

PENGARUH KEMAMPUAN MANAJERIAL, KOMITMEN BERWIRAUSAHA DAN MOTIVASI USAHA TERHADAP KINERJA UMKM SEKTOR KULINER KOTA PEKANBARU

Putri Betsi, Rahayu Setianingsih, Wan Laura Hardilawati

Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Riau

*e-mail: 210304249@student.umri.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh kemampuan manajerial, komitmen berwirausaha dan motivasi usaha terhadap kinerja UMKM sektor kuliner kota Pekanbaru. Fokus utama peneliti adalah pada usaha mikro. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan teknik pengambilan sampel menggunakan teknik stratified random sampling dan teknik pengumpulan data melalui penyebaran kuesioner secara offline kepada pelaku usaha mikro sektor kuliner kota Pekanbaru. Sampel pada penelitian ini adalah seluruh pelaku usaha mikro sektor kuliner kota Pekanbaru yang sudah terdaftar pada dinas koperasi dan UKM kota Pekanbaru di setiap kecamatan dengan total 98 responden. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer yang di peroleh langsung dari hasil kuesioner yang kemudian diolah oleh peneliti. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial kemampuan manajerial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner kota Pekanbaru, komitmen berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner kota Pekanbaru, dan motivasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner kota Pekanbaru.

Kata Kunci: Kemampuan Manajerial, Komitmen Berwirausaha, Motivasi Usaha, Kinerja UMKM

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah bentuk kegiatan ekonomi yang dijalankan oleh individu atau kelompok dengan skala usaha terbatas, baik dari segi modal, tenaga kerja, maupun cakupan pasar. UMKM mencerminkan kemandirian ekonomi masyarakat karena mengandalkan kreativitas, dan sering kali menjadi solusi atas keterbatasan lapangan kerja di sektor formal. Menurut Rudjito, UMKM merupakan usaha kecil yang memiliki peran signifikan dalam membantu perekonomian Indonesia, karena dapat menciptakan lapangan kerja baru dan juga memberikan kesempatan bagi pelaku usaha kecil untuk berkembang dan bersaing di pasar yang semakin kompetitif (Panjaitan, *et al.*, 2024). Menurut ASEAN Investment Report pada tahun 2022, Indonesia memiliki usaha mikro, kecil dan menengah terbanyak di kawasan Kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional terus meningkat, di samping perannya dalam menciptakan lapangan kerja dan mengurangi angka pengangguran (Hapsari, *et al.*, 2024). Menurut Kementerian Koperasi dan UKM,

UMKM menyumbang lebih dari 60% PDB nasional dan menyerap lebih dari 90% tenaga kerja di Indonesia. Keberadaan UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, tetapi juga membantu dalam pemerataan pendapatan serta mengurangi ketimpangan sosial dan ekonomi di berbagai daerah. Selain itu, UMKM juga berperan dalam mendorong inovasi dan kreativitas usaha, sehingga mampu menciptakan produk-produk unggulan yang memiliki daya saing baik di pasar domestik maupun internasional (Khalik *et al.*, 2021).

Pada tingkat daerah, Kota Pekanbaru sebagai ibu kota Provinsi Riau menunjukkan perkembangan UMKM yang cukup signifikan. Berdasarkan data dari Pemerintah Kota Pekanbaru, jumlah UMKM terus meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 2021 tercatat 17.905, tahun 2022 tercatat 20.684 unit usaha dan jumlah ini meningkat menjadi 25.074 unit usaha pada tahun 2023. Sektor kuliner menjadi salah satu sektor dominan dalam pertumbuhan UMKM di Kota Pekanbaru. Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kota Pekanbaru, H. Sarbaini, S.Ag., M.H., menyatakan bahwa pertumbuhan ini didorong oleh semangat kewirausahaan masyarakat dan dukungan pemerintah dalam pembinaan serta pelatihan bagi pelaku UMKM. Selain itu, sektor kuliner dan ekonomi kreatif menjadi usaha yang paling diminati di Kota Pekanbaru. Sektor ini juga didorong oleh tren konsumsi masyarakat yang semakin bergeser ke arah produk makanan siap saji, sehingga menciptakan peluang baru bagi pelaku usaha untuk terus berinovasi dalam menciptakan produk yang unik dan memiliki nilai jual tinggi.

Dengan perkembangan kreativitas yang berkelanjutan serta dukungan yang terus diberikan, UMKM di Kota Pekanbaru memiliki peluang besar untuk berkembang lebih cepat dan berdaya saing di pasar yang semakin ketat. Kolaborasi antara pemerintah, sektor bisnis, dan masyarakat menjadi kunci utama dalam menciptakan jaringan bisnis yang lebih kuat dan berkelanjutan (Pemkopku, 2024). Dalam penelitian ini, fokus utama peneliti adalah pada usaha mikro, usaha mikro yaitu kelompok usaha terkecil dalam kategori UMKM yang memiliki modal terbatas dan tenaga kerja sedikit. Usaha mikro memberikan kontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi lokal, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan. Dengan biaya modal yang relatif kecil dan fleksibilitas tinggi, usaha mikro tumbuh cepat dan dinamis di tengah kota.

