

BAB I PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia mempunyai peranan penting dalam pembangunan ekonomi dan menjadi salah satu cara untuk percepatan pembangunan daerah. Menurut Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM menyebutkan bahwa usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan sektor yang diterima mempunyai peranan lebih besar dalam menarik lapangan kerja. Kementerian Koperasi dan UMKM RI menyebutkan jika dilihat dari jumlah unitnya, UMKM menguasai sekitar 99,99% (62,9 juta unit) dari pangsa pasar seluruh usaha di Indonesia (smesta.kemenkopukm.go.id, 2022).

Dalam proses pengembangan UMKM kinerja keuangan menjadi aspek penting dalam menilai kesehatan dan efektivitas pengelolaan usaha. Penilaian ini penting dilakukan untuk mengetahui kondisi keuangan UMKM saat ini serta untuk membantu dalam pengambilan keputusan strategis di masa mendatang

Kinerja keuangan adalah penilaian terhadap bagaimana suatu usaha mengelola dan menggunakan sumber daya keuangannya untuk mencapai tujuan keuangannya (Jubaedah & Destiana, 2016). Hal ini mencakup pengukuran omzet, profitabilitas, likuiditas, dan efisiensi operasional dalam konteks skala dan kapasitas usaha yang lebih kecil (Nurjanah *et al.*, 2021).

Dalam memulai sebuah usaha salah satu hal paling penting yang di butuhkan adalah modal. Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi. Modal yang besar akan memungkinkan jumlah persediaan barang dagang yang akan dijual semakin banyak. Hal ini memungkinkan akan turut mempengaruhi tingkat pendapatan pengusaha. Kekurangan modal bagi sebagian pedagang akan sangat membatasi kemampuan mengadakan persediaan barang yang cukup. Tantangan mendapatkan pembiayaan atau pinjaman modal merupakan salah satu hambatan yang dihadapi oleh UMKM, yang menghambat kemampuan mereka untuk berkembang sepenuhnya. Akibatnya UMKM mengalami kesulitan dalam meningkatkan kinerja keuangannya karenakurangnya sumber pendanaan (Khayat et al.,2022).

Akses permodalan menjadi faktor pendukung utama UMKM. Dengan modal yang cukup, UMKM dapat berkembang, berinovasi, dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian. Upaya untuk memperbaiki situasi ini harus melibatkan kolaborasi antara pemerintah, lembaga keuangan, dunia usaha dan lembaga nirlaba. Program seperti kredit mikro, modal ventura, dan finansial dapat membantu mengatasi kendala yang dihadapi UMKM (Suardana, 2020).

Akses terhadap modal yang cukup dapat mengembangkan bisnis UMKM dengan lebih baik, seperti meningkatkan produksi, memperluas pasar atau menerapkan berbagai inovasi produksi, dan mengurangi risiko keuangan. Kinerja keuangan yang baik, seperti laba yang stabil dan pengelolaan utang yang efektif,

dapat meningkatkan ketahanan perusahaan dalam mengatasi ketidakpastian keuangan. Oleh karena itu, UMKM harus fokus pada strategi permodalan yang tepat untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis jangka panjang. Hal ini sejalan dengan penelitian Ramadhan (2018) dan Suardana (2020) yang menyatakan bahwa akses permodalan berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM. Namun, bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Larasati (2018) yang menyatakan bahwa akses permodalan tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM.

Saat ini, teknologi tanpa batas terus berkembang dan mengalami kemajuan yang signifikan. Pesatnya perkembangan teknologi menuntut setiap individu untuk bekerja keras dan berinovasi terus menerus untuk menciptakan sesuatu yang berkualitas dan lebih mudah digunakan. Salah satunya yang berkembang di masyarakat ialah *Fintech* atau *Financial Technology*. *Fintech* merupakan industri yang memadukan keuangan dan teknologi, *fintech* juga bertujuan untuk memudahkan masyarakat mengakses berbagai produk keuangan dan meningkatkan pemahaman mengenai literasi di bidang keuangan (Rahman, 2023).

Payment gateway adalah sistem transaksi yang bertugas mengotorisasi proses transaksi melalui perdagangan elektronik. Ketika melakukan suatu transaksi secara *online*, kita tentu menginginkan metode pembayaran yang lebih sederhana dan aman. Metode transaksi dalam teknologi *payment gateway* dapat dilakukan dengan beberapa cara, dimulai dari transaksi kredit, kartu debit, transfer bank atau jenis sistem pembayaran langsung lainnya (misalnya: *e-wallet*, kartu debit langsung, dll). Adapun metode pembayaran tidak langsung (*online*) ini telah

banyak direalisasikan oleh beberapa *E-Commerce*, seperti *Grab* dan *Shopee*. Sekarang tidak hanya pada *E-Commerce* yang mengaplikasikan pembayaran *online* ini akan tetapi juga sudah banyak digunakan oleh pelaku usaha lainnya seperti UMKM, platform yang sering digunakan untuk melakukan pembayaran tidak langsung (*online*) ini misalnya OVO, GOPAY serta DANA. Akan tetapi, *payment gateway* tersebut belum mampu dimanfaatkan secara optimal oleh pelaku UMKM (Dewi, 2023).

Dengan memanfaatkan *payment gateway* secara efektif, UMKM dapat meningkatkan proses transaksi mereka, mengurangi biaya administrasi, dan meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan, yang semuanya berkontribusi pada kinerja keuangan yang lebih baik. Hal ini, sejalan dengan penelitian Dewi (2023), Ersinta (2022), Khafidloh et al. (2021) dan Lubis et al. (2022) yang menyatakan bahwa *fintech payment gateway* berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM. Namun, bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sukmaet al. (2024) yang menyatakan bahwa *fintech payment gateway* tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM.

Di Kecamatan Rambah, UMKM menjadi landasan perekonomian daerah, namun banyak entitas terus menghadapi hambatan dalam meningkatkan profitabilitas mereka. Seperti yang ditunjukkan oleh data Badan Pusat Statistik (BPS), kontribusi UKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional mencapai 60,34% pada tahun 2022, sehingga menggaris bawahi signifikansi sektor ini bagi perekonomian Indonesia (BPS, 2022). Kecamatan Rambah, yang diakui sebagai daerah dengan potensi besar untuk Usaha Mikro, Kecil, dan

Menengah (UMKM), adalah rumah bagi beragam operasi bisnis, yang mencakup sektor-sektor seperti seni kuliner, kerajinan tangan, dan perdagangan ritel. Namun demikian, tingkat adopsi teknologi di antara usaha kecil dan menengah ini tetap sangat rendah. Data yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Rokan Hulu menunjukkan, hingga tahun 2022, hanya 25% UMKM di Kecamatan Rambah yang telah menerapkan sistem pembayaran digital (Koperasi Dinas dan UKM Rokan Hulu, 2022). Hal ini menghadirkan tantangan yang signifikan bagi UMKM dalam upaya mereka untuk tetap kompetitif terhadap perusahaan lain yang menunjukkan kemampuan beradaptasi yang lebih besar terhadap kemajuan teknologi.

Dari latar belakang tersebut maka peneliti tertarik untuk membahas lebih lanjut dengan judul yang diajukan oleh penelitian adalah : “Pengaruh Akses Permodalan dan *Payment Gateway* terhadap Kinerja Keuangan UMKM Di Kecamatan Rambah”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, maka penulis dapat merumuskan masalah penelitian yaitu :

1. Apakah akses permodalan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah?
2. Apakah *payment gateway* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah?
3. Apakah akses permodalan dan *payment gateway* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah?

1.3 Tujuan Penelitian

Sehubungan dengan rumusan masalah di atas, adapun tujuan penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui apakah permodalan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah.
2. Untuk mengetahui apakah *payment gateway* secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah.
3. Untuk mengetahui apakah akses permodalan dan *payment gateway* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Diharapkan hasil penelitian ini mampu memberikan sumbangan terhadap pengembangan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang pendapatan. Selain itu, penelitian ini diharapkan mampu membuka kemungkinan untuk penelitian tindakan lebih lanjut dan mendalam tentang permasalahan sejenis.

2. Manfaat praktis

Sebagai bahan masukan dalam masalah kinerja keuangan serta sebagai saran dalam mengambil keputusan.

3. Manfaat bagi pembaca atau peneliti selanjutnya

Dapat dijadikan sebagai bahan informasi dan acuan bagi penelitian yang sejenis selanjutnya.

1.5. Pembatasan Masalah dan Originalitas

1.5.1. Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka batasan masalah pada penelitian ini dibatasi pada pengaruh variabel yang digunakan, yaitu pengaruh akses permodalan dan *payment gateway* terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah.

