



Pengaruh E-Commerce dan Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Rika Surianto Zalukhu¹; Rapat Piter Sony Hutauruk²; Daniel Collyn³;
Suci Etri Jayanti. S⁴; Murbanto Sinaga⁵; Sri Winda Hardiyanti Damanik⁶

¹⁻⁴ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bina Karya

⁵ Universitas Sumatera Utara

⁶ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Ekadharma Indonesia

Corresponding author : rikasuriantozalukhu@gmail.com

Abstract: Currently, many MSMEs are struggling to develop even though they are the backbone of the Indonesian economy. On the other hand, improving the sustainable financial performance of MSMEs is believed to be one of the main keys for MSMEs to upgrade and survive. Therefore, this study aims to analyze the effect of e-commerce and human resource quality on the financial performance of MSMEs. This research was conducted on 38,343 MSME players registered in the SIMDAKOP UMKM application in Medan City in 2022. The research sample amounted to 100 people selected using simple random sampling technique. The type of data used is primary data. The data was collected using a questionnaire distributed to selected respondents. The research data were analyzed using multiple linear regression analysis method with SPSS 26 software. The results of the analysis show that e-commerce has a positive and significant effect on financial performance of MSMEs. HR quality also has a positive and significant effect on financial performance of MSMEs. E-commerce and HR quality simultaneously have a significant effect on the financial performance of MSMEs. The implication of this research is a guideline for MSMEs in making business strategy decisions to ensure sustainable financial performance of MSMEs, which will help MSMEs to upgrade and survive in competition.

Keywords: Financial performance, E-commerce, HR quality

Abstrak: Saat ini banyak UMKM yang kesulitan naik kelas, padahal UMKM merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia. Disisi lain, peningkatan kinerja keuangan UMKM yang berkelanjutan diyakini menjadi salah satu kunci utama bagi UMKM untuk naik kelas dan bertahan. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh e-commerce dan kualitas SDM terhadap kinerja keuangan UMKM. Penelitian ini dilakukan pada 38.343 pelaku UMKM yang terdaftar di aplikasi SIMDAKOP UMKM Kota Medan tahun 2022. Sampel penelitian berjumlah 100 orang yang dipilih menggunakan teknik *simple random sampling*. Jenis data yang digunakan adalah data primer. Data dikumpulkan menggunakan kuesioner yang dibagikan kepada responden terpilih. Data penelitian dianalisis dengan metode analisis regresi linear berganda menggunakan software SPSS 26. Hasil analisis menunjukkan bahwa e-commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Kualitas SDM juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. E-commerce dan kualitas SDM secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Implikasi penelitian ini menjadi pedoman bagi UMKM dalam pengambilan keputusan strategi bisnis untuk memastikan kinerja keuangan UMKM yang berkelanjutan, yang nantinya akan membantu UMKM naik kelas dan bertahan dalam persaingan.

Kata kunci: Kinerja keuangan, E-commerce, kualitas SDM

LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia (Nurchaya & Majapahit, 2018; Vinatra, 2023). UMKM telah memainkan peran penting dalam menyokong perekonomian nasional sejak lama. UMKM berkontribusi dalam menekan angka pengangguran (Ilmi, 2021; Wibawa & Anggitaria, 2020) dan menciptakan lapangan kerja (Sofyan, 2017). Lapangan kerja yang tercipta menyerap tenaga kerja, terutama angkatan kerja tidak terdidik atau berpendidikan rendah dan kurang

terampil (Budiman & Herkulana, 2021). Selain itu, UMKM memproduksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan lokal. Bahkan sebagian UMKM telah mengekspor produknya, sehingga menyumbang devisa bagi negara.

