

PENGARUH AKSESIBILITAS MODAL USAHA, LOYALITAS KARYAWAN, DAN PENGGUNAAN APLIKASI PESAN ANTAR TERHADAP PENJUALAN UMKM BIDANG *FOOD AND BEVERAGE* DI KECAMATAN KEBON JERUK TAHUN 2022

Syifa Wulandari

Universitas Negeri Jakarta
E-mail: syifawulann29@gmail.com

Abstract: This study aims to analyze the accessibility of business capital, employee loyalty, and the intensity of the use of delivery applications on the sale 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 the sale of MSMEs. Then the dependent variable in this study is the accessibility of business capital, employee loyalty, and the intensity of the use of delivery applications. In this study, the method used is descriptive quantitative analysis, using multiple regression analysis with the SPSS program. The data used in this study is primary data from structured interviews via google forms as many as 44 respondents. The result is that the accessibility of business capital has a positive and significant effect, employee loyalty has a positive and significant effect, the intensity of the use of the inter-messaging application has a positive and significant effect on the sales of MSME actors.

Keywords: Accessibility of Business Capital, Employee Loyalty, Intensity of Use of Delivery Applications, Multiple Regression, SPSS

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis aksesibilitas modal usaha, loyalitas karyawan, dan intensitas penggunaan aplikasi pesan antar terhadap penjualan usaha mikro kecil menengah (UMKM) bidang *food and beverage* di Jakarta Barat Tahun 2022. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah penjualan UMKM. Kemudian variabel terikat dalam penelitian ini adalah aksesibilitas modal usaha, loyalitas karyawan, dan intensitas penggunaan aplikasi pesan antar. Dalam penelitian ini metode yang digunakan adalah analisis deskriptif kuantitatif, menggunakan analisis regresi berganda dengan program SPSS. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dari wawancara terstruktur melalui google formulir sebanyak 44 responden. Hasilnya aksesibilitas modal usaha berpengaruh positif dan signifikan, Loyalitas karyawan berpengaruh positif dan signifikan, Intensitas penggunaan aplikasi pesan antar berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan pelaku UMKM.

Kata kunci: Aksesibilitas Modal Usaha, Loyalitas Karyawan, Intensitas Penggunaan Aplikasi Pesan Antar, Regresi Berganda, SPSS

PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) menjadi salah satu sektor yang paling merasakan 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 dirumahkan.

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 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).

Penting untuk menjaga pendapatan di masa pandemi karena banyak UMKM yang tidak bertahan bahkan bangkrut di masa pandemi. Oleh karena itu 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 terpukul selama pandemi. Dia bilang, dari 64 juta UMKM yang ada di Tanah Air hampir semuanya mengalami penurunan omzet. Oke 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

KAJIAN PUSTAKA

Landasan Teori

Teori penjualan menyiratkan perilaku tenaga penjual terhadap prospek atau pelanggan, yang memastikan penjualan barang atau jasa aktif. Teori penjualan menjadi penting karena munculnya peran tenaga penjual dalam pemasaran karena penjual juga bertindak sebagai pemasar.

A. Teori Penjualan Berorientasi Produk

Dalam teori ini, diasumsikan bahwa calon pembeli atau calon pembeli tidak mengetahui tentang produk baru dan kemajuan ilmu pengetahuan atau teknologi. Mereka juga tidak tahu tentang manfaat atau dampak yang dapat diciptakan oleh produk atau teknologi baru untuk prospek. Oleh karena itu, dalam situasi seperti itu, gaya penjualan berorientasi produk diadopsi, di mana tenaga penjual perlu menyebarkan kesadaran tentang produk dengan menentukan fitur, keunggulan, manfaat, dan penggunaannya, kepada prospek

B. Teori Kepuasan Kebutuhan

Teori kepuasan kebutuhan mengedepankan pendekatan interaktif atau asumsi menang-menang, di mana prospek dan tenaga penjual berkomunikasi satu sama lain untuk memastikan kepuasan bersama kedua belah pihak. Tenaga penjual menanyakan dan memahami persyaratan, keinginan dan harapan calon pelanggan dan kemudian menyajikan produk yang sesuai untuk mencapai kepuasan konsumen.

C. Teori Penjualan "Formula Membeli"

Kebutuhan atau masalah pembeli mendapat perhatian utama, dan peran wiraniaga adalah membantu pembeli menemukan solusi. Teori ini dimaksudkan untuk menjawab pertanyaan: Proses berpikir apa yang terjadi di benak prospek yang menyebabkan keputusan untuk membeli atau tidak membeli? Nama "formula pembelian" diberikan kepada teori ini oleh kuat.

