

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PENDAPATAN UMKM KULINER ONLINE

(Studi Empiris pada UMKM Kuliner Online yang Terdaftar
di I-JUS MELON Kota Semarang Tahun 2018)

Andrajati Muhammad Salim, Arif Pujiyono¹

Departemen IESP Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro
Jl. Prof. Soedharto SH Tembalang, Semarang 50239, Phone:
+622476486851

ABSTRACT

In the current era of globalization, it requires business people to think more creatively and innovatively. Support from the government so that business actors can be more competitive in the market competition is needed. Income is one important factor that determines the sustainability of a business. Semarang City is a city that has the potential for various types of businesses, one of which is culinary. In 2018 the number of MSMEs in the city of Semarang experienced an overall reduction. Therefore, this study aims to determine the factors that affect the income of culinary MSMEs in the city of Semarang.

This study was analyzed using multiple linear regression (OLS). The population in this study were online culinary MSME players registered at I JUS MELON Semarang. The method used in sampling is purposive sampling. The research sample was obtained by giving a questionnaire to 67 MSME actors. Then used secondary data as supporting data in this study

The results of hypothesis testing show that capital, labor, education, financing have a positive effect on MSME income. Meanwhile, business experience, training, mentoring do no effect on the income of MSMEs. The value of R square in this study was 51.4%. Suggestions for further research are to be able to add other variables that can better explain the research.

Keywords: Income, MSMEs, I JUS MELON SEMARANG,

PENDAHULUAN

Umkm adalah salah satu bidang usaha yang memiliki peran penting dalam perkembangan Indonesia. Salah satu peran penting umkm dalam pembangunan Indonesia adalah ketika krisis melanda pada periode 1997-1998, hanya UMKM yang dapat kuat bertahan. Sejauh ini, UMKM juga telah berkontribusi sebanyak 57,60% Produk Domestik Bruto (PDB) dan mempunyai tingkat penyerapan tenaga kerja sekitar 97% dari seluruh tenaga kerja nasional (Profil Bisnis UMKM oleh LPPI dan BI, 2015).

¹ Corresponding author

Sebagai ibu Kota provinsi Jawa Tengah Kota Semarang yang memiliki banyak potensi pada berbagai jenis usaha di dalamnya. Salah satu usaha yang cukup diminati adalah olahan pangan hal ini dapat terlihat dari jumlahnya yang cukup banyak dibandingkan jenis usaha lain. Jumlah pelaku UMKM dengan sektor olahan pangan selalu mengalami peningkatan mulai dari tahun 2015 hingga tahun 2017. Namun pada tahun 2018 jumlah UMKM secara keseluruhan di Kota Semarang mengalami penurunan termasuk pada sektor olahan pangan.

Salah satu faktor penting yang dapat membuat UMKM dapat berkontribusi dan bertahan adalah pendapatan yang didapat oleh UMKM itu sendiri namun dalam perkembangannya usaha mikro tidak terlepas dari berbagai permasalahan baik internal maupun eksternal. Menurut Tambunan, (2002). Setidaknya ada lima masalah dasar yang sering dihadapi oleh usaha mikro diantaranya: pemasaran, keuangan, sumber daya manusia (SDM), bahan baku dan teknologi.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menemukan bukti empiris dampak sebelum dan sesudah penggunaan media sosial terhadap perkembangan omset, keuntungan, tenaga kerja, dan jumlah produksi usaha catering di Kota Semarang.

KERANGKA PEMIKIRAN TEORITIS DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

Menurut Perloff (2008), produksi merupakan suatu proses dimana perusahaan menggunakan teknologi atau proses produksi untuk merubah input atau faktor produksi menjadi output dengan menggunakan pengetahuan teknologi dan manajemen tertentu. Proses produksi membutuhkan bermacam-macam input seperti bahan baku, modal, tenaga kerja, dan kewirausahaan. Menurut Pindyck dan Rubinfeld (2014), Fungsi produksi merupakan kombinasi spesifik dari input yang menunjukkan output tertinggi yang dapat diproduksi oleh perusahaan. Fungsi tersebut dapat dituliskan sebagai berikut:

$$q = F(K, L)$$

Persamaan ini menghubungkan kuantitas output dengan kuantitas input tenaga kerja dan input modal. Perusahaan dapat memperoleh output lebih besar dengan input tertentu menggunakan teknologi. Teknologi dapat berupa tingkat pengetahuan tertentu yang digunakan untuk mengubah input menjadi output (Pindyck dan Rubinfeld, 2014). Adapun Fungsi Produksi dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$q = F(K, L, R, T)$$

Dimana (K) merupakan modal, (L) tenaga kerja, (R) bahan baku atau sumber daya alam, dan (T) merupakan teknologi dan kewirausahaan.

