

**PENGARUH HARGA, TAMBAHAN MODAL DAN *MOBILE PAYMENT* TERHADAP PENINGKATAN LABA PEDAGANG
DI KOTA PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

**GINA PUSPITHA
NIM. 21 401 00049**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2025**

**PENGARUH HARGA, TAMBAHAN MODAL DAN *MOBILE PAYMENT* TERHADAP PENINGKATAN LABA PEDAGANG
DI KOTA PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah*

Oleh

GINA PUSPITHA
NIM. 21 401 00049

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2025**

**PENGARUH HARGA, TAMBAHAN MODAL DAN *MOBILE PAYMENT* TERHADAP PENINGKATAN LABA PEDAGANG
DI KOTA PADANGSIDIMPUAN**



SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**GINA PUSPITHA
NIM.21 401 00049**

PEMBIMBING I



**Dr. Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, M.M
NIP. 198111062015031001**

PEMBIMBING II



**Samsuddin Muhammad, M.Si
NIP. 198612052020121007**

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI SYARIAH DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SYEKH ALI
HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2025**

Padangsidempuan, 05 Februari 2025

Hal: Skripsi
a.n Gina Puspitha

Kepada Yth.
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan
Ahmad Addary Padangsidempuan
di-

Padangsidempuan


Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi/tesis an. **GINA PUSPITHA** yang berjudul **Pengaruh Harga, Tambahan Modal Dan *Mobile Payment* Terhadap Peningkatan Laba Pedagang Di Kota Padangsidempuan**, maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar sarjana Ekonomi dalam bidang Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Seiring dengan hal diatas, maka saudara tersebut sudah dapat menjalani siding munaqasyah untuk mempertanggungjawabkan skripsi/tesis-nya ini. Demikian kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Pembimbing I



Dr. Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, M.M
NIP. 198111062015031001

Pembimbing II



Samsuddin Muhammad, M.Si
NIP. 198612052020121007

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan menyebut nama Allah Yang Maha Pengasih Lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : GINA PUSPITHA
NIM : 2140100049
Program Studi : Pebankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Tambahan Modal dan *Mobile Payment* Terhadap Peningkatan Laba Pedagang Di Kota Padangsidimpuan

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah Menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan Kode Etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan Pasal 14 Ayat 12 Tahun 2023.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam Pasal 19 Ayat 3 Tahun 2023 tentang Kode Etik Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 10, September 2025

Saya yang menyatakan,



GINA PUSPITHA
NIM. 2140100049

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : GINA PUSPITHA
NIM : 2140100049
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan. Hak bebas Royalti Noneklusif (*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Pengaruh Harga, Tambaha Modal Dan Mobile Payment Terhadap Peningkatan Laba Pedagang Di Kota Padangsidempuan”**. Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan berhak menyimpan, mengalih, media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai peneliti dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian Pernyataan ini Saya buat dengan sebenarnya

Dibuat di : Padangsidempuan
Pada tanggal : 10. September, 2025
Saya yang menyatakan,



**GINA PUSPITHA
NIM. 2140100049**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin KM. 4,5 Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

**DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI**

Nama : GINA PUSPITHA
NIM : 21 401 00049
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Tambahan Modal dan *Mobile Payment* Terhadap Peningkatan Laba Pedagang Di Kota Padang Padangsidempuan.

Ketua

Sekretaris

**Dr. Rukiah, S.E., M.Si.
NIDN. 2024037601**

**Dr. Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, M.M
NIDN. 2006118105**

Anggota

**Dr. Rukiah, S.E., M.Si.
NIDN. 2024037601**

**Dr. Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, M.M
NIDN. 2006118105**

**Ildi Aini, M.E
NIDN. 2025128903**

**Windari, S.E., MA
NIDN. 2010058301**

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Selasa / 4 November 2025
Pukul : 09.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/ 70,5 (B)
Indeks Predikat Kumulatif : 3,36
Predikat : Sangat Memuaskan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin KM. 4,5 Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon. (0634) 22080 Faximile (0634) 24022

PENGESAHAN


Judul Skripsi : Pengaruh Harga, Tambahan Modal Dan Mobile Payment Terhadap Peningkatan Laba Pedagang Di Kota Padangsidimpuan.
Nama : Gina Puspitha
NIM : 21 401 00049

Telah dapat diterima untuk memenuhi syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)
Dalam Bidang Perbankan Syariah

Padangsidimpuan, 09 Desember 2025

Dekan,




Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I, M.Si
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

Nama : Gina Puspitha
NIM : 21 40 10049
Judul Skripsi : **Pengaruh Harga, Tambahan Modal, dan *Mobile Payment* Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di kota Padangsidempuan**

Penelitian ini dilatarbelakangi pada pentingnya sektor perdagangan, khususnya para pedagang, dalam menggerakkan perekonomian di Kota Padangsidempuan. Peningkatan laba pedagang merupakan tujuan utama setiap usaha dan menjadi indikator keberhasilan ekonomi. Namun, pencapaian laba ini dipengaruhi oleh beberapa faktor. Dalam kontes ini peneliti berfokus pada harga, sebagai variabel yang dapat mempengaruhi daya beli dan volume penjualan. Tambahan modal menjadi sumber daya penting untuk pengembangan usaha. Adopsi *mobile payment* (pembayaran digital), penggunaan *mobile payment* menjadi tren yang dapat meningkatkan efisiensi transaksi dan jangkauan pasar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menguji bagaimana pengaruh harga, tambahan modal, dan *mobile payment* terhadap peningkatan laba pedagang di kota Padangsidempuan. Objek dan lokasi penelitian ini adalah pedagang di kota Padangsidempuan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan mengumpulkan data dari 99 responden yang merupakan pedagang di Pasar Sagumpal Bonang, Padangsidempuan. Data dianalisis menggunakan perangkat lunak SPSS melalui uji validitas, reliabilitas, asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, serta uji hipotesis parsial (uji t) dan simultan (uji F). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial (uji t) Harga (X1) tidak berpengaruh terhadap Laba (Y). Tambahan Modal (X2) dan *Mobile Payment* (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Laba Pedagang. Tambahan Modal (X2) dan *Mobile Payment* (X3) menjadi faktor pengaruh yang paling dominan mempengaruhi Laba (Y).

Kata Kunci: Harga, Tambahan Modal, *Mobile Payment*, Laba

ABSTRACT

Name : Gina Puspitha
Reg. Number : 21 40 10049
Thesis Title : *The Influence of Prices, Additional Capital, and Mobile Payment on Increasing Trader Profits in the city of Padangsidimpuan*

*This research is motivated by the importance of the trade sector, especially traders, in driving the economy in Padangsidimpuan City. Increasing trader profits is the main goal of every business and is an indicator of economic success. However, this lab's achievements are influenced by several factors. In this context, researchers focus on price, as a variable that can influence purchasing power and sales volume. Additional capital is an important resource for business development. Adoption of mobile payments (digital payments), the use of mobile payments is a trend that can increase transaction efficiency and market reach. This research aims to analyze and test the influence of prices, additional capital and mobile payments on increasing traders' profits in the city of Padangsidimpuan. The object and location of this research are traders in the city of Padangsidimpuan. This research uses a quantitative approach by collecting data from 99 respondents who is a trader at Sagumpal Bonang Market, Padangsidimpuan. Data were analyzed using SPSS software through tests of validity, reliability, classical assumptions, multiple linear regression analysis, as well as partial (*t* test) and simultaneous hypothesis tests (*F* test). The results of this research show that partially (*t* test) Price (*X1*) has no effect on Profit (*Y*). Additional Capital (*X2*) and Mobile Payment (*X3*) have a positive and significant effect on increasing Merchant Profits. Additional Capital (*X2*) and Mobile Payment (*X3*) are the most dominant influencing factors affecting Profit (*Y*).*

Keywords: *Price, Additional Capital, Mobile Payment, Profit*

خلاصة

الاسم : غينا بوسبيثا
رقم التسجيل : ٢١٤٠١٠٠٠٤٩
عنوان البحث : تأثير الأسعار ورأس المال الإضافي والدفع عبر الهاتف المحمول على زيادة أرباح المتداولين في مدينة بادانجسيديمبوان

هذا البحث مدفوع بأهمية قطاع التجارة، ولا سيما التجار، في دفع عجلة الاقتصاد في مدينة بادانجسيديمبوان. إن زيادة أرباح التجار هي الهدف الرئيسي لكل نشاط تجاري ومؤشر على النجاح الاقتصادي غير أن تحقيق هذه الأرباح يتأثر بعدة عوامل. في هذا السياق، يركز الباحثون على السعر باعتباره متغيرًا يمكن أن يؤثر على القوة الشرائية وحجم المبيعات. يعد رأس المال الإضافي موردًا مهمًا لتطوير الأعمال. يعد اعتماد المدفوعات عبر الهاتف المحمول (المدفوعات الرقمية) اتجاهًا يمكن أن يزيد من كفاءة المعاملات ووصول السوق. تهدف هذه الدراسة إلى تحليل ودراسة كيفية تأثير السعر ورأس المال الإضافي والمدفوعات عبر الهاتف المحمول على زيادة أرباح التجار في مدينة بادانجسيديمبوان. موضوع وموقع هذه الدراسة هو التجار في مدينة بادانجسيديمبوان. تستخدم هذه الدراسة نهجًا كميًا من خلال جمع البيانات من ٩٩ مستجيبًا من التجار في سوق ساغومبال بونانغ من خلال الصلاحية والموثوقية والافتراضات SPSS بادانجسيديمبوان. تم تحليل البيانات باستخدام برنامج تشير (F اختبار) والمتزامنة (t اختبار) الكلاسيكية وتحليل الانحدار الخطي المتعدد واختبارات الفرضيات الجزئية أما رأس المال الإضافي (Y) على الربح (t اختبار) لا يؤثر بشكل جزئي (X1) نتائج هذه الدراسة إلى أن السعر فيؤثران بشكل إيجابي وهام على زيادة ربح التاجر. ويعتبر رأس المال (X3) والدفع عبر الهاتف المحمول (X2) (Y) أكثر العوامل تأثيرًا على الربح (X3) والدفع عبر الهاتف المحمول (X2) الإضافي.

الكلمات المفتاحية: السعر، رأس المال الإضافي، الدفع عبر الهاتف المحمول، الربح

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillah, segala puji syukur kehadirat Allah swt, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian *Sholawat* serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figure seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, *madinatul ilmi*, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul **“Pengaruh Harga, Tambahan Modal, dan *Mobile Payment* Terhadap Peningkatan Laba Pedagang Di Kota Padangsidempuan”** ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) Pada Bidang Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di Universita Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan segala kerendahan hati dan penuh rasa syukur, peneliti mengucapkan banyak terimakasih kepada:

1. Bapak Prof. Dr.H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Rektor UIN Syahada Padangsidempuan serta Bapak Prof. Dr. Erawadi, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar. M.A., selaku Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr.

- Ikhwanuddin Harahap, M.Ag., selaku Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan, Alumni dan Kerjasama.
2. Bapak Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Syahada Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., selaku wakil Dekan Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Ibu Dr. Rukiah, S.E., selaku Wakil Dekan Bidang Admisistrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Ibu Dra. Hj. Replita, M.Si. selaku Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
 3. Ibu Dr. Sarmiana Batubara, M.A. sebagai Ketua Prodi Perbankan Syariah dan Selaku Sekretaris Prodi Ibu Hamni Fadilah, M.Pd, serta seluruh civitas akademika UIN Syahada Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di UIN Syahada Padangsidempuan.
 4. Bapak Dr. Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, M.M. selaku Pembimbing I dan Bapak Samsuddin Muhammad, M.Si selaku Pembimbing II, peneliti ucapkan terima kasih banyak telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, yang telah sabar memberikan bimbingan, dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT membalas setiap kebaikan yang telah diberikan.
 5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum., selaku Kepala Perpustakaan serta pegawai perpustakaan UIN Syahada Padangsidempuan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas bagi peneliti untuk memperoleh buku-buku dalam menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak serta Ibu dosen UIN Syahada Padangsidempuan yang ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di UIN Syahada Padangsidempuan.
7. Penghargaan dan ucapan terimakasih kepada cinta pertama saya, Ayahanda tercinta Abdul Rahman, terimakasih selalu berjuang untuk kehidupan penulis, beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan, namun beliau mampu mendidik penulis, memotivasi, memberikan dukungan dan semangat serta selalu mengajarkan kebaikan dalam hidup penulis sehingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Sehat selalu dan panjang umur karena ayah harus selalu ada disetiap perjuangan dan pencapaian hidup penulis. *I Love You More*
8. Pintu surgaku Ibunda tercinta Lisna, beliau sangat berperan penting dalam menyelesaikan program studi penulis, yang selalu menjadi penyemangat penulis dan menjadi sandaran terkuat dari kerasnya dunia. Yang tidak henti-hentinya memberikan kasih sayang dengan penuh cinta dan selalu memberikan motivasi yang luar biasa. Terimakasih untuk doa-doa yang selalu diberikan, berkat doa serta dukungannya sehingga penulis bisa berada dititik ini. Sehat selalu dan panjang umur karena ibu harus selalu ada disetiap perjuangan dan pencapaian hidup penulis. *I Love You More*
9. Kepada Kakak tercinta, Nia Lisra. Terimakasih sudah selalu berusaha memberikan yang terbaik untuk adik-adikmu, termasuk penulis. Kasih sayang dan dukungan mu sangat berarti dalam perjalanan ini. Kehadiranmu adalah kekuatan yang taktergantikan bagi penulis. *I Love You More*

10. Adik terkasih, Olga Suhendar, Wawan Anggara dan Ikhsan Haqiqi. Terimakasih telah menjadi sumber kebahagiaan dan semangat dalam setiap langkah penulis. Hiduplah lebih baik dari kakakmu, terus berjuang dan jadilah pribadi yang selalu membawa kebanggaan bagi keluarga. *I Love You More*
12. Terimakasih untuk teman-teman PS 2 yang sudah berbagi ilmu dan pengalaman serta kebersamaan dalam proses belajar selama perkuliahan.
13. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini, peneliti mengucapkan terimakasih.
14. Terimakasih untuk diri sendiri yang telah bertahan, berproses, berjuang, bersabar dan kuat selama proses penyusunan skripsi ini. Terimakasih karna sudah memberikan yang terbaik.

Peneliti mengucapkan rasa syukur yang tak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. *Amin Yarobbal Alamin.*

Peneliti menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, mengingat keterbatasan kemampuan dan pengalaman peneliti oleh karenanya dengan segala kerendahan hati peneliti mengharapkan kritik yang sikapnya membangun skripsi ini.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Padangsidempuan, 2025

GINA PUSPITHA
NIM. 21 40 10049

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf latin.

Huruf arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (denga titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	zal	z	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	šad	š	s (dengan titik di bawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	ẓa	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘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

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vocal bahasa Indonesia, terdiri dari vocal tunggal atau monoftong dan vocal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal adalah vocal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	fathah	A	A
ـِ	Kasrah	I	I
ـُ	ḍommah	U	U

2. Vokal Rangkap adalah vocal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya gabungan huruf.

Tanda	Nama	Gabungan	Nama
ـِ ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
ـِ و	fathah dan wau	Au	a dan u

3. Maddah adalah vocal panjang yang lambangnya berupa harkat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda.

Haerkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
اَ اِ اِي	fathah dan alif atau ya	ā	a dengan garis di atas
اِ اِي	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
اُ اُو	ḍommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua:

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dan ḍommah, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhirkatanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

D. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberitanda *syaddah* itu.

E. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ا ل . Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* dengan kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan didepan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan didepan Daftar Transliterasi Arab-Latin bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan diakhir kata. Bila hamzah itu diletakkan diawal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, mau pun *huruf*, ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan

kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
BERITA ACARA MUNAQASYAH	
LEMBAR PENGAESAHAN DEKAN	
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	viii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah	11
C. Batasan Masalah.....	12
D. Definisi Operasional Variabel.....	12
E. Perumusan Masalah	13
F. Tujuan Penelitian	14
G. Manfaat Penelitian	14
BAB II LANDASAN TEORI	16
A. Landasan Teori.....	16
1. Terori Daser Peningkatan Laba (Pendapatan).....	16
2. Laba Pedagang	17
a. Pengertian Laba.....	17
b. Faktor-Faktor Laba Pedagang	20
c. Indikator Laba	20
3. Harga	21
a. Pengertian Harga	21
b. Indikator Harga	21
4. Tambahan Modal	24
a. Pengertian Modal	24
b. Kriteria Modal UMKM.....	25
c. Indikateor Tambahan Modal	26
5. <i>Mobile Payment</i>	26
a. Pengertian <i>Mobile Payment</i>	27
b. Indikator <i>Mobile Payment</i>	29
B. Penelitian Terdahulu	30
C. Kerangka Berpikir.....	34

D. Hipotesis Penelitian.....	35
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	37
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	37
B. Populasi dan Sampel	27
1. Populasi.....	27
2. Sampel.....	38
C. Sumber Data.....	39
1. Data Primer	39
D. Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data.....	40
1. Kuisioner.....	40
2. Observasi.....	42
E. Teknik Analisis Data.....	42
1. Uji Instrumen Penelitian	42
2. Uji Asumsi Klasik.....	43
3. Analisis Regresi Linear Berganda.....	45
4. Uji Hipotesisi	46
BAB IV HASIL PENELITIAN.....	48
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	48
1. Sejarah Pasar Sagumpal Bonang.....	48
2. Gambaran Umum Responden dan Proses Penyebaran Angket.....	49
B. Hasil Analisis Data.....	50
1. Hasil Uji Instrumen (Uji Validitas dan Uji Reliabilitas).....	50
2. Hasil Uji Asumsi Klasik.....	54
3. Hasil Analisis Regresi Linera Berganda	59
4. Hasil Uji Hipotesisi	61
C. Pembahasan Hasil Penelitian	64
1. Pengaruh Harga Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidempuan	64
2. Pengaruh Tambahan Modal Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Pdadangsidempuan.....	66
3. Pengaruh <i>Mobile Payment</i> Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidempuan.....	69
4. Pengaruh Harga, Tambahan Modal, Dan <i>Mobile Payment</i> Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidempuan	71
D. Keterbatasan Penelitian	72
BAB V PENUTUP.....	73
A. Kesimpulan	73
B. Implikasi Hasil Penelitian	74
C. Saran.....	75

DAFTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Jumlah UMKM di Kota Padangsidimpuan tahun 2021-2024	5
Tabel I.2 Definisi Operasional Variabel	12
Tabel II.1 Tahun Peluncuran <i>Mobile Payment</i> di Indonesia.....	28
Tabel II.2 Penelitian Terdahulu.....	30
Tabel III.1 Pengukuran Skala.....	41
Tabel III.2 Kisi-kisi Angket	41
Tabel IV.1 Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X1)	51
Tabel IV.2 Hasil Uji Validitas Variabel Pembiayaan (X2).....	51
Tabel IV.3 Hasil Uji Validitas Variabel <i>Mobile Payment</i> (X3).....	52
Tabel IV.4 Hasil Uji Validitas Variabel Profitabilitas (Y)	53
Tabel IV.5 Hasil Uji Reliabilitas.....	54
Tabel IV.6 Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	55
Tabel IV.7 Hasil Uji Normalitas	56
Tabel IV.8 Hasil Uji Multikolinearitas	57
Tabel IV.9 Hasil Uji Heteroskedastisitas	58
Tabel IV.10 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.....	59
Tabel IV.11 Hasil Uji Secara Parsial (Uji t)	61
Tabel IV.12 Hasil Uji Secara Simultan (Uji F).....	63
Tabel IV.13 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R ²)	64

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Berpikir	35
-------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Daftar Riwayat Hidup
- Lampiran 2 Lembar Validasi Angket
- Lampiran 3 Tabulasi Data Angket
- Lampiran 4 Hasil Olah Data SPSS
- Lampiran 5 Dokumentasi Penyebaran Angket
- Lampiran 6 Surat Penunjukan Pembimbing
- Lampiran 7 Surat Izin Riset
- Lampiran 8 Surat Balasan Riset

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan perekonomian yang tidak menentu dan sulit diramalkan saat ini sangat berpengaruh terhadap dunia usaha yang ada di Indonesia. Bisnis di era globalisasi telah berkembang dengan sangat pesat dan mengalami metamorfosis yang berkesinambungan. Pengaruh globalisasi dalam dunia industri telah menyebabkan persaingan antar perusahaan menjadi semakin ketat dan kompetitif. Perusahaan yang kuat akan dapat bertahan hidup, sebaliknya perusahaan yang tidak mampu bersaing kemungkinan akan mengalami kebangkrutan. Tujuan utama berdirinya suatu perusahaan adalah meningkatkan kinerja dan menghasilkan profit (laba) yang optimal.¹

Profitabilitas atau laba merujuk pada kemampuan suatu perusahaan untuk mengukur seberapa besar tingkat keuntungan yang diperoleh selama periode tertentu. Selain itu, Profitabilitas (laba) juga mencerminkan efektivitas manajemen dalam menjalankan kegiatan operasional. Profitabilitas (laba) menunjukkan sejauh mana suatu badan usaha dapat menghasilkan laba dengan memanfaatkan seluruh modal yang tersedia.²

Untuk mengukur laba (profit) dapat dilakukan dengan rasio profitabilitas, dengan mengetahui rasio profitabilitas yang dimiliki perusahaan dapat dianalisis

¹ Syafruddin Hermansyah, "Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pedagang Bakulan Di Pasar Seketeng Sumbawa Besar," *Jurnal Ekonomi & Bisnis* 12, no. 3 (2024): 352.

² Sinta Kasim dan Alwi Auliah, "Competitive Advantage Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pedagang Kaki Lima Pendekatan Berdasarkan Prinsip-Prinsip Eekonomi Islam," *Journal Of Sharia Economics and Business* 1, no. 1 (2025): 24.

bagaimana perkembangan perusahaan dari tahun ke tahun, karena laba perusahaan yang tinggi belum tentu menunjukkan profitabilitas yang tinggi, akan tetapi profitabilitas yang tinggi sudah dipastikan bahwa laba yang dihasilkanpun tinggi. Pedagang merupakan orang atau badan membeli, menerima atau menyimpan barang penting dengan maksud untuk dijual, diserahkan atau dikirim kepada orang atau badan lain baik yang masih berwujud barang asli, maupun yang sudah dijadikan barang lain.³

Pedagang kecil di pasar tradisional memegang peranan penting dalam perekonomian, khususnya sebagai penggerak ekonomi lokal dan penyedia barang-barang kebutuhan pokok bagi masyarakat. Selain itu, mereka juga berkontribusi dalam menciptakan lapangan kerja serta mendukung keberlangsungan budaya pasar tradisional yang merupakan salah satu ciri khas kehidupan sosial masyarakat Indonesia. Pedagang kecil seringkali menghadapi berbagai tantangan dalam mengembangkan usaha mereka, seperti persaingan dari ritel modern, keterbatasan modal, rendahnya akses terhadap teknologi, serta kurangnya pemahaman dalam manajemen keuangan dan pengelolaan usaha.⁴

Setiap pedagang berusaha menonjolkan produk mereka dengan berbagai strategi, mulai dari desain yang unik, kualitas bahan, hingga harga yang bersaing. Dalam konteks persaingan yang ketat dan dinamika pasar yang terus berubah,

³ Nirwanda Putri Irsyadi, "Analisis Profitabilitas Pedagang Studi Kasus Pada UD Muji Jaya Tani," *Jurnal Neraca Manajemen Ekonomi* 9, no. 3 (2024): 1.

