

Telaah Penentu Pendapatan UMKM di Kecamatan Balige

Gabriella Y. Tampubolon^{1,*}, Mulyani²

^{1,2} Prodi Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen SUKMA, Medan, Indonesia

Email: ¹gebriellatampubolon98@gmail.com, ²diajeng.mulyani@gmail.com

(*: coresponding author)

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh variabel modal usaha, lama usaha, lokasi usaha, dan kemampuan teknologi terhadap pendapatan UMKM di Kecamatan Balige. Survey dengan kuesioner berdasarkan *purposive sampling method* dilakukan pada 75 pelaku UMKM yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Kecamatan Balige. Berdasarkan hasil analisis regresi berganda, terlihat bahwa variabel modal usaha dan kemampuan teknologi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha. Sementara dua variabel lainnya yaitu lama usaha dan lokasi usaha secara empiris tidak berpengaruh pada pendapatan usaha UMKM. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa era baru dalam manajemen bisnis UMKM telah terbuka. Tidak memiliki lokasi yang strategis tidak lagi menjadi kendala bagi UMKM pemula dalam memasarkan produknya karena kemudahan teknologi dan aktifnya masyarakat bersosial media menjadi jalan menuju *digital marketing*. Peningkatan kesejahteraan masyarakat, yang ditandai dengan peningkatan pendapatan UMKM dapat dimulai dengan program yang menawarkan kemudahan bagi UMKM untuk mengakses tambahan modal. Selain itu berbagai pelatihan, pendampingan dan bantuan dalam pemantauan teknologi informasi sangat diperlukan oleh UMKM agar dapat bersaing di era Revolusi Industri 4.0.

Kata Kunci: Modal usaha, Lama Usaha, Lokasi Usaha, Kemampuan Teknologi, Pendapat, UMKM.

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan penopang perekonomian bangsa. UMKM di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pengembangan ekonomi nasional karena UMKM menjadi tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, UMKM juga dapat dijadikan sebagai pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. UMKM mempunyai peran penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam mendistribusikan hasil-hasil pembangunan [1]. Perkembangan UMKM menjadi sesuatu yang harus di jaga serta ditingkatkan setiap tahunnya sejalan dengan perkembangan perekonomian yang mengalami naik dan turun dalam beberapa tahun ke belakang. Berdasarkan data yang diperoleh dari Badan Pusat Statistik (BPS) jumlah UMKM yang ada di Indonesia setiap tahunnya mengalami perkembangan yang cukup tinggi. Pada tahun 2017 data pertumbuhan UMKM di Indonesia mencapai angka 62.928.077 unit dan ditahun 2018 mencapai angka 64.194.057 unit, data ini menunjukkan perkembangan jumlah UMKM meningkat sekitar 2,02% dengan jumlah tenaga kerja yang terserap lebih dari 116 juta. Hal ini semakin menunjukkan besarnya potensial UMKM dalam peningkatan kesejahteraan rakyat. Meskipun UMKM memiliki kedudukan yang sangat penting dalam perekonomian nasional, namun bisnis UMKM tidak selalu berjalan mulus dikarenakan masih banyak hambatan dan kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM [2]. Kendala tersebut antara lain keterbatasan modal usaha, keterbatasan sumber daya manusia (SDM) dan keterbatasan teknologi. Modal usaha merupakan salah satu instrumen penting, baik bagi usaha atau bisnis yang sedang dirintis maupun yang telah berjalan [3]. Penelitian lain yang sama dengan penelitian sebelumnya, menyimpulkan bahwa modal usaha, lokasi usaha dan wawasan terhadap teknologi sangat berpengaruh signifikan terhadap tingkat pendapatan pada UMKM [4]. Semakin tinggi tingkat wawasan teknologi seorang pelaku UMKM maka semakin tinggi juga peluang pendapatan yang ia hasilkan karena pelaku usaha dapat mempromosikan atau menjual barang dagangannya lewat online.

Semakin tinggi tingkat pendapatan suatu usaha maka efisiensi bertahan dengan pesaing juga semakin tinggi. Pendapatan merupakan hasil yang didapatkan melalui kegiatan suatu usaha yaitu kegiatan jual beli dengan melakukan transaksi antara penjual dan pembeli dengan adanya kesepakatan bersama [5]. Menyadari pentingnya peran UMKM, maka upaya pemberdayaan UMKM dalam rangka percepatan pembangunan ekonomi daerah dan pusat serta peningkatan daya saing produk UMKM. Sektor UMKM seringkali memanfaatkan sumber dari pertanian, perkebunan, peternakan dan perdagangan. Sektor UMKM disebut sebagai ekonomi kerakyatan dikarenakan hasil dari UMKM merupakan barang-barang yang dibutuhkan untuk kehidupan sehari-hari setiap masyarakat. Lokasi usaha akan menentukan jumlah pendapatan usaha seseorang, jika lokasi usaha jauh dari keramaian atau jangkauan jauh dari masyarakat akan mempengaruhi pendapatan pengusaha kecil tersebut. Pemilihan lokasi dalam suatu usaha terutama dalam perkembangan UMKM ini sangat penting dikarenakan sangat berkaitan erat dengan tingkat penjualan yang mempengaruhi pendapatan. Lokasi usaha yang strategis dapat meningkatkan pendapatan pedagang karena memilih lokasi usaha juga adalah strategi bisnis untuk mendapatkan keuntungan, pemilihan lokasi usaha strategis pada usaha dagang dan usaha jasa berfokus pada meningkatkan keuntungan atau pendapatan [6]. Estimasi pendapatan UMKM dapat menjadi salah satu indikator untuk kesenjangan masyarakat. Semakin tinggi tingkat pendapatan pada suatu UMKM semakin tinggi pula efisiensi UMKM tersebut dapat bertahan ditengah persaingan usaha yang terjadi di era sekarang. Peran