Pengaruh Modal terhadap pendapatan UMKM

Modal adalah barang yang dihasilkan dari proses produksi dalam sistem ekonomi sebagai input untuk memproduksi barang dan jasa di masa depan (Case and Fair, 2007). Selain itu menurut kamus besar bahasa Indonesia modal merupakan uang yang digunakan sebagai pokok untuk berdagang. Menurut Pindyck dan Rubinfeld (2014), Modal juga bisa berupa input jangka panjang seperti tanah, bangunan (pabrik, toko), dan peralatan (mesin, truk).

Pengaruh Pengalaman Usaha terhadap pendapatan UMKM

Pengalaman usaha adalah lamanya pedagang tersebut menjalankan usahanya, dalam sektor informal semakin lama pedagang menjalankan usaha maka semakin dapat meningkatkan keuntungan yang diperolehnya (Jaya, 2011). Sedangkan Zimmerer dan Scarborough (2008), menjelaskan bahwa semakin lama seorang wirausaha menjalankan usaha maka pengetahuan dan kemampuan teknis baik itu kekuatan visualisasi, koordinasi, integrasi, serta mengelola dan memotivasi agar dapat mencapai kinerja yang lebih tinggi.

Pengaruh tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM

Tenaga kerja menurut UU No. 13 tahun 2003 Bab 1 Pasal 1 tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Sedangkan Pindyck dan Rubinfeld (2014) tenaga Kerja terdiri dari kegiatan kerja yang dilakukan oleh manajer, tenaga ahli (arsitektur, ekonom, ahli mesin, tukang pipa), dan tenaga kasar (petugas, pekerja bangunan, pekerja perakitan). Kuliner adalah bidang usaha yang tidak terlepas dari kegiatan produksi maka dari itu jumlah tenaga kerja memiliki pengaruh positif bagi pendapatan UMKM. dalam penelitian Prawira dan Dewi (2019) menjelaskan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara tenaga kerja dan pendapatan UMKM

Pengaruh tingkat pendidikan terhadap pendapatan UMKM

Dalle dalam Neolaka dan Grace (2017) menjelaskan bahwa pendidikan merupakan upaya yang dilakukan oleh pemerintah, masyarakat dan keluarga melalui kegiatan bimbingan yang dilakukan baik didalam maupun di luar sekolah dengan tujuan agar peserta didik mampu berperan penting di masyarakat dimasa mendatang. Menurut penelitian yang dilakukan Wanigasekara dan Surangi (2010) tingkat pendidikan dapat mempengaruhi jumlah pendapatan pelaku usaha retail di Sri Lanka.

Pengaruh pelatihan terhadap pendapatan UMKM

Menurut Bernardin & Russell (dalam Gomes, 2000: 197), pelatihan adalah usaha yang dilakukan untuk memperbaiki performa tenaga kerjapada suatu pekerjaan tertentu yang sedang menjadi tanggung jawabnya, atausuatu pekerjaan yang ada kaitannya dengan pekerjaannya. Menurut Irawati

(2018), dalam penelitiannya pelatihan dan pembinaan berpengaruh positif terhadap pengembangan usaha kecil

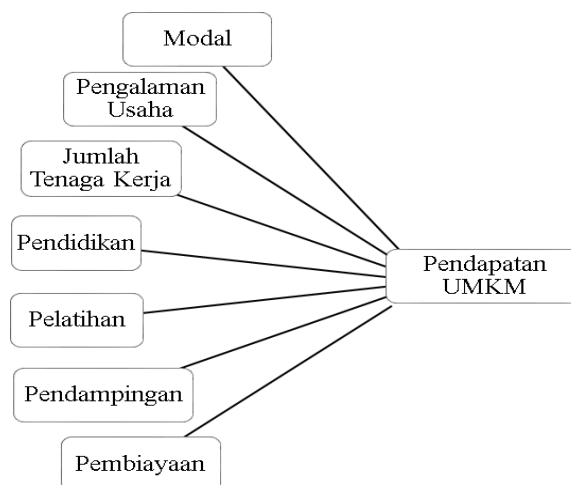
Pengaruh pendampingan terhadap pendapatan UMKM