⁴ Junaidin Dony Hidayat, Lalu Adiyatma Taopikul Hadi, "Pengaruh Subsidi Pemerintah Terhadap Keberlanjutan Usaha Pedagang Kecil: Studi Pada Pasar Tradisional," *Journal Scientific of Mandalika* 5, no. 11 (2024): 450.

optimalisasi pengelolaan keuangan menjadi aspek krusial untuk memastikan keberlangsungan dan pertumbuhan usaha di pasar.⁵

Teknologi telah memainkan peran penting dalam pertumbuhan Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) secara menyeluruh di Indonesia. Perusahaan fintech telah menyediakan solusi inovatif untuk mendukung inklusi keuangan UMKM, seperti pembayaran digital, pinjaman alternatif, asuransi, investasi, regulasi, dan layanan penasihat robot. Penggunaan teknologi digital telah banyak diadopsi dan memberikan dampak yang signifikan dalam pendanaan UMKM oleh berbagai sumber pendanaan, menjadi sarana yang efektif untuk membantu pengembangan dan mendorong pertumbuhan UMKM.⁶

Praktik persaingan tidak sehat juga menjadi tantangan nyata. Perusahaan besar kadang menerapkan strategi harga di bawah pasar atau menguasai pasokan bahan baku demi menekan pesaing kecil. Ketidakstabilan ekonomi juga memberikan tekanan tambahan yang dapat berisiko menekan laba atau peningkatan laba pedagang. Perubahan tren pasar, inflasi, hingga fluktuasi harga bahan baku bisa berdampak signifikan terhadap kelangsungan usaha kecil. Tanpa adanya kebijakan pemerintah yang responsif dan mendukung, UMKM akan kesulitan untuk bertahan dalam kondisi tersebut. Pemerintah dapat

⁵ Ida Ayu Gede Ari Suartini Ni Luh Gde Novitasari, Gde Herry Sugiarto Asana, "Optimalisasi Pengelolaan Keuangan Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada UMKM Dayu Ngurah Busana di Pasar Seni Sukawati Bali," *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat* 2, no. 3 (2024): 1024.

⁶ Sabil Mokodenseho Muhammad Afdhal ChatraPerdana, Nur Wahyuning Sulistyowati, Anita Ninasari, Jainudin, "Analisis Pengaruh Pembiayaan, Skala Usaha, dan Ketersediaan Sumber Daya Manusia terhadap Profitabilitas UMKM," *Sanskara Ekonomi dan Kewirausahaan* 1, no. 3 (n.d.): 136.

bertindak sebagai fasilitator, pelindung, dan juga regulator yang mampu menjamin bahwa pelaku usaha kecil mendapat ruang yang sama dalam mengakses pasar. Salah satu bentuk dukungan yang paling diperlukan adalah pemberian akses tambahan modal dengan bunga/bagihasil rendah melalui program koperasi atau perbankan daerah.⁷

Harga merupakan komponen yang berpengaruh langsung terhadap laba perusahaan. Tingkat harga yang ditetapkan mempengaruhi kuantitas yang terjual. Selain itu, secara tidak langsung harga juga mempengaruhi biaya, karena kuantitas yang terjual berpengaruh pada biaya yang ditimbulkan dalam kaitannya dengan efisiensi produksi. Oleh karena itu, penetapan harga mempengaruhi pendapatan total dan biaya total, maka keputusan dan strategi penetapan harga memegang peranan penting dalam setiap perusahaan. Harga akan menjadi pertimbangan yang cukup tinggi bagi konsumen dalam memutuskan pembelian. Konsumen akan membandingkan harga dari produk pilihan mereka dan kemudian mengevaluasi kesesuaian harga tersebut dengan nilai produk atau jasa serta jumlah uang yang harus dikeluarkan.⁸

Kota Padangsidimpuan berada di provinsi Sumatera Utara. Penduduk Kota Padangsidimpuan banyak yang berprofesi sebagai petani, pedagang peternak, bahkan pebisnis. Berdasarkan informasi dan situs Sumut, antara News, pada tahun 2021 terdapat sekitar 7.205 UMKM.

⁷ Afif Syafiuddin, "Persaingan Usaha di Tingkat Lokal: Tantangan Dan Peluang Bagi Pengusaha Kecil Dalam Menghadapi Pengusaha Lama," *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora* 4, no. 2 (2025).

⁸ Neti dan Lin Magdalena, "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produksi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pabrik Roti Dua Cakra," *FOKUS : Publikasi Ilmiah untuk Mahasiswa, Staf Pengajar dan Alumni Universitas Kapuas Sintang* 19, no. 1 (2021).

Kota Sidimpuan merupakan salah satu daerah dengan perekonomian pusat yang rendah, sehingga banyak masyarakat yang menjalankan bisnis dibidang kuliner. Dimana para pelaku bisnis dibidang kuliner mulai melakukan sistem pembayaran non-tunai, pembayaran non tunai tersebut misalnya QRIS, OVO, Gopay, Shopeepay, dan lain-lain.⁹

Tabel I.1 Jumlah UMKM Di Kota Padangsidimpuan Tahun 2021-2024

NO	Tahun	Jumlah
1	2021	7.205
2	2022	10.641
3	2023	10.641
4	2024	37.609

Sumber: Dinas Koperasi UMKM Perindustrian dan Perdagangan Kota Padangsidimpuan

Berdasarkan data diatas menjelaskan bahwasanya jumlah UMKM mengalami pertumbuhan yang sangat pesat terutama pada tahun 2024. Hal ini menunjukkan bahwa minat masyarakat untuk berwirausaha semakin tinggi dan menunjukkan adanya dukungan oleh pemerintah atau penggunaan *mobile payment*.

Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM pada tahun 2024, jumlah UMKM di Indonesia mencapai lebih dari 65 juta unit usaha. Usaha-usaha ini tersebar diberbagai sektor, seperti perdagangan, manufakur, pertanian, dan jasa termasuk kuliner, fesyen, kerajinan tangan, hingga teknologi digital.¹⁰

⁹ Yola Afifa dan M. Yarham, "Dampak Penggunaan QRIS pada Pelaku UMKM di Kota Padangsidimpuan (Studi Kasus pada Coffee Shop Kopi Koe)," *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah* 2, no. 2 (2023): 53–54.

¹⁰ Benny Subriyanto Eko, "Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Lewat KUR dan Insentif UMKM," 2024.

Kebanyakan ditemukan di perkotaan, salah satunya adalah Kota Padangsidempuan yang dimana Dinas Komunikasi dan Informatika Kota Padangsidempuan, Sumatera Utara mendorong pelaku Usaha Mikro, Kecil dan Menengah untuk mengoptimalkan pemanfaatan teknologi digital guna memperluas pemasaran, Kepala Dinas Kominfo Kota Padangsidempuan Nur Cahyo Budi Susetyo mengatakan pihaknya terus mendorong pelaku UMKM memanfaatkan teknologi karena sektor ini bisa mendongkrak Pendapatan Asli Daerah (PAD).

Sejumlah pelatihan berkolaborasi dengan dinas Perindustrian dan Perdagangan juga akan terus dilakukan guna mendorong usaha untuk lebih kreatif, inovatif dalam memasarkan produknya. Berdasarkan data terakhir tahun 2021 jumlah UMKM tercatat 7.205 angka ini naik sebanyak 3.436 dari tahun sebelumnya, naik pada tahun 2022/2023 yaitu tercatat 10.641 pelaku UMKM.¹¹

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan oleh peneliti di Sagumpal Bonang kota Padangsidempuan pada pelaku UMKM, masih jarang yang menggunakan layanan pembayaran digital. Peneliti hanya menemukan pada beberapa usaha kecil dan menengah yaitu pada toko penjual kain, tas, dan aksesoris jam tangan.¹²

Dengan adanya pembayaran digital para pelaku UMKM merasa sangat terbantu untuk menjalankan usahanya selain dari memudahkan transaksi pembayaran, pelaku usaha juga bisa dengan mudah melakukan pemesanan

¹¹ Nur Cahyo Budi Susetyo, "Diskominfo Padangsidempuan bina Kemampuan digital Pelaku UMKM," 2023.

¹² Observasi Pada Pelaku UMKM di Sagumpal Bonang Kota Padangsidempuan, Tanggal 15 Desember 2024

barang untuk dijual yaitu dengan cara menghubungi toko pemesanan barang dan melakukan transaksi pembayaran melalui transfer tanpa harus bolak balik antar kota.¹³

Akan tetapi diantara pelaku usaha yang sudah memberi layanan menggunakan pembayaran digital tersebut mengatakan bahwa masih banyak masyarakat yang lebih memilih transaksi dengan metode pembayaran tunai, dikarenakan masih banyak masyarakat yang belum mengerti atau bahkan tidak tahu mengenai tentang metode pembayaran digital ini.¹⁴ Pedagang pelaku UMKM yang belum menggunakan pembayaran digital dalam menjalankan usaha mengatakan bahwa hanya pelaku usaha yang memiliki modal tinggi saja yang bisa menggunakan pembayaran digital. Apalagi masyarakat yang berbelanja hanya bertransaksi dengan nominal kecil maka dari itu pelaku usaha tersebut memilih melakukan pembayaran tunai saja.¹⁵

Pembiayaan atau permodalan merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Permasalahan lain selain modal sendiri yang dihadapi untuk meningkatkan kinerja usaha yaitu permasalahan dalam memperoleh modal tambahan melalui pinjaman. Yang mana artinya pendapatan akan bertambah jika modal bertambah sehingga kinerja usaha dapat meningkat akibat dari pemberian modal kredit.¹⁶

¹³ Aini Mardiyah, Pelaku UMKM di Sagumpal Bonang Kota Padang Sidimpunan, pemilik Toko Mustika Bag's, *Wawancara*, 15 Desember 2024.

¹⁴ Festy Annaer, Pelaku UMKM di Sagumpal Bonang Kota Padangsidimpunan, Pemilik Toko Anneth gallery, *Wawancara*, 15 Desember 2024.

¹⁵ Juni, Pelaku UMKM di Sagumpal Bonang, Pemilik toko Njwa Accessories, *Wawancara*, 15 Desember 2024.

¹⁶ Lia Ariani, Ratih Hesty Utami P, dan Qristin Violinda, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pada Nasabah Kur BRI Semarang," *Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis dan Kewirausahaan* 3, no. 1 (2023).

Faktor internal dan eksternal terhadap perkembangan usaha, dimana faktor internalnya adalah modal usaha, kualitas SDM, teknologi dan peralatan, promosi produk, pengelolaan keuangan, dan bahan baku. Modal usaha adalah sumber dana yang terletak di awal dalam memulai sebuah usaha, tambahan modal usaha sangat diperlukan oleh pelaku usaha/bisnis untuk memulai sebuah usaha /bisnis dan menjalankannya. Modal merupakan faktor pendukung yang sangat di butuhkan oleh setiap pelaku usaha, karena dengan tambahan modal dapat mempengaruhi karakteristik wirausaha. Pendapatan dalam setiap usaha akan dipengaruhi oleh besar kecilnya modal awal usaha tersebut didirikan. Beberapa UMKM harus menutup usahanya akibat modal yang dikeluarkan tidak sesuai dengan hasil pendapatan atau laba yang diperoleh. Akibat dari kurangnya modal usaha untuk pengembangan stok/produksi usaha pelaku UMKM mengalami sebagian besar harus tutup bahkan tidak lagi beroperasi.¹⁷

Namun, walaupun penggunaan *mobile payment* dilakukan untuk mempermudah transaksi digital serta memperluas akses pasar melalui penjualan daring. Akan tetapi para UMKM masih menghadapi berbagai kendala, terutama keterbatasan akses terhadap modal dan pasar. Banyak pelaku UMKM yang belum mampu memenuhi persyaratan kredit perbankan atau terkendala biaya dalam melakukan ekspansi usaha.¹⁸

¹⁷ Siskawati A. Zakaria, Muhammad Amir Arham, dan Ronald S. Badu, "Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Makanan dan Minuman di Kota Gorontalo," *Jurnal Mahasiswa Akuntansi* 2, no. 4 (2024).

¹⁸ Wiltri Oktaviani dan Yulhendri, "Pengaruh Adopsi Teknologi Finansial (Fintech) terhadap Pertumbuhan UMKM," *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial* 3, no. 2 (2025).

Seperti pada penelitian terdahulu, yang diteliti oleh Linda Mahastanti dan Dimas Rizky Rafiandi Utoyo pada jurnal *Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan*, yang berjudul *Pengaruh Payment Gateway (GO-PAY) Terhadap Kinerja Finansial UMKM di Kota Salatiga* mengatakan bahwa:

“Penggunaan *fintech payment gateway* yang dirasakan mengenai dampak positif dalam bertransaksi menggunakan pembayaran secara digital diharap digital UMKM dapat mengantisipasi masalah seperti gangguan sinyal atau eror pada saat pembayaran karena pembayaran secara digital tidak jauh dari perlunya jaringan yang kuat dalam bertransaksi.”¹⁹

Penelitian Nurul Huda pada jurnal *Scientific of Mandalika (JSM)* yang berjudul *Pengaruh Pemahaman Literasi Keuangan dan Kemudahan Literasi Keuangan dan Kemudahan Digital Payment Terhadap Kinerja UMKM Kota Bima* mengatakan bahwa :

“Pemahaman literasi keuangan berpengaruh terhadap kinerja UMKM di kota Bima dan kemudahan *Digital Payment* berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Bima.”²⁰

Penelitian Salsabila Ilham Abu dan Reza dari jurnal *Ilmiah Wahana Pendidikan* dengan judul *Analisis Penggunaan Digital Payment bagi Pelaku UMKM di Kawasan Objek Wisata Belanja Citra Niaga Kota Samarinda* mengatakan bahwa:

“Penggunaan *Digital Payment* juga membawa resiko yang membuat penggunanya cemas, Beberapa informasi mengatakan kekhawatiran mereka terkait dengan risiko yang terkait dengan proses pembayaran

¹⁹ Linda Mahastanti dan Dimas Rizky Rafiandi, “Pengaruh payment gateway (GO-PAY) terhadap kinerja finansial umkm di kota salatiga,” *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan kewirausahaan* 10, no. 2 (2022): 112.

²⁰ Nurul Huda, “Pengaruh Pemahaman Literasi Keuangan dan Kemudahan Digital Payment Terhadap Kinerja UMKM di Kota Bima,” *Journal Scientific of Mandalika(JSM)* 6, no. 1 (2025): 174.

digital, seperti keterlambatan dalam transaksi dan kemungkinan penipuan.”²¹

Berdasarkan teori, Rasio Profitabilitas (laba) digunakan untuk mengukur seberapa menguntungkan suatu perusahaan, dengan menggunakan semua elemen perusahaan yang terkandung di dalamnya untuk mencapai keuntungan yang maksimal, maka dapat disimpulkan bahwa rasio tersebut adalah indikator profitabilitas biasanya digunakan oleh investor sebagai bahan pertimbangan dalam berinvestasi saham di suatu perusahaan. Suatu perusahaan dapat bertahan dan memiliki daya saing yang tinggi apabila terus meningkatkan keuntungan yang diperoleh khususnya perusahaan-perusahaan yang telah menjadi market leader, mereka akan terus mempertahankan posisi tersebut salah satunya dengan cara menganalisis kinerja keuangan di perusahaannya. Kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba bersih dari aktivitas yang dilakukan pada periode akuntansi merupakan pengertian dari profitabilitas perusahaan.²²

Berdasarkan fenomena dan masalah diatas dapat diketahui penelitian ini bertujuan untuk meneliti lebih mendalam tentang harga, tambahan modal, dan *mobile payment* terhadap peningkatan laba. Fokus utama penelitian ini untuk mengetahui apakah ada pengaruh harga, tambahan modal, dan *mobile payment* terhadap peningkatan laba pedagang di kota Padangsidimpuan, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih dalam lagi dengan judul **“Pengaruh Harga,**

²¹ Ilham Abu dan Reza Salsabila, “Analisis Penggunaan Digital Payment bagi pelaku UMKM di Kawasan Objek Wisata Belanja Citra Niaga Kota Samarinda,” *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan* 10, no. 15 (2024): 510.

²² Yunida Anggun Saputri Lia Nirawati, Acep Samsudin, Anggi Stifanie, Minanti Dwi Setianingrum, Muhammad Ryan Syaputra, Nurul Nabila Kharisnawati, “Profitabilitas dalam Perusahaan,” *Journal Manajemen dan Bisnis* 5, no. 1 (2022): 60–62.

Tambahan Modal dan *Mobile Payment* Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidimpuan”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini yaitu :

1. Tantangan keberlangsungan usaha ditengah persaingan pasar yang ketat, dunia usaha dihadapkan pada persaingan yang sangat ketat, dimana pedagang dituntut untuk meningkatkan kinerja, atau laba (profit) untuk dapat bertahan supaya tetap bisa beroperasi.
2. Keterbatasan modal dan akses pembiayaan kepada para pedagang, para pedagang UMKM mengalami kesulitan modal dan dalam memperoleh tambahan modal, yang pada akhirnya usaha seringkali mengalami penutupan atau berhenti beroperasi.
3. Penerapan atau implementasi *mobile payment* atau transaksi secara digital, observasi awal yang telah dilakukan masih jarang dan bahkan jarang pengguna layanan pembayaran digital di kalangan pelaku UMKM.
4. Hambatan adopsi *mobile payment*, masyarakat masih banyak memilih pembayaran secara tunai (*cash*), persepsi dikalangan pelaku usaha/ pedagang bahwa hanya yang memiliki modal banyak yang bisa menggunakan layanan pembayaran digital.
5. Peran penting strategi harga, penetapan harga menjadi faktor yang dapat mempengaruhi laba para pedagang (total pendapatan dan total seluruh biaya).

C. Batasan Masalah

Oleh karena itu, adanya suatu permasalahan yang diangkat sebagai penelitian. Untuk memberikan arah yang jelas, peneliti membatasi pada masalah terkait dengan pengaruh harga, tambahan modal, dan *mobile payment* terhadap laba Pedagang di kota Padangsidempuan.

D. Definisi Operasional Variabel

Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yang digunakan, yang dimana variabel Y adalah Peningkatan Profitabilitas Pedagang, dan variabel X_1 yaitu Harga, X_2 Pembiayaan dan X_3 Implementasi *Mobile Payment*. Definisi operasional dibuat untuk menerangkan beberapa istilah sebagai berikut:

Tabel I.2 Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Laba Pedangan (Y)	Laba merupakan jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi. Laba mencerminkan kondisi keuangan dan kinerja suatu perusahaan.	a. Pertumbuhan penjualan b. Pertumbuhan modal c. Pertumbuhan pendapatan d. Pertumbuhan karyawan e. Pertumbuhan konsumen	Ordinal
Harga(X_1)	Harga merupakan faktor penting yang menentukan keberhasilan penyedia jasa dalam bersaing dan memasarkan produknya.	a. Keterjangkauan Harga dengan kualitas produk b. Kesesuaian Harga c. Daya Saing Harga d. Kesesuaian Harga	Ordinal

<p>Tambahan Modal (X2)</p>	<p>Modal merupakan dana yang dibutuhkan baik untuk memulai bisnis sampai dengan menjaga perusahaan tersebut agar tetap beroperasi dan terus tumbuh. Dengan tersedianya akses modal, para pelaku usaha khususnya pada sektor UMKM akan mampu melakukan berbagai inovasi dan pengembangan produk untuk mempertahankan kelangsungan bisnisnya.</p>	<p>a. Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman b. Pemanfaatan modal tambahan c. Besar modal usaha d. Hambatan dalam mengakses modal eksternal e. Keadaan usaha setelah menambahkan modal</p>	<p>Ordial</p>
<p><i>Mobile Payment</i> (X3)</p>	<p>Implementasi <i>mobile payment</i> adalah proses penerapan system pembayaran menggunakan perangkat seluler, seperti smartphone untuk memfasilitasi transaksi keuangan secara digital.</p>	<p>a. Kemudahan Penggunaan. b. Persepsi Manfaat c. Persepsi Kredibilitas d. Pengaruh Sosial</p>	<p>Ordial</p>

E. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah penelitian adalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh harga terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan?
2. Apakah terdapat pengaruh tambahan modal terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan?
3. Apakah terdapat pengaruh *mobile payment* terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan?

4. Apakah terdapat pengaruh secara simultan harga, tambahan modal, dan *mobile payment* terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan?

F. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas maka, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk pengaruh harga terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan.
2. Untuk mengetahui pengaruh tambahan modal terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan.
3. Untuk mengetahui pengaruh *mobile payment* terhadap peningkatan laba Pedagang di Padangsidempuan.
4. Untuk mengetahui pengaruh harga, tambahan modal, dan *mobile payment* secara simultan terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan.

G. Manfaat Penelitian

- a. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menambah wawasan dalam bidang teknologi keuangan dan kinerja bisnis Pedagang.

- b. Bagi Pelaku Pedagang

Pelaku Pedagang dapat memberikan informasi dalam pengambilan keputusan terkait adopsi teknologi digital dalam usaha mereka, terutama dalam memilih solusi pembayaran yang tepat.

c. Bagi Pembaca

Menambah informasi dan pengetahuan yang luas serta sebagai penambah wawasan tentang faktor-faktor yang mempengaruhi penggunaan *Mobile Payment* pada profitabilitas Pedagang.

d. Bagi UIN SYAHADA Padangsidempuan

Dapat memberikan kontribusi akademik bagi Uin Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, khususnya dalam pengembangan literatur dan kajian empiris di bidang ekonomi dan keuangan syariah.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Landasan Teori

1. Teori Dasar Peningkatan Laba (Pendapatan)

Perusahaan merupakan lembaga yang membuat keputusan dalam mengorganisasi sumber daya untuk memproduksi dan menjual barang dan jasanya. Perusahaan diasumsikan akan membuat keputusan dengan tujuan memperoleh profit atau keuntungan yang setinggi-tingginya. Dengan kata lain, perusahaan memiliki tujuan untuk memaksimalkan keuntungan. Keuntungan adalah selisih dari nilai penjualan perusahaan dikurangi biaya-biaya yang diperlukan pada proses produksi barang tersebut. Berdasarkan teori perusahaan, keputusan perusahaan dapat dibagi menjadi tiga tahap yaitu:¹

- a. Teknologi Produksi. Perusahaan perlu memikirkan cara untuk mengolah input menjadi output. Input yang dimaksud adalah tenaga kerja, modal, dan bahan mentah, sedangkan output bisa berupa berbagai macam produk misalnya komoditas pertanian, makanan olahan, kendaraan, alat elektronik, dan sebagainya.
- b. Kendala Biaya. Dalam memproduksi output perusahaan terkendala oleh keterbatasan sumber daya.
- c. Pilihan Input. Dengan mempertimbangkan teknologi produksi yang

¹ Novy Anggraini et al., *Pengantar Ekonomi Mikro (Teori Dan Praktisi)*, Cetakan 1 (Jawa Barat: Widina Media Utama, 2022), hlm. 50-51.

dimiliki dan kendala biaya yang dihadapi, perusahaan dihadapi dengan keputusan kuantitas input yang dipakai dalam produksi. Dalam pengambilan keputusan kuantitas input, perusahaan dipengaruhi oleh harga input dan tingkat upah tenaga kerja, dan faktor-faktor lainnya.

