



Pengaruh Aksesibilitas Modal Usaha, Loyalitas Karyawan, Penggunaan Aplikasi Pesan Antar Terhadap Penjualan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bidang *Food And Beverage* Di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat Tahun 2022

Syifa Wulandari¹, Sri Indah Nikensari², Karuniana Dianta³

^{1,2,3}Prodi Pendidikan Ekonomi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta

Abstract

Received: 10 Februari 2023

Revised: 22 Februari 2023

Accepted: 3 Maret 2023

This study aims to analyze the accessibility of business capital, employee loyalty, and the intensity of using the delivery application on sales of micro, small and medium enterprises (MSMEs) in the food and beverage sector in West Jakarta in 2022. The independent variable in this study is MSME sales. Then the dependent variable in this study is the accessibility of business capital, employee loyalty, and the intensity of using the delivery application. In this study the method used was quantitative descriptive analysis, using multiple regression analysis with the SPSS program. The data used in this research is primary data from structured interviews via Google forms with 44 respondents. The results of this study suggest that there is an influence of business capital accessibility on sales of micro, small and medium enterprises in Kebon Jeruk District. there is the Effect of Employee Loyalty on Sales of Micro, Small and Medium Enterprises in Kebon Jeruk District. there is an Influence of Intensity Use of Delivery Applications on Sales of Micro, Small and Medium Enterprises in Kebon Jeruk District

Keywords: *Accessibility of Business Capital, Employee Loyalty, Use of Delivery Applications for Sales*

(*) Corresponding Author: syifawulann29@gmail.com, dianta.sebayang@unj.ac.id

How to Cite: Wulandari, S., Nikensari, S., & Dianta, K. (2023). Pengaruh Aksesibilitas Modal Usaha, Loyalitas Karyawan, Penggunaan Aplikasi Pesan Antar Terhadap Penjualan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Bidang *Food And Beverage* Di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat Tahun 2022. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 9(7), 436-448. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7825794>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi salah satu sektor yang paling merasakan dampak wabah Virus Corona (Covid-19). Berdasarkan info dari Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM) (Kompas, 27 Maret 2020), setidaknya terdapat 949 laporan dari pelakukoperasi serta usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang terkena dampak wabah virus Corona (Covid-19). Covid-19 mengakibatkan turunnya pendapatan/ omzet yang didapat, termasuk UMKM yang bergerak di bidang makanan minuman (*food and beverage*).

Peran UMKM di Indonesia sejatinya sangat penting. Krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19 telah berdampak terhadap kelangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berbeda pada saat krisis moneter tahun 1998 di mana UMKM betul betul menjadi penyelamat ekonomi nasional yang pada saat itu mampu meningkat hingga 350 persen ketika banyak usaha besar yang kolaps. Namun pada saat pandemi Covid-19 saat ini, justru UMKM yang sangat terdampak. Dampak dari sulitnya berusaha mengakibatkan banyaknya tenaga kerja yang terpaksa di rumahkan.

Pendapatan usaha sangat penting karena sebagai penentu kesuksesan UMKM, untuk gaji pegawai, pengembangan usaha, dan ekspansi pasar seperti



pengembangan cabang di berbagai wilayah. Pendapatan merupakan tujuan utama dari pendirian suatu perusahaan. Sebagai suatu organisasi yang berorientasi profit maka pendapatan mempunyai peranan yang sangat besar. Pendapatan merupakan faktor penting dalam operasi suatu perusahaan, karena pendapatan akan mempengaruhi tingkat laba yang diharapkan akan menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penjualan jasa (fee), bunga, dividen, royalti, dan sewa.

Pendapatan sangat penting bagi keseluruhan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan. Selain itu pendapatan juga berpengaruh terhadap laba rugi perusahaan yang tersaji dalam laporan laba rugi maka, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba. Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan adalah aliran masuk aktiva atau pengurangan utang yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan.