1.5.2. Originalitas

Penelitian ini merupakan replikasi dari penelitian terdahulu oleh Sukma, A., Purwandari, D., & Lukita, C. (2024), melakukan penelitian dengan judul ” Pengaruh *Fintech P2p Lending* Dan *Payment Gateway* Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Di Kabupaten Karawang”.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian Sukma, A., Purwandari, D., & Lukita, C. (2024) terletak pada variabel bebasnya. Pada penelitian Sukma, A., Purwandari, D., & Lukita, C. (2024) menggunakan variabel bebas *Fintech P2p Lending* Dan *Payment Gateway*, sedangkan pada penelitian ini, peneliti mengganti *Fintech P2p Lending* dengan akses permodalan sebagai variabel bebasnya

1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari 5 bab yakni:

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pengantar yang menjelaskan mengapa penelitian ini menarik untuk diteliti dan untuk apa penelitian ini dilakukan. Bab ini berisi uraian mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah,

tujuan dan manfaat penelitian, pembatasan masalah dan originalitas serta sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN PUSTAKA

Bab ini berisi landasan teori yang memperkuat teori dan argumen dalam penelitian ini, berbagai penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis yang ada pada penelitian ini.

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang variabel penelitian dan definisi operasional, penentuan sampel, jenis data dan sumber data, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data yang termasuk pengujian hipotesis dan uji asumsi klasik.

BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN

Menyajikan data atau informasi hasil penelitian diolah, dianalisis, ditafsirkan, dikaitkan dengan kerangka teoritik.

BAB V : PENUTUP

Berisi kristalisasi dari semua yang telah dicapai pada masing-masing bab sebelumnya, menjelaskan tentang kesimpulan dan saran.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1. Teori Difusi Inovasi

Artikel berjudul *The People's Choice* yang ditulis oleh Paul Lazarfeld, Bernard Barelson, dan H. Gaudet pada tahun 1944 menjadi titik awal munculnya teori difusi-inovasi. Di dalam teori ini dikatakan bahwa komunikator yang mendapatkan pesan dari media massa sangat kuat untuk mempengaruhi orang-orang. Dengan demikian, adanya inovasi (penemuan), lalu disebar (difusi) melalui media massa akan kuat mempengaruhi massa untuk mengikutinya.

Teori ini di awal perkembangannya mendudukan peran pemimpin opini dalam mempengaruhi sikap dan perilaku masyarakat. Artinya, media massa mempunyai pengaruh yang kuat dalam menyebarkan penemuan baru. Apalagi jika penemuan baru itu kemudian diteruskan oleh para pemuka masyarakat. Akan tetapi, difusi-inovasi juga bisa langsung mengenai khalayak. Menurut Rogers dan Shoemaker (dalam Nurudin, 2019) difusi adalah proses dimana penemuan disebar kepada masyarakat yang menjadi anggota sistem sosial.

Rogers (dalam Richard, 2020) menjelaskan bahwa ada empat teori utama yang berhubungan dengan difusi inovasi, yaitu : teori proses keputusan inovasi, teori inovasi individu, teori tingkat adopsi, dan teori atribut yang dirasakan.

a. Teori Proses Keputusan Inovasi

Teori ini berbasis pada waktu dan lima tahap yang berbeda. Yaitu :

- 1) Pengetahuan, potensi pengadopsi harus terlebih dahulu belajar tentang inovasi.

- 2) Persuasi, mereka harus dibujuk tentang manfaat dari inovasi.
- 3) Keputusan, mereka harus memutuskan untuk mengadopsi inovasi.
- 4) Implementasi, setelah mereka mengadopsi inovasi, mereka harus menerapkannya.
- 5) Konfirmasi, mereka harus mengkonfirmasi bahwa keputusan mereka untuk mengadopsi adalah keputusan yang tepat. Setelah tahap ini tercapai, maka diperoleh hasil difusi.

b. Teori Inovasi Individu

Teori inovasi individu didasarkan pada siapa pengadopsi inovasi dan kapan. Kurva berbentuk lonceng sering digunakan untuk menggambarkan persentase individu yang mengadopsi suatu inovasi.

c. Teori Tingkat Adopsi

Teori tingkat adopsi menunjukkan bahwa adopsi inovasi yang terbaik diwakili oleh s-kurva. Teori ini menyatakan bahwa adopsi suatu inovasi tumbuh perlahan dan bertahap diawal. Kemudian akan mewakili periode pertumbuhan cepat yang akan berangsur-angsur berkurang (*taper off*) dan menjadi stabil dan akhirnya menurun.

d. Teori Atribut Persepsi

Teori ini didasarkan pada gagasan bahwa individu akan mengadopsi suatu inovasi jika mereka menganggap bahwa inovasi tersebut memiliki atribut sebagai berikut :

- 1) Inovasi harus memiliki beberapa keuntungan relatif lebih dari inovasi yang ada atau status quo.

- 2) Inovasi harus kompatibel dengan nilai-nilai dan praktik-praktik yang ada.
- 3) Inovasi tidak bisa terlalu rumit.
- 4) Inovasi harus memiliki kemampuan percobaan yang berarti inovasi dapat diuji untuk waktu yang terbatas tanpa adopsi.
- 5) Inovasi harus menawarkan hasil yang dapat diamati.

Rogers (dalam Richard, 2020) mendefinisikan difusi sebagai proses dimana suatu inovasi dikomunikasikan melalui saluran tertentu dari waktu ke waktu di antara para anggota suatu sistem sosial. Dia menggambarkan sebuah inovasi sebagai ide baru, praktek, atau objek dianggap baru untuk individu. Dia menjelaskan bahwa teknologi adalah desain untuk tindakan instrumental yang mengurangi ketidakpastian dalam hubungan sebab akibat yang terlibat dalam mencapai hasil yang diinginkan. Dia menjelaskan bahwa teknologi adalah informasi, bukan hanya peralatan. Kebanyakan teknologi memiliki komponen *hardware* dan *software*. Aspek *hardware* terdiri dari “alat yang mewujudkan teknologi sebagai objek material atau fisik,” dan aspek *software* terdiri dari “basis informasi untuk alat”.

Berdasarkan definisi Rogers, literasi media adalah inovasi teknologi karena dianggap menjadi ide baru oleh pengadopsi potensial. Konsep literasi media telah berkembang selama beberapa tahun, tetapi sedang “dipasarkan” sebagai ide baru dalam bentuk yang sekarang. Pendidik, kelompok peminat, dan orang tua telah menyadari kebutuhan untuk meningkatkan literasi media di kalangan anak muda. Oleh karena itu, gagasan media *literacy* sedang disajikan sebagai ide baru dan segar untuk pengadopsi potensial.

Literasi media merupakan inovasi teknologi yang berguna untuk menerapkan prinsip-prinsip teori difusi untuk lebih memahami difusi literasi media ke dalam sistem sosial. Hal ini dilakukan karena beberapa alasan, sebagai berikut :

- 1) Teori difusi menyediakan kerangka kerja yang membantu pendukung literasi media memahami mengapa literasi media diadopsi oleh beberapa individu dan bukan oleh orang lain. Teori difusi membantu masyarakat literasi media mengidentifikasi kualitas yang akan membuat inovasi media literasi lebih menarik bagi pengadopsi potensial.
- 2) Teknologi media yang terus berubah dan memperkenalkan hardware dan software baru. Oleh karena itu, sangat penting untuk memiliki pemahaman yang solid tentang bagaimana memperkenalkan ide-ide baru ke dalam sistem sosial. Teori difusi membantu pemahaman tersebut lebih lanjut.
- 3) Penelitian difusi menyediakan beberapa model yang sukses dapat digunakan untuk mengembangkan kampanye difusi sukses untuk literasi media.

2.2. Kinerja Keuangan

Profitabilitas adalah ukuran penting untuk menilai kinerja keuangan suatu usaha, termasuk UMKM. Menurut Horngren *et al.* (2018), *profitabilitas* dapat diukur melalui berbagai rasio keuangan, seperti rasio laba bersih, rasio margin laba, dan rasio pengembalian investasi. Meningkatkan profitabilitas adalah tujuan utama untuk memastikan keberlanjutan usaha.

Salah satu faktor yang mempengaruhi *profitabilitas* UMKM adalah efisiensi operasional. Penggunaan *payment gateway* dapat membantu UMKM mengurangi biaya transaksi dan meningkatkan kecepatan pemrosesan pembayaran. Menurut penelitian oleh Rahayu dan Dayanti (2020), UMKM yang menggunakan *payment gateway* mengalami pengurangan biaya transaksi hingga 20%, yang berdampak positif pada profitabilitas mereka. Dengan mengurangi biaya, UMKM dapat meningkatkan margin laba mereka.

Selain itu, *payment gateway* juga memberikan akses yang lebih luas kepada UMKM untuk menjangkau pelanggan baru. Dengan memanfaatkan platform digital, UMKM dapat menjual produk mereka secara online dan menjangkau pasar yang lebih luas. Data dari Kementerian Koperasi dan UKM menunjukkan bahwa UMKM yang beralih ke penjualan *online* mengalami peningkatan penjualan hingga 50% dalam satu tahun (Kemenkop UKM, 2022). Hal ini menunjukkan bahwa adopsi *payment gateway* dapat berkontribusi pada pertumbuhan pendapatan UMKM.

