

**PENGARUH *ON DELIVERY* DAN JAM KERJA  
OPERASIONAL TERHADAP OMZET PENJUALAN USAHA  
KULINER DI DOLOPO MADIUN**

**SKRIPSI**



Oleh:

**Adhi Rohman Prasetyo**  
NIM 401200140

Pembimbing:

**Dr. Shinta Maharani, M. AK.**  
NIP. 197905252003122002

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

**2024**

## PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Adhi Rohman Prasetyo

NIM : 401200140

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

PENGARUH *ON DELIVERY* DAN JAM KERJA OPERASIONAL TERHADAP  
OMZET PENJUALAN USAHA KULINER DI DOLOPO MADIUN

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian  
tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 15 Maret 2024

Pembuat Pernyataan,



Adhi Rohman Prasetyo  
NIM 401200140



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

### LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertandatangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Adhi Rohman Prasetyo	401200140	Ekonomi Syariah	Pengaruh <i>On Delivery</i> Dan Jam Kerja Operasional Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner Di Dolopo Madiun.

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.

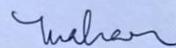
Ponorogo, 23 Februari 2024

Mengetahui,  
Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dr. Luhur Prasetiyo, S.Ag., M.E.I.  
NIP. 197801122006041002

Menyetujui,



Dr. Shinta Maharani, M. AK.  
NIP. 197905252003122002



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
Jl. Puspita Jaya Desa Pintu Jenangan Ponorogo

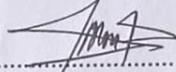
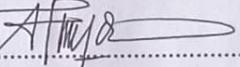
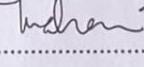
#### LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Naskah skripsi berikut ini:

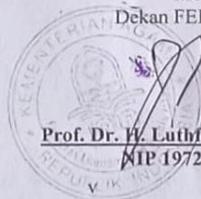
Judul : Pengaruh *On Delivery* dan Jam Kerja Operasional terhadap  
Omzet Penjualan Usaha Kuliner di Dolopo Madiun.  
Nama : Adhi Rohman Prasetyo  
NIM : 401200140  
Jurusan : Ekonomi Syariah

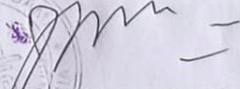
Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

#### Dewan penguji:

Ketua Sidang :   
Dr. Luhur Prasetyo, S.Ag., M.E.I. (.....)  
NIP 197801122006041002  
Penguji I :   
Dr. Amin Wahyudi, M.E.I. (.....)  
NIP 197502072009011007  
Penguji II :   
Dr. Shinta Maharani, M. AK. (.....)  
NIP 197905252003122002

Ponorogo, Senin 18 Maret 2024  
Mengesahkan,  
Dekan FEBI IAIN Ponorogo



  
**Prof. Dr. W. Luthfi Hadi Aminuddin, M.Ag.**  
NIP 197207142000031005

## LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

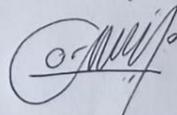
Nama : Adhi Rohman Prasetyo  
NIM : 401200140  
Jurusan : Ekonomi Syariah  
Judul : Pengaruh *On Delivery* Dan Jam Kerja Operasional Terhadap  
Omzet Penjualan Usaha Kuliner Di Dolopo Madiun

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya, saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di [etheses.iainponorogo.ac.id](https://etheses.iainponorogo.ac.id). Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut, sepenuhnya menjadi tanggungjawab dari penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat, untuk dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 04 April 2024

Pembuat Pernyataan,



Adhi Rohman Prasetyo  
NIM 401200140

## ABSTRAK

Prasetyo, Adhi Rohman. Pengaruh *On Delivery* Dan Jam Kerja Operasional Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner Di Dolopo Madiun. *Skripsi*. 2024. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Dr. Shinta Maharani, M.AK.

**Kata Kunci:** *On Delivery*, Jam Kerja Operasional, Omzet Penjualan

Tujuan berbisnis dengan membuka usaha adalah untuk memperoleh omzet yang lebih besar dari pada biaya atau ongkos yang telah dikeluarkan untuk mengelola bisnis. Omzet penjualan merupakan seluruh jumlah total pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan suatu produk barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu. Ada pemilik usaha kuliner yang hanya sedikit merasakan dampak adanya *on delivery* dalam meningkatkan omzet penjualan. Dan jam kerja yang banyak belum tentu meningkatkan omzet penjualan. Adanya perbedaan ini menjadikan peneliti untuk melakukan penelitian dengan jumlah responden yang lebih banyak untuk mendapatkan hasil yang lebih akurat

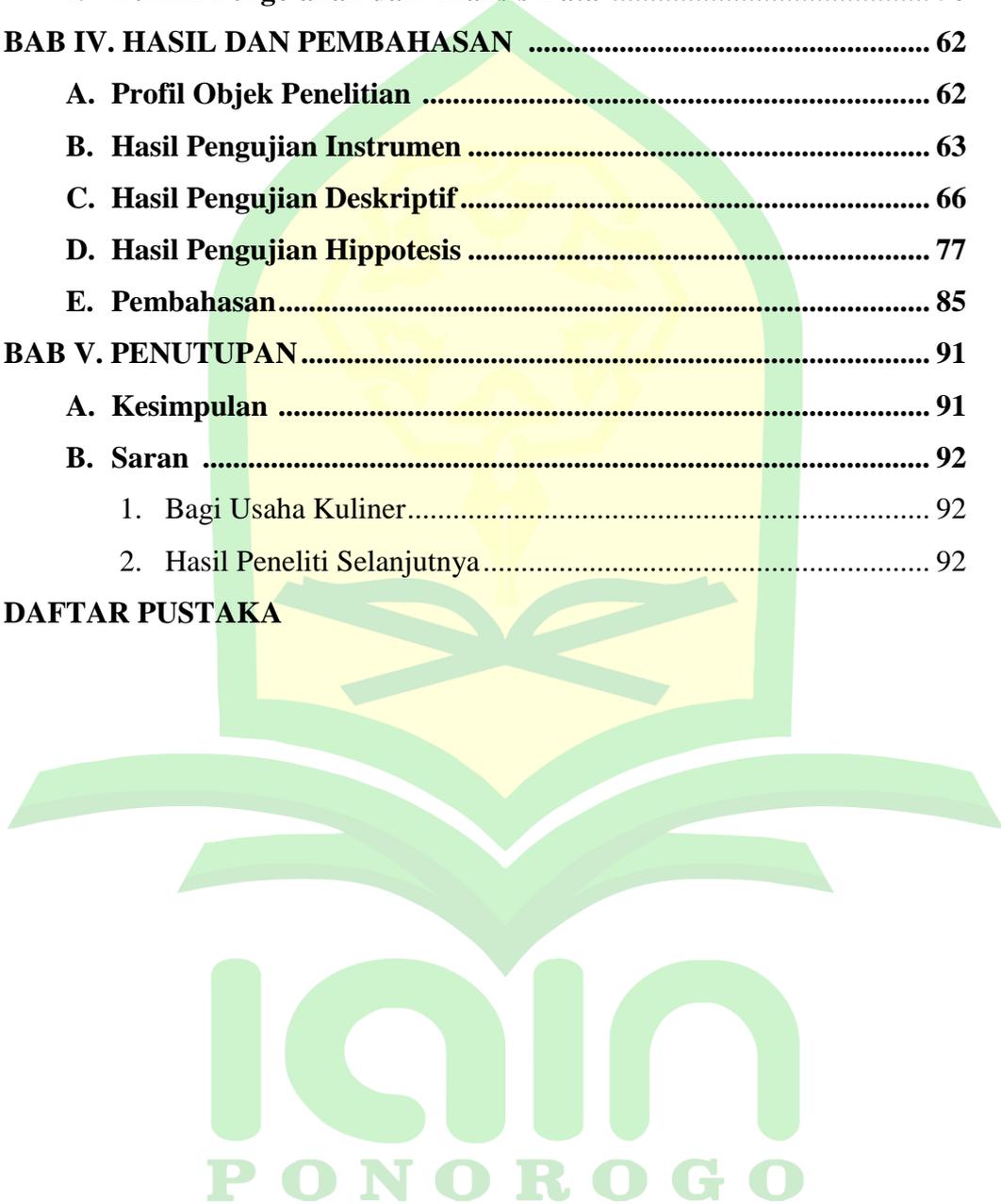
Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji dan menganalisis secara parsial maupun secara simultan *on delivery* dan jam kerja operasional terhadap omzet penjualan usaha kuliner di dolopo madiun menggunakan metode kuantitatif Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *sampling jenuh* yaitu seluruh anggota populasi dijadikan sampel. Teknik pengumpulan data menggunakan kuesioner. Variabel independen yang digunakan yaitu *on delivery* dan jam kerja operasional. Sedangkan variabel dependennya yaitu omzet penjualan usaha kuliner. Teknik analisis data yang digunakan uji asumsi klasik, serta uji hipotesis yang terdiri dari uji regresi linier berganda, uji t, uji f, dan uji R square.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1). *On delivery* berpengaruh secara parsial terhadap omzet penjualan usaha kuliner diperoleh nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ . 2). Jam kerja operasional berpengaruh secara parsial terhadap omzet penjualan usaha kuliner diperoleh nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$ . 3). Secara simultan *on delivery* dan jam kerja operasional berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner. Dibuktikan dengan uji f nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $16,158,149 > 3,21$ ) sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima dan nilai koefisien determinasi (*Rsquare*) sebesar 99,9% dan sisanya 0,1% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak masuk dalam model penelitian ini.