Untuk memenangkan suatu persaingan tersebut, maka pelaku UMKM perlu memperhatikan kinerja usahanya. Menurut Novitasari dan Ekowati (2022) kinerja UMKM adalah pencapaian hasil usaha dalam jangka waktu tertentu yang dinilai berdasarkan ukuran atau standar tertentu serta disesuaikan dengan peran dan tujuan yang ingin dicapai oleh UMKM. Dengan meningkatkan kinerja, UMKM dapat menjadi lebih kompetitif secara signifikan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal maupun nasional. Kinerja UMKM yang berkelanjutan dapat berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja dan pengentasan kemiskinan. Salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM adalah kemampuan manajerial. Menurut Novita (2024) kemampuan manajerial adalah kemampuan dalam mengelola dan mengoptimalkan sumber daya agar dapat digunakan secara efektif serta

diarahkan untuk mencapai tujuan melalui aktivitas yang dilakukan oleh orang lain. Kemampuan ini mencakup berbagai aspek, seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian dalam suatu organisasi atau lingkungan kerja.

Selanjutnya faktor yang berpengaruh terhadap kinerja UMKM adalah komitmen berwirausaha. Komitmen Berwirausaha adalah dedikasi serta tekad yang kuat dalam mendirikan, mengembangkan, dan menjaga kelangsungan usaha, komitmen harus dilakukan dalam situasi apapun. Komitmen ini harus tetap dijaga dalam berbagai kondisi, tanpa terkecuali. Peranannya sangat krusial dalam mewujudkan target yang telah direncanakan. Dengan tingkat komitmen yang tinggi, seorang wirausahawan akan termotivasi untuk menjalankan tanggung jawabnya dengan baik, sehingga bisnis yang dijalankannya dapat terus bertumbuh dan berkembang. Komitmen berwirausaha juga membutuhkan kesabaran. Dalam berbisnis pasti akan selalu ada tantangan atau masalah yang dihadapi (Purwaningsih dan Burhanuddin, 2021).

Faktor selanjutnya yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM pada sektor kuliner Kota Pekanbaru adalah motivasi usaha. Menurut Daenuri dan Pitri (2020) motivasi usaha adalah proses yang menjelaskan intensitas, arah, dan ketekunan individu dalam mencapai tujuan tertentu. Motivasi usaha mengacu pada dorongan internal maupun eksternal yang membuat seorang wirausahawan terus berusaha mencapai kesuksesan bisnisnya. Dalam teori hierarki kebutuhan, Maslow menjelaskan bahwa motivasi usaha dapat muncul dari berbagai kebutuhan, mulai dari kebutuhan dasar hingga aktualisasi diri. Seorang wirausahawan terdorong untuk berusaha lebih keras karena ingin mencapai tingkat kepuasan tertinggi dalam karier dan kehidupannya.

Melalui kajian ini, peneliti merumuskan tujuan untuk mengetahui pengaruh kemampuan manajerial, komitmen berwirausaha dan motivasi usaha terhadap kinerja UMKM sektor kuliner kota Pekanbaru. Dengan pendekatan kuantitatif, hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi dan menjadi acuan bagi pelaku usaha bisnis dalam menyusun strategi yang lebih efektif dalam menjangkau konsumen.

KAJIAN PUSTAKA

Kinerja UMKM

Menurut Wandu, *et al.* (2022) Kinerja merupakan hasil kerja yang mencakup aspek kualitas dan kuantitas, yang diperoleh oleh individu atau kelompok dalam sebuah perusahaan sesuai dengan wewenang dan tanggung jawabnya masing-masing. UMKM merupakan aktivitas ekonomi produktif yang bersifat mandiri, dijalankan oleh individu atau badan usaha. Kegiatan ini tidak termasuk dalam anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berhubungan, baik secara langsung maupun tidak langsung, dengan usaha mikro, kecil, dan menengah lainnya (Hermawan, 2022).

Kinerja UMKM menurut Malikha, *et al* (2024) adalah hasil kerja yang dicapai oleh individu dalam menyelesaikan tugasnya di lingkungan UMKM selama periode tertentu, yang diukur berdasarkan standar atau nilai yang berlaku dalam usaha tersebut. Kinerja

yang baik dalam berbagai aspek, seperti keuangan, penjualan, pangsa pasar, serta laba, menjadi syarat utama bagi UMKM untuk dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

Kemampuan Manajerial

kemampuan (ability) adalah kapasitas individu dalam melaksanakan berbagai tugas dalam sebuah pekerjaan. Sementara itu, manajerial berkaitan dengan peran seorang manajer, yaitu individu yang memiliki wewenang dan tanggung jawab untuk merencanakan, mengatur, memimpin, serta mengendalikan pelaksanaan kegiatan guna mencapai tujuan yang telah ditetapkan (Surajiyo *et al.*, 2021).

