



## Pengaruh Metode Penjualan, Modal, dan Tenaga Kerja Terhadap Omzet Penjualan Selama Pandemi Covid-19

Fanny Sevana<sup>1</sup>, Lusya Lim<sup>2</sup>, Melisa Cristien Yamin<sup>3</sup>

Email: [fsevana6@gmail.com](mailto:fsevana6@gmail.com)

### Abstrak

Penelitian ini diteliti bertujuan untuk menguji pengaruh metode penjualan, modal, dan tenaga kerja terhadap omzet penjualan selama pandemi Covid-19. Penelitian ini menggunakan data Primer yaitu dengan menyediakan pertanyaan-pertanyaan dalam bentuk kuesioner yang dibagikan kepada responden yang merupakan UMKM Retail yang berada di Palembang. Sampel dipilih dengan menggunakan metode *Convenience*. Responden dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM Retail yang menjalankan usahanya dari awal pandemi sampai sekarang. Sebanyak 123 kuesioner yang dikirim atau disebarkan, dan 123 kuisisioner yang kembali. Data yang diperoleh kemudian diproses dan dianalisis sebanyak 123 kuisisioner. Metode Statistik yang digunakan untuk menguji hipotesis penelitian ini adalah Analisis Regresi Berganda. Hasil dari penelitian ini meunjukkan bahwa Metode Penjualan, Modal, dan Tenaga Kerja berpengaruh pada Omzet Penjualan di masa Pandemi Covid-19.

**Kata Kunci:** Metode Penjualan, Modal, Tenaga Kerja, dan Omzet Penjualan.

### Abstract

*This study aims to examine the effect of sales methods, capital, and labor on sales turnover during the Covid-19 pandemic. This study uses primary data, namely by providing questions in the form of questionnaires distributed to respondents who are Retail SMEs in Palembang. Samples were selected using the Convenience method. Respondents in this study are retail MSME actors who have run their businesses from the beginning of the pandemic until now. A total of 123 questionnaires were sent or distributed, and 123 questionnaires were returned. The data obtained were then processed and analyzed as many as 123 questionnaires. The statistical method used to test this research hypothesis is Multiple Regression Analysis. The results of this study indicate that the Sales Method, Capital, and Labor have an effect on Sales Turnover during the Covid-19 Pandemic.*

**Keyword:** Sales Method, Capital, Labor, and Sales Turnover

### PENDAHULUAN

Wabah *virus corona* baru, yang dinamai Covid-19 (juga dikenal sebagai SARS-CoV-2) oleh Organisasi Kesehatan Dunia (WHO), telah dinyatakan sebagai pandemi oleh WHO. Ketua Umum Asosiasi UMKM Indonesia (Akumindo) Ikhsan Ingratubun mengungkapkan, sebanyak 30 juta pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) bangkrut karena kebijakan pemberlakuan pembatasan sosial yang dilakukan pemerintah untuk mengendalikan pandemi Covid-19.

Metode Penjualan terdiri atas dua, yaitu Pemasaran *Online* dan *Offline*. (Prasetya, 2020) Pemasaran *online* adalah pemasaran yang dilakukan melalui sistem komputer *online* interaktif yang menghubungkan pelanggan dengan penjual secara elektronik. Sedangkan (Prasetya, 2020) Pemasaran *offline* yaitu proses transaksi penjualan barang dan jasa secara langsung yang dimana produsen dan konsumen bertemu dalam satu tempat untuk mewujudkan terjadinya proses transaksi jual beli.



(Supardisahabu, 2020) Modal (bahasa Inggris: *Equity*) adalah investasi yang dilakukan pemilik perusahaan. (Wikipedia, 2022) Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan atau produk serta jasa baik untuk memenuhi kebutuhan diri sendiri maupun masyarakat. (Niko Ramadhani, 2020) Omzet adalah jumlah uang secara keseluruhan dari penjualan barang tersebut. Penjualan adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa.

