



Pengaruh Inovasi, Relasi, dan Modal Usaha Terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo

The Influence of Innovation, Relations, and Business Capital on the Profitability of Micro Businesses in Siman District, Ponorogo Regency

Eksa Aldi Saputra^{1*}); Yulia Anggraini²

Info:

Received:
19 May 2024
Review:
17 Jul 2024
Accepted:
14 Feb 2025
Online:
26 May 2025

Abstrak

Usaha mikro berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi dan pengurangan pengangguran di Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo. Berdasarkan teori keunggulan kompetitif, kepuasan pelanggan, dan penggunaan modal, profitabilitas usaha dipengaruhi oleh inovasi, relasi, dan modal usaha. Penelitian ini bertujuan memberikan wawasan mendalam tentang strategi pengembangan usaha mikro dengan mempertimbangkan inovasi, relasi, dan modal usaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan variabel independen inovasi, relasi, dan modal usaha serta variabel dependen profitabilitas usaha mikro. Penelitian dilakukan di Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo, dengan sampel 95 pelaku usaha mikro yang dipilih secara acak. Data dikumpulkan melalui kuesioner menggunakan skala Likert. Hasil penelitian menunjukkan bahwa inovasi, relasi, dan modal usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas usaha mikro. Temuan tersebut menegaskan pentingnya strategi inovasi, menjaga relasi dan optimalisasi penggunaan modal usaha.

Kata Kunci: Inovasi, Relasi, Modal Usaha, Profitabilitas, Usaha Mikro

Abstract

Micro-enterprises play an important role in economic growth and reducing unemployment in Siman District, Ponorogo Regency. Based on the theory of competitive advantage, customer satisfaction, and capital utilization, business profitability is influenced by innovation, relationships, and business capital. This study aims to provide in-depth insight into micro-enterprise development strategies by considering innovation, relationships, and business capital. This study uses a quantitative approach with independent variables of innovation, relationships, and business capital and dependent variables of micro-enterprise profitability. The study was conducted in Siman District, Ponorogo Regency, with a sample of 95 randomly selected micro-enterprises. Data were collected through a questionnaire using a Likert scale. The results of the study indicate that innovation, relationships, and business capital have a positive and significant influence on micro-enterprise profitability. These findings emphasize the importance of innovation strategies, maintaining relationships, and optimizing the use of business capital.

Keywords: Innovation, Relationships, Business Capital, Profitability, Micro Business

JEL Codes: -

How to cite:

“Saputra, E.A., & Anggraini, Y. (2024). Pengaruh Inovasi, Relasi, dan Modal Usaha Terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo: *Jurnal Manajemen Strategik Kewirausahaan*, 4 (2), 177 - 190, <https://doi.org/10.37366/master.v4i2.1391>”

¹ IAIN Ponorogo; eksaaldi3@gmail.com

² IAIN Ponorogo; anggraini@iainponorogo.ac.id

*) Correspondence

Pendahuluan

Pemberdayaan masyarakat melalui pengembangan usaha mikro dapat menjadi instrumen efektif dalam mengatasi kemiskinan, namun proses ini memerlukan dukungan pembiayaan dari pemerintah karena tidak dapat berjalan secara mandiri (Ulfa & Mulyadi, 2020, p. 17). Dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat, kegiatan ekonomi menjadi krusial untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang terus berkembang, diperlukan lapangan pekerjaan yang mampu menyerap tenaga kerja dari setiap generasi untuk memastikan bahwa kebutuhan hidup masyarakat terpenuhi (Husna Ni'matul Ulya & Ravina Putri Agustin, 2022, p. 59). Usaha mikro termasuk dalam kategori usaha marginal, ditandai oleh penggunaan teknologi yang relatif sederhana, modal yang rendah, dan akses terhadap kredit yang minim. Meskipun demikian, sejumlah penelitian di beberapa daerah menunjukkan bahwa usaha mikro memiliki peran yang signifikan dalam pertumbuhan ekonomi, menciptakan lapangan pekerjaan, menyediakan barang dan jasa dengan harga terjangkau, serta mengatasi masalah kemiskinan. Selain itu, usaha mikro juga menjadi salah satu komponen utama dalam pengembangan ekonomi lokal (Weya et al., 2020, p. 268).

Usaha mikro memainkan peran penting dalam menggerakkan pertumbuhan ekonomi masyarakat, terutama di negara-negara berkembang. Para pemilik Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan aspek terpenting yang berkontribusi dalam sektor perekonomian Indonesia saat ini, didukung oleh keberadaan Kementerian Koperasi dan UKM yang menjadi landasan bagi pengembangan UMKM. (Rahmawati & Dwijayanto, 2022, p. 546) Kontribusi positif dari usaha mikro tidak hanya terbatas pada meningkatkan perekonomian bangsa, tetapi juga dalam mengurangi tingkat pengangguran. Seiring dengan perkembangan zaman yang semakin maju berbagai jenis obyek usaha didalam masyarakat. Usaha mikro menjadi salah satu bisnis dikalangan pedesaan yang lagi ramai di tekuni masyarakat. Pemerintah Indonesia mengakui pentingnya usaha mikro dan telah mengambil langkah strategis untuk mendukung dan mengembangkan sektor tersebut. Meskipun demikian, implementasi program-program ini tidak terlepas dari tantangan dan kendala yang harus dihadapi (Mafruh, 2022, p. 4568).