Namun, *profitabilitas* tidak hanya dipengaruhi oleh peningkatan penjualan, tetapi juga oleh manajemen biaya yang efektif. UMKM perlu memastikan bahwa mereka tidak hanya mengandalkan peningkatan penjualan, tetapi juga mengelola biaya operasional dengan baik. Penelitian oleh Sari dan Rahman (2021) menunjukkan bahwa UMKM yang berhasil mengelola biaya operasional dengan efisien dapat meningkatkan profitabilitas mereka hingga 15%.

Profitabilitas juga dapat didefinisikan sebagai banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan suatu usaha dalam periode tertentu (Usman, 2018). Rahman & Alamsyah (2019). mendefinisikan: “*Profitabilitas* dapat diartikan sebagai total penerimaan yang diperoleh pada periode tertentu”. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa *profitabilitas* adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh suatu usaha untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau fakto-rfaktor produksi yang telah disumbangkan.

Menurut Hasibuan (2019) kinerja merupakan hasil dari kerja yang dicapai individu maupun organisasi saat melaksanakan tugas-tugas yang diberikan padanya berdasarkan atas pengalaman, kecakapan, dan kesungguhan waktu. Sedangkan menurut Rivai (2019), kinerja merupakan hasil atau tingkat keberhasilan individu secara keseluruhan dalam periode tertentu saat melaksanakan tugas dibandingkan pada kemungkinan, seperti target, hasil kerja, sasaran atau kriteria yang telah ditetapkan sebelumnya dan disepakati Bersama.

Kinerja UMKM merupakan suatu tampilan keadaan yang utuh atas perusahaan selama periode waktu tertentu, adalah hasil maupun prestasi yang dipengaruhi atas kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa kinerja UMKM merupakan hasil kerja yang diraih secara keseluruhan serta dibandingkan pada hasil kerja, sasaran, target maupun kriteria yang telah ditetapkan didalam undang-undang.

2.2.1. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan

Menurut Munizu (2020) mengatakan ada dua faktor yang mempengaruhi kinerja keuangan UMKM, yaitu faktor eksternal dan faktor internal.

1. Faktor- faktor eksternal terdiri atas:

a. Aspek sumber daya manusia

Aspek manajemen adalah untuk mengukur kesiapan dan kemampuan pihak pengelola perusahaan dalam menjalankan usahanya. Dalam menilai aspek ini adalah para pengelola usaha dan struktur organisasi yang ada.

b. Aspek keuangan

Aspek keuangan adalah untuk menilai kemampuan perusahaan dalam memperoleh pendapatan serta besarnya biaya yang dikeluarkan. Studi aspek keuangan bertujuan untuk mengetahui perkiraan pendanaan dan aliran kas proyek bisnis, sehingga dapat diketahui layak atau tidaknya rencana bisnis.

c. Aspek teknik produksi atau operasional

Aspek teknik dan teknologi adalah untuk menentukan lokasi, lay-out gedung dan ruangan serta teknologi yang akan dipakai. Lokasi yang menjadi perhatian adalah lokasi yang akan dijadikan sebagai kantor pusat, lokasi pabrik dan lokasi gudang. Menurut Adnyana (2018), tujuan analisis aspek teknis dan produksi adalah untuk meyakini apakah secara teknis dan produksi di suatu usaha apakah dilaksanakan dengan layak atau tidak layak.

d. Aspek pasar dan pemasaran

Aspek pasar dan pemasaran adalah meneliti seberapa besar pasar yang akan dimasuki dan seberapa besar kemampuan perusahaan untuk menguasainya.

2. Faktor-faktor eksternal terdiri atas:

a. Aspek kebijakan pemerintah

Merupakan faktor eksternal yang sangat krusial bagi UMKM. Hal ini mencakup berbagai regulasi dan kebijakan seperti peraturan perizinan usaha, kebijakan perpajakan, program pembinaan UMKM, serta kebijakan moneter dan fiskal yang dapat mempengaruhi iklim usaha. Kebijakan pemerintah yang tepat dapat menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM, sementara kebijakan yang kurang tepat dapat menghambat perkembangan usaha.

b. Aspek sosial budaya dan ekonomi

Memiliki pengaruh signifikan terhadap UMKM. Faktor ini meliputi kondisi ekonomi makro seperti tingkat inflasi, nilai tukar mata uang, dan pertumbuhan ekonomi. Selain itu, pola perilaku masyarakat, gaya hidup, preferensi konsumen, dan nilai-nilai budaya lokal juga dapat mempengaruhi permintaan produk atau jasa UMKM serta cara mereka beroperasi di masyarakat.

c. Aspek teknik produksi atau operasional

Sebagai faktor eksternal berkaitan dengan ketersediaan teknologi, perkembangan metode produksi, standar mutu yang berlaku di industri, serta akses terhadap bahan baku dan peralatan produksi.

d. Aspek peranan lembaga terkait

Mengacu pada dukungan dari berbagai institusi seperti lembaga keuangan, lembaga penelitian, asosiasi bisnis, dan lembaga pendidikan. Peran

lembaga-lembaga ini dapat berupa penyediaan akses pembiayaan, bantuan teknis, pelatihan, penelitian dan pengembangan, serta fasilitasi jaringan bisnis yang dapat membantu UMKM mengembangkan usahanya.

2.2.2. Indikator Kinerja Keuangan

Pengukuran kinerja keuangan tentunya harus objektif sehingga diperlukan adanya kriteria-kriteria yang sama. Kinerja keuangan usaha mencakup proses dan hasil yang telah diterapkan oleh individu atau organisasi. Menurut Jubaedah dan Destiana (2020) terdapat tiga indikator yang akan digunakan untuk mengukur kinerja keuangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yaitu:

1. Aset,

Sumber daya atau kekayaan apapun yang dimiliki oleh pelaku ekonomi yang diukur secara jelas dalam satuan uang, dan mempunyai sistem peringkat berdasarkan tingkat pertumbuhannya seberapa cepat menjadi satuan uang tunai.

2. Omset penjualan

Kata omset diartikan sebagai suatu jumlah uang, sedangkan penjualan adalah suatu kegiatan yang terjadi dalam penjualan suatu produk dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan. Omset penjualan identik dengan volume penjualan, yang mana omset penjualan akan meningkat jika diterapkan dengan sistem penjualan yang efektif.

3. Laba bersih

Kelebihan hasil dari pendapatan dikurangi jumlah beban yang di miliki. Laba bersih sering juga disebut dengan pendapatan atau keuntungan bersih.

Menurut Munizu, (2020), ada beberapa indikator yang mempengaruhi kinerja keuangan UMKM, indikator tersebut antara lain:

1. Pertumbuhan usaha

Menurut Aribawa (2019) mengatakan pertumbuhan usaha yang dilihat dari sisi peningkatan penjualan baik produk maupun jasa dalam suatu usaha pada satu periode usaha ke periode usaha berikutnya, jika tingkatan penjualan usaha mengalami kenaikan maka keuntungan yang didapat juga meningkat.

2. Pertumbuhan pendapatan usaha

Pertumbuhan pendapatan usaha berasal dari kegiatan utama perusahaan, yaitu pendapatan yang di diperoleh dari jumlah selisih antara penjualan baik produk maupun jasa dengan jumlah biaya dalam satu periode tertentu (Yanti, 2019).

3. Pertumbuhan modal

Dalam menjalankan sebuah usaha, salah satu faktor penting adalah modal, Modal menjadi pondasi awal bisnis yang akan dibangun. Modal usaha mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha (Purwanti, 2018).

4. Penambahan tenaga kerja s

Setiap tahun Usaha yang berkembang dapat dilihat dari jumlah tenaga kerja yang bertambah tiap tahunnya.

5. Pertumbuhan pasar dan pemasaran

Dalam menjalankan suatu usaha, pemasaran sangat diperlukan untuk mengenalkan produk atau menjangkau tempat-tempat yang belum mengenal produk.

2.3. Akses Permodalan

Menurut kamus besar bahasa Indonesia (KBBI) Akses adalah jalan masuk, sedangkan modal berarti uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan dan sebagainya dari dua arti kata tersebut Mualifah & Prasetyoningrum (2021) menyimpulkan bahwa akses modal merupakan Jalan masuk untuk wirausaha dalam mendapatkan uang, barang dan sebagainya untuk dipergunakan menghasilkan sesuatu.

Modal adalah semua bentuk kekayaan yang dapat digunakan langsung maupun tidak langsung dalam proses produksi untuk menambah output. Dalam pengertian ekonomi, modal yaitu barang atau uang yang bersama dengan faktor-faktor produksi tanah dan tenaga kerja untuk menghasilkan barang dan jasa baru. Modal atau biaya adalah faktor yang sangat penting bagi setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2018).