Penelitian terdahulu dimaksudkan dalam menggali informasi tentang penelitian yang berkaitan dengan penelitian ini. Riset omzet penjualan yang dilakukan peneliti sebelumnya dengan hasil yang bervariasi. Beberapa penelitian dari peneliti sebelumnya yaitu Penelitian yang dilakukan oleh (Kinasih, n.d.) di Universitas Brawijaya Malang dalam judul “Pengaruh Modal, Bahan Baku, Dan Tenaga Kerja Terhadap Omzet Pelaku UMKM Sebelum Dan Saat Pandemi Covid-19”. Penelitian ini menunjukkan bahwa faktor-faktor produksi (modal, bahan baku, dan tenaga kerja) baik dalam keadaan sebelum dan saat pandemi tetap mempengaruhi omzet yang diterima para pelaku UMKM secara signifikan. Selanjutnya Penelitian yang dilakukan oleh (Cahya et al., 2021) di Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa Yogyakarta dalam Judul “Pengaruh Penjualan *Online* di Masa Pandemi Covid-19 Terhadap UMKM Menggunakan Metode Wawancara”. Penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan *online* saat pandemi Covid-19 sangat berpengaruh terhadap omzet penjualan. Kemudian Penelitian yang dilakukan oleh (Chotimussoleh & Indra Wicaksana, n.d.) dalam Judul “Peran Digital Marketing Terhadap Omzet Penjualan Bagi UMKM di Solo Raya Pada Masa Pandemi Covid-19”. Penelitian ini menyatakan bahwa kontribusi pengaruh dari variabel independen metode penjualan, modal, dan tenaga kerja terhadap variabel dependen omzet penjualan memiliki kontribusi pengaruh. Dan Penelitian yang dilakukan oleh (Wardhanie et al., 2018) di Institut Bisnis dan Informatika Stikom Surabaya dalam Judul “Pertumbuhan Bisnis Melalui Metode O2O pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia”. Penelitian ini menyatakan bahwa dengan meningkatnya situs jaringan sosial dan layanan berbasis lokasi, pelanggan lebih memilih mencari informasi tentang produk melalui kedua saluran tersebut.

Kebaruan Riset yang dilakukan yaitu dengan menggabungkan menjadi satu, dengan judul “Pengaruh Metode Penjualan, Modal, dan Tenaga Kerja Terhadap Omzet Penjualan Selama Pandemi Covid-19”. Pada riset terdahulu yang pertama, peneliti hanya meneliti pada pelaku UMKM secara umum sedangkan perbaruan riset yang kami lakukan yaitu memperbaiki menjadi terfokus pada UMKM Ritel. Kedua, peneliti hanya melakukan penelitian dengan salah satu metode penjualan yaitu secara *online*, sedangkan pembaruan riset yang kami lakukan dengan memperbaiki menjadi secara *offline* atau *offline* dan *online*. Pembaruan Riset yang kami lakukan yaitu kami akan berfokus untuk meneliti UMKM Ritel yang ada di wilayah Sumatera Selatan mengenai Metode Penjualan, Modal dan Tenaga kerja apakah berpengaruh terhadap Omzet Penjualan selama Pandemi *Covid-19*.

## **KAJIAN PUSTAKA**

### **Teori Kontijensi (*Contingency Theory*)**

Teori kontingensi mula-mula diperkenalkan oleh *Lawrence dan Lorsch (1967)* kemudian dipakai oleh *Katz dan Rosenzweig (1973)* yang menyatakan bahwa tidak ada cara terbaik dalam mencapai kesesuaian antara faktor organisasi dan lingkungan untuk memperoleh prestasi yang baik bagi suatu organisasi. (Ami Fitri Utami, 2018) Faktor-faktor tersebut adalah



ukuran dari organisasi, teknologi yang digunakan, lingkungan eksternal, tujuan dan strategi serta budaya dari organisasi.

Dalam teori kontinjensi, pelaku UMKM menyiapkan beberapa strategi untuk meningkatkan omzet penjualannya, seperti penggunaan teknologi di masa pandemi Covid-19 karena dengan menggunakan teknologi UMKM dapat memperoleh kemudahan dalam penjualan agar mampu bertahan dan meningkatkan omzet penjualan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Cahya et al., 2021) menyatakan bahwa dengan pemanfaatan teknologi digital para pelaku UMKM diberi dampak yang besar untuk membantu mendapatkan konsumen di kala pandemi Covid-19.