Kontribusi UMKM dalam menyokong perekonomian nasional sangat nyata. Akan tetapi, saat ini UMKM menghadapi masalah krusial. Hasil survey Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Indonesia (FEB UI) yang dimuat Infobanknews (2023) menemukan bahwa UMKM mengalami kesulitan untuk naik kelas. Dari 1500 UMKM, hanya 5 UMKM yang berhasil naik kelas, dan dari 5 UMKM yang naik kelas tersebut, hanya 3 UMKM yang mampu bertahan. Temuan ini menggambarkan betapa rapuhnya UMKM, sehingga tidak kuat untuk bertahan apalagi memenangkan persaingan. Kondisi ini menjadi tantangan bagi pemerintah, pelaku UMKM dan pihak terkait untuk memastikan UMKM memiliki fondasi yang kokoh, sehingga mereka dapat naik kelas dan bertahan. Hati & Irawati (2017) menyatakan bahwa UMKM yang naik kelas adalah UMKM yang memiliki kinerja usaha yang baik dan berkembang. Kinerja keuangan suatu entitas usaha dapat direfleksikan oleh profitabilitas (Wiagustini et al., 2017). Profitabilitas yang berkelanjutan akan memastikan keberlanjutan UMKM. Profitabilitas memiliki dampak signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM (Suwono, 2023). Tingkat profitabilitas yang tinggi akan memastikan kestabilan keuangan UMKM. Dengan keuangan yang stabil, UMKM dapat meningkatkan kualitas produk dan melakukan inovasi produk, sehingga daya saing semakin kuat. Selain itu, profitabilitas yang tinggi juga akan menarik minat investor untuk berinvestasi (Wahyuni et al., 2020). Hal ini dapat menjamin ketersediaan modal untuk pengembangan usaha.

Kecanggihan teknologi informasi saat ini telah mengubah secara signifikan wajah dunia bisnis. Berbagai peluang terbuka, termasuk akses pasar yang lebih luas. Hal ini sangat berkaitan dengan profitabilitas suatu perusahaan. Kecanggihan teknologi informasi telah melahirkan platform jual beli online yang dikenal dengan istilah E-commerce (*electronic commerce*). E-commerce memberikan akses yang lebih luas kepada pasar bagi para penjual, termasuk UMKM. Dengan adanya toko online, UMKM dapat menjangkau pelanggan yang jauh lebih luas, bahkan di luar wilayah mereka. Ini membuka peluang untuk peningkatan penjualan yang signifikan (Ahmadi et al., 2020), yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan dan profitabilitas mereka (Dauda et al., 2023; Erawati & Pramelia, 2022; Setyorini et al., 2019; Solihat & Sandika, 2022; Yusuf et al., 2022). Penggunaan e-commerce akan berdampak pada peningkatan jumlah pelanggan yang dapat dijangkau dan diversifikasi pasar yang lebih besar, sehingga secara langsung dapat berkontribusi pada peningkatan kinerja keuangan UMKM (Akob et al., 2022; Ramdhani et al., 2022).

E-commerce juga berhubungan erat dengan efisiensi biaya. E-commerce dapat membantu mengurangi biaya operasional perusahaan (Maulana et al., 2015; Widani et al., 2019). Dengan menjalankan bisnis secara online, UMKM dapat menghindari biaya overhead fisik, seperti sewa toko dan biaya pengelolaan stok yang tinggi. Pengurangan biaya pemasaran dan promosi juga bisa terjadi dengan menggunakan strategi pemasaran digital yang efektif. Dengan mengurangi biaya operasional, UMKM dapat meningkatkan margin keuntungan mereka, yang pada akhirnya dapat meningkatkan profitabilitas bisnis mereka secara keseluruhan.

Selain E-commerce, kualitas sumber daya manusia (SDM) juga sangat menentukan capaian profitabilitas UMKM (Sidabutar & Seprini, 2022). SDM yang berkualitas dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap produktivitas dan efisiensi operasional UMKM. Karyawan yang terampil dan berpengalaman mampu menjalankan tugas mereka dengan lebih efisien, menghasilkan produk atau layanan dengan kualitas yang lebih tinggi, dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Dengan meningkatnya kualitas produk atau layanan yang ditawarkan, UMKM dapat menarik lebih banyak pelanggan, memperluas pangsa pasar mereka, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan dan profitabilitas mereka.

