



Pengaruh Modal Kerja, Lokasi Usaha, dan Tingkat Penjualan terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud

Ni Putu Juniantari¹, I Gede Agus Pertama Yudiantara², I Putu Gede Diatmika³

Universitas Pendidikan Ganesha, Indonesia¹⁻³

Email Korespondensi: juniantari@student.undiksha.ac.id¹, agus.yudiantara@undiksha.ac.id², gede.diatmika@undiksha.ac.id³

Article received: 01 Januari 2026, Review process: 12 Januari 2026

Article Accepted: 22 Maret 2026, Article published: 01 Mei 2026

ABSTRACT

This study aims to examine the effect of working capital, business location, and sales level on the profitability of Micro Businesses in the Ubud Art Market. This study uses a quantitative approach. The population in this study consists of all Micro Business operators in the Ubud Art Market, totalling 595 businesses. The sample was determined using the probability sampling technique with the Slovin formula, resulting in 86 respondents. The data used is primary data collected through the distribution of questionnaires using a Likert scale. Data analysis was performed using descriptive analysis, data quality testing, classical assumption testing, and hypothesis testing using SPSS 27. The results of the study indicate that (1) working capital has a positive and significant effect on the profitability of micro businesses in the Ubud Art Market; (2) business location has a positive and significant effect on the profitability of micro businesses in the Ubud Art Market; and (3) sales level has a positive and significant effect on the profitability of micro businesses in the Ubud Art Market. It is hoped that the results of this study can be used as consideration for business actors and related parties in increasing business profitability.

Keywords: Working Capital, Business Location, Sales Level, Profitability.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud yang berjumlah 595 usaha. Penentuan sampel dilakukan menggunakan teknik probability sampling dengan rumus Slovin sehingga diperoleh sebanyak 86 responden. Data yang digunakan merupakan data primer yang dikumpulkan melalui penyebaran kuesioner dengan menggunakan skala Likert. Analisis data digunakan dengan analisis deskriptif, uji kualitas data, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis menggunakan SPSS 27. Hasil penelitian menunjukkan bahwa (1) Modal Kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud; (2) Lokasi Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud; dan (3) Tingkat Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Profitabilitas Usaha

Mikro di Pasar Seni Ubud. Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha maupun pihak terkait dalam meningkatkan profitabilitas usaha.

Kata Kunci: *Modal Kerja, Lokasi Usaha, Tingkat Penjualan, Profitabilitas.*

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor penting dalam perekonomian Indonesia yang berperan mendorong pertumbuhan ekonomi, mengembangkan berbagai sektor industri, serta menciptakan lapangan kerja. Berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008, UMKM merupakan usaha yang dijalankan oleh individu atau kelompok dengan batasan kekayaan dan pendapatan tertentu. Meskipun tergolong sebagai usaha berskala kecil dan menengah, kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional sangat signifikan. Data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah menunjukkan bahwa sektor UMKM menyumbang sekitar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional serta mampu menyerap hampir 97% dari total tenaga kerja di Indonesia (Adnyana dkk., 2025). Dengan jumlah usaha yang melebihi 64 juta unit yang tersebar di berbagai wilayah, UMKM menjadi penggerak ekonomi daerah serta mendukung pelestarian budaya dan kearifan lokal, khususnya di daerah yang berbasis sektor pariwisata seperti Bali (Hapsari dkk., 2024).

Kabupaten Gianyar merupakan salah satu daerah di Bali yang berperan strategis dalam pengembangan sektor pariwisata dan ekonomi kreatif, sehingga menjadi wilayah dengan jumlah UMKM terbanyak di Provinsi Bali. Berdasarkan data Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Bali, jumlah UMKM di Kabupaten Gianyar pada tahun 2023 mencapai 75.666 unit. Salah satu pusat aktivitas UMKM di wilayah ini adalah Pasar Seni Ubud yang dikenal sebagai destinasi wisata bagi wisatawan. Pasar Seni Ubud menjadi tempat bagi pelaku usaha mikro untuk memasarkan berbagai produk kerajinan khas Bali seperti kerajinan tangan, lukisan, pakaian tradisional, aksesoris, serta berbagai cinderamata khas daerah Gianyar.

Namun, usaha para pedagang di Pasar Seni Ubud juga dihadapkan pada berbagai tantangan. Salah satu peristiwa yang berdampak signifikan adalah kebakaran besar yang terjadi pada 17 Agustus 2024 yang menghanguskan sebagian area pasar dan berdampak pada 438 pedagang (IDN Times, 2024). Akibat peristiwa tersebut, sebagian pedagang direlokasi ke area sementara yang tidak seluruhnya memiliki tingkat visibilitas dan aksesibilitas yang sama dengan kios sebelumnya, sehingga berpotensi mengurangi jumlah pelanggan, mengganggu aktivitas penjualan, serta menimbulkan ketidakpastian terhadap keberlangsungan usaha. Secara keseluruhan, terdapat 595 usaha mikro yang beroperasi di Pasar Seni Ubud yang terdiri dari kios seni dan los pada lantai I dan II (Koordinator Pasar Seni Ubud, 2025).