pemerintah mendukung UMKM merupakan representasi intervensi pemerintah untuk melindungi golongan usaha mikro, kecil, dan menengah [3]. Sementara hasil penelitian [7] menyatakan bahwa modal, lama usaha, dan waktu dagang berkorelasi dengan pendapatan dan secara bersama-sama kemasan (packaging) pada produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan. Kecamatan Balige merupakan warga dengan mayoritas petani, sumber kekayaan pertanian dibidang padi sangat banyak di daerah ini. Danau Toba merupakan salah satu dari Lima Destinasi Super Prioritas yang telah ditetapkan sejak 12 Juli 2019 merupakan salah satu kebijakan pemerintah yang membuat UMKM meningkat di Kecamatan Balige saat ini. Dengan semakin banyaknya tempat wisata yang dibangun semenarik mungkin di daerah sekitaran balige perlahan-lahan kota Balige menjadi salah satu kota dengan UMKM terbanyak pada bagian wisata. Karena itu, Kecamatan Balige menjadi pusat mobilitas barang dan jasa. Daerah ini pun merupakan daerah transit ekonomi dan lintasan perhubungan jalur tengah provinsi, yang menghubungkan sejumlah kabupaten dan kota. Banyak UMKM yang bermunculan saat ini di Balige, dalam bidang souvenir, makanan dan minuman dan tenun khas Balige. Menurut sumber Kurvabisnis.com, ada banyak juga kaum milenial yang saat ini lebih memilih berkontribusi dalam bidang mendirikan UMKM saat ini di Kecamatan Balige. Untuk mendorong bangkitnya perekonomian masyarakat, sekelompok pelaku usaha UMKM di Kecamatan Balige membentuk rumah kreatif bernama Hi Toba. Dengan adanya banyak dukungan bantuan dari pemerintah untuk pendiri UMKM saat ini juga dapat membuat perekonomian di daerah ini semakin membaik. Dari fenomena yang sudah dijelaskan, ada beberapa faktor yang sama dalam mempengaruhi tingkat pendapatan pada UMKM. Faktor-faktor inilah yang membuat penulis tertarik untuk meneliti kembali faktor apa yang sebenarnya berpengaruh pada tingkat pendapatan pada UMKM di Kecamatan Balige.

Kriteria UMKM

Berdasarkan UU No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mengkategorikan UMKM sebagai berikut:

- 1) Usaha mikro, yaitu usaha produktif milik perseorangan dan atau badan usaha yang memenuhi kriteria sebagai berikut:
 - Memiliki asset atau kekayaan bersih kurang dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah)
 - Memiliki hasil penjualan tahunan kurang dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah)
- 2) Usaha Kecil merupakan ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria sebagai berikut:
 - Memiliki kekayaan bersih lebih dari antara Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan antara Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- 3) Usaha Menengah: Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria sebagai berikut:
 - Memiliki kekayaan bersih antara Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Secara ringkas, kategori UMKM berdasarkan UU nomor 20 tahun 2008 disajikan pada gambar 1 berikut ini.



Gambar 1 Kategori UMKM berdasarkan UU No.20 tahun 2008

Pendapatan UMKM

Sebelum memulai suatu usaha, yang diperlukan suatu usaha agar dapat berjalan lancar dan berkembang sehingga meningkatkan pendapatan adalah pengelolaan yang baik [8]. Pendapatan didefinisikan sebagai jumlah uang yang diterima oleh pengusaha dari aktivitasnya, yang merupakan unsur penting di dalam sebuah usaha karena pendapatan yang diterima oleh pengusaha akan menentukan maju atau mundurnya usaha tersebut. Dapat juga diartikan pendapatan merupakan sejumlah uang yang dihasilkan dari penjualan seseorang atau pengusaha dalam waktu tertentu. Agar pendapatan pengusaha yang diterima sesuai dengan yang diharapkan, maka pengusaha harus berusaha semaksimal mungkin untuk memperolehnya. Pendapatan seseorang juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang menerima yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan seseorang atau satu bangsa dalam periode tertentu. Pendapatan itulah yang nantinya dapat digunakan sebagai alat pemenuh kebutuhan. Semakin banyak pendapatan yang diperoleh, semakin terpenuhi kebutuhan yang diinginkan.

