



## Implikasi Program Pelatihan Umkm Go Digital Terhadap Produktivitas Penjualan Umkm Pindang Desa Cicinde Utara, Banyusari

Nuraeni Fauziah<sup>1</sup>, Enjang Suherman<sup>2</sup>, Flora Patricia Anggela<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Buana Perjuangan Karawang

Received: 24 November 2023

Revised : 01 Desember 2023

Accepted: 09 Desember 2023

### Abstract

Program pelatihan termasuk salah satu hal yang berarti bagi perusahaan bagi meningkatkan produktivitas penjualan, dalam upaya mensukseskan program pemerintah yaitu UMKM Go Digital, pelatihan sangat penting untuk pengembangan usaha Penelitian ini bertujuan untuk memahami dampak pelatihan dalam produktivitas penjualan. Produktivitas UMKM Pindang di Banyusari Desa Cicinde Utara. Metode penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Analisis data memakai regresi linier sederhana pada sampel 279 responden. Berdasarkan uji regresi linier sederhana untuk produktivitas penjualan sebesar 19,557% berdasarkan uji-t, hasil penelitian ini membuktikan yakni program pelatihan berpengaruh terhadap kinerja penjualan UMKM Pindang Desa Cicinde Banyusari. Hal ini terlihat dari  $t$ -hitung (10,476) >  $t$ -tabel (0,1392) dengan tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$  berdasarkan hasil koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,284. Hal ini menunjukkan bahwa di kalangan UMKM Pindang di Banyusari Desa Cicinde Utara, pelatihan kerja mempunyai kaitan sebesar 28,4% terhadap produktivitas penjualan, sedangkan sisanya sebesar 71,6% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti pada kasus lain. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan berkaitan positif dan signifikan terhadap produktivitas penjualan. Peneliti selanjutnya harus mempelajari populasi yang lebih luas dan lebih memperhatikan aspek-aspek lain yang mempengaruhi produktivitas penjualan.

**Keywords:** Program pelatihan, produktivitas penjualan

(\*) Corresponding Author:

[lmn19.nuraenifauziah@mhs.ubpkarawang.ac.id](mailto:lmn19.nuraenifauziah@mhs.ubpkarawang.ac.id)

**How to Cite:** Fauziah, N., Suherman, E., & Anggela, F. P. (2023). Implikasi Program Pelatihan Umkm Go Digital Terhadap Produktivitas Penjualan Umkm Pindang Desa Cicinde Utara, Banyusari. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10433929>

## PENDAHULUAN

(Undang-Undang No.20 Tahun 2008 Tentang Umkm, n.d.) mengatakan bahwa UMKM yaitu usaha sederhana yang dijalankan dan dimiliki oleh seseorang atau sekalangan kecil orang atas penghasilan tertentu. Kedudukan UMKM dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia sangat besar, UMKM memiliki kontribusi atau peran penting: memperluas lapangan kerja, menciptakan lapangan kerja, memiliki kontribusi terhadap (PDB). Membantu penduduk sebagai kegiatan ekonomi produktif, terutama bagi masyarakat berpenghasilan rendah. dengan jumlah mencapai 99% dari seluruh unit bisnis. (Ari Devinda Purwati, 2020)

Salah satu pusat pengolahan pindang UMKM terbanyak di Karawang yakni Desa Cicinde Utara, Kecamatan Banyusari. 23,4% rumah tangga nelayan Karawang dan hingga 53,5% penduduk di Desa Cicinde Utara bekerja di bidang pertanian, perikanan (BPS Kabupaten Karawang, 2018). Desa Cicinde Utara, tempat tinggal kelompok pedagang ikan pindang, yaitu ikan pindang diproduksi dengan cara tradisional dan diwariskan. Desa Cicinde yakni salah satu desa di

kabupaten Karawang yang mempunyai produk ikan terbaik. (Pemprov Karawang, 2019). Di banyak tempat tinggal di Desa Cicinde Utara, industri rumah tangga (IRT) berpotensi untuk mengembangkan produk ikan masak dan makanan khas daerah yang bisa dikonversi sebagai BUMDES, atau oleh-oleh khas kabupaten Karawang dapat diperluas.

Produktivitas penjualan adalah jumlah pendapatan yang dihasilkan organisasi bisnis dan perusahaan lebih cepat dari pada hasil penjualan. Efisiensi yaitu salah satu indikator yang merujuk tahap efisiensi kerja. (Simanjuntak, 2022). Produktivitas tenaga kerja adalah kemampuan seseorang untuk bekerja dalam kaitannya dengan hasil kerja dalam hal kuantitas dan kualitas. Kesejahteraan karyawan juga akan dipengaruhi oleh efisiensi kerja yang tinggi, sehingga perusahaan harus memperhatikan kualitas sumber daya manusianya. Karyawan menjadi lebih baik dan lebih produktif melalui pelatihan dan pengembangan, karena program pelatihan mengarah pada peningkatan keterlibatan perusahaan dan kepuasan kerja, berkurangnya ketidakhadiran, berkurangnya turnover, dan peningkatan produktivitas. (Alfiana Nur Aisyah, Farah Nada Pinkan, 2021).

Berdasarkan observasi hasil pengamatan, Menurut Bapak Ojo pemilik bisnis ikan Pindang "Teten Putra" pada desa Cicinde Utara, diketahui bahwa masalah utamanya adalah kurangnya teknologi dalam produksi ikan dan proses yang cukup lama, menangani waktu pengolahan, teknik produksi kurang higienis, umur simpan ikan pindang tidak lama, modal terlalu sedikit, kualitas ikan kadang kurang baik, kurangnya pemahaman teknologi penjualan yang dapat meningkatkan efisiensi penjualan kan pindang tersebut.