Profitabilitas merupakan salah satu indikator kinerja keuangan yang penting dalam menentukan keberlangsungan suatu usaha. Profitabilitas mencerminkan kemampuan pelaku usaha dalam menghasilkan laba dari seluruh aktivitas operasional yang dijalankan (Sya'roni dkk., 2024). Bagi UMKM, profitabilitas tidak hanya menunjukkan kondisi keuangan usaha, tetapi juga menjadi sumber pembiayaan internal yang penting untuk memenuhi kebutuhan modal kerja, melakukan pembaruan produk, hingga mengembangkan usaha ke skala yang lebih besar (Munandar dkk., 2025). Ketika tingkat profitabilitas tidak stabil, UMKM akan menghadapi kesulitan dalam menjaga kelangsungan operasionalnya, terutama ketika dihadapkan pada perubahan kondisi pasar maupun kenaikan biaya produksi. Sebaliknya, tingkat laba yang memadai memberikan peluang bagi pelaku UMKM untuk mempertahankan usahanya sekaligus melakukan inovasi produk sehingga mampu meningkatkan daya saing usaha (Wijaya & Atahau, 2021).

Fenomena yang terjadi di Pasar Seni Ubud menunjukkan bahwa pelaku usaha mikro masih menghadapi tantangan dalam memperoleh tingkat profitabilitas yang stabil. Karakteristik pasar yang sangat bergantung pada sektor pariwisata menyebabkan pendapatan pedagang cenderung mengalami fluktuasi. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada 29 Juli 2025 terhadap beberapa pelaku usaha mikro di Pasar Seni Ubud, diketahui bahwa rata-rata pendapatan pedagang dapat mencapai sekitar Rp1.000.000 per hari pada kondisi ramai, namun pada kondisi tertentu hanya berkisar Rp100.000 bahkan tidak terjadi transaksi penjualan sama sekali dalam satu hari. Temuan tersebut menunjukkan bahwa pendapatan yang diperoleh pedagang bersifat tidak menentu dan sangat bergantung pada tingkat penjualan yang terjadi setiap harinya. Kondisi ini menyebabkan laba yang diperoleh pelaku usaha mikro di Pasar Seni Ubud menjadi fluktuatif, sehingga kemampuan sebagian pelaku usaha dalam menjaga stabilitas profitabilitas masih belum optimal. Ketidakstabilan laba tersebut berpotensi memengaruhi keberlangsungan usaha dalam jangka panjang, terutama dalam lingkungan usaha yang kompetitif dan dinamis (Prayogi, 2025).

Untuk menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas usaha, penelitian ini menggunakan pendekatan *Resource-Based View* (RBV). Teori RBV menekankan bahwa keunggulan bersaing dan kinerja usaha yang berkelanjutan berasal dari kemampuan organisasi dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya internal yang dimiliki secara efektif (Barney, 1991). Sumber daya tersebut dapat berupa aset berwujud maupun tidak berwujud yang memiliki nilai, bersifat langka, sulit ditiru, serta tidak mudah digantikan oleh pesaing. Bagi UMKM, kemampuan pelaku usaha dalam mengelola berbagai sumber daya internal seperti modal usaha, pemilihan lokasi usaha yang strategis, serta kemampuan meningkatkan penjualan dapat menjadi faktor penting dalam menentukan kinerja usaha. Dengan demikian,

tingkat profitabilitas UMKM dapat dipandang sebagai hasil dari efektivitas pemanfaatan sumber daya internal yang dimiliki oleh pelaku usaha.

Faktor pertama yang memengaruhi profitabilitas usaha adalah modal kerja. Modal kerja merupakan sumber daya internal yang penting dalam mendukung kelangsungan operasional usaha. Pengelolaan modal kerja yang tepat dapat berdampak pada tingkat profitabilitas usaha (Wahidhani & Fitrianti, 2022). Dalam perspektif RBV, modal kerja dipandang sebagai sumber daya internal strategis yang apabila dikelola secara efektif dapat mendukung kelancaran operasional dan meningkatkan kinerja usaha (Barney, 1991). Namun demikian, fenomena di Pasar Seni Ubud menunjukkan bahwa sebagian pelaku usaha mikro masih menghadapi keterbatasan dalam pengelolaan modal kerja. Sebagian besar pedagang mengandalkan dana pribadi sebagai sumber utama permodalan sehingga jumlah modal yang dimiliki relatif terbatas. Kondisi tersebut menyebabkan pedagang kesulitan menambah persediaan barang ketika permintaan meningkat serta memperlambat perputaran modal usaha yang pada akhirnya dapat mempengaruhi kemampuan usaha dalam menghasilkan laba.

Faktor kedua yang memengaruhi profitabilitas usaha adalah lokasi usaha. Lokasi usaha yang strategis dapat meningkatkan aksesibilitas dan visibilitas usaha sehingga memudahkan konsumen untuk menemukan dan melakukan transaksi (Dianningsih & Kristiant, 2023). Pemilihan lokasi yang tepat menjadi salah satu faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha karena lokasi yang berada pada titik strategis mampu menarik lebih banyak pelanggan serta mempercepat perputaran barang dagangan (Astutik dkk., 2024). Dalam perspektif RBV, lokasi usaha menjadi salah satu sumber daya berwujud yang berpotensi menciptakan keunggulan kompetitif apabila dimanfaatkan secara optimal (Barney, 1991). Fenomena di Pasar Seni Ubud menunjukkan bahwa pelaku usaha mikro menempati lokasi kios dan los dengan tingkat aksesibilitas dan visibilitas yang berbeda-beda. Pedagang yang berada di area dekat pintu masuk atau jalur utama pasar cenderung memperoleh lebih banyak pelanggan, sedangkan pedagang yang berada di bagian dalam pasar atau di lokasi relokasi pasca kebakaran relatif mengalami jumlah pengunjung yang lebih sedikit. Perbedaan ini berpotensi memengaruhi jumlah penjualan dan laba yang diperoleh pedagang.