Selain itu, SDM yang terampil juga dapat memberikan kontribusi dalam inovasi dan pengembangan produk atau layanan baru. Karyawan yang kreatif dan berpikiran maju dapat membantu UMKM dalam menemukan peluang baru dalam pasar dan mengembangkan solusi yang unik untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Dengan demikian, SDM yang berkualitas dapat membantu UMKM untuk tetap relevan dan bersaing di pasar yang terus berubah, membantu mereka untuk memperoleh keunggulan kompetitif yang signifikan dan meningkatkan profitabilitas bisnis mereka.

Namun, untuk memanfaatkan potensi penuh SDM, UMKM perlu menginvestasikan waktu dan sumber daya dalam pengembangan dan pengelolaan tenaga kerja mereka dengan baik. Ini termasuk dalam hal rekrutmen, pelatihan, pengembangan karir, dan retensi karyawan. Dengan menciptakan lingkungan kerja yang positif dan memberikan dukungan yang diperlukan kepada karyawan, UMKM dapat memotivasi tim mereka untuk mencapai kinerja yang optimal, yang pada akhirnya akan meningkatkan profitabilitas dan keberlanjutan bisnis mereka. Dengan demikian, SDM merupakan salah satu faktor kunci dalam meningkatkan profitabilitas jangka panjang perusahaan.

Profitabilitas selalu menjadi salah satu fokus setiap perusahaan. Peningkatan profitabilitas berarti peningkatan kemampuan menghasilkan laba untuk pertumbuhan dan keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh e-

commerce dan kualitas sumber daya manusia terhadap profitabilitas UMKM, baik secara parsial maupun secara simultan. Penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada perumusan strategi UMKM untuk meningkatkan profitabilitas dan mendorong UMKM naik kelas.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Variabel yang diteliti mencakup profitabilitas UMKM sebagai variabel dependen, E-commerce dan kualitas SDM sebagai variabel independen. Penelitian ini dilakukan kepada pelaku UMKM yang terdaftar di aplikasi SIMDAKOP UMKM Kota Medan tahun 2022. Populasi penelitian berjumlah 38.343 orang. Besaran sampel ditentukan menggunakan rumus Slovin dengan nilai *margin of error* sebesar 10%. Berdasarkan hasil perhitungan dengan rumus Slovin, diperoleh sampel penelitian sebanyak 100 orang. Penarikan sampel menggunakan teknik *simple random sampling*.

Penelitian ini menggunakan data primer. Pengumpulan data menggunakan kuesioner yang dibagikan langsung kepada responden penelitian. Persepsi responden diukur dengan menggunakan skala Likert yang terdiri atas lima kategori, yaitu Sangat Setuju (5), Setuju (4), Kurang Setuju (3), Tidak Setuju (2), dan Sangat Tidak Setuju (1). Data penelitian dianalisis menggunakan metode analisis regresi linier berganda dengan bantuan aplikasi SPSS 26. Proses analisis data melalui beberapa tahapan, meliputi uji instrumen penelitian, uji asumsi klasik, uji koefisien determinasi dan uji hipotesis. Uji instrumen penelitian mencakup uji validitas dan reliabilitas. Uji asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas. Uji normalitas menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov, uji multikolinearitas menggunakan nilai *tolerance* dan *Varian Inflation Factor* (VIF), dan uji heteroskedastisitas menggunakan uji Glejser. Uji hipotesis meliputi uji signifikansi parsial (uji t) dan uji signifikansi simultan (uji F). Kriteria uji t yaitu jika nilai probabilitas signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka variabel independen dinyatakan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, begitu pula sebaliknya. Sedangkan kriteria uji F adalah jika nilai probabilitas signifikansi lebih kecil dari 0,05, maka variabel independen dinyatakan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen, begitu pula sebaliknya. Penelitian ini menggunakan nilai alpha 5% atau 0,05.