Pengertian modal usaha menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dalam Nugroho (2019) “modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya; harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan”. Modal dalam pengertian ini dapat diinterpretasikan sebagai sejumlah uang yang digunakan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan bisnis.

Menurut Riyanto (2019) modal merupakan hasil produksi yang digunakan kembali untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya, kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli atau pun kekuasaan menggunakan yang ada dalam barang-barang modal. Berbeda dengan Moekijat (2019), mengemukakan bahwa biasanya modal dianggap terdiri dari uang tunai, kredit, hak membuat dan menjual sesuatu (paten), mesin-mesin dan gedung-gedung. Akan tetapi sering istilah tersebut dipergunakan untuk menyatakan hak milik total yang terdiri atas jumlah yang ditanam, surplus dan keuntungan-keuntungan yang tidak dibagi.

Akses modal berkaitan dengan bagaimana seseorang mendapatkan modal usaha. Akses modal adalah jalan masuk untuk wirausaha dalam mendapatkan uang, barang dan sebagainya untuk dipergunakan menghasilkan sesuatu. Mudah atau tidaknya seorang wirausahawan mengakses modal akan berpengaruh pada ketersediaan modalnya. Modal dalam wirasusaha sendiri adalah sesuatu yang penting karena mempengaruhi berdiri dan atau jalannya usaha. Akhirnya, apabila semakin mudah dalam mengakses modal, maka berpeluang menjadikan seseorang semakin berminat untuk berwirausaha (Mualifah & Prasetyoningrum, 2021).

2.3.1 Jenis-jenis Modal Usaha

Menurut Mardiyatmo (2019) ada beberapa jenis-jenis modal usaha yaitu sebagai berikut :

1. Modal Sendiri

Adalah modal yang diperleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya.

Kelebihan modal sendiri adalah:

- a. Tidak ada biaya seperti biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban perusahaan.
- b. Tidak tergantung pada pihak lain, artinya perolehan dana diperoleh dari setoran pemilik modal.
- c. Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama
- d. Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

2. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh dari pinjaman.

3. Modal Patungan

Selain modal sendiri atau pinjaman, juga bisa menggunakan modal usaha dengan cara berbagai kepemilikan usaha dengan orang lain. Caranya dengan menggabungkan antara modal sendiri dengan modal satu orang teman atau beberapa orang (yang berperan sebagai mitra usaha).

2.3.2. Indikator Akses Permodalan

Adapun dalam penelitian Mualifah & Prasetyoningrum (2021) indikator akses modal yaitu:

1. Hibah

Secara sederhana, hibah dapat diartikan sebagai bantuan dana yang tidak dikembalikan. Sedangkan menurut hukum perdata 1666 KUHPer, hibah adalah perjanjian atau persetujuan antar pihak yang menghibahkan dengan penerima

hibah secara cuma- cuma dan tidak dapat ditarik kembali, atau menyerahkan/melepaskan sesuatu benda kepada/demi keperluan penerima hibah yang menerima penyerahan/penghibahan itu.

2. Pinjaman

Pinjaman adalah bantuan dana yang harus diperoleh melalui pinjaman dari dunia perbankan, pinjaman dari lembaga keuangan, dan pinjaman dari perusahaan non-keuangan.

3. Dana pribadi

Dana pribadi adalah sumber modal sendiri yang diperoleh dari uang pribadi, tabungan atau cadangan laba yang belum digunakan.

Adapun indikator akses permodalan menurut Kasmir (2019 yaitu:

1. Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman
2. Pemanfaatan modal tambahan
3. Hambatan dalam mengakses modal eksternal
4. Keadaan usaha setelah menambahkan modal.

2.4. *Payment Gateway*

Payment gateway adalah teknologi yang memungkinkan pemrosesan transaksi pembayaran secara online. Fungsi utama dari *payment gateway* adalah untuk mengamankan dan memproses data pembayaran dari pelanggan ke merchant. Menurut Pahlavan dan Krishnamurthy (2018), *payment gateway* berperan sebagai jembatan antara pelanggan dan penyedia layanan pembayaran, memastikan bahwa transaksi dilakukan dengan aman dan efisien.

Di Indonesia, penggunaan *payment gateway* semakin meningkat seiring dengan pertumbuhan *e-commerce*. Data dari Statista (2023) menunjukkan bahwa nilai transaksi *e-commerce* di Indonesia diperkirakan mencapai USD 53 miliar pada tahun 2023, yang mencerminkan potensi besar bagi UMKM untuk memanfaatkan teknologi ini. *Payment gateway* yang populer di Indonesia antara lain OVO, *GoPay*, dan DANA, yang menawarkan berbagai fitur untuk memudahkan transaksi bagi pelaku UMKM.

Ekonomi di Indonesia diperkirakan salah satunya dipengaruhi oleh adopsi layanan keuangan digital, dengan data yang menunjukkan peningkatan signifikan, hubungan layanan keuangan digital biasa disebut sebagai *financial technology* dipercaya mampu mendorong akselerasi pemulihan ekonomi. Layanan Keuangan Digital ini bertujuan untuk mengembangkan keuangan inklusif pada masyarakat dan untuk mendukung penyaluran dana pemerintah (G2P) dengan efektif serta memperluas akses layanan sistem pembayaran dan keuangan terbatas kepada masyarakat *unbanked*, yang dilakukakan tidak melalui kantor fisik bank namun menggunakan sarana teknologi atau jasa pihak ketiga (Seftarita dan Azra, 2017).

Salah satu keuntungan utama dari penggunaan *payment gateway* adalah kemudahan dalam melakukan transaksi. Dengan adanya *payment gateway*, UMKM dapat menerima pembayaran dari berbagai metode, termasuk kartu kredit, transfer bank, dan dompet digital. Hal ini memungkinkan UMKM untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan volume penjualan. Menurut studi oleh Kurniawan dan Prabowo (2021), penggunaan *payment gateway* dapat meningkatkan jumlah transaksi hingga 30% dalam waktu satu tahun.

Selain itu, *payment gateway* juga memberikan keuntungan dalam hal keamanan. Dengan meningkatnya kasus penipuan *online*, UMKM perlu memastikan bahwa transaksi yang dilakukan aman. *Payment gateway* dilengkapi dengan berbagai fitur keamanan, seperti enkripsi data dan otentikasi dua faktor, yang membantu melindungi informasi pelanggan. Penelitian oleh Hsu dan Chiu (2018) menunjukkan bahwa tingkat kepercayaan pelanggan terhadap UMKM meningkat ketika mereka menggunakan *payment gateway* yang aman.

Gateway pembayaran melindungi informasi transaksi dengan mendeskripsi informasi pribadi, seperti detail kartu kredit/debit, untuk menjamin bahwa informasi ditransfer dengan aman antara konsumen dan pemroses transaksi. Setiap pertukaran online harus melalui *Gateway* transaksi terkelola (Hassan et al., 2020). Definisi *mobile payment*, yang sebelumnya dianggap terutama sebagai transaksi menggunakan perangkat telekomunikasi seluler, telah diperluas untuk mencakup berbagai bentuk pertukaran ekonomi melalui perangkat seluler dan *portable* dari transaksi elektronik hingga manajemen keuangan. Karena pembayaran seluler memungkinkan pengguna untuk mengonfirmasi transaksi elektronik dengan cara yang cepat, efisien, dan nyaman di mana saja dan kapan saja (Choi et al., 2020).

Dari beberapa penjelasan para ahli dapat disimpulkan bahwa *payment gateway* merupakan *Fintech* yang bergerak pada bidang pelayanan yaitu pembayaran yang dapat dilakukan secara *online* melalui *e-wallet*.

2.4.1. Jenis-jenis/Penggolongan *Payment Gateway*

Kriteria *Fintech payment Gateway* yang dipaparkan oleh pihak OJK menurut Hassan *et al.*, (2020) yaitu:

1. *Payment Gateway* untuk *E-commerce*

Contoh:

- a. Midtrans: Memungkinkan transaksi *online* dengan berbagai metode pembayaran (kartu kredit, bank transfer, *e-wallet*).
- b. Doku: Menyediakan solusi pembayaran untuk *merchant* dengan berbagai pilihan metode.

2. *Payment Gateway Mobile*

Contoh:

- a. *Samartpay*: Aplikasi pembayaran mobile untuk *merchant* dan konsumen, memungkinkan transaksi melalui smartphone.
- b. *PayPal Here*: Aplikasi untuk pembayaran di lokasi, menggunakan perangkat *mobile*.

3. *Payment Gateway* Basi Kartu Kredit

Contoh:

- a. *Authorize.Net*: Metode pembayaran yang mengizinkan *merchant* untuk menerima kartu kredit dan debit secara *online*.
- b. *Stripe*: Platform pembayaran untuk *online* dan *mobile*, mendukung pembayaran dengan kartu kredit.

