

The Influence Of Technological Development, Business Competition, And Business Income On The Business Development Of Msme Entrepreneurs In Medan City In The Digitalization Era

Pengaruh Perkembangan Teknologi, Persaingan Usaha, Dan Pendapatan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha Pelaku Umkm Di Kota Medan Pada Era Digitalisasi

Fauzan Azima¹⁾, Roro Rian Agustin²⁾, Dian Septiana Sari³⁾
^{1,2,3} Universitas Pembangunan Panca Budi
Email: ¹⁾ fauzanazima070201@gmail.com

ARTICLE HISTORY

Received [28 Agustus 2026]
Revised [17 Oktober 2026]
Accepted [20 Oktober 2026]

KEYWORDS

*Technological Development,
Bussiness Competition,
Bussiness Income,
Bussiness Development.*

This is an open access article under the [CC-BY-SA](#) license



ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan untuk menganalisis pengaruh perkembangan teknologi, tingkat persaingan usaha, dan pendapatan usaha terhadap pengembangan usaha pada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Medan pada era digitalisasi. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian asosiatif kausal yang bertujuan mengidentifikasi hubungan sebab-akibat antarvariabel yang diteliti. Populasi penelitian berjumlah 33 pelaku UMKM dan seluruhnya dijadikan responden melalui teknik sensus. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan instrumen kuesioner, sedangkan analisis data dilakukan melalui metode regresi linier berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perkembangan teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha. Selain itu, persaingan usaha juga terbukti memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha. Variabel pendapatan usaha turut menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha. Secara simultan, perkembangan teknologi, persaingan usaha, dan pendapatan usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengembangan usaha UMKM. Besarnya kontribusi ketiga variabel tersebut dalam menjelaskan variasi pengembangan usaha mencapai 81,1%, sementara sisanya sebesar 18,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak dianalisis dalam penelitian ini.

ABSTRACT

This study was conducted to analyze the influence of technological advancement, business competition, and business income on the business development of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Medan City during the digitalization era. A quantitative approach with a causal associative research design was employed to examine the cause-and-effect relationships among the variables under investigation. The population consisted of 33 MSME owners, all of whom were included as research respondents using a census sampling technique. Data were collected through questionnaires and analyzed using multiple linear regression analysis. The findings reveal that technological advancement has a positive and significant effect on business development. Furthermore, business competition also exerts a positive and significant influence on business development. Likewise, business income demonstrates a positive and significant effect on business development. Simultaneously, technological advancement, business competition, and business income significantly affect the development of MSMEs. The coefficient of determination indicates that these three variables collectively explain 81.1% of the variation in business development, while the remaining 18.9% is attributed to other factors beyond the scope of this study.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat strategis dalam mendukung pertumbuhan dan pembangunan ekonomi nasional di Indonesia. Keberadaan UMKM tidak hanya berkontribusi terhadap peningkatan aktivitas ekonomi masyarakat, tetapi juga terbukti memiliki daya tahan yang kuat ketika terjadi gejolak ekonomi. Pada saat krisis ekonomi melanda, sektor UMKM mampu mempertahankan operasional usahanya sehingga menjadi salah satu penopang stabilitas perekonomian nasional. Selain itu, perkembangan UMKM turut berperan dalam mengurangi kesenjangan pendapatan antar kelompok masyarakat, memperluas kesempatan berusaha, menekan tingkat kemiskinan, serta menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Menurut Anwar *et al.* (2023), pengembangan usaha merupakan serangkaian upaya yang dilakukan untuk menciptakan nilai tambah dan keuntungan melalui pemanfaatan peluang pasar serta kesempatan bisnis yang tersedia. Melalui proses tersebut, perusahaan tidak hanya dapat meningkatkan kinerja usahanya, tetapi juga mampu membuka peluang kerja baru yang memberikan manfaat ekonomi bagi berbagai pihak. Dalam konteks perekonomian daerah, UMKM menjadi salah satu sektor yang berkontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Hal ini tercermin dari jumlah pelaku UMKM di Kota Medan yang terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Meskipun

