

PENGARUH INOVASI DAN KREATIFITAS TERHADAP KINERJA USAHA PELAKU UMKM JAJANAN PASAR DI KECAMATAN TUAH MADANI KOTA PEKANBARU

Nurul Sukriani¹, Dian Febrina²

¹Universitas Persada Bunda Indonesia

²Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Riau

Email: nurul@stiepersadabunda.ac.id

Abstract : *This study aims to analyze the influence of Knowledge, Ability, and Skills on the Business Performance of MSME (Micro, Small, and Medium Enterprises) traditional snack vendors in Tuah Madani District, Pekanbaru City. The data analysis method used is quantitative. Data sources include both primary and secondary data, collected through questionnaires and interviews. The population in this study consists of MSME actors engaged in traditional snack businesses in Tuah Madani District, Pekanbaru City. Since the exact number of the population is unknown, the Wibisono formula was used to determine the sample size, resulting in a total of 97 respondents. The research findings indicate a significant simultaneous influence of Knowledge, Ability, and Skills on the Business Performance of MSME traditional snack vendors in Tuah Madani District, Pekanbaru City. Partially, Knowledge, Ability, and Skills were also found to have a significant influence on business performance.*

Keywords: *Knowledge, Ability, Skills, Business Performance*

PENDAHULUAN

Kewirausahaan merupakan tindakan seseorang untuk menciptakan usaha/bisnis atas peluang dan kemampuan yang dimiliki. Semakin banyaknya masyarakat yang memilih berwirausaha karena berbagai macam faktor; Jumlah pengangguran yang semakin meningkat, sulitnya mencari pekerjaan yang sesuai sehingga berwirausaha menjadi salah satu solusi dari kondisi yang ada. Memahami kebutuhan, keinginan dan permintaan konsumen akan memberikan masukan penting untuk merancang strategi bisnis agar dapat menciptakan kepuasan bagi pelanggannya. Para pelaku usaha dituntut untuk mampu bersaing dan mengikuti setiap gerak perubahan sehingga mengarahkan pelaku usaha dalam terciptanya suatu keberhasilan bagi usahanya.

Pelaku usaha kuliner dan makanan yang terus mengalami

perkembangan ditandai dengan semakin banyaknya pelaku industri makanan yang bermunculan dengan menawarkan produk inovatif yang beraneka ragam. Maka di perlukan peningkatan pengetahuan, kemampuan, keterampilan yang dapat menunjang pemilik industri makanan agar usahanya terus bisa bersaing, khusus nya untuk pelaku industri kuliner dan makanan yang saat ini semakin banyak bermunculan dengan berbagai ragam dan inovasi kuliner yang ditawarkan. Peran dari UMKM semakin tepat untuk dikembangkan pemerintah mengingat saat ini dengan mengedepankan potensi yang dimiliki oleh daerah di Indonesia, khususnya di Kota Pekanbaru saat ini.

Berdasarkan data survei BPS tahun 2020, terdapat 14,6% pelaku usaha memiliki pendapatan yang stabil, dan sekitar 2,55% mengaku mengalami peningkatan pendapatan di tengah pandemi

(BPS RI, 2020). Namun lebih banyak data yang menunjukkan penurunan. Seperti pada data sekitar 92,47% pelaku usaha akomodasi, makanan, dan minuman mengalami penurunan pendapatan (BPS RI, 2020) didukung data survei Smesco dan OK OCE yang menyebutkan bisnis kuliner menjadi bisnis dengan penurunan omzet terbanyak sebesar 43,09%, diikuti sektor berikutnya sektor jasa sebesar 26,02% dan sektor fesyen sebesar 13,01% (wartaekonomi.co.id, 2020)

Dampak penurunan omset tersebut tentunya juga berlaku pada pelaku usaha kuliner di kota Pekanbaru, pelaku usaha perlu memiliki strategi dalam menghadapi perubahan situasi ekonomi dan tren yang berubah agar dapat terus menjalankan usaha. Strategi usaha menunjukkan langkah atau tahapan upaya yang dilakukan perusahaan untuk menjadi unggul dan kompetitif di kancah persaingan bisnis yang merupakan hal dasar yang perlu direncanakan sebelum memulai bisnis (Wardoyo, Rusdianti, & Purwantini, 2015) (Permana, 2015). Untuk meningkatkan kembali keberhasilan usaha pada pelaku usaha Kuliner di Kota Pekanbaru maka para pelaku usaha harus menambah pengetahuan wirausaha dalam mengelola usahanya, meningkatkan kegiatan operasional, peningkatan kapasitas produksi, wilayah pemasaran, dan menciptakan pelanggan sehingga dapat memacu perkembangan usaha kecil dan menengah khususnya di bidang Kuliner.