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN DEPAN</b> .....	<b>i</b>
<b>PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>LEMBARAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI</b> .....	<b>iii</b>
<b>LEMBARAN PENGESAHAN SKRIPSI</b> .....	<b>iv</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>vii</b>
<b>BAB 1 PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	10
C. Tujuan Penelitian .....	10
D. Manfaat Penelitian .....	11
E. Sistematika Pembahasan .....	12
<b>BAB II DESKRIPSI TEORI</b> .....	<b>14</b>
<b>A. Deskripsi Teori</b> .....	<b>14</b>
1. Omzet Penjualan .....	14
2. <i>On Delivery</i> .....	18
3. Jam Kerja Operasional.....	27
<b>B. Kajian Pustaka</b> .....	<b>30</b>
<b>C. Kerangka Berpikir</b> .....	<b>41</b>
<b>D. Hipotesis</b> .....	<b>42</b>
<b>BAB III. METODE PENELITIAN</b> .....	<b>45</b>
<b>A. Rancangan Penelitian</b> .....	<b>45</b>
<b>B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional</b> .....	<b>45</b>
<b>C. Lokasi Penelitian</b> .....	<b>49</b>
<b>D. Populasi dan Sampel</b> .....	<b>49</b>
<b>E. Jenis dan Sumber Data</b> .....	<b>51</b>

<b>F. Metode Pengumpulan data .....</b>	<b>52</b>
<b>G. Instrumen Penelitian .....</b>	<b>53</b>
<b>H. Validitas dan Reliabilitas Instrumen .....</b>	<b>54</b>
<b>I. Teknik Pengolahan dan Analisis Data .....</b>	<b>56</b>
<b>BAB IV. HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>62</b>
<b>A. Profil Objek Penelitian .....</b>	<b>62</b>
<b>B. Hasil Pengujian Instrumen .....</b>	<b>63</b>
<b>C. Hasil Pengujian Deskriptif .....</b>	<b>66</b>
<b>D. Hasil Pengujian Hipotesis .....</b>	<b>77</b>
<b>E. Pembahasan.....</b>	<b>85</b>
<b>BAB V. PENUTUPAN.....</b>	<b>91</b>
<b>A. Kesimpulan .....</b>	<b>91</b>
<b>B. Saran .....</b>	<b>92</b>
1. Bagi Usaha Kuliner.....	92
2. Hasil Peneliti Selanjutnya.....	92
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Saat ini ekonomi dunia telah mengalami revolusi dalam dua dekade terakhir dengan apa yang disebut *Don Tapscott* sebagai *digital economy* atau ekonomi digital. Ekonomi digital yang didukung penuh langsung oleh Internet, secara bersamaan telah mengubah cara berbelanja di masyarakat Indonesia. Menurut survei tahun 2021 yang dilakukan oleh Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), penetrasi pengguna internet di Indonesia meningkat menjadi 210 juta orang. Ini setara dengan 77,02% dari jumlah penduduk 272.682.600 juta jiwa. Penetrasi pengguna internet tertinggi dapat dilihat pada pekerjaan yaitu Wiraswasta Besar, Pengajar, Pemilik toko *online* menduduki peringkat tertinggi, diikuti jasa konsultan dan pelajar yang paling banyak menggunakan internet.<sup>1</sup> Hal ini membuktikan bahwa masyarakat Indonesia sedang berada dalam masa transisi menuju era digital.

Serupa dengan transportasi berbasis internet saat ini, layanan on-demand di industri transportasi Indonesia didominasi oleh dua operator terbesar, yakni Gojek dan Grab. Adanya layanan on-demand di sektor transportasi memberikan kemudahan kepada konsumen terutama yang tinggal di kota besar. Dengan mobilitas yang tinggi, menjadi lebih mudah

---

<sup>1</sup> APJII, "APJII Di Indonesia Digital Outlook 2022," *APJII*, last modified 2021, accessed September 19, 2023, [https://apjii.or.id/berita/detail/apjii-di-indonesia-digital-outlook-2022\\_857](https://apjii.or.id/berita/detail/apjii-di-indonesia-digital-outlook-2022_857).

untuk berpindah dari satu tempat ke tempat lain.

Transformasi Gojek dan Grab sejalan dengan kebutuhan masyarakat di era digital saat ini, sehingga calon penumpang tidak perlu datang ke pangkalan ojek. calon penumpang cukup memesan ojek melalui aplikasi di smartphone, dan ojek online akan datang dan menjemput. Dengan berkembangnya transportasi seperti ojek online terus mengalami peningkatan hingga saat ini. Pesatnya pertumbuhan Gojek dan Grab memunculkan berbagai fitur yang tentunya ditujukan untuk memajukan dan membantu kesejahteraan masyarakat. Salah satu fitur tersebut adalah *Go Food* dan *Grab Food*.<sup>2</sup>

*Go Food* adalah layanan milik Gojek dan *Grab Food* milik Grab yang menawarkan pesan-antar makanan di Indonesia. Layanan tersebut dilakukan sebagai kegiatan promosi dengan cara yang memberi tahu konsumen tentang suatu produk yang dibuat distributor atau produsen tertentu, dalam hal ini adalah pemilik usaha kuliner. Kegiatan *Go Food* dan *Grab Food* adalah memberikan informasi dan penyajian produk kuliner. Salah satu sektor yang mendapatkan kemudahan tersebut adalah para pengusaha kuliner khususnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), yang harus menyediakan anggaran yang cukup besar untuk mengembangkan layanan pesan antar sendiri, maka layanan *Go Food* di layanan Gojek dan Grab di layanan *Grab Food* bisa menjadi solusi alternatif yang sangat berguna.

---

<sup>2</sup> Ngalino, 'Dampak Keberadaan Gofood Dan Grabfood Terhadap Penjualan Usaha Kuliner Di Kecamatan Sukarami Palembang', *Jurnal Adminika Volume 8. No. 2, Juli -Desember 2022*, 8.2 (2022), 1-17.

Pengusaha (UMKM) mendapatkan layanan pesan antar tanpa harus menyiapkan armada yang mengantarkan pesanan. Dengan cara ini, pengusaha tidak perlu mempekerjakan atau membayar sumber daya manusia untuk mengantarkan pesanan. Lebih ekstrim lagi, pengusaha bisa berjualan tanpa harus membuka toko. Layanan *Go Food* dan *Grab Food* juga dapat memperluas pangsa pasar. Bayangkan saja, saat ini ada sekitar 200.000 armada Gojek roda dua dan 2.000 armada Grab di Indonesia yang bisa dijadikan armada layanan pesan antar makanan. Syaratnya sangat mudah, asalkan bekerjasama dengan Gojek dan Grab, menu atau produk kuliner yang dijual oleh rumah makan atau restoran dapat masuk ke fitur menu *Go Food* dan *Grab Food*.<sup>3</sup>

Kehadiran layanan seperti *Go Food* dan *Grab Food* turut mendorong pertumbuhan ekonomi pada 2018 menjadi 5,17 persen dari 5,0 persen pada 2017,<sup>4</sup> menurut riset Badan Pusat Statistik. Pemerintah berharap pertumbuhan industri pesan-antar makanan akan memberikan ruang baru bagi pelaku UMKM untuk berinovasi, dan meningkatkan penjualan bisnis di seluruh Indonesia. Fitur *Go Food* dan *Grab Food* sangat bermanfaat bagi semua pihak. Bagi Gojek dan Grab, selain dapat menekan angka pengangguran, juga dapat menambah pendapatan melalui banyaknya pesanan yang diterima oleh *Go Food* atau *Grab Food*. Bagi pengusaha kuliner, *food delivery service* berpotensi meningkatkan penjualan. Layanan

---

<sup>3</sup> Cahayani, Mimi. "Analisis keberadaan go food dan grab food terhadap peningkatan penjualan usaha kuliner di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram." *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)* 5.1 (2021): 90-103.