demikian, berbagai tantangan masih dihadapi oleh pelaku UMKM dalam mengembangkan usahanya. Menurut Dedy Aksyari Nasution, anggota DPRD Kota Medan dari Fraksi Partai Gerindra, terdapat sejumlah kendala utama yang menghambat perkembangan UMKM, antara lain keterbatasan modal usaha, rendahnya kemampuan pemasaran dan perluasan pangsa pasar, minimnya pemanfaatan teknologi serta inovasi kemasan produk, keterbatasan kualitas sumber daya manusia (SDM), rendahnya akses terhadap kemitraan dan jaringan usaha, serta kendala dalam proses perizinan usaha (Sidik, 2024). Berbagai hambatan tersebut berpotensi mengurangi daya saing dan memperlambat pertumbuhan usaha yang dijalankan oleh para pelaku UMKM. Permasalahan tersebut semakin terlihat apabila ditinjau dari data Badan Pusat Statistik Kota Medan tahun 2023. Data menunjukkan bahwa jumlah pelaku UMKM di Kota Medan mencapai sekitar 70.000 unit usaha. Namun, dari jumlah tersebut hanya 1.825 unit yang tercatat sebagai UMKM binaan Pemerintah Kota Medan. Dengan demikian, hanya sekitar 2,6% pelaku UMKM yang memperoleh akses terhadap program pembinaan, pendampingan, pelatihan, maupun fasilitas pengembangan usaha yang disediakan pemerintah. Kondisi ini mengindikasikan bahwa sebagian besar pelaku UMKM masih belum mendapatkan dukungan formal yang memadai untuk meningkatkan kapasitas usaha, memperluas pasar, serta memperkuat daya saing mereka di tengah perkembangan lingkungan bisnis yang semakin dinamis.

Perkembangan era digital telah mengubah cara pelaku usaha menjalankan dan mengembangkan bisnisnya. Jika sebelumnya keberhasilan usaha lebih banyak ditentukan oleh ketersediaan modal dan sumber daya fisik, saat ini kemampuan dalam mengadopsi serta memanfaatkan teknologi menjadi faktor yang tidak kalah penting dalam mendorong pertumbuhan usaha. Penggunaan teknologi digital memungkinkan pelaku usaha memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat proses bisnis, serta memperkuat daya saing di tengah persaingan yang semakin ketat. Berbagai inovasi digital, seperti internet, perangkat bergerak (*mobile devices*), media sosial, platform perdagangan elektronik (*e-commerce*), layanan keuangan digital, hingga teknologi otomatisasi dan kecerdasan buatan (*artificial intelligence/AI*), telah memberikan peluang baru bagi pelaku usaha untuk meningkatkan kinerja dan mengembangkan usahanya secara lebih optimal.

Menurut Wibowo *et al.* (2023), perkembangan teknologi dapat diartikan sebagai proses pembaruan dan penyempurnaan teknologi yang ditandai dengan semakin luasnya pemanfaatan internet dan teknologi informasi dalam berbagai aspek kehidupan. Kemajuan tersebut menghadirkan beragam kemudahan melalui perangkat dan sistem yang dirancang untuk meningkatkan efektivitas serta efisiensi aktivitas manusia. Dalam konteks UMKM, pemanfaatan teknologi tidak hanya berfungsi sebagai sarana operasional, tetapi juga sebagai instrumen strategis dalam mendukung pengambilan keputusan yang lebih akurat melalui pemanfaatan data, memperkuat komunikasi dengan pelanggan dan mitra usaha, serta menciptakan sistem kerja yang lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis. Oleh karena itu, semakin tinggi tingkat perkembangan teknologi yang disertai dengan kemampuan pelaku usaha untuk beradaptasi dan mengintegrasikannya ke dalam kegiatan bisnis, maka semakin besar pula peluang terciptanya pengembangan usaha yang berkelanjutan, inovatif, dan memiliki daya saing yang kuat.

Dinamika dunia usaha yang terus berkembang menyebabkan berbagai permasalahan bisnis menjadi semakin kompleks dan melibatkan berbagai sektor industri. Kompleksitas tersebut menuntut pelaku usaha untuk mampu beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis yang semakin kompetitif. Salah satu permasalahan yang sering muncul dan berpotensi menimbulkan dampak negatif terhadap iklim usaha adalah persaingan usaha yang tidak sehat. Praktik persaingan yang tidak sesuai dengan prinsip keadilan dapat menghambat pertumbuhan usaha, mengurangi efisiensi pasar, serta merugikan pelaku usaha lain maupun konsumen. Oleh karena itu, pemerintah menetapkan berbagai regulasi untuk menciptakan iklim persaingan yang sehat dan kondusif, salah satunya melalui Undang-Undang Nomor 5 Tahun 1999 tentang Larangan Praktik Monopoli dan Persaingan Usaha Tidak Sehat. Kehadiran regulasi tersebut bertujuan untuk menjamin terciptanya kesempatan yang sama bagi setiap pelaku usaha dalam menjalankan aktivitas bisnisnya secara adil dan transparan. Dalam praktiknya, pelaku usaha dituntut untuk mematuhi ketentuan hukum yang berlaku dengan menghindari berbagai tindakan yang dapat mengarah pada praktik monopoli, perjanjian terlarang, penyalahgunaan posisi dominan, maupun bentuk-bentuk persaingan tidak sehat lainnya (Kurnia, 2024).

