ANTHOR
Education and Learning Journal
https://anthor.org/index.php/anthor
Email. anthor.Jurnal@gmail.com
E-ISSN: 2963 –198X P-ISSN: 2963–2498 | Halaman: 319 - 327
Volume 5 Nomor 6 Tahun 2026

Determinan Pendapatan UMKM Kuliner di Kecamatan Delta Pawan, Ketapang: Peran Mediasi Penjualan pada Modal, Jam Kerja, Pendidikan, Fasilitas dan Gender

Informasi Naskah

Riyadi[1]
Rosyadi[2]
Hendarmin[3]

Program Studi Magister Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tanjungpura, Indonesia

b2052251056@student.untan.ac.id[1]
rosyadi@ekonomi.untan.ac.id[2]
hendarmin@ekonomi.untan.ac.id[3]

Abstrak
Peningkatan penerbitan Nomor Induk Berusaha (NIB) sektor kuliner di Kecamatan Delta Pawan belum diikuti pemerataan pendapatan pelaku usaha. Penelitian ini menganalisis pengaruh modal usaha, jam kerja, pendidikan, fasilitas, dan gender terhadap penjualan dan pendapatan UMKM kuliner perorangan, serta peran mediasi penjualan. Analisis menggunakan 30 data responden dengan instrumen 15 butir skala Likert per variabel. Metode yang digunakan adalah analisis jalur melalui dua persamaan struktural, dengan pengujian mediasi menggunakan PROCESS model 4 (bootstrap 5.000 replikasi) dan uji Sobel. Hasil simulasi menunjukkan bahwa seluruh variabel berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan (R^2 = 0,839), dengan modal usaha sebagai faktor dominan (β = 0,398). Terhadap pendapatan (R^2 = 0,880), hanya modal usaha (β = 0,249; *p-value* = 0,024) dan penjualan (β = 0,576; *p-value* = 0,004) yang berpengaruh langsung secara signifikan. Penjualan memediasi pengaruh seluruh variabel terhadap pendapatan, secara parsial pada modal usaha dan secara penuh pada variabel lainnya. Temuan ini menegaskan pentingnya penguatan kapasitas penjualan melalui akses pembiayaan, penyediaan fasilitas usaha, pelatihan pemasaran, dan penyesuaian jam operasional. Namun, karena berbasis simulasi, temuan ini masih memerlukan validasi menggunakan data survei lapangan sebelum dijadikan dasar kebijakan daerah.

Kata Kunci:
Analisis Jalur, Pendapatan, Penjualan, UMKM Kuliner, Variabel Mediasi.

Abstract
The increase in Business Identification Numbers (NIB) issued to culinary businesses in Delta Pawan District has not been accompanied by an equitable distribution of business income. This study examines the effects of business capital, working hours, education, facilities, and gender on sales and income among individual culinary MSMEs, as well as the mediating role of sales. The analysis uses simulated data from 30 respondents, based on 15 Likert-scale items per variable. Path analysis with two structural equations is employed, while mediation is tested using PROCESS Model 4 with 5,000 bootstrap replications and the Sobel test. The simulation results indicate that all five variables have positive and significant effects on sales (R^2 = 0.839), with business capital being the dominant factor (β = 0.398). Regarding income (R^2 = 0.880), only business capital (β = 0.249; p-value = 0.024) and sales (β = 0.576; p-value = 0.004) have significant direct effects. Sales mediate the effects of all five variables on income, partially for business capital and fully for the remaining variables. These findings highlight the importance of strengthening sales capacity through improved access to financing, adequate business facilities, marketing training, and working-hour adjustments. However, since the findings are based on simulated data, empirical validation through field surveys is necessary before they can inform local policy decisions.

Keyword:
Culinary MSMEs, Income, Mediating Variable, Path Analysis, Sales.

Information Production:
© 2026 *by the authors of this article. This work is licensed under an Attribution-ShareAlike* 4.0 *International* (CC BY-SA 4.0)

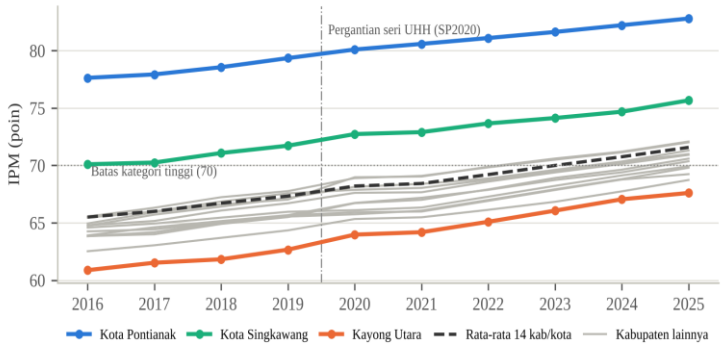
PENDAHULUAN

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berperan strategis dalam perekonomian Indonesia sebagai penggerak aktivitas ekonomi, penyerap tenaga kerja, dan sumber pendapatan masyarakat. Kementerian UMKM, berdasarkan data Badan Pusat Statistik, mencatat sekitar 65,5 juta unit UMKM yang menyerap lebih dari 119 juta tenaga kerja atau 97 persen tenaga kerja nasional, serta menyumbang 61,9 persen terhadap Produk Domestik Bruto (Aprionis, 2025). Besarnya kontribusi tersebut menunjukkan bahwa keberlanjutan usaha dan peningkatan pendapatan UMKM berkaitan erat dengan kesejahteraan rumah tangga, pemerataan pendapatan, dan pengentasan kemiskinan. Oleh karena itu, identifikasi faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan UMKM menjadi penting dalam mendukung kebijakan pemberdayaan ekonomi masyarakat.