4. *E-Wallet* dan Dompet Digital

Contoh:

- a. *Gopay*: Digunakan dalam aplikasi Gojek untuk berbagai pembayaran.
- b. *OVO*: Memungkinkan pembayaran di berbagai merchant dan transaksi keuangan lainnya.

5. *Payment Gateway* Berbasis QR Code

Contoh:

- a. *QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard)*: Standar QR code di Indonesia yang memungkinkan berbagai aplikasi dompet digital melakukan transaksi.
- b. *Alipay*: Aplikasi pembayaran yang menggunakan QR code untuk transaksi di berbagai merchant di China dan luar negeri.

6. *Point of Sale (POS) Systems*

Contoh:

- a. *Square*: Sistem POS yang memungkinkan pembayaran melalui kartu kredit dan mobile.
- b. *Shopify POS*: Sistem POS yang terintegrasi dengan *platform e-commerce Shopify*.

7. *Payment Gateway Khusus*

Contoh:

- a. *Adyen*: *Gateway* yang mendukung berbagai metode pembayaran global untuk perusahaan besar.

- b. *Worldpay*: Memungkinkan pembayaran di seluruh dunia dengan berbagai metode.

8. *Payment Gateway* untuk Berlangganan

Contoh:

- a. *Chargebee*: Platform untuk mengelola penagihan dan langganan.
- b. *Recurly*: Memungkinkan pembayaran berulang untuk model bisnis berbasis langganan

2.4.2. Manfaat Menggunakan *Payment Gateway*

Fintech payment Gateway memberikan *Output* yang relatif besar untuk setiap transaksi online yang dapat membantu dan mengembangkan bisnis bagi para pelaku UMKM, sehingga para pelaku UMKM juga harus meningkatkan pemahaman tentang transaksi bisnis secara *online*, yaitu manfaat tentang penggunaan *Payment Gateway*. Adapun manfaat penggunaan *payment Gateway* untuk para pelaku UMKM menurut Hassan *et al.*, (2020) yaitu:

1. Mudah dalam melayani pelanggan
2. Biaya pemasaran lebih mudah
3. *Update* informasi lebih efektif dan efisien
4. Proses transaksi efisien
5. Pelayanan lebih efisien dan efektif
6. Notifikasi pembayaran lebih terjamin dan akurat

Menurut studi oleh Kurniawan dan Prabowo (2021), berdasarkan *payment Gateway* memiliki manfaat, sebagai berikut:

1. Mempermudah transaksi *online*
2. Opsi pembayaran lebih banyak
3. Transaksi lebih cepat diselesaikan
4. Keamanan lebih terjamin
5. Tidak ada limit transaksi

2.4.3. Risiko Menggunakan *Payment Gateway*

Risiko penggunaan *Fintech payment Gateway* yang dipaparkan oleh pihak OJK menurut Hassan *et al.*, (2020) yaitu:

1. Risiko *cybercrime* (penyalahgunaan penipuan data klien)
2. Risiko kebocoran data nasabah
3. Perlindungan dan pertukaran data pribadi
4. Nasabah belum dijamin undang–undang

2.4.4. Indikator *Payment Gateway*

Menurut Hassan *et al.*, (2020) indikator *Payment Gateway* menggunakan:

1. Mudah dioperasikan

Penggunaan *payment gateway* bisa dijalankan dengan mudah dan cepat hanya mengandalkan internet dan aplikasi *payment Gateway*.

2. Meningkatkan efektivitas

Menggunakan *payment gateway* dapat meminimalisir waktu dan biaya yang dikorbankan.

3. Mempermudah pekerjaan (efesien)

Menggunakan *payment gateway* memudahkan proses pembayaran sehingga pembayaran dapat dilakukan dengan tepat waktu, cepat dan memuaskan.

Menurut Turban dan King (Reza, 2019), terdapat beberapa indikator dalam *e-payment*, yaitu:

1. *Independence*

Pembayaran elektronik metode ini membutuhkan penjual/merchant untuk menginstall software khusus untuk menerima dan melakukan pembayaran.

2. *Interoperability and portability*

Bentuk yang dipakai yaitu dengan menghubungkan antara sistem perusahaan lain dengan aplikasi.

3. *Security*

Keamanan dalam melaksanakan setiap transaksi mempengaruhi secara besar terhadap penggunaan *e-payment*.

4. *Anonymity*

Menjaga *anonymity* kepada pelanggan yang tidak ingin identitas mereka di umbar atau di ketahui.

5. *Ease of Use*

Persepsi kemudahan yang ditimbulkan dalam menggunakan sistem pembayaran elektronik

6. *Transaction Fees*

Mekanisme pembagian keuntungan antar pihak yang terlibat dalam *E-payment*.

7. *Regulacy*

Semua pembayaran diatur dengan peraturan internasional dan negara. Peraturan dan kebijakan terkait berperan besar memberikan arahan terkait penggunaan epayment sehingga dapat membatasi terjadinya hal negatif yang timbul di kemudian hari.

2.5. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Berdasarkan Undang-Undang No.20 Tahun 2008 UMKM maka pengertian UMKM adalah sebagai usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria usaha mikro yang telah diatur didalam Undang-Undang. Usaha Kecil merupakan suatu usaha ekonomi produktif berdiri sendiri baik yang dimiliki orang perorangan dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. Dikuasai dan dimiliki serta menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan. Sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh UU No. 20 Tahun 2008.

Sedangkan Usaha Menengah merupakan usaha dalam ekonomi produktif yang bukan merupakan cabang atau anak usaha dari perusahaan dan menjadi bagian secara langsung maupun tidak langsung terhadap usaha kecil atau usaha besar dengan total kekayaan bersih dan hasil penjualan tahunan sesuai yang sudah diatur dengan Undang-Undang.

Badan Pusat Statistik Nasional (BPS) memberikan definisi UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil ialah entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai dengan 19 orang tenaga kerja, sedangkan usaha menengah ialah entitas usaha yang

memiliki tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 tenaga kerja. Menurut pasal 6 UU No.20 Tahun 2008 tentang kriteria UMKM dalam bentuk permodalan sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro

Usaha yang memiliki kekayaan bersih Rp.50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) itu tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha, dan memiliki hasil penjualan tahunannya paling banyak Rp.300.000.000 (Tiga Ratus Juta Rupiah).

2. Kriteria Usaha Kecil

Usaha yang memiliki kekayaan bersih Rp.50.000.000 (Lima Puluh Juta Rupiah) dan maksimal yang dibutuhkan mencapai Rp.500.000.000 (Lima Ratus Juta Rupiah) itu tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunannya antara Rp.300.000.000 (Tiga Ratus Juta Rupiah) sampai paling bnyak Rp.2.500.000.000 (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah).

3. Kriteria Usaha Menengah

Usaha yang memiliki kekayaan bersih yang dimiliki pemilik usaha mencapai Rp.500.000.000 (Lima Ratus Juta Rupiah) dan paling banyak Rp.10.000.000.000 (Sepuluh Milyar Rupiah) itu tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunannya mencapai Rp.2.500.000.000 (Dua Milyar Lima Ratus Juta Rupiah) sampai Rp.50.000.000.000 (Lima Puluh Milyar Rupiah).

Menurut Rumondang (2018), UMKM berperan penting dalam membangun dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia, UMKM dapat mengurangi pengangguran

yang ada di Indonesia dan dengan adanya UMKM menyediakan banyak lapangan pekerjaan serta menyerap tenaga kerja di Indonesia. UMKM sebagaimana yang tercantum dalam Undang-Undang No.9 Tahun 1995, yaitu kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki kekayaan bersih Rp.200 juta dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha atau yang memiliki total penjualan tahunannya 1 (satu) Milyar dan milik warga Negara Indonesia. Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan kedalam 4 (empat) kelompok. Menurut Nurnugroho (2019) klasifikasi UMKM adalah sebagai berikut:

1. *Livehood Activities*

Merupakan UMKM yang digunakan sebagai kesempatan kerja untuk mencari nafkah, yang lebih umum dikenal sebagai sektor informal. Seperti pedagang kaki lima.

2. *Micro Enterprise*

Merupakan UMKM yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum mempunyai sifat kewirausahaan.

3. *Small Dynamic Enterprise*

Merupakan UMKM yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontrak.

4. *Fast Moving Enterprise*

Merupakan UMKM yang sudah punya jiwa kewirausahaan dan melakukan transformasi menjadi Usaha Besar (UB).

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia. Karena dengan UMKM ini pengangguran akibat angkatan kerja yang tidak terserap dalam dunia kerja akan menjadi berkurang.

Dan dengan penyerapan tenaga kerja yang meningkat UMKM juga mampu meningkatkan pendapatan masyarakat, UMKM ini dianggap memiliki peran yang cukup strategis dalam memerangi kemiskinan dan pengangguran yang ada di Indonesia. UMKM memberikan kontribusi yang besar terhadap pembentukan PDB (Produk Domestik Bruto) (Tambunan, 2019).