2. Laba Pedagang

a. Pengertian Laba

Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila pendapatan lebih kecil daripada beban disebut rugi. Laba atau rugi merupakan hasil perhitungan secara periodik, Laba diartikan sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Hal ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya. Laba merupakan jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi. Laba mencerminkan kondisi keuangan dan kinerja suatu perusahaan. Laba yang berkualitas dapat menentukan bagaimana kinerja suatu perusahaan dan juga akan mempengaruhi laba tersebut dimasa yang akan datang.²

Usaha yang dihasilkan akan tercermin dari perusahaan yang mampu bersaing pada pasar usaha. Bagi beberapa pihak seperti investor, perbankan dan pemilik usaha, profitabilitas menjadi ukuran yang penting untuk menilai kinerja perusahaan. Setiap usaha dari usaha terkecil hingga

² Galih Wicaksono et al., *Teori Akuntansi*, Cetakan 1 (Sumatera Barat: PT Global Eksekutif Teknologi, 2022), hlm. 162-164.

usaha besar bahkan industripun mengharapkan keuntungan yang tinggi, sehingga menjadikan laba menjadi indikator keberhasilan sebuah bisnis. Profitabilitas merupakan faktor yang seharusnya mendapat perhatian penting karena untuk dapat melangsungkan hidupnya, suatu usaha harus berada dalam keadaan yang menguntungkan.³

Sebutan Pedagang merujuk pada kegiatan usaha yang dibentuk oleh warga negara, baik berupa usaha pribadi ataupun badan usaha. Keberadaan pedagang sangat penting dalam pertumbuhan ekonomi negara serta dapat bermanfaat dan mendistribusikan pendapatan masyarakat. Menurut adanya data dari kementrian koperasi dan UKM pada tahun 2018 UMKM berkontribusi besar terhadap sektor PDB dengan nilai sebesar 61,97% atau sama dengan 8.573,89 triliun rupiah dengan tenaga kerja yang terserap sebesar 97%. Selain itu, jumlah pedagang yang ada di Jawa Tengah mencapai 4,19 juta pada tahun 2021 meliputi usaha mikro dengan jumlah 3,7 juta unit, usaha kecil 354.884 unit, dan usaha menengah sebesar 39.125 unit usaha.⁴

Dalam penyerapan tenaga kerja, pada umumnya (93,96%) Pedagang di Kota Padang Sidempuan hanya mampu menyerap tenaga kerja di bawah 5 orang. Sedangkan yang mampu menyerapkan tenaga kerja sebanyak di atas 100 orang hanya 0,005%. Lapangan usaha yang banyak menyerap tenaga kerja adalah perdagangan besar dan eceran, reperasi mobil dan

³ Giovanny Bangun Kristianto Dianningsih, "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas UMKM di Kecamatan Kalimanah Purbalingga," *Jurnal Arimbi* 3, no. 2 (2023): 6–7.

⁴ Atsna Himmumatul Aliyah, "Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat," *Jurnal Ilmu Ekonomi* 3, no. 1 (2022): 65.

sepeda motor. Pada tahun 2016 jumlah tenaga kerja yang bekerja di lapangan usaha ini mencapai 16.682 orang atau sekitar 32,63% dari total pekerja. Kemudian disusul lapangan usaha Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum yang jumlah tenaganya mencapai 8.007 orang atau 15,7% dari total pekerja. Kondisi tersebut mengindikasikan bahwa daya serap tenaga kerja setiap usaha di Kota Padangsidempuan masih relatif kecil dan kondisi ini sejalan dengan banyaknya usaha informasinya. Lama beroperasi UMKM di Kota Padangsidempuan masih umumnya masih berjalan 1-5 tahun, yakni sebanyak 40,2% dari total usaha. Namun cukup banyak juga UMKM (sekitar 31,3%) yang telah menjalankan usahanya lebih dari 10 tahun.

Kondisi ini menggambarkan bahwa persaingan usaha di Kota Padangsidempuan cukup besar sehingga tidak banyak dari usaha yang mampu bertahan lebih lama untuk tetap beroperasi. Ditinjau dari izin usaha, Pedagang di Kota Padangsidempuan memiliki karakteristik usaha informal. Jumlah usaha yang tidak berbadan hukum ini mencapai 20.696 unit usaha atau 90,8% dari total usaha. Sedangkan jumlah usaha yang memiliki izin khusus dari Organisasi Pemerintah Daerah(OPD) mencapai 1.511 unit usaha atau 6,64%. Jumlah usaha yang memiliki badan usaha berjumlah 409 unit.⁵

⁵ Ikhwan Maksum, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kota Padangsidempuan" (Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padang Sidempuan, 2023).

b. Faktor-Faktor Laba Pedagang

Faktor pertama yang penting dalam menjalankan usaha adalah lama usaha telah berjalan, di mana satuan dalam penghitungan jenis usaha adalah kategori tahun. Semakin lama pelaku pedagang menjalankan usahanya, maka semakin banyak pengalaman yang diperoleh baik secara material maupun secara immaterial.⁶

Kinerja sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) dipengaruhi oleh dua faktor utama yakni faktor eksternal dan faktor internal. Faktor internal meliputi aspek SDM (pemilik, manajer, dan karyawan), aspek keuangan, aspek teknis dan produksi, dan aspek pemasaran. Sedangkan faktor eksternal terdiri dari kebijakan pemerintah, perguruan tinggi, swasta, dan LSM.⁷

c. Indikator Laba

Adapun indikator penentu sebuah laba usaha yaitu sebagai berikut:⁸

- 1) Pertumbuhan penjualan (omset)
- 2) Pertumbuhan modal
- 3) Pertumbuhan pendapatan
- 4) Pertumbuhan karyawan
- 5) Pertumbuhan konsumen

⁶ Dianningsih, "Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas UMKM di Kecamatan Kalimantan Purbalingga."

⁷ Mirwansyah Putra Ritonga, "Analisis Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Tebing Tinggi," *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia* 1, no. 4 (2023): 11.

⁸ Askaruddin Annajib, Wuryaningsih Dwi Sayekti, dan Maya Riantini, "Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Makanan Binaan Pusat Layanan Usaha Terpadu-Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT-UMKM) di Kota Bandar Lampung," *Ekonomis: Journal of Economics and Business* 8, no. 1 (2024).

3. Harga

a. Pengertian Harga

Harga adalah total biaya yang dikeluarkan dari konsumen guna mendapatkan, mempunyai, ataupun memanfaatkan sejumlah barang serta jasa yang ditawarkan dari produk tersebut. Berdasarkan Kotler serta Keller (2012:410), harga ialah jumlah biaya yang diperlukan ataupun ditukarkan oleh pembeli untuk memperoleh guna memiliki sebuah barang yang mempunyai manfaat dan dapat digunakan.

Fungsi harga untuk “memberi tahu” pelanggan tentang produk, misalnya kualitas, melalui informasi harga yang bermanfaat pada keadaan yang mana pelanggan menghadapi kesulitan dalam memilih elemen atau manfaat produk secara objektif.⁹

b. Indikator Harga

- 1) Keterjangkauan Harga, konsumen mampu memperoleh harga yang ditetapkan oleh perusahaan.
- 2) Kesesuaian Harga dengan kualitas produk, harga sering digunakan sebagai indikator dari kualitas bagi konsumen yang sering memilih harga yang lebih tinggi antara dua barang karena melihat perbedaan kualitas.
- 3) Kesesuaian Harga dengan manfaat, konsumen memutuskan untuk membeli suatu produk jika manfaat yang diterima lebih besar atau sama

⁹ Hapzi Ali Azka Fatihatuz Zulva, “Pengaruh Strategi inovasi produk, Hargadan Kepuasan Pelanggan terhadap Persaingan Perusahaan,” *Jurnal Greenation Sosial dan Politik* 3, no. 1 (2025): 26.

dengan yang dikeluarkan untuk mendapatkan produk tersebut.

- 4) Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga, konsumen sering membandingkan harga produk dengan produk lainnya.¹⁰

Ayat yang menjelaskan tentang Harga berupa peningkatan Profitabilitas Pedagang dalam Al-Qur'an Surah Al-Baqarah ayat 275, yang berbunyi sebagai berikut:

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ

بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ مَوْعِظَةٌ مِّن

رَبِّهِ فَانْتَهَى فَلَهُ مِمَّا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ

فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya: *Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba), lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.*

Tafsir Ibnu Katsir: “Ayat ini merupakan penegasan keras atas keharaman riba dan gambaran azab yang amat berat bagi pelakunya. Allah

¹⁰ I Gusti Ngurah Willy Hermawan, Rita Intan Permatasari, dan Sipon AlMunir, “Dampak Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Anti Karat Mobil,” *JURNAL ILMIAH M-PROGRESS* 15, no. 1 (2025): 49–50.

menyerupakan keadaan orang yang memakan riba di hari kiamat nanti dengan orang yang kerasukan setan, yakni berdiri terhuyung-huyung, tidak bisa tegak, seperti orang gila. Ini adalah hukuman yang sesuai dengan perbuatan mereka di dunia, karena Ketika didunia mereka berbuat zalim dalam urusan harta, menindas orang lemah dan tamak terhadap harta yang bukan haknya. Maka di akhirat mereka akan dibangkitkan dalam keadaan hina dan terguncang sebagaimana keadaan orang yang gila. Kemudian Allah menjelaskan sebab keadaan itu, yaitu karena mereka didunia berkata “Sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba.” Mereka menyamakan antara jual beli yang halal dengan riba yang haram, karena keduanya menurut mereka sama-sama menghasilkan keuntungan. Padahal sebagaimana dijelaskan oleh Ibnu Katsir, perbedaan antara keduanya sangat jelas, Jual beli dilakukan atas dasar kerelaan dua pihak dan pertukaran barang yang sah, sedangkan riba adalah tambahan yang diperoleh tanpa usaha dan tanpa risiko, serta menimbulkan kezaliman dan kerusakan social. Karena itulah Allah menegaskan dengan firmanNya “Padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba.”

Selanjutnya Allah menegaskan “Dan barang siapa mendapat peringatan dari Tuhannya lalu berhenti, maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu dan usahanya kepada Allah.” Ibnu Katsir menafsirkan bahwa siapa yang telah mengetahui larangan Allah mengenai riba kemudian ia berhenti dan bertaubat maka Allah akan mengampuni dosa

masa lalunya, dan harta yang sudah ia ambil sebelum dating larangan boleh ia miliki karena pada saat itu belum ada hukum yang melarangnya.

Namun Allah menegaskan “Dan barang siapa mengulagi (mengambil riba lagi), maka mereka itu penghuni neraka, mereka kekal didalamnya”. Ibnu Katsir menjelaskan bahwa maksudnya adalah orang yang mengetahui keharaman riba namun tetap melakukannya berarti ia telah menentang perintah Allah secara terang-terangan. Maka bagi mereka azab yang kekal di neraka, kecuali jika ia bertaubat dengan sungguh-sungguh sebelum ajal menjemputnya.

4. Tambahan Modal

a. Pengertian Modal

Modal merupakan dana yang dibutuhkan baik untuk memulai bisnis sampai dengan menjaga perusahaan tersebut agar tetap beroperasi dan terus tumbuh. Sejak awal usaha, penerimaan dari penjualan produk sebagai sumber modal yang utama dan berkesinambungan. Pagu kredit dari bank dan nilai pasar aktiva lancar (yang dapat cepat dan mudah dijual dalam mendapatkan uang tunai) juga merupakan bentuk modal.¹¹

Modal merupakan hal penting bagi pelaku UMKM, dibutuhkan untuk mencukupi kegiatan operasional sejak didirikan hingga beroperasi dan untuk keberlangsungan hidup usahanya. Kendala pembiayaan modal ini ditinjau dari sisi permintaan dari nasabah dan penawaran dari sisi

¹¹ Muhammad Ichsan Hadjri et al., *Pengantar Bisnis* (Palembang: UNSRI Press, 2023), hlm. 2.

perbankan. Dari sisi nasabah pada umumnya pelaku UMKM tidak memiliki informasi keuangan yang lengkap dan transparan sehingga menyebabkan pihak perbankan menunda pemberian pinjaman.¹²

Berbicara mengenai biaya modal yang merupakan bagian dalam manajemen pembelanjaan. Biaya modal yang minimal kemungkinan juga dapat mengakibatkan kehilangan banyak kesempatan, karena untuk mencapai yang keuntungan yang maksimal, terkadang memang membutuhkan pendanaan yang cukup besar untuk mengambil beberapa kesempatan yang tidak bisa diambil dengan dana yang terlalu minimal. Sehingga perlu kebijakan yang tepat dan harus mempertimbangkan besaran biaya modal yang akan menghasilkan pendapatan yang lebih tinggi dan pada akhirnya menciptakan laba perusahaan.¹³

Hambatan utama yang sering dijumpai saat memulai bisnis baru adalah akses modal. Peran pemerintah dalam permodalan sangat membantu sektor usaha khususnya UMKM untuk menopang dan mengembangkan usahanya. Dengan tersedianya akses modal, para pelaku usaha khususnya pada sektor UMKM akan mampu melakukan berbagai inovasi dan pengembangan produk untuk mempertahankan kelangsungan bisnisnya.¹⁴

b. Kriteria Modal UMKM

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 tahun 2021, UMKM

¹² Heni Susilowati et al., *Kinerja Bisnis UMKM Di Era Digital*, Cetakan 1 (Jawa Barat: CV Eureka Media Aksara, 2022), hlm. 19.

¹³ Hadjri et al., *Pengantar Bisnis*, hlm. 211.

¹⁴ Susilowati et al., *Kinerja Bisnis UMKM Di Era Digital*, hlm. 160.

yang baru akan didirikan, kriterianya berdasar modal usaha, sebagai berikut:

- 1) Usaha Mikro memiliki modal usaha maksimal Rp 1.000.000.000 (satu miliar rupiah) di luar tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp 1.000.000.000 (satu miliar rupiah) dengan nominal maksimal sampai Rp 5.000.000.000 (lima miliar rupiah) di luar tanah dan bangunan tempat usaha.
- 3) Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp 5.000.000.000 (lima miliar rupiah) maksimal sampai Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) di luar tanah dan bangunan tempat usaha.¹⁵

c. Indikator Tambahan Modal

Indikator modal usaha meliputi, yaitu sebagai berikut:¹⁶

- 1) Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman
- 2) Pemanfaatan modal tambahan
- 3) Besar modal usaha
- 4) Hambatan dalam mengakses modal eksternal
- 5) Keadaan usaha setelah menambahkan modal

5. Mobile Payment

Implementasi *Mobile Payment* adalah proses penerapan sistem pembayaran berbasis perangkat seluler untuk memudahkan transaksi keuangan secara digital. *Mobile Payment* dapat didefinisikan sebagai

¹⁵ Susilowati et al., hlm. 5.

¹⁶ Zakaria, Arham, dan Badu, "Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Makanan dan Minuman di Kota Gorontalo."

pembayaran untuk barang, jasa, dan faktur yang menggunakan perangkat seluler melalui teknologi nirkabel dan komunikasi lainnya.

a. Pengertian *Mobile Payment*

Mobile payment adalah sebuah sistem pembayaran yang melakukan konfirmasi pertukaran nilai finansial dengan barang dan jasa menggunakan *mobile device* dengan mengesampingkan tipe uang elektronik (tipe e-wallet), akses kelayanan pembayaran dalam *device mobile* dan perbankan elektronik, sehingga *m-payment* merupakan layanan atau cara untuk transaksi pembayaran dengan menggunakan *e-wallet* secara non tunai.¹⁷

Indikator dengan nilai rata-rata tertinggi pada dimensi hambatan risiko ditunjukkan oleh indikator ketakutan akan tersebarnya data privasi ketika menggunakan *mobile payment* Sementara, indikator terendah terdapat pada indikator *mobile payment* lambat untuk digunakan yang termasuk kedalam dimensi hambatan penggunaan *mobile payment* . Indikator dengan nilai rata-rata tertinggi terdapat pada indikator nilai adopsi layanan *mobile payment* untuk meningkatkan kenyamanan.¹⁸

Menurut Hutabarat dan Salam, *mobile payment* adalah suatu sistem keuangan yang secara elektronik berdasarkan perangkat ponsel yang merupakan pemanfaatan teknologi komunikasi seluler yang semakin canggih dengan penerapan teknologi digital menggantikan teknologi

¹⁷ M.Fahri, *Tren M-Financial Incentives Payment Bagi Pelaku Bisnis dan Konsumen Era Digital*, ed. oleh Khoiro Ummatin, 1 ed. (Surabaya: CV.Jakad Media Publishing, 2023).

¹⁸ Tintin Suhaeni, "Analisis Hambatan Fungsional Terhadap Adopsi Layanan Mobile Payment," *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi* 5, no. 3 (2019): 44.

analog yang memungkinkan data yang dikirim menjadi beragam. *Mobile Payment* ialah layanan pembayaran, dikonseptualisasikan sebagai platform multi-sisi digital diatur oleh penyedia platform yang bertujuan untuk memfasilitasi transaksi melalui beberapa bentuk mediasi teknologi digital antara dua atau lebih jenis pengguna platform, dan karenanya menciptakan nilai untuk semua.¹⁹

Mobile Payment didefinisikan sebagai sebuah sistem pembayaran untuk barang, jasa dan berbagai macam tagihan dengan menggunakan perangkat seluler seperti *smartphone* dan perangkat digital lainnya dengan memanfaatkan teknologi komunikasi nirkabel.

Tabel II.1 Tahun Peluncuran *Mobil Payment* di Indonesia

No	Penyediaan Mobile Payment	Tahun Peluncuran
1	Tcash	2007
2	Dometku/Payro	2008
3	XI Tunai	2012
4	Cimb Rekening Ponsel	2012
5	Bbm Money/Dana	2013
6	Mandiri Ecash	2013
7	Sakuku	2014
8	Uangku	2015
9	Go-Pay	2016
10	Ovo	2017

Disaat Persaingan dalam industry *mobile payment* semakin kompetitif yang dilihat dari bermunculannya berbagai pemain baru dalam industri. Analisis ini berguna untuk mengidentifikasi competitor

¹⁹ Yenny Marthalena, "Dampak Mobile Payment Pada Kemudahan Transaksi Masyarakat Indonesia," *Jurnal Akuntansi Aisyah* 3, no. 1 (2021): 48.

berdasarkan kategori penawarannya. Sehingga pada penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi perusahaan penyedia layanan *mobile payment* untuk mengidentifikasi bagaimana kondisi persaingan industri *mobile payment* berdasarkan analisis peta kompetitor.²⁰

Ada hubungan di antara *Mobile Payment* dengan UMKM, yaitu dalam rangka mengembalikan stabilitas perekonomian dan mendorong pertumbuhan perekonomian serta pemulihan perekonomian nasional, salah satu upaya pemerintah Indonesia adalah melalui pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau yang biasa disebut dengan UMKM. Pengembangan UMKM dilakukan Revitalitas UMKM merupakan upaya yang tepat bagi pemerintah Indonesia untuk memulihkan perkembangan perekonomian pasca pandemic Covid-19 yang telah terjadi di Indonesia selama beberapa tahun terakhir. Metode *digital payment* sangat membantu dalam proses transaksi bisnis bagi pelaku UMKM. Hal ini sesuai dengan Penelitian Zhang & Dodgson (2014) yang menyatakan bahwa jenis layanan ini menjadi pilihan pembayaran transaksi oleh konsumen.²¹

b. Indikator *Mobile Payment*

Indikator digital Payment menurut Michael Agustio Gosal dan Nanik Linawati, yaitu:

1) Kemudahan Penggunaan

²⁰ Berto Mulia Wibawa Moch, Afif Muhggni, Labib, “Analisis Peta Kompotitor Industri Mobile Payment di Indonesia,” *Jurnal Sains dan Seni* 8, no. 1 (2019): 21.

²¹ Cahya Saputa, “Manfaat dan Bahaya Mobile Payment Bagi UMKM” (Universitas Muhammadiyah Surabaya, 2021).

Persepsi kemudahan penggunaan merupakan tingkatan dimana seseorang percaya bahwa teknologi informasi mudah untuk dipahami.

2) Persepsi Manfaat

Didefinisikan sebagai suatu tingkatan dimana seorang percaya bahwa penggunaan suatu system tertentu dapat meningkatkan prestasi kerja orang tersebut.

3) Persepsi Kredibilitas

Persepsi Kredibilitas didefinisikan sebagai penilaian konsumen terhadap masalah privasi dan keamanan menggunakan *digital payment*.

4) Pengaruh Sosial

Pengaruh Sosial menunjukkan bahwa perilaku individu dipengaruhi oleh cara mempercayai orang lain sebagai akibat dari penggunaan *mobile payment*.²²

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan kajian terhadap hasil-hasil penelitian.

Adapun penelitian yang berhubungan dengan penelitian ini adalah:

Tabel II.2 Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul Penelitian	Hasil penelitian
1	Afifah R & Putri M, 2020 (Jurnal)	Pengaruh Financial Technology Terhadap Pertumbuhan UMKM di Indonesia.	Hasil menunjukkan bahwa 80% UMKM yang menggunakan fintech mengalami peningkatan efisiensi dalam transaksi keuangan. Penggunaan aplikasi mobile bankin dan mobile payment mempermudah proses

²² Riska, "Pengaruh Digital Payment Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa FEBI IAIN Parepare(Analisis Ekonomi Islam)" (Institut Agama Islam Negeri Parepare, 2022).

			pembayaran, pencatatan keuangan, dan pengelolaan cash flow, yang berdampak positif pada pengelolaan usaha.
2	Nugroho S & Hidayat 2021 (Jurnal)	Analisis Peran Mobile Banking pada Bank Syariah dalam Mendukung Kinerja UMKM	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mobile banking memiliki peran penting dalam mendukung kinerja UMKM melalui peningkatan akses layanan keuangan, kemudahan transaksi, dan peningkatan keamanan. Meskipun terdapat beberapa tantangan dalam adopsi, dampak positif dari penggunaan mobile banking pada kinerja UMKM sangat signifikan.
3	Samsuddin Muhammad	Pengaruh Struktur Modal dan Pembiayaan Syariah Terhadap Profitabilitas Usaha, Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Padangsidempuan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, Struktur modal secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Secara persial, hanya modal sendiri dan pembiayaan syariah yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas.
4	Rahmawati S & Yusuf R, 2022 (Jurnal)	Implementasi Layanan Mobil Payment Pada Bank Syariah dan Dampaknya Terhadap Pertumbuhan UMKM.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa implementasi layanan mobile payment pada bank syariah memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan UMKM melalui peningkatan aksesibilitas, efisiensi, dan kepercayaan pelanggan. Meskipun terdapat beberapa tantangan dalam adopsi, manfaat yang ditawarkan oleh mobile payment signifikan dalam mendukung pertumbuhan UMKM.