Menurut Niar *et al.* (2023), persaingan usaha merupakan kondisi ketika para pelaku bisnis berupaya memperoleh dan mempertahankan konsumen melalui penawaran produk atau jasa yang memiliki nilai lebih, baik dari segi harga, kualitas, maupun pelayanan. Persaingan yang sehat pada dasarnya dapat memberikan dampak positif bagi perkembangan usaha karena mendorong pelaku usaha untuk terus meningkatkan kemampuan dan kinerja bisnisnya. Tingkat persaingan yang tinggi mendorong perusahaan untuk melakukan inovasi secara berkelanjutan, meningkatkan kualitas produk dan layanan, mengembangkan strategi pemasaran yang lebih efektif, serta memperluas jangkauan pasar. Selain itu, pelaku usaha juga dituntut untuk membangun keunggulan kompetitif melalui peningkatan efisiensi

operasional, pemanfaatan teknologi, dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan kebutuhan konsumen. Dengan demikian, persaingan usaha dapat menjadi faktor yang mendorong terciptanya pengembangan usaha yang lebih inovatif, produktif, dan berkelanjutan. Namun demikian, persaingan yang semakin ketat juga dapat menjadi tantangan bagi pelaku usaha, khususnya UMKM yang memiliki keterbatasan sumber daya, modal, teknologi, dan akses pasar. Apabila tidak diimbangi dengan kemampuan adaptasi yang memadai, kondisi tersebut berpotensi menghambat pertumbuhan usaha dan menurunkan daya saing pelaku usaha dalam menghadapi pasar yang semakin luas dan dinamis.

Dalam kegiatan usaha, kemampuan menghasilkan pendapatan merupakan salah satu indikator yang menunjukkan tingkat keberhasilan dan keberlanjutan suatu bisnis. Pendapatan yang diperoleh dari aktivitas operasional mencerminkan sejauh mana pelaku usaha mampu memanfaatkan peluang pasar, memenuhi kebutuhan konsumen, serta mengelola sumber daya yang dimiliki secara efektif. Oleh karena itu, peningkatan pendapatan sering dijadikan sebagai tolok ukur dalam menilai perkembangan dan pertumbuhan suatu usaha. Sebaliknya, apabila kondisi pasar kurang mendukung, termasuk ketika tingkat persaingan usaha mengalami penurunan seperti yang terjadi di Sumatera Utara pada tahun 2024, maka peluang peningkatan aktivitas ekonomi dapat berkurang sehingga pertumbuhan pendapatan usaha berpotensi melambat. Kondisi tersebut pada akhirnya dapat memengaruhi kemampuan pelaku usaha dalam melakukan ekspansi dan pengembangan bisnis secara optimal.

Menurut Kolanus *et al.* (2020), pendapatan merupakan imbalan atau penerimaan yang diperoleh dari pemanfaatan faktor-faktor produksi dalam proses menghasilkan barang maupun jasa. Bagi perusahaan, pendapatan tidak hanya berfungsi sebagai hasil akhir dari aktivitas bisnis, tetapi juga menjadi sumber daya yang mendukung berbagai kegiatan pengembangan usaha. Tingkat pendapatan yang memadai memungkinkan perusahaan melakukan investasi, mengembangkan inovasi, meningkatkan kualitas produk dan layanan, serta memperbaiki sarana dan prasarana yang menunjang operasional bisnis. Selain itu, ketersediaan pendapatan yang lebih besar memberikan peluang bagi perusahaan untuk memperluas kapasitas produksi, menjangkau pasar yang lebih luas, dan memperkuat posisi kompetitif di tengah persaingan yang semakin dinamis. Dengan demikian, pendapatan memiliki peranan yang sangat penting dalam mendukung proses pengembangan usaha. Semakin tinggi pendapatan yang dihasilkan, semakin besar pula kemampuan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya ke berbagai aktivitas strategis yang dapat mendorong pertumbuhan usaha. Oleh karena itu, peningkatan pendapatan menjadi salah satu faktor yang dapat memperkuat kemampuan perusahaan dalam mencapai pengembangan usaha yang berkelanjutan, adaptif, dan berdaya saing tinggi.

LANDASAN TEORI

Perkembangan Teknologi

Teknologi merupakan sarana yang dapat digunakan untuk keberlangsungan dan kenyamanan hidup manusia. Di era Revolusi Industri 4.0, perkembangan teknologi terus berlangsung seiring berjalannya waktu. Perkembangan teknologi merupakan kemajuan dalam penerapan pengetahuan dan alat yang digunakan untuk memecahkan masalah, meningkatkan kinerja, serta menciptakan produk dan layanan yang bernilai tambah (Turban *et al.*, 2018). Menurut Roger (2018), perkembangan teknologi adalah proses penyebaran dan penerimaan inovasi yang melibatkan penciptaan, penerapan, dan penyebaran teknologi baru dalam masyarakat untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas.