Peran UMKM juga terlihat di Kabupaten Ketapang, dengan 24.795 entri perizinan berusaha atau 15.239 Nomor Induk Berusaha (NIB) unik yang tersebar di 20 kecamatan pada 2026. Kecamatan Delta Pawan sebagai

e-ISSN: 2963 – 198X
p-ISSN: 2963 – 2498

pusat pemerintahan dan perdagangan menyumbang 8.421 entri atau 34,0 persen dari total perizinan. Di kecamatan ini, penerbitan NIB sektor kuliner (KBLI 56) meningkat dari 89 entri pada 2022 menjadi 292 entri pada 2025, sementara penerbitan NIB seluruh bidang usaha menurun dari 1.793 entri pada 2023 menjadi 1.628 entri pada 2025. Porsi sektor kuliner juga meningkat dari 8,8 persen menjadi 17,9 persen (Gambar 1). Meskipun belum mencerminkan jumlah usaha aktif, perkembangan ini mengindikasikan meningkatnya minat berusaha di sektor kuliner dan pentingnya kajian mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pendapatan pelaku usahanya.



Gambar 1. IPM Kabupaten/Kota di Provinsi Kalimantan Barat, 2016–2025

Peningkatan jumlah pelaku usaha kuliner belum tentu diikuti pendapatan yang memadai. Pendataan pendahuluan terhadap 286 usaha kuliner perorangan di Kecamatan Delta Pawan menunjukkan rata-rata penghasilan Rp8,65 juta per bulan, tetapi mediannya hanya Rp3,5 juta. Sebanyak 56,6 persen usaha berpenghasilan paling tinggi Rp3,5 juta, meskipun 98,6 persen beroperasi setiap hari. Perbedaan penghasilan juga terlihat berdasarkan karakteristik usaha. Usaha yang menyediakan meja dan kursi memiliki rata-rata penghasilan Rp12,39 juta, dibandingkan Rp3,40 juta pada usaha tanpa fasilitas tersebut. Usaha dengan fasilitas parkir mobil dan motor mencapai Rp23,50 juta, sedangkan usaha tanpa parkir hanya Rp5,85 juta. Rata-rata penghasilan pelaku usaha laki-laki juga lebih tinggi (Rp10,49 juta) dibandingkan perempuan (Rp7,16 juta). Temuan deskriptif ini mengindikasikan adanya perbedaan kapasitas usaha yang berpotensi memengaruhi pendapatan.

Secara teoretis, pendapatan usaha dapat dijelaskan melalui faktor produksi, kualitas sumber daya manusia, dan permintaan pasar. Teori produksi Cobb dan Douglas (1928) menekankan peran modal dan tenaga kerja, sedangkan Becker (1965) memandang waktu kerja sebagai sumber daya ekonomi yang terbatas. Teori human capital menjelaskan bahwa pendidikan dapat meningkatkan produktivitas dan penghasilan (Becker, 1964; Mincer, 1974). Dalam konteks usaha kuliner, pendapatan bersih ditentukan oleh selisih penerimaan penjualan dan biaya usaha (Yanuarta RE & Krismanola, 2021), sementara penjualan berkaitan dengan permintaan konsumen (Keynes, 1936). Selain itu, lingkungan fisik dan fasilitas usaha dapat memengaruhi perilaku pembelian (Kotler, 1973; Bitner, 1992). Dengan demikian, modal, jam kerja, pendidikan, fasilitas, dan gender diduga memengaruhi pendapatan, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui penjualan.

Berbagai penelitian menunjukkan bahwa pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap pendapatan usaha belum konsisten. Modal usaha umumnya berpengaruh positif terhadap pendapatan UMKM kuliner (Prawira & Mutmainah, 2019; Arniyasa & Karmini, 2023), tetapi peningkatan modal tanpa dukungan permintaan berisiko menimbulkan penumpukan persediaan (Gonibala dkk., 2019). Jam kerja ditemukan berpengaruh signifikan oleh Rusmusi dan Maghfira (2018), tetapi tidak signifikan dalam penelitian Prawira dan Mutmainah (2019), Oktavia dkk. (2025), serta Jannah dan Kurniawan A (2026). Hasil serupa terlihat pada pendidikan dan gender yang menunjukkan pengaruh berbeda antarpenelitian (Nainggolan, 2016; Rumere, 2022; D. A. A. Putri dkk., 2023). Sementara itu, kajian fasilitas lebih banyak membahas parkir dan pendapatan kafe (Siraj & Fikriah, 2020) serta lingkungan fisik dan loyalitas pelanggan restoran (Han & Ryu, 2009). Penelitian yang menguji mediasi penjualan juga masih terbatas pada beberapa faktor ekonomi (Firmantara Lete, 2022; Fitriyanti & Suprantiningrum, 2024; N. Putri dkk., 2026).

Berdasarkan kesenjangan studi terdahulu yang cenderung menguji faktor produksi dan karakteristik demografis secara terpisah, kebaharuan penelitian ini terletak pada penyusunan model analisis jalur terintegrasi yang menggabungkan faktor input ekonomi (modal usaha dan jam kerja), kualitas serta demografi sumber daya manusia (pendidikan dan gender), serta aspek fisik lingkungan usaha (fasilitas meja, kursi, dan area parkir) dengan menempatkan penjualan sebagai mekanisme mediasi terhadap pendapatan. Kebaruan empiris

e-ISSN: 2963 – 198X
p-ISSN: 2963 – 2498

penelitian ini diwujudkan melalui tiga aspek utama: (1) inkorporasi variabel fasilitas fisik usaha sebagai determinan struktural penjualan dan pendapatan usaha kuliner skala mikro; (2) pengujian simultan efek mediasi penjualan menggunakan prosedur *bootstrap* dan uji Sobel untuk mengurai ketidakkonsistenan pengaruh langsung jam kerja, pendidikan, dan gender pada riset sebelumnya; serta (3) fokus lokus pada UMKM kuliner perorangan berkategori KBLI 56 non-industri pengolahan di Kecamatan Delta Pawan, Kabupaten Ketapang. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh langsung kelima faktor tersebut terhadap penjualan dan pendapatan, serta menguji peran penjualan sebagai variabel mediasi. Temuan riset diharapkan memperkaya literatur ekonomi mikro sekaligus menjadi acuan perumusan kebijakan pemberdayaan UMKM kuliner daerah yang tepat sasaran.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif eksplanatori dengan desain survei cross-sectional (Sugiyono, 2019; Ghozali, 2018). Populasi mencakup 1.000 entri perizinan UMKM kuliner perorangan berkategori KBLI 56 yang tidak menjalankan kegiatan industri pengolahan, terdiri atas 920 Nomor Induk Berusaha (NIB) unik yang tersebar di sembilan kelurahan/desa di Kecamatan Delta Pawan. Responden merupakan pemilik yang sekaligus mengelola usahanya.