Menurut Bambang (1994), pendampingan adalah suatu cara yang dilakukan untuk mencapai tujuan dengan hubungan dialogis (saling mengisi). Diawali dengan memahami realitas masyarakat dan memperbaharui kualitas kearah yang lebih baik. Menurut Utami (2018), terdapat pengaruh positif antara pendampingan dan pendapatan UMKM. Hipotesis yang dikemukakan oleh peneliti atas penjelasan di atas sebagai berikut:

Pengaruh pembiayaan terhadap pendapatan UMKM

Menurut Kasmir (2008) pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara Bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil. Penelitian Purnamayanti et al. (2014), menjelaskan bahwa pemberian kredit yang diberikan oleh BPR Nusamba Mengwi berpengaruh terhadap pendapatan UMKM.

Gambar 1
Kerangka Pemikiran



METODE PENELITIAN

Variabel Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan mengumpulkan data melalui kuesioner yang dibagikan kepada pelaku UMKM dengan kategori olahan pangan yang melakukan transaksi secara online dan telah terdaftar di I JUS MELON yang kemudian data tersebut diolah dengan program statistik untuk mengetahui pengaruh modal,

pengalaman usaha, tenaga kerja, pendidikan, pelatihan, pendampingan, dan bantuan modal terhadap pendapatan.

Definisi Operasional Variabel

Definisi operasional variabel merupakan penjelasan dari semua variabel dalam penelitian ini secara operasional sehingga dapat mempermudah untuk mengartikan makna penelitian. Berikut adalah penjelasan variabel dalam penelitian ini:

- a. Modal awal (X1) adalah barang atau uang yang digunakan oleh UMKM untuk memulai usahanya. Dalam hal ini satuan rupiah
- b. Pengalaman Usaha (X2) merupakan variabel yang digunakan untuk mengukur berapa lama UMKM dalam menjalankan usahanya. Hal ini diukur dengan satuan bulan.
- c. Tenaga Kerja (X3) adalah orang yang ikut dalam proses produksi makanan dan minuman pada usaha. Hal ini dapat terlihat dari banyaknya jumlah tenaga kerja yang dimiliki oleh UMKM.
- d. Pendidikan (X4) adalah segala usaha yang dilakukan dengan sadar, dengan tujuan untuk mengubah tingkah laku manusia menuju ke arah yang lebih baik. Dalam hal ini ukuran yang digunakan adalah pendidikan formal terakhir yang ditempuh pelaku UMKM. Satuan yang digunakan adalah tahun.
- e. Pelatihan (X5) adalah sebuah fasilitas yang diberikan oleh pemerintah Kota Semarang agar UMKM dapat meningkatkan pengetahuan mengenai usaha. Untuk menilai sejauh mana program ini dapat membantu UMKM maka digunakan skala likert untuk mengukur preferensi dari responden dengan memberikan nilai (1-5) pada tiap pertanyaannya. Satuan dalam variabel ini adalah nilai total dari tiap pertanyaan mengenai pelatihan.
- f. Pendampingan (X5) adalah sebuah fasilitas yang diberikan oleh pemerintah Kota Semarang bagi UMKM untuk dapat membantu menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh UMKM melalui klinik bisnis. Untuk menilai sejauh mana program ini dapat membantu UMKM maka digunakan skala likert untuk mengukur preferensi dari responden dengan memberikan nilai (1-5) pada tiap pertanyaannya. Satuan dalam variabel ini adalah nilai total dari tiap pertanyaan mengenai pelatihan.
- g. Pemberian dana kredit merupakan sebuah fasilitas yang diberikan oleh Pemkot Semarang melalui program kredit WIBAWA agar UMKM dapat meningkatkan usahanya. Dalam hal ini satuan yang digunakan adalah dengan variabel Dummy.

Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini populasi yang dimaksud adalah jumlah UMKM dengan kategori Olahan Pangan serta melakukan transaksi secara online yang terdaftar dalam i-JUS MELON pada tahun 2017. Dalam penelitian ini teknik yang digunakan dalam menentukan pengambilan sampel adalah

random sampling. Untuk menentukan jumlah sampel pada populasi ini digunakan rumus slovin:

$$n = N/(1+N (e)^2)$$

Metode Analisis

Berdasarkan data yang diperoleh menggunakan kuesioner yang didapat melalui pelaku UMKM dengan kategori olahan pangan yang melakukan transaksi secara online dan telah terdaftar di I JUS MELON akan disajikan dalam bentuk persentase dan tabulasi, lalu data tersebut dianalisis menggunakan analisis regresi linier berganda dengan menggunakan software statistik yaitu SPSS 23.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Objek Penelitian

Sebagian besar responden berusia sekitar 26-30 tahun, yaitu sebanyak 31% dimana rentang angka tersebut berada dalam kategori usia produktif. Dalam penelitian ini sebagian besar jenis kelamin dari pelaku umkm kuliner online di I-JUS MELON adalah perempuan yaitu sebanyak 48 orang atau 73,13% sedangkan laki-laki hanya 18 orang atau 26,87%. Setelah dilakukan pendataan dapat diketahui bahwa responden dalam penelitian ini memiliki rentang pendidikan mulai dari SMP hingga Sarjana dengan jumlah responden dengan tingkat pendidikan akhir SMA adalah yang terbanyak, yaitu 34 orang atau 50,75%. Kemudian kategori produk kuliner paling digemari dalam penelitian ini adalah kategori snack.

Berdasarkan hasil penelitian sebagian besar responden lebih menyukai menggunakan media sosial sebagai perantara untuk mempromosikan produk, adapun media sosial yang paling sering digunakan adalah whatsapp, instagram, facebook, line dan lainnya yaitu sebanyak 33 responden dengan persentase sebanyak 49,25%. Hal ini terjadi karena media sosial adalah salah satu alat interaksi yang selalu digunakan sehari-hari baik untuk Bisnis, *Chatting* dan sebagainya, sedangkan responden lainnya lebih memilih untuk menggunakan fasilitas *Delivery order* yang tersedia di dalam Startup yang bergerak di bidang transportasi seperti GOJEK dan GRAB. Berdasarkan hasil pendataan *GO-FOOD* digunakan oleh 12 responden dengan persentase 17,91% dan *GRAB-FOOD* digunakan oleh 16 responden dengan persentase 23,88%, hal ini wajar karena GO-FOOD ataupun GRABFOOD sebagai pihak ketiga sangat memudahkan konsumen dan kerap kali memberikan promo-promo kepada konsumen.

Sebagian besar pelaku UMKM kuliner atau 35,82% UMKM sudah menjalankan usaha selama 4-6 tahun. Sedangkan pelaku UMKM kuliner lainnya sudah memulai usahanya selama 0-3 tahun sedangkan sebagian pelaku usaha sudah memulai usahanya lebih dari 16 tahun. Berdasarkan data penelitian sebanyak 23 UMKM atau 34,33% hanya memiliki 1 tenaga kerja. Dari hasil pendataan mayoritas pelaku umkm atau sebanyak 34% memulai usahanya dengan modal 4-6 juta. Namun ada juga pelaku usaha yang memulai dengan modal lebih dari 16 juta. Dalam penelitian ini mayoritas responden memiliki penghasilan sebesar Rp 1.000.000-Rp 4.999.000 yaitu sebanyak 58,21%.

Mayoritas responden dalam penelitian ini atau sebanyak 42 pelaku UMKM belum pernah mendapatkan pelatihan yang telah difasilitasi oleh

pemkot Semarang. Setelah dilakukan penelitian terhadap 42 responden yang belum pernah mengikuti pelatihan mayoritas alasan mereka adalah karena tidak adanya waktu. Mayoritas responden dalam penelitian ini atau sebanyak 49 pelaku UMKM belum pernah memanfaatkan fasilitas pendampingan yang telah difasilitasi oleh pemkot Semarang. Setelah dilakukan penelitian terhadap 49 responden yang belum pernah mengikuti pelatihan mayoritas alasan mereka adalah karena tidak adanya waktu hal tersebut dapat dilihat jumlah persentasenya sebesar 71,43%.