Kecamatan Siman merupakan salah satu kecamatan yang masyarakatnya banyak menjadi pelaku usaha mikro, sehingga banyak problem yang dihadapi dari beberapa sektor. Pada umumnya usaha mikro Kecamatan Siman memiliki keunggulan dalam memanfaatkan sumber daya alam lokal dan padat karya, seperti pertanian tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan, perdagangan, dan restoran. Hal ini memberikan peluang besar bagi usaha mikro untuk mengembangkan bisnis mereka berdasarkan potensi sumber daya alam yang ada di sekitar mereka dan menciptakan lapangan kerja yang signifikan. Maka dari itu Penting untuk dilakukan pengembangan dan peningkatan terhadap keberadaan usaha mikro di Indonesia guna mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan dan menciptakan lapangan kerja yang lebih luas. Wilayah Kecamatan Siman. Dari hasil observasi yang telah dilakukan terhadap beberapa pelaku usaha di Kecamatan Siman masyarakat lebih memilih berbisnis usaha mikro di bandingkan usaha yang lain.karena

bisnis lewat usaha mikro lebih terjangkau dari sektor modal, kemudian agar usaha yang digeluti dapat berkembang dengan baik, para pelaku usaha mikro melakukan inovasi jenis produk maupun jasa yang ditawarkan berbeda dengan para pesaing sehingga konsumen akan berdatangan, selain itu pengaruh dari hubungan sosial dengan beberapa rekan pengusaha juga dapat membantu didalam kelancaran usaha baik dari sektor pemasaran maupun promosi (Elys Sastika Tambunan, 2020, p. 241).

Profitabilitas usaha dapat didefinisikan sebagai kemajuan dalam suatu aktivitas yang dapat diukur melalui volume usaha, aset bersih, dan laba bersih. Dalam konteks ini, Profitabilitas usaha berarti usaha tersebut telah berhasil mengerahkan tenaga dan pikiran untuk mencapai perubahan yang lebih baik, baik dalam aspek kualitatif maupun kuantitatif, sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan (Ardiyanti & Mora, 2019, p. 171). Kewirausahaan bukanlah sebuah konsep baru. Dalam literatur mengenai pengertian, sering dikatakan bahwa istilah tersebut berasal dari kata Perancis 'entreprendre' yang berarti melakukan. Inovasi dalam produk, layanan, atau proses produksi dapat meningkatkan daya saing usaha mikro di pasar. Dengan memperkenalkan produk atau layanan baru yang dihasilkan melalui inovasi, usaha mikro dapat menarik pelanggan baru, mempertahankan pelanggan yang sudah ada, dan bahkan mengisi celah pasar yang belum terpenuhi. Hal ini berpotensi meningkatkan penjualan dan, akhirnya, profitabilitas usaha mikro.

Salah satu faktor yang memengaruhi profitabilitas adalah inovasi produk. Peluncuran produk baru merupakan salah satu bentuk nyata dari inovasi produk dalam usaha mikro. Produk baru dapat mencakup berbagai jenis, seperti produk orisinal yang sepenuhnya baru, produk yang mengalami modifikasi, produk lama yang disempurnakan, serta pengembangan merek melalui riset dan pengembangan yang berkelanjutan. Inovasi produk menjadi cara efektif bagi usaha mikro untuk memenuhi kebutuhan pasar yang berkembang dan mendapatkan keunggulan kompetitif di tengah persaingan yang ketat (Astuti et al., 2019, p. 138). Kemampuan usaha mikro untuk mempertahankan penjualan produknya secara efektif ditentukan oleh tingkat inovasinya. Para pelanggan umumnya mengharapkan kehadiran produk-produk yang inovatif dan sesuai dengan keinginan mereka (Nizam et al., 2020, p. 101). Studi-studi menunjukkan bahwa strategi yang dapat digunakan untuk merangsang inovasi dalam suatu usaha adalah faktor pembelajaran dan orientasi produk pasar (Elwisam & Lestari, 2019, p. 278).