Model penelitian dapat dituliskan sebagai berikut:

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

Dimana:

- Y = Kinerja keuangan
 X_1 = E-commerce
 X_2 = Kualitas SDM
a = Konstanta
b = Koefisien regresi
e = *Standard error*

Tabel 1.
Indikator Pengukuran Variabel

Variabel	Indikator	Skala
Kinerja keuangan	1. Pertumbuhan keuntungan 2. Pertumbuhan jumlah pelanggan 3. Pertumbuhan jumlah penjualan 4. Pertumbuhan jumlah aset Rapih et al. (2015)	Interval
E-commerce	1. Kualitas sistem 2. Kualitas atau keakuratan informasi 3. Kualitas atau mutu layanan 4. Pemanfaatan 5. Kepuasan 6. Manfaat Sopanah et al. (2020)	Interval
Kualitas SDM	1. Pemahaman bidang kerja 2. Pengetahuan 3. Kemampuan 4. Semangat kerja 5. Kemampuan perencanaan Hutapea & Nuarianna (2008)	Interval

HASIL

1. Pengujian Instrumen Penelitian

Uji instrumen dalam penelitian ini meliputi uji validitas dan reliabilitas. Pengujian validitas menggunakan teknik *product moment*, sedangkan pengujian reliabilitas menggunakan *Cronbach's Alpha*. Instrumen dinyatakan valid apabila nilai *Sig. (2-tailed)* < 0,05 dan *Pearson Correlation* bernilai positif. Selanjutnya, instrumen dapat dinyatakan reliabel apabila nilai *Cronbach's Alpha* > 0,6.

Tabel 2.
Ringkasan Hasil Pengujian Validitas

Variabel	Pernyataan	Pearson Correlation	Sig. (2-tailed)	Validitas
Kinerja Keuangan	1	0,714	0,000	Valid
	2	0,775	0,000	Valid
	3	0,792	0,000	Valid
	4	0,677	0,000	Valid
E-commerce	1	0,867	0,000	Valid
	2	0,884	0,000	Valid
	3	0,831	0,000	Valid
	4	0,788	0,000	Valid
	5	0,847	0,000	Valid
	6	0,835	0,000	Valid
Kualitas SDM	1	0,806	0,000	Valid
	2	0,814	0,000	Valid
	3	0,901	0,000	Valid
	4	0,875	0,000	Valid
	5	0,784	0,000	Valid

Sumber: Data diolah (2023)

Berdasarkan hasil pengujian validitas yang tersaji dalam Tabel 2, diketahui bahwa nilai *Sig. (2-tailed)* seluruh butir instrumen lebih kecil dari 0,05 dengan *pearson correlation* bernilai positif. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian ini valid.

Tabel 3.
Ringkasan Hasil Pengujian Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Reliabilitas
Kinerja keuangan	0,703	Reliabel
E-commerce	0,918	Reliabel
Kualitas SDM	0,891	Reliabel

Sumber: Data diolah (2023)

Hasil pengujian reliabilitas yang tersaji dalam Tabel 3 menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha* seluruh variabel lebih besar dari 0,6. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa instrumen yang digunakan dalam penelitian ini reliabel.

2. Pengujian Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas.

Tabel 4.
Ringkasan Hasil Uji Normalitas

	Unstandardized Residual
N	100
Asymp. Sig. (2-tailed)	0,200

Sumber: Data diolah (2023)

Ringkasan hasil uji normalitas yang tersaji dalam Tabel 4 menunjukkan bahwa nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* sebesar 0,200, lebih besar dari 0,05. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa data penelitian berdistribusi normal, sehingga tidak terjadi masalah normalitas dalam model penelitian.

Tabel 5.
Ringkasan Hasil Uji Multikolinearitas

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
E-commerce	0,957	1,045	Tidak terjadi multikolinearitas
Kualitas SDM	0,957	1,045	Tidak terjadi multikolinearitas

Sumber: Data diolah (2023)

Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai *tolerance* E-commerce dan kualitas SDM lebih besar dari 0,1. Sementara nilai VIF kedua variabel tersebut lebih kecil dari 10. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas dalam model penelitian.

Tabel 6.
Ringkasan Hasil Uji Heteroskedastisitas

Variabel	Sig	Keterangan
E-commerce	0,652	Tidak terjadi heteroskedastisitas
Kualitas SDM	0,586	Tidak terjadi heteroskedastisitas

Sumber: Data diolah (2023)

Berdasarkan ringkasan hasil uji heteroskedastisitas yang tersaji dalam Tabel 6, diketahui nilai probabilitas signifikansi E-commerce sebesar 0,652 dan kualitas SDM sebesar 0,586. Nilai probabilitas signifikansi kedua variabel tersebut $> 0,05$. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas dalam model penelitian.