Pada tahun 2020, pemerintah mengadakan program UMKM Go Digital untuk membantu usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memaksimalkan pemakaian teknologi informasi dan komunikasi untuk bisnis, sehingga kualitas sumber daya manusia selalu perlu ditingkatkan dan dikelola untuk memperoleh tujuan yang diinginkan. Sumber daya manusia merupakan kunci untuk menghadapi era ekonomi digital. Bidang ini dilandasi oleh perkembangan teknologi yang menuntut Indonesia untuk mempersiapkan pembangunan sumber daya manusia yang berkualitas. (Cahyadi Husadha, 2020)

Dalam mensukseskan program pemerintah yang disebut UMKM Go Digital, diperlukan pelatihan untuk mengembangkan bisnis ini. UMKM perlu mengikuti perubahan jaman dan beradaptasi dengan lingkungan yang maju dan semakin modern. Inovasi dalam dunia usaha dengan penggunaan maju nya teknologi informasi sudah mengalihkan cara pandang banyak pengusaha terhadap usahanya. Penting untuk mempersiapkan komunitas dan bisnis UKM agar berhasil dan mengoptimalkan penggunaan teknologi dan media sosial yang semakin maju. Untuk itu pelatihan sangat penting bagi para pelaku usaha untuk mensukseskan program UMKM Go Digital. (Pranogyo et al., 2022)

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada Kamis, 22 April 2020, ada seorang peneliti yang telah menyelenggarakan pelatihan pemanfaatan teknologi di Kecamatan Banyusari bernama Antoni. Pelatihan bagi 40 usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dalam '*workshop rebranding produk berbasis e-commerce*' ini diharapkan dapat meningkatkan pemasaran digital bagi para UMKM tersebut. Kegiatan ini menarik karena dokumen tersebut membahas tentang strategi

meningkatkan penjualan melalui digital marketing. Selain dokumen teoretis tentang teknik fotografi, mereka juga berlatih memposting langsung di media sosial.

Berikut adalah data penjualan ikan pindang setelah melakukan pelatihan pemanfaatan teknologi, dan pemanfaatan media sosial.

**Tabel 1. Data Penjualan Pindang per Jan-Des 2020**

| <b>Data Penjualan Ikan Pindang Bulan Januari - Desember 2020</b> |                       |                |              |              |
|--|-----------------------|----------------|--------------|--------------|
| <b>Bulan</b>   | <b>Penjualan (kg)</b> |                |              | <b>Total</b> |
|  | <b>Bandeng</b>        | <b>Tongkol</b> | <b>Deles</b> |              |
| Jan  | 23                    | 31             | 26           | 80           |
| Feb  | 19                    | 27             | 32           | 78           |
| Mar  | 21                    | 23             | 29           | 73           |
| Apr  | 31                    | 28             | 30           | 89           |
| Mei  | 30                    | 30             | 32           | 92           |
| Juni   | 28                    | 26             | 31           | 85           |
| Juli   | 32                    | 30             | 30           | 92           |
| Agust  | 35                    | 29             | 32           | 96           |
| Sept   | 29                    | 36             | 34           | 99           |
| Okt  | 30                    | 30             | 37           | 97           |
| Nov  | 38                    | 35             | 33           | 106          |
| Des  | 35                    | 34             | 39           | 108          |
| <b>JUMLAH</b>  |                       |                |              | <b>1095</b>  |

*Sumber : Laporan Penjualan Ikan Pindang*

Berdasarkan hasil observasi menetapkan bahwa pelatihan UMKM memiliki dampak yang signifikan terhadap kemampuan efektivitas penjualan UMKM di Dusun Peundeuy desa Cicinde. Dari data tersebut menandakan maka aspek-aspek yang berkaitan dengan pelatihan dan kualifikasi tenaga kerja berdampak pada peningkatan produktivitas tenaga kerja, dimana pendidikan dan kualifikasi terutama meningkatkan keterampilan kerja dan produktivitas tenaga kerja. Melalui pelatihan, karyawan dapat mengembangkan kompetensi, keterampilan dan pengetahuan untuk mempercepat tugas yang diberikan untuk menggapai target perusahaan. Tujuan penelitian ini yaitu untuk memahami dampak kaitan antara program pelatihan dengan kinerja penjualan UKM terhadap keberhasilan program pemerintah yaitu UMKM go digital. Berdasarkan penjelasan data tersebut, maka penulis mengambil judul "Implikasi Program Pelatihan UMKM Go Digital Terhadap Produktivitas Penjualan UMKM Pindang Desa Cicinde Utara, Banyusari".