Apabila penjualan omzet berkurang, maka akan sulit untuk membayar segala beban dan biaya operasional berjalan. Omzet dan Pendapatan sejatinya berbeda. Omzet adalah laba kotor, yaitu pembelian bersih + persediaan awal – persediaan akhir = harga pokok penjualan atau biasa disingkat dengan hpp. Dan hpp-nya adalah persiapan bahan baku sampai biaya tenaga kerja. Oleh karena itu, omzet sangat penting dengan mendapat keuntungan.

Di Indonesia, peran pelaku usaha sangat besar. Ketua Asosiasi UMKM Indonesia Muhammad Ikhsan Ingratubun mengatakan bahwa data per 2018 sektor UMKM di Indonesia menyumbang 8.4 triliun terhadap PDB Indonesia atau setara dengan 60% dari PDB tahun 2018. Walaupun kontribusi UMKM terhadap PDB cukup signifikan, usaha jenis ini seringkali mengalami kendala. Menurut Badan Pusat Statistik dalam e-commerce 2020, menyebutkan ada beberapa kendala yang dialami para pelaku usaha mikro yang terjadi pada usaha e-commerce mereka, diantaranya kendala kurangnya permodalan yaitu sebesar 33.76% dan kendala kurangnya tenaga kerja yang terampil sebesar 11.45%.

Pengertian pendapatan menurut Kartikahadi, dkk (2012:186) adalah Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan asset atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Greuning, et al. (2013:289-290) mengemukakan pengertian pendapatan sebagai berikut yaitu pendapatan sebagai aliran masuk dari manfaat ekonomi yang berasal dari kegiatan normal bisnis. Pendapatan didefinisikan sebagai aliran masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode, muncul dari aktivitas bisnis normal, dan menghasilkan kenaikan ekuitas yang jelas bukan dari kontribusi pemilik ekuitas.

Menurut Sodikin dan Riyono (2014:37), Penghasilan (income) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode pelaporan dalam bentuk arus masuk

atau peningkatan aset, atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Penghasilan meliputi pendapatan (revenue) dan keuntungan (gain). Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.

Kemudian Lam dan Lau (2014:317) mengemukakan pengertian Pendapatan (revenue) adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomis selama periode berjalan yang muncul dalam rangkaian kegiatan biasa dari sebuah entitas ketika arus masuk dihasilkan dalam penambahan modal, selain yang berkaitan dengan kontribusi pemegang ekuitas.

Menurut Martani, dkk (2016:204) definisi penghasilan dan pendapatan adalah sebagai berikut Penghasilan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aset atau penurunan liabilitas yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal. Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas normal dari suatu entitas dan merujuk kepada istilah yang berbeda-beda seperti penjualan (sales), pendapatan jasa (fees), bunga (interest), dividen (dividend), dan royalti (royalty).

Penting untuk menjaga pendapatan di masa pandemi karena banyak UMKM yang tidak bertahan bahkan bangkrut di masa pandemi. Oleh karenanya banyak faktor yang mempengaruhi naik turunnya pendapatan usaha yaitu terbatasnya penggunaan teknologi digital karena faktor usia, aksesibilitas internet (sinyal pemancar) yang tidak stabil, biaya pemasangan internet. Kurangnya modal usaha, baik dalam bentuk uang maupun peralatan pendukung. Kurangnya pengetahuan tentang penjualan, pemasaran, manajemen, dan ilmu pendukung lainnya. Terbatasnya tingkat pengetahuan dan pendidikan Sumber Daya Manusia.

Permasalahan UMKM pada masa pandemi yaitu kurangnya modal usaha, kurangnya pengetahuan tentang cara mengembangkan usaha, tidak ada inovasi produk, kurang memahami pemasaran digital, pembukuan yang masih manual.

Direktur Jenderal Perdagangan Dalam Negeri Kementerian Perdagangan Oke Nurwan mengatakan, UMKM adalah salah satu sektor yang benar-benar terpuak selama pandemi. Dia bilang, dari 64 juta UMKM yang ada di Tanah Air hampir semuanya mengalami penurunan omzet.