Sumber daya manusia yang berkualitas pada kegiatan UMKM diharapkan mampu untuk meningkatkan inovasi dan kreativitas atas produk yang dihasilkannya terutama pada produk makanan kuliner. Selain itu dengan dukungan SDM yang memadai, maka usaha yang dijalankan dapat menjadi pemenang di tengah persaingan usaha di era globalisasi ini (Faizal, Rosmadi, & Nurdyanto, 2018; Kalil & Aenurohman,

2020; Leonandri & Rosmadi, 2018). Berdasarkan observasi penulis pada penelitian ini dan fenomena permasalahan yang ada, maka Tujuan penelitian ini ingin mengetahui secara menyeluruh bagaimana Pengaruh Pengetahuan, Kemampuan, dan Keterampilan Terhadap Kinerja Bisnis Para Pelaku Usaha UMKM jajanan pasar di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru.

TINJAUAN PUSTAKA

Kewirausahaan

Kewirausahaan (*entrepreneurship*) diartikan orang yang menciptakan kerja bagi orang lain dengan cara mendirikan, mengembangkan, dan melembagakan perusahaan miliknya sendiri dan bersedia mengambil resiko pribadi dalam menentukan peluang berusaha. Menurut Kasmir (2011) secara sederhana wirausahawan (*entrepreneur*) adalah orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Peter F. Drucker dalam Kasmir (2011) menyatakan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Sedangkan menurut Swasono dalam Suryana (2013) wirausaha adalah pengusaha, tetapi tidak semua pengusaha adalah wirausaha. Wirausaha adalah pelapor dalam bisnis, inovator, penanggung risiko yang mempunyai visi ke depan dan memiliki keunggulan dalam prestasi di bidang usaha.

Dari definisi dari beberapa ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah suatu proses dari sikap yang aktif, ide-ide, kreativitas, dan inovasi guna meningkatkan kualitas hidup dan nilai tambah pada masyarakat, sedangkan wirausahawan adalah seseorang yang memiliki kreativitas, mandiri dan

berani mengambil risiko untuk mencapai nilai komersial yang paling tinggi dengan memanfaatkan sumber daya yang ada. Berikut ini adalah manfaat adanya *entrepreneur*, antara lain (Buchari Alma, 2009):

- a. Menambah daya tampung tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi pengangguran.
 - b. Sebagai generator pembangunan lingkungan, bidang produksi, distribusi, kesejahteraan, dan sebagainya.
 - c. Menjadi contoh bagi anggota masyarakat lain, sebagai pribadi unggul yang patut dicontoh, diteladani, karena seorang *entrepreneur* itu adalah terpuji, jujur, berani, hidup tidak merugikan orang lain.
 - d. Selalu menghormati hukum dan peraturan yang berlaku, berusaha selalu menjaga dan membangun lingkungan.
 - e. Berusaha memberi bantuan kepada orang lain dan pembangunan social sesuai dengan kemampuannya.
 - f. Berusaha mendidik karyawan menjadi orang mandiri, disiplin, jujur dan tekun menghadapi pekerjaan.
 - g. Memberi contoh bagaimana kita harus bekerja keras, tetapi tidak melupakan perintah-perintah agama.
 - h. Hidup secara efisien, tidak berfoya-foya dan tidak boros.
 - i. Memelihara keserasian lingkungan, baik dalam pergaulan maupun kebersihan lingkungan.
- Melihat manfaat adanya *entrepreneur* diatas, maka terdapat dua darma bakti para *entrepreneur* terhadap pembangunan bangsa, yaitu:

1. Sebagai *entrepreneur*, memberikan darma baktinya melancarkan proses produksi, distribusi dan konsumsi. Wirausaha mengatasi

kesulitan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat.

2. Sebagai pejuang bangsa dalam bidang ekonomi, meningkatkan ketahanan nasional, mengurangi ketergantungan pada bangsa lain.

Menurut Kasmir (2011) pengetahuan kewirausahaan adalah dasar dari sumber daya kewirausahaan yang terdapat didalam diri individu. Seorang wirausaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki pengetahuan, kemampuan, dan kemauan. Ada kemauan tetapi tidak memiliki pengetahuan dan kemampuan tidak akan membuat seseorang menjadi wirausaha yang sukses. Sebaliknya, menurut Suryana (2013) memiliki pengetahuan dan kemampuan tetapi tidak disertai dengan kemauan, tidak akan membuat wirausaha mencapai kesuksesan. Beberapa pengetahuan yang harus dimiliki oleh para wirausaha adalah:

1. Pengetahuan mengenai usaha yang akan dimasuki/dirintis dan lingkungan usaha yang ada.
2. Pengetahuan tentang peran dan tanggung jawab.
3. Pengetahuan tentang manajemen dan organisasi bisnis.

Menurut Michael Harris dalam Suryana (2013) mengemukakan wirausaha yang sukses pada umumnya adalah mereka yang memiliki kompetensi, yaitu memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individual yang meliputi sikap, motivasi, nilai-nilai pribadi, berani mengambil resiko, serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan.