Setelah dilakukan pendataan dapat kita ketahui bahwa sebanyak 43 responden atau 64,18% menggunakan fasilitas pembiayaan yang diberikan oleh pemkot Semarang. Adapun sebanyak 4 atau 17,39% responden tidak menggunakan fasilitas tersebut karena merasa rumit, lalu sebanyak 5 atau 21,74 % responden tidak menggunakan karena sudah menggunakan jasa kredit lain. Sedangkan sebanyak 9 responden atau 39,13% beranggapan bahwa tidak membutuhkan fasilitas kredit. Namun mayoritas respondentidak menggunakan fasilitas kredit karena alasan lainnya.

Uji Realibilitas dan Validitas

Suatu kuesioner dapat dikatakan valid atau sah jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut. Pengujian ini dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan nilai r tabel. Dalam penelitian ini tingkat kepercayaan yang digunakan adalah $\alpha 5\%$ dengan *Degree of Freedom* (df) = $n-2 = 67-2 = 65$ maka nilai r tabel yang sesuai = 0,2027 (*one tailed*) (Ghozali, 2005). Suatu variabel dapat dikatakan reliabel jika nilai *Cronbach Alpha* >0.70 (Ghozali, 2005). Variabel pelatihan dan pendampingan dalam penelitian ini sudah dapat dikatakan reliabel karena memiliki nilai *Cronbach Alpha* sebesar 0,768 dan 0,882.

Uji F

Tabel 1
Hasil Uji F

	Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.114E7	7	1591763.526	10.960	.000 ^a
	Residual	8568664.774	59	145231.606		
	Total	1.971E7	66			

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2019

Model regresi dapat dikatakan baik ketika variabel independen secara simultan memiliki pengaruh terhadap variabel dependen. Untuk menguji apakah hipotesis yang telah diajukan diterima atau tidak dapat dilakukan dengan membandingkan nilai f hitung dengan f tabel, jika f hitung lebih besar maka hipotesis dalam suatu penelitian berpengaruh secara simultan. Penelitian ini menggunakan tingkat kepercayaan sebesar 5%. Dari hasil penelitian didapati bahwa f hitung memiliki nilai sebesar 10,960 dan nilai signifikansi sebesar $0,00 < 0,05$ artinya variable modal, pengalaman

usaha, tenaga kerja, pendidikan, pelatihan, pendampingan dan pembiayaan secara simultan memiliki pengaruh terhadap variabel dependen yaitu pendapatan.

Uji R²

Tabel 2
Hasil Uji R²

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.752 ^a	.565	.514	381.09265

Sumber: Data Primer yang Diolah, 2019

Penelitian ini menggunakan uji koefisien determinasi dalam mengukur tingkat keberhasilan model yang digunakan dalam memprediksi nilai variabel dependen. Semakin tinggi nilai R² maka semakin besar juga kemampuan variabel bebas dalam menerangkan variabel terikat. Dari hasil penelitian diperoleh nilai *adjusted R Square* sebesar 0.514, artinya 51,4% variabel dalam penelitian ini dapat dijelaskan oleh variabel dependen yaitu modal, pengalaman usaha, tenaga kerja, pendidikan, pelatihan, pendampingan dan pembiayaan. Sedangkan sisanya 48,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 3
Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error			
1 (Constant)	307.423	986.432	2.986	.004	.004
x1	.236	.079	.036	.972	.972
x2	2.143	60.352	3.852	.000	.000
x3	304.751	79.117	2.466	.017	.017
x4	470.631	190.884	-1.455	.151	.151
x5	-253.500	174.246	.532	.597	.597
x6	61.701	115.977	2.445	.017	.017
x7	245.623	100.444	.312	.756	.004

Sumber: Data primer yang diolah, 2019

$$0,287 + 0,003 + 0,381 + 0,232 - 0,132 + 0,48 + 0,219$$

Berdasarkan tabel dapat dilihat bahwa nilai konstanta sebesar 307.423 serta nilai koefisien regresi masing masing variabel yaitu modal sebesar .236, pengalaman usaha sebesar 2.143, Tenaga kerja sebesar 304.751, Pendidikan 470.631, pelatihan -253.500, pendampingan 61.70, pembiayaan 245.623 hal ini menunjukkan bahwa terjadi hubungan yang positif dan signifikan masing masing variabel yang memiliki nilai signifikansi di bawah 0,05.