3. Pengujian Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi dapat menunjukkan sejauhmana kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Koefisien determinasi dalam penelitian ini direfleksikan oleh nilai *R Square*.

Tabel 7.
Ringkasan Hasil Uji Koefisien Determinasi

<i>R Square</i>	<i>Adjusted R Squared</i>
0,210	0,193

Sumber: Data diolah (2023)

Tabel 7 menunjukkan nilai *R Square* sebesar 0,210. Artinya, E-commerce dan kualitas SDM hanya mampu menjelaskan variasi kinerja keuangan sebesar 21%, sedangkan 79% sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam model penelitian.

4. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis yang dilakukan meliputi uji t dan uji F. Uji t bertujuan untuk menganalisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial, sedangkan uji F dimaksudkan untuk menganalisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara simultan atau bersama-sama.

Tabel 8.
Ringkasan Hasil Analisis Regresi

Variabel	Koefisien Regresi	Prob.
E-commerce	0,173	0,001
Kualitas SDM	0,183	0,004
<i>F-statistic</i>		12,855
<i>Prob(F-statistic)</i>		0,000

Sumber: Data diolah (2023)

Berdasarkan hasil analisis data yang tersaji dalam Tabel 8, diketahui nilai koefisien regresi variabel e-commerce sebesar 0,173, bertanda positif. Selanjutnya, variabel e-commerce memiliki nilai probabilitas signifikansi sebesar 0,001. Nilai probabilitas signifikansi tersebut lebih kecil dari 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa e-commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di kota Medan.

Variabel kualitas SDM juga diketahui memiliki nilai koefisien regresi yang bertanda positif, yaitu sebesar 0,183. Sedangkan nilai probabilitas signifikansi kualitas SDM sebesar 0,004, jauh lebih kecil dari nilai alpha ($0,004 < 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa kualitas SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di kota Medan.

PEMBAHASAN

1. Pengaruh E-commerce Terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Hasil analisis menunjukkan bahwa e-commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Artinya, penggunaan e-commerce dalam bisnis UMKM dapat berdampak signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM berupa peningkatan penjualan dan profitabilitas usaha. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Akob et al. (2022), Maghfiroh & Biduri (2022), Wulandari et al. (2023), Ramdhani et al. (2022).

E-commerce menawarkan banyak manfaat kepada UMKM, mulai dari jangkauan pelanggan yang lebih luas, hingga penghematan biaya operasional. Kecanggihan IT telah mengubah banyak hal dalam dunia bisnis, termasuk cara orang bertransaksi. IT telah merealisasikan terjadinya transaksi online, dimana penjual tidak harus berjumpa dengan

pembeli. Transaksi dapat berlangsung kapanpun dan dimanapun tanpa dibatasi oleh jarak dan waktu, karena transaksi berlangsung secara online. E-commerce memfasilitasi semua transaksi online ini, sehingga dengan hilangnya batas jarak dan waktu, UMKM dapat menjangkau konsumen manapun diluar daerahnya, bahkan hingga keluar negeri sekalipun. Dengan demikian, potensi pasar meningkat. Penjualan dan laba usaha juga akan meningkat. Hasyim & Hasibuan (2022) menyatakan bahwa e-commerce sangat penting digunakan oleh para pelaku UMKM untuk meningkatkan penjualan serta meningkatkan kinerja keuangan usaha mereka. Sejalan dengan pendapat tersebut, Trulline (2021) menegaskan bahwa pengelolaan e-commerce yang baik dapat meningkatkan omset penjualan UMKM.

Selain jangkauan pelanggan yang semakin luas, e-commerce juga dapat menekan biaya operasional usaha (Maulana et al., 2015; Widani et al., 2019). UMKM yang beralih menggunakan e-commerce akan menghemat pengeluaran dalam bentuk sewa toko, biaya iklan dan biaya pengelolaan stok. Efisiensi biaya ini akan berdampak pada daya saing produk dan peningkatan laba. Jadi, tergambar dengan jelas besarnya kontribusi e-commerce terhadap kinerja keuangan UMKM, yang semakin dipertegas oleh temuan penelitian ini.