5	Kartika H & Mulyadi F, 2020 (Jurnal)	Persepsi UMKM Terhadap Penggunaan Mobile Payment dalam Meningkatkan Produktivitas Usaha.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas UMKM memiliki persepsi positif terhadap penggunaan mobile payment dan menganggapnya sebagai alat yang efektif dalam meningkatkan produktivitas usaha. Kemudahan penggunaan, efisiensi waktu, dan pengurangan biaya operasional adalah beberapa faktor yang mendorong persepsi positif ini. Meskipun terdapat beberapa tantangan, seperti keterbatasan akses dan risiko keamanan, potensi Mobile Payment dalam mendukung produktivitas UMKM sangat besar.
6	Prasetyo E & Wijaya K, 2018 (Jurnal)	Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Adopsi Mobile Payment oleh UMKM di Indonesia.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi teknologi mobile payment memiliki pengaruh positif terhadap loyalitas konsumen UMKM. Mengidentifikasi faktor-faktor seperti kemudahan, keamanan, dan biaya yang mempengaruhi keputusan UMKM dalam mengadopsi mobile payment. Ditemukan bahwa adopsi mobile payment beradopsi meningkatkan profitabilitas UMKM.
7	Menik Hardiyanti & Sedyo Santosa	Dampak Penggunaan QRIS Pembangunan Ekonomi Digital pada Pelaku UMKM.	Hasil peneliti yang didapatkan bahwa QRIS membantu dalam pelaku usaha UMKM dalam QRIS proses transaksi lebih <i>efektif</i> dan <i>efesien</i> dan mengurangi risiko pencurian mata uang..
8	Muhammad Afdhal Chatra	Analisis Pengaruh Pembiayaan, Skala Usaha, dan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa sumber pembiayaan yang beragam, termasuk pinjaman

	Perdana dkk, 2023 (Jurnal)	Ketersediaan Sumber Daya Manusiis terhadap Profitabilotas UMKM.	bank dan program bantuan pemerintah, berkolerasi positif terhadap Profitabilitas UMKM.
9	Deliska Rizqi Rahmadani, 2023 (Skripsi)	Pengaruh digital Marketing dan digital Payment terhadap kinerja penjualan UMKM.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel digital marketing dan digital payment berpengaruh positif terhadap kinerja penjualan UMKM.

Persamaan antara peneliti Afifah R dan Putri M dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang pertumbuhan UMKM, menggunakan metode kuantitatif dan perbedaannya adalah lokasi, dan tahun penelitian yang berbeda.

Persamaan antara peneliti Nugroho S dan Hidayat T dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang UMKM, menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif, dan perbedaannya adalah lokasi, dan tahun penelitian yang berbeda.

Persamaan antara peneliti Samsuddin Muhammad dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang profitabilitas UMKM, meneliti di satu kota yang sama yaitu Kota Padangsidempuan, menggunakan pendekatan kuantitatif dan yang membedakannya yaitu tahun penelitiannya.

Persamaan antara peneliti Rahmawati S dan Yusuf R dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas *mobile payment* dengan UMKM, dengan menggunakan metode kuantitatif dengan pendekata asosiatif dan perbedaannya adalah lokasi, dan tahun penelitian berbeda.

Persamaan antara peneliti Kartika H dan Mulyadi F dengan peneliti adalah

sama-sama membahas tentang UMKM dalam menggunakan *Mobile Payment* dengan menggunakan metode kuantitatif dengan pendekatan asosiatif dan perbedaannya adalah lokasi, dan tahun penelitiannya yang berbeda.

Persamaan antara peneliti Prasetyo E dan Wijaya K dengan peneliti adalah sama-sama membahas tentang pengaruh *mobile payment* terhadap UMKM, dengan menggunakan metode kuantitatif dan perbedaannya adalah lokasi, dan tahun penelitian yang berbeda.

Persamaan antara peneliti Menik Hardiyanti & Sedyasentosa dengan penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang UMKM dan yang membedakan adalah menggunakan metode Kualitatif sedangkan peneliti menggunakan metode kuantitatif, dan yang membedakannya ialah waktu dan lokasi penelitian.

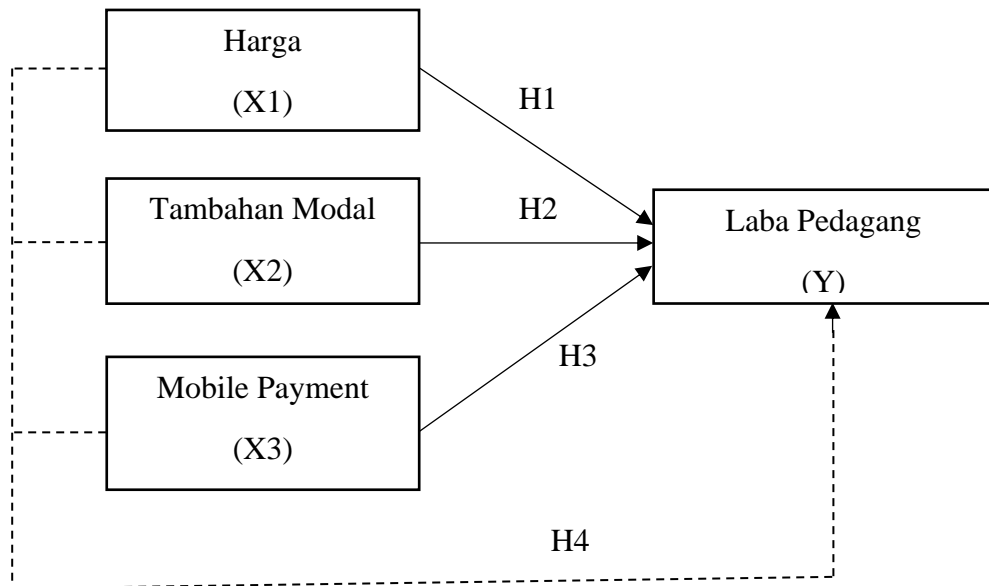
Persamaan antara peneliti Muhammad Afdhal Chatra Perdana dan dkk sama-sama membahas tentang profitabilitas UMKM, menggunakan metode kuantitatif dan yang membedakan adalah waktu dan lokasi penelitian.

Persamaan antara peneliti Deliska Rizqi Rahmadani dan peneliti adalah sama-sama membahas tentang *Payment* dan UMKM, menggunakan metode kuantitatif dan yang membedakannya adalah tahun dan lokasi penelitian.

C. Kerangka Berpikir

Variabel X (bebas/independen dalam penelitian ini ada tiga yaitu Harga, Tambahan Modal, dan *Mobile Payment*, sedangkan variabel Y (terikat/dependen) yaitu Laba Pedagang. Variabel X berpengaruh terhadap variabel Y.

Gambar II.1 Kerangka Berfikir



Berdasarkan gambar diatas dapat diketahui bahwa variabel bebas yang diperkirakan memiliki pengaruh positif terhadap variabel terikat.

D. Hipotesis Penelitian

Hipotesis secara epistemologis adalah kata yang berasal dari Bahasa Yunani, yaitu berasal dari kata *hypo* yang artinya adalah di bawah dan kata *thesis* yang artinya adalah pendirian, pendapat, atau kepastian. Dari pengertian epistemologis tersebut dapat disimpulkan bahwa hipotesis adalah jawaban sementara terhadap suatu permasalahan yang sifatnya masih praduga atau menduga dan kemudian masih harus dibuktikan terlebih dahulu kebenarannya melalui sebuah riset atau penelitian.²³ Hipotesis merupakan salah satu bagian penting di dalam proses penelitian secara menyeluruh. Hipotesis merupakan

²³ Hartono Hironymus Ghodang, *Metode Penelitian Kuantitatif*, PT. Penerbit Mitra Group (Medan: PT Penerbit Mitra Group, 2020).

jawaban sementara atas pertanyaan rise.²⁴

- H1 : terdapat pengaruh harga terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan
- H2 : terdapat pengaruh tambahan modal terhadap peningkatan laba pedagang di kota Padangsidempuan
- H3 : terdapat pengaruh *mobile payment* terhadap peningkatan laba pedagang di kota Padangsidempuan
- H4 : terdapat pengaruh harga, tambahan modal, *mobile payment*, terhadap peningkatan laba pedagang di kota Padangsidempuan.

²⁴ Widarto Rachbini, Didik J Rachbini, dkk, *Metode Riset Ekonomi & Bisnis* (INDEP, 2021).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada pelaku Pedagang di Kota Padangsidimpuan. Penelitian ini akan dilaksanakan mulai dari September 2024 sampai dengan Juni 2025, mulai dari penyusunan penelitian sampai dengan penyelesaian laporan penelitian yang akan disusun oleh peneliti.

B. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian asosiatif dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Gay, penelitian kuantitatif adalah pengumpulan dan analisis data numerik untuk deskripsi, penjelasan, produksi, atau pengendalian beragam fenomena yang amat menarik. Metode ini disebut kuantitatif adalah karena data penelitiannya berupa angka dan menggunakan statistik sebagai alat analisis.¹ Dalam penelitian ini terdapat 4 variabel yaitu Harga (X1), Tambahan Modal (X2), dan *Mobile Payment* (X3) sebagai variabel bebas, dan Laba Pedagang (Y) sebagai variabel terikat.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah sebagai wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek dengan karakteristik tertentu yang akan dipelajari untuk menarik kesimpulan.² Adapun populasi untuk penelitian ini adalah seluruh jumlah

¹ Imam Santoso & Harries Madistriyanto, *Metode Penelitian Kuantitatif* (Tangerang: Indigo Media, 2021).

² Putu Subhaktiyasa Gede, "Menentukan Populasi dan Sampel Pendekatan Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif," *Jurnal Ilmiah Profesi Pendidikan* 9, no. 4 (2024): 2723.

Pedagang di Kota Padangsidimpuan tahun 2024 sebanyak 37.609, data Pedagang diperoleh dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, Perindustrian dan Perdagangan.

2. Sampel

Sampel adalah sekumpulan kasus yang ditarik atau dipilih dari kumpulan atau populasi kasus yang lebih besar, biasanya dengan tujuan memperkirakan karakteristik dari himpunan atau populasi yang lebih besar. Sampel adalah bagian terpilih dari populasi yang diseleksi melalui metode sampling dalam sebuah penelitian.³ Sampel dalam penelitian ini adalah Pedagang di Sagumpal Bonang Kota Padangsidimpuan.

Untuk menentukan jumlah sampel dalam penelitian ini, dengan menggunakan rumus slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan:

n = Besarnya sampel

N = populasi

e = persentase kelonggaran, ketidaktelitian karena kesalahan.

Maka jumlah responden yang ditemukan peneliti dalam menentukan besaran sampel yaitu:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

³ I Ketut Swarjana, *Populasi-Sampel Teknik Sampling & bias dalam Penelitian*, ed. oleh Erang Risanto, 1 ed. (Yogyakarta: Penerbit Andi (Anggota IKAPI), 2022).

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

$$n = \frac{37.609}{1+37.609(0,1)^2}$$

$$n = \frac{37.609}{1+376,09}$$

$$n = \frac{37.609}{377,09}$$

$$n = 99$$

Dari hasil perhitungan diatas menggunakan rumus slovin maka diperoleh jumlah sampel (n) sebesar 99 responden. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah teknik *purposive sampling* yang merupakan bagian dari *non-probability* sampling yang merupakan pemilihan anggota sampel dengan menentukan kriteria tertentu paling relevan dengan tujuan penelitian.⁴ Pada peneliian ini pemilihan anggota sampel dengan kriteria sebagai berikut:

- a. Responden merupakan pelaku pedagang dan menjalankan usanya pada pasar sagumpal boning.
- b. Pelaku pedagang yang menggunakan *Mobile Payment* sebagai system pembayaran transaksi pada usahanya.

C. Sumber Data

1. Data Primer

Data adalah proses sistematis untuk mengumpulkan dan merekam

⁴ Akmad Fauzy, "Metode Sampling" (Universitas Terbuka, 2019).

informasi yang relevan dengan tujuan penelitian tertentu.⁵ Data primer adalah sumber informasi utama yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti dalam proses penelitian. Data ini diperoleh dari sumber asli, yaitu responden atau informan yang terkait dengan variabel penelitian.⁶ Data primer yang digunakan peneliti yaitu data kuesioner akan diperoleh dari responden serta hasil data riset yang diperoleh dari Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah, Perindustrian dan Perdagangan. Kuesioner yang akan disebar kepada responden berisikan pernyataan tentang kemudahan penggunaan dan keamanan sistem serta minat menggunakan *Mobile Payment*. Kuesioner diisi sesuai pengalaman dan pandangan responden terkait kemudahan penggunaan dan keamanan sistem *Mobile Payment* terhadap minat responden untuk menggunakan transaksi *Mobile Payment* di usahanya.

D. Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

1. Kuesioner

Kuesioner sebagai salah satu instrument penelitian ilmiah banyak dipakai pada penelitian sosial, misalnya penelitian dibidang sumberdaya manusia, pemasaran serta penelitian tentang berperilaku yang menyangkut masalah dibidang akuntansi serta keuangan. Kuesioner merupakan alat pengumpulan data primer dengan metode survei untuk memperoleh opini

⁵ Ahmad Gunawan Siti Romdona, Silvia Senja Junista, "Teknik Pengumpulan Data: Observasi, Wawancara dan Kuesioner," *JHurnal Ilmu Sosial Ekonomi dan Politik* 3, no. 1 (2025): 42.

⁶ Mohammad Muspawi undari Sulung, "Memahami Sumber Data Penelitian: Primer, Sekunder dan Tersier," *Jurnal Edu Research* 5, no. 3 (2024): 112.

responden.⁷

Tabel III.1 Pengukuran Skala

NO	Keterangan Jawaban	Skor
1	SS = Sangat Setuju	5
2	S = Setuju	4
3	KS = Kurang Setuju	3
4	TS = Tidak Setuju	2
5	STS = Sangat Tidak Setuju	1

Tabel III.2 Kisi-kisi Angket Kuesioner

No	Variabel	Indikaor	Peryataan
1	Harga	a. Keterjangkauan harga dengan kualitas produk b. Kesesuaian harga c. Daya saing harga d. Kesesuaian harga	1,2 dan 3 4,5, dan 6 7,8 dan 9 10,11 dan 12
2	Tambahan Modal	a. Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman b. Pemanfaatan modal tambahan c. Besar modal usaha d. Hambatan dalam mengakses modal eksternal e. Keadaan usaha setelah menambahkan modal	1 dan 2 3 dan 4 5 dan 6 7 dan 8 9 dan 10
3	<i>Mobile Payment</i>	a. Kemudahan penggunaan b. Persepsi manfaat c. Persepsi kredibilitas d. Pengaruh sosial	1,2 dan 3 4,5, dan 6 7,8 dan 9 10,11 dan 12
4	Laba Pedagang	a. Pertumbuhan penjualan b. Pertumbuhan modal c. Pertumbuhan pendapatan d. Pertumbuhan karyawan e. Pertumbuhan konsumen	1 dan 2 3 dan 4 5 dan 6 7 dan 8 9 dan 10

⁷ Isti Pujihastuti, "Prinsip Penulisan Kuesioner Penelitian," *Jurnal Agribisnis dan Pengembangan wilayah* 2, no. 1 (2010): 44.

2. Observasi

Observasi dalam sebuah penelitian diartikan sebagai pemusatan perhatian terhadap suatu objek dengan melibatkan seluruh indera untuk mendapatkan data. Jadi observasi merupakan pengamatan langsung dengan menggunakan penglihatan, penciuman, pendengaran, perabaan, atau pengecap. Instrumen yang digunakan dalam observasi dapat berupa pedoman pengamatan, tes, kuesioner, rekaman gambar dan rekaman suara.⁸ Observasi penelitian dilakukan langsung untuk mengamati hal-hal yang berkaitan dengan pengaruh harga, penambahan modal dan *mobile payment* terhadap peningkatan laba pedagang di kota Padangsidimpuan.

E. Teknik Analisis Data

Teknik pengolahan data yang peneliti gunakan dengan menggunakan metode SPSS, yaitu program yang digunakan untuk membantu mengolah data.

1. Uji Instrumen Penelitian

a. Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner penelitian. Kuesioner penelitian dikatakan valid dengan ketentuan r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} . Uji signifikansi dilakukan dengan membandingkan nilai r_{hitung} dengan nilai r_{tabel} untuk *degree of freedom* (df) = $N-K-1$. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka pernyataan atau indikator tersebut dinyatakan valid.⁹

⁸ Ali Hardana Budi Gautama Siregar, *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, 1 ed. (Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2021).

⁹ Mintarti Indartini dan Mutmainah, *Analisis Data Kuantitatif*, ed. oleh Hartirini Warnaningtyas, 1 ed. (Jawa Tengah: Lakeisha, 2024).

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas ialah uji yang digunakan dalam mengetahui apakah kuesioner yang digunakan dalam proses pengambilan data dalam penelitian sudah dikatakan reliable atau tidak. Uji reabilitas yang digunakan untuk mengetahui sebuah konsistensi dari alat ukur apakah dapat alat yang digunakan dengan konsisten saat diuji Uji asumsi klasik berulang.¹⁰

2. Uji Asumsi Klasik

Adalah persyaratan statistik yang harus dipenuhi pada analisis regresi linear berganda yang berbasis *ordinary leas square* (OLS). Untuk memastikan bahwa model regresi yang diperoleh merupakan model yang terbaik, dalam hal ketetapan estimasi, tidak bias, serta konsisten, maka perlu dilakukan pengujian asumsi klasik.¹¹

a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah proses statistik yang digunakan untuk menentukan apakah sebuah sampel data atau distribusi data mengikuti atau mendekati distribusi normal. Tujuan utama dari uji normalitas adalah memeriksa apakah data berasal dari populasi yang terdistribusi secara normal atau tidak.¹²

¹⁰ Muhammad Isnain Brayen Jodi Forester, Amna Idris Abdallah Khater, Muhammad Win Afgani, "Penelitian Kuantitatif Uji Reliabilitas," *Jurnal Pendidikan, Ilmu Sosial, dan Pengabdian Kepada Masyarakat* 4, no. 3 (2024): 1814.

¹¹ Anita Apriani dkk Ervina, Annisa Fitri Anggraeni, *Metodologi Penelitian Bisnis*, ed. oleh Efitra Sepriano, 1 ed. (Kota Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023).

¹² Nurhayati Henry Kurniawan, Gusti Rusmayadi, *Statistik Dasar*, ed. oleh Yayan Agusdi, 1 ed. (Kota Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024).

b. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk melihat ada atau tidaknya kolerasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linear berganda. Alat statistik yang sering dipergunakan untuk menguji gangguan multikolinearitas adalah dengan *variance inflation factor* (VIF), korelasi pearson antara variabel-variabel bebas atau dengan melihat *eigenvalues* dan *condition index* (CI). Dapat diteksi dengan melihat VIF (*variance inflation facror*) :

- 1) Jika nilai $VIF < 10$ maka artinya tidak terjadi multikolinearitas teradap data yang yang diuji.
- 2) Jika nilai $VIF > 10$ maka artinya terjadi multihkolinearitas teradap data yang diuji.¹³

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam sebuah regresi terdapat kesamaan varians dari residu dari satu pengamatan ke pegamatan yang lain sama. Cara mendeteksi heteroskedastisitas dalam penelitian ini dengan melihat pola sebaran *grafik scatter plot*. Jika ada pola tertentu, seperti titik yang ada berbentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar, kemudian menyempit) maka telah terjadi heteroskedastisitas.¹⁴

¹³ Nikolaus Duli, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, ed. oleh Herlambang Rahmadani, 1 ed. (Yogyakarta: Grup Penerbitan CV Budi Utama, 2019).

¹⁴ Fransiscus Putjo Wibowo Xaverius, *Statistik Bisnis Dengan Ekonomi Dengan SPSS*, ed. oleh Novietha Indra Sallama (Jakarta: Selemba Empat, 2023).

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda adalah suatu bentuk persamaan matematis yang menggambarkan keterkaitan antara satu variabel dependen atau respon (Y) dengan dua atau lebih variabel independen atau prediktorh (X_1, X_2, \dots, X_n). Adapun persamaan regresinya adalah sebagai berikut:¹⁵

$$Y = a + b_1.X_1 + b_2.X_2 + \dots + b_i. X_i + e$$

Dengan:

Y = Profitabilitas Pedagang

a = Konstanta

b_1, b_2 = Koefisiensi regresi

X_1 = Harga

X_2 = Pembiayaan

X_3 = Implementasi *Mobile Payment*

E= *Error*

Dari rumus regresi linear berganda diatas peneliti sesuaikan dengan variabel penelitian, maka rumus dalam penelitian sebagai berikut:

$$LP = a + b_1.H + b_2.TM + b_3.MP + e$$

Keterangan:

LP = Laba Pedagang

a = Konstanta

b = Koefisien Variabel

¹⁵ M. Fikri Hamdani Fadli Ramadhanul Aflah, Risnawati, "Penerapan Regresi Linier Berganda dalam Menilai Hubungan Antar Variabel dalam Penelitian Kuantitatif," *ournal Of Social Science Research* 5, no. 3 (2025): 4.

H	= Harga
TM	= Tambahan Modal
MP	= <i>Mobile Payment</i>
e	= Eror

4. Uji Hipotesis

a. Uji Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Uji t merupakan salah satu uji hipotesis penelitian dalam analisis regresi linear sederhana maupun analisis regresi linear multiples (berganda). Uji t bertujuan untuk untuk mengetahui apakah variabel bebas atau variabel indeviden (X) secara parsial berpengaruh terhadap variabel terikat atau variabel devenden (Y).¹⁶

b. Uji Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Uji F merupakan uji statistik yang digunakan untuk menguji secara simultan apakah variabel independen secara keseluruhan memiliki pengaruh teradap variabel dependen dalam sustu model regresi. Apabila nila signifikan $< 0,05$ maka variabel bebas (X) mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat (Y). Sedangkan jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka variabel maka variabel bebas (X) tidak mempunyai pengaru yang signifikan teradap variabel terikat (Y).¹⁷

5. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

¹⁶ Ardianik Hari Sugiharto Satyaedhi, Rusijono, *Uji T Uji Komparatif Dua Parameter Rata-Rata*, ed. oleh Namedia, 1 ed. (Makassar: PT. Nas Media Indonesia, 2025).

¹⁷ Alvin Favian Adi Ihsan Syukri Amri, Novita Sari, Hamdiah, Aulia Beatrice Brilliant, "Daya Tarik dan Kualitas Pelayanan sebagai Determinan Minat Berkunjung Pelanggan di Sektor Usaha Kafe," *Jurnal Bisnis Mahasiswa* 5, no. 4 (2025): 1704.

Koefisien determinasi yang sering disimbolkan dengan R^2 pada prinsipnya melihat besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat. Uji determinasi digunakan untuk menjelaskan pengaruh variabel bebas yaitu Harga (X1), Tambahan Modal (X2), *Mobile Payment* (X3) terhadap variabel terikat yaitu Laba Pedagang (Y). Bila angka koefisien determinasi dalam model regresi semakin kecil atau mendekati nol, berarti semakin kecil pula pengaruh semua variabel bebas terhadap variabel terikat. Sebaliknya, jika nilai R^2 semakin mendekati 100% berarti semakin besar pengaruh harga, tambahan modal, dan *mobile payment* terhadap peningkatan laba pedagang.

Pengembalian Keputusan Koefisien Determinasi yaitu:

- a. $R^2 = 0$ berarti tidak ada hubungan antara X dan Y atau model regresi yang terbentuk tidak tepat untuk meramalkan Y.
- b. $R^2 = 1$ berarti terdapat hubungan yang sempurna antara X dan Y atau model regresi yang terbentuk sangat tepat untuk meramalkan Y.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah Pasar Sagumpal Bonang

Pasar Sagumpal Bonang yang diresmikan walikota pertama, Zulkarnaen Nasution (2002-2006) Periode I dan (2006-2010) periode II yang dapat dilihat pada tugu sebelah kanan gerbang utama pasar Sagumpal Bonang terdapat tugu berisi tanda tangan beliau.