Kinerja

Kinerja merupakan suatu konsep yang bersifat universal yang merupakan efektifitas operasional suatu organisasi ataupun perusahaan berdasarkan standar dan kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya. Organisasi pada dasarnya dijalankan oleh manusia maka kinerja

sesungguhnya merupakan perilaku manusia dalam memainkan peran yang mereka lakukan di dalam suatu organisasi untuk memenuhi standar perilaku yang telah ditetapkan agar membuahkan hasil dan tindakan yang diinginkan. Istilah kinerja berasal dari kata *job performance* atau *actual performance* (prestasi kerja atau prestasi sesungguhnya yang dicapai seseorang) yaitu hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya.

Kinerja berarti pencapaian / prestasi seseorang berkenaan dengan tugas yang diberikan kepadanya. Hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing, dalam upaya mencapai tujuan organisasi bersangkutan secara legal, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral etika (Sedarmayanti 2009:260). Standart kinerja perlu ditetapkan untuk dijadikan sebagai sarana evaluasi dan tolak ukur dalam mengadakan perbandingan antara apa yang telah dilakukan dengan apa yang diharapkan (Sedarmayanti, 2009:50), ada lima aspek yang dapat dijadikan ukuran dalam mengkaji tingkat kinerja seseorang yaitu

- *Quality of Work*
- *Propmtness*
- *Initiative*
- *Capability*
- *Communication*

Kinerja juga dapat dinilai dari apa yang dilakukan oleh seseorang dalam kerjanya, yaitu bagaimana cara melaksanakan pekerjaannya atau unjuk kerjanya. Kinerja yang terus meningkat akan mempengaruhi prestasi organisasi sehingga tujuan organisasi yang telah ditetapkan akan tercapai.

Untuk menentukan kinerja individu dapat diawali dengan menetapkan standard

kinerja perusahaan berdasarkan tujuan yang akan dicapai, kemudian diproyeksikan pada standard kinerja individu. Penilaian kinerja individu dilakukan dengan membandingkan kinerja aktual dengan standard kinerja yang ditetapkan. Tidak tercapainya standart kinerja juga bisa disebabkan oleh individu karyawan yang bersangkutan seperti kurang upaya serta tidak mengaplikasikan keterampilan dan kemampun yang dimiliki, kurang minat, tindakan negatif atau tidak kooperatif, gagal melaksanakan prioritas yang ditetapkan, kurang pengetahuan dan ketrampilan, tidak memahami tugas atau sasarannya, kurang percaya diri.

Kinerja Bisnis

Kinerja merupakan hasil pekerjaan yang mempunyai hubungan kuat dengan tujuan strategis, kepuasan, konsumen, dan memberikan kontribusi pada ekonomi sehingga seseorang berupaya untuk melakukan pekerjaan dan hasil yang dicapai dari pekerjaan tersebut (Sutiyono, 2010:23). Sehingga dapat dikatakan, kinerja bisnis adalah suatu cara dalam melakukan suatu pekerjaan dan hasil yang dicapai dari pekerjaan tersebut yang menjadi tujuan dari bisnis tersebut. Kinerja mempunyai hubungan kausal dengan kompetensi (*competency* atau *ability*). Kinerja merupakan fungsi dari kompetensi, sikap, dan tindakan. Pengukuran kinerja bisnis dianggap sangat penting karena untuk membandingkan perusahaan dengan perusahaan lain yang sejenis untuk mengetahui apakah kinerja suatu bisnis mengalami perbaikan atau penurunan.

Menurut Zainal *et al.* (2010:270) Suatu organisasi dirancang untuk meningkatkan kinerja bisnisnya di lingkungan persaingan yang tinggi dengan mempertanyakan prosedur perencanaan bisnis. Berikut ini adalah pemfokusan seluruh karyawan pada 6 nilai utama, yaitu komitmen terhadap lingkungan yang aman dan sehat,

komitmen pada kepuasan pelanggan, menghormati individu, promosi kerja sama, komitmen terhadap kesinambungan komitmen, penghargaan dan hadiah atas prestasi.

Dalam mengukur kinerja sebuah bisnis diperlukan indikator-indikator yang tepat. Zaenal (2012:45) mengungkapkan bahwa dalam mengukur kinerja suatu UMKM dapat menggunakan beberapa indikator, yaitu pertumbuhan keuntungan, pertumbuhan jumlah pelanggan, pertumbuhan jumlah penjualan, pertumbuhan jumlah aset.

Kompetensi

Kompetensi atau kemampuan merupakan sebuah *trait* (bawaan atau dipelajari) yang memungkinkan seseorang mengerjakan sesuatu mental atau fisik (Gibson *et.al*, 2011:89). Menurut Ruky (2011), bahwa Kompetensi adalah karakteristik dasar seseorang (individu) yang mempengaruhi cara berpikir dan bertindak, membuat generalisasi terhadap segala situasi yang dihadapi serta bertahan cukup lama dalam diri manusia. Kompetensi merupakan salah satu aspek sumber daya manusia yang sangat berpengaruh terhadap kinerja usaha. Zainal *et al.*, (2010:298) menunjukkan bahwa definisi kompetensi pada umumnya diartikan sebagai kecakapan, ketrampilan, kemampuan. Sejalan dengan pendapat tersebut, Muizu dan Effendi (2015:224) menjelaskan bahwa kompetensi merupakan aspek kemampuan seseorang yang meliputi pengetahuan, keterampilan, sikap, nilai, atau karakteristik pribadi yang memungkinkan pekerja mencapai keberhasilan dalam menyelesaikan pekerjaan mereka melalui pencapaian hasil atau keberhasilan dalam menyelesaikan tugas-tugas.