Penelitian Terdahulu

1. Tri Utari, Putu Martini Dewi (2014)
Pengaruh Modal, Tingkat Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di kawasan Imam Bonjol Denpasar Barat.
2. Dedy Dwi Arseto (2019).
Pengaruh Tingkat Pendidikan dan Teknologi Terhadap Pendapatan Dengan Modal Sebagai Variabel Moderasi Pada UMKM Kota Tebing.
3. Ni Putu Sri Yuniartini (2013).
Pengaruh Modal, Tenaga Kerja Dan Teknologi Terhadap Produksi Industri Kerajinan Ukiran Kayu Di Kecamatan Ubud
4. Hadi Noviono, Dyah Pelitawati (2019)
Pengaruh Modal Kerja, Pendidikan Dan Teknologi Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Sentra Industri Tas Dan Koper Tanggulangin.
5. Ayu Nur Azizah Intan (2019)
Pengaruh modal, tingkat pendidikan, teknologi, dan tenaga kerja terhadap pendapatan pelaku UMKM sektor Industri Makanan Ringan (IMR) di Kecamatan Padang Utara
6. Ni Nyoman Yuni Kariyani (2021)
Pengaruh tingkat pendidikan, modal dan teknologi terhadap daya saing usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Kecamatan Sawan
7. Edy Wirawan, I Wayan Bagia, Gede Putu Agus Jana Susila (2019).
Pengaruh Tingkat Pendidikan Dan Pengalaman Kerja Terhadap Kinerja Karyawan
8. Dewa Made Aris A., Ni Nyoman Yuliarmi, I Ketut Djayastra (2015)
Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Gianyar
9. Mohamad Rizal Nur Irawan (2019)
Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi Ud. Sari Tani Tenggerejo Kedungpring Lamongan.

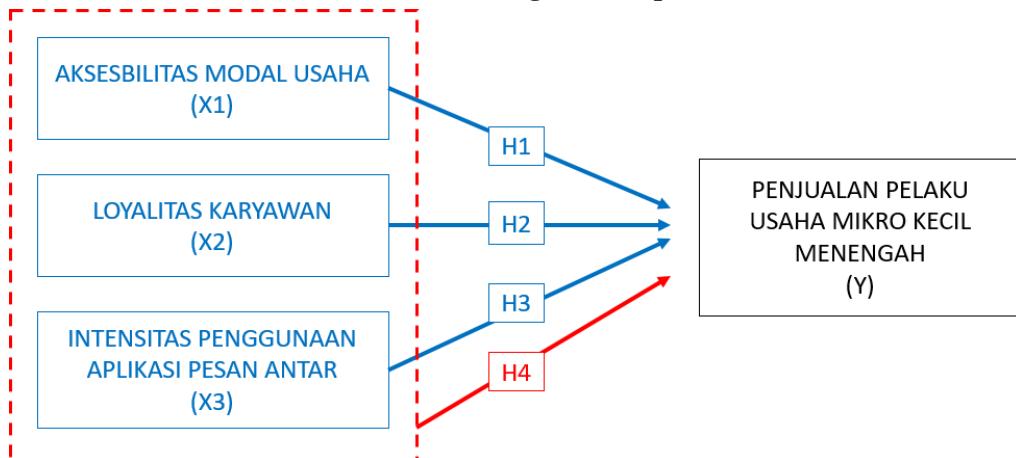
Hubungan Antar Variabel dan Hipotesis

Perumusan hipotesisnya yaitu :

1. Terdapat pengaruh antara aksesibilitas modal usaha terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.
2. Terdapat pengaruh antara loyalitas karyawan terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.
3. Terdapat pengaruh antara penggunaan aplikasi pesan antar terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.

4. Terdapat pengaruh antara aksesibilitas modal usaha, loyalitas karyawan, dan penggunaan aplikasi pesan antar secara simultan terhadap penjualan pelaku UMKM bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.

Kerangka Konseptual
Gambar 1. Kerangka Konseptual



METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian yang dilakukan menggunakan metode penelitian deskriptif dengan jenis pendekatan penelitian kuantitatif yang menekankan pada penilaian numerik atas fenomena yang dipelajari. Peneliti dapat mengkaji variabel penelitian melalui gambaran angka dan tulisan yang lebih bermakna melalui, penelitian deskriptif ini. Alat ukur dalam penelitian ini berbentuk kuesioner. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh berupa jawaban dari kuesioner (wawancara terstruktur).