Nurwan pun membeberkan setidaknya ada 5 permasalahan yang dihadapi UMKM di Tanah Air selama masa pandemi. Pertama adalah turunnya daya beli masyarakat yang membuat UMKM mengalami penurunan pendapatan karena tidak adanya pelanggan. Kedua adalah adanya hambatan distribusi yang disebabkan karena adanya pembatasan mobilitas. Hal ini pun, membuat para UMKM sulit untuk mendistribusikan barang yang dipesan atau yang dibeli oleh konsumen. Ketiga adalah sulitnya UMKM mengakses permodalan dan pembiayaan lantaran banyaknya UMKM yang belum bankable. Hal inilah yang membuat banyak UMKM terpaksa melakukan pinjaman dana kepada rentenir lantaran sulitnya meminjam pembiayaan melalui lembaga keuangan formal. Keempat, sulitnya UMKM mendapatkan bahan baku. Kelima adalah terhambatnya produksi karena adanya pembatasan pergerakan tenaga kerja.

Hambatan ini, bukan karena pembatasan mobilitas saja, tetapi juga karena banyak mesin produksi yang belum canggih.

Oleh sebab itu, sudah sewajarnya pemerintah perlu fokus dan semua kebijakan yang dilakukan pemerintah berpihak pada UMKM dengan cara beradaptasi dan mau berkolaborasi dengan berbagai stakeholder untuk ikut ke dalam program milik pemerintah seperti program gerakan Bangga Buatan Indonesia.

Penelitian ini baru saja diteliti oleh penulis, dan sebelumnya belum ada yang pernah meneliti. Oleh karena itu penulis membuat penelitian tentang penggunaan teknologi, modal usaha, dan tingkat pendidikan karena tiga variabel tersebut berkaitan erat dengan penjualan yang akan diperoleh. Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis membuat judul penelitian mengenai “Pengaruh Aksesibilitas Modal Usaha, Loyalitas Karyawan, dan Intensitas Penggunaan Aplikasi Pesan Antar Terhadap Penjualan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat Tahun 2022”.

METODE

Penelitian ini dilaksanakan pada pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Bidang *Food and Beverage* di kecamatan Kebon Jeruk Jakarta Barat tahun 2022. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan variabel yang diteliti yaitu Aksesibilitas Modal Usaha, Loyalitas Karyawan dan penggunaan Aplikasi Pesan antar sebagai variabel bebas. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 44 sampel sebagai responden penelitian dengan Teknik pengambilan sampel secara acak.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini peneliti menggunakan kuesioner dengan memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden. Teknik yang digunakan untuk penilaian responden yaitu menggunakan skala likert.

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier berganda dengan pengujian hipotesis secara parsial dan simultan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Uji Normalitas

Uji normalitas pada penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah dalam normal atau tidak. Data yang baik dan layak untuk diteliti model regresi, variabel terkait dan variabel bebas keduanya mempunyai data berdistribusi yaitu data yang memiliki residu yang tidak terdistribusi dengan normal atau dengan kata lain data yang dianalisis berdistribusi normal (Ghozali, 2016).

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		44
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.18439490
Most Extreme Differences	Absolute	.120
	Positive	.120
	Negative	-.078
Test Statistic		.120
Asymp. Sig. (2-tailed)		.123 ^c

a. Test distribution is Normal.
 b. Calculated from data.
 c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Data primer, diolah dengan menggunakan spss 23

Hasil uji normalitas menggunakan uji kolomogorov adalah nilai t_{hitung} 0,120 dengan P Value Uji kolomogorov 0,123 > 0,05 maka RESIDUAL BERDISTRIBUSI NORMAL. Sehingga asumsi normalitas terpenuhi.

Uji Linieritas

Uji linearitas bertujuan untuk mengetahui apakah dua variabel atau lebih yang diuji mempunyai hubungan yang linear atau tidak secara signifikan. Uji ini biasanya digunakan sebagai persyarat dalam analisis kolerasi atauregresi linear.