<sup>4</sup> Gojek lihat di <https://www.gojek.com/blog/gofood/gofood-tetap-no-1/> Diakses pada tanggal 24 Januari 2023.

*Go Food* dan *Grab Food* langsung mendapat respon positif dari para pengusaha kuliner. Konsumen dapat memesan makanan yang diinginkan dengan lebih mudah. Melalui fitur *Go Food* dan *Grab Food* konsumen dapat membeli makanan yang diinginkan dengan harga yang relatif murah, serta konsumen juga dapat menghemat waktu, tenaga dan biaya transportasi. Pasalnya, kedua fitur tersebut membuat tarif per kilometer relatif murah.<sup>5</sup>

Mengenai tarif biaya/km, pelanggan *Go Food* akan dikenakan biaya pengiriman sebesar Rp. 4.000 di restoran *Go Food* Partner menggunakan *Go Pay*. Sedangkan di restoran non mitra dan menggunakan *Go Pay* dikenakan biaya Rp. 9.000 Hingga 5 km (2.000/km). Sedangkan bagi yang menggunakan uang tunai untuk pembelian di restoran *Go Food* Partner akan dikenakan biaya Rp. 9.000 dan Pembelian cash di restoran non partner akan dikenakan biaya pengiriman sebesar Rp. 10.000 hingga 5 kilometer (Rp 2.000/km).<sup>6</sup>

Tabel 1.1  
Tarif Ongkos kirim *Go Food* di sekitaran Madiun

Bandung, Yogyakarta, Bali, Semarang, Malang, Surabaya, Gresik, Sidoarjo, Makassar, Manado, Batam, Pekanbaru, Palembang, Medan, Solo		
	Partner	Non - Partner
<i>Go-Pay</i>	Rp. 4,000	Rp. 10,000
Cash	Rp. 4,000	Rp. 10,000

Sumber: Website Gojek

<sup>5</sup> Wahyuni S, "Analisis Dampak Keberadaan Gofood Dan Grabfood Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner," *Analisis Dampak Keberadaan Go Food Dan Grab Food Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner* (2020): 1–98.

<sup>6</sup> Ibid, 4.

Tabel 1.2  
Tarif ongkir *Grab Food*/km

Jarak Tempuh	Insentif Per Order	Dari Pelanggan		Total Pendapatan
		Pelanggan Membayar	Komisi	
0 - 7KM	Rp 11.000	Rp 5.000	20%	Rp 11.000 + (Rp 5.000 - 20%)
8 - 9KM	Rp 11.000	Rp 7.500		Rp 11.000 + (Rp 7.500 - 20%)
9 - 10KM	Rp 11.000	Rp 10.000		Rp 11.000 + (Rp 10.000 - 20%)
Dst setelah 7km	Rp 11.000	Rp 5.000 + Rp 2.500/km		Rp 11.000 + ((Rp 5.000 + Rp 2.500/km) - 20%)

Sumber: Website Grab, 2023

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa pelanggan *Grab Food* akan dikenakan biaya pengiriman sebesar Rp. Rp 5.000 untuk jarak 0-7 km dan Rp 7.500 untuk jarak 8-9 km dan jarak 9-10 km dikenakan biaya Rp. 10.000, kemudian jika jaraknya lebih dari 7 km maka pelanggan akan dikenakan biaya Rp. 5.000 + Rp. 2.500/km.<sup>7</sup>

Di Kabupaten Madiun, khususnya di kecamatan Dolopo, Saat ini sudah banyak usaha kuliner yang menggunakan layanan aplikasi *Go Food* dan *Grab Food*. Para pemilik usaha kuliner memanfaatkan kesempatan ini untuk menarik konsumen. Dengan bergabung di aplikasi *Go Food* dan *Grab Food*, para pengusaha kuliner berharap aplikasi ini dapat membantu meningkatkan jumlah konsumen dan penjualan. Jumlah usaha kuliner yang akan bergabung dengan *Go Food* dan *Grab Food* di Dolopo pada tahun 2023 dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

<sup>7</sup> Wahyuni S, "Analisis Dampak Keberadaan Gofood Dan Grabfood Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner," *Analisis Dampak Keberadaan Go Food Dan Grab Food Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner* (2020): 5.

Tabel 1. 3

Jumlah Kuliner yang bergabung dengan *Go Food* Sekaligus *Grab Food* di daerah Dolopo

No	Nama Usaha Kuliner	<i>Go Food</i>	<i>Grab Food</i>
1	Manja <i>Cheese Tea</i>	Ada	Ada
2.	Martabak Hawaii Dolopo	Ada	Ada
3.	Ayam Geprek Hokki	Ada	Ada
4.	Bebek Keprabon	Ada	Ada
5.	Lesehan Pringgodani	Ada	Ada
6.	<i>Holland</i> Martabak	Ada	Ada
7.	<i>Fremilt</i>	Ada	Ada
8.	<i>Dequeen</i>	Ada	Ada
9.	Resto Singgah Selalu	Ada	Ada
10.	Seblak Kang Ojan	Ada	Ada
11.	Nasgor Maremieati	Ada	Ada
12.	<i>Mamee Catering</i>	Ada	Ada
13.	Ayame dr. R	Ada	Ada
14.	Warung Barokah	Ada	Ada
15.	Lesehan Laroiba	Ada	Ada
16.	Warung Revano	Ada	Ada
17.	Pawon Ravie	Ada	Ada
18.	Lesehan Latangsa	Ada	Ada
19.	Buburnesia	Ada	Ada
20.	Kedai Juna	Ada	Ada

Sumber: Aplikasi *Go Food* dan *Grab Food*, 2023

Tabel 1.3 menunjukkan bahwa di daerah Dolopo cukup banyak pengusaha kuliner yang menggunakan aplikasi *go food* dan *grab food* untuk

membantu penjualan usaha kulinernya. Salah satu narasumber yang berhasil diwawancarai adalah usaha kuliner Martabak Hawaii yang berdiri pada tahun 2020 dan dikelola oleh Pak Okki yang memiliki menu utama martabak telur spesial dan terang bulan adonan pandan chocomaltin, dan bergabung pada tahun 2020. Beliau mengatakan: “Keberadaan *go food* dan *grab food* sangat membantu usaha saya dan saya juga merasa penjualan saya meningkat. Sebelumnya pendapatan kami hanya Rp. 250.000 per hari. Setelah bergabung dengan *go food* dan *grab food* penjualan kami meningkat menjadi rata-rata Rp. 700.000 per hari ”.<sup>8</sup>

Kemudian usaha kuliner Lesehan Laroiba berdiri pada tahun 2018 yang dikelola oleh Bapak Arya Saputra. Lesehan Laroiba yang menu utamanya nasi pecel, sejak bergabung *go food* dan *grab food* pada tahun 2021. Menurut beliau bahwa, “Kehadiran kedua aplikasi ini kurang membantu bisnis saya karena sedikit orang yang memesan makanan melalui aplikasi *go food* dan *grab food* sehingga penjualan saya belum mengalami peningkatan yang tinggi. Pendapatan tertinggi yang saya dapatkan rata-rata Rp 200.000/hari. Setelah bergabung dengan aplikasi *go food* dan *grab food*, pendapatan saya meningkat walaupun tidak terlalu mencolok, tetapi saya mencapai rata-rata Rp 250.000 per hari hingga Rp 300.000 per hari”.<sup>9</sup>

Dari hasil wawancara 2 usaha kuliner diatas diketahui bahwa keberadaan *on delivery go food* dan *grab food* membawa dampak positif dan meningkatkan penjualan tanpa mengeluarkan budget yang besar.