Faktor ketiga yang memengaruhi profitabilitas usaha adalah tingkat penjualan. Tingkat penjualan mencerminkan kemampuan usaha dalam memasarkan produk kepada konsumen serta menjadi salah satu indikator keberhasilan aktivitas pemasaran yang dilakukan pelaku usaha (Iriani & Zulkarnain, 2022). Semakin tinggi tingkat penjualan yang dicapai, maka semakin besar pula potensi pendapatan yang diperoleh sehingga dapat meningkatkan laba usaha (Lestari & Fadli, 2024). Dalam perspektif RBV, tingkat penjualan dapat mencerminkan kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan sumber daya yang

dimiliki untuk menghasilkan nilai ekonomi yang lebih besar (Barney, 1991). Fenomena di Pasar Seni Ubud menunjukkan bahwa tingkat penjualan yang diperoleh pedagang masih mengalami fluktuasi, di mana pada periode tertentu penjualan dapat meningkat signifikan terutama ketika jumlah wisatawan meningkat, namun pada periode lainnya penjualan dapat menurun drastis bahkan tidak terjadi transaksi. Kondisi tersebut menyebabkan pendapatan dan laba usaha menjadi tidak stabil sehingga memengaruhi tingkat profitabilitas usaha mikro di pasar tersebut.

Berbagai hasil penelitian terdahulu menunjukkan adanya perbedaan temuan mengenai faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas UMKM, sehingga masih terdapat celah penelitian (*research gap*) yang perlu dikaji lebih lanjut. Berdasarkan fenomena dan kesenjangan penelitian tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis pengaruh modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan terhadap profitabilitas usaha mikro di Pasar Seni Ubud. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas UMKM. Selain itu, hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha dalam mengelola sumber daya usaha secara lebih efektif guna meningkatkan kinerja dan keberlangsungan usahanya.

KAJIAN TEORI

Teori Resource-Based View (RBV)

Teori *Resource-Based View* (RBV) yang dikemukakan oleh Barney (1991) menjelaskan bahwa keunggulan kompetitif suatu organisasi ditentukan oleh kemampuan dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya internal yang dimiliki secara efektif. Menurut teori ini, suatu sumber daya dapat menjadi sumber keunggulan bersaing apabila memiliki karakteristik bernilai (*valuable*), langka (*rare*), sulit ditiru (*inimitable*), dan tidak mudah digantikan (*non-substitutable*). Sumber daya tersebut dapat berupa aset fisik, modal finansial, keterampilan manajerial, maupun posisi strategis yang dimiliki oleh suatu usaha. Dalam UMKM, teori RBV memandang bahwa keberhasilan usaha, termasuk dalam mencapai profitabilitas, sangat dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya internal seperti modal kerja, lokasi usaha, dan kemampuan menghasilkan penjualan yang optimal.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

UMKM merupakan bentuk usaha produktif yang dijalankan oleh individu maupun badan usaha dengan skala usaha tertentu dan berperan penting dalam perekonomian. UMKM umumnya bergerak dalam berbagai sektor usaha, terutama perdagangan dan jasa, serta memiliki kontribusi besar dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi (Rahayu dkk., 2021; Egawati dkk., 2023). Dengan karakteristik yang fleksibel dan adaptif terhadap perubahan pasar,

UMKM menjadi salah satu sektor yang mampu bertahan dalam berbagai kondisi ekonomi (Irwansyah dkk., 2024).

Modal Kerja

Modal kerja yaitu sumber daya keuangan yang digunakan perusahaan untuk membiayai aktivitas operasional, seperti pembelian bahan baku, penyediaan persediaan barang dagangan, serta pemenuhan berbagai kebutuhan operasional lainnya (Dewi & Astawa, 2021). Sumber modal dapat berasal dari modal pribadi, dukungan pemerintah, serta pembiayaan yang diberikan oleh lembaga keuangan bank maupun nonbank (Ayu & Dewi, 2021). Modal kerja menjadi penopang utama dalam menjaga keberlangsungan usaha serta membantu pelaku usaha dalam mengembangkan produk dan menghadapi berbagai tantangan keuangan yang muncul (Prayogi, 2025). Oleh karena itu, pengelolaan modal kerja yang efektif dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kinerja usaha (Putri & Yuniarta, 2025).

Lokasi Usaha

Lokasi usaha merupakan tempat berlangsungnya aktivitas operasional perusahaan yang mendukung proses distribusi produk kepada konsumen. Pemilihan lokasi yang tepat dapat memengaruhi kemudahan akses konsumen, visibilitas usaha, dan peluang untuk meningkatkan potensi penjualan (Pahlepi, 2022). Penentuan lokasi usaha menjadi salah satu keputusan penting bagi pelaku usaha dalam upaya meningkatkan keberhasilan dan keberlanjutan usaha di tengah persaingan pasar yang ketat (Jalalilah dkk., 2022; Thoyibah & Yuniarta, 2023).