H<sub>1</sub> : Metode penjualan berpengaruh omzet

Dalam teori kontinjensi, modal merupakan aspek utama bagi pelaku UMKM dalam menjalankan usahanya dalam jangka panjang. Modal merupakan suatu ukuran yang menentukan kemampuan usaha untuk bertahan di masa pandemi Covid-19. Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Kinasih, n.d.) menyatakan bahwa hasil positif signifikan modal dalam dua periode waktu (sebelum dan saat Pandemi Virus *Corona*) sendiri telah membuktikan bahwa modal sebagai salah satu faktor produksi tetap memberikan pengaruh terhadap omzet.

H<sub>2</sub> : Modal berpengaruh omzet

Dalam teori kontinjensi, pelaku UMKM perlu menyusun strategi dan tujuan pengelolaan usahanya, agar omzet yang diperoleh dapat dikelola secara maksimal dengan jumlah tenaga kerja yang cukup agar tidak menyebabkan pengeluaran berlebih yang akan mengurangi omzet penjualan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh (Kinasih, n.d.) menyatakan bahwa pada kondisi penambahan tenaga kerja tersebut berarti bahwa setiap adanya penambahan satu orang tenaga kerja tambahan, pengusaha akan mengalami kerugian (tidak untung), dikarenakan total *revenue* < total *cost*.

H<sub>3</sub> : Tenaga kerja berpengaruh omzet

## METODE PENELITIAN

### 1. Jenis Penelitian

Jenis dari risetnya adalah riset pengujian hipotesis (*hypothesis testing*). Dalam jenis riset penelitian yang dilakukan adalah jenis pengujian hipotesis asosiatif kausal. Dalam pengumpulan data yang dilakukan menggunakan analisis *cross sectional*. Dalam rentang waktu antara 12 Mei 2022 sampai dengan 20 Mei 2022. Kedalaman riset dalam penelitian ini adalah kurang mendalam, tetapi dengan generalisasinya yang tinggi (studi statistik). Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah secara langsung dan tidak langsung. Penelitian ini menggunakan lingkungan *noncontrived setting*, yaitu lingkungan riil (*field setting*). Pada penelitian ini, yang menjadi unit analisisnya adalah para pelaku UMKM.

### 2. Variabel Penelitian

Pada penelitian ini digunakan dua jenis variabel, yaitu variabel independen dan variabel dependen. Pada penelitian ini yang sebagai variabel independen yakni Metode Penjualan, Modal dan Tenaga Kerja yang dilambangkan dengan X. Variabel dependen yakni Omzet Penjualan yang dilambangkan dengan Y.



Butir-butir pertanyaan untuk mengukur tingkat ketersediaan masing-masing informasi mengenai Metode Penjualan, Modal dan Tenaga Kerja ada 13 pertanyaan yang terpecah kedalam enam karakteristik informasi yang berbeda, yaitu 1 pertanyaan untuk metode penjualan, 4 pertanyaan untuk modal, 4 pertanyaan untuk tenaga kerja, dan 4 pertanyaan untuk omzet penjualan, Responden diminta untuk menunjukkan tingkat kesetujuan dengan menggunakan 5 skala likert, 1 = sangat tidak setuju sampai dengan 5 = sangat setuju dan variabel *dummy* dengan memilih salah satu jawaban. Variabel *dummy* hanya mempunyai 2 (dua) nilai yaitu 1 dan nilai 0, serta diberi simbol D.

### 3. Teknik Analisis Data

#### A. Uji Validitas

Kuesioner dikatakan *valid* jika pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner. Kriteria pengambilan keputusan adalah ditentukan apabila nilai  $r$  hitung yang dinyatakan dengan nilai  $Corrected\ Item\ Total\ Correlation > r$  tabel pada  $df = n-2$  dan  $\alpha = 0,05$  maka indikator dikatakan *valid* / sah.