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku pada pelaku usaha mikro kecil bidang *food and beverage* di Kecamatan Kebon Jeruk Jakarta Barat yang berjumlah sekitar 4.470 orang (bit.ly/bpumkebonjeruk2021).

Sampel merupakan bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Metode sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah *Random Sampling*, dimana sampel diambil secara acak. Dalam penelitian ini penulis menggunakan sampel sebanyak 44 responden.

Variabel dan Definisi Operasional
Tabel 1. Variabel dan Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi Operasional
1.	Aksesibilitas Modal Usaha	Modal usaha dikatakan menurun apabila modal usaha yang dimiliki Usaha Mikro kurang dari jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pemberian kredit mikro. Modal usaha yang dikatakan stabil apabila modal yang dimiliki Usaha Mikro sama dengan jumlah rata-rata sebelum dan sesudah adanya pemberian kredit mikro. Indikator dalam modal usaha adalah modal yang diperoleh di awal pembentukan usaha. Cara pengambilannya adalah dengan mewawancara langsung pelaku UMKM. Sumber datanya adalah sekunder.
2.	Loyalitas Karyawan	Kinerja juga memiliki indikator tersendiri dalam penilaianya yakni diantaranya ialah kualitas dan kuantitas, pelaksanaan tugas dan tanggung jawab yang bisa dijabarkan sebagai berikut: <ul style="list-style-type: none"> • Kualitas-kualitas disini ialah bagaimana seorang pegawai atau

		<p>karyawan dalam menjalankan tugasnya apakah baik atau tidak.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kuantitas-kuantitas ialah waktu yang dihabiskan oleh pegawai dalam menjalankan tugasnya dalam satu hari dan bisa diukur berdasarkan kecepatan kerja dari pegawai tersebut. • Tanggung jawab, dalam hal ini merupakan kesadaran pegawai akan tanggung jawabnya dalam melaksanakan tugas yang sudah diberikan oleh perusahaan.
3.	Penggunaan Aplikasi Pesan Antar	<p>Tingkat Bagi pengusaha rumah makan UMKM yang bergabung dengan layanan Go-Food dirasa lebih hemat, mengingat biaya untuk pertama kali bergabung tidak mahal. Beda halnya jika pengusaha rumah makan berdiri sendiri yang ingin mengembangkan usaha rumah makannya melalui delivery order tanpa bantuan atau bergabung dengan layanan Go-Food selain memakan banyak biaya untuk dapat terkenal atau diterima di masyarakat (konsumen) tidaklah mudah cenderung susah jika tidak mampu menciptakan hal yang unik dari produk makanannya atau dari segi tempat rumah makan itu sendiri.</p>

Metode Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik regresi linear berganda menggunakan aplikasi SPSS. Adapun kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Adapun skala yang digunakan untuk melakukan analisis data, yaitu dengan menggunakan skala likert.

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

Analisis deskriptif merupakan statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi.

Uji Validitas

Uji validitas dapat digunakan sebagai alat untuk mengukur tingkat valid atau tidaknya suatu kuesioner. Uji validitas dihitung dengan menggunakan metode Korelasi *Pearson*. Suatu model dikatakan valid apabila tingkat signifikansi dari korelasi antara konstruk rataan variabelnya sebesar kurang dari 0,05 dan oleh karena itu butir pertanyaan dianggap valid. Selain kriteria yang digunakan dalam menentukan valid atau tidaknya pernyataan adalah tingkat kepercayaan yang mencapai 95% ($\alpha = 5\%$).

Tabel 2. Uji Validitas

Variabel	Nomor Item	Probabilitas Hitung	Status
Aksesibilitas Modal Usaha (X1)	X1.1	0.000	Valid
	X1.2	0.000	Valid
	X1.3	0.000	Valid
	X1.4	0.000	Valid
	X1.5	0.000	Valid
	X1.6	0.000	Valid
	X1.7	0.000	Valid
	X1.8	0.000	Valid
	X1.9	0.000	Valid
	X1.10	0.000	Valid