Pasar Sagumpal Bonang awalnya bernama pasar baru yang telah berdiri sejak ratusan tahun lalu sekitaran tahun 1800-an sebagai pusat perdagangan pada masa lalu. Pasar raya Sagumpal Bonang mulai dibangun pada tahun 2003 pasca terjadinya kebakaran besar dipasar baru, kebakaran pasar itu memunculkan banyak polemic, mulai dari isu sengaja dibakar oleh preman setempat, pedagang sampai orang luar. Hal itu didasari oleh keinginan masyarakat agar diberi perhatian oleh pemerintah kota yang baru dilantik, dan tujuan itu berhasil. Mulai tahun 2003 pasar baru disulap menjadi pasar terbesar di seluruh wilayah Tapanuli Selatan dan sekitarnya sekaligus menjadikan Pasar Sagumpal Bonang sebagai pasar modern pertama dimasanya.¹

Sagumpal Bonang berasal dari bahasa daerah setempat yang artinya adalah segumpal benang. Maksudnya adalah benang yang tipis tetapi jika

¹ Firman Styono, "Pasar Terbesar di Tapanuli Selatan ada di Padangsidimpuan," 2018.

disatukan akan menjadi kuat. Pasar Sagumpal Bonang tepat berada di belakang Plaza Anugrah Trade Center.²

2. Gambaran Umum Responden dan Proses Penyebaran Angket

Responden dalam penelitian ini adalah Pedagang pada Pasar Sagumpal Bonang Kota Padangsidempuan. Objek penelitian ini disesuaikan dengan lokasi masalah terkait Mobile Payment yang ditemukan peneliti yang sudah dijelaskan pada bagian identifikasi masalah. Jumlah Pedagang Kota Padangsidempuan pada tahun 2024 sebanyak 37.609 pelaku pedagang.

Adapun responden yang peneliti tentukan sebanyak 99 khususnya pedagang di Pasar Sagumpal Bonang. Dan dalam sampel tersebut harus memenuhi beberapa kriteria tertentu, yaitu:

- a. Responden yang diteliti yaitu telah mengetahui *Mobile Payment* sebagai system pembayaran non tunai.
- b. Responden merupakan pedagang yang menjalankan usahanya di pasar Sagumpal Bonang.
- c. Responden bersedia untuk mengisi kuesioner yang diberikan

Angket penelitian yang diberikan kepada responden dalam penelitian ini adalah angket Harga, Tambahan Modal, *Mobile Payment* dan angket Laba Pedagang. Angket Harga terdiri dari 12 pertanyaan, angket Tambahan Modal terdiri dari 10 pertanyaan, angket *Mobile Payment* terdiri dari 12 pertanyaan

² “Badan Pengelola Pasar Sangkumpul Bonang Sejarah Pengembangan Pasar Sangkumpul Bonang,” 2011.

dan angket Laba Pedagang terdiri dari 10 pertanyaan. Masing-masing pertanyaan disesuaikan pada indikator variabel penelitian.

Penilaian pada masing-masing pernyataan dalam angket penelitian telah diberikan penentuan skor pilihan sehingga responden merasa mudah memberikan respon pernyataan yang tertera pada angket penelitian. Mekanisme penyebaran angket pada penelitian ini yaitu dengan cara menemui langsung ke lokasi pedagang kemudian membagikan angket penelitian.

B. Hasil Analisis Data

1. Hasil Uji Instrumen (Uji Validitas dan Uji Reliabilitas)

Untuk uji instrument penelitian ini peneliti menggunakan uji validitas dan uji reliabilitas, untuk mengukur item pertanyaan setiap variabel apakah dapat dinyatakan valid dan reliabel.

a. Hasil Uji Validitas

Uji validitas merupakan instrumen yang digunakan untuk menilai keakuratan pernyataan dalam kuisioner, dengan tujuan untuk menentukan apakah pernyataan tersebut valid atau tidak valid berdasarkan data yang diisi oleh responden. Untuk penentuannya dikerjakan menggunakan perbandingan nilai r_{hitung} dan r_{tabel} . Sebagaimana $(df) = n-2$ sehingga diperoleh hasilnya $df=99-2=97$, diperoleh nilai $r_{tabel} = 0,1663$. Dengan taraf uji signifikansi yaaitu sebesar 0,1 dengan jumlah n sebagai total sampel. Indikator yang menyatakan valid jika jumlah $r_{hitung} > r_{tabel}$. Sedangkan jika

$r_{hitung} < r_{tabel}$ dapat dinyatakan bahwa indikator tersebut tidak valid. Uji validitas kedua variabel penelitian ini diuji menggunakan SPSS versi 23.

1) Uji Validitas Variabel Harga(X1)

Hasil uji validitas yang dilakukan pada variabel Harga (X1), diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel IV.1 Hasil Uji Validitas Variabel Harga (X1)

Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Nilai Sig	Keterangan
Item 1	0.461	0.1663	0.000	Valid
Item 2	0.538		0.000	Valid
Item 3	0.726		0.000	Valid
Item 4	0.583		0.000	Valid
Item 5	0.523		0.000	Valid
Item 6	0.474		0.000	Valid
Item 7	0.699		0.000	Valid
Item 8	0.594		0.000	Valid
Item 9	0.649		0.000	Valid
Item 10	0.677		0.000	Valid
Item 11	0.533		0.000	Valid
Item 12	0.517		0.000	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa keseluruhan item pernyataan memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan nilai sig $< 0,1$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan yang digunakan pada variabel Harga (X1) dinyatakan valid.

2) Hasil Uji Validitas Variabel Tambahan Modal (X2)

Hasil uji validitas yang dilakukan pada variabel Pembiayaan (X2), diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel IV.2 Hasil Uji Validitas Variabel Tambahan Modal (X2)

Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Nilai Sig	Keterangan
-----------------	--------------	-------------	-----------	------------

Item 1	0.475	0.1663	0.000	Valid
Item 2	0.513		0.000	Valid
Item 3	0.658		0.000	Valid
Item 4	0.551		0.000	Valid
Item 5	0.619		0.000	Valid
Item 6	0.415		0.000	Valid
Item 7	0.575		0.000	Valid
Item 8	0.585		0.000	Valid
Item 9	0.426		0.000	Valid
Item 10	0.579		0.000	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa keseluruhan item pernyataan memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan nilai sig $< 0,1$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan yang digunakan pada variabel Tambahan Modal (X2) dinyatakan valid.

3) Hasil Uji Validitas Variabel *Mobile Payment* (X3)

Hasil uji validitas yang dilakukan pada variabel *Mobile Payment* (X3), diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel IV.3 Hasil Uji Validitas Variabel *Mobile Payment* (X3)

Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Nilai Sig	Keterangan
Item 1	0.453	0,1663	0.000	Valid
Item 2	0.493		0.000	Valid
Item 3	0.519		0.000	Valid
Item 4	0.544		0.000	Valid
Item 5	0.541		0.000	Valid
Item 6	0.538		0.000	Valid
Item 7	0.549		0.000	Valid
Item 8	0.560		0.000	Valid
Item 9	0.500		0.000	Valid
Item 10	0.513		0.000	Valid
Item 11	0.512		0.000	Valid
Item 12	0.514		0.000	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa keseluruhan item pernyataan memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan nilai $sig < 0,1$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan yang digunakan pada variabel *Mobile Payment* (X3) dinyatakan valid.

4) Hasil Uji Validitas Variabel Laba (Y)

Hasil uji validitas yang dilakukan pada variabel Laba (X3), diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel IV.4 Hasil Uji Validitas Variabel Laba (X3)

Item Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Nilai Sig	Keterangan
Item 1	0.815	0,1663	0.000	Valid
Item 2	0.778		0.000	Valid
Item 3	0.779		0.000	Valid
Item 4	0.756		0.000	Valid
Item 5	0.798		0.000	Valid
Item 6	0.848		0.000	Valid
Item 7	0.797		0.000	Valid
Item 8	0.847		0.000	Valid
Item 9	0.750		0.000	Valid
Item 10	0.799		0.000	Valid

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa keseluruhan item pernyataan memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$ dan nilai $sig < 0,1$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan yang digunakan pada variabel Laba (X3) dinyatakan valid.

b. Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan dengan pertanyaan yang valid dan jika jawaban pernyataan atau pertanyaan konsisten maka variabel dikatakan reliabel. Rumus *Cronbach's Alpha* digunakan dalam analisis ini untuk

menentukan apakah dapat diandalkan atau tidak dapat diandalkan. Bila nilai *Cronbach's Alpha* > 0,6 dianggap reliabel dan jika nilai *Cronbach's Alpha* < 0,6 dianggap tidak reliabel atau tidak dapat diandalkan. Berikut hasil uji reliabilitas di bawah ini:

Tabel IV.5 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Item	Keterangan
Harga (X1)	0.813	12	Reliabel
Tambahan Modal (X2)	0.732	10	Reliabel
<i>Mobile Payment</i> (X3)	0.746	12	Reliabel
Laba (Y)	0.934	10	Reliabel

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel yang sudah kita lihat, semua pertanyaan yang dipakai untuk variabel Harga (X1), Tambahan Modal (X2), *Mobile Payment* (X3), dan Laba (Y) terbukti bisa diandalkan. Variabel Harga, dan *Mobile Payment*, memiliki jumlah pertanyaan yang sama yaitu sebanyak 12 pertanyaan, sedangkan variabel Tambahan Modal dan Laba memiliki jumlah pertanyaan yang sama yaitu sebanyak 10 pertanyaan. Nilai *Cronbach's Alpha* untuk setiap variabel lebih tinggi dari standar 0,6 yang dipakai. Ini artinya, setiap item pertanyaan dari masing-masing variabel itu reliabel atau konsisten dalam mengukur apa yang ingin diketahui. Jadi, bisa dikatakan bahwa data yang didapatkan dari kuesioner ini bisa dipercaya.

2. Hasil Uji Asumsi Dasar

Pada uji asumsi dasar terdapat beberapa uji yang dilakukan yaitu uji atau analisis statistik deskriptif, uji normalitas, uji multikolinearitas, uji

heteroskedastisitas dengan menggunakan software SPSS versi 23.

a. Hasil Uji Statistik Deskriptif

Berikut ini adalah hasil dari uji asumsi klasik pada uji statistik deskriptif, yaitu:

Tabel IV.6 Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Harga	99	41	60	49.89	3.288
Tambahan Modal	99	32	50	41.18	2.946
<i>Mobile Payment</i>	99	39	60	49.87	3.119
Laba Pedagang	99	24	50	39.79	4.016
Valid N (listwise)	99				

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan hasil uji statistik deskriptif dari tabel di atas, kita bisa melihat bagaimana data penelitian ini tersebar, dengan total 99 responden (N=99). Berikut rinciannya untuk setiap variabel:

- 1) Variabel Harga (X1): Skor terendah yang didapat adalah 41, sedangkan skor tertinggi mencapai 60. Rata-rata (mean) untuk Harga berada di angka 49,89, dengan sebaran data (standar deviasi) sebesar 3,288.
- 2) Variabel Tambahan Modal (X2): Untuk pembiayaan, skor terendah adalah 32 dan skor tertinggi adalah 50. Rata-ratanya 41,18, dengan standar deviasi yang menunjukkan variasi data sebesar 2,946.
- 3) Variabel *Mobile Payment* (X3): Skor terendah yang didapat adalah 39, sedangkan skor tertinggi mencapai 60. Rata-rata (mean) untuk *Mobile*

Payment berada di angka 49,87, dengan sebaran data (standar deviasi) sebesar 3,119.

- 4) Variabel Laba (Y): Pada variabel ini, skor paling rendah adalah 24 dan yang tertinggi 50. Rata-rata skor Laba adalah 39,79, dengan standar deviasi 4,016.

b. Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang dilakukan untuk mengetahui apakah nilai residual dari data yang dihasilkan berdistribusi secara normal atau tidak. Penelitian dianggap baik jika sebaran data yang normal. Sebaran data dianggap berdistribusi secara normal apabila memiliki nilai $\text{sig} > 0,1$. Pada penelitian ini uji normalitas dilakukan dengan uji *Kolmogorof Smirnov*. Berdasarkan hasil uji menggunakan SPSS versi 23 diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel IV.7 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		99
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.58504653
Most Extreme Differences	Absolute	.094
	Positive	.082
	Negative	-.094
Test Statistic		.094
Asymp. Sig. (2-tailed)		.182 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan bahwa nilai sig > 0,1, yaitu 0,182. Hal ini berdasarkan uji normalitas menggubakan uji *Kolmogrof-Smirnov* yang telah dilakukan. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa semua data dalam penelitian ini dinyatakan berdistribusi normal.

c. Hasil Uji Multikolinearitas

Hasil penelitian dilakukan uji multikolinieritas untuk melihat apakah model regresi memiliki korelasi antara variabel independen atau tidak. Uji multikolinieritas dapat dilihat dari nilai *Tolerance* dan *Variance Inflation Factor*. Jika nilai *Tolerance* lebih besar dari 0,1 maka multikolinieritas tidak terjadi, sedangkan nilai *Tolerance* kurang dari 0,1 maka terjadi multikolinieritas. Sementara jika nilai VIF kurang dari 10 tidak terjadi multikolinieritas dan ketika VIF lebih dari 10 terjadi multikolinieritas.

Tabel IV.8 Hasil Uji Multikolinearitas

		Coefficients ^a					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients				
Model		B	Std. Error	Beta	t	Sig.	Tolerance	VIF
1	(Constant)	21.840	8.844		2.470	.015		
	Harga	.017	.129	.013	.130	.897	.946	1.057
	Pembiayaan	.202	.099	.203	2.038	.044	.926	1.080
	Mobile Payment	.326	.143	.234	2.279	.025	.879	1.138

a. Dependent Variable: Profitabilitas

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai *tolerance* untuk variabel Harga (X1) adalah 0,946, nilai *tolerance* untuk variabel Pembiayaan (X2) adalah 0,926, dan nilai *tolerance* untuk variabel Mobile

Payment (X3) 0,879. Sehingga dapat disimpulkan nilai *Tolerance* dari ketiga variabel lebih $> 0,1$. Nilai VIF dari variabel Harga (X1) adalah 1,057, nilai VIF dari variabel Pembiayaan (X2) adalah 1,080, nilai VIF dari variabel Mobile Payment (X3) adalah 1,138. Maka dapat disimpulkan bahwa nilai VIF dari ketiga variabel di atas adalah < 10 . Berdasarkan penilaian tersebut dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinieritas antara variabel bebas.

d. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Untuk mendapatkan akurasi angka dalam uji heteroskedastisitas maka yang digunakan adalah metode uji *Glejser* dan uji *Scatterplot*. Dengan asumsi data tidak terdapat heteroskedastisitas jika nilai signifikansi (Sig) lebih besar dari 0,1 antara variabel residual independen.

Tabel IV.9 Hasil Uji Heteroskedastisitas

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
Model	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	2.474	5.588		.443	.659
	Harga	.149	.077	.196	1.936	.856
	Tambahan Modal	-.163	.086	-.192	-1.891	.762
	<i>Mobile Payment</i>	-.013	.083	-.016	-.156	.876

a. Dependent Variable: ABS_RES

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas diketahui setiap variabel bebas memiliki nilai sig $> 0,1$, yaitu variabel Harga (X1) memiliki nilai sig 0,856, variabel Tambahan Modal (X2) memiliki nilai sig 0,762, dan variabel *Mobile*

Payment 0,876. Sehingga dapat disimpulkan jika model regresi dalam penelitian ini terbebas dari gejala heteroskedastisitas.

3. Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi berganda adalah suatu teknik atau analisa statistika yang digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel independen Harga (X1), Pembiayaan (X2), dan Mobile Payment (X3) terhadap variabel dependen Profitabilitas (Y). Hasil uji regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel IV.10 Hasil Analisi Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	3.459	8.327		.415	.679
	Harga	.072	.115	.059	.624	.534
	Tambahan Modal	.455	.128	.334	3.552	.001
	<i>Mobile Payment</i>	.281	.124	.218	2.268	.026

a. Dependent Variable: Laba Pedagang

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas pada bagian *Unstandardized Coefficients* bagian B atau Koefisien Standar Beta, diketahui bahwa nilai koefisien regresi variabel Harga (X1) sebesar 0,072, nilai koefisien regresi variabel Tambahan Modal (X2) sebesar 0,455, nilia koefisien regresi variabel *Mobile Payment* (X3) sebesar 0,281 dengan nilai konstanta (a) sebesar 3,459. Sehingga diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y = a + b1.X1 + b2.X2 + b3.X3 + e$$

$$Y = 3,459 + 0,072 + 0,455 + 0,281$$

Berdasarkan persamaan regresi linear bergada diatas dapat disimpulkan bahwa:

- a. Nilai konstanta (a) memiliki nilai positif sebesar 3,459. Tanda positif menjelaskan pengaruh yang searah antara variabel independen dan variabel dependen. Hal ini memiliki arti bahwa variabel Harga (X1), Tambahan Modal (X2), *Mobile Payment* (X3) bernilai 0 maka nilai Laba (Y) adalah 3,459.
- b. Nilai koefisien variabel Harga (X1) sebesar 0,072 menunjukkan hubungan positif antara Harga dengan Laba. Apabila ada peningkatan Harga (X1) sebesar 1%, maka akan diikuti dengan peningkatan Laba (Y) sebesar 7,2%. Angka ini menunjukkan jika koefisien Harga (X1) terhadap Laba (Y) berada dalam tingkatan hubungan/pengaruh yang rendah.
- c. Nilai koefisien variabel Tambahan Modal (X2) sebesar 0,455 menunjukkan hubungan positif antara Pembiayaan dengan Profitabilitas. Apabila ada peningkatan Tambahan Modal (X2) sebesar 1%, maka akan diikuti dengan peningkatan Laba (Y) sebesar 45,5%. Angka ini menunjukkan jika koefisien Tambahan Modal (X2) terhadap Laba (Y) berada dalam tingkatan hubungan/pengaruh yang cukup tinggi.
- d. Nilai koefisien variabel *Mobile Payment* (X3) sebesar 0,281 menunjukkan hubungan positif antara *Mobile Payment* dengan Laba. Apabila ada peningkatan *Mobile Payment* (X3) sebesar 1%, maka akan diikuti dengan peningkatan Laba (Y) sebesar 28,1%. Angka ini menunjukkan jika

koefisien *Mobile Payment* (X3) terhadap Laba (Y) berada dalam tingkatan hubungan/pengaruh yang cukup rendah.

4. Hasil Uji Hipotesis

a. Hasil Uji Secara Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidak terhadap variabel dependen dengan kriteria nilai signifikansi kurang dari 0,1. Hasil uji parsial (uji t) adalah sebagai berikut:

Tabel IV.11 Hasil Uji Secara Parsial (Uji t)

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	3.459	8.327		.415	.679
Harga	.072	.115	.059	.624	.534
Tambahan Modal	.455	.128	.334	3.552	.001
<i>Mobile Payment</i>	.281	.124	.218	2.268	.026

a. Dependent Variable: Laba Pedagang

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan hasil uji signifikan parsial pada tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai untuk t_{tabel} dicari dengan derajat kebebasan $df = (n-k-1)$, dimana n = jumlah sampel dan k = variabel independen, jadi $df = (99-3-1) = 95$. Dengan pengujian dua sisi (signifikansi 0,1), maka diperoleh t_{tabel} sebesar 1,2905. Hasil t_{hitung} dapat dilihat sebagai berikut:

- 1) Pada variabel Harga (X1) memiliki t_{hitung} sebesar 0,624 dan t_{tabel} sebesar 1,2905, sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,624 < 1,2905$) dan nilai signifikan sebesar 0,534 berarti nilai signifikan lebih besar dari 0,1 maka hipotesis H1 ditolak. Dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh Harga (X1) terhadap Laba (Y).
- 2) Pada variabel Tambahan Modal (X2) memiliki t_{hitung} sebesar 3,552 dan t_{tabel} sebesar 1,2905, sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,552 > 1,2905$) dan nilai signifikan sebesar 0,001 berarti nilai signifikan lebih kecil dari 0,1 maka hipotesis H2 diterima. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh Tambahan Modal (X2) terhadap Laba (Y).
- 3) Pada variabel *Mobile Payment* (X3) memiliki t_{hitung} sebesar 2,268 dan t_{tabel} sebesar 1,2905, sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,268 > 1,2905$) dan nilai signifikan sebesar 0,026 berarti nilai signifikan lebih kecil dari 0,1 maka hipotesis H3 diterima. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh *Mobile Payment* (X3) terhadap Laba (Y).

b. Hasil Uji Secara Simultan (Uji F)

Uji F, yang sering juga kita sebut ANOVA atau uji simultan, itu semacam pemeriksaan untuk tahu apakah semua faktor bebas yang kita teliti (misalnya, pelayanan dan promosi) secara bersama-sama memang punya pengaruh terhadap faktor yang kita ukur (misalnya, keputusan nasabah). Uji ini juga bertujuan untuk mengetahui apakah hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini diterima atau ditolak. Ketentuan dalam uji F adalah jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka hipotesis H3 ditolak, sebaliknya jika F_{hitung}

> F_{tabel} maka hipotesis H3 diterima. Apabila nilai signifikan dalam uji F lebih kecil dari 0,1 maka hipotesis diterima.

Tabel IV.12 Hasil Uji Secara Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	320.995	3	106.998	8.070	.000 ^b
	Residual	1259.551	95	13.258		
	Total	1580.545	98			

a. Dependent Variable: Laba Pedagang

b. Predictors: (Constant), *Mobile Payment*, Harga, Tambahan Modal

Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan hasil uji simultan (uji F) pada tabel diatas diperoleh nilai *regression* $df_1 = k-1$ dan $df_2 = n-k-1$ (n = jumlah responden, k = variabel independen) sehingga diperoleh $df_1 = 3-1=2$ dan $df_2 = 99-3-1=95$ maka F_{tabel} sebesar 3,092. Hasil uji simultan (uji F) adalah nilai F_{hitung} sebesar 8,070 sedangkan F_{tabel} 3,092 sehingga $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$ (8,070 > 3,092) maka hipotesis H3 diterima.

Karena nilai signifikansi yang diperoleh 0,000 (jauh di bawah 0,1), ini artinya jika Harga (X1), Tambahan Modal (X2), dan *Mobile Payment* (X3) itu memang memiliki pengaruh secara bersama-sama terhadap Laba (Y).

c. Hasil Uji Keosfisien determinasi (R^2)

Dalam penelitian ini, menggunakan koefisien determinasi untuk melihat seberapa besar variabel Harga (X1), Pembiayaan (X2), dan Mobile Payment (X3) secara bersama-sama dapat menjelaskan atau memengaruhi

Profitabilitas (Y). Berikut hasil uji koefisien determinasi (R^2) sebagai berikut:

Tabel IV.13 Hasil Uji Keofisien Determinasi (R^2)

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.451 ^a	.203	.178	3.641

a. Predictors: (Constant), Mobile Payment, Harga, Tambahan Modal
Sumber: Hasil Output SPSS versi 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai *R Square* (*koefisien determinasi*) adalah 0,203. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Harga (X1), Tambahan Modal (X2), dan *Mobile Payment* (X3) berkontribusi terhadap Laba (Y) sebesar 20,3%. Sedangkan faktor dan variabel lain yang tidak dibahas pada penelitian ini sebesar 79,7%.

C. Pembahasan Hasil Penelitian

Penelitian ini berjudul Pengaruh Harga, Pembiayaan dan Implementasi Mobile Payment Terhadap Peningkatan Profitabilitas Pedagang di Kota Padangsidempuan. Dari hasil yang telah dilakukan, maka pembahasan hasil penelitian sebagai berikut:

1. Pengaruh Harga Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidempuan

Berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial variabel Harga (X1) memiliki t_{hitung} sebesar 0,624 dan nilai signifikan sebesar 0,534. Sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,624 < 1,2905$) dan nilai signifikan sebesar $0,534 > 0,1$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh Harga (X1)

terhadap Laba (Y). Maka, dapat disimpulkan bahwa Harga tidak berpengaruh terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsimpuan.