Pengaruh modal terhadap pendapatan UMKM

Dari hasil penelitian modal memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,04 dengan batas toleransi yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah 5%. Adapun nilai t yang diperoleh sebesar 2986 dan nilai koefisien regresi sebesar 0,287 artinya jika terjadi peningkatan sebesar 1 poin akan mengakibatkan peningkatan sebesar 0,287. Hasil ini memiliki kesamaan dengan penelitian (Wahyono, 2017) dan (Firdausa dan Fitri Arianti, 2013) yang telah dilakukan terlebih dahulu mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang. Dalam tersebut modal memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan pedagang. Bidang kuliner adalah salah satu usaha yang cukup bergantung dengan modal. Dalam hal ini semakin banyak modal yang dimiliki maka akan semakin besar pula kemampuan pelaku UMKM untuk meningkatkan produksi, karena dengan meningkatnya modal maka semakin banyak juga bahan baku yang dapat dibeli oleh pelaku umkm, hal ini sesuai dengan Teori produksi yang dikemukakan oleh perloff dimana $f=(k,l, \dots)$ artinya produksi dipengaruhi oleh input yang dimiliki salah satunya adalah modal. Selain itu modal juga dapat digunakan oleh pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha seperti membuka cabang.

Pengaruh pengalaman usaha terhadap pendapatan UMKM

Dari hasil penelitian pengalaman usaha memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,972 dengan batas toleransi yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah 5%. Adapun nilai t yang diperoleh sebesar 0,036 dan nilai koefisien regresi sebesar 0,003. Hal ini menyatakan bahwa pengalaman usaha tidak memiliki pengaruh terhadap pendapatan UMKM. Hasil ini memiliki kesamaan dengan penelitian Mateev *et al.*, (2010) yang telah dilakukan terlebih dahulu yang menyatakan pertumbuhan keuntungan perusahaan di eropa tengah dan eropa timur tidak dipengaruhi oleh lama waktu perusahaan beroperasi. Hal ini dapat terjadi karena berjualan menggunakan *e-commerce* merupakan hal yang cukup mudah karena bisa dimulai oleh siapapun dan kapanpun. Selain itu berjualan dengan *e-commerce* juga lebih menekankan pada promosi yang dilakukan, karena berjualan dengan *e-commerce* bisa dimulai dari rumah tanpa memiliki outlet. Ketika pelaku UMKM *intense* dalam melakukan promosi dengan strategi yang tepat, maka semakin cepat pula konsumen mengetahui keberadaan UMKM tersebut. Selain itu, untuk memulai berjualan dengan *e-commerce* tidak sulit karena banyak tersedia

tutorial-tutorial di internet sehingga tidak dibutuhkan pengalaman berwirausaha yang lama.

Pengaruh Tenaga kerja terhadap pendapatan UMKM

Dari hasil penelitian Tenaga Kerja memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,00 batas toleransi yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah 5%. Adapun nilai t yang diperoleh sebesar 3,852 dan nilai koefisien regresi sebesar 0,381 yang menyatakan bahwa setiap kenaikan jumlah tenaga kerja UMKM sebesar 1 poin maka akan meningkatkan pendapatan sebesar 0,381. Hasil penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Prawira dan Dewi (2019) dimana tenaga kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Namun bidang kuliner adalah satu bidang usaha yang sangat mementingkan proses produksi dalam menjalankannya. Dengan bertambahnya tenaga kerja maka output yang dihasilkan dapat meningkat. Hal ini sesuai dengan teori *Law of Diminishing Return* dimana penambahan input dalam suatu proses produksi hingga jumlah tertentu dapat menambah output yang dihasilkan.

Pengaruh Pendidikan Terhadap Pendapatan UMKM

Dari hasil penelitian variabel pendidikan memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,017 dengan batas toleransi yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah 5%. Adapun nilai t yang diperoleh sebesar 2,466 dan nilai koefisien regresi sebesar 0,232 artinya setiap kenaikan tingkat pendidikan UMKM sebesar 1 poin maka pendapatan umkm juga meningkat sebesar 0,232 dengan asumsi *ceteris paribus*. Hasil ini memiliki kesamaan dengan penelitian Van Praag (1997), Purnamayanti et al. (2010) yang menyatakan bahwa tingkat pendidikan pelaku bisnis pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pelaku bisnis. Menurut Kaufman (1999) pendidikan memiliki hubungan terhadap pendapatan yang diterima oleh seseorang. Pendidikan dapat meningkatkan kemampuan seseorang untuk mengkonseptualisasi, berfikir logis dan mengkomunikasikannya. Selain itu juga dapat memberikan kemampuan khusus terhadap pekerjaan tertentu.