Tabel 2 Hasil Uji Linieritas X1

	Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.
Deviation from Linearity	2191,944	89,194	1,069	0,393

Berdasarkan tabel di atas hasil uji linieritas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (P Value Sig.) pada baris Deviation from Linearity sebesar 0,393. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa antara variabel aksesibilitas modal usaha (X1) dan penjualan UMKM (Y) terdapat hubungan yang linier.

Tabel 2 Hasil Uji Linieritas X2

	Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.
Deviation from Linearity	2151,974	86,079	1,645	0,053

Berdasarkan tabel di atas hasil uji linieritas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (P Value Sig.) pada baris Deviation from Linearity sebesar 0,053. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa antara variabel loyalitas karyawan (X2) dan penjualan UMKM (Y) terdapat hubungan yang linier.

Tabel 3 Hasil Uji Linieritas X3

	Sum of Squares	Mean Square	F	Sig.
Deviation from Linearity	1423,376	56,935	0,841	0,678

Berdasarkan tabel di atas hasil uji linieritas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (P Value Sig.) pada baris Deviation from Linearity sebesar 0,678. Karena nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa antara variabel penggunaan aplikasi pesan antar (X3) dan penjualan UMKM (Y) terdapat hubungan yang linier.

Hasil Hipotesis

Analisis Koefisien Determinasi

Analisis koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar persentase pengaruh yang disumbangkan oleh variabel independent terhadap variabel dependen (Gujarati, 2006). Nilai koefisien determinasi yang mendekati 100% yang artinya pada perubahan variabel independent setiap satuan akan mempengaruhi perubahan variabel dependent.

Tabel 4 Hasil Koefisien Determinasi

Model Summary ^b			
Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	.821 ^a	.673	.663

Sumber : Data primer, diolah dengan menggunakan spss 23

Pada table diatas diperoleh nilai koefisien R square sebesar 0.673 sedangkan koefisien Adj. R square sebesar 0.663. hal ini menunjukkan bahwa sumbangan pengaruh dari seluruh variabel independent terhadap variabel penjualan pelaku usaha mikro di Kecamatan Kebon Jeruk adalah sebesar 66%. Sisanya yaitu sebesar 34% variabel dependen dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini seperti lama usaha, jam kerja, lokasi usaha dan lainnya.

Uji Koefisien Regresi Parsial

Uji statistik pada dasarnya digunakan untuk mengetahui apakah pengaruh variabel independent berpengaruh secara parsial terhadap variabel dependen. Dalam keputusan hipotesis uji t menggunakan nilai t-hitung dan t-tabel yaitu apabila nilai t-hitung lebih besar atau sama dengan t- tabel, maka Ho ditolak artinya memiliki kemampuan untuk menerima Ha. dan sebaliknya apabila nilai t-hitung kecil maka peneliti tidak memiliki kemampuan untuk dapat menolak Ho.

Tabel 5 Hasil Uji t

		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
Model		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.480	1.635		1.517	.132
	X1	.300	.068	.262	4.424	.000
	X2	.303	.044	.452	6.823	.000
	X3	.245	.038	.417	6.377	.000

Sumber : Data primer, diolah dengan menggunakan spss 23

Berdasarkan tabel diatas maka disimpulkan hasil dari pengujian uji t sebagai berikut:

- a. Hasil statistik uji t untuk variabel Aksesibilitas Modal Usaha diperoleh t_{hitung} sebesar 4.424 dan sig 0.000 dengan menggunakan batas signifikan 0.05 diperoleh t_{tabel} sebesar 1.660. Hal ini menunjukkan $4.424 > 1.660$ dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima artinya variabel aksesibilitas modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat. Modal merupakan salah satu faktor penting yang dapat digunakan untuk membangun dan menjalankan sebuah usaha. Selain itu, modal digunakan untuk menambah produksi barang dan mempromosikan suatu usaha.
- b. Hasil statistik uji t untuk variabel Loyalitas Karyawan (X2) diperoleh t_{hitung} sebesar 6.823 dan sig 0.000 dengan menggunakan batas signifikan 0.05 diperoleh t_{tabel} sebesar 1.660. Hal ini menunjukkan $6.823 > 1.660$ dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima artinya variabel loyalitas karyawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan Pelaku usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.
- c. Hasil statistik uji t untuk variabel penggunaan aplikasi pesan antar (X3) diperoleh t_{hitung} sebesar 6.377 dan sig. 0.000 dengan menggunakan batas signifikan 0.05 diperoleh t_{tabel} sebesar 1.660. Hal ini menunjukkan $6.377 > 1.660$. dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima artinya variabel intensitas penggunaan aplikasi pesan antar berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.

Uji Koefisien Regresi Simultan (Uji F)

Salah satu cara untuk melakukan uji F ini adalah dengan melihat besaran statistik probabilitas yang dihasilkan pada table ANOVA untuk penggunaan alat statistik SPSS. Apabila besaran statistik probabilitas F kurang dari 0.05 (alpha 5%) maka secara simultan, variabel independent berpengaruh terhadap variabel dependen. Berikut ini adalah hasil uji F pada penelitian ini:

Tabel 6 Hasil Uji F

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F.	Sig.
1	Regression	355.522	3	118.507	65.960	.000 ^b
	Residual	172.478	96	1.797		
	Total	528.000	99			

Sumber : Data primer, diolah dengan menggunakan spss 23

Berdasarkan table diatas, diperoleh F hitung sebesar 65.960 dan statistik probabilitas dengan menggunakan alpha sebesar 5%. Dikarenakan signifikan $0.000 < 0.05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara simultan atau bersama-sama variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Hal ini dapat mengartikan bahwa kita memiliki kemampuan untuk menolak H_0 dan menerima H_a . dapat disimpulkan bahwa dalam penelitian yang dibentuk, variabel aksesibilitas modal usaha, loyalitas karyawan, intensitas penggunaan aplikasi pesan antar secara bersama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penjualan pelaku usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.

Hasil Regresi Linier Berganda

Hasil analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada table berikut ini:

Tabel 6 Analisis Regresi Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.480	1.635		1.517	.132
	X1	.300	.068	.262	4.424	.000
	X2	.303	.044	.452	6.823	.000
	X3	.245	.038	.417	6.377	.000

Sumber : Data primer, diolah dengan menggunakan spss 23

Dari tabel diatas dapat dirumuskan suatu persamaan regresi untuk mengetahui pengaruh dari X1, X2, dan X3 terhadap variable Y. Berikut merupakan koefisien determinasi regresi linier berganda:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Apabila hasil regresi dimasukkan kedalam rumus, maka persamaan tersebut menjadi:

$$Y = 2.480 + 0.300 X_1 + 0.303 X_2 + 0.245 X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Penjualan Pelaku
UMKM X1 = Aksesibilitas
Modal Usaha
B1 = koefisien regresi aksesibilitas
modal usaha X2 = Loyalitas Karyawan
B2 = koefisien regresi loyalitas
karyawan X3 = penggunaan aplikasi
pesan antar

B3 = koefisien regresi intensitas penggunaan aplikasi pesan antar
Berdasarkan hasil tersebut, dapat dilihat bahwa semua model variable memiliki nilai yang positif dan berpengaruh secara signifikan. Dengan nilai signifikan berturut-turut sebesar 0.000 dapat diartikan semua variable tersebut memiliki pengaruh dan signifikan positif.

PEMBAHASAN

Pengaruh Aksesibilitas Modal Usaha Terhadap Penjualan Pelaku

Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Kebon Jeruk

Modal merupakan salah satu faktor penting dalam suatu usaha. Modal diperlukan ketika seseorang hendak mendirikan usaha baru atau untuk memperluas usaha yang sudah ada. Modal tidak selalu berkaitan dengan uang, namun dapat dikatakan sebagai segala sesuatu yang dapat digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa.

Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat pengaruh antara aksesibilitas modal terhadap penjualan usaha. Hal tersebut terlihat bahwa ketika variabel aksesibilitas modal naik sebesar satu-satuan score maka diasumsikan akan mempengaruhi penjualan (Y) sebesar 0.30 yang artinya variabel aksesibilitas modal berpengaruh positif terhadap penjualan. Hasil uji t untuk variabel aksesibilitas modal usaha didapat t_{hitung} sebesar 4.424 dan sig. 0.000 dengan menggunakan batas signifikan 0.05 diperoleh t_{tabel} sebesar 1.660. Hal ini menunjukkan $4.424 > 1.660$. dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima artinya variabel aksesibilitas modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pelaku Usaha Mikro di Kecamatan Kebon Jeruk.

Berarti bahwa besar suatu modal yang digunakan oleh para pelaku usaha mikro maka akan meningkatkan penjualan usaha. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh Ryanto (2001) yang menyatakan semakin besar modal perusahaan maka akan berpengaruh positif terhadap pendapatan yang diterima. Dan penelitian Putu Martini Dewi dan Tri Utari (2014) yang menyatakan modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku usaha mikro di Kawasan Imam Bonjol Denpasar.

Pengaruh Loyalitas Karyawan Terhadap Penjualan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Kebon Jeruk

Karyawan atau human capital menjadi sangat penting karena dapat menghasilkan nilai tambahan untuk perusahaan, maka peran dan fungsi seorang

karyawan bertujuan untuk membantu memperlancar produktivitas dan memaksimalkan kinerja serta memanfaatkan waktu secara efektif. Loyalitas karyawan yang bekerja di suatu usaha, memiliki pengaruh terhadap penjualan usaha.

Hal tersebut terlihat bahwa ketika variabel loyalitas karyawan naik sebesar satuan score maka diasumsikan akan mempengaruhi penjualan (Y) sebesar 0.30 yang artinya loyalitas karyawan berpengaruh positif terhadap penjualan. Hasil statistik uji t untuk variabel Loyalitas Karyawan(X2) diperoleh t_{hitung} sebesar 6.823 dan sig. 0.000 dengan menggunakan batas signifikan 0.05 diperoleh t_{tabel} sebesar 1.660. Hal ini menunjukkan $6.823 > 1.660$. dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima artinya variabel Loyalitas karyawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pelaku Usaha Mikro di Kecamatan Kebon Jeruk.

Pengaruh Intensitas Penggunaan Aplikasi Pesan Antar Terhadap Penjualan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Kebon Jeruk

Maraknya penggunaan internet tak hanya sekedar digunakan masyarakat Indonesia untuk mencari informasi dan berkomunikasi, melainkan internet juga dimanfaatkan dalam kegiatan ekonomi. Seiring dengan perkembangan zaman, transaksi jual beli yang awalnya dilakukan dengan bertemu langsung antara penjual dan pembeli, kini mulai berubah. Proses jual beli barang dan jasa dapat dilakukan dalam genggam jari berbasis jaringan internet. Transaksi berbasis elektronik ini dikenal juga sebagai ekonomi digital menggunakan aplikasi pesan antar. Dengan adanya aplikasi pesan antar bisa berdampak besar terhadap pendapatan usaha parapelaku pelaku usaha mikro.

Hal tersebut terlihat bahwa ketika variabel penggunaan aplikasi pesan antar naik sebesar satu-satuan score maka diasumsikan akan mempengaruhi penjualan (Y) sebesar 0.24 yang artinya intensitas penggunaan aplikasi pesan antar berpengaruh positif terhadap penjualan. Hasil statistik uji t untuk variabel intensitas penggunaan aplikasi pesan antar (X3) diperoleh t_{hitung} sebesar 6.377 dan sig. 0.000 dengan menggunakan batas signifikan 0.05 diperoleh t_{tabel} sebesar 1.660. Hal ini menunjukkan $6.377 > 1.660$. dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima artinya variabel intensitas penggunaan aplikasi pesan antar berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan Pelaku Usaha Mikro di Kecamatan Kebon Jeruk.