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Produktivitas Penjualan**

Definisi Produktivitas Penjualan (Leadership, 2018) Penjualan adalah kemampuan pemimpin untuk mengelola tim mereka untuk pelaksanaan yang efektif dan efisien. Jika Anda menginginkan tim yang produktif, keduanya harus berjalan bersama. Efisiensi atau efektifitas saja tidak bisa disebut efektif. Menurut

(Soetjipto & Sulastri, 2018) efektivitas penjualan adalah jumlah pendapatan yang dihasilkan tim dan perusahaan lebih cepat dari penjualan. Menurut (Marco Marcelino Manullang, 2020) produktivitas adalah pertimbangan antara total keluaran yang didapatkan dan pemasukan yang diperlukan untuk menghasilkan keluaran tersebut. Menurut (Wandy Zulkarnaen, 2018) produktivitas adalah hubungan antara output aktual antara produk dengan input aktual. Menurut (Fajriansyah et al., 2022) produktivitas adalah hubungan antara usaha serta satuan waktu yang diperlukan untuk mendapatkan suatu produk. Berdasarkan interpretasi di atas, penulis menyimpulkan bahwa produktivitas penjualan adalah jumlah pendapatan yang dihasilkan oleh seorang tenaga penjualan atau perusahaan lebih efisien dan efektif.

Konsep produktivitas penjualan adalah tahap di mana ekonomi menggunakan modal, manusia, dan teknologi untuk memproduksi (Reni Zulia Yahya; Netty Laura, 2021). Menurut (Shofiana Syam, 2020) aktivitas diukur dengan jumlah kemampuan yang dimiliki untuk mendapatkan hasil yang diinginkan. Operasi bisa disebut efisien jika prosesnya diperbaiki, misalnya lebih cepat atau lebih murah. Aspek pertama menyangkut pelaporan untuk memaksimalkan operasi bisnis dalam hal waktu kualitas, dan kuantitas. Dimensi kedua mengacu pada usaha mencocokkan input serta bagaimana mereka digunakan atau bagaimana pekerjaan dilakukan (Sedarmayanti, 2001:58). Definisi sederhana dari kualitas adalah derajat, derajat atau kualitas baik atau buruk. Dalam hal ini, satu hal bisa berupa banyak hal seperti jasa, barang, syarat atau lainnya. Pada dunia perdagangan, konsep kualitas yaitu kesesuaian fitur produk dan keperluan konsumen, atau seberapa bagus atau tidaknya suatu produk dan jasa. (Anggi, 2022). Secara umum, kuantitas adalah sejauh mana nilai atau jumlah pekerjaan yang dilakukan. Dalam hal ini, contoh kuantitas dapat mencakup banyak hal. Misalnya, jumlah siswa, jumlah produk, jumlah karyawan, dll. Selain itu, kuantitas sering dibandingkan dengan kualitas. Namun, keduanya tetap memiliki makna yang berbeda (Kholida Qothrunnada, 2023).

Dimensi produktivitas penjualan yang efektif adalah: 1) Pelaporan laba rugi, penjualan dan keuntungan adalah hal yang paling penting, merupakan langkah dasar untuk penjualan yang efektif. Untuk kelengkapan, bagi margin kotor dengan biaya penjualan untuk melihat berapa banyak pengeluaran tim penjualan. Persentase kinerja yang bagus beragam menurut macam industri dan jenis lingkup penjualan (langsung, atau e-commerce). 2) Harga Pokok Perdagangan, HPP menghitung penghasilan perusahaan. Metrik ini membuktikan berapa banyak pembagian jumlah yang dipakai dan seberapa bagus masing-masing broker melakukan tugasnya. 3) Biaya tenaga penjualan, bagian ini menunjukkan biaya tenaga perdagangan perusahaan (biaya administrasi perdagangan) yang termasuk kedalam penghasilan. Tujuan dari ukuran ini adalah untuk bisa mengetahui dana input perusahaan bagi menghasilkan pemasukan. 4) Rancangan kompensasi, rencana kompensasi hasil perdagangan biasanya merupakan penunjuk kinerja yang bagus. Mempunyai banyak rencana yakni berusaha menepatkan rancangan kompensasi dengan keadaan tertentu daripada memaksimalkan basis perdagangan, dan itu akan dapat perkara. Jika tenaga kerja harus menyelesaikan waktu untuk membenarkan klaim dan harga akurat, mereka tidak mempunyai waktu layak untuk mencapai sasaran perdagangan. 5) Hubungan Manajemen digabungkan untuk lebih

memahami manajemen jaringan, tren dan dinamika penjualan: jaringan penjualan, bentuk dan kecepatan plus keuntungan dan penutupan. Ini juga akan menjelaskan bagaimana peluang berkembang untuk organisasi penjualan dan memberikan informasi tepat waktu tentang apakah kelompok perdagangan mencukupi jumlah perdagangan kini dan nanti. 6) Kinerja penjualan, sasaran nya adalah untuk mengetahui tinggi rendahnya produktivitas penjualan. Batas daya atas dan bawah dapat diatur sendiri-sendiri, misalnya dengan menetapkan batas bawah dari 50 hingga 60 persen dari total kecepatan dan batas atas dari 95 hingga 100 persen. Metrik ini memberikan metrik cepat untuk siapa saja yang membutuhkan bantuan dan siap untuk melampaui sasaran kinerja. 7) Pelatihan penjualan Pada metode yang terakhir ini, tim penjualan dilatih, kemudian mereka yang menyelesaikan pelatihan direkrut dan dikelompokkan sesuai dengan tujuan pelatihan berikutnya. Pelatihan ini memungkinkan peserta untuk mengikuti pedoman dan belajar tentang tanggung jawab sosial dan mencakup ukuran kualitas seperti evaluasi peserta. (Redaksi, 2016)