Harga adalah jumlah yang ditagih atas suatu produk atau jasa. Pada umumnya harga ditetapkan melalui negosiasi antara pembeli dan penjual. Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan biaya, harga juga merupakan elemen termudah untuk disesuaikan dalam program pemasaran dan merupakan cara pengkomunikasikan nilai yang dimaksudkan dari produk atau merek perusahaan ke pasar. Harga merupakan satu-satunya unsur *marketing mix* yang menghasilkan penerimaan penjualan, sedangkan unsur lainnya hanya unsur biaya saja.

Pada penelitian Ena Yulita Huninhatu, Ratnawati, dan Rizalnur Firdaus menyatakan bahwa harga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Dengan harga murah maka konsumen akan tertarik, karena pasar tradisional merupakan tempat untuk masyarakat menengah ke bawah, sehingga konsumen di pasar memiliki daya tarik untuk membeli.³ Pada penelitian Puji Indah Rahayu dkk mereka berpendapat bahwa harga secara parsial berpengaruh signifikan positif terhadap laba usaha. Artinya harga jual secara langsung mempengaruhi besar kecilnya laba yang diperoleh oleh pedagang.⁴

Adapun hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian, Uswatun Khasanah (2019) menyatakan bahwa berdasarkan hasil analisis yang ada

³ Ena Yulita Huninhatu, Ratnawati, dan Rizalnur Firdaus, "Pengaruh Modal Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Pedagang Sembako," *Jurnal Penelitian & Pengkajian Ilmiah Mahasiswa (JPPIM)* 4, no. 2 (2023).

⁴ Puji Indah Rahayu et al., "Pengaruh Harga Jual, Biaya Operasional dan Pendapatan terhadap Laba Usaha Puji," *JUMBIWIRA: Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan* 4, no. 1 (2025).

harga menunjukkan nilai sebesar 0,165 dan signifikan sebesar 0,869, dengan nilai tersebut menunjukkan bahwa Harga (X1) tidak berpengaruh signifikan secara parsial terhadap Profitabilitas (Y).⁵ Penelitian ini sejalan dengan penelitian Ramadhan Indi Pratama dan Thezar Fiqih Hidayat Hasibuan (2024) menyatakan bahwa Harga Jual secara parsial tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas ditunjukkan dengan nilai $t_{hitung} 0,790 <$ nilai $t_{tabel} 2,036$.⁶

Harga tidak berpengaruh terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidempuan. Terdapat beberapa alasan yang menyebabkan harga tersebut tidak memiliki pengaruh terhadap peningkatan laba. Meskipun harga sangat penting, laba pedagang juga bisa dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti, volume penjualan, lokasi usaha, kualitas produk, layanan kepada pelanggan, jumlah pesaing atau jumlah pedagang yang ada, persaingan pasar, biaya produksi dan faktor lain yang bisa mempengaruhinya.

2. Pengaruh Tambahan Modal Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidempuan

Berdasarkan hasil uji pada table diatas, diperoleh bahwa variabel Tambahan Modal (X2) memiliki t_{hitung} sebesar 3,552 dan nilai signifikan sebesar 0,001. Sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,552 > 1,2905$) dan nilai signifikan

⁵ Uswatun Khasanah, "Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Profitabilitas Pada Pedagang Daging Ayam Potong Di Pasar Gunung Sahari X1 Di Jakarta Pusat," *Prosiding Seminar Stiarni* 6, no. 2 (2019).

⁶ Ramadhan Indi Pratama dan Thezar Fiqih Hidayat Hasibuan, "Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2020-2023," *Jurnal Penelitian Ilmu-ilmu Sosial* 2, no. 49 (2024).

sebesar $0,001 < 0,1$. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh Tambahan Modal (X2) terhadap Laba (Y).

Oleh karena itu, bisa disimpulkan Tambahan Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidimpuan. Dimana Tambahan Modal ataupun modal Modal merupakan hal penting bagi pelaku UMKM, dibutuhkan untuk mencukupi kegiatan operasional sejak didirikan hingga beroperasi dan untuk keberlangsungan hidup usahanya.⁷

Penelitian ini sejalan dengan penelitian Siskawati A. Zakaria, Muhammad Amir Arham, dan Ronald S. Badu, mereka mengatakan pada penelitiannya bahwa modal usaha berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan usaha. Artinya yaitu semakin besar modal usaha, maka semakin besar pendapatan usaha yang didapatkan. Modal memiliki arti penting dalam sebuah perusahaan dimana besar kecilnya modal yang dimiliki akan sangat mempengaruhi pendapatan serta perkembangan usaha. Peningkatan pada modal akan meningkatkan pendapatan pula, karena dengan modal yang meningkat perusahaan memiliki kesempatan untuk memperluas dan memperbesar kapasitas produksinya, yang kemudian secara langsung dapat meningkatkan pendapatan.⁸

Pada penelitian Ena Yulita Huninhatu dkk, menyatakan bahwa modal berpengaruh terhadap pendapatan pedagang. Semakin banyak modal yang

⁷ Susilowati et al., *Kinerja Bisnis UMKM Di Era Digital*.

⁸ Zakaria, Arham, dan Badu, "Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Makanan dan Minuman di Kota Gorontalo."

dimiliki pedagang maka semakin besar pendapatan yang diperoleh para pedagang, begitupun sebaliknya. Hal tersebut dikarenakan, jika modal pedagang banyak, maka barang yang di jual pun semakin banyak dan pembeli akan senang membeli jika barang yang dijual lengkap dengan kebutuhan.⁹

Sejalan dengan penelitian Ehlisa dkk, yang menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar modal yang dimiliki pedagang, maka semakin besar pula laba usaha yang dapat diperoleh. Modal yang mencukupi memungkinkan pedagang menambah stok barang, meningkatkan kapasitas produksi, serta memberikan pelayanan yang lebih baik, sehingga mendorong peningkatan pendapatan.¹⁰

Tambahan modal memiliki pengaruh terhadap peningkatan laba pedangan dikarenakan dengan modal yang cukup dan adanya tambahan modal berupa pinjaman ataupun pembiayaan, pedagang bisa menambah stok barang jualan, serta meningkatkan kapasitas produksi sehingga mendorong peningkatan laba atau pendapatan. Besar kecilnya modal yang dimiliki akan sangat mempengaruhi pendapatan serta perkembangan usaha. Juga kesempatan dalam mendapatkan tambahan modal akan mempengaruhi volume penjualan dan tingkat kapasitas produk atau barang yang dimiliki.

⁹ Huninhatu, Ratnawati, dan Firdaus, "Pengaruh Modal Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Pedagang Sembako."

¹⁰ Ehlisa, Nabila Febriyanti, dan Kurniati Tajuddin, "Pengaruh Modal Usaha dan Perilaku Kewirausahaan terhadap Laba Usaha Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Lapangan Pancasila Kota Palopo," *DEWANTARA. J. Tech* 5, no. 1 (2025).

3. Pengaruh *Mobile Payment* Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidempuan

Berdasarkan hasil uji parsial (uji t) diperoleh variabel *Mobile Payment* (X3) memiliki t_{hitung} sebesar 2,268 dan nilai signifikan sebesar 0,026. Sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,268 > 1,2905$) dan nilai signifikan sebesar $0,026 < 0,1$. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh *Mobile Payment* (X3) terhadap Laba (Y).

Oleh karena itu, *Mobile Payment* berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidempuan. Bahwasanya *mobile payment* yang meliputi, GoPay, LinkAja, Dana, OVO, Shopee Pay, Mandiri, e-cash, dan lainnya adalah pembayaran non-tunai yang dilakukan dengan perangkat smartphone di Indonesia. *Mobile Payment* adalah metode pembayaran non-tunai yang dilakukan dengan menggunakan ponsel. Semua orang dapat menggunakannya dan memanfaatkannya untuk bertransaksi kapanpun dan dimanapun karena kemudahannya. Pengguna pembayaran seluler dikenakan biaya. Sistem pembayaran seluler tertentu membebankan biaya kepada pelanggan untuk menutupi biaya operasional mereka, seperti biaya transaksi.¹¹

Adapun hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian, Riesca Nur Fitriana, Chairil Anwar, Achmad Wicacsono dan Kafidin Muzakki (2025), menyatakan bahwa variabel digitalisasi pembayaran berpengaruh positif

¹¹ “Pengaruh Technology Acceptance Model (TAM) Terhadap Customer Satisfaction Dalam Bertransaksi Menggunakan Layanan Mobile Payment Dana,” *Citra Sari Ramadan, Yul Efnita*, 18, no. 1 (2024): 194.

terhadap profitabilitas UMKM. Perolehan nilai t hitung $(2,465) > (2,015)$ dan sig $(0,05) < (0,05)$. H1 diterima dan H3 ditolak. Artinya semakin baik digitalisasi pembayaran maka semakin baik pula profitabilitas UMKM.¹²

Pada penelitian Nawad Nadzhifah, Ega Saiful Subhan, dan Dian Urna Fasihat, menyatakan bahwa penggunaan Digital Payment memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Pendapatan usaha mikro kecil dan usaha menengah (UMKM). Salah satu metode pembayaran digital sebagian digunakan oleh UMKM di Kabupaten Dompu, ini mencerminkan preferensi masyarakat yang semakin malas membawa uang tunai karena alasan keamanan dan kepraktisan. QRIS menawarkan kemudahan dalam proses pembayaran karena dapat digunakan oleh berbagai aplikasi pembayaran digital, seperti Gopay, OVO, DANA, dan lainnya. Dengan satu kode QR, konsumen dapat langsung melakukan pembayaran, yang mempercepat proses transaksi dan meminimalkan risiko kehilangan uang tunai.¹³

Pada penelitian Febri Rahmita, dan Asyari, mengemukakan bahwa digital payment berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM Dengan adopsi digital payment, UMKM dapat mengalami peningkatan akseibilitas operasional, karena dengan adanya penggunaan teknologi baru seperti pembayaran digital yang menawarkan kenyamanan dan

¹² Kafidin Muzakki Riezca Nur Fitriana, Chairil Anwar, Achmad Wicaksono, "Pengaruh Digitalisasidan Literasi Keuangan Terhadap Profitabilitas UMKM Pasar Kaget," *JIP (Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan)* 8, no. 5 (2025): 4816.

¹³ Nawad Nadzhifah, Ega Saiful Subhan, dan Dian Urna Fasihat, "Pengaruh Social Media & Digital Payment terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM di Kabupaten Dompu," *The Journal of Business and Management Research* 8, no. 2 (2025).

kemudahan akses, UMKM dapat menarik pelanggan baru baik yang berlokasi di daerah yang lebih jauh maupun yang lebih suka melakukan transaksi secara online. Dengan adanya peningkatan aksesibilitas ini dapat menciptakan peluang peningkatan pendapatan bagi UMKM.¹⁴

Mobile Payment berpengaruh positif dan signifikan terhadap Peningkatan Laba Pedangan dikarenakan penggunaan digital payment telah memberikan kontribusi signifikan terhadap peningkatan volume penjualan UMKM. adopsi teknologi pembayaran digital telah membantu UMKM dalam meningkatkan efisiensi transaksi, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan kinerja penjualan yang pada akhirnya akan meningkatkan laba (pendapatan).¹⁵

4. Pengaruh Harga, Tambahan Modal, Dan *Mobile Payment* Terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidimpuan

Berdasarkan hasil uji secara simultan (uji F) adalah nilai F_{hitung} sebesar 8,070 sedangkan F_{tabel} 3,092 sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($8,070 > 3,092$), dan nilai signifikansi yang diperoleh 0,000 sangat jauh di bawah 0,1, ini artinya jika Harga (X1), Tambahan Modal (X2), dan *Mobile Payment* (X3) memiliki pengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap Laba (Y).

Berdasarkan hasil uji simultan dapat dinyatakan bahwa Harga, Tambahan Modal, dan *Mobile Payment* berpengaruh secara simultan

¹⁴ Febri Rahmita dan Asyari, "Pengaruh Penggunaan Digital Payment Dan Sosial Media Terhadap Pendapatan UMKM Dengan Human Capital Sebagai Variabel Intervening," *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting* 7, no. 6 (2024).

¹⁵ Natalya Puspawangi Nurhanifah dan Sungkono, "Pengaruh Digital Payment terhadap Peningkatan Produktivitas UMKM Di Telukjambe Timur," *Jurnal Sains Student Research* 2, no. 4 (2024).

(bersama-sama) dan signifikan terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsidempuan, Tambahan Modal dan *Mobile Payment* menjadi faktor yang memiliki banyak pengaruh pada peningkatan laba. Berdasarkan uji koefisien determinasi variabel Harga (X1), Tambahan Modal (X2), dan *Mobile Payment* (X3) memiliki pengaruh sebesar 20,3% terhadap Laba (Y).

D. Keterbatasan Penelitian

Pada penelitian ini peneliti melakukan langkah-langkah sesuai dengan panduan yang diberikan Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan agar menghasilkan penelitian yang sempurna, namun dalam pelaksanaan penelitian ini terdapat beberapa keterbatasan peneliti, diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini memiliki keterbatasan dalam menggunakan variabel yang diteliti yaitu hanya berfokus pada Harga, Tambahan Modal dan *Mobile Payment* terhadap peningkatan Laba Pedagang, sementara masih banyak variabel-variabel lain yang belum diteliti oleh peneliti.
2. Sampel dalam penelitian ini juga hanya untuk pedagang yang menjalankan usahanya tinggal dan domisi di Padangsidempuan yaitu Pasar Sagumpal Bonang, serta menyebabkan sampel yang ada dalam penelitian ini 99 sampel.
3. Keterbatasan materi seperti buku-buku referensi yang diperlukan untuk penulisan skripsi sehingga menyebabkan kendala bagi peneliti untuk melengkapi teori-teori yang diperlukan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil penelitian dari pembahasan diatas mengenai pengaruh harga, tambahan modal, dan mobile payment terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan, menunjukkan bahwa data yang diolah dalam penelitian ini adalah data yang berdistribusi normal, sehingga dapat dilanjutkan untuk pengujian asumsi klasik, kolerasi dan analisis regresi linear berganda yang hasilnya menunjukkan bahwa:

1. Hasil uji hipotesis secara parsial variabel Harga (X1) memiliki t_{hitung} sebesar 0,624 dan nilai signifikan sebesar 0,534. Sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ ($0,624 < 1,2905$) dan nilai signifikan sebesar $0,534 > 0,1$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat pengaruh Harga (X1) terhadap Laba (Y). Maka, dapat disimpulkan bahwa Harga tidak berpengaruh terhadap Peningkatan Laba Pedagang di Kota Padangsisimpulan.
2. Hasil uji secara parsial (uji t) diperoleh bahwa variabel Tambahan Modal (X2) memiliki t_{hitung} sebesar 3,552 dan nilai signifikan sebesar 0,001. Sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($3,552 > 1,2905$) dan nilai signifikan sebesar $0,001 < 0,1$. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh Tambahan Modal (X2) terhadap Laba (Y).
3. hasil uji parsial (uji t) diperoleh variabel *Mobile Payment* (X3) memiliki t_{hitung} sebesar 2,268 dan nilai signifikan sebesar 0,026. Sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2,268$

$> 1,2905$) dan nilai signifikan sebesar $0,026 < 0,1$. Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh *Mobile Payment* (X3) terhadap Laba (Y).

4. Hasil uji secara simultan (uji F) adalah nilai F_{hitung} sebesar 8,070 sedangkan F_{tabel} 3,092 sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($8,070 > 3,092$), dan nilai signifikansi yang diperoleh 0,000 sangat jauh di bawah 0,1, ini artinya jika Harga (X1), Tambahan Modal (X2), dan *Mobile Payment* (X3) memiliki pengaruh secara simultan (bersama-sama) terhadap Laba (Y). Berdasarkan uji koefisien determinasi variabel Harga (X1), Tambahan Modal (X2), dan *Mobile Payment* (X3) memiliki pengaruh sebesar 20,3% terhadap Laba (Y).

B. Implikasi Hasil Penelitian

Implikasi dari hasil penelitian ini memberikan dampak ataupun panduan terutama bagi para pedagang di Kota Padangsidempuan serta pemangku kepentingan pada sektor keuangan dan sektor teknologi. Hasil penelitian ini memperkuat bukti bahwa secara teori faktor tambahan modal atau pembiayaan dan adopsi teknologi pembayaran digital adalah pilar paling utama dalam peningkatan laba (pendapatan) para UMKM. Implikasi penelitian ini terbagi menjadi beberapa poin penting.

Pertama, peran pembiayaan (tambahan modal) sangatlah penting dan krusial. Karena terbukti variabel tambahan modal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap laba. Lembaga keuangan baik bank syariah, maupun konvensional serta pemerintah harus memfasilitasi akses modal yang lebih mudah, cepat, dan terjangkau bagi pedagang kecil. Tambahan modal yang memadai memungkinkan para pedagang untuk menambah stok barang

dagangan, meningkatkan kapasitas produksi, dan pada akhirnya akan mendorong peningkatan laba dan daya saing usahanya.

Kedua, adopsi *mobile payment* (pembayaran digital) harus didorong secara masif. Peneraan *mobile payment* terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap laba pedagang. Hal ini mengimplikasikan bahwa penggunaan digitalisasi dalam pembayaran bukan hanya tren, tapi menjadi salah satu strategi efektif untuk meningkatkan volume penjualan, efisiensi transaksi dan menarik segmen pelanggan yang sudah terbiasa atau lebih memilih bertransaksi secara non-tunai (online). Oleh karena itu, penyediaan layanan teknologi dan pengelolaan pasar harus gencar dan melakukan edukasi dan menyediakan infrastruktur dan mendukung adopsi sistem pembayaran seperti QRIS.

Ketiga, strategi harga perlu ditinjau sebagai pendorong laba yang paling utama. Berdasarkan hasil uji ditemukan bahwa variabel harga secara parsial tidak memiliki pengaruh terhadap peningkatan laba pedagang. Pedagang tidak bisa hanya mengandalkan perubahan harga untuk meningkatkan laba. pedagang juga perlu fokus pada faktor non-harga seperti, kualitas produk, layanan kepada pelanggan, kelengkapan barang, efisiensi operasional, yang didukung dengan tambahan modal. Karena faktor-faktor ini lebih berdampak pada laba daripada sekedar menaikkan harga atau menurunkan harga.

C. Saran

Berdasarkan pada kesimpulan yang telah dijabarkan peneliti diatas maka terdapat beberapa saran yang peneliti sampaikan.

1. Bagi Akademisi

Diharapkan peneliti ini dapat dijadikan sebagai bahan ajar dalam proses belajar di perkuliahan dalam meningkatkan pengetahuan mahasiswa terkait dengan pengaruh harga, tambahan modal dan mobile payment terhadap peningkatan laba pedagang di Kota Padangsidempuan.

2. Bagi Pedagang

Modal ini sebaiknya digunakan secara produktif, misalnya untuk menambah stok barang dagangan saat permintaan tinggi, meningkatkan kualitas produk, atau memperluas area usaha. Pedagang disarankan lebih meningkatkan kualitas transaksi yaitu dengan mulai menggunakan system *mobile payment* untuk mempermudah transaksi. Para pedagang harus segera mengadopsi sistem pembayaran non-tunai seperti QRIS. Hal ini akan mempermudah transaksi, mengurangi risiko kesalahan hitung atau uang palsu, mempercepat pelayanan, dan yang terpenting, menarik pelanggan dari generasi muda yang mayoritas sudah *cashless*. Laba harus ditingkatkan melalui peningkatan nilai seperti kualitas pelayanan, keramahan penjual, kebersihan tempat usaha, efisiensi biaya operasional, dan kelengkapan variasi produk.

3. Bagi Pemerintah Kota Padangsidempuan dan Pemerintah Indonesia

Pemerintah daerah, bekerjasama dengan Pemerintah Pusat, harus mempermudah birokrasi dan persyaratan untuk mendapatkan pembiayaan atau kredit mikro. Mengadakan pelatihan masif dan berkelanjutan bagi pedagang mengenai cara penggunaan *mobile payment*, pencatatan keuangan sederhana, dan pentingnya digitalisasi. fokus pada sektor-sektor yang paling

membutuhkan bantuan modal dan *go digital*. Data pedagang yang telah sukses mengadopsi teknologi dapat dijadikan *role model* bagi pedagang lainnya.

4. Bagi Lembaga Keuangan, Perbankan Syariah, dan Lembaga Pembiayaan

Harus proaktif menyalurkan pembiayaan kepada pedagang kecil dengan skema yang fleksibel dan sesuai dengan karakter bisnis UMKM (misalnya, pola angsuran yang disesuaikan dengan siklus panen atau musim dagang). Mengembangkan sistem penilaian kelayakan kredit yang tidak hanya berdasarkan aset fisik, tetapi juga berdasarkan data transaksi digital pedagang yang menggunakan *mobile payment*, sehingga memperluas inklusi keuangan.

5. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya agar dapat mengembangkan penelitian ini dengan memperluas ruang lingkup penelitian, baik dari segi variabel maupun wilayah penelitian. Variabel yang perlu dipertimbangkan meliputi Manajemen Biaya Operasional, Intensitas Pemasaran Digital, Kualitas Pelayanan Pelanggan, Lokasi Usaha, dan Literasi Keuangan Pedagang. peneliti dapat menggunakan pendekatan kualitatif (wawancara mendalam). Penelitian dapat diperluas dengan membandingkan hasil di kota Padangsidempuan dengan kota lain di Sumatera Utara, atau dengan membandingkan jenis UMKM yang berbeda (misalnya, sektor jasa, manufaktur, dan kuliner).

DAFTAR PUSTAKA

- Amri, A. I. S., Sari, N., Hamdiah, Brilliant, A. B. (2025). Daya Tarik dan Kualitas Pelayanan sebagai Determinan Minat Berkunjung Pelanggan di Sektor Usaha Kafe. *Jurnal Bisnis Mahasiswa*, 5(4), 1704.
- Afif Syafiuddin. (2025). Persaingan Usaha di Tingkat Lokal: Tantangan Dan Peluang Bagi Pengusaha Kecil Dalam Menghadapi Pengusaha Lama. *Jurnal Riset Rumpun Ilmu Sosial, Politik dan Humaniora*, 4(2).
- Afifa, Y., & Yarham, M. (2023). Dampak Penggunaan QRIS pada Pelaku UMKM di Kota Padangsidempuan (Studi Kasus pada Coffee Shop Kopi Koe). *Jurnal Keuangan dan Perbankan Syariah*, 2(2), 53–54.
- Akmad Fauzy. (2019). *Metode Sampling*. Universitas Terbuka.
- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 65.
- Anggraini, N., Kuntari, W., Rostwentivaivi, V., Suryana, A. T., Rahmi, P. P., Rahmasari, L. F., ... Mulyani. (2022). *Pengantar Ekonomi Mikro (Teori Dan Praktisi)* (Cetakan 1). Jawa Barat: Widina Media Utama.
- Annajib, A., Sayekti, W. D., & Riantini, M. (2024). Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Makanan Binaan Pusat Layanan Usaha Terpadu-Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT-UMKM) di Kota Bandar Lampung. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 8(1).
- Ariani, L., Utami P, R. H., & Violinda, Q. (2023). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pada Nasabah Kur BRI Semarang. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis dan Kewirausahaan*, 3(1).
- Azka Fatihatuz Zulva, H. A. (2025). Pengaruh Strategi inovasi produk, Hargadan Kepuasan Pelanggan terhadap Persaingan Perusahaan. *Jurnal Greenation Sosial dan Politik*, 3(1), 26.
- Badan Pengelola Pasar Sangkumpul Bonang Sejarah Pengembangan Pasar Sangkumpul Bonang. (2011).
- Brayen Jodi Forester, Amna Idris Abdallah Khater, Muhammad Win Afgani, M. I. (2024). Penelitian Kuantitatif Uji Reliabilitas. *Jurnal Pendidikan, Ilmu Sosial, dan Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 1814.
- Budi Gautama Siregar, A. H. (2021). *Metode Penelitian Ekonomi dan Bisnis* (1 ed.). Medan: CV. Merdeka Kreasi Group.