Tingkat Penjualan

Tingkat penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan jumlah produk atau jasa yang berhasil dijual oleh suatu perusahaan dalam periode tertentu. Menurut Kotler (2011), penjualan merupakan aktivitas yang melibatkan interaksi antara penjual dan pembeli yang bertujuan untuk mempengaruhi konsumen agar bersedia membeli produk yang ditawarkan. Tinggi rendahnya tingkat penjualan dipengaruhi oleh berbagai faktor seperti kemampuan penjual, kondisi pasar, finansial, serta kegiatan promosi. Tingkat penjualan mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produk dan menarik minat konsumen.

Profitabilitas

Profitabilitas merupakan indikator yang digunakan untuk mengukur kemampuan suatu usaha dalam menghasilkan laba dari kegiatan operasional yang dijalankan. Profitabilitas menunjukkan sejauh mana perusahaan mampu memanfaatkan sumber daya yang dimiliki untuk memperoleh keuntungan dalam periode tertentu (Sya'roni dkk., 2024). Profitabilitas tidak hanya mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan yang lebih besar dibandingkan

biaya, tetapi juga menjadi sumber pembiayaan internal yang penting untuk mendukung pengembangan usaha dan meningkatkan daya saing di pasar (Munandar dkk., 2025). Tingkat profitabilitas yang baik menunjukkan bahwa usaha dikelola secara efisien dan mampu mencapai tujuan keuangan yang diharapkan (Izzi & Budiwitjaksono, 2023; Dianasari & Yasa, 2023).

Pembentukan Hipotesis

Modal Kerja Berpengaruh Terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud

Modal kerja merupakan dana yang digunakan oleh suatu usaha untuk menjalankan kegiatan operasional sehari-hari (Canberra & Dewi, 2025). Berdasarkan teori RBV, apabila modal kerja dikelola secara efektif dapat meningkatkan profitabilitas. Usaha Kecil dan Mikro masih menghadapi kelemahan dalam menjaga daya saing dan keberlanjutan usaha jangka panjang, salah satunya disebabkan oleh keterbatasan permodalan (Yudiantara dkk., 2021). Fenomena pada UMKM di Pasar Seni Ubud menunjukkan sebagian besar pedagang masih mengalami keterbatasan modal kerja sehingga perputaran usaha menjadi lambat. Penelitian Martini dkk. (2024) serta Lantang dan Kirana (2022) menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas UMKM, meskipun penelitian Jalalilah dkk. (2022) menemukan hasil yang berbeda. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah.

H1: Modal kerja berpengaruh positif terhadap profitabilitas usaha mikro di Pasar Seni Ubud.

Lokasi Usaha Berpengaruh Terhadap Profitabilitas UMKM di Pasar Seni Ubud

Lokasi usaha yaitu tempat berlangsungnya kegiatan usaha yang memudahkan akses konsumen dan mendukung aktivitas penjualan (Pahlepi, 2022). Dalam RBV, lokasi usaha mampu memberikan keunggulan kompetitif bagi usaha dalam meningkatkan profitabilitas. Fenomena di Pasar Seni Ubud menunjukkan pedagang yang berada di jalur utama wisatawan cenderung memperoleh lebih banyak pembeli dibandingkan yang berada di bagian belakang pasar. Penelitian Molana dkk. (2023) dan Astutik dkk. (2024) menunjukkan lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM, meskipun penelitian Salim dkk. (2024) menemukan lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Berdasarkan uraian tersebut, maka hipotesis yang diajukan adalah.

H2: Lokasi usaha berpengaruh positif terhadap profitabilitas usaha mikro di Pasar Seni Ubud.

Tingkat Penjualan Berpengaruh Terhadap Profitabilitas UMKM di Pasar Seni Ubud

Tingkat penjualan merupakan jumlah produk yang berhasil dijual dalam periode tertentu (Harun dkk., 2025). Berdasarkan teori RBV, mempertahankan stabilitas penjualan menunjukkan kemampuan usaha mempertahankan daya saing.

Fenomena pada UMKM di Pasar Seni Ubud menunjukkan penjualan pedagang sering mengalami fluktuasi, dimana pada periode tertentu penjualan dapat meningkat namun pada periode lainnya menurun drastis. Penelitian Dianasari dan Yasa (2023) serta Ismail Hikmi dkk. (2024) menunjukkan tingkat penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas, meski Ariantini dan Suci (2025) menemukan sebaliknya. Berdasarkan uraian tersebut, hipotesis yang diajukan adalah.

H3: Tingkat penjualan berpengaruh positif terhadap profitabilitas usaha mikro di Pasar Seni Ubud.