Pada tahap awal ini, analisis menggunakan data 30 responden yang disusun berdasarkan instrumen kuesioner untuk menguji validitas, reliabilitas, dan prosedur estimasi analisis jalur, sehingga hasil yang disajikan masih bersifat simulatif. Untuk tahap pengumpulan data lapangan yang sebenarnya, survei dirancang melibatkan sampel sebanyak 286 usaha kuliner perorangan dari total populasi 920 NIB unik yang tersebar di sembilan kelurahan/desa di Kecamatan Delta Pawan. Pengumpulan data lapangan yang sebenarnya akan mengombinasikan kuesioner persepsi dengan pengukuran data rasio dan kategorikal sesuai rancangan awal—meliputi nilai rupiah untuk modal, penjualan, dan pendapatan, jumlah jam kerja efektif, lama tahun pendidikan formal, serta variabel *dummy* untuk gender—disertai penambahan variabel kontrol berupa usia pemilik, jumlah tenaga kerja, jenis usaha, dan karakteristik wilayah kelurahan, serta penerapan pembobotan sampel untuk mengakomodasi alokasi antarkelurahan yang tidak proporsional.

Pengukuran setiap variabel menggunakan 15 butir pernyataan dengan skala Likert 1–5 (Likert, 1932), sedangkan skor variabel dihitung berdasarkan rata-rata seluruh butir. Interpretasi skor menggunakan lima kategori dengan lebar interval 0,80, yang diperoleh dari perhitungan $(5 - 1)/5$. Kategori tersebut meliputi sangat rendah (1,00–1,80), rendah (1,81–2,60), sedang (2,61–3,40), tinggi (3,41–4,20), dan sangat tinggi (4,21–5,00). Pengelompokan ini digunakan untuk menggambarkan kecenderungan jawaban responden secara deskriptif, sedangkan definisi operasional dan indikator pengukuran masing-masing variabel disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel Penelitian

Variabel	Notasi	Definisi Operasional	Peran
Modal usaha	X1	Dana dan aset yang dipakai untuk menjalankan usaha, meliputi modal awal dan modal kerja	Bebas
Jam kerja	X2	Lama usaha beroperasi melayani pembeli per hari dan jumlah hari berjualan per minggu	Bebas
Pendidikan	X3	Jenjang pendidikan formal pemilik dan pemanfaatannya dalam pengelolaan usaha	Bebas
Fasilitas	X4	Sarana fisik yang menunjang kenyamanan dan akses pembeli: meja dan kursi, halaman parkir, dan kenyamanan tempat	Bebas
Gender	X5	Aspek gender pemilik: akses sumber daya, pembagian peran, pengambilan keputusan, jejaring, dan kepercayaan diri	Bebas
Penjualan	Y1	Penerimaan usaha dari penjualan makanan dan minuman dalam satu periode	Mediasi
Pendapatan	Y2	Pendapatan bersih usaha, yaitu penjualan dikurangi seluruh biaya usaha	Terikat

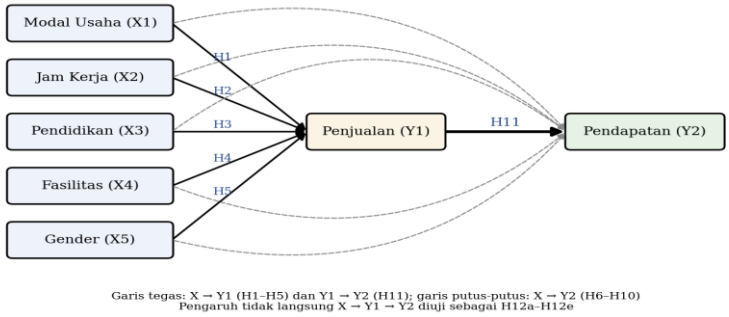
Validitas instrumen diuji menggunakan korelasi Pearson antara skor setiap butir dan skor total, dengan nilai r tabel sebesar 0,361 ($n = 30$; $\alpha = 5\%$). Reliabilitas diukur menggunakan Cronbach's Alpha dengan batas minimum 0,70 (Cronbach, 1951). Selanjutnya, hubungan langsung dan tidak langsung antarvariabel dianalisis menggunakan analisis jalur (path analysis) melalui dua persamaan struktural sebagai berikut:

$$Y_1 = p_1X_1 + p_2X_2 + p_3X_3 + p_4X_4 + p_5X_5 + e_1$$

$$Y_2 = p_6X_1 + p_7X_2 + p_8X_3 + p_9X_4 + p_{10}X_5 + p_{11}Y_1 + e_2$$

Koefisien jalur p_1–p_5 digunakan untuk menguji H1–H5, p_6–p_{10} untuk menguji H6–H10, dan p_{11} untuk menguji H11. Modal usaha, jam kerja, dan fasilitas dihipotesiskan berpengaruh positif, sedangkan pendidikan dan gender diuji tanpa menentukan arah pengaruh karena adanya perbedaan temuan empiris sebelumnya. Hubungan antarvariabel dan arah pengaruh yang dihipotesiskan disajikan dalam kerangka konseptual pada Gambar 2.