### **Pelatihan Kerja**

Menurut Dessler (2020) definisi pelatihan kerja Pelatihan dalam penelitian (Gustiana, 2022), yaitu proses pelacakan keahlian yang dibutuhkan tenaga kerja untuk melaksanakan profesinya, termasuk program pelatihan karyawan karyawan adalah pengetahuan praktis dan terapan perusahaan di dunia kerja . Mengusulkan untuk meningkatkan efisiensi kerja dalam mencapai tujuan. Menurut website Kementerian Ketenagakerjaan Republik Indonesia (Kemnaker), pelatihan kerja adalah keseluruhan kegiatan keterampilan profesi, disiplin, produktivitas, sikap, penguasaan, peningkatan dan pengembangan. dan etika kerja pada tahap keahlian dan kemahiran tertentu yang sepadan serta kualifikasi dan kompetensi pekerjaan atau pangkat. Berdasarkan Handoko (Haryati, 2019) “Pelatihan adalah proses pengembangan keterampilan dan pengetahuankaryawan. Pelatihan juga dapat mencakup pergantian sikap agar tenaga kerja dapat melakukan profesinya secara efisien. Pelatihan dapat dikerjakan pada semua tingkatan dan menurut Veithzal Rivai dari Jurnal (Yani Sri Mulyani, 2017) pelatihan yang meliputi cara pembelajaran untuk memelihara dengan mengembangkan keterampilan Menurut Dessler, Gary (2006:280), program pelatihan yaitu cara mempelajari keahlian yang dibutuhkan oleh tenaga kerja baru untuk melakukan profesinya. Menurut Widodo (2015), pelatihan Pelatihan kejuruan adalah serangkaian aktivitas individu yang dilakukan sistematis menaikkan keahlian dan wawasan profesional mereka sampai mereka dapat tampil di bagiannya. Ini adalah kegiatan yang memberikan disiplin dan efisien untuk bisnis atau kegiatan bisnis. Menurut (Bariqi, M.D. 2018) Dalam Penelitian (Putri, 2022) Definisi Pelatihan Kerja adalah kegiatan memberi, meningkatkan disiplin dan produktivitas untuk keahlian tertentu dan sesuai kegiatan usaha atau pekerjaan.

Berdasarkan penjabaran tersebut penulis merumuskan bahwasannya pelatihan kerja merupakan suatu prosedur terencana yang ditujukan untuk memperbaiki tindakan atau wawasan, dan keahlian dalam pengalaman belajar. Tujuannya adalah untuk mencapai kinerja yang efisien dalam setiap kegiatan.

Konsep Pelatihan Kerja (Tanjung, R., Mawati, 2021) merupakan variasi penyajian materi dalam suatu program diklat. Berbagai opsi dan metode media tersedia. Salah satunya adalah on the job training (OJT) diulang dengan cara lain,

misalnya jika materi diberikan secara formal, bisa sebaliknya diulang secara informal. Seperti foto atau gambar di mana karyawan bereaksi. Manfaatkan layanan pelatih yang terpercaya, amanah, profesional dan dihormati yang membagikan peluang yang sama bagi seluruh pekerja untuk berpartisipasi langsung dalam program pelatihan.

Dimensi pelatihan kerja menurut (Sari, & Zefriyenni, 2021) gambaran indikator pelatihan kerja termasuk 1) pelatih, pemimpin yang didanai penuh untuk bidangnya, di mana instruktur sering fokus pada pengembangan keterampilan, adalah orang-orang yang berkarakter dan terlatih. 2) Peserta, anggota pelatihan pastinya mesti diseleksi sesuai dengan prasyarat terpilih dan kriteria yang sesuai, serta anggota mesti mempunyai antusias yang besar untuk mengikuti program

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

pelatihan. 3) Materi program pelatihan tenaga kerja adalah dokumen maupun buku teks yang serupa dengan misi pelatihan tenaga kerja yang dapat digapai industri, dan teori program pelatihan juga mesti diperbarui supaya anggota bisa mengerti dan memahami kendala bersama-sama dengan koordinator 4) Metode pelatihan akan terus memastikan kelangsungan operasi pengajaran tenaga kerja yang berhasil jika serasi dengan pembahasan dan komposisi pengikut pelatihan 5) Tujuan, adalah tujuan pengajaran (action play) yaitu tujuan yang ditetapkan, hasil yang diharapkan dan sasaran pelatihan mesti dibicarakan sebelumnya kepada anggota pelatihan, supaya bisa mengerti pelatihan itu.

## **METODE**

Desain Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Berdasarkan Sugiyono (2016:7) menjabarkan yakni metode penelitian kuantitatif yaitu desain yang didasarkan pada filosofi positivisme, dipakai untuk mengkaji terhadap populasi dan sampel. Penelitian kuantitatif yaitu riset yang menyediakan data dalam bentuk numerik sebagai hasil penelitian.

Penelitian ini memakai teknik pengambilan data dengan menggunakan angket, kuesioner, observasi dan wawancara. Adapun tempat penelitian UMKM ikan pindang yang ada di Desa Cicinde Utara, Banyusari, Karawang. Jumlah Populasi pelaku umkm pindang ini terdapat 926 pemindang yang terdiri dari 42 kelompok. Untuk tahap ketepatan yang diterapkan pada penentuan sampel adalah 5%, Maka untuk mengetahui sampel penelitian menggunakan rumus slovin yaitu :  
Keterangan:

n = Total responden

N = Jumlah populasi

E = Persentase kelonggaran ketelitian kesalahan pengambilan sampel yang masih bisa ditolerir;

e = 0,1

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

$$n = \frac{926}{1 + 926(0,05)^2}$$

$$n = \frac{926}{1 + 926 (0,0025)}$$

$$n = \frac{926}{1 + 2,315}$$

$$n = \frac{926}{3,315}$$

$$n = 279$$

Jadi, sampel yang diperoleh pada penelitian ini sebesar 279 responden. Jenis pengambilan sampel yang digunakan adalah sampling acak (*simple random sampling*) atau sampel acak sederhana, Simple random sampling adalah pengambilan anggota sampel dari populasi yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan tingkatan yang ada dalam populasi tersebut (Sugiyono, 2018). Jumlah sampel 279 ini kemudian akan ditarik secara acak, tanpa memperhatikan usia, dan jenis kelamin pelaku usaha, yang memberikan peluang yang sama terhadap populasi untuk dijadikan sampel.