Menurut Multazam (2021) kemampuan manajerial adalah keahlian menggerakkan orang lain untuk bekerja dengan baik. Kemampuan manajerial memiliki dampak langsung pada tingkat kepuasan kerja pengawas. Dengan kata lain, semakin tinggi kemampuan manajerial yang dimiliki oleh pengawas, semakin tinggi pula tingkat kepuasan kerjanya. Kemampuan manajerial merujuk pada keahlian atau kompetensi seorang pemimpin dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen (Ananda, 2024).

Kemampuan manajerial sangat penting dalam UMKM untuk memastikan bisnis berjalan efektif dan berkelanjutan. Pemilik usaha harus mampu merencanakan strategi, mengatur sumber daya, serta mengambil keputusan cepat dalam menghadapi perubahan pasar. Kepemimpinan dan komunikasi

yang baik membantu dalam mengelola tim dan membangun hubungan dengan pelanggan. Selain itu, evaluasi dan inovasi diperlukan untuk meningkatkan efisiensi serta menyesuaikan bisnis dengan tren digital. Dengan manajemen yang baik, UMKM dapat berkembang, bersaing, dan bertahan dalam jangka panjang.

Komitmen Berwirausaha

Menurut Ambarwati dan Fitriasaki (2021) komitmen merupakan kesepakatan yang diambil oleh seseorang, baik untuk dirinya sendiri maupun bersama orang lain. Komitmen dalam berwirausaha adalah tekad yang mendalam dan keterlibatan diri yang kuat untuk menciptakan, mengembangkan, serta mempertahankan kelangsungan usaha dalam berbagai situasi. Untuk membangun komitmen tersebut, diperlukan kesabaran, ketekunan, semangat yang tinggi untuk berkembang, kegigihan, serta keyakinan yang kokoh untuk terus maju (Purwaningsih dan Burhanuddin, 2021).

Seorang wirausahawan diharuskan memiliki komitmen untuk mencapai hasil usaha yang optimal. Dengan adanya komitmen, wirausahawan dapat meningkatkan rasa percaya diri, yang pada gilirannya mendorong kemajuan usaha dan meningkatkan semangat kerja. Hal ini akan berdampak pada peningkatan penjualan dan perkembangan usaha secara berkelanjutan, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dengan lebih cepat. Komitmen berwirausaha merupakan tekad kuat untuk menjalankan dan mengembangkan usaha dengan penuh dedikasi. Seorang wirausahawan harus memiliki ketekunan, konsistensi, dan kesiapan menghadapi

tantangan. Dengan komitmen yang tinggi, seorang pengusaha dapat mencapai kesuksesan jangka panjang dan mempertahankan daya saing bisnisnya.

Motivasi Usaha

Motivasi berasal dari kata motif yang mengacu pada dorongan kebutuhan dalam diri seorang karyawan yang perlu dipenuhi agar dapat beradaptasi dengan lingkungannya. Motivasi dapat diartikan sebagai kecenderungan untuk melakukan suatu aktivitas yang dimulai dari dorongan internal dan berakhir dengan penyesuaian diri (Ena dan Djami, 2021). Usaha merupakan aktivitas ekonomi yang memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan manusia. Kegiatan tersebut mencakup proses jual beli, produksi, pemasaran, serta interaksi dengan individu lain (Risald, 2021). Salah satu cara untuk meningkatkan jumlah kegiatan usaha adalah dengan mendorong minat berwirausaha. Minat tersebut harus muncul dan berkembang dari dalam diri seseorang agar dapat menjadi seorang wirausahawan.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa motivasi usaha merupakan kondisi yang mendorong, menggerakkan, dan mengarahkan seseorang untuk menjalankan kegiatan kewirausahaan secara mandiri. Hal ini melibatkan keyakinan pada kemampuan diri, fokus pada masa depan, keberanian mengambil risiko, kreativitas, penghargaan terhadap inovasi, serta orientasi pada keuntungan atau profit. Motivasi ini juga menjadi faktor penting dalam menentukan sejauh mana seseorang mampu bertahan dan berkembang dalam menghadapi tantangan dunia usaha (Sim, 2022).

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif sebagai jenis penelitian yang diterapkan. Populasi pada penelitian adalah seluruh usaha mikro sektor kuliner yang ada di 15 kecamatan Kota Pekanbaru pada tahun 2023 yang berjumlah 6166 usaha mikro berdasarkan data Dinas Koperasi dan UKM Kota Pekanbaru yang sudah terdaftar dan bersertifikat halal, dengan jumlah sampel sebanyak 98 responden menggunakan rumus slovin, teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan *stratified random sampling*. Instrumen penelitian berupa kuesioner dengan skala *Likert*. Analisis data dilakukan melalui uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji heteroskedastisitas, uji multikolinearitas, uji parsial (uji T), uji koefisien determinasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Kualitas Data

Uji Validitas

Berdasarkan penyebaran kuesioner yang melibatkan 98 responden pelaku usaha mikro sektor kuliner kota Pekanbaru, penelitian ini menguji validitas variabel kemampuan manajerial, komitmen berwirausaha, dan motivasi usaha terhadap kinerja UMKM di mana jika $r_{hitung} > r_{table}$, maka ada korelasi antar variabel dan jika $r_{hitung} < r_{table}$, maka tidak ada korelasi antar variabel yang dihubungkan. Dengan r table untuk 98

responden pada $df = n-2$ ($df = 98-2$) $df = 96$ dan $\alpha = 0,05$ didapat nilai r_{tabel} sebesar 0,198. Berikut adalah tabel pengujian validitas.