Muizu dan Effendi (2015:224) mengungkapkan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat mempengaruhi kecakapan kompetensi seseorang, yaitu:

keyakinan dan nilai-nilai, keterampilan, pengalaman, karakteristik kepribadian, motivasi, isu emosional, kemampuan intelektual, dan budaya organisasi kompetensi yang dimiliki seseorang sangat dipengaruhi oleh latar belakang pendidikan, lingkungan serta kemampuan adaptasi seseorang dalam menghadapi tantangan pekerjaan.

Ada 3 (tiga) karakteristik yang membentuk kompetensi menurut Moeheriono (2012) yakni :

1. Pengetahuan (*knowledge*)
2. Keterampilan (*skill*)
3. Kemampuan (*ability*)

Kompetensi Pengetahuan (*knowledge*)

Kompetensi pengetahuan (*knowledge*) merupakan kemampuan seorang karyawan yang berupa kemampuan untuk mengenal, memahami, menghayati dan memahami suatu pekerjaan. Armstrong (2014) menyatakan bahwa manajemen pengetahuan adalah proses untuk yang memiliki pengetahuan yang diperlukan dalam rangka untuk memperbaiki efektivitas organisasi. Menurut Fadhil (2016) mengemukakan pentingnya pengetahuan dalam peningkatan sumber daya manusia sangat diperlukan mengingat pengetahuan memberikan andil.

Mc. Inerney dan Koenig (2011) mengemukakan bahwa terdapat tiga jenis pengetahuan (*knowledge*) menjadi yaitu *Explicit knowledge* yang merupakan informasi atau pengetahuan yang tampil sebagai sesuatu yang *tangible* (nyata), *Implicit knowledge* yaitu informasi atau pengetahuan yang tidak ditampilkan secara nyata namun sebetulnya dapat ditampilkan secara *tangible*, *Tacit knowledge* adalah informasi atau pengetahuan yang sangat amat sulit untuk ditampilkan secara konkret.

Berdasarkan definisi mengenai pengetahuan (*knowledge*) maka, menurut Ardiana *et al.*, (2010) diketahui indikator

pengetahuan (*knowledge*) dalam hal ini meliputi pengetahuan manajemen bisnis, pengetahuan produk atau jasa, pengetahuan tentang konsumen, promosi dan strategi pemasaran.

Kompetensi Kemampuan (*ability*)

Robbins dan Judge (2015) menyatakan bahwa kemampuan (*ability*) merujuk ke suatu kapasitas individu untuk mengerjakan berbagai tugas dalam suatu pekerjaan, jadi kemampuan kerja individu dibutuhkan dalam melakukan suatu pekerjaan. Kemampuan yang dimiliki seseorang akan membuatnya berbeda dengan lainnya yang mempunyai kemampuan rata-rata atau biasa saja.

Menurut Kristiani (2013) kemampuan kerja merupakan suatu keadaan yang ada pada diri pekerja yang secara sungguh - sungguh berdaya guna dan berhasil dalam bekerja sesuai bidang pekerjaannya. Kemampuan adalah satu keadaan di mana seseorang siap dalam menghadapi segala situasi dengan bekerja dan resiko yang harus diterima. Indikator kemampuan kerja menurut Adiana *et al.* (2010) adalah kemampuan mengelola bisnis, mengambil keputusan, memimpin, mengendalikan, berinovasi, situasi dan perubahan lingkungan bisnis.

Kompetensi Keterampilan (*skill*)

Kompetensi keterampilan (*skill*) adalah kemampuan seseorang dalam mengerjakan sebuah pekerjaan tertentu yang menjadi bidang kerjanya (Hernawan, 2014:354). Upaya untuk meningkatkan keterampilan kerja maka dapat dilakukan dengan memberikan pelatihan-pelatihan kerja. Tujuan diberikannya pelatihan tersebut diharapkan untuk meningkatkan ketrampilan kerja individu.

Keterampilan (*skill*) adalah merupakan kemampuan seseorang untuk melakukan suatu aktivitas atau pekerjaan. Seorang yang terampil akan memperlihatkan tingkat kemandirian dalam bekerja, handal menyelesaikan pekerjaan

dan profesional pada bidang ditekuni, sesuai pelatihan yang dihasilkan dari karya yang fundamental dengan syarat-syarat kualitas (Fadhil, 2016). Sedangkan menurut Murbijanto (2013) menjelaskan bahwa keterampilan adalah kemampuan mengerjakan tugas fisik atau mental tertentu. Kompetensi mental atau keterampilan kognitif termasuk berpikir analitis dan konseptual.