METODE

Penelitian ini dilaksanakan pada pelaku Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud yang berlokasi di Kelurahan Ubud, Kecamatan Ubud, Kabupaten Gianyar, Bali. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang seni yang beraktivitas di Pasar Seni Ubud, yaitu sebanyak 595 Usaha Mikro. Penentuan sampel dilakukan dengan teknik *probability sampling* menggunakan rumus *Slovin* dengan tingkat kesalahan 10%, sehingga diperoleh jumlah sampel sebanyak 86 responden yang merupakan pemilik Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud. Variabel dalam penelitian ini terdiri dari variabel dependen yaitu profitabilitas (Y), serta variabel independen yang meliputi modal kerja (X_1), lokasi usaha (X_2), dan tingkat penjualan (X_3). Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan penyebaran kuesioner kepada responden baik secara luring dengan mendatangi pedagang secara langsung maupun secara daring menggunakan *Google Form*. Instrumen penelitian menggunakan kuesioner dengan skala Likert lima poin, mulai dari sangat tidak setuju hingga sangat setuju, yang digunakan untuk mengukur indikator masing-masing variabel penelitian. Teknik analisis data yang digunakan meliputi analisis statistik deskriptif, uji kualitas data yang terdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas, kemudian uji asumsi klasik yang meliputi uji normalitas, multikolinearitas, dan heteroskedastisitas, serta uji hipotesis dengan analisis regresi linier berganda, uji t, dan uji koefisien determinasi (R^2).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif dilakukan untuk memberikan gambaran umum mengenai karakteristik data dari masing-masing variabel penelitian. Hasil analisis statistik deskriptif dapat dilihat pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. Hasil Analisis Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Standar Deviasi
Modal Kerja (X1)	86	6	15	11,24	2,395
Lokasi Usaha (X2)	86	10	23	17,37	2,973
Tingkat Penjualan (X3)	86	5	15	10,93	2,124
Profitabilitas (Y)	86	5	15	11,82	2,276

Sumber : Data Primer Diolah, 2026

Hasil uji menunjukkan seluruh variabel penelitian memiliki sebaran data yang relatif merata. Secara umum, rata-rata jawaban responden berada pada kategori setuju, yang menunjukkan bahwa responden menilai modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan sebagai faktor yang baik dalam mendukung profitabilitas usaha mikro di Pasar Seni Ubud. Nilai standar deviasi yang lebih kecil dibandingkan nilai rata-rata juga menunjukkan bahwa data yang diperoleh memiliki tingkat variasi yang relatif rendah sehingga menggambarkan kondisi responden secara cukup konsisten.

Uji Kualitas Data

Uji kualitas data terdiri dari uji validitas dan uji reliabilitas. Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh item pernyataan pada variabel modal kerja, lokasi usaha, tingkat penjualan, dan profitabilitas memiliki nilai *pearson correlation* > 0,30, sehingga seluruh item kuesioner dinyatakan valid dan layak digunakan dalam penelitian. Sedangkan, hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa seluruh variabel penelitian memiliki nilai *Cronbach's Alpha* > 0,70. Dengan demikian, seluruh instrumen penelitian dinyatakan reliabel dan dapat digunakan untuk analisis data selanjutnya.

Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk memastikan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian telah memenuhi asumsi dasar analisis regresi. Pengujian dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastisitas. Hasil uji normalitas menggunakan *Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan bahwa nilai signifikansi 0,200 > 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data residual dalam model regresi berdistribusi normal dan memenuhi asumsi normalitas.

Selanjutnya, uji multikolinearitas menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memiliki nilai *Tolerance* > 0,10 dan nilai *VIF* < 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi terbebas dari gejala multikolinearitas. Berikutnya, hasil uji heteroskedastisitas dengan uji *Glejser* menunjukkan bahwa nilai signifikansi masing-masing variabel independen > 0,05, yang berarti tidak terdapat gejala

heteroskedastisitas dalam model regresi, sehingga model penelitian layak digunakan untuk analisis selanjutnya.

Uji Hipotesis

Uji hipotesis dalam penelitian ini terdiri dari analisis regresi linier berganda, uji signifikansi parsial (uji t), dan uji koefisien determinasi (R^2). Hasil analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel 2 berikut.

Tabel 2. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig
	B	Std. Error	Beta		
Constant	2,029	0,688		2,951	0,004
Modal Kerja	0,352	0,110	0,370	3,195	0,002
Lokasi Usaha	0,190	0,064	0,331	2,969	0,004
Tingkat Penjualan	0,233	0,103	0,217	2,270	0,026

Sumber : Data Primer Diolah, 2026

Berdasarkan tabel 2, diketahui bahwa nilai konstanta (α) sebesar 2,029, koefisien regresi modal kerja sebesar 0,352, lokasi usaha sebesar 0,190, serta tingkat penjualan sebesar 0,233. Dengan demikian, persamaan regresi linier berganda yang diperoleh adalah.

$$Y = 2,029 + 0,352X_1 + 0,190X_2 + 0,233X_3 + e$$

Berdasarkan persamaan tersebut dapat dijelaskan bahwa (1) apabila ketiga variabel independen berada dalam kondisi konstan, maka nilai profitabilitas berada pada angka 2,029, (2) setiap peningkatan pada modal kerja akan meningkatkan profitabilitas sebesar 0,352 poin, (3) setiap peningkatan lokasi usaha akan meningkatkan profitabilitas sebesar 0,190 poin, serta (4) setiap peningkatan tingkat penjualan akan meningkatkan profitabilitas sebesar 0,233 poin.