2.6. Hasil Penelitian yang Relevan

Dalam penelitian ini penulis memaparkan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan permasalahan yang akan diteliti tentang akses permodalan dan *payment gateway* pengaruhnya terhadap kinerja keuangan.

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

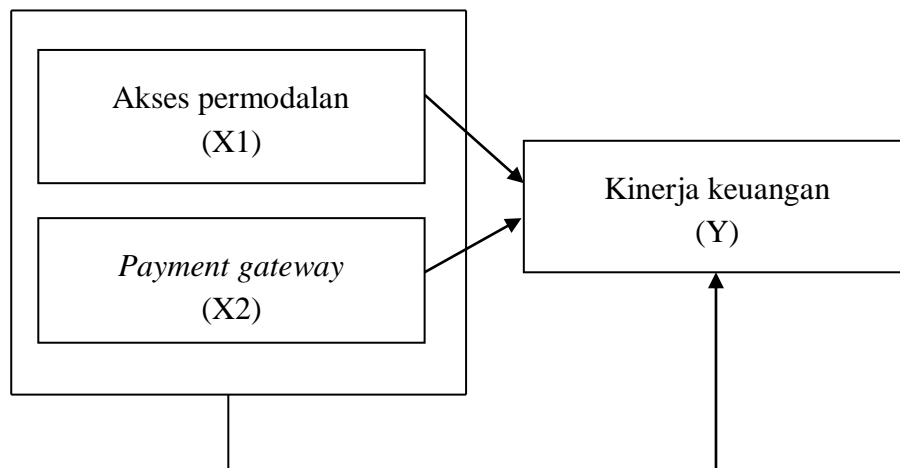
No	Nama Penulis dan Tahun	Judul	Variabel	Metode	Hasil
1	Sukma, A., Purwandari, D., & Lukita, C. (2024).	Pengaruh Fintech P2p Lending Dan Payment Gateway Terhadap Kinerja Keuangan UMKM Di Kabupaten Karawang	Fintech P2p Lending, Payment Gateway, Kinerja Keuangan	Regresi linier berganda	<i>Fintech P2p Lending</i> berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan, namun <i>Payment Gateway</i> tidak signifikan terhadap kinerja keuangan
2	(Umniyah & Mulyadi, 2023)	Pengaruh <i>Digital Payment Gateway</i> (OVO) Terhadap Kinerja Keuangan UMKM	Digital Payment Gateway (OVO), Kinerja Keuangan	Regresi linier sederhana	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan sistem pembayaran digital seperti OVO memiliki pengaruh yang

No	Nama Penulis dan Tahun	Judul	Variabel	Metode	Hasil
					signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM.
3	(Mahastanti & Utoyo, 2022)	Pengaruh Payment Gateway (Go-Pay) Terhadap Kinerja Finansial Umkm Di Kota Salatiga	<i>Payment Gateway</i> , kinerja finansial	Regresi linier sederhana	Penggunaan <i>payment gateway Go-Pay</i> memiliki dampak positif terhadap kinerja finansial UMKM
4	(Royanti & Suri, 2023)	Pengaruh <i>Payment Gateway</i> Terhadap Kinerja Keuangan pada UMKM Kota Palembang	<i>Payment Gateway</i> , kinerja keuangan	Regresi linier sederhana	<i>Payment gateway</i> memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM.
5	(Lestari <i>et al.</i> , 2020)	Pengaruh <i>Payment Gateway</i> terhadap Kinerja Keuangan UMKM	<i>Payment Gateway</i> , kinerja keuangan	Regresi linier sederhana	<i>Payment Gateway</i> memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Palembang. Analisis
6	(Aulia <i>et al.</i> , 2022)	Pengaruh Pemahaman Literasi Keuangan dan Kemudahan Digital <i>Payment</i> terhadap Kinerja	Literasi Keuangan, Kemudahan Digital <i>Payment</i> , Kinerja	Regresi linier berganda	Literasi keuangan dan kemudahan penggunaan pembayaran digital memiliki pengaruh positif dan

No	Nama Penulis dan Tahun	Judul	Variabel	Metode	Hasil
		UMKM di Kota Makassar			signifikan terhadap kinerja UMKM
7	(Angelia Alfatwa Rusandi Siregar <i>et al.</i> , 2023)	Peran Pembayaran Digital <i>Payment Gateway</i> Dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan Pada UMKM	Digital Payment Gateway, Kinerja Keuangan	Regresi linier berganda	Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>payment gateway</i> memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM, yang diukur dari pendapatan penjualan
8	(Dianita Annisa Putri <i>et al.</i> , (2021)	Pengaruh Literasi Keuangan, Akses Permodalan, Fintech Peer To Peer Lending Dan Payment Gateway Terhadap Kinerja Keuangan Umkm Di Kecamatan Mataram	iterasi Keuangan; Akses Permodalan ;Fintech Peer to peer Lending;Payment Gateway ; Kinerja Keuangan UMKM	Regresi linier berganda	Literasi keuangan, akses permodalan, dan <i>payment gateway</i> berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM.

2.7. Kerangka Pemikiran

Pada penelitian ini terdapat 3 variabel bebas yaitu akses permodalan (X1) dan *payment gateway* (X2). Sedangkan variabel terikatnya adalah kinerja keuangan (Y). Untuk lebih jelasnya dapat digambarkan kerangka pemikiran seperti pada gambar berikut ini:



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.8. Perumusan Hipotesis

2.8.1 Hubungan Akses Permodalan dan Kinerja Keuangan

Akses permodalan adalah kemampuan para pelaku untuk mendapatkan modal dari berbagai sumber keuangan eksternal, khususnya dari pihak perbankan. Pada umumnya para pengusaha merintis bisnis dengan modal dari keuangan pribadi mereka. usaha Para pelaku UMK lebih cenderung menggunakan sumber dana dari eksternal untuk kebutuhan pengembangan usaha (Aqida, 2019). Permasalahan utama bagi UMKM adalah mengenai minimya akses ke sumber pendanaan eksternal, sehingga mengalami kesulitan untuk berkembang

(Muchammad *et al.*, 2021). Permodalan UMKM di Indonesia sebagian besar berasal dari tabungan pribadi, serta kontribusi dari keluarga dan kolega (Monroy *et al.*, 2017).

Literatur menunjukkan bahwa ketersediaan modal keuangan mempengaruhi pertumbuhan dan kinerja perusahaan (Sarapaivanich & Kotey, 2016). Dengan terbukanya akses ke sumber pembiayaan dapat menjadi sinyal positif mengenai prospek perusahaan di masa depan. Ketersediaan sumber daya keuangan dapat mendukung implementasi yang efektif dari manajemen perusahaan dengan memungkinkan perusahaan untuk mengakses keuangan yang mungkin lebih menuntut dalam hal persyaratan agunan. Dengan demikian, dapat dilihat bahwa ketersediaan sumber daya keuangan cenderung meningkatkan pengaruh dari berbagai sumberdaya perusahaan dengan kinerja perusahaan. Penelitian Dianita Annisa Putri *et al.*, (2021), menemukan hasil bahwa akses permodalan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan.

H₁ : Diduga akses permodalan secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah.

2.8.2 Hubungan *Payment Gateway* dan Kinerja Keuangan

Payment gateway adalah sistem transaksi yang bertugas mengotorisasi proses transaksi melalui perdagangan elektronik. Ketika melakukan suatu transaksi secara *online*, kita tentu menginginkan metode pembayaran yang lebih sederhana dan aman. Metode transaksi dalam teknologi *payment gateway* dapat dilakukan dengan beberapa cara, dimulai dari transaksi kredit, kartu debit, transfer bank atau jenis sistem pembayaran langsung lainnya (misalnya: *e-wallet*, kartu

debit langsung, dll). Adapun metode pembayaran tidak langsung (*online*) ini telah banyak direalisasikan oleh beberapa *E-Commerce*, seperti Grab dan Shopee. Sekarang tidak hanya pada *E-Commerce* yang mengaplikasikan pembayaran online ini akan tetapi juga sudah banyak digunakan oleh pelaku usaha lainnya seperti UMKM, platform yang sering digunakan untuk melakukan pembayaran tidak langsung (*online*) ini misalnya OVO, GOPAY serta DANA. Akan tetapi, payment gateway tersebut belum mampu dimanfaatkan secara optimal oleh pelaku

UMKM (Dewi, 2023). Dengan memanfaatkan *payment gateway* secara efektif, UMKM dapat meningkatkan proses transaksi mereka, mengurangi biaya administrasi, dan meningkatkan pengalaman pelanggan secara keseluruhan, yang semuanya berkontribusi pada kinerja keuangan yang lebih baik. Hal ini, sejalan dengan penelitian Dewi (2023), Ersinta (2022), Khafidloh *et al.* (2021) dan Lubis *et al.* (2022) yang menyatakan bahwa fintech payment gateway berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM. Namun, bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sukma *et al.* (2024) yang menyatakan bahwa fintech payment gateway tidak berpengaruh terhadap kinerja keuangan UMKM.