---

<sup>8</sup> Okki, Wawancara, 17 September 2023

<sup>9</sup> Arya Saputra, Wawancara, 17 September 2023

Namun, ada juga pemilik usaha kuliner yang hanya sedikit merasakan dampak adanya aplikasi *go food* dan *grab food* dalam meningkatkan penjualan di usahanya. Sehingga perlu adanya kajian mendalam mengenai *on delivery* kuliner di kawasan Dolopo.

Table 1. 4

## Jam Kerja Kuliner di Kecamatan Dolopo

No	Nama Usaha Kuliner	Jam Kerja
1	Manja <i>Cheese Tea</i>	12 Jam
2.	Martabak Hawaii Dolopo	15 Jam
3.	Ayam Geprek Hokki	12 Jam
4.	Bebek Keprabon	9 Jam
5.	Lesehan Pringgodani	12 Jam
6.	<i>Holland</i> Martabak	7 Jam
7.	<i>Fremilt</i>	12 jam
8.	<i>Dequeen</i>	12 Jam
9.	Resto Singgah Selalu	12 Jam
10.	Seblak Kang Ojan	12 Jam
11.	Nasgor Maremieati	6 Jam
12.	Mamee <i>Catering</i>	10 Jam
13.	Ayame dr. R	12 Jam
14.	Warung Barokah	12 Jam
15.	Lesehan Laroiba	8 Jam
16.	Warung Revano	7 Jam
17.	Pawon Ravie	12 Jam
18.	Lesehan Latangsa	12 Jam
19.	Buburnesia	12 Jam
20.	Kedai Juna	12 Jam

Sumber: Pra Research dan Google, 2023

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Wawan Nugroho pemilik usaha kuliner Seblak Kang Ojan menjelaskan bahwa beliau telah berjualan selama 1 tahun, memperoleh penghasilan sebesar Rp 200.000 – Rp 400.000 per hari. Meskipun kadang buka lebih awal pada jam 09.30 WIB, beliau bekerja lebih banyak dan penghasilannya meningkat, namun beliau seringkali mengalami kerugian karena sepi pembeli.<sup>10</sup>

Dibandingkan dengan usaha kuliner *Fremilt* milik Pak Zaenal yang sudah beroperasi selama 4 tahun dan pendapatan dalam sebulan bisa mencapai Rp 150.000 - Rp 200.000 per hari. Meski penjualannya membutuhkan waktu lebih lama, pendapatannya tetap rata-rata dan jarang meningkat secara signifikan. Ia juga mengaku sempat beberapa kali mengalami kerugian karena pembeli *Fremilt* yang sangat sedikit. Lama jam kerja setiap usaha mempunyai hasil yang berbeda-beda, sehingga perlu adanya kajian mendalam mengenai jam kerja kuliner di kawasan Dolopo.<sup>11</sup>

Dari hasil *pra research* yang dilakukan peneliti rata-rata jam kerja masing-masing usaha kuliner berkisar antara 6 sampai 12 jam per hari, dan jam kerja dibagi menjadi 3 kategori: pagi, siang dan malam. Waktu kerja maksimum adalah 12 jam. Hasil *pra research* menunjukkan bahwa usaha kuliner memiliki siklus operasi yang panjang, intensitas kerja yang tinggi, dan prospek pengembangan yang buruk. Terdapat perbedaan hasil penggunaan *on delivery* dan jam kerja operasional usaha kuliner di daerah Dolopo, sehingga perlu dilakukan penelitian mendalam.

---

<sup>10</sup> Wawan Nugroho, Wawancara, 17 September 2023

<sup>11</sup> Zaenal, Wawancara, 17 September 2023

Berdasarkan uraian latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh *On Delivery* dan Jam Kerja Operasional Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner di daerah Dolopo Madiun”. Penelitian ini akan berfokus untuk mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel terhadap peningkatan omzet penjualan sebuah bisnis kuliner.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti merumuskan permasalahan yang berguna sebagai pijakan dalam penelitian ini. Adapun rumusan masalah tersebut adalah sebagai berikut:

1. Apakah *On Delivery* berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo?
2. Apakah jam kerja operasional berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo?
3. Apakah *On Delivery* dan jam kerja operasional berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk menguji dan menganalisis *On Delivery* berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo.
2. Untuk menguji dan menganalisis jam kerja operasional berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan

Dolopo.

3. Untuk menguji dan menganalisis pengaruh *On Delivery* dan jam kerja operasional terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo

#### **D. Manfaat Penelitian**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak seperti:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai sarana untuk lebih mengembangkan dan mengaplikasikan ilmu ekonomi syariah kehidupan sehari-hari. Penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi sumber referensi, tambahan informasi dan bahan rujukan bagi penelitian serupa dimasa akan datang yang berkaitan dengan topik pengaruh *on delivery* dan jam kerja operasional terhadap omzet penjualan usaha kuliner.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Akademik

Penelitian ini dapat menambah literatur yang dapat digunakan sebagai bahan referensi rujukan ilmu pada perpustakaan IAIN Ponorogo khususnya yang berhubungan dengan *on delivery* dan jam kerja operasional terhadap omzet penjualan usaha kuliner.

b. Bagi Peneliti

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat sebagai tambahan pengalaman, menambah pengetahuan dan acuan dalam menerapkan ilmu ekonomi syariah terutama terkait *on delivery* dan jam kerja operasional terhadap omzet penjualan usaha kuliner.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan mampu menjadi sumber informasi dan bahan referensi atau sumber untuk penelitian selanjutnya. Dimana peneliti selanjutnya dapat melanjutkan, melengkapi maupun mengambil variabel tertentu dalam penelitian ini yang kemudian dikombinasikan dengan penelitian lain.

## E. Sistematika Pembahasan

Sistematika pembahasan ini bertujuan untuk menggambarkan alur pemikiran penulis dari awal hingga akhir sehingga penjabaran yang ada dapat dipahami dengan lebih baik. Adapun rancangan pembahasan dalam penelitian ini dibagi menjadi beberapa bab sebagai berikut:

### BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini memuat penjelasan yang bersifat umum, mulai dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan serta sistematika pembahasan.

## BAB II : LANDASAN TEORI

Bab ini berisi tentang landasan teori, studi penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis penelitian. Pada landasan teori berisi tentang teori tentang *On Delivery* dan jam kerja operasional.

## BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menjelaskan rancangan penelitian, variabel penelitian dan definisi operasional, lokasi penelitian, populasi dan sampel, jenis dan sumber data, metode pengumpulan data, instrumen penelitian, serta teknik pengolahan data dan analisis data.

## BAB IV : PEMBAHASAN DAN HASIL

Bab ini berisi tentang gambaran umum pemilik/pengusaha usaha kuliner yang ada di daerah Dolopo, pembahasan analisis dari pengolahan data, serta hasil penelitian kuantitatif yang telah dilakukan.

## BAB V : PENUTUP

Bab terakhir ini menjelaskan tentang beberapa kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan beserta saran.

## BAB II LANDASAN TEORI

### A. Deskripsi Teori

#### 1. Omzet Penjualan

##### a. Pengertian Omzet Penjualan

Omzet penjualan merupakan seluruh jumlah total pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan suatu produk barang atau jasa dalam kurun waktu tertentu.<sup>1</sup> Pendapatan adalah penghasilan yang didapat dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, dividen, royalti dan sewa.<sup>2</sup>

Omzet adalah akumulasi dari kegiatan menjual suatu produk barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama jangka waktu tertentu atau dalam satu proses akuntansi. Sebagai suatu kelompok atau organisasi yang memiliki tujuan dan berorientasi pada hasil keuntungan maka omzet memiliki peran yang penting.<sup>3</sup>

##### b. Indikator Omzet Penjualan

Menurut Marwanto,<sup>4</sup> Indikator yang mempengaruhi penjualan yaitu:

---

<sup>1</sup> Chaniago, *Strategi Memajukan Usaha Kecil Dan Menengah* (Bandung: Pustaka Setia, 2002).

<sup>2</sup> Ikatan Akuntan Indonesia, *PSAK 1 : Penyajian Laporan Keuangan. Standar Akuntansi Keuangan (SAK), PSAK 1* (Jakarta: Ikatan Akuntan Indonesia, 2019).

<sup>3</sup> Swastha Basu, Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2005).

<sup>4</sup> Aris Marwanto, *Bagaimana Melipatgandakan Penjualan Ditengah Persaingan*, Edisi Pert. (Yogyakarta: Quadrant, 2017), 181–182.