##### 1. Uji Reliabilitas

Pengukuran reliabilitas dilakukan dengan cara *one shot* (pengukuran sekali saja). Reliabilitas akan memperlihatkan sejauh mana hasil pengukuran relatif konsisten, apabila pengukuran dilakukan beberapa kali.

#### B. Uji Asumsi Klasik

##### 1. Uji Normalitas Residu

Pengujian normalitas data pada penelitian ini menggunakan uji *Kolmogorov - Smirnov test* dengan kriteria pengujian, yaitu jika nilai  $sig. > 0,05$  maka dapat disimpulkan bahwa data terdistribusi normal, tetapi jika angka  $sig. < 0,05$  maka dapat disimpulkan bahwa data tidak berdistribusi normal.

##### 2. Uji Heteroskedastisitas

Keputusan dalam pengujian ini dapat diambil sesuai dengan dasar pengambilan keputusan yaitu menggunakan uji *glejser*, yaitu jika nilai signifikansi ( $Sig.$ )  $>$  dari 0,05 maka kesimpulannya adalah tidak terjadi gejala heteroskedastisitas dalam model regresi, tetapi jika nilai signifikansi ( $Sig.$ )  $<$  0,05 maka kesimpulannya adalah terjadi gejala heteroskedastisitas dalam model regresi.

##### 3. Uji Multikolinearitas

Multikolinieritas dapat dilihat dari nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF), dengan dasar pengambilan keputusan, yaitu jika nilai VIF  $<$  10 dan *Tolerance*  $>$  0,10 maka dapat dinyatakan tidak terjadi gejala multikolinieritas dalam model regresi, tetapi jika nilai VIF  $>$  10 dan *Tolerance*  $<$  0,10 maka dapat dinyatakan terjadi gejala multikolinieritas dalam model regresi.

#### C. Pengujian Hipotesis

##### 1. Analisis Regresi Linier Berganda

Untuk mengetahui atau mengukur intensitas hubungan antara variabel terkait (Y) dengan beberapa variabel bebas (X), maka jenis analisis yang digunakan adalah Analisis ini digunakan untuk penelitian yang memiliki lebih dari satu variabel independen, digunakan juga untuk mengolah dan membahas data yang diperoleh, serta untuk menguji hipotesis yang diajukan.

##### 2. Uji T



(Dr. Meiryani, 2021) Uji ini digunakan untuk melihat signifikansi pengaruh metode penjualan, modal dan tenaga kerja terhadap omzet penjualan selama pandemi Covid-19 yang dilakukan dengan uji t.

### 3. Uji F

Tingkatannya yang digunakan adalah sebesar 0.5 atau 5%, jika nilai signifikan  $F < 0.05$  maka dapat diartikan bahwa variabel independen secara simultan mempengaruhi variabel dependen ataupun sebaliknya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Statistik Deskriptif

Bagian ini menjelaskan karakteristik responden yang sudah mengisi kuesioner dan menjadi sampel dalam penelitian ini, UMKM di Sumatera Selatan. Kuesioner yang dibagikan kepada responden terdiri dari 4 bagian, yaitu identitas usaha, modal, tenaga kerja, dan omzet.

**Tabel 4.1. Hasil Statistik Deskriptif**

	N	Mean	Std Dev	Min	Max
<b>Metode Penjualan</b>	123	0,94	0,23	Offline	Offline dan Online
<b>Modal</b>	123	17,18	3,14	4	20
<b>Tenaga Kerja</b>	123	17,41	2,98	7	20

Berdasarkan data tabel 4.1 di atas menunjukkan bahwa N atau jumlah data sampel berjumlah 123. Hasil pengukuran untuk variabel metode penjualan menunjukkan skor jawaban responden berada pada nilai minimum *offline* sedangkan maksimum *offline* dan *online* dengan rata-rata 0,94 dan standar deviasi 0,23. Hal ini menunjukkan bahwa pernyataan mengenai metode penjualan tidak berpengaruh terhadap omzet selama pandemi Covid-19.