H₂ : Diduga *payment gateway* secara parsial memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah.

2.8.2 Hubungan Akses Permodalan dan *Payment Gateway* terhadap Kinerja Keuangan

Akses permodalan menjadi faktor pendukung utama UMKM. Dengan modal yang cukup, UMKM dapat berkembang, berinovasi, dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian. Upaya untuk memperbaiki

situasi ini harus melibatkan kolaborasi antara pemerintah, lembaga keuangan, dunia usaha dan lembaga nirlaba. Program seperti kredit mikro, modal ventura, dan financial dapat membantu mengatasi kendala yang dihadapi UMKM (Suardana, 2020).

Kemajuan teknologi pada saat ini semakin tinggi sehingga pelaku UMKM wajib mengikuti perkembangan teknologi tersebut agar dapat meningkatkan kinerja keuangannya khususnya dibagian omset dan laba. Penelitian Dianita Annisa Putri *et al.*, (2021), menemukan hasil bahwa akses permodalan dan *payment gateway* berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan.

H₃ : Diduga akses permodalan dan *payment gateway* secara simultan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2019:38). Objek dalam penelitian ini UMKM di Kecamatan Rambah. Berdasarkan objek penelitian tersebut, maka akan dianalisis bagaimana pengaruh akses permodalan dan *payment gateway* terhadap kinerja keuangan UMKM di Kecamatan Rambah.

3.2. Jenis Penelitian

Penelitian yang akan dilaksanakan menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Metode penelitian menurut Sugiyono (2019), kuantitatif diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Penelitian kuantitatif merupakan salah satu jenis kegiatan penelitian yang spesifikasinya adalah sistematis, terencana, dan terstruktur dengan jelas sejak awal hingga pembuatan desain penelitian, baik tentang tujuan penelitian, subjek penelitian, objek penelitian, sampel data, sumber data, maupun metodologinya (mulai pengumpulan data hingga analisis data) (Sugiyono, 2019).

3.3. Populasi dan sampel

Menurut Arikunto (2018), populasi adalah keseluruhan dari objek penelitian yang dapat berupa manusia, hewan, tumbuh-tumbuhan, udara, gejala, nilai, peristiwa, sikap hidup dan sebagainya. Sehingga objek ini dapat menjadi sumber data penelitian. Populasi penelitian ini adalah seluruh UMKM di Kecamatan Rambah yang terdata pada Dinas Koperasi UKM, Tranmigrasi dan Tenaga Kerja Kabupaten Rokan Hulu yang berjumlah 105 UMKM.

Menurut Sugiyono (2019), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apabila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, karena keterbatasan waktu maka peneliti dapat mengambil sampel dari populasi tersebut. Penentuan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling*, yaitu pengambilan sampel dengan berdasarkan pada kriteria tertentu. Adapun kriterianya, yaitu:

1. Pelaku UMKM di Kecamatan Rambah yang terdata pada Dinas Koperasi UKM, Tranmigrasi dan Tenaga Kerja Kabupaten Rokan Hulu tahun 2024.
2. Pelaku Usaha yang termasuk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah
3. Pelaku Usaha yang menggunakan *payment gateway*

Untuk menentukan jumlah sampel yang dianggap memenuhi syarat digunakan rumus Slovin yang dikemukakan Husein (2018) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{Nd^2 + 1}$$

Keterangan :

n = ukuran sampel

N = ukuran populasi

d = persen kelonggaran ketidak telitian karena kesalahan pengambilan sampel yang diinginkan, yaitu 10%.

$$n = \frac{105}{1+105 (0,1)^2} = \frac{105}{1+ 105 (0,01)} = 51,22 = 51 \text{ responden}$$

Dengan demikian jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 51 UMKM. Adapun daftar UMKM yang menjadi sampel dalam penleitian ini berdasarkan kriteria yang ditentukan dapat dilihat pada Tabel 3.1 berikut:

Tabel 3.1
UMKM Kuliner Pengguna Sistem *Payment Gateway* Kecamatan Rambah

No	Nama UMKM	Jenis UMKM	Keterangan
1	Majestic Café	Kuliner	Qris
2	HBR Coffee	Kuliner	Qris
3	Fariz Mart	Sembako	Mesin edisi
4	Teras Brilink	Kuliner	Mesin edisi, Dana
5	Global Bangunan dan Elektronik	Ritel	Qris
6	Family Swalayan	Sembako	Qris
7	Wahdana	Fashion	Qris
8	Bikos Rohul	Fashion	Qris
9	Surya Motor	Sparepart	Mesin edisi
10	New Kittchen	Kuliner	Qris
11	Chanel Ponsel	Retail	Ovo, Dana
12	Master Ponsel	Retail	Mesin edisi, Dana, Qris
13	Fian Motor	Sparepart	Mesin edisi
14	Bedepe Swalayan	Sembako	Mesin edisi
15	Viero Shoes	Fashion	Mesin edisi, Qris
16	D'house café and resto	Kuliner	Qris
17	Hore Steak	Kuliner	Mesin edisi, Qris
18	Daycino café and resto	Kuliner	Qris
19	Kopi dari hati	Kuliner	Qris
20	Nasi Uduk Permata	Kuliner	Qris
21	Café Cowboy Rohul	Kuliner	Qris
22	AGP	Pecah Belah	Qris

No	Nama UMKM	Jenis UMKM	Keterangan
23	FS Beauty & Kosmetik	Kosmetik	Qris
24	Bunda Swalayan	Sembako	Qris
25	Jus & Bar	Kuliner	Qris
26	Zhe Café	Kuliner	Mesin edisi, Qris
27	Jeber Café	Kuliner	Qris
28	Rumah Makan Cobek	Kuliner	Mesin edisi, Qris
29	Husein Ponsel	Retail	Mesin edisi, Qris
30	Z Cell	Retail	Mesin edisi, Qris
31	Bakso Solo	Kuliner	Qris
32	Rumah Bayi	Fashion	Qris
33	Ken'z Coffee	Kuliner	Qris
34	Café Karet	Kuliner	Qris
35	Donat koko	Kuliner	Qris
36	Toko Riski	Sembako	Qris
37	Abelima Studio	Fashion	Qris
38	Pelangi Toys	Retail	Qris
39	Bintang Bakery	Kuliner	Qris
40	Ayam Gambus	Kuliner	Mesin edisi, Qris
41	King Geprek	Kuliner	Qris
42	Rumah Makan Sahabat Kita	Kuliner	Qris
43	Rocket Chicken	Kuliner	Qris
44	D'celup Chicken crispy	Kuliner	Qris
45	Zaffran coffee	Kuliner	Mesin edisi, Qris
46	Rumah Makan Pondok Barangin	Kuliner	Mesin edisi, Qris
47	Kembar Kosmetik	Kosmetik	Mesin edisi, Qris
48	Ikhlas Ponsel	Retail	Mesin edisi, Dana, Qris
49	Istana Kosmetik	Kosmetik	Mesin edisi, Qris
50	Dr. Lili Skincare	Perawatan Kulit	Mesin edisi, Qris
51	Budi Wijaya	Kosmetik	Mesin edisi Qris

Sumber: Hasil Pra survei Peneliti, 2025

3.4. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang terdiri dari data angka dan masih perlu dianalisis kembali.

Sumber data yang digunakan di peroleh dari data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan baik melalui pengamatan sendiri, maupun

melalui daftar pertanyaan yang telah disiapkan oleh peneliti. Data primer dalam penelitian ini diperoleh melalui penyebaran kuesioner menggunakan *google forms* yang dibagikan melalui whatsapp kepada pemilik UMKM.

3.5. Teknik Pengumpulan Data

Untuk menghimpun data yang diperlukan, maka dipergunakan teknik pengumpulan berupa kuesioner. Teknik kuesioner menurut Arikunto (2019) yaitu daftar pertanyaan yang sudah disiapkan oleh peneliti dimana tiap pertanyaannya berkaitan dengan masalah penelitian. Penyebaran dan pengumpulan kuisisioner dilakukan menggunakan *google forms* dikirim ke UMKM di Kecamatan Rambah yang terpilih sebagai sampel penelitian ini. Dalam kuisisioner ini, model pertanyaannya tertutup dimana dalam pertanyaan tersebut telah disertai dengan beberapa alternatif pertanyaan sehingga responden dapat memilih salah satu dari alternatif jawaban tersebut.

3.6. Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional

Operasional merupakan suatu tindakan dalam membuat batasan-batasan yang akan digunakan dalam analisis. Adapun yang akan dianalisis adalah hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat.