e-ISSN: 2963 – 198X
p-ISSN: 2963 – 2498



Gambar 2. Kerangka Konseptual Penelitian

Prosedur Estimasi dan Pengujian

Sebelum estimasi, kedua persamaan diuji asumsi klasiknya melalui uji Kolmogorov–Smirnov untuk normalitas residual, uji Glejser untuk heteroskedastisitas, serta nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF) untuk multikolinearitas (Gujarati & Porter, 2009; Ghozali, 2018). Signifikansi pengaruh parsial dan simultan diuji menggunakan uji t dan uji F, sedangkan kemampuan model menjelaskan variasi variabel dependen diukur melalui koefisien determinasi pada taraf signifikansi 5 persen. Selanjutnya, peran mediasi penjualan (H12a–H12e) diuji menggunakan makro PROCESS model 4 pada SPSS dengan bootstrap 5.000 replikasi dan interval kepercayaan 95 persen (Preacher & Hayes, 2008). Uji Sobel (Sobel, 1982) digunakan sebagai pembanding, sedangkan kerangka Baron dan Kenny (1986) menjadi landasan konseptual. Mediasi dikategorikan sebagai mediasi penuh apabila pengaruh tidak langsung signifikan dan pengaruh langsung tidak signifikan, serta mediasi parsial apabila keduanya signifikan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik Responden dan Statistik Deskriptif

Sebanyak 30 responden memiliki rentang usia 27–58 tahun, dengan proporsi terbesar pada kelompok usia 50–54 tahun (20,00 persen). Berdasarkan jenis kelamin, responden didominasi perempuan (56,67 persen), sedangkan laki-laki sebesar 43,33 persen. Dari sisi pendidikan, hampir separuh responden merupakan lulusan SMA/SMK (46,67 persen), diikuti SMP (20,00 persen), SD (13,33 persen), serta D3 dan S1 masing-masing 10,00 persen. Berdasarkan jenis usaha, penyediaan minuman keliling (33,33 persen) dan warung makan (30,00 persen) menjadi kategori terbanyak. Secara geografis, responden tersebar di sembilan kelurahan/desa di Kecamatan Delta Pawan, dengan konsentrasi terbesar di Suka Harja dan Tengah, masing-masing sebesar 20,00 persen.

Tabel 2. Statistik Deskriptif, Validitas, dan Reliabilitas Variabel (n = 30)

Variabel	Minimum	Maksimum	Rata-rata	Simpangan Baku	Rentang r hitung	Cronbach's Alpha
Modal usaha (X1)	1,80	5,00	3,68	0,86	0,613–0,877	0,949
Jam kerja (X2)	2,40	4,93	3,68	0,80	0,679–0,845	0,945
Pendidikan (X3)	1,80	4,80	3,67	0,82	0,645–0,842	0,945
Fasilitas (X4)	2,07	4,87	3,68	0,79	0,614–0,842	0,941
Gender (X5)	2,00	4,93	3,66	0,78	0,596–0,843	0,941
Penjualan (Y1)	1,60	4,80	3,74	0,84	0,664–0,871	0,950
Pendapatan (Y2)	2,00	4,93	3,71	0,77	0,568–0,857	0,939

Hasil analisis deskriptif menunjukkan bahwa seluruh variabel berada pada kategori tinggi, dengan rata-rata skor berkisar antara 3,66 pada gender hingga 3,74 pada penjualan. Modal usaha memiliki simpangan baku tertinggi (0,86), yang mengindikasikan variasi penilaian terbesar terkait kecukupan dan akses permodalan. Hasil uji validitas menunjukkan bahwa seluruh 105 butir pernyataan memiliki nilai r hitung di atas r tabel (0,361), sehingga memenuhi kriteria validitas. Sementara itu, nilai Cronbach's Alpha berkisar antara 0,939–0,950, melampaui batas minimum 0,70, yang menunjukkan bahwa seluruh instrumen memiliki konsistensi internal yang sangat tinggi dan memenuhi kriteria reliabilitas.

Hasil Uji Asumsi Klasik

Tabel 3. Ringkasan Hasil Uji Asumsi Klasik

Pengujian	Persamaan 1 (Y1)	Persamaan 2 (Y2)
Kolmogorov–Smirnov	0,073 (sig. 0,200)	0,105 (sig. 0,200)
Glejser (rentang sig.)	0,110–0,965	0,350–0,590

e-ISSN: 2963 – 198X
p-ISSN: 2963 – 2498

Tolerance	0,875–0,974	0,161–0,647
VIF	1,027–1,143	1,545–6,205
Kesimpulan	Asumsi terpenuhi	Asumsi terpenuhi

Hasil uji asumsi klasik menunjukkan bahwa kedua persamaan memenuhi kriteria normalitas residual, dengan nilai signifikansi Kolmogorov–Smirnov sebesar 0,200 (*p-value* > 0,05). Uji Glejser tidak menunjukkan indikasi heteroskedastisitas, sedangkan seluruh nilai Variance Inflation Factor (VIF) berada di bawah 10. Nilai VIF tertinggi terdapat pada variabel penjualan dalam Persamaan 2 (6,205), yang mengindikasikan adanya korelasi cukup kuat dengan variabel penjelas lainnya, tetapi belum melampaui batas multikolinearitas yang digunakan. Dengan demikian, hasil pengujian tidak menunjukkan pelanggaran serius terhadap asumsi klasik berdasarkan kriteria yang diterapkan.