Berdasarkan tabel 4.1 hasil pengukuran untuk variabel modal menunjukkan skor jawaban responden berada pada nilai minimum 4 sedangkan maksimum 20 dengan rata-rata 17,18 dan standar deviasi 3,14. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata responden setuju akan pernyataan mengenai modal berpengaruh terhadap omzet selama pandemi Covid-19.

Berdasarkan tabel 4.1 hasil pengukuran untuk variabel tenaga kerja menunjukkan skor jawaban responden berada pada nilai minimum 7 sedangkan maksimum 20 dengan rata-rata 17,41 dan standar deviasi 2,98. Hal ini menunjukkan bahwa rata-rata responden setuju akan pernyataan mengenai tenaga kerja berpengaruh terhadap omzet selama pandemi Covid-19.

### B. Uji Kualitas Instrumen

#### 1. Uji Validitas

Dalam penelitian ini, suatu data dapat dikatakan *valid* jika data memiliki nilai Rhitung  $>$  nilai Rtabel sebesar 0,1757. Dalam penelitian ini, peneliti membagi kuisisioner kepada 123 responden, yaitu sebagai berikut:

##### a. Variabel Modal

Uji validitas variabel modal dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut :

**Tabel 4.2. Uji Validitas Variabel Modal**



Variabel Penelitian	Indikator	Rhitung	Rtabel	Ket
Modal (X)	X1	0,895	0,1757	Valid
	X2	0,899	0,1757	Valid
	X3	0,407	0,1757	Valid
	X4	0,887	0,1757	Valid
	Total X	1	0,1757	Valid

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa semua butir soal variabel tenaga kerja dalam penelitian ini adalah *valid* karena  $R_{hitung} > R_{tabel}$  0,1757.

#### b. Variabel Tenaga Kerja

Uji validitas variabel tenaga kerja dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut :

**Tabel 4.3. Uji Validitas Variabel Modal**

Variabel Penelitian	Indikator	Rhitung	Rtabel	Ket
Tenaga Kerja (Y)	Y1	0,879	0,1757	Valid
	Y2	0,894	0,1757	Valid
	Y3	0,381	0,1757	Valid
	Y4	0,877	0,1757	Valid
	Total Y	1	0,1757	Valid

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa semua butir soal variabel modal dalam penelitian ini adalah *valid* karena  $R_{hitung} > R_{tabel}$  0,1757.

#### c. Variabel Omzet

Uji validitas variabel omzet dapat dilihat pada tabel 4.4 berikut :

**Tabel 4.4. Uji Validitas Variabel Omzet**

Variabel Penelitian	Indikator	Rhitung	Rtabel	Ket
Omzet (Z)	Z1	0,893	0,1757	Valid
	Z2	0,934	0,1757	Valid
	Z3	0,901	0,1757	Valid
	Z4	0,925	0,1757	Valid
	Total Z	1	0,1757	Valid

Tabel 4.4 menunjukkan bahwa semua butir soal variabel omzet dalam penelitian ini adalah *valid* karena  $R_{hitung} > R_{tabel}$  0,1757.

## 2. Uji Realibilitas

**Tabel 4.5. Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach Alpha Hitung	Cronbach Alpha Standar	Ket
Modal	0,81	0,6	Reliabel
Tenaga Kerja	0,79	0,6	Reliabel
Omzet	0,93	0,6	Reliabel

Tabel 4.5 menunjukkan hasil pengujian reliabilitas untuk variabel penelitian ini memiliki *Cronbach Alpha* Hitung  $>$  *Cronbach Alpha* Standar menyatakan semua variabel dalam penelitian ini reliabel (konsisten).



## C. Pengujian Asumsi Klasik

### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan dengan *one sample Kolmogorov-Smirnov* dengan menggunakan PSPS dan SPSS. Suatu variabel dapat dikatakan normal apabila tingkat signifikansi yang dihasilkan  $> 0,05$ .