Menurut Wibowo *et al.* (2023), perkembangan teknologi adalah modernisasi atau pembaharuan dalam penggunaan teknologi, hal tersebut sering dikaitkan dengan kehadiran internet dan teknologi informasi. Di mana segala sesuatu menjadi mungkin dengan perangkat canggih untuk mempermudah orang, dengan indikator yang dapat digunakan untuk mengukur perkembangan teknologi, sebagai berikut: (1) bersifat diskrit, (2) kemungkinan kesalahan kecil, (3) lebih tahan terhadap gangguan (*noise*), (4) memproses banyak data, (5) memproses data lebih sederhana, serta (6) berguna untuk memutar informasi yang berasal dari *re-sampling*.

Persaingan Usaha

Pada dasarnya perumusan strategi merupakan berbagai tahapan dari jawaban yang optimal terhadap tantangan-tantangan baru yang mungkin dihadapi, baik sebagai akibat dari langkah sebelumnya maupun karena adanya tekanan dari luar. Persaingan usaha merupakan perseteruan atau rivalisasi antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha untuk memperoleh pelanggan dengan menawarkan harga yang baik, dengan kualitas produk yang baik pula (Hartini *et al.*, 2023).

Marbun (2023) mengemukakan bahwa persaingan usaha atau bisnis adalah usaha-usaha dari dua pihak/lebih perusahaan yang masing-masing bergiat memperoleh pesanan harga/syarat menguntungkan. dengan yang Persaingan menawarkan paling adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survei, atau sumber daya yang dibutuhkan. Sedangkan Niar *et al.* (2023), mengemukakan bahwa persaingan usaha atau bisnis

adalah perseteruan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik, dengan kualitas barang atau jasa yang baik pula. Berikut beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur persaingan usaha, di antaranya: (1) daya saing kualitas, (2) daya saing harga, (3) daya saing *marketing*, (4) daya saing jaringan kerja (*networking*).

Pendapatan Usaha

Tingginya pendapatan usaha menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menghadapi dinamika pasar, memenuhi kebutuhan konsumen, serta mengelola sumber daya secara efisien, sehingga berperan signifikan dalam mendukung pertumbuhan usaha dan peningkatan daya saing. Pendapatan usaha adalah pendapatan yang diperoleh berkaitan dengan kegiatan usaha atau hasil usaha pokok/ utama perusahaan (Bachtiar & Nurfadilah, 2019).

Ali (2020) menjelaskan bahwa pendapatan didefinisikan sebagai arus kas masuk atau peningkatan lain atas harta dari suatu kesatuan atau penyelesaian kewajiban selama suatu periode dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau aktivitas lain yang merupakan operasi pokok atau utama yang berkelanjutan dari kesatuan tersebut. Sedangkan menurut Kolanus *et al* (2020), pendapatan adalah penerimaan dari balas jasa faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi menghasilkan barang dan jasa, dengan indikator pendapatan usaha, di antaranya: (1) besar pendapatan per hari, (2) besar pendapatan per bulan, serta (3) kecukupan dalam pembiayaan kebutuhan sehari hari.

Pengembangan Usaha

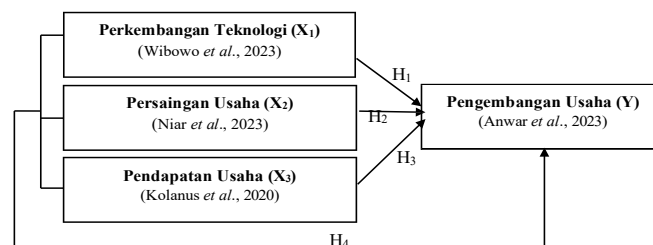
Pengembangan usaha merupakan suatu proses yang dilakukan secara sistematis dan berkelanjutan untuk meningkatkan kapasitas, kinerja, serta daya saing suatu usaha melalui pemanfaatan sumber daya yang dimiliki, inovasi produk, perluasan pasar, peningkatan manajemen, dan penerapan strategi yang efektif guna mencapai pertumbuhan dan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Menurut Amang *et al* (2023), pengembangan bisnis adalah proses atau aktivitas yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan performa sebagai salah satu upaya pengembangan bisnis demi memastikan nilai bisnis tersampaikan. Sedangkan definisi pengembangan usaha menurut Anwar *et al* (2023), adalah menciptakan keuntungan melalui penciptaan bisnis dalam rangka memanfaatkan pasar dan kesempatan bisnis, serta untuk menciptakan lapangan pekerjaan potensial, demi kepentingan perusahaan, adapun indikator yang dapat digunakan untuk mengukur pengembangan usaha adalah: (1) penciptaan gagasan/ide tentang usaha yang akan dikembangkan, (2) penyaringan, pengembangan, pengujian konsep, (3) analisis bisnis, (4) pengujian produk dan uji pemasaran, (5) komersialisasi.