Selanjutnya dilakukan uji t untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen. Hasil pengujian menunjukkan bahwa seluruh variabel independen memiliki nilai signifikansi $< 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud. Sementara itu, berdasarkan hasil uji koefisien determinasi diperoleh nilai sebesar 0,729 yang menunjukkan bahwa 72,9% variasi profitabilitas dapat dijelaskan oleh variabel modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan, sedangkan sisanya sebesar 27,1% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian ini. Hasil ini menunjukkan bahwa model penelitian memiliki kemampuan yang cukup kuat dalam menjelaskan faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud.

Pembahasan

Pengaruh Modal Kerja terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda, variabel modal kerja memiliki koefisien regresi positif dengan nilai signifikansi lebih kecil dari tingkat signifikansi yang ditetapkan, sehingga hipotesis pertama diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud. Artinya, semakin baik kecukupan dan pengelolaan modal kerja yang dimiliki oleh pelaku usaha, maka semakin besar pula kemampuan usaha dalam menghasilkan profit.

Modal kerja merupakan salah satu faktor penting dalam menjalankan aktivitas operasional usaha. Menurut Kasmir (2019), modal kerja adalah dana yang digunakan untuk membiayai kegiatan operasional perusahaan sehari-hari, seperti pembelian bahan atau barang dagangan, pembayaran biaya operasional, serta kegiatan penjualan. Sementara itu, Riyanto (2016) menyatakan bahwa modal kerja adalah keseluruhan aktiva lancar yang digunakan untuk membiayai aktivitas operasional usaha dalam jangka pendek.

Pengaruh positif ini tercermin dari indikator jumlah modal, sumber modal kerja, serta penggunaan modal kerja. Indikator-indikator tersebut menunjukkan bahwa pelaku usaha dengan modal yang lebih memadai cenderung mampu menjalankan kegiatan operasional secara lebih lancar, menjaga ketersediaan barang dagangan, serta mengelola biaya usaha secara lebih efektif. Kondisi ini memungkinkan pedagang meningkatkan aktivitas penjualan dan menjaga stabilitas arus kas usaha dan berdampak pada peningkatan profitabilitas usaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan *Resource Based View* (RBV) yang menyatakan bahwa keberhasilan dan kinerja suatu usaha dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya internal secara efektif. Modal kerja berperan penting dalam mendukung aktivitas operasional, seperti pembelian persediaan, pembiayaan operasional, serta kegiatan penjualan. Semakin baik pelaku usaha menyediakan dan memanfaatkan modal kerja, maka semakin optimal pula kemampuan usaha dalam menghasilkan laba.

Hasil ini mendukung penelitian yang dilakukan oleh Martini dkk. (2024) serta Lantang dan Kirana (2022) yang menemukan bahwa modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan atau profitabilitas UMKM. Kecukupan dan pengelolaan modal kerja menjadi faktor penting dalam mendukung keberlangsungan serta peningkatan kinerja usaha mikro. Semakin optimal pengelolaan modal kerja yang dimiliki pelaku usaha, maka semakin besar pula peluang usaha dalam meningkatkan profitabilitasnya.

Pengaruh Lokasi Usaha terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda, variabel lokasi usaha memiliki koefisien regresi positif dengan nilai signifikansi lebih kecil dari tingkat

signifikansi yang ditetapkan, sehingga hipotesis kedua diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa lokasi usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. Hal ini menunjukkan bahwa semakin strategis lokasi usaha yang dimiliki oleh pelaku usaha, maka semakin besar pula peluang usaha tersebut dalam memperoleh keuntungan.

Lokasi usaha merupakan faktor penting yang memengaruhi keberhasilan suatu usaha. Menurut Tjiptono (2015), lokasi usaha adalah tempat terjadinya kegiatan operasional untuk menghasilkan barang atau jasa serta berinteraksi dengan konsumen. Sementara itu, Lupiyoadi (2013) menyatakan bahwa lokasi usaha berkaitan dengan keputusan perusahaan mengenai tempat beroperasi yang mudah dijangkau dan mampu memberikan kemudahan transaksi.

Pengaruh lokasi usaha terhadap profitabilitas usaha mikro di Pasar Seni Ubud dapat dilihat dari beberapa indikator seperti kemudahan akses, visibilitas usaha, lalu lintas pengunjung, ketersediaan tempat parkir, serta kondisi lingkungan usaha. Lokasi yang mudah dijangkau memudahkan konsumen untuk datang sehingga meningkatkan peluang terjadinya transaksi. Usaha yang mudah terlihat juga akan lebih cepat menarik perhatian pengunjung. Tingginya arus pengunjung di kawasan Pasar Seni Ubud juga memberikan peluang penjualan yang lebih besar bagi pelaku usaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan *Resource Based View* (RBV) yang menyatakan bahwa keunggulan kinerja usaha dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan sumber daya strategis yang dimiliki. Lokasi usaha dianggap sebagai sumber daya strategis karena bersifat relatif sulit dipindahkan serta mampu memberikan keunggulan kompetitif bagi pelaku usaha. Lokasi yang memiliki akses mudah, visibilitas tinggi, arus pengunjung yang ramai, serta lingkungan usaha yang mendukung akan meningkatkan peluang terjadinya transaksi penjualan sehingga berdampak pada peningkatan pendapatan.