Tabel 4.1 Hasil Uji Validitas

Kemampuan Manajerial (X_1)				
No.	Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	X1.1	0.674	0.198	Valid
2	X1.2	0.673	0.198	Valid
3	X1.3	0.675	0.198	Valid
4	X1.4	0.691	0.198	Valid
5	X1.5	0.701	0.198	Valid
6	X1.6	0.711	0.198	Valid
7	X1.7	0.734	0.198	Valid
8	X1.8	0.672	0.198	Valid
9	X1.9	0.752	0.198	Valid
10	X1.10	0.766	0.198	Valid
11	X1.11	0.637	0.198	Valid
12	X1.12	0.641	0.198	Valid
Komitmen Berwirausaha (X_2)				
No.	Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	X2.1	0.651	0.198	Valid
2	X2.2	0.668	0.198	Valid
3	X2.3	0.691	0.198	Valid
4	X2.4	0.737	0.198	Valid
5	X2.5	0.509	0.198	Valid
6	X2.6	0.829	0.198	Valid
7	X2.7	0.581	0.198	Valid
8	X2.8	0.428	0.198	Valid
9	X2.9	0.820	0.198	Valid
10	X2.10	0.787	0.198	Valid
11	X2.11	0.751	0.198	Valid
12	X2.12	0.722	0.198	Valid
13	X2.13	0.593	0.198	Valid
14	X2.14	0.520	0.198	Valid
15	X2.15	0.459	0.198	Valid
Motivasi Usaha (X_3)				
No.	Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	X3.1	0.640	0.198	Valid
2	X3.2	0.807	0.198	Valid
3	X3.3	0.784	0.198	Valid
4	X3.4	0.785	0.198	Valid
5	X3.5	0.736	0.198	Valid
6	X3.6	0.802	0.198	Valid
7	X3.7	0.773	0.198	Valid
8	X3.8	0.706	0.198	Valid
9	X3.9	0.859	0.198	Valid
10	X3.10	0.798	0.198	Valid
11	X3.11	0.638	0.198	Valid
12	X3.12	0.633	0.198	Valid
Kinerja UMKM (Y)				
No.	Item	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Y.1	0.593	0.198	Valid
2	Y.2	0.559	0.198	Valid
3	Y.3	0.710	0.198	Valid
4	Y.4	0.737	0.198	Valid
5	Y.5	0.703	0.198	Valid
6	Y.6	0.735	0.198	Valid
7	Y.7	0.747	0.198	Valid
8	Y.8	0.765	0.198	Valid

9	Y.9	0.636	0.198	Valid
10	Y.10	0.706	0.198	Valid
11	Y.11	0.668	0.198	Valid
12	Y.12	0.766	0.198	Valid
13	Y.13	0.773	0.198	Valid
14	Y.14	0.697	0.198	Valid
15	Y.15	0.705	0.198	Valid

Sumber: Data Olahan SPSS, 2025

Berdasarkan Tabel 4.14 dapat dilihat bahwa semua nilai r_{hitung} lebih besar dibandingkan dengan r_{tabel} sebesar 0.198. Dapat diketahui bahwa masing-masing item pernyataan valid, hal ini dapat diidentifikasi dari nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} maka data tersebut valid. Dengan demikian item pernyataan yang digunakan dinyatakan valid dan bisa digunakan.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mengetahui apakah kuesioner yang digunakan sebagai alat ukur penelitian memberikan hasil yang konsisten. Artinya, instrumen dikatakan reliabel jika ketika digunakan berulang kali untuk mengukur objek atau responden yang sama, hasilnya tetap sama atau tidak jauh berbeda. Reliabilitas dapat dihitung dengan rumus *alpha cronbach* yaitu suatu variabel dianggap reliabel jika nilai *alpha cronbach* di atas 0,60 maka kuesioner dinyatakan reliabel, sedangkan jika kurang dari 0,60 kuesioner dinyatakan tidak reliabel.