Teori keunggulan kompetitif menunjukkan bahwa profitabilitas suatu usaha dapat dipengaruhi oleh inovasi pada usaha tersebut (Supriyati et al., 2023, p. 4). Inovasi dalam produk, layanan, atau proses produksi dapat meningkatkan daya saing usaha mikro di pasar. Dengan memperkenalkan produk atau layanan baru yang dihasilkan melalui inovasi, usaha mikro dapat menarik pelanggan baru, mempertahankan pelanggan yang sudah ada, dan bahkan mengisi celah pasar yang belum terpenuhi. Hal ini berpotensi meningkatkan penjualan dan, akhirnya, profitabilitas usaha mikro (Cahyadi, 2022, p. 33). Hal tersebut didukung dengan Penelitian yang dilakukan oleh Kadek Arya Jaya Kusuma menunjukkan hasil bahwa inovasi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap profitabilitas suatu usaha (Kusuma & Soelaiman, 2019, p. 247). Merryll Pelamonia juga menunjukkan

bahwa inovasi berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha mikro (Pelamonia, 2020, p. 172).

Selain inovasi, faktor lain yang mempengaruhi profitabilitas suatu usaha adalah relasi. Dalam teori Kepuasan Pelanggan menjelaskan bahwa relasi atau hubungan yang kuat antara pengusaha dengan konsumen atau pengusaha dengan pengusaha akan berdampak positif terhadap profitabilitas suatu usaha (Dharumadurai et al., 2022, p. 18). Hubungan yang baik dengan pelanggan, pemasok, dan mitra bisnis lainnya dapat membantu membangun kepercayaan, loyalitas, dan kolaborasi yang saling menguntungkan. Melalui relasi yang kuat, usaha mikro dapat mempertahankan basis pelanggan yang setia, mengurangi biaya akuisisi pelanggan baru, dan mendapatkan akses ke sumber daya yang berharga, seperti informasi pasar atau peluang bisnis baru. Semua ini dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan dan profitabilitas (Friadi et al., 2022, p. 35). Teori tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Andi Ismail Marasabessy yang menyatakan bahwa relasi yang baik akan berpengaruh terhadap profitabilitas usaha (Marasabessy, 2021, p. 156). Teori tersebut juga sejalan dengan Paskanova Christi Gainau yang mengungkapkan bahwa relasi yang baik dengan pelanggan akan menunjang profitabilitas suatu usaha (Gainau & Rawun, 2021, p. 137).

Menurut Teori Efisiensi Penggunaan Modal, profitabilitas usaha dipengaruhi oleh kecukupan modal usaha, yang merupakan salah satu faktor yang signifikan (Supriyati et al., 2023, p. 6). Modal usaha yang memadai sangat penting bagi usaha mikro untuk mengembangkan operasi mereka, memperluas jangkauan pasar, dan meningkatkan kapasitas produksi. Dengan modal yang cukup, usaha mikro dapat menginvestasikan dalam inovasi, pemasaran, atau pengembangan sumber daya manusia, yang semuanya dapat berdampak positif pada kinerja operasional dan, pada gilirannya, profitabilitas (Bustami, 2015, p. 90). Teori tersebut sejalan dengan penelitian Mashuri yang menyatakan bahwa Semakin tinggi modal yang digunakan maka semakin besar pula tingkat profitabilitas (laba) yang diperoleh (sebagai ukuran kuantitatif tingkat profitabilitas usaha) (Mashuri et al., 2019, p. 152). Namun, Penelitian Netty Herawaty menunjukkan bahwa modal usaha tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas suatu usaha, yang bertentangan dengan Teori Efisiensi Penggunaan Modal (Netty Herawaty, 2019, p. 73)

Berdasarkan hasil wawancara terdapat beberapa pelaku usaha di Kecamatan Siman yang melakukan inovasi, namun usahanya cenderung tidak menunjukkan perkembangan, yang di buktikan pada salah satu pelaku usaha makanan pentol bernama bapak Rupeni, pelaku usaha tersebut melakukan inovasi dengan beberapa varian pentol namun, varian tersebut kurang diminati oleh konsumen (Rupeni, 2023). Hal tersebut menunjukkan bahwa teori keunggulan kompetitif yang mengatakan bahwa inovasi berpengaruh terhadap profitabilitas usaha tidak sesuai dengan kenyataan dilapangan. Hasil wawancara lainnya dengan pelaku usaha es degan bernama bapak hariyanto beliau tidak memiliki relasi yang kuat tetapi usahanya dapat berkembang dengan pesat. Pelaku usaha tersebut cenderung tidak memiliki hubungan yang baik dengan para pembeli tetapi usahanya dapat berkembang dengan baik (Hariyanto, 2023). Hal tersebut menunjukkan bahwa teori kepuasan pelanggan yang mengatakan bahwa relasi berpengaruh terhadap profitabilitas usaha tidak sesuai

dengan kenyataan dilapangan. Selanjutnya hasil wawancara dengan pelaku usaha angkringan bernama mas Luqi yang tidak memiliki cukup modal tetapi usahanya berjalan hal itu di buktikan dengan memiliki pelanggan banyak (Luqi, 2023). Hal tersebut menunjukkan bahwa teori efisiensi penggunaan modal yang mengatakan bahwa modal usaha berpengaruh terhadap profitabilitas suatu usaha tidak sesuai dengan kenyataan dilapangan. Tujuan dari penelitian ini adalah memberikan masukan yang relevan tentang strategi pengembangan usaha mikro terkait modal usaha, pengembangan bidang inovasi dan bagaimana melakukan relasi bisnis dengan baik dan benar.