1) Kualitas produk.

Kualitas produk perlu diperhatikan sebagai tips mempertahankan bisnis mulai dari pemilihan bahan baku, proses produksi, pengecekan produk, hingga packing agar tetap steril dan aman dengan standar produk dan kesehatan sebelum dikirimkan kepada konsumen.<sup>5</sup>

2) Selera konsumen.

Selera konsumen jelas sangat berpengaruh pada penjualan, hal tersebut disebabkan karena konsumenlah yang menggunakan produk, jadi tahu baik buruknya sebuah produk.

3) Kemampuan penjual.

Seorang penjual harus mampu mengenali setiap produk yang dijual sampai detail. Hal ini agar seorang penjual tidak kalah pintar dengan konsumen, penjual harus mengetahui kelemahan dan keunggulan produk yang dijualnya.

4) Persaingan pasar.

Dalam setiap bisnis tentu ada persaingan dan sebagai penjual harus mengetahui siapa saja yang menjadi pesaing, apa produk yang dijualnya, berapa harganya dan tentu saja kelebihan dan kekurangannya.

---

<sup>5</sup> Viviana Yuni Tami and Said Abadi, "Pendampingan Manajemen Pemasaran Produk Umkm Tas Anyam Dalam Mempertahankan Usaha Ditengah Pandemi Covid-19," *Jurnal Prosiding Pengabdian Masyarakat 1* (2021): 655–669.

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan

Adapun beberapa faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan adalah sebagai berikut<sup>6</sup> :

1) Jam Kerja Operasional

Jam kerja operasional adalah lamanya waktu dalam jam per hari atau dapat dihitung lamanya waktu dalam jam per minggu yang digunakan pelaku bisnis kuliner untuk memenuhi permintaan konsumen. Frekuensi lama jam operasional dapat mempengaruhi jumlah order, karena dengan semakin lamanya rumah makan buka dalam sehari maka akan berpotensi untuk menerima jumlah order yang lebih banyak sehingga pendapatan akan meningkat.<sup>7</sup>

2) Jumlah Order

Pengertian jumlah orderan merupakan pemesanan atau permintaan pembelian barang atau jasa kepada penjual. Serta pores pembelian yang dilakukan oleh konsumen kepada penjual sebelum konsumen mendapatkan barang. Jumlah orderan merupakan seberapa banyak permintaan konsumen yang menggunakan jasa layanan transportasi.<sup>8</sup>

---

<sup>6</sup> Suprihatmi Sri Wardiningsih, "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omzet Penjualan UMKM Kuliner Partner Gofood Di Kota Solo," *Research Fair Unisri* 5, no. 1 (2021): 45.

<sup>7</sup> Indraswari, A., & Kusuma, H. (2018). Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go-Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan Di Kelurahan Sawojajar Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 2(1), 63-73.

<sup>8</sup> Hartadi, A. S., & RUSDIANSYAH, R. (2019). Pengaruh Tarif, Jam Kerja dan Jumlah Orderan Terhadap Pendapatan Driver Go-Jek di Kota Banjarmasin. *JIEP: Jurnal Ilmu Ekonomi dan Pembangunan*, 2(1), 231-243.

### 3) Biaya Produksi

Menurut Mulyadi<sup>9</sup>, biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengelolaan bahan baku menjadi produk, yang digunakan untuk menghitung biaya produk jadi dan biaya produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. menurut objek pengeluarannya. Menurut objek pengeluarannya, biaya produksi memiliki unsur-unsur sebagai berikut, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung disebut juga dengan istilah biaya utama, sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik sering pula disebut dengan istilah biaya konversi, merupakan biaya untuk mengkonversi bahan baku menjadi produk jadi.<sup>10</sup>

### 4) Biaya Promosi

Menurut Rangkuti<sup>11</sup>, biaya promosi adalah pengorbanan ekonomis yang dikeluarkan perusahaan untuk melakukan promosinya. Sedangkan biaya promosi menurut Mulyadi<sup>12</sup>, adalah biaya yang meliputi semua hal dalam rangka pelaksanaan kegiatan promosi atau kegiatan untuk menjual

---

<sup>9</sup> Mulyadi. 2012. Akuntansi Biaya. Edisi 5. UPP-STIM YKPN, Yogyakarta.

<sup>10</sup> Mulyadi. 2014. Akuntansi Biaya. Edisi Ke-5. Cetakan Keduabelas. Yogyakarta: UPP-STIM YKPN.

<sup>11</sup> Rangkuti, Freddy. 2009. Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 56

<sup>12</sup> Mulyadi, (2002), Akuntansi Biaya. Edisi 5. Cetakan Kesembilan. Yogyakarta: Penerbit Aditya Media.. 530

produk perusahaan baik berupa barang atau jasa pada pembeli sampai pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya promosi ditentukan perusahaan dengan cara menjumlahkan seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk melaksanakan promosi barang atau produknya

## 2. *On Delivery*

### a. *Pengertian On Delivery*

Layanan pesan antar bukan sesuatu yang baru terutama bagi usaha yang bergerak di bidang kuliner. Umumnya layanan yang disediakan berupa pemesanan lewat telepon. Seiring waktu mahal nya tarif pulsa menjadikan pemesanan lewat telepon kurang diminati. Memasuki era digital dan segala hal nyaris terintegrasi internet, layanan pesan antar makanan turut beradaptasi. Aplikasi pesan antar makanan daring marak bermunculan dan menjadi tren baru di tengah kehidupan masyarakat.<sup>13</sup>

Online Food Delivery adalah sebuah layanan yang menghubungkan konsumen dan restoran secara daring. Layanan ini menyediakan dan menampilkan restoran di kawasan tertentu sesuai dengan lokasi konsumen. Konsumen dapat langsung melihat menu, memesan makanan, hingga melakukan pembayaran melalui aplikasi digital.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> Akbar, M., Satoto, K., & Isnanto, R. 2014. *Pembuatan Aplikasi Layanan Pesan Antar Makanan Pada Sistem Operasi Android*. Transmisi, 16(4), 172.

<sup>14</sup> Setiawan, T., Suharjo, B., & Syamsun, M. 2018. *Strategi Pemasaran Online UMKM Makanan (Studi Kasus di Kecamatan Cibinong)*. Manajemen IKM, 13(2), 126.

Pengguna layanan pesan antar makanan online dapat memilih dan membeli makanan sesuai kebutuhannya dengan mudah dan cepat. Asupan makan yang mengandung kualitas dan kuantitas yang baik dapat memberikan efek baik untuk kesehatan.<sup>15</sup> Sisi lainnya saat ini terjadi peningkatan konsumsi makanan cepat saji setiap bulan pada kalangan mahasiswa, terutama yang berusia kurang dari 24 tahun.<sup>16</sup>

Adanya kemudahan dalam mengakses layanan pesan antar makanan online dapat berdampak pada tidak terkontrolnya jenis dan jumlah makanan yang dibeli. Kebanyakan jenis makanan yang disediakan pada layanan pesan antar makanan online adalah makanan yang tinggi kalori dan rendah serat, serta jarang ditemukan makanan sehat seperti sayur dan buah. Layanan pesan antar makanan online juga menyediakan berbagai kategori makanan dengan mudah.<sup>17</sup>

Survei peneliti melihat bahwa dari 100 pedagang makanan pada aplikasi layanan pesan antar makanan online (Go-Food, GrabFood, Shopee Food), 90% diantaranya menjual makanan berjenis junk food atau empty calorie seperti burger, kwetiau, pasta, nasi goreng, dst. Sejumlah 10% lainnya menjual makanan sehat tetapi tetap tidak

---

<sup>15</sup> Ahmed EA, Ahmed AA, Huque MS, Abdulhameed A, Khan I. 2015. *Obesity among university students : a crosssectional study in Ajman , UAE*. Gulf Med J. 4:17

<sup>16</sup> Yahia N, Brown CA, Rapley M, Chung M. 2016. *Level of nutrition knowledge and its association with fat consumption among college students*. BMC Public Health. 4.

<sup>17</sup> Suryaningsih IB. 2019. *Layanan aplikasi Go-Jek: validasi skala pengukuran IRSQ persepsi konsumen pada penggunaan platform Go-Food*. J Bisnis dan Manaj. 13(2):118.

sesuai prinsip gizi seimbang seperti salad buah (dijual dengan campuran yoghurt atau mayonaise dan topping keju yang melimpah). Menu sayuran pada setiap makanan yang disediakan layanan antar pesan makanan online juga relatif jarang.