Berbagai faktor permasalahan terkait dengan tingkat pendapatan sektor UMKM antaralain yaitu rendahnya kualitas SDM yang berkompeten berdampak pada belum optimalnya kinerja manajemen pengelolaan, lemahnya penguasaan akses teknologi, kurangnya akses permodalan, terbatasnya dukungan prasarana dan sarana usaha [9]. Manfaat pendapatan usaha merupakan penggerak, penggagas, pengendali, bahkan sebagai akibat dari pemicu pembangunan ekonomi nasional [9]. Terpenuhinya kebutuhan yang diinginkan oleh seseorang membuat dirinya semakin dekat untuk mencapai kesejahteraan. Pendapatan pedagang dilihat dari besarnya hasil penjualan produk selama periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan. Pendapatan merupakan unsur yang sangat penting dalam sebuah usaha perdagangan, karena dalam melakukan suatu usaha tentu ingin mengetahui nilai atau jumlah pendapatan yang diperoleh selama melakukan usaha tersebut [10].

Modal Usaha

Menurut [10] modal usaha merupakan sekumpulan uang atau barang yang digunakan sebagai dasar untuk melaksanakan suatu pekerjaan. Modal merupakan hal yang sangat vital dalam sebuah bisnis atau perusahaan. Modal usaha merupakan salah satu aspek yang harus ada dalam berwirausaha selain aspek lain yang tidak kalah pentingnya yaitu SDM (Sumber Daya Manusia), teknologi, ekonomi, serta organisasi atau legalitas. Modal kerja juga dapat diartikan sebagai investasi yang ditanamkan dalam aktiva lancar atau aktiva jangka pendek seperti kas, surat-surat berharga, piutang, persediaan dan aktiva lancar lainnya [11]. Modal diperoleh dari pemilik usaha sendiri. Modal sendiri jumlahnya terbatas, artinya untuk memperoleh dalam jumlah tertentu sangat tergantung dari pemilik dan jumlahnya relatif terbatas. Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang.

Lama Usaha

Lama usaha merupakan lamanya pedagang berkarya pada usaha perdagangan yang sedang dijalani saat ini [12]. Pedagang yang melakukan usaha paling lama lebih memahami permintaan konsumen sehingga pedagang mampu memenuhi permintaan konsumen dan lebih memahami selera keinginan konsumen sehingga penjualannya lebih meningkat dan pendapatannya semakin besar. Lamanya suatu usaha dapat menimbulkan pengalaman berusaha. Lama usaha dalam hal ini yaitu lamanya usaha atau umur dari industry kecil tersebut baru berdiri sampai pada saat penulis melakukan penelitian ini [13]. Sebuah pengertian tentang semakin lama usaha tersebut berjalan mengakibatkan adanya perkembangan usaha yang menjadi signifikan ke arah positif ataupun negatif. Perkembangan dari usaha yang ditekuni tergantung dari iklim perdagangan dan persaingan yang terjadi di dunia usaha.

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lamanya seorang pelaku usaha atau bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitas (kemampuan/ keahlinnnya), sehingga dapat menambah efisiensi dan mampu menekan biaya produksi lebih kecil dari pada hasil penjualan [14]. Semakin lama menekuni bidang usaha perdagangan akan makin meningkatkan pengetahuan tentang selera ataupun perilaku konsumen. Keterampilan berdagang makin bertambah dan semakin banyak pula relasi bisnis maupun pelanggan yang berhasil di jaring. Indikator dari lama usaha adalah jangka waktu mulai usaha (tahun).

Lokasi Usaha

Lokasi usaha adalah pendorong biaya dan pendapatan, lokasi seringkali memiliki kekuasaan untuk membuat strategi bisnis perusahaan [11]. Keputusan ini sangat bergantung pada potensi pertumbuhan ekonomis dan stabilitas, persaingan, iklim politik, dan sebagainya. Sebelum suatu perusahaan mendirikan pabrik, lokasi usaha berpengaruh pada biaya produksi, harga jual, serta kemampuan perusahaan untuk bersaing di pasar.

Lokasi merupakan tempat usaha yang sangat mempengaruhi keinginan seseorang konsumen untuk datang dan berbelanja. Lokasi usaha adalah tempat perusahaan beroperasi atau tempat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya [15].

Dalam merencanakan suatu usaha peran lokasi merupakan hal yang penting untuk kemajuan suatu usaha. Perlunya memilih letak lokasi yang strategis akan berhubungan dengan masalah efisiensi transportasi, sifat bahan baku atau sifat produknya, dan kemudahannya mencapai konsumen [6]. Apabila usaha dapat menekan biaya- biaya produksi dan biaya operasional lainnya, maka daya saing usaha akan meningkat karena harganya

menjadi lebih kompetitif. Lokasi merupakan salah satu unsur dalam bauran pemasaran yang memegang peranan penting dalam hal mengalokasikan barang atau jasa dan melancarkan arus barang atau jasa dari produsen ke konsumen [16]. Indikator dalam pemilihan lokasi usaha adalah keterjangkauan, kelancaran, kedekatan dengan kediamannya, dan akses untuk mencapai suatu lokasi usaha.