Metodologi

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif untuk mengevaluasi pengaruh beberapa variabel independen terhadap profitabilitas usaha mikro sebagai variabel dependen. Variabel independen yang dikaji meliputi inovasi, relasi, dan modal usaha. Lokasi penelitian berada di Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo, dengan populasi penelitian terdiri dari pelaku usaha mikro yang beroperasi di wilayah tersebut. Pengumpulan data dilakukan melalui metode survei menggunakan kuesioner, yang disebarkan kepada 95 pelaku usaha mikro yang dipilih secara acak. Pemilihan sampel secara acak ini bertujuan untuk memperoleh representasi yang lebih baik dari populasi yang ada. Instrumen penelitian menggunakan skala Likert, yang merupakan alat pengukur yang dirancang untuk mengukur tingkat persetujuan atau ketidaksetujuan responden terhadap sejumlah pernyataan yang berkaitan dengan variabel penelitian. Skala ini memfasilitasi pengumpulan data yang bersifat kualitatif namun dapat diubah menjadi data kuantitatif untuk analisis statistik lebih lanjut.

Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis bagaimana inovasi, relasi, dan modal usaha masing-masing berpengaruh terhadap profitabilitas usaha mikro. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan untuk mengevaluasi pengaruh gabungan dari ketiga variabel independen tersebut terhadap profitabilitas usaha mikro. Untuk mencapai tujuan ini, digunakan analisis regresi linier berganda, yang memungkinkan peneliti untuk memahami pengaruh masing-masing variabel independen baik secara parsial (terpisah) maupun simultan (bersama-sama) terhadap variabel dependen. Analisis regresi linier berganda dipilih karena mampu memberikan gambaran yang jelas tentang sejauh mana variabel-variabel independen mempengaruhi variabel dependen, serta mengidentifikasi variabel mana yang memiliki pengaruh paling signifikan. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi pelaku usaha mikro di Kecamatan Siman, Kabupaten Ponorogo, dalam mengelola dan meningkatkan profitabilitas usaha mereka melalui inovasi, peningkatan relasi, dan pengelolaan modal usaha yang lebih baik.

Hasil

Responden

Berdasarkan tabel 1 dapat diketahui bahwa dari 100 responden ada 57 atau 60% orang laki-laki dan 38 atau 40% Perempuan. Dengan demikian, hal ini menunjukkan bahwa dalam penelitian ini didominasi oleh responden yang berjenis kelamin laki-laki. Distribusi responden berdasarkan usia pelaku usaha mikro di Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo.

Tabel 1. Klasifikasi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Laki-Laki	57	60%
2	Perempuan	38	40%
Total		95	100%

Sumber: Data Diolah, 2024

Berdasarkan tabel 2 dapat diketahui bahwa dari 100 responden ada 27 orang atau 28,4% pelaku usaha mikro yang rentang usianya antara umur 30 sampai 40 tahun 38 orang atau 40% pelaku usaha mikro yang rentang usianya antara umur 40 sampai 50 30 orang atau 31,6% pelaku usaha mikro yang rentang usianya antara umur 50 sampai 60 tahun. Dengan demikian, hal ini menunjukkan bahwa penelitian ini di dominasi oleh responden 40 sampai 50 tahun.

Tabel 2. Klasifikasi Responden Berdasarkan Usia Pelaku Usaha Mikro

No	Usia	Frekuensi	Persentase
1	30 – 40 tahun	27	28,4%
2	40 – 50 tahun	38	40 %
3	50 – 60 tahun	30	31,6%
Total		95	100%

Sumber: Data Diolah 2024

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Uji normalitas, nilai Asymp. Sig. (2-tailed) yang diperoleh adalah 0,200. Nilai ini merupakan nilai p dari uji normalitas, yang mengindikasikan signifikansi dari uji tersebut. Dengan taraf signifikansi 0,05, artinya jika nilai p (0,200) lebih besar daripada taraf signifikansi tersebut (0,05), maka tidak terdapat cukup bukti statistik untuk menolak hipotesis nol (H0). Dalam konteks uji normalitas, H0 menyatakan bahwa sampel data

berasal dari distribusi normal. Oleh karena itu, jika nilai Asymp. Sig. (2-tailed) adalah 0,200, sedangkan taraf signifikansi adalah 0,05, maka tidak memiliki cukup bukti statistik untuk menolak hipotesis nol. Artinya, dapat disimpulkan bahwa data tersebut berasal dari distribusi normal.