Loyalitas Karyawan (X2)	X2.1	0.000	Valid
	X2.2	0.000	Valid
	X2.3	0.000	Valid
	X2.4	0.000	Valid
	X2.5	0.000	Valid
	X2.6	0.000	Valid
	X2.7	0.000	Valid
	X2.8	0.000	Valid
	X2.9	0.000	Valid
	X2.10	0.000	Valid
Penggunaan Aplikasi Pesan Antar (X3)	X3.1	0.000	Valid
	X3.2	0.000	Valid
	X3.3	0.000	Valid
	X3.4	0.000	Valid
	X3.5	0.000	Valid
	X3.6	0.000	Valid
	X3.7	0.000	Valid
	X3.8	0.000	Valid
	X3.9	0.000	Valid
	X3.10	0.000	Valid
Penjualan Usaha (Y)	Y.1	0.000	Valid
	Y.2	0.000	Valid
	Y.3	0.000	Valid
	Y.4	0.000	Valid
	Y.5	0.000	Valid
	Y.6	0.000	Valid
	Y.7	0.000	Valid
	Y.8	0.000	Valid
	Y.9	0.000	Valid
	Y.10	0.000	Valid

Sumber : Data primer, diolah dengan menggunakan spss 23

Dapat dilihat pada tabel diatas, hasil uji validitas pada tabel menunjukan bahwa dari 20 pertanyaan yang dijawab oleh 44 responden dinyatakan valid, dikarenakan nilai probabilitas korelasi skor pertanyaan dengan nilai dengan nilai rataan variabelnya < 0.05 ($\alpha = 5\%$).

Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas merupakan pengujian yang dilakukan untuk mengetahui apakah suatu instrumen penelitian layak digunakan atau tidak. Adapun cara yang digunakan untuk menguji reliabilitas adalah dengan melakukan uji statistik yang menghasilkan probabilitas *Cronbach Alpha* (Ghozali, 2005). Hasil uji reliabilitas dapat dilihat pada table berikut:

Tabel 3. Hasil Uji Reliabilitas

<i>Reliability Test</i>		
<i>N of item</i>	<i>Cronbach's Alpha</i>	Keterangan
20	0.844	Reliabel

Sumber : Data primer, diolah dengan menggunakan spss 23

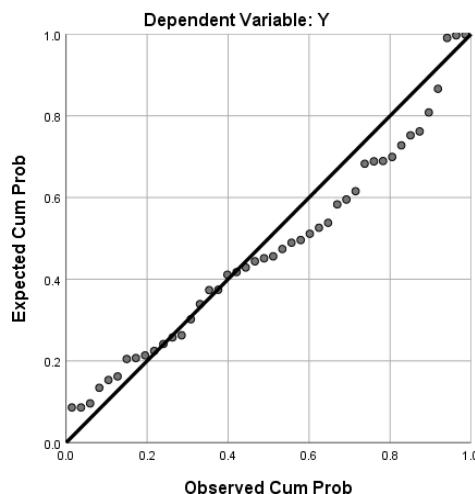
Berdasarkan tabel diatas, instrumen yang digunakan dalam penelitian ini merupakan reliabel atau dapat digunakan. Hal ini ketahui dengan ditandai oleh nilai *Cronbach Alpha* sebesar 0.844 yang berarti bernilai antara 0.7 – 0.9, ini berarti reliabilitas bernilai tinggi. Oleh karena itu, instrumen yang digunakan bersifat konsisten dan dapat digunakan.

Pembahasan

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 terikat 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).

Gambar 2. Hasil Uji Normalitas P-Plot
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Berdasarkan gambar P-plots diatas, menunjukkan bahwa data yang telah diuji berdistribusi secara normal. Dikarenakan penyebaran titik-titik berada di sekitar area garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Selain itu, hasil ini juga menyimpulkan bahwa dari model sampel yang diteliti sudah mendekati populasinya.

Uji Linearitas

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 prasyarat dalam analisis korelasi atau regresi linear. Dasar pengambilan keputusan dalam uji linearitas adalah:

- Jika nilai probabilitas $> 0,05$ maka hubungan antara variabel (X) dengan (Y) adalah linear.
- Jika nilai probabilitas $< 0,05$ maka hubungan antara variabel (X) dengan (Y) adalah tidak linear.

Tabel 4 Uji Linearitas X1

	<i>Sum of Squares</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Deviation from Linearity</i>	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 5. Uji Linearitas X2

	<i>Sum of Squares</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Deviation from Linearity</i>	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 6. Uji Linearitas X3

	<i>Sum of Squares</i>	<i>Mean Square</i>	<i>F</i>	<i>Sig.</i>
<i>Deviation from Linearity</i>	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 intensitas penggunaan aplikasi pesan antar (X3) dan penjualan UMKM (Y) terdapat hubungan yang linier.