Tabel 4.2 Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Alpha Cronbach	Nilai Kritis	Keterangan
Kemampuan Manajerial (X_1)	0,901	0,60	Reliabel
Komitmen Berwirausaha (X_2)	0,897	0,60	Reliabel
Motivasi Usaha (X_3)	0,927	0,60	Reliabel
Kinerja UMKM (Y)	0,925	0,60	Reliabel

Sumber: Data Olahan SPSS, 2025

Berdasarkan tabel 4.15 diatas dapat dilihat hasil pengujian reliabilitas untuk setiap variabel memiliki Cronbach Alpha pada kemampuan manajerial (X_1) sebesar $0,901 > 0,60$, maka data kemampuan manajerial tersebut reliabel, komitmen berwirausaha (X_2) sebesar $0,897 > 0,60$, maka data beban kerja tersebut reliabel, motivasi usaha (X_3) sebesar $0,927 > 0,60$, maka data motivasi usaha tersebut reliabel, dan kinerja UMKM (Y) sebesar $0,925 > 0,60$ maka data tersebut reliabel.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas adalah pengujian statistik yang bertujuan untuk mengetahui apakah data dalam suatu variabel atau residual regresi memiliki distribusi normal. Normalitas data penting untuk memenuhi asumsi dalam analisis statistik seperti regresi linier. Model regresi yang baik adalah regresi yang distribusi normal atau mendekati normal. Uji normalitas adalah membandingkan data yang dimiliki dan data berdistribusi normal yang memiliki *mean* dan standart deviasi yang sama. Jika hasil *Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan nilai signifikan $> 0,05$ maka dikatakan residual terdistribusi dengan normal. Jika hasil *Kolmogorov-Smirnov* menunjukkan nilai signifikan $< 0,05$

maka data residual terdistribusi tidak normal (Ghozali 2021). Hasil dari pengujian normalitas *Kolmogorov-Smirnov* dapat dilihat dari tabel berikut :

**Tabel 4.3 Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		98
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std.	9.26835721
	Deviation	
Most Extreme Differences	Absolute	.045
	Positive	.045
	Negative	-.040
Test Statistic		.045
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Data Olahan SPSS, 2025

Berdasarkan tabel 4.16 hasil uji normalitas Kolmogorov-Smirnov pada tabel diperoleh nilai Asymp. Sig (2-tailed) mempunyai nilai lebih dari 0,05 ($0,200 > 0,05$). Dapat disimpulkan bahwa data diatas dinyatakan berdistribusi normal.

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas adalah pengujian yang dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan linier yang tinggi antar variabel independen dalam suatu model regresi. Jika terjadi multikolinearitas, maka estimasi koefisien regresi menjadi tidak stabil dan sulit diinterpretasikan secara akurat. Untuk mengujinya melihat dari tolerance variabel independent dan *Variance Inflation Factor* (VIF) dengan ketentuan apabila tolerance variabel independent kurang dari 0,10 dan nilai VIF lebih dari 10 dikatakan terjadi multikolinearitas yang berarti tidak lolos. Sebaliknya instrumen dinyatakan lolos tidak terkena multikolnearitas bila tolerance variabel independent $> 0,10$ dan $VIF < 10.00$ (Ghozali 2021).

Tabel 4.4 Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a		Collinearity Statistics		Keterangan
Model		Tolerance	VIF	
1	(Constant)			
	Kemampuan Manjerial (X1)	.993	1.007	Tidak Ada Gejala Multikolinearitas
	Komitmen Berwirausaha (X2)	.997	1.003	Tidak Ada Gejala Multikolinearitas
	Motivasi Usaha(X3)	.993	1.007	Tidak Ada Gejala Multikolinearitas

a. Dependent Variable: Kinerja UMKM (Y)

Sumber: Data Olahan SPSS, 2025

Berdasarkan tabel 4.17 dapat dilihat bahwa nilai $VIF < 10$ untuk semua variabel bebas, begitu juga dengan nilai *tolerance* $> 0,10$. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak ada terdapat multikolinearitas antara variabel bebas dalam penelitian ini.

Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas adalah pengujian untuk melihat apakah varians residual dalam model regresi konstan. Jika tidak konstan, berarti terjadi heteroskedastisitas. Salah satu metode untuk mendeteksi ada atau tidaknya gejala heteroskedastisitas adalah melalui uji Glejser. Suatu data dapat dikatakan tidak mengandung heteroskedastisitas jika tingkat signifikannya lebih besar dari tingkat kepercayaan yaitu 5%. Pada uji heteroskedastisitas dengan uji glejser ini, apabila nilai sig (signifikansi) dari seluruh variabel penjelas tidak ada yang signifikan secara statistik ($P > 0,05$), maka dapat dikatakan model regresi tidak mengalami heteroskedastisitas (Ghozali 2021).

Tabel 4.5 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Coefficients ^a		
Model		Sig.
1	(Constant)	.350
	Kemampuan Manajerial (X1)	.338
	Komitmen Berwirausaha (X2)	.479
	Motivasi Usaha (X3)	.632

a. Dependent Variable: Abs_RES

Sumber: Data Olahan SPSS, 2025

Berdasarkan tabel 4.18 dari hasil uji heteroskedastisitas dengan uji Glejser diatas, maka dari ketiga variabel tidak ada gejala heteroskedastisitas karena probabilitas (sig) dalam tiap variabel yang digunakan dalam penelitian ini lebih besar dari 0,05 atau 5%.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda merupakan analisis untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (independent) yang jumlahnya lebih dari satu terhadap satu variabel terikat (dependent). Model analisis regresi linear berganda digunakan untuk menjelaskan hubungan dan seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas terhadap variabel terikat (Ghozali 2021):