Tabel 3.2
Defenisi Operasional Variabel Penelitian

No	Variabel	Indikator	Skala Pengukuran
1.	Kinerja keuangan (Y) adalah banyaknya penerimaan yang dinilai dengan satuan mata uang yang dapat dihasilkan suatu usaha dalam periode tertentu (Usman, 2018).	Jubaedah dan Destiana (2020) 1. Aset 2. Omset penjualan 3. Laba bersih.	Likert

No	Variabel	Indikator	Skala Pengukuran
2.	Akses permodalan (X1) menurut Muallifah & Prasetyoningrum (2021) bahwa akses modal merupakan Jalan masuk untuk wirausaha dalam mendapatkan uang, barang dan sebagainya untuk dipergunakan menghasilkan sesuatu.	Mualifah & Prasetyoningrum (2021) 1. Hibah 2. Pinjaman 3. Dana pribadi	Likert
2.	<i>Payment gateway</i> (X2) menurut Hassan <i>et al.</i> , (2020) <i>payment gateway</i> merupakan <i>Fintech</i> yang bergerak pada bidang pelayanan yaitu pembayaran yang dapat dilakukan secara <i>online</i> melalui <i>e-wallet</i> .	Hassan <i>et al.</i> , (2020) 1. Mudah dioperasikan 2. Meningkatkan efektivitas 3. Mempermudah pekerjaan (efesien).	Likert

3.7 Teknik Analisis Data

Adapun dalam menganalisis data dalam penelitian ini terdiri dari tahapan sebagai berikut:

1. Statistik deskriptif

Statistik deskriptif umumnya digunakan oleh peneliti untuk memberikan informasi mengenai karakteristik variabel penelitian yang utama. Ukuran yang digunakan dalam statistik deskriptif antara lain: frekuensi, tendensi sentral (rata-rata, median, modus), dispersi (deviasi standard dan varian) dan koefisien korelasi antar variabel penelitian (Sugiyono, 2019).

2. Uji kualitas data

a. Uji Validitas

Menurut Slamet dan Aglis (2020), “Validitas merupakan ukuran kevalidan suatu instrumen penelitian”. Instrumen dianggap valid jika

dapat mengukur sesuatu yang akan diukur. Menurut Sugiyono (2019), kriteria atau syarat item dinyatakan valid apabila korelasi setiap faktor bernilai positif dan besarnya 0,3 ke atas. Uji validitas setiap item pernyataan membandingkan r hitung dengan r tabel, dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika r hitung $\geq r$ tabel maka instrument dianggap valid
- b. Jika r hitung $\leq r$ tabel maka instrument dianggap tidak valid.

b. Uji Reliabilitas

Menurut Slamet dan Aglis (2020), “Reliabilitas adalah ketelitian suatu alat dalam pengukuran, sehingga alat tersebut dapat menghasilkan hasil pengukuran yang sama.” Pengujian reliabilitas dilakukan dengan membandingkan nilai Cronbach Alpha (α) dengan tingkat signifikan (0,5; 0,6; 0,7 tergantung kebutuhan penelitian) dengan syarat jika nilai Cronbach alpha $>$ tingkat signifikan maka instrumen dikatakan reliabel. Apabila nilai Cronbach alpha $<$ tingkat signifikan maka instrumen dikatakan tidak reliabel (Budi Darma, 2021).

3. Uji Asumsi Klasik

a. Normalitas data

Tujuannya adalah untuk mengetahui apakah variabel bebas dan terikat yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Jika datanya tidak normal maka terdapat nilai ekstrem data yang diambil. (Duli, 2019). Pengujian normalitas dapat dilakukan menggunakan uji statistik non parametrik

Kolmogorof-Smirnov (K-S) yang terdapat di program SPSS (Ghozali, 2018). Menurut Duli (2019), kriteria uji normalitas adalah:

- a. Jika nilai signifikansi $>$ dari $\alpha = 0,05$ maka data tersebut berdistribusi normal.
- b. Jika nilai signifikansi $<$ dari $\alpha = 0,05$ maka data tersebut berdistribusi tidak normal.

b. Uji Multikolinearitas

Digunakan untuk menguji apakah ditemukan hubungan antara variabel bebas dalam persamaan regresi. Model regresi yang baik seharusnya tidak ada hubungan antara variabel bebas. Adanya multikolinieritas dapat diketahui dengan melihat nilai Variance Inflation Factor (VIF), dan nilai tolerance (Ghozali, 2018). Dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika nilai toleransi $> 0,10$ berarti tidak terjadi multikolinieritas pada data yang diuji. Sebaliknya, jika nilai toleransi $< 0,10$ maka berarti terjadi multikolinieritas pada data yang diuji.
- b. Jika nilai VIF (*Variance Inflation Factor*) < 10.00 berarti tidak terjadi multikolinieritas pada data yang diuji. Sebaliknya, jika VIF > 10.00 artinya terjadi multikolinieritas pada data yang diuji.

c. Uji Heteroskedastisitas

persamaan regresi dengan varians suatu residual pengamatan ke pengamatan lainnya, regresi yang baik adalah regresi yang tidak memiliki heteroskedastisitas (Syarif Hidayatullah dkk, 2023). Jika data memiliki varians yang sama maka disebut homoskedastisitas, sedangkan

jika varians tidak sama maka disebut heteroskedastisitas. Adanya heteroskedastisitas dideteksi dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat (dependen) yaitu ZPRED (sumbu X) dengan residualnya SRESID (sumbu Y). Dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit). Hal ini menunjukkan adanya heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola yang jelas atau teratur dan titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

4. Uji Hipotesis

a. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linier sederhana yang bertujuan untuk menguji signifikansi pengaruh antara *dependent variable* dengan *independent variable* yang dapat dinyatakan dengan rumus (Kurniawan, 2021):

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + e$$

Dimana:

- Y = Kinerja keuangan
- a = Nilai Konstanta, yaitu besarnya Y bila X = 0
- b = Koefisien regresi dari variabel bebas
- X₁ = Akses permodalan
- X₂ = *Payment gateway*
- e = Error

b. Koefisien Determinasi

Menurut Ghozali (2018), pengujian koefisien determinasi dilakukan untuk mengukur kemampuan suatu model untuk menjelaskan seberapa besar pengaruh variabel bebas secara simultan terhadap variabel terikat yang diindikasikan dengan nilai *adjusted R-Squared* pada tabel *Model Summary*. Koefisien determinasi atau uji R^2 memiliki nilai yang kecil, artinya kemampuan variabel bebas untuk menjelaskan variabel terikat sangat terbatas, sebaliknya jika nilainya mendekati 1 (satu) dan jauh dari 0 (nol) artinya variabel bebas memiliki kemampuan untuk menyediakan semua informasi yang diperlukan untuk memprediksi variabel terikat. Menurut Rifkhan (2022), semakin baik estimasi model menggambarkan data, maka semakin dekat nilai r^2 ke nilai 1 (satu) yaitu tingkat hubungan yang sempurna antara variabel bebas dan variabel terikat. Nilai *R-Squared* dan nilai *Adjusted R Squared* hanya dibedakan oleh nilai yang sudah terkoreksi dengan standard error yang telah ditetapkan sebelumnya dan kedua nilai tersebut dapat diinterpretasi dengan melihat tabel sebagai berikut:

Tabel 3.3
Interpretasi Nilai R-Squared

Nilai R-Squared	Tingkat Hubungan
1	Tidak ada hubungan
0 – 0,199	Sangat rendah
0,2 – 0,399	Rendah
0,4 - 0,599	Cukup
0,6 - 0,799	Kuat
0,8 – 0,999	Sangat Kuat
1	Hubungan sempurna

c. Uji-t (Uji Parsial)

Menguji secara parsial apakah variabel bebas (X) berpengaruh terhadap variabel terikat (Y) dengan menggunakan uji nilai signifikansi 0,05 (5%). (Syarif Hidayatullah dkk, 2023). Dengan kriteria pengujian sebagai berikut:

- a. Jika $\text{sig.} < 0,05$ dapat dikatakan signifikan, dimana H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b. Jika $\text{sig.} > 0,05$ dapat dikatakan tidak signifikan, dimana H_0 diterima dan H_a ditolak. Sehingga tidak ada pengaruh variabel bebas dengan variabel terikat (Ghozali (2018).

Kriteria pengujian dengan membandingkan nilai t hitung dengan t tabel adalah sebagai berikut:

- a. Jika t hitung $>$ t tabel maka H_0 ditolak dan H_a diterima
- b. Jika t hitung $<$ t tabel maka H_0 diterima dan H_a ditolak

d. Uji-F (Sumultan)

Mengetahui apakah variabel independen (bebas) secara bersamasama mempengaruhi variabel dependen (terikat) dengan tingkatan yang digunakan sebesar 0.5 atau 5%, jika nilai signifikan $F < 0.05$ artinya variabel independen secara simultan mempengaruhi variabel dependen ataupun sebaliknya (Ghozali, 2016). Dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Jika nilai signifikan $F < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_3 diterima. Artinya, semua variabel independen/bebas memiliki pengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen/terikat.

b. Jika nilai signifikan $F > 0,05$ maka H_0 diterima dan H_3 ditolak. Artinya, semua variabel independen/bebas tidak memiliki pengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen/terikat.