*b. Jenis On Delivery*

*1) Go-Food*

Pada 2011 berdiri perusahaan transportasi online yang sampai saat ini masih rutin dibicarakan yaitu Go-Jek. PT. Go-Jek Indonesia merupakan sebuah perusahaan swasta penyedia jasa berbasis teknologi yang bermitra dengan pengendara ojek di beberapa kota di Indonesia, diantaranya Medan, Batam, Palembang, Pekanbaru, Jambi, Padang, Bandar Lampung, Jabodetabek, Bandung, Sukabumi, Yogyakarta, Semarang, Pontianak, Banjarmasin, Manado, Makassar, Surabaya, Denpasar, Mataram dengan rencana pengembangan di kota-kota lainnya pada tahun mendatang.<sup>18</sup> Sistem manajemen dan operasional Go-Jek menggunakan perpaduan teknologi modern startup. Setiap driver Go-Jek menggunakan smartphone dengan aplikasi GPS yang selalu aktif. Pelanggan memesan jasa melalui aplikasi Go-Jek dalam posisi radius 3 km. Panggilan tersebut akan menggetarkan smartphone driver yang tersambung sampai akhirnya pemesanan tersebut dipenuhi.

---

<sup>18</sup> Zaky Wirananta et al., "Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Harga PT GOJEK Terhadap Kepuasan Konsumen GO-FOOD Di Padang," Prosiding Seminar Nasional Pendidikan, Bahasa, Sastra, Seni, Dan Budaya 1, no. 2 (2022): 179–190.

Harga yang sangat terjangkau dan pemesanan yang mudah menjadi ciri khas transportasi online. PT. Go-Jek Indonesia sendiri memberikan berbagai layanan selain jasa antar penumpang (Go-Ride), yaitu jasa pesan antar makanan (Go-Food). Go-food diluncurkan di Indonesia pada Maret 2015 dan kini sudah memiliki 100 ribu merchant di 50 kota. Sejumlah 20% dari 100 ribu merchant yang paling banyak dipesan merupakan franchise makanan. Layanan Go-food dibuat untuk mempermudah konsumen memenuhi kebutuhan pemesanan makanan tanpa perlu datang langsung ke tempat penjual makanan yang diinginkan. Banyak mahasiswa dan kalangan pekerja yang menghabiskan banyak waktu menjalankan aktivitasnya sehingga malas pergi membeli makanan secara langsung dan memilih menggunakan layanan Go-food pada aplikasi Go- Jek.<sup>19</sup>

## 2) *Grab Food*

Grab yang hadir di Indonesia pada 2014 awalnya memperkenalkan GrabTaxi sebagai alat transportasi yang dapat diakses masyarakat secara online. Perkembangan kebutuhan masyarakat membuat Grab memperkenalkan terobosan-terobosan terbaru untuk mempermudah masyarakat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Terobosan-terobosan tersebut bernama

---

<sup>19</sup> Miftahul Jannah, "Hubungan Penggunaan Media Sosial Dan Layanan Pesan Antar Makanan Online Dengan Kualitas Diet Mahasiswa," 2022.

GrabCar, GrabBike, GrabExpress, dan yang terakhir GrabFood. Melihat tren food delivery yang semakin digemari masyarakat, Grab menjadikan GrabFood sebagai solusi yang menawarkan kemudahan bagi masyarakat untuk memesan makanan. GrabFood membuat pelanggan dapat melakukan pemesanan tanpa terbatas ruang dan waktu. Pelanggan hanya perlu memesan melalui aplikasi, menunggu dan makanan akan diantarkan oleh driver.<sup>20</sup>

GrabFood merupakan layanan pesan-antar makanan dengan jangkauan regional yang terluas dan merupakan satu-satunya layanan pesan antar makanan yang beroperasi di tujuh negara di Asia Tenggara yaitu Indonesia, Malaysia, Filipina, Singapura, Thailand, Vietnam, dan Myanmar. Pada 2019 GrabFood telah hadir di 178 kota di Indonesia dengan jumlah volume pengiriman yang meningkat hingga sepuluh kali lipat.<sup>21</sup>

### 3) *Shopee Food*

Shopee merupakan salah satu situs belanja online (e-commerce) terbesar di Indonesia bahkan se-Asia Tenggara versi website resmi Shopee Indonesia pada 2021, termasuk di Taiwan (pertama kali hadir tahun 2015). CEO sekaligus founder Shopee

---

<sup>20</sup> Wijaya, Rizky. 2018. *Pengaruh Kualitas Layanan, Harga, dan Citra Merek Terhadap Loyalitas Pelanggan Grab-Food [skripsi]*. Jakarta. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah. hlm.8

<sup>21</sup> Safriudin M. Jauhari H. Lisnini. 2021. *Pengaruh Ktepatan Waktu, Akurasi, Kesopanan, Kemudahan, Kenyamanan, dan Atribut Pendukung Terhadap Keputusan Menggunakan GrabCar*. *Jurnal Terapan Ilmu Ekonomi, Manajemen, dan Bisnis*. 1(6):298-302

adalah seorang warga Singapura bernama Chris Feng. Shopee merupakan anak perusahaan dari Sea Group sebuah perusahaan publik di Singapura yang memanfaatkan teknologi internet. Pada April 2020 data dari Katadata.co.id menyebut Shopee memperkenalkan layanan pesan antar makanan barunya yang disebut dengan istilah 'Shopee Food'. Shopee Food memiliki fungsi dan tujuan yang sama dengan layanan pesan antar makanan lainnya.<sup>22</sup> Sebelum April 2020 Shopee Food masih bekerjasama dengan Grab dan Go-Jek pada jasa pick up dan pengiriman makanan ke konsumen.

Bisnis layanan pesan antar makanan di Asia meningkat 183% pada 2020. Pada tahun 2019 jumlahnya hanya mencapai 91%. Diantara negara di Asia Indonesia merupakan negara penyumbang penghasilan terbesar dalam bidang layanan pesan antar makanan sebesar 3,7 miliar dollar AS (setara 52,1 triliun rupiah). Shopee Food mulai merekrut mitra (driver) pada 25 November 2020. Tindakan demikian dapat dilihat sebagai bukti kuat Shopee cukup serius mengembangkan Shopee Food. Shopee Food pada awal 2021 sudah mulai beroperasi pertama kali di wilayah Jakarta.<sup>23</sup>

---

<sup>22</sup> Jayani, D.H. (2021). Persaingan Bisnis Pesan Makanan Semakin Sengit. Hal.14.

<sup>23</sup> Catriana, E. (2021, 02 24). Kompas. Retrieved from Kompas.com: <https://money.kompas.com/read/2021/02/24/072440626/5-e-commerce>.

c. Indikator *On Delivery*

1) Diferensiasi

Diferensiasi yaitu bagaimana penjual memberikan pembeda antara produk yang dimiliki dengan mitra Gojek atau Grab lainnya. Diferensiasi produk adalah strategi lain dalam sebuah perusahaan diantaranya adanya iklan dan bentuk usaha penjualan lainnya yang dapat digunakan untuk menciptakan kepercayaan konsumen terhadap suatu merk produk. Untuk menghasilkan *image* yang bertahan lama dapat mengakibatkan meningkatnya biaya untuk para pesaing yang akan masuk atau mengikuti merk suatu produk tersebut. Pemasangan iklan dapat memberikan informasi kepada konsumen yang tujuannya untuk mengubah kinerja pada perusahaan. Tetapi strategi ini akan membutuhkan biaya dan juga menambah kekuatan pasar (*market power*). Perusahaan mendiferensiasikan produksinya melalui iklan, usaha penjualan, dan mengganti desain atau kemasan pada produk.<sup>24</sup> Apabila diferensiasi meningkat, produsen yang menghasilkan produk yang berbeda menjadi kehilangan substitusi untuk yang lainnya, dan jika diferensiasi meningkat, masing-masing produsen akan lebih ke monopoli. Hal itu yang akan membuat kurangnya persaingan pada

---

<sup>24</sup> Stephen Martin, *Industrial Economics : Economics Analysis and Public Policy*, Edisi Kedu. (New York: Maxwell Macmillan Internasional, 1994), 241.

industri.<sup>25</sup>

Dengan adanya diferensiasi produk, konsumen akan lebih tertarik karena barang yang dihasilkan oleh perusahaan dianggap berbeda, terdapat banyak pilihan baik itu dari segi rasa, warna, bentuk maupun kemasan yang disajikan atau unik menurut konsumen sehingga konsumen tertarik untuk membeli produk yang dihasilkan oleh perusahaan yang melakukan diferensiasi produk

## 2) Rating

Penelitian yang dilakukan oleh Chen & Chang<sup>26</sup> menyebutkan terdapat tiga kategori dalam metode evaluasi pada *online reviews*:

- a) Rating: Rating adalah simbolisasi standard dan representasi dari kepuasan *customer* secara keseluruhan terhadap pemasar produk ataupun pelayanan yang diberikan (pada umumnya simbolisasi diberikan dengan tanda bintang dimulai dari 1 sampai 5), semakin banyak bintang yang diberikan maka akan merefleksikan tingkat kepuasan terhadap produk ataupun pelayanan.