Dapat disimpulkan bahwa semakin besar nilai penggunaan aplikasi pesan antar maka akan meningkatkan penjualan usaha. Perolehan pendapatan yang semakin tinggi dikarenakan adanya perubahan penjualan dari offline ke online, dimana penjualan secara online dapat menarik jangkauan konsumen lebih luas dan lebih banyak. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang pernah dilakukan sebelumnya oleh Nurul Amalia Sarim (2019) yang menyatakan aplikasi pesan antar memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku usaha mikro di Kota Makassar.

KESIMPULAN

Berdasarkan analisis data dan hasil pembahasan penelitian yang telah dilakukan kepada para pelaku usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Kebon

Jeruk. Melalui kuesioner ini sebagai alat bantu penelitian untuk mendapatkan data melalui pengumpulan data google form dan pengolahan data. Dengan responden sebanyak 44 pelaku usaha, pengujian ini dilakukan menggunakan program SPSS. Berdasarkan dari hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh aksesibilitas modal usaha, loyalitas karyawan, dan intensitas penggunaan aplikasi pesan antar terhadap penjualan pelaku usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Kebon Jeruk, maka dapat diambil beberapa kesimpulan bahwa hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan aksesibilitas modal usaha terhadap penjualan di Kecamatan Kebon Jeruk. Hal ini dibuktikan oleh $t_{hitung} > t_{table}$ ($4.424 > 1.660$) dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan koefisien modal usaha bernilai positif, modal usaha mempengaruhi terhadap penjualan usaha. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan loyalitas karyawan terhadap penjualan di Kecamatan Kebon Jeruk. Hal ini dibuktikan oleh $t_{hitung} > t_{table}$ ($6.823 > 1.660$) dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan koefisien loyalitas karyawan bernilai positif, loyalitas karyawan mempengaruhi terhadap penjualan usaha. Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan intensitas penggunaan aplikasi pesan antar terhadap penjualan di Kecamatan Kebon Jeruk. Hal ini dibuktikan oleh $t_{hitung} > t_{table}$ ($6.377 > 1.660$) dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Dengan koefisien intensitas penggunaan aplikasi pesan antar bernilai positif, penggunaan aplikasi pesan antar mempengaruhi terhadap penjualan usaha. Hasil pengujian koefisien determinasi menunjukkan bahwa koefisien Adj. R Square sebesar 0.663 artinya hal ini menunjukkan bahwa pengaruh dari variabel aksesibilitas modal usaha, loyalitas karyawan, intensitas penggunaan aplikasi pesan antar terhadap penjualan usaha sebesar 66% sedangkan 34% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain. Hasil uji statistik Fhitung sebesar 65.960 dan statistik probabilitas dengan menggunakan alpha sebesar 5%. Dikarenakan signifikan $0.000 < 0.05$ maka dapat disimpulkan bahwa secara simultan atau bersama-sama variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

DAFTAR PUSTAKA

- Abbas, D. (2018). Pengaruh modal usaha, orientasi pasar, dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja ukm kota makassar. *Jurnal Minds: Manajemen Ide Dan Inspirasi*, 5(1), 95-112.
- Arseto, D. D. (2019). Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Dengan Modal Sebagai Variabel Moderasi Pada UMKM Kota Tebing. In *Seminar Nasional Sains dan Teknologi Informasi (SENSASI)* (Vol. 2, No. 1).
- Artaman, D. M. A., Yuliarmi, N. N., & Djayastra, I. K. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 4(02), 87-105.
- Artaman, D. M. A., Yuliarmi, N. N., & Djayastra, I. K. (2015). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar. *E-Jurnal Ekonomi dan Bisnis Universitas Udayana*, 4(02), 87-105.