Hasil Analisis Jalur

Tabel 4. Hasil Analisis Jalur Persamaan 1 dan Persamaan 2

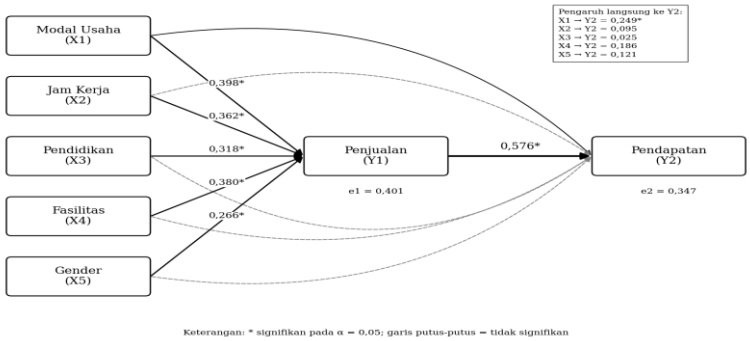
Jalur	Hipotesis	Beta	t hitung	Sig.	B (SE)	Keputusan
Persamaan 1 (dependen: penjualan)						
X1 → Y1	H1	0,398	4,735	0,000	0,387 (0,082)	Diterima
X2 → Y1	H2	0,362	4,258	0,000	0,380 (0,089)	Diterima
X3 → Y1	H3	0,318	3,825	0,001	0,326 (0,085)	Diterima
X4 → Y1	H4	0,380	4,340	0,000	0,406 (0,093)	Diterima
X5 → Y1	H5	0,266	3,083	0,005	0,285 (0,093)	Diterima
R^2 = 0,839; Adjusted R^2 = 0,805; F = 24,986 (sig. 0,000); e_1 = 0,401						
Persamaan 2 (dependen: pendapatan)						
X1 → Y2	H6	0,249	2,416	0,024	0,221 (0,092)	Diterima
X2 → Y2	H7	0,095	0,961	0,346	0,092 (0,095)	Ditolak
X3 → Y2	H8	0,025	0,264	0,794	0,023 (0,087)	Ditolak
X4 → Y2	H9	0,186	1,803	0,085	0,182 (0,101)	Ditolak
X5 → Y2	H10	0,121	1,342	0,193	0,118 (0,088)	Ditolak
Y1 → Y2	H11	0,576	3,199	0,004	0,527 (0,165)	Diterima
R^2 = 0,880; Adjusted R^2 = 0,848; F = 28,069 (sig. 0,000); e_2 = 0,347						

Berdasarkan Tabel 4, persamaan struktural yang terbentuk adalah sebagai berikut:

$$Y_1 = 0{,}398X_1 + 0{,}361X_2 + 0{,}318X_3 + 0{,}380X_4 + 0{,}266X_5 + 0{,}401e_1$$

$$Y_2 = 0{,}249X_1 + 0{,}095X_2 + 0{,}025X_3 + 0{,}186X_4 + 0{,}121X_5 + 0{,}576Y_1 + 0{,}347$$

Hasil analisis jalur menunjukkan bahwa kelima variabel bebas mampu menjelaskan 83,9 persen variasi penjualan, dengan pengaruh simultan yang signifikan (F = 24,986; *p-value* < 0,001). Pada Persamaan 2, kelima variabel bebas bersama penjualan menjelaskan 88,0 persen variasi pendapatan dan secara simultan signifikan (F = 28,069; *p-value* < 0,001). Koefisien determinasi total model jalur yang mencapai 0,981 (98,1 persen) pada Persamaan 1 ($R^2 = 0{,}839$) dan Persamaan 2 ($R^2 = 0{,}880$) mencerminkan ketepatan spesifikasi struktural pada data simulasi ($n = 30$), sehingga besaran angka tersebut merupakan hasil pengujian prosedur estimasi dan belum merepresentasikan proporsi variasi empiris di lapangan. Secara parsial, seluruh variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap penjualan, sedangkan pengaruh langsung terhadap pendapatan hanya ditemukan pada modal usaha dan penjualan. Fasilitas menunjukkan pengaruh yang mendekati signifikan (*p-value* = 0,085), tetapi belum memenuhi taraf signifikansi 5 persen. Hasil estimasi hubungan antarvariabel secara keseluruhan disajikan dalam diagram jalur pada Gambar 3.



Gambar 3. Diagram Jalur Hasil Estimasi

e-ISSN: 2963 – 198X
p-ISSN: 2963 – 2498

Hasil Uji Mediasi

Tabel 5. Hasil Uji Mediasi Penjualan (PROCESS Model 4)

Hipotesis	Jalur	Pengaruh tidak langsung	IK 95% bootstrap	z Sobel (sig.)	Jenis mediasi
H12a	X1 → Y1 → Y2	0,204	[0,048; 0,373]	2,651 (0,008)	Parsial
H12b	X2 → Y1 → Y2	0,200	[0,041; 0,386]	2,557 (0,011)	Penuh
H12c	X3 → Y1 → Y2	0,172	[0,039; 0,326]	2,454 (0,014)	Penuh
H12d	X4 → Y1 → Y2	0,214	[0,055; 0,391]	2,575 (0,010)	Penuh
H12e	X5 → Y1 → Y2	0,150	[0,022; 0,337]	2,220 (0,026)	Penuh

Tabel 6. Pengaruh Langsung, Tidak Langsung, dan Total terhadap Pendapatan

Variabel	Pengaruh langsung	Pengaruh tidak langsung melalui penjualan	Pengaruh total
Modal usaha (X1)	0,249*	0,398 × 0,576 = 0,229	0,478
Jam kerja (X2)	0,095	0,362 × 0,576 = 0,208	0,304
Pendidikan (X3)	0,025	0,318 × 0,576 = 0,183	0,207
Fasilitas (X4)	0,186	0,380 × 0,576 = 0,219	0,405
Gender (X5)	0,121	0,266 × 0,576 = 0,153	0,274
Penjualan (Y1)	0,576*	–	0,576

*Keterangan: * signifikan pada α = 5%*

Hasil uji mediasi menunjukkan bahwa seluruh interval kepercayaan bootstrap tidak mencakup nol dan nilai statistik z Sobel pada kelima jalur melebihi 1,96, sehingga hipotesis H12a–H12e didukung. Penjualan memediasi pengaruh modal usaha terhadap pendapatan secara parsial karena pengaruh langsungnya tetap signifikan, sedangkan pengaruh jam kerja, pendidikan, fasilitas, dan gender dimediasi secara penuh karena pengaruh langsungnya tidak signifikan. Keempat variabel tersebut juga memiliki pengaruh tidak langsung yang lebih besar dibandingkan pengaruh langsungnya (Tabel 6). Berdasarkan pengaruh total, modal usaha memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan (0,478), diikuti fasilitas usaha (0,405). Temuan simulatif pada Tabel 5 dan Tabel 6 ini mengindikasikan bahwa dalam kerangka model yang diuji, penjualan berpotensi menjadi mekanisme penghubung utama antara karakteristik usaha dan pendapatan UMKM kuliner, yang selanjutnya perlu diuji kembali menggunakan data lapangan.