Tipe-tipe dasar keterampilan yang diidentifikasi oleh Setiawan (2015:64) adalah keterampilan teknik yang merupakan kompetensi spesifik untuk melaksanakan tugas atau kemampuan menggunakan teknik-teknik, alat-alat, prosedur-prosedur dan pengetahuan tentang lapangan yang dispesialisasi secara benar dan tepat dalam melaksanakan pekerjaannya; keterampilan administratif adalah keterampilan untuk mengurus, mengatur dan mencatat informasi tentang pelaksanaan dan hasil yang dicapai serta berbagai hambatan yang dialami; keterampilan hubungan manusia merupakan keterampilan dalam memahami dan memotivasi orang lain, sebagai individu atau dalam kelompok. Jenis keterampilan ini berhubungan dengan kemampuan dalam membina hubungan yang baik, memahami orang lain, dan memberi motivasi; kemampuan mengkoordinasi dan mengintegrasikan semua kepentingan dan aktifitas-aktifitas organisasi dan keterampilan dalam melihat gambaran keorganisasian secara keseluruhan dengan pengintegrasian dan pengkoordinasian sejumlah besar aktivitas-aktivitas yang merupakan keterampilan konseptual; keterampilan diagnostik berhubungan dengan kemampuan untuk menganalisis dari suatu kondisi-kondisi dan situasi tertentu melalui data yang simpang siur, observasi, dan fakta-fakta.

Menurut Ardiana *et al.*, (2010) menyatakan bahwa ukuran keberhasilan program dari sudut pandang keterampilan bisa dilihat dari indikator keterampilan produksi, berkomunikasi, kerjasama dan organisasi, pengawasan, keuangan, administrasi dan akuntansi.

METODOLOGI

Kecamatan Tuah Madani, Kota Pekanbaru sebagai lokasi penelitian dikarenakan selain mempertimbangkan teori mengenai efisiensi waktu, biaya dan tenaga, Kecamatan Tuah Madani kota Pekanbaru merupakan sebuah kecamatan yang cukup padat jumlah penduduknya, sehingga dapat merepresentatif untuk kebutuhan penelitian ini. Adapun waktu penelitian yang telah dilakukan yaitu berkisar selama enam bulan, dari bulan Januari hingga bulan Juni 2023.

Populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek dan subyek yang memiliki karakteristik tertentu dan mempunyai kesempatan yang sama, untuk dipilih menjadi anggota sampel (Umar, 2012:77). Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku usaha ibu rumah tangga pada Kecamatan Tuah Madani di Kota Pekanbaru yang jumlahnya tidak diketahui dengan pasti.

Menurut Sugiyono (2014:91) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Pada penelitian ini jumlah populasi yang ada sangat banyak sehingga sulit diketahui jumlahnya, sehingga teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik *non-probability sampling*, yaitu teknik pengambilan sampel dengan tidak memberikan kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel dan dengan metode *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan atau kriteria tertentu, Sugiyono (2014:9). Menurut Riduwan dan Akdon (2010:66) untuk populasi yang tidak diketahui jumlahnya, penelitian dapat menggunakan rumus Wibisono untuk mengetahui jumlah sampel yang digunakan. Berdasarkan uraian diatas jumlah sampel yang akan diambil dalam penelitian ini adalah sebanyak 97 responden. Metode pengambilan menggunakan *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan atau kriteria tertentu. Adapun kriteria yang ditetapkan dalam penelitian ini adalah (1) pelaku usaha minimal berusia 18 tahun (2) telah memiliki usaha minimal 2 tahun.

HASIL PENELITIAN

Hasil Uji Validitas

Eko dan Bisnis (Riau Economics and Business Review)
Volume 16, Nomor : 1, 27 Juni 2025

Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel pada taraf signifikansi 5%. Jika r hitung $>$ r tabel maka alat ukur yang digunakan dinyatakan valid dan sebaliknya. Nilai r tabel dapat diperoleh dengan persamaan $N - 2 = 97 - 2 = 95$ sehingga diperoleh nilai r tabel sebesar 0,199, dan nilai r hitung diperoleh dengan metode *Corrected Item-Total Correlation*, berdasarkan uji validitas yang penulis lakukan dalam penelitian ini maka di peroleh nilai korelasi terendah sebesar 0,303, maka dengan demikian seluruh item yang di uji dalam penelitian ini adalah valid karena memiliki r tabel $>$ 0,199, sehingga dapat digunakan untuk analisis tahapan selanjutnya.

Hasil Uji Reliabilitas

Menurut Umar (2008:56), uji reliabilitas untuk alternatif jawaban lebih dari dua menggunakan uji *cronbach's alpha*, yang nilainya akan dibandingkan dengan nilai koefisien reliabilitas minimal yang dapat diterima. Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur tingkat kehandalan suatu kuesioner yang digunakan sebagai indikator dari variabel. Jika koefisien alpha yang dihasilkan $\geq 0,60$, maka indikator tersebut dikatakan reliabel atau handal (dapat dipercaya). Dari hasil pengujian reliabelitas, diketahui nilai reliabilitas seluruh variabel dalam penelitian ini adalah $\geq 0,60$. Artinya bahwa alat ukur yang digunakan dalam penelitian ini reliabel atau handal (dapat dipercaya). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa item-item untuk keenam variabel sudah baik dan layak untuk dilakukan penelitian selanjutnya.