**Tabel 4.6. Hasil Uji Normalitas dengan *One-Sample Kolmogorov-Smirnov***

Variabel	<i>asympt. sig</i>	N
Metode Penjualan	0,778	123
Modal	0,000	123
Tenaga Kerja	0,000	123

Dalam tabel 4.6, pada bagian Modal dan Tenaga Kerja *asympt. sig* mempunyai nilai signifikansi 0,000 yang berarti belum mencapai nilai normal 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Data yang tidak terdistribusi secara normal ditransformasikan untuk menormalkan data tersebut dengan mencari data *outlier*. Untuk mendeteksi *outlier* dilihat melalui hasil *z-score* atau biasa disebut dengan *standarized residual* dari data asli masing-masing variabel. Sampel yang besar (lebih dari 80) data dikatakan *outlier* apabila nilai *z-score* berada di luar -2 dan 2 sehingga peneliti menghilangkan data yang tergolong *outlier* sebanyak 10 data, sehingga data awal 123 menjadi 113. Kemudian peneliti melakukan uji *one sample Kolmogorov-Smirnov* untuk memastikan normalitas pada variabel independen maupun dependen.

**Tabel 4.7. Hasil Uji Normalitas Setelah *Outlier***

	<i>Unstandardized Residual</i>
N	113
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	0,000

Pada tabel 4.7, nilai signifikansi sama dengan sebelumnya, yaitu 0,000 dan belum melebihi 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ). Sehingga data yang diperoleh tidak berdistribusi normal. Peneliti melakukan uji normalitas secara residual untuk memastikan kembali tingkat signifikansi.

**Tabel 4.8. Hasil Uji Normalitas Residual Setelah *Outlier***

	<i>Unstandardized Residual</i>
N	106
<i>Asymp. Sig. (2-tailed)</i>	0,000

Pada tabel 4.8 data yang diperoleh mendapatkan signifikansi sebesar 0,000 yang menunjukkan bahwa ketiga variabel tersebut tidak berdistribusi normal karena nilainya masih kurang dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ).

Setelah menganalisis normalitas menggunakan data yang asli beserta *outliers*, variabel tidak dapat terdistribusi secara normal. Maka peneliti mengubah pengujian statistik dalam penelitian ini dari pengujian parametrik menjadi non parametrik dengan menggunakan *bootstrapping*.

### 2. Uji Multikolinieritas

Berdasarkan pengolahan dan pengujian data, diperoleh hasil uji multikolinieritas sebagai berikut:



**Tabel 4.9. Hasil Uji Multikolinieritas**

Variabel	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
Metode Penjualan	0,28	0,778
Modal	9,07	0,000
Omzet	4,32	0,000

Berdasarkan tabel 4.9 hasil uji multikolinieritas, dapat disimpulkan bahwa model regresi tersebut pada metode penjualan, modal dan omzet tidak terjadi masalah multikolinieritas, karena nilai *tolerance* > 0,10 dan nilai VIF < 10. Sehingga model regresi tersebut layak untuk digunakan atau tidak terjadi multikolinieritas antar variabel.

### 3. Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.10. Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Variabel	Sig	Keterangan
Metode Penjualan	0,101	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas
Modal	0,008	Terjadi Heteroskedastisitas
Tenaga Kerja	0,150	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas

Berdasarkan tabel 4.10 di atas terlihat bahwa nilai signifikansi dari variabel metode penjualan sebesar 0,101, variabel modal sebesar 0,008, dan variabel tenaga kerja sebesar 0,150, yang berarti nilai-nilai metode penjualan dan tenaga kerja > 0,05. Sedangkan variabel modal < dari 0,05. Sehingga pada variabel metode penjualan dan tenaga kerja dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gejala heteroskedastisitas sedangkan variabel modal terjadi gejala heteroskedastisitas.

### 4. Analisis Regresi Linear Berganda dengan Metode *Bootstrapping*

Berdasarkan hasil pengujian regresi linear berganda dengan menggunakan metode *bootstrapping* yang ditunjukkan pada tabel 4.11 di atas, diperoleh analisis regresi linier berganda sebagai berikut.