Pengaruh Modal Usaha terhadap Penjualan dan Pendapatan

Modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan (β = 0,398; *p-value* < 0,001) maupun pendapatan (β = 0,249; *p-value* = 0,024), sehingga H1 dan H6 diterima. Koefisien jalur modal merupakan yang terbesar dalam menjelaskan penjualan, sejalan dengan teori produksi Cobb dan Douglas (1928) serta temuan Arniyasa dan Karmini (2023) dan Prawira dan Mutmainah (2019). Hasil mediasi parsial menunjukkan bahwa modal berhubungan dengan pendapatan melalui peningkatan penjualan sekaligus melalui jalur langsung. Hubungan langsung tersebut dapat mencerminkan efisiensi pengadaan bahan baku melalui pembelian dalam jumlah besar yang menekan biaya produksi. Namun, sebagaimana dikemukakan Gonibala dkk. (2019), manfaat tambahan modal tetap bergantung pada kemampuan usaha menyerapnya melalui permintaan pasar.

Pengaruh Jam Kerja terhadap Penjualan dan Pendapatan

Jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan (β = 0,362; *p-value* < 0,001), tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan secara langsung (β = 0,095; *p-value* = 0,346), sehingga H2 diterima dan H7 ditolak. Hasil mediasi penuh menunjukkan bahwa hubungan jam kerja dengan pendapatan berlangsung melalui penjualan. Temuan ini sejalan dengan teori alokasi waktu Becker (1965), yang menekankan pentingnya pemanfaatan waktu secara produktif. Penambahan jam operasional berpotensi meningkatkan pendapatan apabila diikuti transaksi penjualan, bukan semata-mata memperpanjang waktu berusaha. Hasil ini juga sejalan dengan Prawira dan Mutmainah (2019), Oktavia dkk. (2025), serta Jannah dan Kurniawan A (2026) yang tidak menemukan pengaruh langsung jam kerja terhadap pendapatan. Kondisi tersebut relevan dengan data pendahuluan yang menunjukkan bahwa hampir seluruh usaha kuliner di Delta Pawan telah beroperasi setiap hari.

Pengaruh Pendidikan terhadap Penjualan dan Pendapatan

Pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan (β = 0,318; *p-value* = 0,001), tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan secara langsung (β = 0,025; *p-value* = 0,794), sehingga H3 diterima dan H8 ditolak. Hasil mediasi penuh menunjukkan bahwa hubungan pendidikan dengan pendapatan berlangsung melalui penjualan. Temuan ini mendukung teori human capital Becker (1964) dan Mincer (1974), yang menempatkan pendidikan sebagai faktor peningkatan produktivitas. Dalam usaha kuliner, pendidikan

e-ISSN: 2963 – 198X
p-ISSN: 2963 – 2498

berpotensi memperkuat kemampuan pengelolaan harga, pelayanan, dan pemasaran yang tercermin dalam peningkatan penjualan. Hasil ini sekaligus memberikan penjelasan atas perbedaan temuan Rumere (2022) dan Nainggolan (2016), bahwa pendidikan dapat berhubungan dengan pendapatan secara tidak langsung meskipun pengaruh langsungnya tidak signifikan.

Pengaruh Fasilitas terhadap Penjualan dan Pendapatan

Fasilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan (β = 0,380; *p-value* < 0,001), tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan secara langsung (β = 0,186; *p-value* = 0,085), sehingga H4 diterima dan H9 ditolak. Penjualan memediasi hubungan tersebut secara penuh, dengan pengaruh total fasilitas (0,405) menempati urutan kedua setelah modal usaha. Temuan ini sejalan dengan teori servicescape Bitner (1992) dan konsep atmospherics Kotler (1973), yang menekankan peran lingkungan fisik dalam membentuk perilaku konsumen. Hasil serupa ditemukan oleh Siraj dan Fikriah (2020), Han dan Ryu (2009), Mingardo dan van Meerkerk (2012), serta Mangu dkk. (2025). Ketersediaan meja, kursi, dan fasilitas parkir berpotensi meningkatkan kenyamanan serta kunjungan konsumen, sehingga manfaat ekonominya terhadap pendapatan terutama terwujud melalui peningkatan penjualan.

Pengaruh Gender terhadap Penjualan dan Pendapatan

Gender berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan (β = 0,266; *p-value* = 0,005), tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan secara langsung (β = 0,121; *p-value* = 0,193), sehingga H5 diterima dan H10 ditolak. Hasil mediasi penuh menunjukkan bahwa hubungan gender dengan pendapatan berlangsung melalui penjualan. Dalam penelitian ini, gender diukur melalui akses sumber daya, pembagian peran, pengambilan keputusan, jejaring usaha, dan kepercayaan diri pemilik. Temuan ini sejalan dengan Rosa dkk. (1996), Boohene dkk. (2008), serta Kim dan Sherraden (2014), yang menekankan peran akses dan kesempatan ekonomi dalam membentuk perbedaan kinerja usaha. Hasil tersebut juga mendukung D. A. A. Putri dkk. (2023) terkait tidak signifikannya pengaruh langsung terhadap pendapatan, tetapi berbeda dari Nainggolan (2016). Koefisien positif perlu ditafsirkan berdasarkan pengkodean indikator gender, bukan sebagai bukti keunggulan salah satu jenis kelamin.

Pengaruh Penjualan terhadap Pendapatan

Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan (β = 0,576; *p-value* = 0,004), dengan koefisien jalur terbesar pada Persamaan 2, sehingga H11 diterima. Temuan ini sejalan dengan Firmantara Lete (2022), Fitriyanti dan Suprantiningrum (2024), serta N. Putri dkk. (2026), yang menunjukkan peran penjualan dalam menghubungkan faktor produksi dengan pendapatan usaha. Secara ekonomi, hubungan tersebut dapat dijelaskan melalui pembentukan pendapatan bersih sebagai selisih antara penerimaan penjualan dan biaya operasional. Namun, karena penjualan merupakan komponen pembentuk pendapatan, sebagian hubungan keduanya bersifat mekanis. Oleh karena itu, koefisien jalur lebih tepat diinterpretasikan sebagai kekuatan hubungan penjualan dengan pendapatan setelah memperhitungkan variabel lain dalam model, bukan sebagai bukti langsung efisiensi konversi penjualan menjadi laba.