Uji Asumsi Klasik

Uji Multikolonieritas

Dari pengolahan data diketahui kedua variabel bebas dalam penelitian ini memiliki $VIF < 10$, sehingga dapat dikatakan tidak terdapat gejala multikolinearitas antara variabel bebas dalam penelitian ini. Artinya antara kedua variabel bebas yang diteliti tidak saling berhubungan sehingga tepat digunakan sebagai variabel bebas dalam model.

Uji Heteroskedastisitas

Dari pengolahan data diperoleh hasil dari keseluruhan variable X yaitu Kemandirian, Modal, Emosional, dan pendidikan dalam penelitian ini, memiliki nilai koefisien spearman $> 0,5$, sehingga dapat disimpulkan tidak terdapat gejala heteroskedastisitas antara variabel dalam penelitian ini.

Uji Normalitas

Dari pengolahan data diperoleh hasil bahwa nilai signifikansi Kolmogorov-Smirnov dalam penelitian ini di peroleh sebesar 0,075, 0,112 dan 0, 062, dengan demikian seluruh nilai signifikansi yang diperoleh $> 0,05$, sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini memenuhi syarat uji normalitas.

Regresi Linear Berganda

Berdasarkan hasil pengolahan data variabel kualitas pelayanan (X) dan kepuasan pelanggan (Y) yang menggunakan program SPSS (*Statistics Product and Service Solution*), maka diperoleh nilai konstanta dan koefisien regresi linier berganda yang dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Berdasarkan hasil pengolahan data variabel (X) dan (Y) yang menggunakan program SPSS (*Statistics Product and Service Solution*), maka diperoleh nilai konstanta dan koefisien regresi linier berganda yang dapat dilihat pada tabel sebagai berikut :

Tabel 1
Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-5.293	1.379		-3.838	.000
1 Pengetahuan	.216	.098	.185	2.200	.030
Kemampuan	.408	.080	.509	5.085	.000
Keterampilan	.275	.094	.235	2.922	.004

a. Dependent Variable: KinerjaBisnis

Adapun model persamaan regresi linier berganda yang diperoleh adalah sebagai berikut:

$$Y = -5.293 + 0.216X_1 + 0.408X_2 + 0.275X_3$$

Dari hasil diatas dapat dijelaskan yaitu:

- Nilai konstanta (a) sebesar -5.293 , Artinya adalah nilai Kinerja Bisnis jika variable lain dianggap konstan, maka Kinerja Bisnis bernilai sebesar -5.293
- Nilai koefisien regresi variabel Pengetahuan sebesar 0, 216 Artinya adalah bahwa setiap peningkatan Pengetahuan sebesar 1 (satu) satuan maka akan meningkatkan Kinerja Bisnis sebesar 0, 216, dengan asumsi

Hasil Pengujian Hipotesis Secara Parsial

Uji t digunakan untuk mengetahui besarnya pengaruh signifikan variabel

variabel lain tetap.

- Nilai koefisien regresi variabel Kemampuan sebesar 0,408, Artinya adalah bahwa setiap peningkatan Keterampilan sebesar 1 (satu) satuan maka akan meningkatkan Kinerja Bisnis sebesar 0,408, dengan asumsi variabel lain tetap.
- Nilai koefisien regresi variabel Keterampilan sebesar 0,275. Artinya adalah bahwa setiap peningkatan Kemampuan sebesar 1 (satu) satuan maka akan meningkatkan Kinerja Bisnis sebesar 0,275, dengan asumsi variabel lain tetap.

bebas (X) secara sendiri-sendiri terhadap variabel terikat (Y).

Tabel 2
Uji Hipotesis Secara Parsial

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	-5.293	1.379		-3.838
	Pengetahuan	.216	.098	.185	2.200
	Kemampuan	.408	.080	.509	5.085
	Keterampilan	.275	.094	.235	2.922

a. Dependent Variable: KinerjaBisnis

Uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas X terhadap variabel terikat Y. Pengujian dilakukan dengan membandingkan t_{hitung} dengan t_{tabel} . Untuk mencari t tabel pada alpha 5% dan *degree of freedom* (df) dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 t \text{ tabel} &= n - k - 1 : \alpha / 2 \\
 &= 97 - 3 - 1 : 5\% / 2 \\
 &= 93 : 0,025 \\
 &= 1,986
 \end{aligned}$$

Keterangan: n : jumlah
k : jumlah variabel bebas

Berdasarkan Tabel, berikut merupakan hasil uji t masing-masing dimensi kualitas pelayanan :

a. Pengetahuan

Dari hasil pengolahan data di peroleh nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (2,200) > (1,986), dengan nilai signifikansi 0,030 <

0,05. Karena t hitung lebih besar dari t tabel maka dapat dikatakan bahwa pengetahuan mempengaruhi kinerja bisnis pada penelitian ini.

b. Kemampuan

Dari hasil pengolahan data di peroleh nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (5,085) < (1,986) dengan nilai signifikansi 0,000 > 0,05. Karena t hitung lebih besar dari t tabel maka dapat dikatakan bahwa kemampuan mempengaruhi kinerja bisnis pada penelitian ini.

c. Keterampilan

Dari hasil pengolahan data di peroleh nilai t_{hitung} lebih kecil dari t_{tabel} (2,922) < (1,986). dengan nilai signifikansi 0,004 > 0,05. Karena t hitung lebih besar dari t tabel maka dapat dikatakan bahwa keterampilan mempengaruhi kinerja bisnis pada penelitian ini.