Penelitian ini menggunakan teknik pengambilan data melalui kuesioner/angket, observasi dan wawancara. Analisis data memakai analisis regresi sederhana yaitu digunakan untuk memahami pandangan dari ikatan antara variabel independen dengan variabel dependen, dan untuk memahami apakah mempunyai ikatan positif atau negatif dan untuk memprediksi nilai dari variabel terikat apabila nilai variabel bebas mengalami peningkatan ataupun penurunan. Analisis Regresi Linier Sederhana (Simple Regression Analysis) digunakan untuk memprediksikan berapa jauh perubahan nilai variabel dependen, bila nilai variabel independen berubah-ubah atau naik turun (Sugiyono, 2013:261). Persamaan umum regresi linier sederhana menurut Sugiyono (2018:188) adalah :

$$Y = a + b X$$

Keterangan:

Y = Variabel terikat (Dependen)

X = Variabel bebas (Independen)

a = Konstanta

b = Koefisien regresi

**Uji Parsial (Uji t)**, Uji t dilakukan untuk menguji signifikansi konstanta dan variabel bebas dengan satu variabel terikat yaitu dengan rumus:

$$t = \frac{r \sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan:

t = t hitung

r = Koefisien korelasi

n = Jumlah sampel

Uji t ini menunjukkan seberapa jauh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen. Apabila t hitung lebih besar atau sama dengan t tabel pada taraf signifikansi 5% berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel bebas dengan variabel terikat secara individual. Sebaliknya apabila t hitung lebih kecil dari t tabel pada taraf signifikansi 5% berarti tidak ada pengaruh signifikan antara variabel bebas terhadap variabel terikat secara individual.

Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>), Koefisien determinasi digunakan untuk memprediksi kemampuan model dalam menjelaskan perubahan variabel dependen.

Nilai koefisien determinasi berkisar antara 0 sampai 1 sebagai berikut: Jika mendekati nol, berarti variabel independen tidak dapat menjelaskan persentase pengaruhnya terhadap variabel dependen. Jika mendekati 1, berarti menjelaskan persentase pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Untuk mengetahui seberapa besar persentase yang dapat dijelaskan Program Pelatihan Umkm Go Digital Terhadap Umkm Pindang Desa Cicinde, dapat juga di ketahui melalui rumus sebagai berikut:

$$D = R^2 \times 100\%$$

Keterangan:

D = Koefisien Determinasi

$R^2$  = Kuadrat koefisien korelasi sederhana  $r_x$

100% = Persentase kontribusi

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### *Hasil Penelitian*

**Hasil uji validitas** dan reliabilitas Suatu pengujian pada sebuah alat ukur dapat dianggap bernilai jika alat ukur tersebut berfungsi penuh dan memberikan hasil pengukuran yang konsisten dengan tujuan pengukuran. Tes yang menghasilkan data independen untuk tujuan pengukuran disebut tes skor rendah. Oleh karena itu, nilai koefisien korelasi untuk setiap item penjelas lebih tinggi dari nilai r tabel (0,349). Apabila koefisien korelasi suatu nilai kurang dari 0, bermakna nilai tersebut memiliki korelasi yang lebih kecil dengan nilai lain dalam pernyataan daripada variabel yang dianalisis dan item tersebut dinyatakan tidak valid. Berdasarkan data yang diperoleh, penulis melakukan uji korelasi dengan variabel pelatihan kerja (X) dan variabel efektivitas penjualan (Y), diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 2**  
**Hasil Uji Validitas**

| <b>Variabel X</b>              |                 |                |                   |
|--------------------------------|-----------------|----------------|-------------------|
| <b>Pelatihan Kerja</b>         | <b>R Hitung</b> | <b>R Tabel</b> | <b>Keterangan</b> |
| Pernyataan 1                   | 0,419           | 0,349          | Valid             |
| Pernyataan 2                   | 0,448           | 0,349          | Valid             |
| Pernyataan 3                   | 0,418           | 0,349          | Valid             |
| Pernyataan 4                   | 0,505           | 0,349          | Valid             |
| Pernyataan 5                   | 0,476           | 0,349          | Valid             |
| Pernyataan 6                   | 0,410           | 0,349          | Valid             |
| Pernyataan 7                   | 0,724           | 0,349          | Valid             |
| Pernyataan 8                   | 0,576           | 0,349          | Valid             |
| Pernyataan 9                   | 0,513           | 0,349          | Valid             |
| Pernyataan 10                  | 0,449           | 0,349          | Valid             |
| <b>Variabel Y</b>              |                 |                |                   |
| <b>Produktivitas Penjualan</b> | <b>R Hitung</b> | <b>R Tabel</b> | <b>Keterangan</b> |
| Pernyataan 1                   | 0,745           | 0,349          | Valid             |

|               |       |       |       |
|---------------|-------|-------|-------|
| Pernyataan 2  | 0,684 | 0,349 | Valid |
| Pernyataan 3  | 0,693 | 0,349 | Valid |
| Pernyataan 4  | 0,633 | 0,349 | Valid |
| Pernyataan 5  | 0,483 | 0,349 | Valid |
| Pernyataan 6  | 0,747 | 0,349 | Valid |
| Pernyataan 7  | 0,507 | 0,349 | Valid |
| Pernyataan 8  | 0,732 | 0,349 | Valid |
| Pernyataan 9  | 0,599 | 0,349 | Valid |
| Pernyataan 10 | 0,606 | 0,349 | Valid |