Tabel 4.6 Analisis Regresi Linear Berganda

Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients
Model	B	Std. Error	Beta
1 (Constant)	32.509	8.343	
Kemampuan Manajerial	.434	.120	.426
Komitmen Berwirausaha	.399	.094	.398
Motivasi Usaha	.144	.111	.097

Sumber: Data Olahan SPSS, 2025

Berdasarkan tabel 4.19 diatas dapat dijabarkan persamaan regresi linear berganda sebagai berikut :

$$Y = 32,509 + 0,434X_1 + 0,399X_2 + 0,144X_3 + e$$

Angka – angka dalam persamaan regresi linear berganda tersebut dapat diartikan sebagai berikut :

1. Konstanta (a)

32,509 merupakan nilai konstanta, jika nilai semua variabel independen (X) bernilai nol, maka kinerja UMKM (Y) bernilai sebesar 32,509.

2. Kemampuan Manajerial X₁ terhadap Kinerja UMKM (Y)

Koefisien regresi kemampuan manajerial X₁ adalah 0,434 dan bertanda positif. Hal ini berarti bahwa setiap kenaikan variabel kemampuan manajerial sebesar satu satuan, maka akan menaikkan variabel kinerja UMKM (Y) sebesar 0,434 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain tetap.

3. Komitmen Berwirausaha X₂ terhadap Kinerja UMKM (Y)

Koefisien regresi komitmen berwirausaha X₂ adalah 0,399 dan bertanda positif. Hal ini berarti bahwa setiap kenaikan variabel komitmen berwirausaha sebesar satu satuan, maka akan menaikkan variabel kinerja UMKM (Y) sebesar 0,399 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain tetap.

4. Motivasi Usaha (X₃) terhadap Kinerja UMKM (Y)

Koefisien regresi motivasi usaha X₃ adalah 0,144 dan bertanda positif. Hal ini berarti bahwa setiap kenaikan variabel motivasi usaha sebesar satu satuan, maka akan menaikkan variabel kinerja UMKM (Y) sebesar 0,144 dengan asumsi bahwa variabel bebas yang lain tetap.

Uji Hipotesis

Uji Parsial (Uji t)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen secara sendiri-sendiri terhadap variabel dependen. Rumus pengambilan t tabel dengan nilai signifikansi sebesar 5% adalah sebagai berikut :

$Df = \text{jumlah sampel} - \text{jumlah variabel terikat dan bebas} (N-K-1)$ $Df = 98 - 4 = 94$

Maka t tabel = 1,985

Dengan kriteria pengambilan keputusan dalam penelitian adalah sebagai berikut :

- Bila $t_{\text{Hitung}} > t_{\text{Tabel}}$ dengan nilai signifikansi $< 0,05$ maka hipotesis di terima
- Bila $t_{\text{Hitung}} < t_{\text{Tabel}}$ dengan nilai signifikansi $> 0,05$ maka hipotesis di tolak

Tabel 4.7 Hasil Uji Parsial (t)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.
	B	Std. Error	Beta			
1 (Constant)	32.509	8.343			3.897	<.000
Kemampuan Manajerial	.434	.120	.426		5.780	<.001
Komitmen Berwirausaha	.399	.094	.398		4.240	<.000
Motivasi Usaha	.144	.111	.097		2.030	<.001

Sumber: Data Olahan SPSS, 2025

Berdasarkan tabel 4.20 diatas maka hasil pengujian secara parsial dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Pengaruh kemampuan manajerial terhadap kinerja UMKM diperoleh nilai t_{Hitung} (5,780) $> t_{\text{Tabel}}$ (1,985) dengan Tingkat nilai signifikansi yang dihasilkan sebesar $0,001 < 0,05$. Hal ini menjelaskan kemampuan manajerial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner Kota Pekanbaru, maka H₁

- diterima dan H_0 ditolak.
2. Pengaruh komitmen berwirausaha terhadap kinerja UMKM diperoleh nilai t_{hitung} (4,240) > t_{tabel} (1,985) dengan Tingkat nilai signifikansi yang dihasilkan sebesar $0,000 < 0,05$. Hal ini menjelaskan kemampuan manajerial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner Kota Pekanbaru, maka H_2 diterima dan H_0 ditolak.
 3. Pengaruh motivasi usaha terhadap kinerja UMKM diperoleh nilai t_{hitung} (2.030) > t_{tabel} (1,985) dengan Tingkat nilai signifikansi yang dihasilkan sebesar $0,001 < 0,05$. Hal ini menjelaskan motivasi usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner Kota Pekanbaru, maka H_3 diterima dan H_0 ditolak.

Uji Koefisien Determinasi (Adjusted R^2)

Uji koefisiensi determinasi bertujuan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independent (variabel kemampuan manajerial, komitmen berwirausaha dan motivasi usaha) menjelaskan variabel dependen (kinerja UMKM) atau untuk mengetahui besar persentase variasi variabel terikat yang dijelaskan pada variabel bebas. Berikut ini hasil spss yang menggambarkan tentang (R^2) pada penelitian ini.