Sari *et al* (2023), mengatakan bahwa pengembangan usaha adalah upaya untuk meningkatkan kerja saat ini dan masa depan dengan memfasilitasi perluasan usaha, peningkatan kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi, dan menggerakkan pikiran serta energi untuk mencapai tujuan tertentu.

Kerangka Pemikiran Teoritis

Kerangka berpikir/konseptual merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting (Sugiyono, 2019). Di bawah ini merupakan kerangka konseptual dari hasil penelitian tentang pengembangan usaha yang dipengaruhi oleh perkembangan teknologi, persaingan usaha, dan pendapatan usaha, di mana nantinya akan diuji dan dibuktikan kebenarannya.

Gambar 1 Kerangka Penelitian



METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif sebagai dasar dalam proses pengumpulan dan analisis data. Populasi penelitian terdiri atas seluruh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sektor makanan dan minuman (kuliner) di Kecamatan Medan Helvetia yang terdaftar sebagai binaan Dinas Koperasi, UKM, Perindustrian, dan Perdagangan Kota Medan serta telah memanfaatkan teknologi digital dalam menjalankan aktivitas usahanya. Berdasarkan data yang diperoleh dari situs

resmi Kecamatan Medan Helvetia, jumlah populasi sebanyak 33 pelaku UMKM (<https://www.medanhelvetia.medan.go.id>). Karena jumlah populasi relatif terbatas, penelitian ini menerapkan teknik *nonprobability* sampling dengan metode sampling jenuh, sehingga seluruh anggota populasi dijadikan sebagai sampel penelitian. Data yang berhasil dikumpulkan kemudian diolah dan dianalisis menggunakan perangkat lunak *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS) versi 24.0

berbasis Windows. Proses analisis dilakukan melalui beberapa tahapan, meliputi pengujian validitas dan reliabilitas instrumen, pengujian asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, serta pengujian hipotesis untuk menguji hubungan dan pengaruh antarvariabel yang diteliti.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Perkembangan Teknologi Terhadap Pengembangan Usaha

Hasil pengujian parsial menunjukkan bahwa variabel perkembangan teknologi (X_1) memperoleh nilai t hitung sebesar 2,668 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,012. Nilai tersebut menunjukkan bahwa t hitung lebih besar dibandingkan t tabel ($2,668 > 1,69913$) dan nilai signifikansi lebih kecil dari taraf kesalahan yang ditetapkan ($0,012 < 0,05$). Berdasarkan kriteria pengambilan keputusan, hipotesis pertama (H_1) diterima dan hipotesis nol (H_0) ditolak. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perkembangan teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha UMKM di Kota Medan pada era digitalisasi.

Pengaruh positif tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat pemanfaatan dan penerapan teknologi dalam kegiatan usaha, semakin besar pula peluang pelaku UMKM untuk mengembangkan usahanya. Teknologi berperan sebagai sarana yang mampu meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat proses kerja, memperluas akses pasar, serta mempermudah interaksi dengan konsumen. Selain itu, penggunaan teknologi digital memungkinkan pelaku usaha memperoleh informasi secara lebih cepat, melakukan promosi dengan jangkauan yang lebih luas, serta meningkatkan kualitas layanan yang diberikan kepada pelanggan.

Dari perspektif teori inovasi dan keunggulan kompetitif, perkembangan teknologi merupakan faktor strategis yang dapat menciptakan nilai tambah bagi suatu usaha. Pemanfaatan teknologi informasi, digitalisasi proses bisnis, dan penggunaan berbagai platform berbasis internet memungkinkan pelaku usaha untuk meningkatkan produktivitas, memperkuat daya saing, serta merespons perubahan kebutuhan pasar secara lebih efektif. Kemampuan beradaptasi terhadap perkembangan teknologi juga menjadi modal penting bagi UMKM untuk mempertahankan keberlangsungan usaha dan menciptakan peluang pertumbuhan di tengah persaingan yang semakin ketat.

Hasil penelitian ini sejalan dengan berbagai penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Hartono & Apriadi (2025), Dewi & Bako (2024), Yuniasih *et al.* (2023), Hendriarto *et al.* (2021), serta Gunawan *et al.* (2020). Penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa perkembangan teknologi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha, sehingga semakin menegaskan pentingnya pemanfaatan teknologi sebagai salah satu faktor utama dalam mendorong pertumbuhan dan kemajuan UMKM.

Pengaruh Persaingan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha

Hasil pengujian parsial (t uji) menunjukkan bahwa variabel persaingan usaha (X_2) memperoleh nilai t hitung sebesar 3,590 dengan tingkat signifikansi 0,001. Nilai tersebut lebih besar dibandingkan dengan t tabel sebesar 1,69913, serta memiliki nilai signifikansi yang lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05 ($3,590 > 1,69913$ dan $0,001 < 0,05$). Berdasarkan hasil tersebut, hipotesis kedua (H_2) dinyatakan diterima dan hipotesis nol (H_0) ditolak. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa persaingan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha pelaku UMKM di Kota Medan pada era digitalisasi.