Kemampuan Teknologi

Kemampuan teknologi merupakan suatu ilmu atau kecakapan yang dimiliki oleh seseorang dalam menjalani suatu teknologi. Dalam hal ini kemampuan teknologi yang dimaksud UMKM yaitu dengan kemampuan teknologi yang dimiliki oleh pengusahamemasarkan atau mempromosikan jualannya di sosial media atau dengan cara penjualan online disisi lain penjual dapat menjual di tokonya dan dapat menjual barang nya secara online. Teknologi merupakan sebuah konsep yang berkaitan dengan jenis penggunaan dan pengetahuan tentang alat dan keahlian, dan bagaimana ia dapat memberi pengaruh pada kemampuan manusia untuk mengendalikan dan mengubah sesuatu yang ada di sekitarnya [9].

Digital Marketing adalah salah satu media pemasaran yang saat ini sedang banyak diminati oleh masyarakat untuk mendukung berbagai kegiatan yang dilakukan (Hendrawan et al., 2019). Mereka sedikit demi sedikit mulai meninggalkan model pemasaran konvensional/tradisional beralih ke pemasaran moderen yaitu digital marketing. Dengan digital marketing komunikasi dan transaksi dapat dilakukan setiap waktu/real time dan bisa menggglobal keseluruhan aspek. Salah satu usahanya adalah dengan membangun sistem peniagaan berbasis e-Commerce di bidang penjualan. E-Commerce merupakan salah satu alat yang memenuhi keinginan perusahaan, konsumen dan manajemen dalam memangkas service cost ketika meningkatkan mutu barang dan kecepatan pelayanan [18].

2. METODOLOGI PENELITIAN

Metode pengumpulan data dilakukan dengan survey terhadap pelaku UMKM yang terdaftar pada Dinas Koperasi dan UMKM Kecamatan Balige. Kuesioner dengan Skala Likert 1-5 dibagikan kepada responden dan dilakukan wawancara dan pendampingan dalam mengisi kuesioner tersebut agar tidak terjadi kesalahan persepsi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UMKM Kecamatan Balige berjumlah 305 UMKM, dan pengambilan sampel dilakukan dengan metode *purposive sampling* berjumlah 75. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu [19]. Penentuan jumlah sampel dilakukan dengan menerapkan rumus Slovin.

Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif. Penelitian kuantitatif yakni menekankan analisisnya pada data-data numerikal atau angka-angka yang diolah dengan menggunakan metode statistik. Metode analisis yang digunakan pada penelitian ini menggunakan regresi linier berganda (PLS). Analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengetahui arah dan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen [20]. Dalam model ini dimaksudkan untuk menganalisa pengaruh pinjaman modal, lokasi usaha, dan lama usaha terhadap pendapatan usaha mikro. Model persamaan yang digunakan adalah sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + e$$

Dimana:

Y	= Pendapatan Usaha Mikro
a	= Konstanta
b ₁ , b ₂ , dan b ₃	= Koefisien Regresi dari Variabel Bebas
X ₁	= Modal Usaha
X ₂	= Lama Usaha
X ₃	= Lokasi Usaha
X ₄	= Kemampuan Teknologi
e	= Standar Error/Kesalahan

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Uji Validitas dan Reliabilitas

Uji validitas bertujuan untuk melihat ketetapan instrument pengukur dalam penelitian. Artinya konsep yang sudah dibangun valid atau belum. Uji validitas ini dilakukan dengan membandingkan *r* tabel Pearson *Product Moment* dengan *r* hitung. Nilai *r* hitung dilihat dari tampilan output Cronbach Alpha pada kolom *Corrected Item-Total Correlation*. Jika *r* hitung lebih besar daripada *r* tabel dan positif, maka item pertanyaan tersebut valid [21]. Hasil uji validitas disajikan pada Tabel 1.1 berikut ini:

Tabel 1 Hasil Uji Validitas

Nama Variabel	Butir aitem pertanyaan	Nilai <i>r</i> hitung	Nilai <i>r</i> tabel	Keterangan
Modal Usaha	1	0,014	0,227	Tidak Valid
(X1)	2	0,526	0,227	Valid

Lama Usaha (X2)	3	0,281	0,227	Valid
	4	0,277	0,227	Valid
	5	0,247	0,227	Valid
	1	0,080	0,227	Tidak Valid
	2	0,457	0,227	Valid
Lokasi Usaha (X3)	3	0,303	0,227	Valid
	4	0,440	0,227	Valid
	5	0,499	0,227	Valid
	1	0,508	0,227	Valid
	2	0,591	0,227	Valid
Kemampuan Teknologi (X4)	3	0,438	0,227	Valid
	4	0,236	0,227	Valid
	5	0,064	0,227	Tidak Valid
	1	0,283	0,227	Valid
	2	0,756	0,227	Valid
Pendapatan UMKM (Y)	3	0,320	0,227	Valid
	4	0,480	0,227	Valid
	5	0,756	0,227	Valid
	1	0,241	0,227	Valid
	2	0,288	0,227	Valid
	3	0,274	0,227	Valid
	4	0,282	0,227	Valid
	5	0,278	0,227	Valid

Berdasarkan hasil pengujian item pertanyaan dengan kode X1.1, X2.1, dan X3.5 memiliki nilai r hitung lebih kecil daripada r tabel, dan dinyatakan tidak valid. Karena terbukti tidak valid, item pertanyaan dengan kode X1.1, X2.1, dan X3.5 akan dikeluarkan dari pengujian/ pengolahan data selanjutnya.