Tabel 4.8 Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.416 ^a	.573	.447	9.515
a. Predictors: (Constant), Motivasi Usaha, Komitmen Berwirausaha, Kemampuan Manajerial				
b. Dependent Variable: Kinerja UMKM				

Sumber: Data Olahan SPSS, 2025

Berdasarkan tabel 4.21 diatas, maka dapat disimpulkan bahwa koefisien determinasi yang sudah disesuaikan (*Adjusted R Square*) ialah sebesar 0,447 atau 44,7%. Dari hal tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin besar angka dari R square maka akan semakin kuat kinerja UMKM, dapat dijelaskan oleh variabel kemampuan manajerial, komitmen berwirausaha dan motivasi usaha sedangkan sisanya 55,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak di bahas dalam penelitian ini.

Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kinerja UMKM (Y) sektor kuliner Kota Pekanbaru dipengaruhi oleh kemampuan manajerial (X1), komitmen berwirausaha (X2) dan motivasi usaha (X3). Adapun pembahasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Pengaruh Kemampuan Manajerial Terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan hasil uji t, terlihat bahwa t_{hitung} untuk koefisien kemampuan manajerial adalah 5,780 > t_{tabel} 1,985 dan nilai sig kemampuan manajerial $0,001 < 0,05$. Sehingga hipotesis dari penelitian ini yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kemampuan manajerial terhadap kinerja UMKM (H_1

diterima H_0 di tolak). Jadi secara parsial terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kemampuan manajerial terhadap kinerja UMKM. Menurut Multazam (2021) kemampuan manajerial adalah keahlian menggerakkan orang lain untuk bekerja dengan baik. Kemampuan manajerial memiliki dampak langsung pada tingkat kepuasan kerja pengawas. Dengan kata lain, semakin tinggi kemampuan manajerial yang dimiliki oleh pengawas, semakin tinggi pula tingkat kepuasannya. Kemampuan manajerial merujuk pada keahlian atau kompetensi seorang pemimpin dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen. Kemampuan manajerial merupakan salah satu faktor penting yang dapat mempengaruhi kinerja UMKM, khususnya di sektor kuliner. Semakin tinggi kemampuan manajerial pelaku usaha, maka semakin baik pula kinerja usahanya. Sebaliknya, jika kemampuan manajerial rendah, maka pelaku usaha cenderung kesulitan dalam mengelola sumber daya, mengambil keputusan, serta mengatasi permasalahan operasional, yang pada akhirnya dapat menurunkan kinerja UMKM.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Cahyono dan Suhada (2020) menyatakan bahwa kemampuan manajerial berpengaruh positif dan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM, Suyono dan Zuhri (2022) kemampuan manajerial berpengaruh positif dan signifikan, dan penelitian yang dilakukan Pandak dan Nugroho (2023) kemampuan manajerial berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.

Pengaruh Komitmen Berwirausaha Terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan hasil uji t , terlihat bahwa t hitung untuk koefisien komitmen berwirausaha adalah $4,240 > t$ tabel $1,985$ dan nilai sig komitmen berwirausaha $0,000 < 0,05$. Sehingga hipotesis dari penelitian ini yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara komitmen berwirausaha terhadap kinerja UMKM (H_1 diterima H_0 di tolak). Jadi secara parsial terdapat pengaruh positif dan signifikan antara komitmen berwirausaha terhadap kinerja UMKM. Menurut Ambarwati dan Fitriyanti (2021) komitmen berwirausaha merupakan kesepakatan yang diambil oleh seseorang, baik untuk dirinya sendiri maupun bersama orang lain. Komitmen berwirausaha merupakan elemen krusial yang dapat memengaruhi kinerja UMKM, khususnya di sektor kuliner. Semakin tinggi komitmen pelaku usaha dalam menjalankan usahanya, maka semakin besar kemauan dan konsistensinya untuk mencapai tujuan usaha. Sebaliknya, jika komitmen berwirausaha rendah, pelaku usaha cenderung kurang tekun, mudah menyerah, dan tidak fokus dalam mengembangkan usahanya, sehingga berpotensi menurunkan kinerja UMKM.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Tunjung, *et al* (2022) menunjukkan bahwa komitmen wirausaha memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha, Rauf (2020) menyatakan bahwa komitmen berwirausaha berpengaruh terhadap kinerja UMKM dan penelitian yang dilakukan oleh Dhamayantie dan Fauzan (2017) menunjukkan hasil bahwa komitmen berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

