINGAN R HITUNG DENGAN R TABEL

### Perbandingan Variabel X1

<b>NO</b>	<b>R HITUNG</b>	<b>TANDA</b>	<b>R TABEL</b>	<b>KET</b>
1.	550	>	0,404	Valid
2.	550	>	0,404	Valid
3.	681	>	0,404	Valid
4.	464	>	0,404	Valid
5.	566	>	0,404	Valid
6.	427	>	0,404	Valid
7.	612	>	0,404	Valid

### Perbandingan Variabel X2

<b>NO</b>	<b>R HITUNG</b>	<b>TANDA</b>	<b>R TABEL</b>	<b>KET</b>
1.	589	>	0,404	Valid
2.	590	>	0,404	Valid
3.	589	>	0,404	Valid
4.	589	>	0,404	Valid
5.	589	>	0,404	Valid

### Perbandingan Variabel X3

<b>NO</b>	<b>R HITUNG</b>	<b>TANDA</b>	<b>R TABEL</b>	<b>KET</b>
1.	821	>	0,404	Valid
2.	529	>	0,404	Valid
3.	572	>	0,404	Valid
4.	428	>	0,404	Valid
5.	566	>	0,404	Valid

### Perbandingan Variabel X4

<b>NO</b>	<b>R HITUNG</b>	<b>TANDA</b>	<b>R TABEL</b>	<b>KET</b>
1.	525	>	0,404	Valid
2.	527	>	0,404	Valid
3.	455	>	0,404	Valid
4.	494	>	0,404	Valid
5.	614	>	0,404	Valid

Perbandingan Variabel Y

<b>NO</b>	<b>R HITUNG</b>	<b>TANDA</b>	<b>R TABEL</b>	<b>KET</b>
1.	524	>	0,404	Valid
2.	555	>	0,404	Valid
3.	555	>	0,404	Valid
4.	555	>	0,404	Valid
5.	455	>	0,404	Valid

## LAMPIRAN DOKUMENTASI







KEMENTERIAN AGAMA R.I  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) SYEKH NURJATI CIREBON  
**PROGRAM MAGISTER**

Jl. Perjuangan Sunyaragi By Pass Cirebon 45132 Telp/Fax. (0231) 8491641

Nomor : 2040 /In.08/D/PP.00.9/12/2023  
Lamp. : -  
Hal : *Pengantar Penelitian*

Kepada Yth. Bapak/Ibu

.....  
di

Tempat

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Direktur Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon menerangkan bahwa:

Nama : **CUCU SOFIAWATI**  
N I M : 21086050022  
Program Studi : Ekonomi Syariah (Ekos)

bermaksud melakukan penelitian guna menyelesaikan tugas akhir / tesis di wilayah kerja/instansi yang Bapak/Ibu/Saudara pimpin. Adapun judul penelitiannya adalah :

**PENGARUH INKUBATOR BISNIS TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM  
OLAHAN MAKANAN DESA PALIR KECAMATAN TENGAH TANI KABUPATEN  
CIREBON**

Sehubungan dengan itu, kami mohon kiranya Bapak / Ibu / Saudara dapat memaklumi dan membantu kelancarannya.

Atas perhatian dan kerjasamanya, kami sampaikan terima kasih.  
Wassalamu'alaikum. Wr. Wb.

Cirebon, 16 Desember 2023

Direktur,



**Prof. Dr. H. Suteja, M.Ag.**  
NIP. 19630305 199903 1 001

**SURAT KEPUTUSAN DIREKTUR PROGRAM PASCASARJANA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI SYEKH NURJATI CIREBON**

Nomor : 2041 /In.08/D/PP.00.9/12/2023

Tentang :

**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING TESIS**

Direktur Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon, setelah :

- Menimbang : a. Bahwa untuk kesuksesan penulisan dan sidang ujian tesis mahasiswa Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon perlu ditetapkan Dosen Pembimbing tesis.  
b. bahwa mereka yang namanya disebut dalam lampiran Surat Keputusan ini dipandang cakap dan mampu melakukan bimbingan tesis terhadap mahasiswa Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon;
- Mengingat : 1. Undang-undang Nomor: 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;  
2. Peraturan Pemerintah Nomor 60 Tahun 1999 tentang Pendidikan Tinggi;  
3. Peraturan Pemerintah Nomor 66 Tahun 2017 tentang Perubahan atas Peraturan Menteri Agama nomor 11 Tahun 2013 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Syekh Nurjati Cirebon;  
4. Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor : 11 Tahun 2013 tentang Organisasi dan Tata Kerja IAIN Syekh Nurjati Cirebon;  
5. Keputusan Presiden Republik Indonesia No. 11 tahun 1997 tentang Pendirian Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri;  
6. Keputusan Menteri Agama Republik Indonesia Nomor : 32 Tahun 2009 tentang Statuta IAIN Syekh Nurjati Cirebon;  
7. Keputusan Direktur Jenderal Kelembagaan Agama Islam Departemen Agama Republik Indonesia Nomor 476 Tahun 2004 tentang Pendirian Program Pascasarjana STAIN Cirebon, selanjutnya IAIN Syekh Nurjati Cirebon;  
8. Keputusan Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon Nomor Tahun 2010 tentang Pengelola Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon;  
9. Keputusan Rektor IAIN Syekh Nurjati Cirebon Nomor : 1040 Tahun 2019 tentang Pengangkatan Direktur Program Pascasarjana IAIN Syekh Nurjati Cirebon.

**M E M U T U S K A N**

Menetapkan : KEPUTUSAN DIREKTUR PROGRAM PASCASARJANA IAIN SYEKH NURJATI CIREBON  
NOMOR: /In.08/D/PP.00.9/12/2023 tentang PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING TESIS.

PERTAMA : Menugaskan Saudara :  
1. **Prof. Dr. H. Abdussalam DZ., MM.** sebagai Dosen Pembimbing Utama  
2. **Dr. Abdul Aziz, M.Ag.** sebagai Dosen Pembimbing Pendamping  
Dalam penulisan tesis Saudara/i **CUCU SOFIAWATI NIM : 21086050022 Program Studi :  
Ekonomi Syariah (EKOS) dengan judul :**

**PENGARUH INKUBATOR BISNIS TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM OLAHAN  
MAKANAN DESA PALIR KECAMATAN TENGAH TANI KABUPATEN CIREBON**

Dengan Ketentuan:

- a. Masa pembimbingan Tesis maksimal 1 (satu) semester / 6 bulan terhitung mulai tanggal keputusan ini sampai pendaftaran Sidang Ujian Tesis;  
b. Apabila dalam masa 1 (satu) semester bimbingan belum selesai harus mengajukan permohonan SK pembimbingan permohonan SK pembimbing baru kepada Direktur Program Pascasarjana;  
c. Setiap pembimbingan dibuktikan dengan pengisian lembar konsultasi/pembimbingan;  
d. Direktur berwenang mempertimbangkan bidang keahlian/keilmuan Dosen untuk di SK kan sebagai Pembimbing.
- KEDUA : Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan, dan akan ditinjau serta diperbaiki kembali sebagaimana mestinya, apabila terdapat kekeliruan dalam penetapan



Ditetapkan di : Cirebon  
Tanggal : 15 Desember 2023  
Direktur

**Prof. Dr. H. Suteja, M.Ag.**  
NIP. 19630305 199903 1 001

**Tembusan :**

1. Kaprodi Program S2;
2. Pihak yang bersangkutan.