Tabel 3
Uji Hipotesis Secara Simultan

ANOVA ^a					
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F
1	Regression	987.749	3	329.250	74.272
	Residual	412.272	93	4.433	
	Total	1400.021	96		

a. Dependent Variable: KinerjaBisnis

b. Predictors: (Constant), Skill, Pengetahuan, Kemampuan

Diketahui F hitung sebesar 74.272 dengan signifikansi (0,000), F tabel dapat diperoleh sebagai berikut: F tabel = 97 – 2; 5, F tabel = 95; (Kolom ke 4 di tabel F) = 2,31. Berdasarkan hasil pengolahan data diperoleh nilai F_{hitung} (74.272) > F_{tabel}

(2,31) dengan Sig. (0,000) < 0,05. Artinya adalah bahwa variabel independen secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.

Hasil Pengujian Koefisien Determinasi

Tabel 4
Hasil Pengujian Koefisien Determinasi
Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.840 ^a	.706	.696	2.105

a. Predictors: (Constant), Skill, Pengetahuan, Kemampuan

Nilai koefisien determinasi untuk *Adjusted R Square* sebesar 0.696, Artinya adalah variabel kinerja bisnis dapat dijelaskan oleh variabel pengetahuan, kemampuan, dan keterampilan sebesar 69.6 % sedangkan sisanya sebesar 30.4 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini.

PEMBAHASAN

Pengaruh Pengetahuan terhadap Kinerja Bisnis Para Pelaku Usaha UMKM Jajanan Pasar di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

Hasil pengujian secara parsial antara Pengetahuan terhadap Kinerja Bisnis menunjukkan pengaruh yang signifikan. Artinya bahwa Pengetahuan yang di miliki oleh para Kinerja Bisnis para pelaku usaha dapat meningkatkan kinerja bisnis mereka dalam berwirausaha. Hal ini juga sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Silfia dan Nurlaily (2018). Adanya pengetahuan manajemen bisnis, pengetahuan pada produknya, adanya pengetahuan tentang konsumen, serta mengetahui cara promosi dan strategi usaha yang tepat, sehingga hal tersebut dapat meningkatkan kinerja bisnis para pelaku usaha tersebut dalam melakukan usaha nya.

Pengaruh Kemampuan terhadap Kinerja Bisnis Para Pelaku Usaha UMKM Jajanan Pasar di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

Untuk Kompetensi Kemampuan (*Ability*), dari hasil penelitian yang dilakukan didapatkan hasil variabel Kemampuan

berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja Bisnis para para pelaku usaha kuliner di kota Pekanbaru. Maka setelah penulis melakukan analisa lebih dalam berdasarkan indikator dari Kemampuan mengelola bisnis, mengambil keputusan, memimpin, mengendalikan, berinovasi, situasi dan perubahan lingkungan bisnis, sesuai untuk kebutuhan kompetensi dengan kondisi usaha para pelaku usaha umkm jajanan pasar di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

Pengaruh Keterampilan terhadap Kinerja Bisnis Para Pelaku Usaha UMKM Jajanan Pasar di Kecamatan Tuah Madani Kota Pekanbaru

Hasil Uji t untuk Keterampilan terhadap Kinerja Bisnis juga menunjukkan arah penelitian yang berpengaruh dan signifikan. Artinya bahwa Keterampilan (*Skill*) yang dimiliki para pelaku usaha kuliner di Pekanbaru sudah cukup menunjang Kinerja Bisnis dalam melakukan usahanya. Hal ini membuktikan bahwa untuk meningkatkan kinerja bisnis pada usaha rumahan, maka harus memenuhi memiliki keterampilan dari berbagai aspek yaitu keterampilan produksi, komunikasi, kerjasama organisasi, serta terampil dalam mengatur keuangan yang baik sehingga dapat meningkatkan kinerja bisnis.