2. Pengaruh Kualitas SDM Terhadap Kinerja Keuangan UMKM

Hasil analisis menunjukkan bahwa kualitas SDM berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Artinya peningkatan kualitas SDM akan berdampak besar terhadap peningkatan kinerja keuangan UMKM. SDM yang berkualitas akan berkontribusi besar dalam peningkatan inovasi dan produktivitas usaha. Hal ini tentu saja akan mendorong pertumbuhan penjualan dan laba. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian Suriani et al. (2023), (Wulandari et al., 2023), dan Purwanti & Yuliati (2022).

Kualitas SDM sangat menentukan pertumbuhan usaha (Siswanti, 2020). SDM berkualitas menjadi fondasi penting bagi kinerja keuangan UMKM, terutama dalam meningkatkan efisiensi operasional, menghasilkan produk atau layanan yang lebih inovatif, dan memperbaiki proses manajemen sumber daya. SDM yang berkualitas cenderung mampu memberikan pelayanan pelanggan yang lebih baik, sehingga meningkatkan loyalitas pelanggan dan pendapatan perusahaan. Dalam hal pengelolaan keuangan, kualitas SDM menjadi faktor penting. Latif et al. (2021) menemukan bahwa kualitas SDM sangat berpengaruh terhadap pengelolaan keuangan desa. Dalam konteks bisnis juga berlaku hal yang sama. SDM yang berkualitas memiliki pemahaman yang lebih baik tentang manajemen keuangan, memungkinkan mereka untuk mengelola keuangan

perusahaan dengan lebih hati-hati, membuat keputusan investasi yang lebih bijaksana, dan meminimalkan risiko keuangan yang tidak perlu.

SDM yang terlatih dan terampil tidak hanya mampu menghadapi tantangan bisnis dengan lebih baik, tetapi juga mendorong inovasi dan pertumbuhan perusahaan. Kemampuan SDM yang berkualitas dalam mengelola sumber daya dan keuangan perusahaan secara efisien membantu meningkatkan profitabilitas dan daya saing perusahaan di pasar. Oleh karena itu, strategi pengembangan SDM yang berkelanjutan menjadi kunci dalam memastikan kesinambungan dan pertumbuhan yang berkelanjutan bagi UMKM, serta meningkatkan kontribusi mereka terhadap perekonomian secara keseluruhan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan beberapa hal, yaitu e-commerce berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Kualitas SDM juga berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. E-commerce dan kualitas SDM secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Penelitian ini menegaskan pentingnya kualitas SDM dan transformasi digital UMKM menuju e-commerce dalam memastikan kinerja UMKM yang berkelanjutan. Untuk itu, pelaku UMKM diharapkan memprioritaskan peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan bagi karyawan perihal pengelolaan keuangan dan digital, sehingga mereka dapat beralih ke e-commerce dan memperluas pasar. Implikasi penelitian ini menjadi pedoman bagi UMKM dalam pengambilan keputusan strategi bisnis untuk memastikan kinerja keuangan UMKM yang berkelanjutan, yang nantinya akan membantu UMKM naik kelas dan bertahan dalam persaingan.

DAFTAR REFERENSI

- Ahmadi, R. S., Harnani, N., & Setiadiwibawa, L. (2020). Peningkatan Volume Penjualan Pada Umkm Industri Kreatif Makanan, Minuman Melalui E-Commerce di Kota Bandung. *Sosiohumaniora - Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial Dan Humaniora*, 22(2), 172–180. <https://doi.org/10.24198/sosiohumaniora.v22i2.24537>
- Akob, R. A., Kausar, A., Dauda, P., Katti, S. W. B., Sudirman, & Qur'ani, B. (2022). Analisis Pengaruh E-Commerce Terhadap Peningkatan Kinerja UMKM (Studi Kasus Pada UMKM di Kota Makassar). *Jurnal Sains Manajemen Nitro*, 1(2), 174–181. <https://ojs.nitromks.ac.id/index.php/jsmn>