Pengaruh pelatihan terhadap pendapatan UMKM

Dari hasil penelitian pengalaman usaha memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,151 batas toleransi yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah 5%. Adapun nilai t yang diperoleh sebesar -1,455 dan nilai koefisien regresi sebesar -0,132. Hal ini menyatakan bahwa pelatihan tidak memiliki pengaruh terhadap pendapatan UMKM. Hasil penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Utami (2018) dimana pelatihan yang dilakukan memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan pelaku usaha. Penelitian ini masih belum dapat membuktikan pengaruh signifikan antara pelatihan dengan pendapatan pelaku UMKM. Hal ini dapat terjadi karena masih rendahnya minat para pelaku UMKM untuk mengikuti pelatihan yang diadakan oleh Pemkot Semarang hal tersebut dapat dibuktikan melalui data deskriptif tabel 4.11 bahwa sebanyak 43 % responden dalam penelitian ini belum pernah mendapatkan pelatihan. Selain

itu sebanyak 78% (tabel 4.12) responden baru mengikuti pelatihan sebanyak 0-3 pertemuan.

Pengaruh Pendampingan Terhadap Pendapatan UMKM

Dari hasil penelitian pengalaman usaha memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,597 dengan taraf signifikansi yang digunakan dalam penelitian ini yaitu 5%. Adapun nilai t yang diperoleh sebesar 0,532 dan nilai koefisien regresi sebesar 0,048. Hal ini menyatakan bahwa pengalaman usaha tidak memiliki pengaruh terhadap pendapatan UMKM. Hasil penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh Utami (2018) dimana pendampingan yang dilakukan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Penelitian ini masih belum dapat membuktikan pengaruh yang signifikan antara pendampingan dengan pendapatan pelaku UMKM. Hal tersebut dapat terjadi karena masih rendahnya minat dari pelaku UMKM untuk memanfaatkan fasilitas pendampingan yang diberikan oleh Pemkot Semarang.

Pengaruh Pembiayaan Terhadap Pendapatan UMKM

Dari hasil penelitian variabel pendidikan memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,017 dengan batas toleransi yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah 5%. Adapun nilai t yang diperoleh sebesar 2,445 dan nilai koefisien regresi sebesar 0,219. Hasil ini memiliki kesamaan dengan penelitian Utami (2018) yang menyatakan bahwa bantuan pembiayaan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pelaku bisnis. Salah satu upaya untuk mendorong UMKM agar dapat meningkatkan produksi adalah dengan memberikan bantuan pembiayaan, hal ini akan menambah kemampuan sebuah UMKM untuk mengembangkan usaha. Bidang usaha kuliner adalah salah satu usaha yang sangat bergantung pada proses produksi yang membutuhkan alat dan juga tenaga kerja. Maka dari itu bantuan pembiayaan akan membantu UMKM kuliner untuk meningkatkan produksinya.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM kuliner online pada program I-JUS MELON. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel modal, tenaga kerja, pendidikan, dan pembiayaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM kuliner online pada program I-JUS MELON. Sedangkan, variabel pengalaman usaha, pelatihan, dan pendampingan tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pelaku UMKM kuliner online pada program I-JUS MELON.

Hasil penelitian ini juga menunjukkan rendahnya minat para pelaku UMKM yang menjadi responden untuk mengikuti pelatihan. Oleh karena itu, diharapkan Dinas koperasi dan UMKM Kota Semarang dapat mencari alternatif lain agar para pelaku umkm tetap dapat menerima materi pelatihan dengan cara mendokumentasikan hasil pelatihan melalui video yang di upload di media sosial sehingga dapat dilihat berulang kali. Adapun keterbatasan dalam penelitian ini, dimana penelitian ini menggunakan

metode kuesioner untuk mendapatkan data yang dibutuhkan untuk dianalisis dalam hal ini peneliti bergantung dengan minat responden dalam menjawab kuesioner sehingga ditemukan ketidaktepatan dalam mengisi kuesioner, selain itu keterbatasan penelitian dengan menggunakan metode kuesioner yaitu informasi yang diberikan terkadang tidak menunjukkan keadaan yang sesungguhnya.