Tabel 3. Hasil Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		95
Normal Parameters	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.94121293
Most Extreme Differences	Absolute	.074
	Positive	.035
	Negative	-.074
Test Statistic		.074
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200

Sumber: Data Diolah SPSS, 2024

Uji Autokorelasi

Hasil uji menunjukkan nilai DW (1,829) berada di antara 4 - dU (2,2684) dan dU (1,6015), maka tidak terdapat autokorelasi yang signifikan dalam residu pada taraf signifikansi 0,05. Dengan demikian, berdasarkan uji autokorelasi Durbin-Watson, dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat bukti yang cukup untuk menolak hipotesis nol (H_0), yang menyatakan bahwa tidak ada autokorelasi yang signifikan dalam residu model regresi.

Tabel 4. Hasil Uji Autorelasi

dU	dL	dW
1,7316	1,6015	1,829

Sumber: Data Diolah SPSS, 2024

Uji Multikolinearitas

Hasil uji multikolinearitas menunjukkan nilai tolerance untuk setiap variabel ($X_1=0,992$, $X_2=0,985$, $X_3=0,992$) semuanya jauh di atas batas 0,1, yang menunjukkan bahwa variabel-variabel tersebut memiliki hubungan yang rendah satu sama lain. Selain itu, nilai VIF untuk setiap variabel ($X_1=1,008$, $X_2=1,016$, $X_3=1,008$) juga jauh di bawah batas 10, yang menunjukkan bahwa variabel-variabel tersebut tidak terpengaruh secara signifikan oleh multikolinearitas. Dengan demikian, berdasarkan nilai tolerance dan VIF, tidak terdapat bukti yang cukup untuk menyatakan adanya masalah multikolinearitas pada model regresi.

Tabel 5. Hasil Uji Multikolinearitas

		(Constant)	Relasi	Modal	Inovasi
Unstandardized	B	4.605	.361	.186	.165
Coefficients	Std. Error	.905	.029	.027	.026
Standardized Coefficients	Beta		.687	.381	.354
T		5.091	12.426	6.865	6.413
Sig.		.000	.000	.000	.000
Collinearity Statistics	Tolerance		.992	.985	.992
	VIF		1.008	1.016	1.008

Sumber: Data Diolah SPSS, 2024

Uji Heterokedastisitas

Dengan taraf signifikansi 0,05, maka jika nilai signifikansi (sig.) lebih besar daripada taraf signifikansi tersebut, maka cukup bukti statistik untuk menolak H0, yang menyatakan bahwa tidak terdapat heteroskedastisitas dalam model. Dengan demikian, berdasarkan hasil uji yang diperoleh (X1=0,691, X2=0,492, X3=0,076), tidak ada cukup bukti statistik untuk menyimpulkan terdapat heteroskedastisitas dalam model untuk masing-masing variabel independen (X1, X2, X3) pada taraf signifikansi 0,05. Oleh karena itu, asumsi homoskedastisitas (variabilitas konstan dari kesalahan) dapat dianggap terpenuhi.

Tabel 6. Hasil Uji Heterokedastisitas

Model		Unstandardized		Standardized		t	Sig.
		Coefficients		Coefficients			
		B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	.504	.547		.921	.359	
	Relasi	-.007	.018	-.041	-.399	.691	
	Modal Usaha	-.011	.016	-.072	-.691	.492	
	Inovasi	.028	.016	.185	1.792	.076	

a. Dependent Variable: Abs_RES

Sumber: Data Diolah SPSS, 2024

Analisis Regresi Linier Berganda

Model Persamaan Regresi Linier Ganda

Model regresi *Profitabilitas* = 4.605 + 0,361 *Inovasi* + 0,186 *Relasi* + 0,165 *Modal Usaha*. Model regresi linear berganda ini mengindikasikan bahwa profitabilitas suatu usaha dapat diprediksi oleh variabel inovasi, relasi, dan modal usaha. Koefisien regresi untuk inovasi adalah 0,361, yang berarti bahwa setiap peningkatan satu unit dalam variabel inovasi akan meningkatkan profitabilitas sebesar 0,361 unit, dengan asumsi bahwa variabel lainnya tetap. Begitu pula dengan variabel relasi, koefisien regresinya adalah 0,186, yang menunjukkan bahwa peningkatan satu unit dalam variabel relasi akan meningkatkan profitabilitas sebesar 0,186 unit, dengan asumsi variabel lainnya tetap. Sedangkan untuk modal usaha, koefisien regresinya adalah 0,165, yang artinya peningkatan satu unit dalam modal usaha akan meningkatkan profitabilitas sebesar 0,165 unit, dengan variabel lainnya tetap. Dengan

demikian, variabel inovasi, relasi, dan modal usaha memiliki pengaruh positif terhadap profitabilitas suatu usaha berdasarkan model ini.