- Budiman, J., & Herkulana. (2021). Peran UMKM Dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kota Pontianak. *Jurnal Ekonomi Integra*, 11(2), 91–98. <http://journal.stieip.ac.id/index.php/iga>
- Dauda, P., Paris, P. P., Megawaty, M., Hendriadi, H., & Kausar, A. (2023). Pengaruh Electronic Commerce (E-Commerce) terhadap Peningkatan Pendapatan pada UMKM di Kabupaten Gowa. *JEMMA (Journal of Economic, Management and Accounting)*, 6(1), 105–111. <https://doi.org/10.35914/jemma.v6i1.1789>
- Erawati, T., & Pramelia, N. (2022). E-commerce, Inovasi, Pricing dan Pendapatan UMKM di Masa Pandemi Covid-19. *Reslaj: Religion Education Social Laa Roiba Journal*, 4(6), 1429–1444. <https://doi.org/10.47476/reslaj.v4i6.1144>
- Hasyim, T. M., & Hasibuan, D. R. (2022). Analisis Peranan Fintech dan E-Commerce Terhadap Perkembangan UMKM. *KEUNIS*, 10(2), 19. <https://doi.org/10.32497/keunis.v10i2.3490>
- Hati, S. W., & Irawati, R. (2017). Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Batam. *Seminar Nasional Applied Business and Engineering Conference 2017 (ABEC 2017)*, 545–558.
- Hutapea, P., & Nuarianna, T. (2008). *Kompetensi Plus : Teori, Desain, Kasus dan Penerapan untuk THR dan Organisasi yang Dinamis*. Gramedia Pustaka Utama.
- Ilimi, N. A. N. (2021). Peran UMKM Dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran Masyarakat dan Strategi UMKM Ditengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 18(1), 96–107. <http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/96>.
- Infobanknews.com, 2023, Survei FEB UI Ungkap Banyak UMKM Sulit Naik Kelas, Apa Penyebabnya? [Online] Available At: <https://infobanknews.com/survei-feb-ui-ungkap-banyak-umkm-sulit-naik-kelas-apa-penyebabnya/> [Diakses 8 Desember 2023]
- Latif, A., Savitri, E., & Susilatri. (2021). Pengaruh Akuntabilitas, Transparansi dan Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Pengelolaan Keuangan Desa (Studi Empiris Pada Pemerintah Desa di Kabupaten Solok, Sumatra Barat). *Bilancia: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 5(2), 183–192. <http://www.ejournal.pelitaindonesia.ac.id/ojs32/index.php/BILANCIA/index>
- Maghfiroh, L., & Biduri, S. (2022). Adopsi E-Commerce Memediasi Hubungan Kesiapan Teknologi, Lingkungan Eksternal dan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Keuangan UMKM. *E-Jurnal Akuntansi*, 32(8), 2118–2131. <https://doi.org/10.24843/EJA.2022.v>
- Maulana, S. M., Heru, S., & Riyadi. (2015). Implementasi E-Commerce Sebagai Media Penjualan Online (Studi Kasus Pada Toko Pastbrik Kota Malang). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 29(1), 1–9.
- Nurcahya, H., & Majapahit, S. A. (2018). Kajian Penerapan Teknologi Informasi Pada UMKM Sebagai Upaya Memperluas Pasar Produk Lokal. *Konferensi Nasional Sistem Informasi 2018 STMIK ATMA LUHUR Pangkalpinang*, 1365–1369.