Hasil ini mendukung penelitian Molana dkk. (2023) serta Astutik dkk. (2024) yang menyatakan bahwa lokasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM. Pemilihan lokasi usaha yang tepat menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan kinerja dan keuntungan usaha. Semakin strategis lokasi usaha yang dimiliki oleh pelaku usaha mikro di Pasar Seni Ubud, maka semakin besar pula peluang peningkatan profitabilitas usaha.

Pengaruh Tingkat Penjualan terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Pasar Seni Ubud

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda, variabel tingkat penjualan memiliki koefisien regresi positif dengan nilai signifikansi lebih kecil dari tingkat signifikansi yang ditetapkan, sehingga hipotesis ketiga diterima. Hasil ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan memiliki pengaruh positif dan signifikan

terhadap profitabilitas. Semakin tinggi tingkat penjualan yang dicapai oleh pelaku usaha, maka semakin besar pula peluang usaha tersebut dalam memperoleh keuntungan.

Tingkat penjualan menunjukkan kemampuan usaha dalam menghasilkan pendapatan dari aktivitas penjualan produk atau jasa. Menurut Swastha (2014), penjualan merupakan proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli yang menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Sementara itu, Kotler dan Keller (2016) menyatakan bahwa tingkat penjualan mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produknya kepada konsumen dalam periode tertentu.

Pengaruh tingkat penjualan terhadap profitabilitas tercermin dari kemampuan usaha dalam mencapai target penjualan, memperoleh keuntungan, serta menunjang pertumbuhan usaha. Usaha yang mampu mencapai target penjualan cenderung memiliki pendapatan yang lebih stabil sehingga laba yang dihasilkan dapat terjaga bahkan meningkat. Peningkatan penjualan secara langsung juga akan meningkatkan laba bersih yang diperoleh. Selain itu, peningkatan penjualan juga mendorong pertumbuhan usaha, sehingga kemampuan usaha dalam menghasilkan laba juga menjadi semakin besar.

Hasil penelitian ini sejalan dengan *Resource Based View* (RBV) yang menyatakan bahwa kinerja usaha dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam memanfaatkan sumber daya internal secara efektif. Tingkat penjualan mencerminkan kemampuan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya yang dimiliki, seperti persediaan barang, kemampuan pemasaran, serta pelayanan kepada konsumen. Pemanfaatan sumber daya internal yang optimal dapat membantu pelaku usaha mencapai target penjualan, memperoleh keuntungan, serta mendukung perkembangan usaha.

Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian Dianasari dan Yasa (2023) serta Hikmi dkk. (2024) yang menyatakan tingkat penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas UMKM. Kemampuan pelaku usaha dalam meningkatkan penjualan menjadi faktor penting dalam meningkatkan kinerja dan keuntungan usaha. Semakin tinggi tingkat penjualan yang dicapai oleh pelaku usaha mikro di Pasar Seni Ubud, maka semakin besar tingkat profitabilitas usaha yang dapat diperoleh. Peningkatan penjualan akan meningkatkan pendapatan usaha yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan laba.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa modal kerja, lokasi usaha, dan tingkat penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas usaha mikro di Pasar Seni Ubud. Artinya, semakin baik pengelolaan modal kerja, pemilihan lokasi usaha, dan peningkatan tingkat

penjualan, maka akan semakin tinggi pula profitabilitas usaha mikro di Pasar Seni Ubud. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka saran yang dapat diberikan adalah bagi pelaku usaha mikro di Pasar Seni Ubud, disarankan untuk mengelola modal kerja secara lebih efektif, meningkatkan aktivitas penjualan, serta memaksimalkan pemanfaatan lokasi usaha yang strategis agar profitabilitas usaha dapat meningkat. Kemudian bagi pemerintah dan instansi terkait, diharapkan dapat memberikan dukungan melalui program pembinaan usaha mikro, khususnya dalam hal kemudahan akses permodalan, penataan lokasi usaha, dan program yang mendorong peningkatan aktivitas penjualan. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menambahkan variabel lainnya agar dapat memberikan analisis yang lebih lengkap dan komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas UMKM.

DAFTAR RUJUKAN

- Adnyana, I. G. A. P. D., Masdiantini, P. R., & Devi, S. (2025, October). The Effect Of Financial Knowledge, Financial Attitude, And Education Level On Financial Management Behavior Of Msmes Actors In Tejakula District. In *Proceeding of TEAMS: The International Conference on Tourism, Economic, Accounting, Management and Social Science* (Vol. 10, pp. 381-394).
- Ariantini, P. M., & Suci, N. M. (2025). *Pengaruh Perputaran Kas, Perputaran Persediaan dan Pertumbuhan Penjualan terhadap Profitabilitas*.
- Astutik, W. W., Ningsih, S., & Pardanawati, S. L. (2024). Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Teknologi Informasi, dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Boyolali. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Akuntansi*, 1(4), 33-47. <https://doi.org/10.69714/17v18797>
- Ayu, N. C. P. E., & Dewi, G. A. K. R. S. (2021). *Pengaruh Literasi Keuangan, Penggunaan Informasi Akuntansi Dan Modal Usaha Terhadap Keberlanjutan Umkm Di Kecamatan Buleleng*.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 99-120.
- Canberra, L. G. W., & Dewi, G. A. K. R. S. (2025). Pengaruh Modal Kerja, Lama Usaha, Serta Penggunaan Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM Bidang Fashion di Kabupaten Buleleng. <https://doi.org/10.23887/jipppg.v3i2>
- Dewi, I. G. A. A. P. S. D., & Astawa, I. G. P. B. (2021). Pengaruh Anggaran Kas, Modal Kerja, dan Financial Leverage terhadap Pendapatan Usaha (Studi Kasus pada UMKM di Kecamatan Buleleng). *VJRA*, 13(1).
- Dianasari, K. D., & Yasa, I. N. P. (2023). Pengaruh Lokasi Usaha, Lama Usaha, Dan Tingkat Penjualan Terhadap Profitabilitas Umkm Pasca Revitalisasi Di Pasar