**Tabel 4.11. Analisis Regresi Linear Berganda**

Model	B
Constant	-4,010
A	0,808
B	0,405

$$\text{Omzet} = -4,010 + 0,808 \text{ Modal} + 0,405 \text{ Modal} + e$$

Berdasarkan persamaan regresi di atas dapat digambarkan sebagai berikut:

- 1) *Constant* dengan nilai -4,010, artinya jika tidak ada pengaruh dari variabel modal dan tenaga kerja maka nilai omzet meningkat sebesar -4,010
- 2) Modal (A) mempunyai nilai koefisien sebesar 0,808, artinya saat nilai tenaga kerja dianggap *Constant* atau tetap, maka omzet menurun sebanyak -0,808 setiap kenaikan satu satuan modal.
- 3) Tenaga Kerja (B) memiliki nilai koefisien 0,405 yang berarti ketika nilai Modal dianggap *Constant* atau tetap, maka nilai omzet berkurang sebanyak -0,405 disetiap kenaikan satu satuan Tenaga Kerja

### D. Uji Hipotesis/Hasil



## 1. Uji T

Hipotesis dalam penelitian ini antara lain:

- H<sub>1</sub> : Metode penjualan berpengaruh omzet
- H<sub>2</sub> : Modal berpengaruh omzet
- H<sub>3</sub> : Tenaga kerja berpengaruh omzet

**Tabel 4.12. Hasil Uji-T**

Model	B	Sig. (2-tailed)
Constant	-4,010	0,000
A	0,808	0,000
B	0,405	0,000

Berdasarkan tabel 4.15 di atas, dapat dilihat bahwa variabel Modal (A) dan tenaga kerja (B) mempunyai nilai signifikansi yang lebih kecil dibandingkan 0,05, maka variabel kondisi keuangan berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu omzet atau sama dengan hipotesis pertama (H<sub>1</sub>) diterima dan hipotesis nol (H<sub>0</sub>) ditolak.

## 2. Uji F

Berikut ini disediakan table hasil Uji F penelitian:

**Tabel 4.13. Hasil Uji-F**

Model	Sig.
Regression	0,000

Berdasarkan data tabel diatas, nilai signifikan (*sig.*) sebesar 0,000 dimana artinya nilai signifikan (*sig.*) lebih kecil dari pada 0,05. Maka dapat dikatan bahwa variabel independen dalam penelitian secara simultan berpengaruh terhadap variabel dependen.

## E. ANALISIS/PEMBAHASAN/DISKUSI

### 1. Pengaruh Metode Penjualan terhadap Omzet

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan, didapat bahwa Metode Penjualan berpengaruh terhadap Omzet. Lalu, hasil penelitian pada uji normalitas menunjukkan bahwa pengaruh yang diberikan variabel independen Metode Penjualan terhadap variabel dependen adalah sebesar 0,778 yang berarti berdistribusi dengan normal. Hal ini memperkuat bahwa dari hasil penelitian dari peneliti menunjukkan metode penjualan mempengaruhi omzet penjualan secara signifikan terhadap UMKM di wilayah Sumatera Selatan.

### 2. Pengaruh Modal terhadap Omzet

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan, didapat bahwa modal berpengaruh terhadap omzet. Lalu, hasil penelitian menunjukkan pengaruh yang diberikan variabel independen modal terhadap dependen adalah positif 0,808 dan nilai koefisien sebesar 0,000. Hasil penelitian ini sesuai dengan (Kinasih, n.d.) menyatakan bahwa faktor-faktor produksi (modal, bahan baku, dan tenaga kerja) baik dalam keadaan sebelum dan saat pandemi tetap mempengaruhi output atau omzet yang diterima para pelaku UMKM secara positif dan signifikan, hanya saja proporsi untuk keadaan pandemi lebih kecil

### 3. Pengaruh Tenaga Kerja terhadap Omzet

Berdasarkan analisis yang sudah dibahas, diperoleh hasil yang dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja berpengaruh secara signifikan terhadap omzet di



Palembang, Sumatera Selatan. Berdasarkan data yang sudah dikumpulkan, nilai signifikansi yang diperoleh sebanyak 0,000, sehingga nilai tersebut tidak lebih dari 0,05 ( $0,000 < 0,05$ ).