- Purwanti, H., & Yuliati, A. (2022). Pengaruh Akuntabilitas, Transparansi dan Kompetensi Sumber Daya Manusia Terhadap Kinerja Keuangan UMKM di Kabupaten Kediri. *Jurnal Ilmiah MEA (Manajemen, Ekonomi, Dan Akuntansi)*, 6(3), 207–224.
- Ramdhani, M. L., Nurleli, & Anandya, A. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan dan Penerapan E-commerce terhadap Kinerja UMKM. *Jurnal Riset Akuntansi (JRA)*, 2(2), 115–122. <https://doi.org/10.29313/jra.v2i2.1331>
- Rapih, S., Martono, T., & Riyanto, G. (2015). Analisis Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Modal Sosial dan Modal Finansial Terhadap Kinerja UMKM Bidang Garmen. *Jurnal Pendidikan Insan Mandiri*, 1(2), 1–20.
- Setyorini, D., Nurhayaty, E., & Rosmita. (2019). Pengaruh Transaksi Online (E-Commerce) Terhadap Peningkatan Laba UMKM (Studi Kasus UMKM Pengolahan Besi Ciampea Bogor Jawa Barat). *Jurnal Mitra Manajemen (JMM Online)*, 3(5), 501–509.
- Sidabutar, D. E., & Seprini. (2022). Pengaruh Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kecamatan Rambah. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 11(2).
- Sofyan, S. (2017). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Perekonomian Indonesia. *Bilancia*, 11(1), 33–64.
- Solihat, M., & Sandika, D. (2022). E-commerce di Industri 4.0. *Jurnal Ilmiah Bisnis Dan Ekonomi Asia*, 16(2), 273–281. <https://doi.org/10.32812/jibeka.v16i2.967>
- Sopannah, A., Zulkifli, Bahri, S., Hermawati, A., Candra, D., Wiwin, Purnomowati, Anggarani, D., Puspitosarie, E., & Hasan, K. (2020). *Bunga Rampai Ekonomi dan Bisnis: Isu Kontemporer Ekonomi dan Bisnis*. Scopindo Media Pustaka.
- Suriani, K., Merta, I. K., & Ardiansyah, W. (2023). Analyzing Quality of Human Resources and Risk-Taking in the Performance Analyzing Quality of Human Resources and Risk-Taking in the Performance of Creative Industry MSMEs in Tabanan Regency. *Jurnal Ilmiah Manajemen Kesatuan*, 11(2), 429–435.
- Suwono. (2023). Profitabilitas Perusahaan Dan Leverage Keuangan Perusahaan Terhadap Kinerja Keuangan Umkm Batik Di Barlingmascakeb. *SEIKO: Journal of Management & Business*, 6(2), 363–372.
- Trulline, P. (2021). Pemasaran produk UMKM melalui media sosial dan e-commerce. *Jurnal Manajemen Kominikasi*, 5(2), 259–279.
- Vinatra, S. (2023). Peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam Kesejahteraan Perekonomian Negara dan Masyarakat. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 1–8. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i1.832>
- Wahyuni, S., Febriansyah, S., Darni, S., & Razali, R. (2020). Pengaruh Kepemilikan Saham Institusional, Konsentrasi Kepemilikan Saham dan Profitabilitas Terhadap Keputusan Investasi. *J-ISCAN: Journal Of Islamic Accounting Research*, 2(2), 55–66. www.bkpm.go.id

- Wiagustini, N. L. P., Ningsih, N. L. A. P., & Artini, L. G. S. (2017). Budaya “Catur Purusa Artha” dan Orientasi Kewirausahaan Sebagai Basis Keputusan Pendanaan dan Kinerja Keuangan. *Prosiding Seminar Nasional AIMI*, 396–412.
- Wibawa, R. P., & Anggitaria, N. R. (2020). Kontribusi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam Mengurangi Tingkat Pengangguran. *Equilibria Pendidikan*, 5(1), 15–25. <http://journal.upgris.ac.id/index.php/equilibriapendidikan>
- Widani, N. M., Abiyasa, A. P., & Darma, G. S. (2019). Menguji Ketajaman Implementasi E-Commerce Dalam Penjualan Kamar Hotel di Bali. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 16(2), 79–98. <http://journal.undiknas.ac.id/index.php/magister-manajemen/79>
- Wulandari, R., Pardi, P., Saharsini, A., & Trianita Saputra, E. (2023). Determinan Kinerja Keuangan UMKM Kuliner Di Kota Solo. *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 280–303. <https://doi.org/10.59581/jap-widyakarya.v1i3.1034>
- Yusuf, M., Putri, P. A. N., Asir, M., & Cakranegara, P. A. (2022). Prospek Penggunaan E-Commerce Terhadap Profitabilitas dan Kemudahan Pelayanan Konsumen: Literature Review. *Jurnal Darma Agung*, 30(1), 786–801.