- Seni Sukawati. In *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi Universitas Pendidikan Ganesha*, 14(02).
- Egawati, N. W. S. T., Purnamawati, I. G. A., & Sujana, E. (2023). The Mediating Role of Accounting Information Systems in Determining MSME Performance. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 8(2), 311–344. <https://doi.org/10.23887/jia.v8i2.65915>
- Harun, Y., Bumulo, F., Bahsoan, A., Mahmud, M., & Dama, M. N. (2025). Pengaruh Biaya Operasional dan Pendapatan Terhadap Laba Bersih Usaha Wisata Hiu Paus Botubarani. *Jurnal Akuntansi, Ekonomi dan Manajemen Bisnis*, 5(1), 11–29. <https://doi.org/10.55606/jaemb.v5i1.5705>
- Irwansyah, M. R., Yuniarta, G. A., & Suwena, K. R. (2024). *Financial Performance of MSMEs: Effects of Financial Inclusion, E-Commerce Use, Education, and Product Innovation* (pp. 97–109). https://doi.org/10.2991/978-94-6463-411-2_9
- Izzi, A. I. B. H., & Budiwitjaksono, G. S. (2023). Profitabilitas UMKM: Analisis Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Of Safety. *Akuntansi*, 2(3), 57–66. <https://doi.org/10.55606/akuntansi.v2i3.329>
- Jalalilah, Wulandari, H. K., & Dumadi. (2022). Pengaruh Modal Kerja, Tenaga Kerja, dan Bahan Baku Terhadap Pendapatan UMKM Pabrik Tahu (Studi Empiris UMKM Tahu Kecamatan Banjarharjo Periode Tahun 2019-2021). *Jurnal Pendidikan Dan Pengabdian Masyarakat Indonesia*.
- Lantang, K., & Kirana, T. (2022). Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja, Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang di Ruang Terbuka Hijau (Rth) di Kota Poso. *Jurnal Ilmiah Ekomen*.
- Lestari, D. P., & Fadli, U. M. (2024). *Pengaruh Modal Kerja dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada UMKM di Telukjambe Timur Karawang*.
- Munandar, J. M., Cahyadi, E. R., & Andrianto, M. S. (2025). The Impacts of Business Sustainability Factor on Competitioness and Marketing Performance: An Exploratory Approach to the Case of Indonesian MSMEs. *Sustainability*.
- Pahlepi, M. R. (2022). Pengaruh Modal Dan Lokasi Terhadap Usaha Kecil Mikro, Kecil, Dan Menengah (Ukm) Pada Agen Pulsa Prabayar Di Kabupaten Tanjung Jabung Barat. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan (Mankeu)*, 11(02).
- Prayogi, J. (2025). Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Umkm Bengkel Las Kita Medan. In *Jurnal Insitusi Politeknik Ganesha Medan Juripol* (Vol. 8).
- Putri, N. P. E. T. P., & Yuniarta, G. A. (2025). *Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan, dan Modal Kerja Terhadap Kinerja UMKM di Desa Wisata Penglipuran Kabupaten Bangli*.
- Rahayu, S., Diatmika, I. P. G., & Fitriani, I. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Penggunaan E-Banking Pada Umkm Di Kecamatan Labuhan

-
- Badas Kabupaten Sumbawa. In *Jurnal Riset dan Kajian Manajemen* (Vol. 1, Number 1).
- Salim, N., Rahmadhani, S., Studi, P. S., & Tinggi Ilmu Ekonomi Totalwin, S. (2024). *Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah*. 17(1).
- Sya'roni, D. A. W., Anggadini, S. D., Yunanto, R., Soegoto, D. S., Fahrana, E., & Rosyad, A. (2024). Improving Sme Profitability: A Business Ecosystem Analysis Perspective. *Jurnal Riset Akuntansi*, 16(2), 156–165. <https://doi.org/10.34010/jra.v16i2.12492>
- Thoyibah, L., & Yuniarta, G. A. (2023). *Pengaruh Penggunaan Informasi Akuntansi, Modal Usaha, Karakteristik Wirausaha, dan Lokasi Usaha terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Desa Yehsumbul*. <https://doi.org/10.23887/jippg.v3i2>
- Wijaya, L. A., & Atahau, A. D. R. (2021). Profitability and Sustainable Growth of Manufacturing Firms : Empirical Evidence from Malaysia and Indonesia. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Keuangan*.
- Yudiantara, I. G. A. P., Putra, P. Y. P., & Musmini, L. S. (2021). *Determinants of Implementation SIAPIK for Small Medium Enterprise*.