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **A. SIMPULAN**

Berdasarkan penelitian yang dilakukan maka dapat diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Metode Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet. Hal ini menunjukkan bahwa dengannya metode penjualan yang dimiliki UMKM ritel dalam menjalankan usaha berpengaruh terhadap omzet.
2. Modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar modal yang dimiliki oleh UMKM ritel, maka semakin besar juga pengaruh terhadap omzet UMKM ritel.
3. Tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet. Hal ini menunjukkan bahwa dengan adanya tenaga kerja yang menjalankan usaha dapat berpengaruh terhadap omzet.

### **B. KETERBATASAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai pengaruh metode penjualan, modal dan tenaga kerja terhadap omzet, maka saran dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk penelitian selanjutnya disarankan untuk mengganti atau menambah variabel independen yang lain diluar variabel penelitian ini.
2. Dalam penelitian ini dapat menambah jumlah sampel yang akan diuji atau mempersempit populasi dari penelitian.

### **C. IMPLIKASI**

1. Bagi penelitian selanjutnya bisa ditambahkan poin-poin pertanyaan mengenai metode penjualan agar dapat dikembangkan lebih baik lagi dan lebih rinci.
2. Dalam penelitian ini diharapkan bisa menjadi referensi untuk penelitian - penelitian berikutnya yang ingin meneliti UMKM Ritel lebih dari satu tempat atau wilayah.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Ami Fitri Utami, S. . M. (2018, July 9). *Faktor Kontingensi dalam Memahami Organisasi*. <https://bbs.binus.ac.id/management/2018/07/faktor-kontingensi-dalam-memahami-organisasi/>
- Cahya, A. D., Aminah, A., Rinaja, A. F., & Adelin, N. (2021). Pengaruh Penjualan Online di masa Pandemi Covid-19 terhadap UMKM Menggunakan metode Wawancara. *Jesya (Jurnal Ekonomi & Ekonomi Syariah)*, 4(2), 857–863. <https://doi.org/10.36778/jesya.v4i2.407>
- Chotimussoleh, R. A., & Indra Wicaksana, T. (n.d.). *Peran Digital Marketing Terhadap Omzet Penjualan Bagi UMKM di Solo Raya Pada Masa Pandemi Covid-19 The Role of Digital Marketing on Sales Turnover for MSMEs in Solo Raya During the Covid-19 Pandemic*.



- Dr. Meiryani, S. E. . A. . M. M. . M. A. . C. (2021, August 12). *MEMAHAMI UJI T DALAM REGRESI LINEAR*. <https://accounting.binus.ac.id/2021/08/12/memahami-uji-t-dalam-regresi-linear/>
- Kinasih, L. (n.d.). *Pengaruh Modal, Bahan Baku, dan Tenaga Kerja terhadap Omzet Pelaku UMKM sebelum dan saat Pandemi Covid-19 (Studi Kasus pada Anggota Kopsyah Baituttamkin NTB Unit Aikmel Lombok Timur)*.
- Niko Ramadhani. (2020, February 10). *Apa itu Omzet? Perbedaan Omzet dan Profit dalam Bisnis*. <https://www.akseleran.co.id/blog/omzet-adalah/>
- Prasetya, T. (2020, August 24). *Strategi Pemasaran Produk Secara Offline dan Online*. <https://blog.jejualan.com/strategi-pemasaran-produk/>
- Supardisahabu. (2020, October 28). *Modal (keuangan)*. [https://id.m.wikipedia.org/wiki/Modal\\_\(keuangan\)](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Modal_(keuangan))
- Wardhanie, A. P., Kartikasari, P., Hariani, S., & Wulandari, E. (2018). *Pertumbuhan Bisnis Melalui Metode O2O pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia*. 12(2), 76–83. <https://www.jurnal.stie.asia.ac.id>
- Wikipedia. (2022, March 27). *Tenaga kerja*. [https://id.m.wikipedia.org/wiki/Tenaga\\_kerja](https://id.m.wikipedia.org/wiki/Tenaga_kerja)