Sumber: *Data Diolah Penulis, 2023*

Dari hasil uji validitas pada tabel di atas diketahui bahwa semua nilai r lebih besar dari r tabel (0,349) yaitu setiap pernyataan yang berhubungan dengan skor total dan data yang terkumpul valid dan siap untuk dianalisis.

**Uji Reliabilitas** Reliabilitas adalah alat ukur yang menentukan seberapa andal suatu instrumen pengukuran yang konsisten. Hasil pengukuran dapat diandalkan jika instrumen membagikan hasil yang serupa atau tidak berganti bahkan setelah banyak pengukuran. Perhitungan reliabilitas dilakukan dengan menggunakan program statistik SPSS versi 24.0 dan reliabilitas dikonfirmasi dengan teknik penakaran Chronbach alpha. Tes disebut reliabel apabila cronbach's alpha > 0,70 dan jumlah cronbach's alpha lebih dari 0,70. Menurut Straub et al (2004) (Nasihin et al., n.d.), untuk memenuhi kriteria konsistensi internal, nilai Cronbach alpha harus lebih tinggi dari 0,60 untuk studi eksplorasi dan 0,70 untuk studi konfirmatori. Hasil uji reliabilitas variabel independen adalah sebagai berikut:

**Tabel 3**  
**Hasil Uji Realibitas Pelatihan Kerja**

| Reliability Statistics |               |
|------------------------|---------------|
| Cronbac<br>h's Alpha   | N of<br>Items |
| .841                   | 10            |

Sumber : *Data Diolah Penulis 2023*

Dari data tersebut dapat dikatakan bahwa jumlah cronbach alpha untuk semua variabel variabel pelatihan kejuruan (X) adalah 0,841 > 0,70 maka dapat disimpulkan alat penelitian variabel pelatihan dikatakan reliabel. Atau bisa disebut diterima. Sedangkan nilai Cronbach Alpha untuk semua item variabel Produktivitas Penjualan (Y) dapat dilihat pada data di bawah ini:

**Tabel 4**  
**Hasil Uji Realibilitas**  
**Produktivitas Penjualan**

| Reliability Statistics |               |
|------------------------|---------------|
| Cronbach's<br>Alpha    | N of<br>Items |
| .896                   | 10            |

Sumber : *Data Diolah Penulis 2023*

Dari Tabel 4 di atas terlihat bahwa nilai Cronbach Alpha variabel produktivitas penjualan (Y) sebesar 0,896 > 0,70, sehingga alat penelitian variabel

produktivitas penjualan (Y) dapat diandalkan atau dengan kata lain terdapat kemungkinan telah diterima. .

**Uji Regresi Linear Sederhana** Analisis ini dimaksudkan untuk mengidentifikasi apakah hubungan antara variabel bebas dan variabel terikat positif atau negatif dan untuk memperkirakan nilai variabel Y ketika nilai variabel X meningkat atau menurun. Hasil analisis regresi sederhana disajikan pada tabel di bawah ini.

**Tabel 5**  
**Uji Koefisien Regresi**

| Coefficients <sup>a</sup> |            |                             |            |                           |        |      |
|---------------------------|------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| Model                     |            | Unstandardized Coefficients |            | Standardized Coefficients | t      | Sig. |
|                           |            | B                           | Std. Error | Beta                      |        |      |
| 1                         | (Constant) | 19.557                      | 2.258      |                           | 8.662  | .000 |
|                           | Pelatihan  | .542                        | .052       | .533                      | 10.476 | .000 |

a. Dependent Variable: Produktivitas

Sumber : Data Diolah Penulis 2023

Dari data tersebut diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:  $Y = 19,557 + 0,542 X$  Persamaan regresi dapat dijelaskan sebagai berikut:  $\alpha = 19,557$  yakni jumlah konstanta nol tanpa pelatihan kejuruan. maka Efektifitas penjualan memiliki nilai 19,557  $b = 0,542$  adalah nilai koefisiennya, nilai koefisien ini menunjukkan bahwa jika nilai sebesar 1 poin maka efisiensi penjualan meningkat sebesar 0,542.