Sebagai batasan interpretasi atas seluruh pembahasan di atas, terdapat dua hal mendasar yang perlu diperhatikan pembaca. Pertama, seluruh koefisien jalur dan efek mediasi dihasilkan dari 30 data simulasi untuk menguji prosedur analisis, sehingga pola mediasi penuh pada variabel jam kerja, pendidikan, fasilitas, dan gender serta mediasi parsial pada modal usaha belum dapat digeneralisasi sebagai potret empiris final UMKM kuliner di Kecamatan Delta Pawan. Kedua, simulasi ini menggunakan 15 butir skala Likert untuk seluruh variabel, berbeda dengan rancangan data survei lapangan terhadap 286 pelaku usaha yang mengukur modal, penjualan, dan pendapatan dalam satuan rupiah, jam kerja efektif, lama tahun pendidikan, serta variabel *dummy* gender. Oleh karena itu, kesesuaian temuan ini dengan teori produksi, *human capital*, dan *servicescape* baru bersifat konfirmasi konseptual awal yang menuntut validasi empiris melalui data survei lapangan.

KESIMPULAN

Hasil analisis jalur menunjukkan bahwa modal usaha, jam kerja, pendidikan, fasilitas, dan gender berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan UMKM kuliner, dengan kemampuan model menjelaskan 83,9 persen variasi penjualan. Sementara itu, hanya modal usaha dan penjualan yang berpengaruh langsung secara signifikan terhadap pendapatan. Penjualan terbukti memediasi hubungan kelima variabel dengan pendapatan, secara parsial pada modal usaha dan secara penuh pada jam kerja, pendidikan, fasilitas, serta gender. Modal usaha memiliki pengaruh total terbesar terhadap pendapatan, diikuti fasilitas usaha. Temuan ini mengindikasikan bahwa faktor ekonomi dan nonekonomi dalam model terutama berkaitan dengan pendapatan melalui peningkatan penjualan. Namun demikian, perlu ditegaskan bahwa seluruh kesimpulan ini

e-ISSN: 2963 – 198X
p-ISSN: 2963 – 2498

masih bersifat sementara (*tentative*) dan berfungsi sebagai pengujian kelayakan model awal, sehingga simpulan empiris yang definitif baru dapat ditetapkan setelah data survei lapangan riil terhadap 286 pelaku usaha selesai dianalisis.

Apabila pola tersebut terkonfirmasi melalui data lapangan, kebijakan pemberdayaan UMKM kuliner di Kabupaten Ketapang perlu diprioritaskan pada peningkatan kapasitas penjualan. Upaya yang dapat dilakukan meliputi perluasan akses pembiayaan modal kerja berbunga rendah, peningkatan fasilitas usaha seperti meja, kursi, dan area parkir, serta pelatihan manajemen usaha dan pemasaran. Selain itu, optimalisasi jam operasional perlu disesuaikan dengan pola permintaan konsumen agar tambahan waktu berusaha mampu menghasilkan penjualan yang lebih tinggi. Pendekatan ini diharapkan dapat meningkatkan produktivitas usaha sekaligus memperkuat pendapatan pelaku UMKM kuliner.

Penelitian ini memiliki keterbatasan karena menggunakan 30 data yang disusun untuk pengujian prosedur analisis, sehingga hasilnya belum merepresentasikan kondisi empiris maupun dapat digeneralisasi pada populasi UMKM kuliner di Kecamatan Delta Pawan. Selain itu, seluruh variabel diukur menggunakan skala Likert, berbeda dari rancangan pengukuran awal yang menetapkan satuan rupiah, jam kerja, tahun pendidikan, dan variabel dummy gender. Desain *cross-sectional* juga membatasi interpretasi hubungan kausal. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya perlu menggunakan data lapangan dari 286 usaha sesuai rancangan sampel, menambahkan variabel kontrol berupa usia pemilik, jumlah pekerja, jenis usaha, dan kelurahan, serta menerapkan pembobotan untuk mengakomodasi alokasi sampel antarkelurahan yang tidak proporsional.

REFERENSI

Aprionis. (2025). Kementerian UMKM sebut 65,5 juta UMKM serap 119 juta tenaga kerja. ANTARA News. https://www.antaranews.com/berita/4968741/kementerian-umkm-sebut-655-juta-umkm-serap-119-juta-tenaga-kerja

Arniyasa, P. Y. P., & Karmini, N. L. (2023). Pengaruh modal usaha, tenaga kerja, dan penggunaan e-commerce terhadap pendapatan UMKM bidang kuliner di Kota Denpasar. Public Service and Governance Journal, 4(2), 138–149. https://doi.org/10.56444/psgj.v4i2.938

Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. Journal of Personality and Social Psychology, 51(6), 1173–1182. https://doi.org/10.1037/0022-3514.51.6.1173

Becker, G. S. (1964). Human capital: A theoretical and empirical analysis, with special reference to education. Columbia University Press.

Becker, G. S. (1965). A theory of the allocation of time. The Economic Journal, 75(299), 493–517. https://doi.org/10.2307/2228949

Bitner, M. J. (1992). Servicescapes: The impact of physical surroundings on customers and employees. Journal of Marketing, 56(2), 57–71. https://doi.org/10.1177/002224299205600205

Boohene, R., Sheridan, A., & Kotey, B. (2008). Gender, personal values, strategies and small business performance: A Ghanaian case study. Equal Opportunities International, 27(3), 237–257. https://doi.org/10.1108/02610150810860075

Cobb, C. W., & Douglas, P. H. (1928). A theory of production. American Economic Review, 18(1, Supplement), 139–165.

Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. Psychometrika, 16(3), 297–334. https://doi.org/10.1007/BF02310555

Fitriyanti, L. A., & Suprantiningrum, R. (2024). Pengaruh modal, biaya produksi, dan lama usaha terhadap pendapatan dengan volume penjualan sebagai variabel intervening pada UMKM industri roti di Kecamatan Welahan. Serat Acitya, 13(1), 131–143. https://doi.org/10.56444/sa.v13i1

Ghozali, I. (2018). Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25 (Edisi 9). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Gonibala, N., Masinambow, V. A. J., & Maramis, M. T. B. (2019). Analisis pengaruh modal dan biaya produksi terhadap pendapatan UMKM di Kota Kotamobagu. Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi, 19(1), 56–67. https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/jbie/article/view/22266

Gujarati, D. N., & Porter, D. C. (2009). Basic econometrics (5th ed.). McGraw-Hill.

Han, H., & Ryu, K. (2009). The roles of the physical environment, price perception, and customer satisfaction in determining customer loyalty in the restaurant industry. Journal of Hospitality & Tourism Research, 33(4), 487–510. https://doi.org/10.1177/1096348009344212

Jannah, N., & Kurniawan, E. A. (2026). Pengaruh modal dan lama usaha serta jam kerja terhadap pendapatan pelaku usaha mikro di Samarinda. Forum Ekonomi: Jurnal Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi, 28(2),

e-ISSN: 2963 – 198X
p-ISSN: 2963 – 2498

403–410. https://doi.org/10.30872/jfor.v28i2

Keynes, J. M. (1936). The general theory of employment, interest and money. Macmillan.

Kim, S., & Sherraden, M. (2014). The impact of gender and social networks on microenterprise business performance. Journal of Sociology and Social Welfare, 41(3), 49–73. https://doi.org/10.15453/0191-5096.3980

Kotler, P. (1973). Atmospherics as a marketing tool. Journal of Retailing, 49(4), 48–64.

Lete, M. F. (2022). Pengaruh modal dan volume penjualan terhadap pendapatan pedagang di Pasar Banyuasri. Dinamika: Jurnal Manajemen Sosial Ekonomi, 2(2), 1–13.

Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. Archives of Psychology, 22(140), 1–55.

Mangu, M. A. K., Hasan, M. H., & Manalu, T. J. (2025). Faktor lokasi usaha terhadap tingkat pendapatan industri restoran cepat saji di Kota Kupang. Geosfera: Jurnal Penelitian Geografi, 4(2), 484–494. https://doi.org/10.37905/geojpg.v4i2.36247

Mincer, J. (1974). Schooling, experience, and earnings. Columbia University Press.

Mingardo, G., & van Meerkerk, J. (2012). Is parking supply related to turnover of shopping areas? The case of the Netherlands. Journal of Retailing and Consumer Services, 19(2), 195–201. https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2011.12.001

Nainggolan, R. (2016). Gender, tingkat pendidikan dan lama usaha sebagai determinan penghasilan UMKM Kota Surabaya. Kinerja, 20(1), 1–12. https://doi.org/10.24002/kinerja.v20i1.693

Oktavia, N., Suherman, Neldawaty, R., & Halim, A. (2025). Pengaruh modal kerja dan jam kerja terhadap pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di Jalan Sentot Ali Basa Kelurahan Payo Selincah Kota Jambi. JUMANJI (Jurnal Manajemen Jambi), 8(2), 91–101. https://doi.org/10.35141/jmj.v8i2

Prawira, A., & Mutmainah, S. Z. (2019). Pengaruh modal, jam kerja, dan jumlah tenaga kerja terhadap pendapatan pengusaha UMKM berbasis kuliner di Kecamatan Banjarmasin Timur. JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan, 2(3), 576–589. https://doi.org/10.20527/jiep.v2i3.1193

Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. Behavior Research Methods, 40(3), 879–891. https://doi.org/10.3758/BRM.40.3.879

Putri, D. A. A., Susanti, T., Nasrullah, M. F., Ni'mah, L. T., Guna, B. C., Rosyada, M. A., Fanani, M. F., & Nurpaujiah, N. I. N. (2023). Pengaruh jenis kelamin dan jumlah pengeluaran modal terhadap pendapatan UMKM. OSF Preprints. https://doi.org/10.31219/osf.io/abeu3

Putri, N., Rahmadi, S., & Umiyati, E. (2026). Determinan pendapatan pedagang di Pasar Tradisional Aur Duri Kota Jambi dengan jumlah penjualan sebagai variabel intervening. NUSANTARA: Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial, 13(1), 392–404. https://doi.org/10.31604/jips.v13i1.2026.392-404

Rosa, P., Carter, S., & Hamilton, D. (1996). Gender as a determinant of small business performance: Insights from a British study. Small Business Economics, 8(6), 463–478. https://doi.org/10.1007/BF00390031

Rumere, V. (2022). Konsekuensi lama tahun pendidikan terhadap pendapatan pelaku usaha mikro dan kecil di Kabupaten Manokwari. Cakrawala Management Business Journal, 5(2), 141–150. https://doi.org/10.30862/cmbj.v5i2

Rusmusi, I. M. P., & Maghfira, A. N. (2018). Pengaruh modal, jam kerja dan lama usaha terhadap pendapatan pedagang di Pasar Ikan Hias Mina Restu Purwokerto Utara. Jurnal Ekonomi, Bisnis, dan Akuntansi (JEBA), 20(4). https://doi.org/10.32424/jeba.v20i4.1194

Siraj, D., & Fikriah, F. (2020). Analisis pengaruh luas lahan parkir terhadap pendapatan pemilik usaha kafe dan restoran di Kota Banda Aceh. Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Pembangunan, 5(4), 222–233. https://doi.org/10.24815/jimekp.v5i4.17088

Sobel, M. E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equation models. Sociological Methodology, 13, 290–312. https://doi.org/10.2307/270723

Sugiyono. (2019). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Alfabeta.

Yanuarta, R. R. E., & Krismanola, I. (2021). Pengaruh preferensi sumber pembiayaan dan tingkat pendidikan terhadap pendapatan usaha mikro dan kecil di Indonesia. Jurnal Kajian Manajemen dan Wirausaha, 3(2), 88–101. https://doi.org/10.24036/jkmw02108050