Pengaruh positif tersebut menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat persaingan yang dihadapi pelaku usaha, semakin besar pula dorongan untuk melakukan pengembangan usaha. Kondisi persaingan mendorong UMKM untuk terus melakukan inovasi, meningkatkan kualitas produk maupun layanan, memperluas jangkauan pemasaran, serta memperbaiki strategi bisnis agar mampu mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, pelaku usaha dituntut untuk lebih adaptif terhadap perubahan kebutuhan konsumen dan perkembangan pasar sehingga mampu menciptakan keunggulan yang membedakannya dari para pesaing. Secara teoritis, persaingan usaha merupakan salah satu faktor eksternal yang dapat memacu pertumbuhan dan perkembangan bisnis. Keberadaan kompetitor mendorong perusahaan untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperkuat kreativitas, serta menghasilkan nilai tambah yang lebih baik bagi pelanggan. Oleh karena itu, persaingan tidak hanya dipandang sebagai tantangan, tetapi juga sebagai stimulus yang dapat mendorong pelaku usaha untuk terus berinovasi, meningkatkan produktivitas, dan memperkuat daya saing guna mencapai keberlanjutan usaha dalam jangka panjang.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sari & Ekasasi (2024), Rahayu & Hidayah (2023), Herman & Nohong (2022), Hasibuan & Safina (2022), serta Hendriarto *et al.* (2021). Berbagai penelitian tersebut menunjukkan bahwa persaingan usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha. Kesamaan hasil tersebut semakin memperkuat bahwa persaingan usaha merupakan faktor penting yang mampu mendorong pertumbuhan dan pengembangan UMKM, terutama dalam menghadapi tantangan dan peluang yang muncul pada era digitalisasi.

Pengaruh Pendapatan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha

Hasil uji parsial (uji t) menunjukkan bahwa variabel pendapatan usaha (X_3) memiliki nilai t hitung sebesar 2,517 dengan tingkat signifikansi 0,018. Nilai tersebut lebih besar daripada t tabel sebesar 1,69913 dan nilai signifikansinya lebih kecil dari tingkat kesalahan yang ditetapkan, yaitu 0,05 ($2,517 > 1,69913$ dan $0,018 < 0,05$). Berdasarkan hasil tersebut, hipotesis ketiga (H_3) dinyatakan diterima, sedangkan hipotesis nol (H_0) ditolak. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pendapatan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha pelaku UMKM di Kota Medan pada era digitalisasi.

Pengaruh positif yang ditunjukkan oleh variabel pendapatan usaha mengindikasikan bahwa semakin tinggi pendapatan yang diperoleh pelaku UMKM, semakin besar pula peluang untuk melakukan pengembangan usaha. Peningkatan pendapatan memberikan tambahan sumber daya finansial yang dapat dimanfaatkan untuk memperluas skala usaha, meningkatkan kualitas produk dan layanan, menambah kapasitas produksi, serta mengadopsi teknologi yang lebih modern. Kondisi ini memungkinkan pelaku usaha untuk menjalankan berbagai strategi pengembangan secara lebih optimal guna meningkatkan kinerja dan daya saing usaha. Secara teoritis, pendapatan usaha merupakan salah satu faktor penting yang menentukan kemampuan perusahaan dalam mempertahankan keberlangsungan dan mendorong pertumbuhan bisnis. Tingkat pendapatan yang memadai mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam memanfaatkan peluang pasar sekaligus menjadi sumber pendanaan internal untuk mendukung berbagai aktivitas pengembangan usaha. Semakin besar pendapatan yang dihasilkan, semakin kuat kemampuan perusahaan dalam melakukan investasi, inovasi, diversifikasi produk, serta ekspansi pasar yang pada akhirnya dapat meningkatkan keberlanjutan dan pertumbuhan usaha dalam jangka panjang.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sunarsih (2025) serta Gunawan *et al.* (2020), yang menemukan bahwa pendapatan usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha. Kesamaan hasil tersebut menunjukkan bahwa aspek pendapatan merupakan salah satu faktor yang berperan penting dalam mendorong pertumbuhan dan pengembangan UMKM, khususnya dalam menghadapi dinamika persaingan dan peluang bisnis pada era digitalisasi.