Uji reliabilitas adalah keandalan instrument memperkirakan konsistensi jawaban responden [22]. Reliabilitas instrument diukur dengan menggunakan rumus Alpha Cronbach, dimana dikatakan reliabel jika Alpha Cronbach $> 0,50$, maka instrument tersebut dinyatakan reliabel. Berdasarkan hasil pengujian yang disajikan pada Tabel 2, terlihat bahwa nilai Cronbach Alpha berada dikisaran 0,55 sampai 0,75. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh instrumen dalam penelitian ini reliabel.

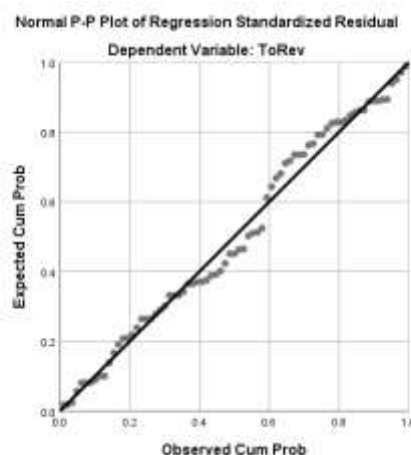
Tabel 2 Hasil Uji Reliabilitas

	Cronbach's Alpha	Keterangan
Modal Usaha (X1)	0,555	Reliabel
Lama Usaha (X2)	0,671	Reliabel
Lokasi Usaha (X3)	0,659	Reliabel
Kemampuan Teknolgi (X3)	0,751	Reliabel
Pendapatan (Y)	0,561	Reliabel

3.2 Uji Asumsi Klasik

- Normalitas

Hasil pengujian normalitas disajikan pada Gambar 1, pengujian menunjukkan sebaran titik-titik dari gambar Normal P-P Plot di atas relatif mendekati garis lurus, sehingga dapat disimpulkan bahwa (data) residual terdistribusi normal. Hasil ini sejalan dengan asumsi klasik dari regresi linier dengan pendekatan OLS.



Gambar 2 Hasil Uji Normalitas

- Autokorelasi

Nilai Durbin-Watson yang tertera pada output SPSS disebut dengan DW hitung. Angka ini akan dibandingkan dengan kriteria penerimaan atau penolakan yang akan dibuat dengan nilai dL dan dU ditentukan berdasarkan jumlah variabel bebas dalam model regresi (k) dan jumlah sampelnya (n). Nilai dL dan dU dapat dilihat pada Tabel DW dengan tingkat signifikansi (error) 5% ($\alpha = 0,05$). Pada penelitian ini, Tabel Durbin-Watson menunjukkan bahwa nilai $dL = 1,739$ dan nilai $dU = 1,487$. Nilai DW hitung sebesar 1,537 lebih besar dari 1,487 dan lebih kecil dari 1,739 yang artinya berada pada daerah tidak ada autokorelasi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi linier tidak terjadi autokorelasi. Hasil uji autokorelasi disajikan pada Tabel 3 berikut ini.

Tabel 3 Hasil Uji Autokorelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.390 ^a	.152	.104	.82326	1.537

- Multikolinearitas

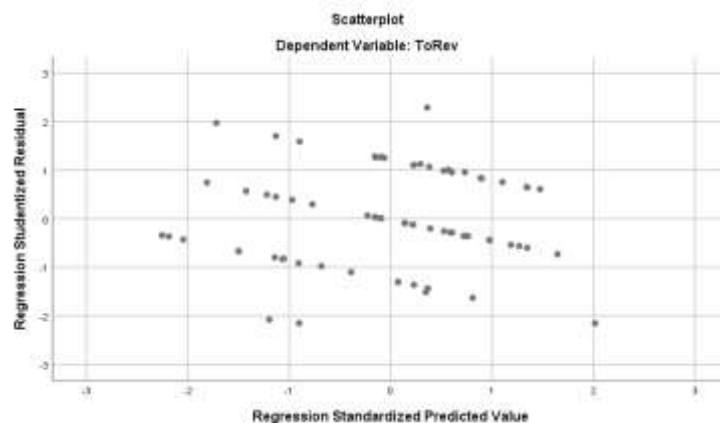
Hasil uji multikolinearitas menunjukkan nilai VIF untuk seluruh variabel berkisar antara 1,016 sampai dengan 0,053, sedangkan nilai *Tolerance* antara 0,950 sampai 0,984. Karena nilai VIF dari semua variabel tidak ada yang lebih besar dari 10, maka dapat dikatakan tidak terjadi multikolinieritas pada variabel bebas.