- Cahaya Saputa. (2021). *Manfaat dan Bahaya Mobile Payment Bagi UMKM*. Universitas Muhammadiyah Surabaya.
- Dianningsih, G. B. K. (2023). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Profitabilitas UMKM di Kecamatan Kalimanah Purbalingga. *Jurnal Arimbi*, 3(2), 6–7.
- Dony Hidayat, Lalu Adiyatma Taopikul Hadi, J. (2024). Pengaruh Subsidi Pemerintah Terhadap Keberlanjutan Usaha Pedagang Kecil: Studi Pada Pasar Tradisional. *Journal Scientific of Mandalika*, 5(11), 450.
- Ehlisa, Febriyanti, N., & Tajuddin, K. (2025). Pengaruh Modal Usaha dan Perilaku Kewirausahaan terhadap Laba Usaha Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Lapangan Pancasila Kota Palopo. *DEWANTARA. J. Tech*, 5(1).
- Ervina, Annisa Fitri Anggraeni, A. A. dkk. (2023). *Metodologi Penelitian Bisnis* (1 ed.; E. Sepriano, Ed.). Kota Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Fadli Ramadhanul Aflah, Risnawati, M. F. H. (2025). Penerapan Regresi Linier Berganda dalam Menilai Hubungan Antar Variabel dalam Penelitian Kuantitatif. *ournal Of Social Science Research*, 5(3), 4.
- Firman Styono. (2018). *Pasar Terbesar di Tapanuli Selatan ada di Padangsidempuan*.
- Hadjri, M. I., Yunita, D., Maulana, A., Rosa, A., Malinda, S., Farla, W., ... Nailis, W. (2023). *Pengantar Bisnis*. Palembang: UNSRI Press.
- Hari Sugiharto Satyaedhi, Rusijono, A. (2025). *Uji T Uji Komparatif Dua Parameter Rata-Rata* (1 ed.; Namedia, Ed.). Makassar: PT. Nas Media Indonesia.
- Henry Kurniawan, Gusti Rusmayadi, N. (2024). *Statistik Dasar* (1 ed.; Yayan Agusdi, Ed.). Kota Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Hermanysah, S. (2024). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pedagang Bakulan Di Pasar Seketeng Sumbawa Besar. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 12(3), 352.
- Hermawan, I. G. N. W., Permatasari, R. I., & AlMunir, S. (2025). Dampak Harga dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Produk Anti Karat Mobil. *JURNAL ILMIAH M-PROGRESS*, 15(1), 49–50.
- Hironymus Ghodang, H. (2020). Metode Penelitian Kuantitatif. In *PT. Penerbit Mitra Group*. Medan: PT Penerbit Mitra Group.
- Huninhatu, E. Y., Ratnawati, & Firdaus, R. (2023). Pengaruh Modal Dan Harga

Jual Terhadap Pendapatan Pedagang Sembako. *Jurnal Penelitian & Pengkajian Ilmiah Mahasiswa (JPPIM)*, 4(2).

I Ketut Swarjana. (2022). *Populasi-Sampel Teknik Sampling & bias dalam Penelitian* (1 ed.; E. Risanto, Ed.). Yogyakarta: Penerbit Andi (Anggota IKAPI).

Ikhwan Maksum. (2023). *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Peningkatan Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) di Kota Padangsidempuan*. Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padang Sidempuan.

Imam Santoso & Harries Madistriyanto. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Tangerang: Indigo Media.

Isti Pujihastuti. (2010). Prinsip Penulisan Kuesioner Penelitian. *Jurnal Agribisnis dan Pengembangan wilayah*, 2(1), 44.

Lia Nirawati, Acep Samsudin, Anggi Stifanie, Minanti Dwi Setianingrum, Muhammad Ryan Syaputra, Nurul Nabila Kharisnawati, Y. A. S. (2022). Profitabilitas dalam Perusahaan. *Journal Manajemen dan Bisnis*, 5(1), 60–62.

Linda Mahastanti dan Dimas Rizky Rafialdi. (2022). Pengaruh payment gateway (GO-PAY) terhadap kinerja finansial umkm di kota salatiga. *Jurnal Ekonomi Pendidikan dan kewirausahaan*, 10(2), 112.

M.Fahri. (2023). *Tren M-Financial Incentives Payment Bagi Pelaku Bisnis dan Konsumen Era Digital* (1 ed.; K. Ummatin, Ed.). Surabaya: CV.Jakad Media Publishing.

Mintarti Indartini dan Mutmainah. (2024). *Analisis Data Kuantitatif* (1 ed.; H. Warnaningtyas, Ed.). Jawa Tengah: Lakeisha.

Mirwansyah Putra Ritonga. (2023). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Tebing Tinggi. *Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Indonesia*, 1(4), 11.

Moch, Afif Muhggni, Labib, B. M. W. (2019). Analisis Peta Komptitor Industri Mobile Payment di Indonesia. *Jurnal Sains dan Seni*, 8(1), 21.

Muhammad Afdhal ChatraPerdana, Nur Wahyuning Sulistyowati, Anita Ninasari, Jainudin, S. M. (n.d.). Analisis Pengaruh Pembiayaan, Skala Usaha, dan Ketersediaan Sumber Daya Manusia terhadap Profitabilitas UMKM. *Sanskara Ekonomi dan Kewirausahaan*, 1(3), 136.

Nadzhifah, N., Subhan, E. S., & Fasihat, D. U. (2025). Pengaruh Social Media &

Digital Payment terhadap Peningkatan Pendapatan UMKM di Kabupaten Dompu. *The Journal of Business and Management Research*, 8(2).

Natalya Puspawangi Nurhanifah, & Sungkono. (2024). Pengaruh Digital Payment terhadap Peningkatan Produktivitas UMKM Di Telukjambe Timur. *Jurnal Sains Student Research*, 2(4).

Neti, & Magdalena, L. (2021). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produksi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Pada Pabrik Roti Dua Cakra. *FOKUS: Publikasi Ilmiah untuk Mahasiswa, Staf Pengajar dan Alumni Universitas Kapuas Sintang*, 19(1).

Ni Luh Gde Novitasari, Gde Herry Sugiarto Asana, I. A. G. A. S. (2024). Optimalisasi Pengelolaan Keuangan Untuk Meningkatkan Profitabilitas Pada UMKM Dayu Ngurah Busana di Pasar Seni Sukawati Bali. *Prosiding Seminar Nasional Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 1024.

Nikolaus Duli. (2019). *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (1 ed.; Herlambang Rahmadani, Ed.). Yogyakarta: Grup Penerbitan CV Budi Utama.

Nirwanda Putri Irsyadi. (2024). Analisis Profitabilitas Pedagang Studi Kasus Pada UD Muji Jaya Tani. *Jurnal Neraca Manajemen Ekonomi*, 9(3), 1.

Nur Cahyo Budi Susetyo. (2023). Diskominfo Padangsidimpuan bina Kemampuan digital Pelaku UMKM.

Nurul Huda. (2025). Pengaruh Pemahaman Literasi Keuangan dan Kemudahan Digital Payment Terhadap Kinerja UMKM di Kota Bima. *Journal Scientific of Mandalika(JSM)*, 6(1), 174.

Oktaviani, W., & Yulhendri. (2025). Pengaruh Adopsi Teknologi Finansial (Fintech) terhadap Pertumbuhan UMKM. *Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 3(2).

Pengaruh Technology Acceptance Model (TAM) Terhadap Customer Satisfaction Dalam Bertransaksi Menggunakan Layanan Mobile Payment Dana. (2024). *Citra Sari Ramadan, Yul Efnita*, 18(1), 194.

Rachbini, W., Rachbini, D. J., & Dkk. (2021). *Metode Riset Ekonomi & Bisnis*. INDEP.

Rahayu, P. I., Indah Dewi Mulyani, Sucipto, H., Yulianto, A., & Afridah, N. (2025). Pengaruh Harga Jual, Biaya Operasional dan Pendapatan terhadap Laba Usaha Puji. *JUMBIWIRA: Jurnal Ilmiah Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 4(1).

- Rahmita, F., & Asyari. (2024). Pengaruh Penggunaan Digital Payment Dan Sosial Media Terhadap Pendapatan UMKM Dengan Human Capital Sebagai Variabel Intervening. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 7(6).
- Ramadhan Indi Pratama dan Thezar Fiqih Hidayat Hasibuan. (2024). Pengaruh Volume Penjualan dan Harga Jual Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia 2020-2023. *Jurnal Penelitian Ilmu-ilmu Sosial*, 2(49).
- Riezca Nur Fitriana, Chairil Anwar, Achmad Wicaksono, K. M. (2025). Pengaruh Digitalisasidan Literasi Keuangan terhadap Profitabilitas UMKM Pasar Kaget. *JIIP (Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan)*, 8(5), 4816.
- Riska. (2022). *Pengaruh Digital Payment Terhadap Perilaku Konsumtif Mahasiswa FEBI IAIN Parepare(Analisis Ekonomi Islam)*. Institut Agama Islam Negeri Parepare.
- Salsabila, I. A. dan R. (2024). Analisis Penggunaan Digital Payment bagi pelaku UMKM di Kawasan Objek Wisata Belanja Citra Niaga Kota Samarinda. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(15), 510.
- Sinta Kasim, & Auliah, A. (2025). Competitive Advantage Dalam Meningkatkan Profitabilitas Pedagang Kaki Lima Pendekatan Berdasarkan Prinsip-Prinsip Eekonomi Islam. *Journal Of Sharia Economics and Business*, 1(1), 24.
- Siti Romdona, Silvia Senja Junista, A. G. (2025). Teknik Pengumpulan Data:Observasi, Wawancara dan Kuesioner. *JHurnal Ilmu Sosial Ekonomi dan Politik*, 3(1), 42.
- Subhaktiyasa Gede, P. (2024). Menentukan Populasi dan Sampel Pendekatan Metodologi Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif. *Jurnal Ilmiah Profesi Pendidikan*, 9(4), 2723.
- Subriyanto Eko, B. (2024). Mendorong Pertumbuhan Ekonomi Lewat KUR dan Insentif UMKM.
- Susilowati, H., Ratnaningrum, Andriana, M., Hargyatn, T., & Sholihah, E. (2022). *Kinerja Bisnis UMKM Di Era Digital (Cetakan 1)*. Jawa Barat: CV Eureka Media Aksara.
- Tintin Suhaeni. (2019). Analisis Hambatan Fungsional Terhadap Adopsi Layanan Mobile Payment. *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi*, 5(3), 44.
- undari Sulung, M. M. (2024). Memahami Sumber Data Penelitian: Primer, Sekunder dan Tersier. *Jurnal Edu Research*, 5(3), 112.

- Uswatun Khasanah. (2019). Pengaruh Harga Dan Kualitas Produk Terhadap Profitabilitas Pada Pedagang Daging Ayam Potong Di Pasar Gunung Sahari X1 Di Jakarta Pusat. *Proseding Seminar Stiami*, 6(2), 143.
- Wicaksono, G., Veronica, A., Anita, L., HM, I., Ibrahim, F. N., Husain, S., ... Aristantia, S. E. (2022). *Teori Akuntansi* (Cetakan 1). Sumatera Barat: PT Global Eksekutif Teknologi.
- Xaverius, F. P. W. (2023). *Statistik Bisnis Dengan Ekonomi Dengan SPSS* (Novietha Indra Sallama, Ed.). Jakarta: Selemba Empat.
- Yenny Marthalena. (2021). Dampak Mobile Payment Pada Kemudahan Transaksi Masyarakat Indonesia. *Jurnal Akuntansi Aisyah*, 3(1), 48.
- Zakaria, S. A., Arham, M. A., & Badu, R. S. (2024). Pengaruh Modal Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Makanan dan Minuman di Kota Gorontalo. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, 2(4).

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

Nama : Gina Puspitha
NIM : 21 401 00049
Tempat dan Tanggal Lahir : Huta Tonga, 08 November 2002
Jenis Kelamin : Perempuan
Agama : Islam
Kewarganegaraan : Indonesia
Alamat Lengkap : Huta Tonga, Kec. Gunung Tuleh, Kab.
Pasaman Barat.
E-mail : ginapuspitha@gmail.com

II. IDENTITAS ORANG TUA

Nama Ayah : Abdul Rahman
Nama Ibu : Lisna
Perkerjaan Orang tua : Ayah: Petani
Ibu: Petani
Pendidikan Orang Tua : Ayah: SMA
Ibu: SMP
Alamat Lengkap : Huta Tonga, Kec. Gunung Tuleh, Kab.
Pasaman Barat.

III. RIWAYAT PENDIDIKAN

SD : SDN 22 Gunung Tuleh
SMP : MTsTI Paraman Ampalu
SMA : SMA N.1 Gunung Tuleh

IV. MOTO HIDUP

: Segala hal akan lebih mudah dengan melibatkan Allah SWT dan tetap berprasangka baik akan hasilnya, awali hal yang baik dengan niat baik untuk hasil yang baik

Padangsidimpun, Juli 2025
Kepada Yth,
Bapak/ Ibu di tempat

Assalamu'alaikum Wr. Wb,

Dengan Hormat,

Dengan perantara surat ini, saya bermohon kepada Bapak/Ibu untuk mengisi angket penelitian saya yang berjudul: **PENGARUH HARGA, TAMBAHAN MODAL DAN *MOBILE PAYMENT* TERHADAP PENINGKATAN LABA PEDAGANG DI KOTA PADANGSIDIMPUAN.**

Untuk pengisian angket ini tidak akan mempengaruhi jawaban Bapak/Ibu, karena isi jawaban Bapak/Ibu bersifat rahasia dan hanya dipergunakan untuk penelitian saya.

Demikian surat permohonan ini saya ajukan atas perhatian Bapak/Ibu sayaucapkan terimakasih.

Hormat Saya,

Gina Puspitha

SURAT VALIDASI ANGKET

Menerangkan bahwa yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Samsuddin Muhammad, M.Si

Telah memberikan pengamatan dan masukan terhadap angket untuk kelengkapan penelitian yang berjudul:

“PENGARUH HARGA, TAMBAHAN MODAL DAN *MOBILE PAYMENT* TERHADAP PENINGKATAN LABA PEDAGANG DI KOTA PADANGSIDIMPUAN”.

Yang disusun oleh:

Nama : Gina Puspitha

Nim : 21 401 00049

Fakultas: Ekonomi dan Bisnis Islam

Jurusan: Perbankan Syariah

Adapun masukan saya adalah sebagai berikut:

- 1.
- 2.
- 3.

Dengan harapan masukan dan penelitian yang saya berikan dapatdipergunakan untuk menyempurnakan dan memperoleh kualitas angket yang baik.

Padangsidimpuan, Juli 2025
Validator

Samsuddin Muhammad, M.Si
NIP.198612052020121007

LEMBAR VALIDASI

ANGKET HARGA

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. Beri tanda *checklist* () pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal	V	VR	TV
Keterjangkauan Harga	1, 2 dan 3			
Kemudahan Penggunaan	4, 5 dan 6			
Kesesuaian harga dan manfaat	7, 8 dan 9			
Harga sesuai kemampuan atau daya saing harga	10, 11 dan 12			

Catatan:

Padangsidempuan, Juli 2025
Validator

Samsuddin Muhammad, M.Si
NIP. 198612052020121007

LEMBAR VALIDASI
ANGKET TAMBAHAN MODAL

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. beri tanda *checklist* () pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal	V	VR	TV
Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman	1 dan 2			
Pemanfaatan modal tambahan	3 dan 4			
Besar modal usaha	5 dan 6			
Hambatan dalam mengakses modal eksternal	7 dan 8			
Keadaan usaha setelah menambahkan modal	9 dan 10			

Catatan:

Padangsidimpuan, Juli 2025
Validator

Samsuddin Muhammad, M.Si
NIP. 198612052020121007

LEMBAR VALIDASI
ANGKET *MOBILE PAYMENT*

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. beri tanda *checklist* () pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal	V	VR	TV
Kemudahan Penggunaan	1, 2 dan 3			
Persepsi manfaat	4, 5 dan 6			
Presepsi Kreadibilitas	7, 8 dan 9			
Pengaruh Sosial	10,11 dan 12			

Catatan:

Padangsidimpuan, Juli 2025
Validator

Samsuddin Muhammad, M.Si
NIP. 198612052020121007

LEMBAR VALIDASI
ANGKET LABA PEDAGANG

Petunjuk :

1. Kami mohon kiranya Bapak/Ibu memberikan penilaian ditinjau dari aspek soal-soal yang kami susun.
2. beri tanda *checklist* () pada kolom V (Valid), VR (Valid dengan Revisi), dan TV (Tidak Valid) pada tiap butir soal.
3. Untuk revisi Bapak/Ibu dapat langsung menuliskannya pada naskah yang perlu direvisi atau menuliskannya pada kolom saran yang kami berikan.
4. Lembar soal terlampir.

Indikator	No Soal	V	VR	TV
Pertumbuhan penjualan	1 dan 2			
Pertumbuhan modal	3 dan 4			
Pertumbuhan pendapatan	5 dan 6			
Pertumbuhan karyawan	7 dan 8			
Pertumbuhan konsumen	9 dan 10			

Catatan:

Padangsidimpun, Juli 2025
Validator

Samsuddin Muhammad, M.Si
NIP. 198612052020121007

ANGKET PENELITIAN

Kepada Yth.

Pelaku Pedagang di Kota Padangsidempuan

Di- Tempat

Assalamu 'alaikum, Wr.Wb.

Teriring salam dan do'a semoga kita semua tetap dalam lindungan Allah SWT serta selalu sukses dalam menjalankan aktivitas kita, Aamiin.

Dengan hormat, dengan segala kerendahan hati dan harapan peneliti mohon kesediaan saudara/i untuk mengisi daftar pernyataan ini dengan sejujurnya sesuai dengan kenyataan yang ada.

Angket ini dibuat untuk memperoleh data yang kami butuhkan dalam rangka penelitian tugas akhir/skripsi yang merupakan syarat untuk mencapai gelar sarjana ekonomi dalam bidang perbankan syariah, dengan judul "**Pengaruh Harga, Tambahan Modal Dan Mobile Payment Terhadap Peningkatan Laba Pedagang Di Kota Padangsidempuan**".

Atas kesediaan Saudara/i meluangkan waktu membantu saya mengisi angket ini saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu 'alaikum Wr.Wb

Hormat saya,

Gina Puspitha
NIM. 214010004

ANGKET PENELITIAN
PENGARUH HARGA, TAMBAHAN MODAL DAN *MOBILE PAYMENT*
TERHADAP PENINGKATAN LABA PEDAGANG DI KOTA
PADANGSIDIMPUAN

I. IDENTITAS RESPONDEN

Nama :
 Usia :
 Jenis Kelamin :

II. PETUNJUK PENGISIAN

- Bacalah dengan seksama setiap pernyataan yang tersedia.
- Jawablah pernyataan berikut dengan memberi tanda *chek list* () pada kolom yang sudah disediakan. Setiap butir pernyataan berikut terdiri dari 5 pilihan jawaban. Adapun makna dari jawaban tersebut adalah:

No.	Tanggapan Responden	Skor	
		Positif	Negatif
1	Sangat Setuju (SS)		
2	Setuju (S)		
3	Kurang Setuju (KS)		
4	Tidak Setuju (TS)		
5	Sangat Tidak Setuju (STS)		

- Pertanyaan ini semata untuk tujuan peneltia

III. DAFTAR PERNYATAAN

A. Angket Variabel Independen (X1) Harga

No	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1.	Harga produk saya masih dapat dijangkau oleh sebagian besar pelanggan.					
2.	Saya mendapatkan harga yang tidak memberatkan pelanggan dalam berbagai kondisi ekonomi.					
3.	Saya merasa harga produk ini masih dapat dijangkau oleh masyarakat umum.					

4.	Harga yang saya tetapkan sesuai dengan kualitas produk yang saya tawarkan.					
5.	Pelanggan merasa bahwa harga produk sebanding dengan kualitas yang diberikan.					
6.	Saya menentukan harga produk berdasarkan kualitas barang yang saya jual.					
7.	Produk yang saya jual memiliki manfaat yang sesuai dengan harga yang ditetapkan.					
8.	Pelanggan menilai bahwa harga produk saya sesuai dengan manfaat atau kegunaan yang mereka dapatkan.					
9.	Saya tidak mendapat banyak keluhan dari pembeli karena mereka merasa harga dan manfaat sudah cocok.					
10.	Saya menyesuaikan harga produk dengan kemampuan beli masyarakat sekitar.					
11.	Harga yang saya tawarkan mampu bersaing dengan pedagang lain di sekitar saya.					
12.	Saya menetapkan harga produk agar tetap terjangkau oleh daya beli konsumen saya.					

B. Angket Variabel Independen (X2) Tambahan Modal

No	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1.	Modal usaha yang saya gunakan saat ini berasal dari kombinasi modal sendiri dan modal pinjaman.					
2.	Proporsi modal sendiri dalam usaha saya lebih besar dibandingkan modal pinjaman/eksternal.					
3.	Setiap penambahan modal selalu saya gunakan untuk investasi produktif, seperti pembelian stok atau peralatan baru.					
4.	Tambahan modal yang saya peroleh benar-benar memberikan dampak positif pada peningkatan operasional usaha.					
5.	Jumlah modal usaha saya saat ini sudah memadai untuk mendukung seluruh kebutuhan operasional.					
6.	Peningkatan modal usaha berdampak langsung pada kemampuan saya untuk membeli stok dalam jumlah yang lebih besar.					

7	Prosedur dan persyaratan untuk mendapatkan modal pinjaman dari lembaga keuangan cukup mudah bagi saya.					
8	Tingkat bunga pinjaman yang ditawarkan oleh lembaga keuangan dianggap tidak memberatkan usaha saya.					
9	Setelah adanya penambahan modal, jangkauan pasar dan jumlah pelanggan usaha saya mengalami peningkatan.					
10	Kualitas atau kuantitas produk/jasa yang saya tawarkan meningkat setelah menggunakan modal tambahan.					