**Uji Hipotesis (Uji-t)** Uji Parsial dipakai untuk meneliti signifikansi parsial masing-masing variabel independen terhadap pengambilan keputusan yang merupakan variabel dependen untuk memahami kaitan variabel pelatihan kerja (X) terhadap variabel produktivitas penjualan (Y ): dan tingkat signifikansi 5% (0,05). Berdasarkan asumsi hipotesis sebagai berikut:  $H_0$ : Tidak ada kaitan yang signifikan antara pelatihan kerja dan produktivitas penjualan.  $H_a$  : Terdapat pengaruh yang signifikan antara pelatihan kerja dengan kinerja penjualan. Mengenai kriteria keputusan: •  $H_0$  diterima jika  $t \text{ angka} < t \text{ tabel}$ , jika  $\text{sig} > \alpha = 5\%$  • Jika  $t \text{ angka} > t \text{ tabel}$  diterima sebagai  $H_a$ , jika  $\text{sig} < \alpha = 5\%$  Hasil dapat dianalisis Tabel statistik diberikan di bawah ini: Menurut hasil dari Tabel 5 di atas,  $t_{13042}$  dapat dihitung dengan derajat kebebasan (df) =  $n - k$ .  $n$  = jumlah sampel dan  $k$  = desain. Jadi  $df = 279 - 2 = 277$ . Maka tabel  $t$  adalah 0,1392. Karena  $t \text{ hitung} (10,476) > t \text{ tabel} (0,1392)$  signifikan pada tabel 0,000, yaitu  $0,000 < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, artinya mereka melakukan pelatihan yang berpengaruh signifikan terhadap kinerja hasil penjualan.

**Uji Koefisien Determinasi** Koefisien determinasi digunakan memahami peran variabel independen terhadap variabel dependen, atau dengan kata lain untuk menjumlahkan tingginya kaitan Pelatihan Kerja terhadap Produktivitas Penjualan. Nilai koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 6**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi**

| Model Summary                        |                   |          |                   |                            |
|--------------------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model                                | R                 | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1                                    | .533 <sup>a</sup> | .284     | .281              | 2.64890                    |
| a. Predictors: (Constant), Pelatihan |                   |          |                   |                            |

Sumber : *Data Diolah Penulis 2023*

Berdasarkan tabel diatas menjelaskan nilai korelasi/hubungan (R) yaitu sebesar 0,533. Dari prediksi nilai tersebut diatas didapatkan nilai koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) sebesar 0,284. Hal ini menunjukkan bahwa Pelatihan Kerja (X) dapat menjelaskan pengaruhnya sebesar 28,4% terhadap Produktivitas Penjualan. Sedangkan sisanya sebanyak 71,6% (100%-28,4%) dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang dalam hal ini tidak diteliti.

### **Pembahasan**

Hasil penelitian membuktikan program pelatihan berdampak positif dan signifikan terhadap efektivitas penjualan. Artinya semakin baik pelatihan dilakukan maka penjualan akan semakin efektif. Berdasarkan hasil penelitian, variabel produktivitas penjualan dapat dijelaskan oleh variabel pelatihan kerja. Pelatihan kejuruan sangat diperlukan untuk meningkatkan kinerja bisnis dan juga penting bagi pengusaha yang ingin meningkatkan efisiensi penjualan untuk meningkatkan operasi bisnis mereka. Pembinaan ini dimaksudkan untuk memotivasi mereka untuk mengembangkan usahanya, sekaligus untuk mengarahkan pentingnya pelatihan agar kinerja dapat mendongkrak usaha. Berdasarkan hasil penelitian dapat dijelaskan bahwa variabel bebas (pelatihan kerja) berdampak positif signifikan terhadap variabel terikat (produktivitas penjualan).

Dapat dilihat dari pemaparan yang telah dijelaskan diatas dan berdasarkan uji regresi linear sederhana untuk produktivitas penjualan sebesar 19,557%, berdasarkan uji t hasil penelitian ini membuktikan bahwa pelatihan kerja berdampak terhadap produktivitas penjualan UMKM Pindang Desa Cicinde, Banyusari. hal ini dapat dilihat dari t hitung (10,476) > t tabel (0,1392) dengan tingkat signifikansi 0,000 < 0,05, berdasarkan hasil nilai koefisien determinasi (R<sup>2</sup>) sebesar 0,284. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan kerja memberikan pengaruh kepada produktivitas penjualan pada UMKM pindang desa Cicinde, Banyusari sebesar 28,4% sementara sisanya sebesar 71,6% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang dalam hal lain tidak diteliti.

Hal ini bermakna dapat dibuktikan bahwasannya variabel Pelatihan Kerja mempunyai dampak terhadap Produktivitas Penjualan terbukti benar. Dari analisis ini pelaku usaha pindang desa cicinde butuh adanya kepedulian terhadap variabel Pelatihan Kerja karena variabel ini dapat menentukan besar atau kecilnya Produktivitas Penjualan pelaku usaha, kemudian dapat membuat semangat pelaku usaha agar membagikan yang terbaik untuk konsumen.

Hasil penelitian ini sepadan dengan hasil penelitian dari Andi Pettari (2018) dengan judul penelitian Pengaruh Pelatihan dan Motivasi Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Pegawai. Dari hasil penelitian dijelaskan bahwa Pelatihan Kerja memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Produktivitas Kerja Pegawai

Badan Pusat Statistik Sulawesi Selatan. Senada dengan penelitian ini, penelitian dari Meylisa Thesa Walukow, Mieke Roring dkk (2017) dengan jurnal Pengaruh Pelatihan Sumber Daya Manusia Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Pada PT PLN (PERSERO) Wilayah Sulettenggo Area Manado, juga menyatakan bahwa pengaruh pelatihan kerja mempunyai hubungan positif dan signifikan terhadap Produktivitas Kerja.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis regresi linier sederhana, pelatihan kerja berdampak pada produktivitas penjualan. Artinya semakin baik pelatihan dilakukan maka penjualan akan semakin efektif. Dapat dilihat dari pembahasan diatas dan untuk produktivitas penjualan sebesar 19,557% berdasarkan uji regresi linier sederhana, berdasarkan uji t hasil penelitian ini menunjukkan bahwa program pelatihan berdampak terhadap produktivitas penjualan,  $t\text{-hitung} (10,476) > t\text{-tabel} (0,1392)$ , tingkat signifikansi  $0,000 < 0,05$  dengan hasil koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,284.