Tabel 4 Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Sig.	Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1 (Constant)	.012		
ToMo	.143	.975	1.025
Tot	.085	.981	1.019
ToLoc	.389	.950	1.053
ToTec	.013	.984	1.016

- Heteroskedastisitas

Pengujian heteroskedastisitas dilakukan dengan melihat sebaran titik di Scatter Plot. Gambar 2 berikut menunjukkan hasil uji heteroskedastisitas dengan Scatter Plot yang menunjukkan bahwa sebaran titik menyebar secara acak disekitar titik nol, sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas atau dengan kata lain terjadi homoskedastisitas.



Gambar 3 Scatter Plot

3.3 Uji Hipotesis

- Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Goodness of Fit sebuah model penelitian dapat diukur dengan menggunakan koefisien determinasi (R^2). Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variable independent. Hasil koefisien determinasi disajikan pada Tabel 5 berikut:

Tabel 5 Hasil R^2

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.390 ^a	.152	.104	.82326	1.537

Berdasarkan Tabel 5, didapati bahwa nilai R^2 adalah 0.152 atau 15,2%. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan variable independent dalam menerangkan variabel dependen sebesar 15,2%, sedangkan 84,7% lainnya dijelaskan oleh variable lain yang tidak terdapat dalam model penelitian ini.

• Uji Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel-variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Derajat kepercayaan yang digunakan adalah 0,05. Apabila nilai F hasil perhitungan lebih besar daripada nilai F menurut tabel maka hipotesis alternatif, yang menyatakan bahwa semua variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Hasil uji F dalam penelitian ini ditampilkan dalam Tabel 6.

Tabel 6 Hasil Uji F

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	8.503	4	2.126	3.137	.020 ^b
	Residual	47.443	70	.678		
	Total	55.947	74			

a. Dependent Variable: ToRev

b. Predictors: (Constant), ToTec, ToMo, Tot, ToLoc

Berdasarkan Tabel 6, didapati bahwa nilai F hitung lebih besar daripada F tabel dengan signifikansi lebih kecil dari 0.05, maka dapat disimpulkan bahwa secara bersamaan modal usaha (X1), lama usaha (X2), lokasi usaha (X3) dan kemampuan teknologi (X4) berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM (Y).

• Uji Parsial (Uji t)

Untuk menginterpretasikan koefisien variable independent dalam persamaan regresi dan pengaruh variabel independen secara parsial terhadap variabel dependen, dapat dilihat dari hasil perhitungan uji t yang disajikan pada Tabel 7 berikut ini:

Tabel 7 Hasil Uji t

Model		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	Ket
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	8.957	3.459		.012	
	ToMo	.180	.122	.165	.043	Berpengaruh
	Tot	.126	.072	.194	.085	Tidak berpengaruh
	ToLoc	.099	.115	.098	.389	Tidak berpengaruh
	ToTec	.127	.050	.283	.013	Berpengaruh

Berdasarkan hasil uji statistik, dapat diketahui bahwa variabel modal memiliki pengaruh secara signifikan atau nyata terhadap variabel pendapatan. Nilai koefisien positif menunjukkan variabel modal memiliki hubungan searah dengan pendapatan sebagai variabel terikat. Fenomena ini sehubungan dengan penelitian yang dilakukan oleh [7], [23] dan [24] yang meneliti pengaruh modal usaha terhadap pendapatan UMKM. Setiap usaha pasti memerlukan sejumlah dana dan peralatan yang digunakan untuk operasional usaha guna mencapai keuntungan tertentu. Mayoritas responden menyakini bahwa tambahan modal akan berpengaruh pada pendapatan mereka. Dengan adanya tambahan modal, UMKM dapat meningkatkan jumlah produk yang akan dijual, peningkatan jumlah produk yang terjual otomatis akan meningkatkan pendapatan dan perolehan keuntungan. Namun demikian, sejauh ini modal usaha yang diperoleh UMKM umumnya berasal dari modal sendiri, modal bersama dengan rekan usaha atau berasal dari pinjaman kerabat dan keluarga. UMKM perlu memperoleh kemudahan untuk mengakses pinjaman dan bantuan dari lembaga keuangan dan pemerintah untuk memaksimalkan potensi usahanya.

Berdasarkan hasil uji t terlihat bahwa variabel lama usaha memiliki t hitung sebesar 0,866 dengan signifikan 0,389. Hal ini berarti t hitung lebih kecil dari pada t tabel ($0,866 < 1,666$) maka H_0 diterima dan H_a ditolak sehingga variabel lama usaha secara statistik tidak memiliki pengaruh terhadap pendapatan. Kondisi ini terjadi berdasarkan perubahan tren dimasyarakat yang aktif berinteraksi melalui media social. Keinginan untuk mengirimkan kesan dan kenangan indah di media social membuat masyarakat menyukai suasana baru yang tidak biasa dan memberi kesan segar. UMKM yang bergerak di bidang kuliner sering mengusung tema-tema yang menarik perhatian dan semarak serta *instagramable*, sehingga pengunjung tertarik untuk berbelanja di kedai mereka. Hal ini menyebabkan banyak usaha baru atau UMKM yang baru berdiri tapi sudah memiliki tingkat pendapatan yang cukup baik. Hasil penelitian ini searah dengan penelitian yang dilakukan oleh [10], [25] dan [26] yang menyatakan bahwa lama usaha tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan UMKM.