C. Angket Variabel Independen (X3) *Mobile Payment*

No	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Saya merasa mudah dalam menggunakan aplikasi <i>mobile payment</i> seperti QRIS, GoPay, OVO, Dana dll.					
2	<i>Mobile payment</i> mudah dipelajari dan digunakan dalam kegiatan jual beli sehari-hari.					
3	Saya tertarik menggunakan <i>Mobile Payment</i> karena penggunaannya tidak memakan waktu lama					
4.	<i>Mobile Payment</i> memudahkan saya dalam menerima pembayaran dari pelanggan.					
5.	Penggunaan <i>mobile payment</i> membantu mempercepat proses transaksi.					
6.	Dengan <i>mobile payment</i> peluang konsumen berbelanja di tempat saya menjadi lebih besar.					
7.	<i>Mobile payment</i> membantu mempercepat proses transaksi dengan pelanggan					
8.	Penggunaan <i>mobile payment</i> meningkatkan efisiensi dalam pengelolaan keuangan usaha					
9.	Sistem <i>mobile payment</i> yang saya pakai memiliki keamanan yang baik untuk transaksi					
10.	Saya mulai menggunakan <i>mobile payment</i> karena banyak pedagang lain juga menggunakannya.					
11.	Konsumen saya sering mendorong saya untuk menyediakan layanan pembayaran digital					

12.	Keluarga dan teman saya mendukung saya menggunakan layanan <i>mobile payment</i> dalam usaha					
-----	--	--	--	--	--	--

D. Angket Variabel Devenden (Y) Laba Pedagang

No	Pernyataan	Tanggapan Responden				
		SS	S	KS	TS	STS
1	Jumlah total penjualan usaha saya mengalami peningkatan yang signifikan dari bulan ke bulan.					
2	Usaha saya mampu menjual lebih banyak produk/barang dibandingkan tahun lalu.					
3	Peningkatan laba yang diperoleh sebagian besar saya alokasikan kembali untuk menambah modal usaha.					
4	Usaha saya memiliki kemampuan yang lebih besar untuk membiayai pengembangan usahanya secara mandiri.					
5	Pendapatan bersih (setelah dikurangi biaya) usaha saya terus mengalami peningkatan.					
6	Pendapatan usaha saat ini sudah melampaui target yang saya tetapkan di awal tahun.					
7	Peningkatan laba memungkinkan saya untuk memberikan gaji/insentif yang lebih baik kepada karyawan.					
8	Dalam satu tahun terakhir, saya telah menambah jumlah karyawan untuk mendukung operasional usaha.					
9	Jumlah konsumen tetap (pelanggan setia) usaha saya mengalami peningkatan secara konsisten.					
10	Tingkat kunjungan atau pembelian oleh konsumen baru terus bertambah.					

Padangsidempuan, 2025
Responden

.....

4	5	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	52
4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	51
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	49
4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	44
4	5	4	4	4	4	4	3	4	3	5	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	3	4	2	3	4	4	4	3	3	3	4	41
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	5	4	3	4	4	4	4	48
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
4	5	4	4	4	3	5	4	4	5	4	5	51
4	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	58
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	58
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	59
3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	58
4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	50

Tambahan Modal

X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	Total X2
5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	48
3	4	2	4	3	5	4	3	3	1	32
4	4	4	5	4	4	5	4	5	5	44
4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	39
4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	43
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	39
5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	43
5	5	5	5	5	4	4	4	5	4	46
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	42
3	4	5	4	4	4	4	4	4	4	40
4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	37
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	43
4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	42
4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	42
4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	42
5	5	4	3	4	4	5	4	2	4	40
5	4	2	2	3	4	2	3	5	3	33
5	2	3	3	4	4	5	4	4	5	39
5	5	3	4	3	5	4	4	3	4	40
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41
4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	39
5	3	4	5	4	4	5	4	5	5	44
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41
4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	42
4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	41
5	4	4	3	4	3	4	5	5	4	41
5	3	4	5	5	5	4	4	5	5	45
4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	46

4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
5	5	5	5	5	5	5	4	4	5	48
4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	43
4	4	5	3	4	4	4	4	5	4	41
5	5	4	4	4	5	5	5	4	4	45
4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	41
4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	41
4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	42
4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	42
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
3	5	5	4	5	5	5	5	4	4	45
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	40
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	41
4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	42
4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	43
4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	42
5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	49
4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	44
4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	42

4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	49
4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	49
4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	50
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	49
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	49
4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	49
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	51
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	49
4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	51
4	4	4	4	4	4	5	5	4	5	3	4	50
4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	49
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	49
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	50
4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	4	58
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	58
4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	5	51

HASIL OLAH DATA SPSS

Hasil Uji Validitas Harga (X1)

Correlations

	X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1.6	X1.7	X1.8	X1.9	X1.10	X1.11	X1.12	Harga
X1.1 Pearson Correlation	1	.158	.482**	.296**	.202*	.167	.392**	.347**	.183	.242*	-.004	-.041	.461**
Sig. (2-tailed)		.118	.000	.003	.045	.099	.000	.000	.070	.016	.966	.685	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.2 Pearson Correlation	.158	1	.196	.217*	.195	-.011	.547**	.410**	.351**	.210*	.200*	.334**	.538**
Sig. (2-tailed)	.118		.052	.031	.053	.913	.000	.000	.000	.037	.047	.001	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.3 Pearson Correlation	.482**	.196	1	.351**	.308**	.528**	.449**	.383**	.420**	.456**	.392**	.135	.726**
Sig. (2-tailed)	.000	.052		.000	.002	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.184	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.4 Pearson Correlation	.296**	.217*	.351**	1	.107	.307**	.403**	.252*	.373**	.310**	.091	.308**	.583**
Sig. (2-tailed)	.003	.031	.000		.293	.002	.000	.012	.000	.002	.371	.002	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.5 Pearson Correlation	.202*	.195	.308**	.107	1	.204*	.237*	.224*	.320**	.375**	.368**	.134	.523**
Sig. (2-tailed)	.045	.053	.002	.293		.043	.018	.026	.001	.000	.000	.187	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.6 Pearson Correlation	.167	-.011	.528**	.307**	.204*	1	.131	.136	.185	.225*	.344**	-.016	.474**
Sig. (2-tailed)	.099	.913	.000	.002	.043		.195	.180	.067	.025	.000	.874	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.7 Pearson Correlation	.392**	.547**	.449**	.403**	.237*	.131	1	.483**	.403**	.405**	.219*	.394**	.699**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.018	.195		.000	.000	.000	.029	.000	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.8 Pearson Correlation	.347**	.410**	.383**	.252*	.224*	.136	.483**	1	.204*	.393**	.156	.291**	.594**
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.012	.026	.180	.000		.043	.000	.124	.004	.000

N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.9 Pearson Correlation	.183	.351**	.420**	.373**	.320**	.185	.403**	.204*	1	.340**	.265**	.451**	.649**
Sig. (2-tailed)	.070	.000	.000	.000	.001	.067	.000	.043		.001	.008	.000	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.10 Pearson Correlation	.242*	.210*	.456**	.310**	.375**	.225*	.405**	.393**	.340**	1	.320**	.441**	.677**
Sig. (2-tailed)	.016	.037	.000	.002	.000	.025	.000	.000	.001		.001	.000	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.11 Pearson Correlation	-.004	.200*	.392**	.091	.368**	.344**	.219*	.156	.265**	.320**	1	.120	.533**
Sig. (2-tailed)	.966	.047	.000	.371	.000	.000	.029	.124	.008	.001		.238	.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X1.12 Pearson Correlation	-.041	.334**	.135	.308**	.134	-.016	.394**	.291**	.451**	.441**	.120	1	.517**
Sig. (2-tailed)	.685	.001	.184	.002	.187	.874	.000	.004	.000	.000	.238		.000
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Harga Pearson Correlation	.461**	.538**	.726**	.583**	.523**	.474**	.699**	.594**	.649**	.677**	.533**	.517**	1
Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99

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

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

Hasil Uji Validitas Tambahan Modal (X2)

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	X2.7	X2.8	X2.9	X2.10	Tambahan Modal
X2.1	Pearson Correlation	1	.242*	.165	.015	.278**	.124	.156	.174	.236*	.264**	.475**
	Sig. (2-tailed)		.016	.104	.879	.005	.220	.124	.085	.019	.008	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X2.2	Pearson Correlation	.242*	1	.410**	.143	.141	.217*	.233*	.334**	-.029	.043	.513**
	Sig. (2-tailed)	.016		.000	.159	.163	.031	.020	.001	.777	.675	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X2.3	Pearson Correlation	.165	.410**	1	.148	.383**	.128	.366**	.346**	.237*	.243*	.658**
	Sig. (2-tailed)	.104	.000		.144	.000	.206	.000	.000	.018	.015	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X2.4	Pearson Correlation	.015	.143	.148	1	.303**	.277**	.328**	.183	.216*	.361**	.551**
	Sig. (2-tailed)	.879	.159	.144		.002	.005	.001	.070	.032	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X2.5	Pearson Correlation	.278**	.141	.383**	.303**	1	.217*	.333**	.259**	.198*	.190	.619**
	Sig. (2-tailed)	.005	.163	.000	.002		.031	.001	.010	.049	.059	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X2.6	Pearson Correlation	.124	.217*	.128	.277**	.217*	1	.192	.237*	-.083	.052	.415**
	Sig. (2-tailed)	.220	.031	.206	.005	.031		.057	.018	.415	.607	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X2.7	Pearson Correlation	.156	.233*	.366**	.328**	.333**	.192	1	.134	.106	.247*	.575**
	Sig. (2-tailed)	.124	.020	.000	.001	.001	.057		.185	.296	.014	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X2.8	Pearson Correlation	.174	.334**	.346**	.183	.259**	.237*	.134	1	.135	.434**	.585**
	Sig. (2-tailed)	.085	.001	.000	.070	.010	.018	.185		.182	.000	.000

	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X2.9	Pearson Correlation	.236*	-.029	.237*	.216*	.198*	-.083	.106	.135	1	.278**	.426**
	Sig. (2-tailed)	.019	.777	.018	.032	.049	.415	.296	.182		.005	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X2.10	Pearson Correlation	.264**	.043	.243*	.361**	.190	.052	.247*	.434**	.278**	1	.579**
	Sig. (2-tailed)	.008	.675	.015	.000	.059	.607	.014	.000	.005		.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Tambahan Modal	Pearson Correlation	.475**	.513**	.658**	.551**	.619**	.415**	.575**	.585**	.426**	.579**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99

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

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

Hasil Uji Validitas *Mobile Payment* (X3)

Correlations

	X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7	X3.8	X3.9	X3.10	X3.11	X3.12	<i>Mobile Payment</i>
X3.1 Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N		1.391** .000 99	.252* .012 99	.095 .352 99	.138 .173 99	.082 .419 99	.184 .068 99	.052 .609 99	.235* .019 99	.164 .105 99	.271** .007 99	-.039 .700 99	.453** .000 99
X3.2 Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.391** .000 99	1 .000 99	.242* .016 99	.089 .383 99	.256* .011 99	.133 .190 99	.257* .010 99	.269** .007 99	.229* .023 99	.069 .499 99	.147 .145 99	.038 .706 99	.493** .000 99
X3.3 Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.252* .012 99	.242* .016 99	1 .000 99	.053 .603 99	.124 .220 99	.312** .002 99	.110 .278 99	.248* .013 99	.245* .014 99	.334** .001 99	.226* .025 99	.284** .004 99	.519** .000 99
X3.4 Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.095 .352 99	.089 .383 99	.053 .603 99	1 .000 99	.283** .005 99	.267** .008 99	.345** .000 99	.182 .072 99	.121 .232 99	.136 .178 99	.262** .009 99	.245* .014 99	.544** .000 99
X3.5 Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.138 .173 99	.256* .011 99	.124 .220 99	.283** .005 99	1 .000 99	.256* .010 99	.158 .118 99	.257* .010 99	.191 .058 99	.186 .065 99	.187 .064 99	.298** .003 99	.541** .000 99
X3.6 Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.082 .419 99	.133 .190 99	.312** .002 99	.267** .008 99	.256* .010 99	1 .000 99	.282** .005 99	.202* .045 99	.283** .005 99	.091 .370 99	.224* .026 99	.326** .001 99	.538** .000 99
X3.7 Pearson Correlation Sig. (2-tailed) N	.184 .068 99	.257* .010 99	.110 .278 99	.345** .000 99	.158 .118 99	.282** .005 99	1 .000 99	.313** .002 99	.222* .027 99	.301** .002 99	.091 .371 99	.159 .116 99	.549** .000 99
X3.8 Pearson Correlation Sig. (2-tailed)	.052 .609	.269** .007	.248* .013	.182 .072	.257* .010	.202* .045	.313** .002	1 .000	.237* .018	.262** .009	.366** .000	.143 .159	.560** .000

N		99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X3.9	Pearson Correlation	.235*	.229*	.245*	.121	.191	.283**	.222*	.237*	1	.040	.259**	.233*	.500**
	Sig. (2-tailed)	.019	.023	.014	.232	.058	.005	.027	.018		.696	.010	.020	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X3.10	Pearson Correlation	.164	.069	.334**	.136	.186	.091	.301**	.262**	.040	1	.144	.396**	.513**
	Sig. (2-tailed)	.105	.499	.001	.178	.065	.370	.002	.009	.696		.156	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X3.11	Pearson Correlation	.271**	.147	.226*	.262**	.187	.224*	.091	.366**	.259**	.144	1	.117	.512**
	Sig. (2-tailed)	.007	.145	.025	.009	.064	.026	.371	.000	.010	.156		.250	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
X3.12	Pearson Correlation	-.039	.038	.284**	.245*	.298**	.326**	.159	.143	.233*	.396**	.117	1	.514**
	Sig. (2-tailed)	.700	.706	.004	.014	.003	.001	.116	.159	.020	.000	.250		.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
<i>Mobile Payment</i>	Pearson Correlation	.453**	.493**	.519**	.544**	.541**	.538**	.549**	.560**	.500**	.513**	.512**	.514**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99

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

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

Hasil Uji Validitas Laba (Y)

Correlations

		Y1	Y2	Y3	Y4	Y5	Y6	Y7	Y8	Y9	Y10	Laba Pedagang
Y1	Pearson Correlation	1	.625**	.633**	.573**	.606**	.589**	.565**	.697**	.564**	.655**	.815**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Y2	Pearson Correlation	.625**	1	.591**	.503**	.534**	.604**	.693**	.574**	.459**	.581**	.778**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Y3	Pearson Correlation	.633**	.591**	1	.512**	.474**	.599**	.622**	.623**	.538**	.585**	.779**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Y4	Pearson Correlation	.573**	.503**	.512**	1	.595**	.633**	.473**	.768**	.475**	.486**	.756**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Y5	Pearson Correlation	.606**	.534**	.474**	.595**	1	.650**	.595**	.594**	.681**	.597**	.798**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Y6	Pearson Correlation	.589**	.604**	.599**	.633**	.650**	1	.689**	.711**	.595**	.708**	.848**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Y7	Pearson Correlation	.565**	.693**	.622**	.473**	.595**	.689**	1	.547**	.476**	.739**	.797**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Y8	Pearson Correlation	.697**	.574**	.623**	.768**	.594**	.711**	.547**	1	.624**	.630**	.847**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000	.000

	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Y9	Pearson Correlation	.564**	.459**	.538**	.475**	.681**	.595**	.476**	.624**	1	.500**	.750**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000	.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Y10	Pearson Correlation	.655**	.581**	.585**	.486**	.597**	.708**	.739**	.630**	.500**	1	.799**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000		.000
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99
Laba Pedagang	Pearson Correlation	.815**	.778**	.779**	.756**	.798**	.848**	.797**	.847**	.750**	.799**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000	
	N	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99	99

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

Hasil Uji Reliabilitas Harga (X1)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	99	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	99	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.813	12

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X1.1	45.78	9.705	.349	.808
X1.2	45.73	9.323	.420	.803
X1.3	45.72	8.858	.650	.783
X1.4	45.68	9.037	.458	.800
X1.5	45.77	9.507	.417	.803
X1.6	45.75	9.517	.344	.809
X1.7	45.76	9.369	.640	.790
X1.8	45.74	9.298	.497	.796
X1.9	45.77	8.996	.552	.791
X1.10	45.69	8.932	.586	.788
X1.11	45.70	9.030	.378	.810
X1.12	45.72	9.327	.387	.806

Hasil Uji Reliabilitas Tambahan Modal (X2)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	99	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	99	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.732	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X2.1	37.06	7.568	.335	.719
X2.2	37.07	7.250	.344	.719
X2.3	37.17	6.633	.508	.690
X2.4	37.13	7.217	.402	.709
X2.5	37.07	6.883	.472	.697
X2.6	37.00	7.735	.267	.728
X2.7	37.00	7.184	.437	.704
X2.8	37.08	7.300	.467	.701
X2.9	37.01	7.622	.261	.730
X2.10	37.04	7.019	.421	.706

Hasil Uji Reliabilitas *Mobile Payment* (X3)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	99	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	99	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.746	12

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
X3.1	45.72	8.491	.299	.740
X3.2	45.57	8.432	.356	.732
X3.3	45.70	8.581	.414	.727
X3.4	45.84	7.831	.353	.738
X3.5	45.78	8.297	.414	.725
X3.6	45.74	8.379	.419	.725
X3.7	45.69	8.421	.439	.724
X3.8	45.70	8.193	.429	.723
X3.9	45.77	8.548	.383	.730
X3.10	45.67	8.224	.359	.733
X3.11	45.74	8.563	.402	.728
X3.12	45.67	8.388	.382	.729

Hasil Uji Reliabilitas Laba (Y)

Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	99	100.0
	Excluded ^a	0	.0
	Total	99	100.0

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

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.934	10

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Y1	35.81	13.136	.766	.925
Y2	35.78	12.930	.713	.928
Y3	35.81	12.973	.715	.928
Y4	35.78	13.317	.693	.929
Y5	35.80	12.938	.740	.927
Y6	35.93	12.883	.806	.923
Y7	35.83	13.327	.748	.926
Y8	35.79	13.128	.808	.924
Y9	35.75	13.109	.679	.930
Y10	35.83	13.858	.761	.927

Hasil Uji Statistik Deskriptif

Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Harga	99	41	60	49.89	3.288
Tambahan Modal	99	32	50	41.18	2.946
Mobile Payment	99	39	60	49.87	3.119
Laba Pedagang	99	24	50	39.79	4.016
Valid N (listwise)	99				

Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		99
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	3.58504653
Most Extreme Differences	Absolute	.094
	Positive	.082
	Negative	-.094
Test Statistic		.094
Asymp. Sig. (2-tailed)		.182 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	3.459	8.327		.415	.679		
Harga	.072	.115	.059	.624	.534	.952	1.051
Tambahan Modal	.455	.128	.334	3.552	.001	.949	1.054
<i>Mobile Payment</i>	.281	.124	.218	2.268	.026	.906	1.104

a. Dependent Variable: Laba Pedagang

Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2.474	5.588		.443	.659
Harga	.149	.077	.196	1.936	.856
Tambahan Modal	-.163	.086	-.192	-1.891	.762
<i>Mobile Payment</i>	-.013	.083	-.016	-.156	.876

a. Dependent Variable: ABS_RES

Hasil Uji Hipotesisi
 Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.459	8.327		.415	.679
	Harga	.072	.115	.059	.624	.534
	Tambahan Modal	.455	.128	.334	3.552	.001
	<i>Mobile Payment</i>	.281	.124	.218	2.268	.026

a. Dependent Variable: Laba Pedagang

Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	320.995	3	106.998	8.070	.000 ^b
	Residual	1259.551	95	13.258		
	Total	1580.545	98			

a. Dependent Variable: Laba Pedagang

b. Predictors: (Constant), *Mobile Payment*, Harga, Tambahan Modal

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.451 ^a	.203	.178	3.641

a. Predictors: (Constant), *Mobile Payment*, Harga, Tambahan Modal

DOKUMENTASI PENYEBARAN KUISIONER ANGKET









KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximilli (0634) 24022
Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 2553 /Un.28/G.1/G.4c/PP.00.9/09/2025 (1 September 2025)
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : **Penunjukan Pembimbing Skripsi**

Yth. Bapak/Ibu;

1. Rizal Ma'ruf Amidy Siregar, S.P, M.M : Pembimbing I
2. Samsuddin Muhammad, M.Si : Pembimbing II


Dengan hormat, bersama ini disampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa, berdasarkan hasil sidang tim pengkajian kelayakan judul skripsi, telah ditetapkan judul skripsi mahasiswa tersebut di bawah ini :

Nama : Gina Puspita
NIM : 2140100049
Program Studi : Perbankan Syariah
Judul Skripsi : **Pengaruh Harga, Pembiayaan dan Implementasi Mobile Payment Terhadap Peningkatan Profitabilitas Pedagang di Kota Padangsidempuan.**

Untuk itu, diharapkan kepada Bapak/Ibu bersedia sebagai pembimbing mahasiswa tersebut dalam penyelesaian skripsi dan sekaligus penyempurnaan judul bila diperlukan.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan


Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 197905252006041004

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jalan T. Rizal Nurdin Km 4,5 Sihitang Kota Padang Sidempuan 22733
Telepon (0634) 22080 Faximili (0634) 24022
Website: uinsyahada.ac.id

Nomor : 2025 /Un.28/G.1/G.4c/TL.00.9/06/2025
Sifat : Biasa
Lampiran : -
Hal : Mohon Izin Riset

30 Juni 2025

Yth; Kepala Dinas Perdagangan Kota Padangsidempuan.
Di Tempat

Dengan hormat, bersama ini kami sampaikan kepada Bapak/Ibu bahwa nama yang tersebut dibawah ini:

Nama : Gina Puspitha
NIM : 2140100049
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah benar Mahasiswa UIN Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang sedang menyelesaikan Skripsi dengan Judul "**Pengaruh Harga, Pembiayaan dan Implementasi Mobil Payment Terhadap Peningkatan Profitabilitas Pedagang Kota Padangsidempuan**". Dengan ini kami mohon kepada Bapak/Ibu untuk memberi izin riset dan data pendukung sesuai dengan judul di atas.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

an. Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik
dan Kelembagaan



Dr. Abdul Nasser Hasibuan, M.Si
NIP. 197905252006041004

Tembusan :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Isla



PEMERINTAH KOTA PADANGSIDIMPUAN
DINAS KOPERASI, USAHA KECIL DAN MENENGAH
PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN

Jalan Letjend T. Rizal Nurdin Km 7 Pal IV – PK Telp./Fax (0634)-4323020

[http : //www.padangsidimpuankota.go.id](http://www.padangsidimpuankota.go.id)

Email : d.perdagangan@padangsidimpuankota.go.id

Padangsidimpuan, 17 Juli 2025

Nomor : 510 / 785 / 2025
Sifat : Penting
Lampiran : -
Hal : Izin Riset

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Syekh Ali Hasan Ahmad
Addary Padangsidimpuan
di -

Padangsidimpuan

Menindaklanjuti Surat dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidimpuan Nomor : 2085/Un.28/G.1/G.4c/TL.00.9/06/2025, Tanggal 30 Juni 2025, perihal Permohonan Izin Riset, dengan judul penelitian "**Pengaruh Harga, Pembiayaan dan Implementasi Mobile Payment Terhadap Peningkatan Profitabilitas Pedagang Kota Padangsidimpuan**" untuk keperluan menyelesaikan Skripsi atas nama :

Nama : Gina Puspitha
NIM : 2140100049
Program Studi : Perbankan Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Berkenaan dengan hal tersebut diatas, bersama ini kami memberikan persetujuan Izin Riset kepada Mahasiswa tersebut diatas untuk melaksanakan Riset di Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan Kota Padangsidimpuan. Apabila telah melaksanakan Riset untuk segera melaporkan hasilnya ke Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian dan Perdagangan Kota Padangsidimpuan.

Demikian surat ini disampaikan untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Pit. KEPALA DINAS KOPERASI, UKM,
PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN
KOTA PADANGSIDIMPUAN,



H. RAHUDDIN HARAHAP, S.H, M.H.
PEMBINA UTAMA MUDA
NIP. 196711181994031003