---

<sup>25</sup> Stephen Martin, *Industrial Economics : Economics Analysis and Public Policy*, Edisi Kedu. (New York: Maxwell Macmillan Internasional, 1994), 241.

<sup>26</sup> Chia-Chen Chen and Ya-Ching Chang, "What Drives Purchase Intention on Airbnb? Perspectives of Consumer Reviews, Information Quality, and Media Richness," *Telematics and Informatics* 35, no. 5 (2018): 1512–1523.

- b) Rating volume: Rating volume merupakan seluruh rating dari seluruh kategori yang diakumulasikan.
  - c) Review: Review adalah komentar yang diberikan melalui pesan teks yang mendeskripsikan pengalaman ataupun kepuasan konsumen terhadap produk ataupun pelayanan. Sedangkan calon konsumen yang lain akan berpotensi membaca hasil review sebagai referensi.
- 3) Display produk

Menurut Rahmadana,<sup>27</sup> display produk adalah penataan barang dagangan ditempat tertentu dengan tujuan menarik minat konsumen, memudahkan konsumen untuk melihat serta memilih dan akhirnya membeli produk atau barang yang ditawarkan. Display produk yaitu bagaimana penjual memberikan gambar terkait produk semenarik mungkin dan memberikan keterangan yang jelas dan sesuai. Adapun dimensi yang digunakan meliputi:

- a) Penataan produk rapi dan bersih,
- b) Pemajangan produk mudah dilihat,
- c) Sarana pemajangan produk informatif,
- d) Kemudahan memperoleh barang,
- e) Menarik.

---

<sup>27</sup> Agus Suprayogi et al., "Pengaruh Display Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Alfamart Cabang Pondok Jagung Tangerang Selatan," *Jurnal Tadbir Peradaban* 2, no. 1 (2022): 58–66.

#### d. Hubungan *On Delivery* dan Omzet Penjualan

Dengan melakukan kerja sama dengan Grab Food, Go Food, dan Shopee Food. Beberapa keuntungan bisa didapatkan. Karena sistem pemesanan makanan yang ditawarkan ketiganya sangat baik. Hanya dengan modal kecil saja sudah bisa menjalankan bisnis kuliner. Selain bisa menguntungkan secara finansial. Pengusaha kuliner pun bisa mendapatkan keuntungan lainnya. Jika sebelumnya pengusaha kesulitan dalam memasarkan produk kini hal tersebut bisa diatasi.<sup>28</sup>

### 3. Jam Kerja Operasioanl

#### a. Definisi Jam Kerja

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, Jam kerja adalah suatu waktu yang dibuat untuk karyawan saat bekerja. Jam kerja adalah waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau menyediakan barang dan jasa. Jam kerja berhubungan dengan produktivitas kerja dan kesejahteraan karyawan. Artinya lamanya waktu kerja merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi pendapatan dan hasil kerja. Secara umum, semakin banyak waktu yang dihabiskan seseorang di tempat kerja, semakin tinggi produktivitasnya meningkatkan pendapatannya.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Ngalino, "Dampak Keberadaan Gofood Dan Grabfood Terhadap Penjualan Usaha Kuliner Di Kecamatan Sukarami Palembang," *Jurnal Adminika Volume 8. No. 2, Juli -Desember 2022* 8, no. 2 (2022): 1–17.

<sup>29</sup> *Ibid.*, 425.

b. Indikator Jam Kerja

1) Waktu kerja

Dalam UU No. 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan, dijelaskan waktu kerja meliputi:

- a) 7 jam per hari dan 40 jam per minggu, 6 hari kerja per minggu; atau
- b) 8 jam per hari dan 40 jam per minggu, 5 hari kerja per minggu.<sup>30</sup>

2) Waktu lembur

Dalam pasal 78 ayat 1, UU No.13 tahun 2003 menetapkan bahwa pemilik usaha yang mempekerjakan pekerja/karyawan diluar jam kerja yang disebutkan dalam Pasal 77 ayat 2 harus memenuhi persyaratan sebagai berikut:

- a) Adanya kesepakatan perkerja/karyawan yang bersangkutan
- b) Lembur tidak boleh melebihi 3 jam dalam 1 hari dan 14 jam dalam 1 minggu.

Pemilik usaha yang mempekerjakan karyawan/pekerja di luar jam kerja tersebut di atas wajib membayar lembur. Aturan lembur di atas tidak berlaku dalam sektor usaha.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 77 Ayat 2

<sup>31</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 78.

### 3) Waktu istirahat

Pasal 79 ayat 1 dan 2, UU No.13 tahun 2003 pemilik usaha wajib memberikan waktu istirahat dan hari libur bagi pekerja/karyawan, antara lain:

- a) Istirahat antara jam kerja, sekurang-kurangnya setengah jam setelah bekerja selama 4 (empat) jam berturut-turut, istirahat tersebut tidak termasuk jam kerja.
- b) Waktu istirahat mingguan 1 (satu) hari dalam 6 (enam) hari kerja dalam 1 (satu) minggu atau 2 (dua) hari dalam 5 (lima) hari kerja dalam 1 (satu) minggu;
- c) Cuti tahunan paling singkat 12 (dua belas) hari kerja setelah pekerja/karyawan bekerja terus menerus selama 12 (dua belas) bulan;
- d) Istirahat paling lama sekurang-kurangnya 2 (dua) bulan pada tahun ketujuh dan kedelapan masing-masing 1 (satu) bulan bagi karyawan yang telah bekerja terus menerus selama 6 (enam) tahun pada perusahaan yang sama sesuai ketentuan. pekerja/karyawan tidak berhak atas cuti tahunan selama 2 (dua) tahun berikutnya dan selanjutnya dalam kelipatan 6 (enam) tahun masa kerja.<sup>32</sup>

---

<sup>32</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 79.

c. Hubungan Jam Kerja dan Omzet Penjualan

Seseorang *workaholic* dan orang yang merasa kebutuhan hidupnya belum tercukupi akan lebih bersemangat menjalankan usahanya dengan menambah jam operasional atau bahkan merelakan waktu istirahatnya agar mendapat hasil yang lebih berbeda dengan orang yang bukan *workaholic* akan bekerja sekedar untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Dengan demikian perbedaan tingkat penjualan tergantung dengan seberapa lama seseorang bekerja atau menjalankan usaha.<sup>33</sup>

Dalam sektor informal, ketentuan waktu kerja umumnya lebih fleksibel dari waktu kerja yang telah ditetapkan dalam Undang-Undang Republik Indonesia tersebut. Biasanya, sektor informal memiliki intensitas kerja atau jam operasional yang variatif. Dalam penelitian ini, yang dimaksud jam kerja adalah waktu yang dicurahkan oleh pemilik dalam menjalankan usahanya di Kecamatan Dolopo mulai dari buka hingga usaha tersebut tutup, yang diukur dengan satuan jam/hari.

## B. Kajian Pustaka

Penelitian terdahulu berfungsi untuk melihat persamaan dan perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan diteliti, sehingga dapat menjadi panduan atau referensi bagi peneliti untuk melakukan penelitian yang akan diteliti.