Variabel lokasi usaha secara statistik tidak berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Penelitian ini didukung oleh hasil penelitian [27] bahwa tidak ada pengaruh lokasi usaha secara signifikan terhadap pendapatan bagi pelaku usaha UMKM. Dalam hal ini banyak UMKM di Kecamatan Balige yang menjadikan rumah mereka sebagai kios seperti UMKM yang ada di kawasan wisata Pantai Bulbul Balige ataupun UMKM melakukan

penjualan melalui online sehingga mereka mendapatkan pesanan bukan hanya lewat pelanggan yang datang secara langsung ketempat usaha mereka melainkan juga melalui online, sehingga dimanapun letak lokasi usaha tidak berpengaruh terhadap Pendapatan UMKM Di Kecamatan Balige.

Berdasarkan hasil uji t terlihat bahwa variabel kemampuan teknologi memiliki t hitung sebesar 2,555 dengan signifikan 0,013, menunjukkan bahwa t hitung lebih besar dari pada t tabel ($2,555 > 1,666$) sehingga dapat disimpulkan bahwa variabel kemampuan teknologi secara statistik memiliki pengaruh terhadap pendapatan. Penelitian ini mendukung temuan yang didapati oleh [1], [28] dan [15]. Di masa revolusi industry 4.0, kemampuan teknologi menjadi sebuah keharusan. Karena dengan pemanfaatan teknologi sistem kerja menjadi lebih teratur, data keuangan dapat terkelola dengan baik dan pada akhirnya UMKM dapat mengambil keputusan yang tepat dalam pengelolaan usahanya. Namun demikian, dari pengamatan peneliti, penggunaan teknologi pada UMKM di Kecamatan Balige masih sangat rendah. Proses penjualan dan pengelolaan usaha masih dilaksanakan secara manual. Jikapun ada penggunaan teknologi, lebih kepada penggunaan media sosial sebagai sarana penjualan *online*.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal usaha dan kemampuan teknologi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan usaha. Sementara dua variabel lainnya yaitu lama usaha dan lokasi usaha secara empiris tidak berpengaruh pada pendapatan usaha UMKM. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa era baru dalam manajemen bisnis UMKM telah terbuka. Tidak memiliki lokasi yang strategis tidak lagi menjadi kendala bagi UMKM pemula dalam memasarkan produknya karena kemudahan teknologi dan aktifnya masyarakat bersosial media menjadi jalan menuju *digital marketing*. Peningkatan kesejahteraan masyarakat, yang ditandai dengan peningkatan pendapatan UMKM dapat dimulai dengan program yang menawarkan kemudahan bagi UMKM untuk mengakses tambahan modal. Selain itu berbagai pelatihan, pendampingan dan bantuan dalam pemantauan teknologi informasi sangat diperlukan oleh UMKM agar dapat bersaing di era Revolusi Industri 4.0.