Pengaruh Motivasi Usaha Terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan hasil uji t, terlihat bahwa t hitung untuk koefisien motivasi usaha adalah $2,030 > t \text{ tabel } 1,985$ dan nilai sig komitmen berwirausaha $0,001 < 0,05$. Sehingga hipotesis dari penelitian ini yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara motivasi usaha terhadap kinerja UMKM (H1 diterima H₀ di tolak). Jadi secara parsial terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kemampuan manajerial terhadap kinerja UMKM Motivasi berasal dari kata motif yang mengacu pada dorongan kebutuhan dalam diri seorang karyawan yang perlu dipenuhi agar dapat beradaptasi dengan lingkungannya. Motivasi usaha adalah dorongan yang mendorong seseorang untuk memulai, menjalankan, dan mengembangkan usahanya guna mencapai tujuan keuntungan atau kemandirian (Ena dan Djami, 2021). Semakin tinggi motivasi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya, maka semakin besar semangat dan kegigihannya untuk mencapai tujuan usaha. Sebaliknya, jika motivasi usaha rendah, pelaku usaha cenderung kurang berinisiatif, mudah putus asa, dan tidak memiliki dorongan kuat untuk berkembang, sehingga berpotensi menurunkan kinerja UMKM, khususnya di sektor kuliner.

Huda dan Sukma (2024), terdapat hubungan signifikan antara tingkat motivasi dan kinerja UMKM di sektor kuliner. Pelaku usaha yang termotivasi tinggi menunjukkan inisiatif lebih besar dalam mengembangkan produk, meningkatkan kualitas layanan, dan memperluas pangsa pasar, Karyaningsih, *et al*, (2023) dan Siswanto (2019) menunjukkan hasil bahwa motivasi usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

PENUTUP

Berdasarkan hasil penelitian dan pengolahan data yang dilakukan pada penelitian ini dapat disimpulkan:

1. Kemampuan Manajerial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM sektor kuliner Kota Pekanbaru. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi kemampuan manajerial pelaku usaha, maka akan semakin baik kinerja UMKM. Sebaliknya, semakin rendah kemampuan manajerial, maka akan semakin rendah pula kinerja UMKM.
2. Komitmen Berwirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM sektor kuliner Kota Pekanbaru. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi komitmen berwirausaha pelaku usaha, maka akan semakin baik kinerja UMKM. Sebaliknya, semakin rendah komitmen berwirausaha, maka akan semakin rendah pula kinerja UMKM.
3. Motivasi Usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM sektor kuliner Kota Pekanbaru. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi motivasi usaha pelaku usaha, maka akan semakin baik kinerja UMKM. Sebaliknya, semakin rendah motivasi usaha, maka akan semakin rendah pula kinerja UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Andalusi. 2021. Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga, Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan Instrumen Penunjang Laboratorium. *Jurnal Madani: Ilmu Pengetahuan, Teknologi, dan Humaniora*, 1(2), 305-322.
- Fandy Tjiptono. 2020. Strategi Pemasaran dalam. Perspektif Perilaku Konsumen. Bogor: IPB Press.
- Indrasari. 2019. Manajemen Pemasaran Strategi. Edisi kedelapan. Salemba. Empat. Jakarta.
- Kotler. 2018, Manajemen Pemasaran ed. Ketiga Belas. Jilid 2 Terjemahan oleh BOB Sabran MM : Penerbit Erlangga.
- Kotler dan Armstrong. 2021. Manajemen Pemasaran Analisis, Perencanaan, Proses Keputusan Pembelian. New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Malhotra. 2014. Riset Pemasaran (*Marketing Research*) (Edisi 4 Jilid 1). New Jersey, Indonesia: PT. Indeks.
- Mutia, E. 2023. Pengaruh Kualitas Produk Dan Citra Merek Terhadap Kepuasan Konsumen Kosmetik Make Over Dikota Banda Aceh. *Al Tijarah*, 6(3), 96-107
- Natalia. 2023. Pengaruh Citra Merek, Kualitas Layanan Dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen (Studi Konsumen Kopi Kenangan, Tebet). *Jurnal Internasional Layanan Sosial dan Penelitian (IJSSR)*, Vol. 3, No. 2.
- Onkar dan Digvijay. 2022. *Marketing Research* (Edisi 5 Jilid 1). New Jersey, Indonesia: PT. Beton (*Ready Mix*).
- Sondakh. 2019. Kualitas Layanan, Citra Merek Dan Pengaruhnya Terhadap Kepuasan Nasabah Dan Loyalitas Nasabah Tabungan. *Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen (JRBM)*, 19(3).
- Sopiah dan Sangadji. 2016. *Salesmanship (Kepenjualan)*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Sugiyono. 2018. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni. 2022. Statistika untuk Penelitian. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Suyanti, D. A. 2021. Pengaruh Store Atmosphere Dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan (Survey Pada Café Patroli Kopi Karawang). *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 4(3), 368-379.
- Setyawati. 2023. Pengantar Bisnis Modern Edisi 3. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta
- Wijaya. 2021. Analisis Penilaian Konsumen terhadap Kualitas Produk Coffee Shops di Surabaya. *Jurnal Manajemen Perhotelan*, 3(2): 89-101.
- Yulianawati. 2021. Pengaruh Kualitas Produk, Citra Merek, dan Persepsi Harga terhadap Kepuasan Pelanggan di SaMma Bakery. *Undergraduate thesis*.