Pengaruh Perkembangan Teknologi, Persaingan Usaha, dan Pendapatan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha

Hasil pengujian simultan (uji F) menunjukkan bahwa variabel perkembangan teknologi (X_1), persaingan usaha (X_2), dan pendapatan usaha (X_3) secara bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pengembangan usaha (Y). Hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar 46,843, yang lebih besar dibandingkan nilai F tabel sebesar 2,95. Selain itu, nilai signifikansi yang diperoleh sebesar 0,000, lebih kecil dari taraf signifikansi yang ditetapkan yaitu 0,05 ($46,843 > 2,95$ dan $0,000 < 0,05$). Berdasarkan hasil tersebut, hipotesis keempat (H_4) diterima dan hipotesis nol (H_0) ditolak. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa perkembangan teknologi, persaingan usaha, dan pendapatan usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha pelaku UMKM di Kota Medan pada era digitalisasi.

Temuan ini menunjukkan bahwa keberhasilan pengembangan usaha tidak hanya ditentukan oleh satu faktor tertentu, melainkan dipengaruhi oleh kombinasi berbagai faktor yang saling berkaitan. Perkembangan teknologi memberikan peluang bagi pelaku usaha untuk meningkatkan efisiensi operasional, memperluas akses pasar, serta menciptakan inovasi yang mampu meningkatkan nilai tambah produk maupun jasa. Sementara itu, persaingan usaha mendorong pelaku UMKM untuk terus melakukan perbaikan, meningkatkan kualitas layanan, dan menyusun strategi yang lebih adaptif agar mampu mempertahankan eksistensi di tengah dinamika pasar yang terus berubah. Di sisi lain, pendapatan usaha berperan sebagai sumber daya finansial yang mendukung berbagai aktivitas pengembangan usaha. Ketersediaan pendapatan yang memadai memungkinkan pelaku UMKM melakukan investasi pada teknologi, meningkatkan kapasitas produksi, memperluas jaringan pemasaran, serta mengembangkan produk yang lebih kompetitif. Oleh karena itu, pendapatan tidak hanya mencerminkan kinerja usaha, tetapi juga menjadi modal penting dalam mendukung proses pertumbuhan dan pengembangan bisnis. Secara keseluruhan, ketiga variabel tersebut memiliki hubungan yang saling melengkapi dalam mendorong pengembangan usaha. Teknologi berfungsi sebagai sarana untuk meningkatkan efektivitas dan inovasi, persaingan usaha menjadi pendorong peningkatan kualitas dan

daya saing, sedangkan pendapatan usaha menyediakan dukungan finansial yang diperlukan untuk merealisasikan berbagai strategi pengembangan. Sinergi antara ketiga faktor tersebut menjadi fondasi penting bagi UMKM untuk mencapai pertumbuhan usaha yang berkelanjutan, adaptif terhadap perubahan, dan mampu bersaing pada era digitalisasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan temuan penelitian yang telah dianalisis dan dibahas secara menyeluruh, dapat dirumuskan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel perkembangan teknologi memiliki nilai t hitung (2,668) > t tabel (1,69913) dengan sig (0,012) < 0,05, yang berarti terima H_1 dan tolak H_0 , sehingga dapat disimpulkan bahwa perkembangan teknologi berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha pelaku UMKM di Kota Medan pada era digitalisasi.
2. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel persaingan usaha memiliki nilai t hitung (3,590) > t tabel (1,69913) dengan sig (0,001) < 0,05, yang berarti terima H_2 dan tolak H_0 , sehingga dapat disimpulkan bahwa persaingan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha pelaku UMKM di Kota Medan pada era digitalisasi.
3. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel pendapatan usaha memiliki nilai t hitung (2,517) > t tabel (1,69913) dengan sig (0,018) < 0,05, yang berarti terima H_3 dan tolak H_0 , sehingga dapat disimpulkan bahwa pendapatan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha pelaku UMKM di Kota Medan pada era digitalisasi.
4. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa variabel perkembangan teknologi, persaingan usaha, dan pendapatan usaha memiliki nilai F hitung (46,843) > F tabel (2,95) dengan sig (0,000) < 0,05, yang berarti terima H_4 dan tolak H_0 , sehingga dapat disimpulkan bahwa perkembangan teknologi, persaingan usaha, dan pendapatan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha pelaku UMKM di Kota Medan pada era digitalisasi.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, beberapa saran yang dapat diajukan adalah:

1. Perkembangan teknologi: Pemerintah daerah dan lembaga pendukung UMKM perlu meningkatkan literasi digital melalui pelatihan dan pendampingan penggunaan aplikasi pencatatan keuangan, manajemen stok, dan kasir digital agar teknologi dapat dimanfaatkan dalam kegiatan usaha sehari-hari.
2. Persaingan usaha: Perlu ditingkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam menyesuaikan strategi pemasaran digital melalui pemanfaatan media sosial, marketplace, digital branding, dan inovasi konten sesuai tren konsumen.
3. Pendapatan usaha: Pemerintah dan lembaga terkait perlu mendorong stabilitas pendapatan UMKM melalui pendampingan, peningkatan akses pasar digital, dan literasi keuangan guna menghadapi fluktuasi penjualan serta meningkatkan ketahanan finansial.
4. Pengembangan usaha: Perlu ditingkatkan kemampuan inovasi pelaku UMKM dalam mengubah ide atau konsep usaha menjadi produk yang siap dipasarkan melalui pelatihan, pendampingan, dan pengembangan strategi bisnis berbasis digital.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, R. R., et al. (2025). Sosialisasi strategi bisnis sebagai upaya pengembangan usaha pada pelaku UMKM Desa Pematang Serai Kabupaten Langkat. *Indonesia Berdaya*, Vol. 6, No. 1
- Ali, K. (2020). *Pengantar Bisnis*. Lampung: Laduny Alifatama
- Amang, A., et al. (2023). *Strategi Pengembangan Bisnis*. Yogyakarta: Sulus Pustaka
- Anwar., et al. (2023). *Kewirausahaan Berbasis UMKM*. NTB: Seval Literindo Kreasi
- Bachtiar, I. H., & Nurfadila. (2019). *Akuntansi Dasar; Buku Pintar untuk Pemula*. Yogyakarta: Budi Utama
- Dewi, D. F. F., & Bako, E. N. (2024). The Role Of Technology On Business Development. *SEAN; Science Analytic*, Vol 13, No. 2
- Gunawan, N. U., et al. (2020). Pengaruh Teknologi Dan Hasil Usaha Terhadap Perkembangan Bisnis UKM Pada Pasar Segar Pengayoman Kota Makassar. *JBK*, Vol. 9, No. 1
- Hartini., et al. (2023). *Pengantar Bisnis (Konsep dan Strategi E-Business)*. Bandung: Media Sains Indonesia
- Hartono, M. R., & Apriadi, D. (2025). Pengaruh Perkembangan Teknologi Digital Terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Buahbatu. *Jurnal Publikasi Ekonomi dan Akuntansi*, Vol. 5, No. 2

- Hasibuan, A. H., & Safina, W. D. (2022). Pengaruh Inovasi Produk Dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan UMKM Di Kelurahan Harjosari I Medan Amplas. *Move Journal*, Vol. 4 No. 1
- Hendriarto, P., et al. (2021). The Effect of Technology and Competition on Business Development. *Saudi Journal of Business and Management Studies*, 6(3)
- Herman, B., & Nohong, M. (2022). Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Informatika (JBMI)*, Vol. 19, No. 1
- Kolanus, L. T. O., et al. (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Mikro Kecil (Umk) Di Kota Manado. *Jurnal Pembangunan Ekonomi dan Keuangan Daerah*, Vol. 21, No. 4
- Marbun, B.N. (2023). *Kamus Manajemen*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan
- Niar, H., et al. (2023). *Etika Bisnis (Dinamika Persaingan Usaha)*. Bandung: Media Sains Indonesia
- Rahayu, P. R., & Hidayah, N. (2023). Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, Dan Persaingan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha UMKM. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, Vol. 5, No. 2
- Rogers, D. L. (2018). *The Digital Transformation Plasybook: Rethink your business for the digital age*. New York: Columbia Business School.
- Sari, D. S., & Irawan, I. (2021). Empowering community in creating business opportunities in Pahlawan Village, Batu Bara Regency. *Journal of Community Service and Empowerment*, Vol. 2, No. 2
- Sari, E. P., et al. (2023). *Strategi Pengembangan & Pemasaran UMKM (Teori dan Studi Kasus)*. Jambi: Sonpedia Publishing Indonesia
- Sari, M. K., & Ekasasi, S. R. (2024). Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk Dan Persaingan Usaha Terhadap Pengembangan Usaha Mikro. *JEMBA Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, Vol. 3, No. 1
- Sidik, J. (2024). Fraksi Partai Gerindra: Ada 6 Permasalahan Dihadapi Pelaku UMKM di Kota Medan. <https://mimbarumum.co.id/fraksi-partai-gerindra-ada-6-permasalahan-dihadapi-pelaku-umkm-di-kota-medan>, di akses 03 November 2025
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&B*. Bandung: Alfabeta
- Sunarsih, E. (2025). Pengaruh Pengetahuan Akuntansi, Pendapatan Usaha Dan Pengalaman Usaha Terhadap Pengembangan Usaha (Studi Kasus Pelaku Usaha Mikro Kota Metro). *Expensive*, Vol. 4, No. 1
- Turban, E., et al. (2018). *Information technology for management: On-demand strategies for performance, growth and sustainability*. New Jersey: John Wiley & Sons
- Wibowo, S. H., et al. (2023). *Teknologi Digital di Era Modern*. Padang: Global Eksekutif Teknologi
- Yuniasih, N. W., et al. (2023). Pengaruh Teknologi Dan Risiko Bisnis Pada Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Selama Pandemi Covid-19 Di Kota Denpasar. *JUARA: Jurnal Riset Akuntansi*, Vol. 13, No. 1