Uji Hipotesis

Variabel X1 (inovasi), nilai sig. (0,000) lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Selain itu, nilai thitung (12,426) lebih besar dari nilai ttabel (1,986). Oleh karena itu, H0 dan disimpulkan bahwa variabel X1 (inovasi) memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Untuk variabel X2 (relasi), nilai sig. (0,000) jauh lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Selain itu, nilai thitung (6,685) juga jauh lebih besar dari nilai ttabel (1,986). Oleh karena itu, disimpulkan bahwa variabel X2 (relasi) memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Untuk variabel X3 (modal usaha), nilai sig. (0,000) lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05. Selain itu, nilai thitung (6,413) lebih besar dari nilai ttabel (1,986). Oleh karena itu, disimpulkan bahwa variabel X3 (modal usaha) memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas.

Tabel 7. Hasil Uji t (Parsial)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.605	.905		5.091	.000
Relasi	.361	.029	.687	12.426	.000
Modal Usaha	.186	.027	.381	6.865	.000
Inovasi	.165	.026	.354	6.413	.000

Sumber: Data Diolah SPSS, 2024

Uji F (Model)

Nilai sig. yang diperoleh (0,000) jauh lebih kecil daripada taraf signifikansi 0,05. Ini menunjukkan bahwa ada cukup bukti statistik untuk menolak hipotesis nol (H0), yang menyatakan bahwa tidak ada variabel independen yang memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sedangkan untuk nilai Fhitung (79,819) jauh lebih besar daripada nilai Ftabel (2,705). Ini menunjukkan bahwa variasi dalam data yang dijelaskan oleh model regresi adalah signifikan secara statistik. Dengan demikian, berdasarkan hasil uji F (simultan) dapat disimpulkan bahwa model regresi secara keseluruhan memiliki signifikansi statistik pada taraf signifikansi 0,05. Dengan kata lain, setidaknya satu variabel independen (inovasi, relasi, inovasi) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap profitabilitas dalam model regresi.

Tabel 8. Hasil Uji F (Simultan)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	218.874	3	72.958	79.728	.000 ^b
	Residual	83.273	91	.915		
	Total	302.147	94			

Sumber: Data Diolah SPSS, 2024

Koefisien Determinasi

Nilai koefisien determinasi menunjukkan bahwa inovasi, relasi dan modal usaha dapat menjelaskan sekitar 71,5% (0,715) terhadap perubahan profitabilitas usaha mikro. Sedangkan 28,5% sisanya dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak diteliti.

Tabel 9. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.851 ^a	.724	.715	.957

Sumber: Data Diolah SPSS, 2024

Pembahasan

Pengaruh Inovasi terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo

Hasil uji menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas usaha mikro. Hal tersebut menunjukkan bahwa setiap peningkatan pada variabel inovasi akan memengaruhi peningkatan pada variabel profitabilitas. Dengan kata lain, apabila pelaku usaha sering melakukan inovasi maka semakin besar pula profitabilitas yang dihasilkannya. Hasil tersebut mendukung teori keunggulan kompetitif yang menyatakan bahwa profitabilitas dipengaruhi oleh inovasi (Darmanto & dkk, 2015, p. 61). Hasil ini sejalan dengan temuan penelitian Elsa Amalia yang menyatakan bahwa inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas. (Amalia, 2023, p. 304) Temuan Sasongko juga menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (Sasongko & Mahastanti, 2023, p. 264). Dengan demikian, keseluruhan hasil penelitian tersebut memberikan kontribusi yang penting dalam pemahaman bahwa berinovasi memainkan peran yang krusial dalam peningkatan profitabilitas usaha.

Pengaruh Relasi terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo

Hasil uji menunjukkan bahwa relasi berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas usaha mikro. Hal tersebut menunjukkan bahwa setiap peningkatan pada variabel relasi akan memengaruhi peningkatan pada variabel profitabilitas. Dengan kata lain, apabila pelaku usaha memiliki hubungan sosial yang baik dengan pelanggan maka akan meningkatkan profitabilitas bagi pelaku usaha tersebut. Hasil tersebut mendukung teori kepuasan pelanggan yang menyatakan bahwa profitabilitas dipengaruhi oleh relasi (Kotler & Amstrong, 2001, p. 13). Hasil ini sejalan dengan temuan penelitian Arifah yang menyatakan bahwa relasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (Arifah & Probahudono, 2020, p. 36). Temuan Leony juga menunjukkan bahwa relasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (Leony et al., 2024, p. 204). Dengan demikian, keseluruhan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa relasi memiliki peran penting dalam meningkatkan profitabilitas usaha.