REFERENCES

- [1] R. L. Hasanah, D. N. Kholifah, and D. P. Alamsyah, "Pengaruh modal , tingkat pendidikan dan teknologi terhadap pendapatan umkm di kabupaten purbalingga Effect of capital , education levels , and technology on msme income in purbalingga regency," *J. Akunt. dan Manaj.*, vol. 17, no. 2, pp. 305–313, 2020.
- [2] E. Megawati, S. Rejeki, L. Utami, N. Hajar, and A. W. Hidayat, "Jurnal Ilmiah Sosial Pengaruh Pertumbuhan Ekonomi Dan Usaha UMKM Terhadap Sentra Pengolahan Kerupuk Petis Ikan Dan Udang Di Kendal," vol. 2, no. 2, pp. 51–64, 2020.
- [3] S. Salahudin, W. Wahyudi, I. Ulum, and Y. Kurniawan, "Model Manajemen kelompok Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Usaha Tepung Tapioka," *Aristo*, vol. 6, no. 1, p. 18, 2018, doi: 10.24269/ars.v6i1.777.
- [4] Fitria, "Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul," *J. Chem. Inf. Model.*, vol. 53, no. 9, pp. 1689–1699, 2021.
- [5] K. Setiaji and A. L. Fatuniah, "Pengaruh Modal, Lama Usaha dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi," *J. Pendidik. Ekon. Dan Bisnis*, vol. 6, no. 1, pp. 1–14, 2018, doi: 10.21009/jpeb.006.1.1.
- [6] I. M. J. Ni Made Dwi Maharani Putri, "Pengaruh Modal Sendiri dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kabupaten Tabanan (Modal Pinjaman sebagai Variabel Intervening)," vol. 9, no. 2, pp. 142–150, 2016.
- [7] R. Rosita, I. Irmanelly, and E. Ermaini, "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Wisata Taman Jomblo Kotabaru Jambi Pasca Pandemi Covid-19)," *Eksis J. Ilm. Ekon. dan Bisnis*, vol. 11, no. 2, p. 118, 2020, doi: 10.33087/eksis.v11i2.203.
- [8] Livia, O. Kolanus, V. A. Rimate, and D. S. M. Engka, "Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah Vol.21 No.4 (2020)," *Fakt. Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha UMKM di Manad.*, vol. 21, no. 4, pp. 46–62, 2020.
- [9] I. Rahmah, M. E. Kaukab, W. Yuwono, F. Pascasarjana, U. M. Yogyakarta, and R. Artikel, "Kata Kunci," *Peran Pemerintah Dalam Meningkatkan Pendapatan UMKM*, no. 2, pp. 30–50, 2020.
- [10] P. M. Polandos, D. S. M. Engka, K. D. Tolosang, J. E. Pembangunan, F. Ekonomi, and U. S. Ratulangi, "Analisis Pengaruh Modal, Lama Usaha Dan Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Pendapatan Pada UMKM Di Kecamatan Lamongan Timur," vol. 19, no. 04, pp. 36–47, 2019.
- [11] B. Prihatminingtyas, "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar," vol. 7, no. 2, pp. 147–154, 2019.
- [12] G. R. Butar-Butar, "Pembimbing : Any Widayatsari dan Nobel Aqualdo," vol. vol.4, pp. 619–633, 2017.
- [13] S. B. Pratiwi, J. E. Pembangunan, F. Ekonomi, D. A. N. Bisnis, U. Islam, and N. Syarif, "Skripsi," 2019.
- [14] W. Anggraini, P. Studi, E. Syariah, F. Ekonomi, and D. A. N. Bisnis, *Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha UMKM, Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu*). 2019.
- [15] S. H. Siti Turyani Marfuah, "Pengaruh Modal Sendiri, Kredit Usaha Rakyat (KUR), Teknologi, Lama Usaha Dan Lokasi Usaha," *J. Econ. Bus. Eng.*, vol. 1, no. 1, pp. 183–195, 2019.
- [16] S. Amilia and Iriyani, "Pengaruh Lokasi, Harga dan Fasilitas terhadap Keputusan Sewa Kamar Kost Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Samudra," *J. Manaj. dan Keuang.*, vol. 8, no. 3, pp. 267–280, 2020, doi: 10.33059/jmk.v8i3.2328.
- [17] A. Hendrawan, H. Sucahyowati, K. Cahyandi, A. Rayendra, and A. M. Nusantara, "PENGARUH MARKETING DIGITAL TERHADAP KINERJA," vol. 4, pp. 50–61.
- [18] D. Apriadi, "JURNAL RESTI E - Commerce Berbasis Marketplace Dalam Upaya Mempersingkat," vol. 1, no. 2, pp. 131–136, 2017.
- [19] V. Winata, W. Weny, W. Wilinny, F. A. M. Hutabarat, and S. Supriyanto, "Metode Pengembangan Sumber Daya Karyawan di PT Oasis Anugerah Kasih," in *Seminar Nasional Sains dan Teknologi (SENSASI)*, 2021, pp. 471–473.
- [20] S. Lonardi, W. P. Lan, F. A. M. Hutabarat, N. Nugroho, and S. Supriyanto, "Peranan Kualitas Pelayanan dan Harga Terhadap Kepuasan



- Konsumen Pengguna E-commerce Shopee Di Politeknik Cendana," *J. Bus. Econ. Res.*, vol. 2, no. 3, pp. 80-85, 2021, doi: 10.47065/jbe.v2i3.955.
- [21] I. Ghazali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS* No Title. 2005.
- [22] A. A. Tanjung and Mulyani, *Metodologi Penelitian. Sederhana, Ringkas, Padat, dan Mudah Dipahamu*, I. Surabaya: Scopindo Media Pustaka, 2021.
- [23] J. E. Nirfandi Pembangunan, F. Ekonomi, and U. S. Ratulangi, "ANALISIS PENGARUH MODAL DAN BIAAYA PRODUKSI," vol. 19, no. 01, pp. 56-67, 2019.
- [24] D. P. Vijaya and M. R. I. Irwansyah, "Perkembangan UMKM Di Kecamatan Buleleng Tahun 2017," *Pendidik. Ekon.*, vol. 5, no. 1, 2017.
- [25] N. I. P. Sudarsani, "PENGARUH MODAL KERJA DAN LAMA USAHA TERHADAP PENDAPATAN USAHA," pp. 280-287, 2019.
- [26] A. Prima, "Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Asli Daerah Di Kabupaten Tolikara," *J. Berk. Ilm. Efisiensi*, vol. 20, no. 01, 2020.
- [27] D. Meilinda and Amir Mahmud, "Pengaruh KUR, Total Aset, Jumlah Tenaga Kerja, Biaya Pemasaran Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan UMKM," *Bus. Account. Educ. J.*, vol. 1, no. 3, pp. 247-257, 2020.
- [28] S. P. L. Andri Waskita Aji, "Pengaruh Modal Usaha, Lokasi Usaha, Dan Teknologi Informasi Terhadap Pendapatan UMKM di Kabupaten Bantul," *J. Chem. Inf. Model.*, vol. 53, no. 9, pp. 1689-1699, 2021.