Implikasi, berdasarkan hasil penelitian ternyata pelaksanaan program pelatihan menghasilkan produktivitas penjualan meningkat, hasil penjualan secara digital membuat hasil penjualan meningkat secara signifikan dibandingkan dengan cara konvensional. Saran untuk pelaku UMKM pandang perlu meningkatkan pelatihan dan konsisten terhadap penjualan secara online agar mencapai penjualan yang lebih luas lagi, saran untuk peneliti selanjutnya diharapkan mengerjakan penelitian serta populasi yang lebih luas dan lebih memperlihatkan aspek-aspek lain yang mempengaruhi peningkatan penjualan tersebut.

## DAFTAR PUSTAKA

- Alfiana Nur Aisyah, Farah Nada Pinkan, P. B. D. (2021). Pengaruh Pengalaman dan Kompetensi Terhadap Produktivitas Kerja. *Prames Berliana Danianta*, 5(2).
- Ari Devinda Purwati. (2020). Penerimaan Teknologi oleh Pelaku UMKM Kuliner di Kota Bandung terhadap Penggunaan Aplikasi Gobiz. *Jurnal Prosiding Industrial Research Workshop and National Seminar*, 11(1).
- Cahyadi Husadha. (2020). Meningkatkan Gerakan UKM Naik Kelas dengan Go Digital bagi Pelaku Usaha Kecil dan Menengah. *Abdidas*, 1(6).
- Fajriansyah, Taufiq, M. I., & Sasmita. (2022). Pengaruh Lingkungan Kerja Dan Produktivitas Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Rumah Sakit Umum Daerah Daya Di Masa Covid-19. *Sains Manajemen Nitro*, 1(2), 150–160.
- Gustiana, R. (2022). Pengembangan, Pelatihan dan Sumber Daya Manusia (suatu kajian literatur review ilmu manajemen sumber daya manusia). *Jurnal Ekonomi Manajemen Sumber Daya Informasi*, 3(6), 657–666.
- Leadership. (2018). *Apa Itu Produktivitas Dalam Penjualan?*  
<https://www.sales1crm.com/blog/apa-itu-produktivitas-dalam-penjualan>
- Marco Marcelino Manullang. (2020). Analisis Pengukuran Produktivitas dengan Menggunakan Metode Mundel dan APC di PT X. *Optimasi Teknik Industri*, 2(1).
- Nasihin, I., Akuntansi, P. S., & Perjuangan, U. B. (n.d.). *Pelatihan pengembangan strategi pemasaran umkm ranginang ma on melalui marketplace*. 1208–

1217.

- Pranogyo, A. B., Hendro, J., Tarsono, O., Sumampouw, W. J., & Syamsuar, G. (2022). *Pelatihan Soft Skills Wirausaha UMKM Go Digital*. 2(2), 20–29.
- Putri, R. W. (2022). Pengaruh Pelatihan dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Fokus Manajemen Bisnis*, 12(1), 1–15.
- Redaksi. (2016). *7 Cara Ukur Produktivitas Penjualan*. <https://shiftindonesia.com/7-cara-ukur-produktivitas-penjualan/>
- Reni Zulia Yahya; Netty Laura. (2021). Pengaruh Work From Home dan Work Life Balance Terhadap Produktivitas Kerja Dengan Motivasi Sosial Sebagai Variabel Moderating Pada PT. Cemerlang Indo Pangan. *Candekia Jaya*, 3(2), 20–40.
- Sari, & Zefriyenni, Z. (2021). Pengaruh Pelatihan Perceived Organizational Support (POS) Terhadap Prestasi Kerja Karyawan Dengan Disiplin Kerja Sebagai Variabel Intervening Pada PT Bank Rakyat Indonesia (BRI) Cabang Batusangkar. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(6), 830–848.
- Shofiana Syam. (2020). Pengaruh Efektivitas dan Efisiensi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Kecamatan Banggae Timur. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 4(2).
- Simanjuntak, B. R. S. (2022). *Pengaruh Pelatihan dan Kompetensi Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan di PT Bank Rakyat Indonesia Salatiga (Doctoral dissertation)*.
- Soetjipto, N., & Sulastri, S. (2018). Pengaruh Investasi, Unit Usaha, Tenaga Kerja Dan Bahan Baku Terhadap Penghasilan Industri Pengolahan Logam Di Sidoarjo. *Manajemen Jayanegara*, 10(2).
- Tanjung, R., Mawati, A. T. (2021). *Organisasi dan Manajemen. Undang-undang No.20 Tahun 2008 Tentang Umkm*. (n.d.).
- Wandy Zulkarnaen. (2018). Pengaruh Pelatihan Kerja Dan Stres Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan Bagian Produksi Departemen R-PET PT. Namasindo Plas Bandung Barat. *Manajemen Ekonomi Dan Akuntansi*, 2(3), 151–177.
- Yani Sri Mulyani. (2017). Pengaruh Pendidikan dan Pelatihan Entrepreneurship terhadap Motivasi Berwirausaha Mahasiswa dalam Meningkatkan Industri Pariwisata (Studi Kasus Mahasiswa/i AMIK BSI Tasikmalaya). *Jurnal Khatulistiwa Informatika*.