Pengaruh Modal Usaha terhadap Profitabilitas Usaha Mikro di Kecamatan Siman Kabupaten Ponorogo

Hasil uji menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif signifikan terhadap profitabilitas usaha mikro. Hal tersebut menunjukkan bahwa setiap peningkatan pada variabel modal usaha akan memengaruhi peningkatan pada variabel profitabilitas. Dengan kata lain, semakin besar modal usaha yang dimiliki pelaku usaha maka akan semakin besar profitabilitas yang dihasilkan. Hasil tersebut mendukung teori penggunaan modal yang menyatakan bahwa profitabilitas dipengaruhi oleh modal usaha (Gitman et al., 2012, p. 600). Hasil ini sejalan dengan temuan penelitian Dwi Agustyawati yang menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (Agustyawati, 2019, p. 27). Temuan Rina Dameria Napitupulu menunjukkan bahwa modal usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap profitabilitas (Napitupulu, 2019, p. 44). Dengan demikian, keseluruhan hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa modal usaha yang semakin besar memiliki peran yang penting di dalam peningkatan profitabilitas usaha.

Kesimpulan

Inovasi berperan penting dalam meningkatkan profitabilitas usaha mikro, mendukung teori keunggulan kompetitif. Perdebatan terus berlanjut mengenai kontribusi psikologi dan biologi dalam memahami wirausaha, termasuk argumen pro dan kontra tentang relevansi konsep psikologi klinis. Analisis psikologi menyoroti karakteristik individu dalam kewirausahaan, seperti toleransi terhadap risiko dan inovasi. Relasi yang positif dengan pelanggan memiliki dampak signifikan terhadap profitabilitas usaha mikro, mengonfirmasi teori kepuasan pelanggan. Sosiologi perusahaan menyoroti pentingnya konteks sosial dalam kewirausahaan, dengan peran khusus bagi wirausahawan sosial dalam memfasilitasi kolaborasi untuk mengatasi masalah sosial. Modal usaha memiliki dampak positif signifikan terhadap profitabilitas usaha mikro, sesuai dengan teori penggunaan modal. Pendekatan kewirausahaan berbasis sumber daya menekankan pentingnya akses terhadap modal finansial, sosial, dan manusia dalam mengejar peluang dan pertumbuhan bisnis baru. Inovasi, relasi, dan modal usaha secara bersama-sama memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap profitabilitas usaha mikro. Setiap peningkatan dalam variabel inovasi, relasi, dan modal usaha akan berkontribusi pada peningkatan profitabilitas, dengan total pengaruh sebesar 71,5%. Temuan ini mendukung beberapa teori, termasuk teori keunggulan kompetitif, teori kepuasan pelanggan, dan teori penggunaan modal.

Daftar Pustaka

- Agustyawati, D. (2019). Analisis Pengaruh Modal Kerja Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Dibursa Efek Indonesia (Bei). *Jurnal Ilmiah Akuntansi Manajemen*, 2(2), 14–28.
- Amalia, E. (2023). Analisis Pengaruh Pengungkapan Inovasi Hijau terhadap Profitabilitas pada Perusahaan Nonkeuangan. *ABIS: Accounting and Business Information Systems Journal*, 11(3), 285–309.
- Ardiyanti, D. A., & Mora, Z. (2019). Pengaruh Minat Usaha Dan Motivasi Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Wirausaha Muda Di Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*, 10(2), 168–178.
- Arifah, S., & Probahudono, A. N. (2020). Pengaruh transaksi Berelasi Terindikasi Tunnelling terhadap Profitabilitas Bank Bumh Indonesia. *Jurnal Penelitian Akuntansi*, 1(1), 28–37.
- Astuti, R. D., Mursito, B., & Widayanti, R. (2019). Analisis Orientasi Pasar, Modal Sosial Dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Pemasaran Pedagang Di Pusat Grosir Solo. *Edunomika*, 3(1), 137–143.
- Bustami. (2015). *Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Perspektif Ekonomi Islam)*. Penerbit A-Empat.
- Cahyadi, W. (2022). *Pemanfaatan Media terhadap Keberhasilan Wirausaha*. PT Inovasi Pratama Internasional.
- Darmanto, & dkk. (2015). *Orientasi Strategi Dan Kinerja Organisasi Penerapan Variabel Anteseden, Moderasi Dan Mediasi Dalam Penelitian Ilmiah*. Deepublish.
- Dharumadurai, D., Amaresan, N., & Babalola, O. O. (Eds.). (2022). *Agricultural Microbiology Based Entrepreneurship Making Money from Microbes*. Springer Nature Singapore.
- Elwisam, & Lestari, R. (2019). Penerapan Strategi Pemasaran, Inovasi Produk Kreatif Dan Orientasi Pasar Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM. *Jurnal Riset Manajemen Dan Bisnis (JRMB) Fakultas Ekonomi UNLAT*, 4(2), 277–286.
- Elys Sastika Tambunan. (2020). Pengaruh Modal Usaha, Kemampuan Wirausaha Dan Strategi Pemasaran Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Di Pasar Tiban Sunday Morning UGM. *Jurnal Pendidikan Dan Ekonomi*, 9(3), 239–247.
- Friadi, J., Satriawan, B., Safarudin, M. S., Dewi, N. P., & Windayati, D. T. (2022). *Kewirausahaan Berbasis Produk*. Samudra Biru.
- Gainau, P. C., & Rawun, Y. (2021). Ketahanan Entrepreneur Perempuan pada Masa Pandemi COVID-19. *Jurnal Ekonomi Indonesia*, 10(2), 121–142.
- Gitman, J. L., Zutter, & Chad J. (2012). *Principles of Managerial Finance*, (13th ed.). Prentice Hall.
- Hariyanto. (2023). *Wawancara*. 07 Juni.
- Husna Ni'matul Ulya, & Ravina Putri Agustin. (2022). Penguatan UMKM Melalui Pembuatan Merek Dagang dan Label pada UMKM Jajanan Camilan di Desa Joresan Mlarak Ponorogo. *Amaluna: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 58–70.
- Kotler, P., & Armstrong. (2001). *Prinsip-prinsip Pemasaran*. Erlangga.