- Basry, A., & Sari, E. M. (2018). Penggunaan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) pada usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). *IKRA-ITH Informatika: Jurnal Komputer Dan Informatika*, 2(3), 53-60. BN. Marbun, Kamus Manajemen, (Jakarta: Pustaka Sinar Harapan, 2003), hal. 230
- Dewi, N. P. M., & Utari, T. (2014). Pengaruh modal, tingkat pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 3(12), 444-496.
- Intan, A. N. A. (2019). *Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan, Teknologi Dan Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Pelaku UMKM Sektor Industri Makanan Ringan (IMR) di Kecamatan Padang Utara* (Doctoral dissertation, STKIP PGRI Sumatera Barat).
- Irawan, M. R. N. (2016). Pengaruh modal usaha dan penjualan terhadap laba usaha pada perusahaan penggilingan padi UD. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi (JPENSI)*, 1(2), 8- Halaman.
- Kariyani, N. N. Y. (2021). *Pengaruh Tingkat Pendidikan, Modal Dan Teknologi Terhadap Daya Saing Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Ukm) Di Kecamatan Sawan* (Doctoral dissertation, Universitas Pendidikan Ganesha).
- Lubis, C. A. B. E. (2014). Pengaruh jumlah tenaga kerja, tingkat pendidikan pekerja dan pengeluaran pendidikan terhadap pertumbuhan ekonomi. *Jurnal Economica*, 10(2), 187-193.
- Lumintang, F. M. (2013). Analisis Pendapatan Petani Padi Di Desa Teep Kecamatan Langowan Timur. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 1(3).
- Mamahit, R. (2013). Tingkat Pendidikan, Pelatihan dan Kepuasan Kerja Pengaruhnya Terhadap Kinerja Pegawai di Badan Penanggulangan Bencana Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(4).
- Octavianingrum, D. (2015). Analisis Pengaruh Investasi, Tenaga Kerja, Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Daerah Istimewa Yogyakarta: Studi 5 Kabupaten/Kota. *Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta*.
- Putri, K., Pradhanawati, A., & Prabawani, B. (2014). Pengaruh karakteristik kewirausahaan, modal usaha dan peran business development service terhadap pengembangan usaha (studi pada sentra industri kerupuk desa kedungrejo sidoarjo jawa timur). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 3(4), 313-322.
- Sani, A., & Wiliani, N. (2019). Faktor kesiapan dan adopsi teknologi informasi dalam konteks teknologi serta lingkungan pada UMKM di Jakarta. *JITK (Jurnal Ilmu Pengetahuan Dan Teknologi Komputer)*, 5(1), 49-56.
- Sedyaningrum, M., Suhadak, S., & Nuzula, N. F. (2016). *Pengaruh Jumlah Nilai Ekspor, Impor Dan Pertumbuhan Ekonomi Terhadap Nilai Tukar Dan Daya Beli Masyarakat Di Indonesia Studi Pada Bank Indonesia Periode Tahun 2006: iv-2015: iii* (Doctoral dissertation, Brawijaya University).
- Soemarso S.R Akuntansi Suatu Pengantar. Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat (2009, hal.54)

- Vijaya, D. P., & Irwansyah, M. R. (2018). Pengaruh modal psikologis, karakteristik wirausaha, modal usaha dan startegi pemasaran terhadap perkembangan usaha UMKM di kecamatan Buleleng tahun 2017. *Ekuitas: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 5(1), 45-51.
- Wirawan, K. E., Bagia, I. W., & Susila, G. P. A. J. (2019). Pengaruh tingkat pendidikan dan pengalaman kerja terhadap kinerja karyawan. *Bisma: Jurnal Manajemen*, 5(1), 60-67.
- Yuniartini, N. P. S. (2013). Pengaruh Modal, Tenaga Kerja dan Teknologi terhadap Produksi Industri Kerajinan Ukiran Kayu di Kecamatan Ubud. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 2(2), 44431.