KESIMPULAN

Berdasarkan perhitungan dan penjabaran pada hasil dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara keseluruhan variabel X dengan Variabel Y, dengan kesimpulan sebagai berikut :

1. keseluruhan variabel bebas yaitu Pengetahuan, Keterampilan, dan Kemampuan, jika diterapkan secara bersamaan dalam meningkatkan Kinerja Bisnis Para pelaku usaha UMKM jajanan pasar.
2. Pengetahuan yang di miliki oleh para pelaku usaha kuliner di Pekanbaru dapat meningkatkan kinerja bisnis Para pelaku usaha UMKM jajanan pasar tersebut dalam berwirausaha.
3. Kemampuan yang dimiliki para pelaku usaha kuliner di Pekanbaru sudah cukup menunjang Kinerja Bisnis yang di miliki Para pelaku usaha UMKM jajanan pasar tersebut dalam melakukan usahanya.
4. Keterampilan yang dimiliki para pelaku usaha kuliner di Pekanbaru sudah cukup menunjang Kinerja Bisnis yang di miliki Para pelaku usaha UMKM jajanan pasar tersebut dalam melakukan usahanya.
5. Koefisien determinasi *Adjusted R Square* sebesar 0.696 sedangkan sisanya sebesar 30.4 % dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak di teliti dalam penelitian ini.

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut di atas maka dapat diberikan saran-saran sebagai berikut :

1. Pemerintah daerah dan stake holder kiranya dapat mendorong pelaku usaha kuliner di Kota Pekanbaru, untuk lebih memiliki pengetahuan, kemampuan, dan keterampilan yang menunjang usaha mereka, supaya kegiatan ekonomi daerah dapat berjalan dengan baik dengan cara memberikan perhatian lebih kepada pelaku usaha kuliner.
2. Para pelaku usaha UMKM jajanan pasar juga harus sering mengikuti pelatihan – pelatihan untuk menambah wawasan, agar dapat menunjang usaha mereka dapat berjalan baik dalam upaya meningkatkan keuntungan.
3. Para pelaku usaha UMKM jajanan pasar harus melakukan kerjasama, saling berbagi informasi, bahkan dapat membentuk suatu komunitas untuk menjaga usahanya, dalam upaya mengembangkan inovasi yang terus menerus mengikuti perkembangan zaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik (BPS). <http://www.bps.go.id>
- Basrowi. (2014). *Kewirausahaan untuk Perguruan Tinggi*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Alma, Buchari . 2010. *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Ali, M. H. (2020). Penerapan Etika Bisnis Dan Strategi Manajemen Saat Pandemi Covid-19 Bagi UMKM. *Eco-Entrepreneur* Vol 6, No 1 , 34-42
- Amri, A. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 123-130.
- Bahtiar, R. A. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Serta Solusinya. Pusat Penelitian Badan Keahlian DPR RI, Bidang Ekonomi Dan Kebijakan Publik, 13(10), 19–24. https://berkas.dpr.go.id/puslit/files/info_singkat/Info_Singkat-XIII-10-IIP3DI-Mei-2021-1982.pdf

- BPS RI. (2019). Analisis Hasil SE2016 Lanjutan : Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- BPS RI. (2020). Analisis Hasil Survei Dampak Covid-19 Terhadap Pelaku Usaha. Jakarta: BPS RI.
- Darwanto. (2013). Peningkatan Daya Saing UMKM Berbasis Inovasi dan Kreativitas (Strategi Penguatan Property Right terhadap Inovasi dan Kreativitas). Jurnal Bisnis dan Ekonomi, 20(2), 142-149.
- Dharmawati, Made. (2016). Kewirausahaan. PT RajaGrafindo Persada: Jakarta.
- Hadiyati, E. (2011). Kreativitas dan Inovasi Berpengaruh Terhadap Kewirausahaan Usaha Kecil. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, 13(1), 8-16.
- Hutahaean, H. (2020). Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhipendapatan Usaha Kecilmenengah (UKM) Masa Pandemi Covid 19 Di Kabupaten Deliserdang. JOURNAL ECONOMICS AND STRATEGY Vol 1 no 1, 1-10.
- Kusumaningrum, Dewi Ayu, dkk. (2021). Strategi Usaha Mikro Kecil (UMK) Kuliner Menghadapi Pandemi Covid-19 di Jakarta. Jurnal Disrupsi Bisnis, Vol. 4, No.6, November 2021 (551-565)
- Maskarto dan Nara, (2021). Inovasi dan Kreativitas Pelaku Usaha UMKM di Era Covid-19. Jurnal IKRA-ITH Ekonomika Vol 4 No 2, 87-94
- Rohman, L. L., & Andadari, R. K. (2021). Dampak Pandemi COVID-19 pada Usaha Rumah Tangga dan Strategi Bertahan (Studi pada Usaha Produksi Olahan Makanan di Salatiga). Jurnal Penelitian dan Pengembangan Sains dan Humaniora Vol 5 no.1, 82-90.
- Rosmadi, M. L. (2021). Inovasi dan Kreativitas Pelaku Usaha UMKM di Era Covid-19. Jurnal IKRA-ITH Ekonomika Vol 4 No 2, 87-94.
- Suryana. 2012. Kewirausahaan Pedoman Praktis : Kiat dan Proses Menuju Sukses. Edisi 3. Salemba Empat: Jakarta.
- Suryana dan Bayu, 2013. Kewirausahaan : Pendekatan Karateristik Wirausahaan Sukses. Kencana: Yogyakarta