- Kusuma, K. A. J., & Soelaiman, L. (2019). Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Industri Kreatif Seni Kriya Di Bali. *Jurnal Manajerial Dan Kewirausahaan*, 1(2), 242–249.
- Leony, E., Rizkiyanti, A., & Uzliawati, L. (2024). Pengaruh Enviromental, Social Dan Governance Disclosure Terhadap Profitabilitas Perusahaan Sektor Makanan Dan Minuman Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 8(1), 196–209.
- Luqi. (2023). *Wawancara*. 10 Juni.
- Mafruh, M. A. (2022). *New Design Packaging Pada UMKM keprupuk Di Desa Kutakarya Kecamatan Kutawaluya*. 2(1), 4566–4574.
- Marasabessy, A. I. (2021). Membangun Bisnis Di Masa Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Kedai Kopi “MM” Di Kota Ambon). *Jurnal Bisnis Dan Kewirausahaan*, 17(2), 151–157.
- Mashuri, M., Eryana, E., & Ezril, E. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Pasar Sukaramai Di Kecamatan Bengkalis. *IQTISHADUNA: Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, 8(1), 138–154.
- Napitupulu, R. D. (2019). Determinasi Efisiensi Modal Kerja Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Pada Perusahaan Sektor Farmasi Yang Terdaftar Di Bei. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 12(1), 32–46.
- Netty Herawaty, R. Y. (2019). Pengaruh Modal, Penggunaan Informasi Akuntansi Dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil (Survei Pada Usaha Rumahan Produksi Pempek Di Kota Jambi. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Finansial Indonesia*, 3(1), 63–76.
- Nizam, M. F., Mufidah, E., & Fibriyani, V. (2020). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Inovasi Produk Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Pemasaran Umkm. *Jurnal EMA*, 5(2), 100–109.
- Pelamonia, M. (2020). The Effect of Knowledge Management and Service-Based Innovation On The Business Success of Creative UMKM in Ambon City Pengaruh Knowledge Management dan Inovasi Berbasis Layanan Terhadap Keberhasilan Bisnis UMKM Kreatif di Kota Ambon. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 1(2), 161–177.
- Rahmawati, Y., & Dwijayanto, A. (2022). Pendampingan Perpajakan Bagi Pelaku UMKM Berbasis Syariah Melalui Edukasi Video Digital. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 8(1), 545–552.
- Ramadhani Putri Sasongko, A., & Ariany Mahastanti, L. (2023). Peran Manajemen Risiko dan Inovasi dalam Memoderasi Pengaruh Fee Based Income terhadap Perubahan Laba Bank BUMN. *Jurnal Manajemen Dan Organisasi*, 14(3), 255–267.
- Rupeni. (2023). *Wawancara*. 04 Juni.
- Supriyati, Radiansyah, A., Maulidizen, A., Harahap, M. G., Irawan, J. L., Desti, Y., Rohima, S., Sangkala, M., Polimpung, L. J. C., Sakinah, Y. P., Sampe, F., Ridwan, R. A., Sholihannisa, L. U., Prasetyorini, P., Kusumadewi, R. A., & Irawan, N. C. (2023). *Kewirausahaan Era Society 5.0*. Sada Kurnia Pustaka.

- Ulfa, M., & Mulyadi, M. (2020). Analisis Dampak Kredit Usaha Rakyat pada Sektor Usaha Mikro terhadap Penanggulangan Kemiskinan di Kota Makassar. *Aspirasi: Jurnal Masalah-Masalah Sosial*, 11(1), 17–28.
- Weya, K., Areros, W. A., Tumbel, T. M., Studi, P., Bisnis, A., & Administrasi, J. I. (2020). Analisis Perilaku Usaha Mikro Kecil (UMK) di Kabupaten Tolikara Propinsi Papua. *Productivity*, 1(3), 267–273.