REFERENSI

- Bambang, Sunggono. 1994. Hukum dan kebijaksanaan publik. Jakarta: PT Karya Unipress.
- Case, K. E., & Fair, R. C. 2007. PRINSIP-PRINSIP EKONOMI. Jakarta: Erlangga.
- Gomes, Faustino Cardoso. 2003. Manajemen sumberdaya manusia. Jakarta: Andi Offset
- Hartoko, Alfa. 2010. 40 Tool Dahsyat: Untuk Mengelola Bisnis UKM. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Huong Ho, G. 2017. The Adoption Of E- Commerce In Small And Medium Sized Enterprises In Vietnam The Adoption Of E-Commerce In Small And Medium- Sized Enterprises In Vietnam -Recommendations for building an e-commerce strategy. Retrieved from [https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/132335/Giang Ho.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/132335/Giang_Ho.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Irawati, Rina. 2018. Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil di Lowokwaru Malang, Jurnal Jibeka Volume 12 No.1, dalam <http://jurnal.stie.asia.ac.id>
- Kasali, Rhenald. 2018. The Great Shifting. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Kasmir. 2014. Analisis Laporan Keuangan. Edisi Satu. Cetakan Ketujuh. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Kaufman, B. E., & Hotchkiss, J. L. 1999. The Economic of Labor Markets. Forth Worth: Dryden Press.
- Jaya, Abd. Hamid, 2011. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan PedagangKaki Lima Di Sekitar Pantai Losari Kota Makassar". Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Hasanuddin Makassar.
- Mateev, Miroslav, and Yanko Anastasov. 2010. Determinants of Small and MediumSized Fast Growing Enterprises in Central and Eastern Europe: A Panel Data Analysis. "Financial Theory and Practice", Vol. 34, No. 3, h. 269-95.
- Mokhtar NF. 2015. Digital Marketing Adoption by Small Business Enterprises in Malaysia. International Journal of Business and Social Science. 6(1).
- Neolaka, Amos., & Neolaka, Grace. A. A. 2017. Landasan Pendidikan Dasar Pengenalan Diri Sendiri Menuju Perubahan Hidup: Edisi Pertama. Depok: Kencana.
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. 2014. Mikroekonomi: Edisi Kedelapan. Jakarta: Erlangga.
- Prawira, H dan H.U. Dewi. 2019. The Analysis of Factors that Effect Business Development and Income of MSMEs in Denpasar City. International Research Journal of Management, IT, and Social Sciences, Vol (6):4, h. 118-126.
- Praag, Van. 1997. Determinants of Succesful Entrepreneurship Determinants ofSuccessful Entrepreneurship. "UvA-DARE (Digital Academic Repository)"
- Purnamayanti, N.W.A, I.W. Suwendra, N.N Yulianthini. 2014. Pengaruh PemberianKredit dan Modal Terhadap Pendapatan UKM. Vol. 2. Diakses 8 April 2019. <<http://undiksha.ac.id>>
- Turban, David K, J. Lee, T. Liang, D. Turban. 2012. *Electronic Commerce 7th Edition*. United States : Pearson.

- Utami, Putri Rahmanissa Tri Puji. 2018. Pengaruh Bantuan Modal, Pelatihan Keterampilan, dan Pendampingan Terhadap Peningkatan Pendapatan Mustahik Pada Pemberdayaan Zakat, Infak dan Shadaqah Baznas Kota Yogyakarta. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*, Vol (7):6, h. 545-553.
- Wahyono, Budi. 2017. "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Bantul Kabupaten Bantul". Skripsi, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Yogyakarta.
- Wanigasekara, W., & Surangi, H. 2011. Impact of Level of Education and Business Experience on Business Success Among Small Retail Owner Managers in Sri Lanka. "*International Conference on Business and Information (ICBI)*".
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. 2008. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*, Edisi 5 Buku 1. Jakarta: Penerbit Salemba Empat.