Analisis Koefisien Determinasi (R2)

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

Adapun hasil analisis R2 yang dihasilkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 7. 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 tabel diatas diperoleh nilai koefisien *R square* sebesar 0.673 sedangkan koefisien *Adj. R square* sebesar 0.663. hal ini menunjukan bahwa sumbangan pengaruh dari seluruh variabel independen 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 t) Uji statistik pada dasarnya digunakan untuk mengetahui apakah pengaruh variabel independen 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*. Berikut ini adalah hasil uji t dalam penelitian ini:

Dapat disimpulkan hasil dari pengujian uji t sebagai berikut:

- 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 menunjukan $4.424 > 1.660$ dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa *Ho* ditolak dan *Ha* diterima artinya variabel 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 *online*. Selain itu, modal digunakan untuk menambah produksi barang dan mempromosikan suatu usaha.
- 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 menunjukan $6.823 > 1.660$ dan tingkat signifikan $0.000 < 0.05$, maka menyatakan bahwa *Ho* ditolak dan *Ha* diterima artinya variabel loyalitas karyawan berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan Pelaku usaha Mikro Kecil Menengah di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat
- 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 *Ho* ditolak dan *Ha* 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)

Uji F statistik pada dasarnya digunakan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh semua variabel independen yang dimasukan dalam model regresi secara bersama-sama terhadap variabel dependen dan diuji pada tingkat signifikan 0.05 (Gujarati, 2006).

Salah satu cara untuk melakukan uji F ini adalah dengan melihat besaran statistik probabilitas yang dihasilkan pada tabel 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 8. 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 tabel 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, penggunaan aplikasi pesan antar secara bersama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penjualan pelaku usaha mikro kecil menengah di Kecamatan Kebon Jeruk, Jakarta Barat.

Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui variable-variabel yang mempengaruhi dari variabel bebas terhadap variabel terkait. Analisis linier berganda pada penelitian ini bertujuan untuk menganalisis tentang sejauh mana pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat.

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

Tabel 9. Analisis Regresi Berganda Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Beta	t	Sig.
	B	Std. Error			
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 dimasukan 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 variabel 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.

Implikasi Penelitian

A. 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 bahwa terdapat pengaruh antara modal usaha terhadap penjualan usaha. Hal tersebut terlihat bahwa ketika variabel modal usaha naik sebesar satu-satuan *score* maka diasumsikan akan mempengaruhi penjualan (Y) sebesar 0.30 yang artinya variabel modal usaha 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.

B. 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 modal 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.

C. Pengaruh 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 genggaman 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 para pelaku usaha mikro.

Hal tersebut terlihat bahwa ketika variabel penggunaan aplikasi go food/grab food 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 Sari (2019) yang menyatakan ekonomi digital memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku usaha mikro di Kota Makassar.

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

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 sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan aksesibilitas modal usaha terhadap pendapatan usaha di Kecamatan Kebon Jeruk. Hal ini dibuktikan oleh t hitung $>$ t tabel ($4.424 > 1.660$) 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.
2. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan loyalitas karyawan terhadap penjualan usaha di Kecamatan Kebon Jeruk. Hal ini dibuktikan oleh t hitung $>$ t tabel ($6.823 > 1.660$) 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.
3. Berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan penggunaan aplikasi pesan antar terhadap pendapatan usaha di Kecamatan Kebon Jeruk. Hal ini dibuktikan oleh t hitung $>$ t tabel ($6.377 > 1.660$) 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.
4. Berdasarkan 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 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.

Saran dan Keterbatasan

Berdasarkan dari hasil penelitian dan kesimpulan yang telah diperoleh dari penelitian ini, maka saran yang dapat diberikan sebagai berikut:

1. Bagi para pelaku usaha mikro kecil dan menengah, dalam menghadapi perkembangan teknologi yang semakin canggih di zaman modern ini. Sangat disarankan untuk mempelajari penggunaan aplikasi pesan antar, hal tersebut bertujuan untuk menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat, pelaku usaha juga dapat mempertimbangkan penggunaan modal dalam mendirikan usahanya.
2. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat memperluas wilayah sampel dalam penelitian, bukan

hanya Pelaku Usaha Mikro di Kecamatan Kebon Jeruk saja tetapi di beberapa daerah lainnya sehingga dapat memperoleh hasil penelitian yang maksimal.

REFERENSI

- 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, August). 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.
- 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.
- 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), 44496.
- 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 (UMKM) 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 Economia*, 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.