---

<sup>33</sup> Samuelson dan Nordhaus, *Mikro Ekonomi*, 425

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil Penelitian
1	Budi Prihatmingtyas (2019)	Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Landungsari	1. Perbedaan lokasi dan responden penelitian yang dilakukan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) lama usaha berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang di pasar Landungsari, dimana lama usaha yang kurang dari 1 tahun perlu meningkatkan ketrampilan pendekatan kepada konsumen; (2) jam kerja berpengaruh negatif terhadap pendapatan pedagang pasar di Landungsari, namun jam kerja dipagi hari cukup menjanjikan karena banyak konsumen berkunjung ke pasar untuk berbelanja berbagai kebutuhan. <sup>34</sup>

<sup>34</sup> Budi Prihatmingtyas, "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Ladungsari" 7, no. 2 (2019): 147–154.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil Penelitian
2	Ayu Linjanari (2023)	Pengaruh Etika Bisnis Islam Dan Pemasaran Online Melalui Grabfood Terhadap Peningkatan Omzet Usaha Kuliner	1. Lokasi Objek Penelitian Berbeda. 2. Perbedaan pada penggunaan variabel Etika Bisnis Islam	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pemasaran <i>online</i> grabfood berpengaruh secara positif signifikan terhadap peningkatan omzet, yang dibuktikan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ (2,420 > 2,005) dan nilai signifikansi $0,019 < 0,05$ . Dengan demikian H2 yang menyatakan ada pengaruh pemasaran <i>online</i> grabfood terhadap peningkatan omzet secara parsial dan signifikan diterima. <sup>35</sup>
3	Wike Anggraini (2019)	Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah	1. Perbedaan lokasi dan responden penelitian yang dilakukan	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel modal dan jam kerja berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang dengan nilai signifikan 3,647 dan 2,523. Sedangkan variabel lama usaha tidak berpengaruh terhadap pendapatan dengan nilai

<sup>35</sup> A Linjanari, "Pengaruh Etika Bisnis Islam Dan Pemasaran Online Melalui Grabfood Terhadap Peningkatan Omzet Usaha Kuliner (Studi Pada Usaha Kuliner Grabfood Partner Kabupaten Magetan)", Skripsi, (2023).

				signifikansi 1,306. Akan tetapi ketika dilakukan pengujian secara bersama – sama, semua variabel berpengaruh secara signifikan dengan nilai signifikansi 11,674. <sup>36</sup>
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil Penelitian
4	Yanuarti Dwi Kusumawardani (2019)	Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang	1. Perbedaan lokasi dan responden penelitian yang dilakukan	Secara simultan hasil dari penelitian menunjukkan bahwa variabel modal, jam kerja, lama usaha, dan lokasi usaha berpengaruh signifikan terhadap pendapatan pedagang fresh market. Dengan nilai probabilitas F-Statistik 0,0000. Hal ini berarti modal, jam kerja, lama usaha dan lokasi usaha memberikan pengaruh yang positif terhadap pendapatan

<sup>36</sup> Wike Angraini, Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu), Skripsi, 2019.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil Penelitian
				pedagang di fresh market Citraland. <sup>37</sup>
5	Ane Puji Lestari (2020)	Analisis Pengaruh Modal Kerja, Jam Kerja Dan Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Balong Kabupaten Ponorogo	1. Lokasi objek penelitian berbeda. 2. Perbedaan pada penggunaan variabel Kepuasan Kerja Karyawan	Jam kerja berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Balong. Hal tersebut dibuktikan nilai signifiikansi uji t sebesar 0,160 lebih kecil dari 0,05 ( $\alpha = 5\%$ ) sehingga tolak H0 jadi dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh X2 terhadap Y signifikan. <sup>38</sup>
6	Nursyamsu, Irfan, Ibrahim R. Mangge, Dan Moh. Anwar Zainuddin (2020)	Pengaruh Modal Kerja Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kelurahan Kabonena	1. Lokasi objek penelitian berbeda. 2. Perbedaan pada penggunaan variabel Pendapatan Pedagang Kaki Lima	Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel jam kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kelurahan Kabonena. <sup>39</sup>

<sup>37</sup> Yanuarti Dwi Kusumawardani, "Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, Lama Usaha, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Fresh Market Citraland Surabaya Barat), Universitas Wijaya Kusuma Surabaya. 561, no. 3 (2019)

<sup>38</sup> Ane Pujilestari, "Analisis Pengaruh Modal Kerja , Jam Kerja Dan Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Balong Kabupaten Ponorogo," Skripsi (2020): 1-99.

<sup>39</sup> Nursyamsu Nursyamsu et al., "Pengaruh Modal Kerja Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kelurahan Kabonena," Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis Islam 2, no. 1 (2020): 90-105.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil Penelitian
7	Rima Devi Satriani (2020)	Pengaruh Gaji Dan Jam Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Ud. Hasby Mlarak Dengan Kompensasi Sebagai Variabel Intervening	1. Lokasi objek penelitian berbeda. 2. Perbedaan pada penggunaan variabel Kepuasan Kerja Karyawan	1. Jam kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kompensasi kerja di UD. Hasby Mlarak. 2. Jam kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap kepuasan kerja di UD. Hasby Mlarak. <sup>40</sup>
8	Sry Wahyuni (2020)	Analisis Dampak Keberadaan <i>Go Food</i> Dan <i>Grab Food</i> Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner	1. Perbedaan pada jenis penelitian kualitatif. 2. Lokasi objek penelitian berbeda.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan <i>Go Food</i> dan <i>Grab Food</i> sangat membantu pengusaha kuliner dalam bentuk pemasaran dan meningkatkan penjualan. Para pelaku bisnis kuliner menyatakan bahwa ada peningkatan dalam penjualan setelah bergabung dengan layanan <i>Go Food</i> dan <i>Grab Food</i> . <sup>41</sup>

<sup>40</sup> Rima Devi Satriani, "Pengaruh Gaji Dan Jam Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Ud. Hasby Mlarak Dengan Kompensasi Sebagai Variabel Intervening" 21, no. 1 (2020): 1-9.

<sup>41</sup> Wahyuni S, "Analisis Dampak Keberadaan Gofood Dan Grabfood Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner," *Analisis Dampak Keberadaan Go Food Dan Grab Food Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner* (2020): 1-98., 2020.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil Penelitian
9	Mimi Cahayani (2021)	Analisis Keberadaan <i>Go Food</i> Dan <i>Grab Food</i> Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner Di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram	1. Lokasi Objek Penelitian Berbeda. 2. Perbedaan Pada Jenis Penelitian Kualitatif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan <i>Go Food</i> dan <i>Grab Food</i> sangat membantu pengusaha kuliner dalam bentuk pemasaran dan meningkatkan penjualan. Para pelaku bisnis kuliner menyatakan bahwa ada peningkatan dalam penjualan setelah bergabung dengan layanan <i>Go Food</i> dan <i>Grab Food</i> . <sup>42</sup>
10	Muhamad Kadir Yanto (2021)	Dampak <i>Grab-Food</i> Terhadap Umkm Kota Bengkulu Ditinjau Dalam Ekonomi Islam Tahun 2021	1. Perbedaan pada jenis penelitian kualitatif. 2. Lokasi objek penelitian berbeda. 3. Perbedaan pada penggunaan variabel UMKM Kota Bengkulu	Hasil penelitian ini menunjukkan terdapat dampak positif terhadap pelaku UMKM yang bergabung ke dalam aplikasi <i>Grab Food</i> dan tingkat pendapatan pelaku UMKM mengalami kenaikan dalam penjualan setelah bergabung dengan <i>Grab food</i> . <sup>43</sup>

<sup>42</sup> Mimi Cahayani, "Analisis Keberadaan *Go Food* Dan *Grab Food* Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner Di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram," *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Kewirausahaan)* 5, No. 1 (2021): 90–103.

<sup>43</sup> Muhamad Kadir Yanto, "Dampak *Grab-Food* Terhadap Umkm Kota Bengkulu Ditinjau Dalam Ekonomi Islam Tahun 2021," (2021): 0–47.

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil Penelitian
11	Nisa Miftaql Rohmah (2021)	Pengaruh Modal Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mlilir Kabupaten Madiun	Dalam Ekonomi Islam Tahun 2021 1. Lokasi objek penelitian berbeda. 2. Perbedaan pada penggunaan variabel Pendapatan Pedagang	Jam kerja berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Mlilir Kabupaten Madiun dibuktikan dengan hasil uji t diketahui nilai signifikansi sebesar $0,022 < 0,05$ , artinya jam kerja signifikan terhadap pendapatan pedagang pasar Mlilir Kabupaten Madiun. <sup>44</sup>
12	Nanda Rizqi Fahriza (2023)	Pengaruh Lokasi Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Ponorogo	1. Lokasi objek penelitian berbeda. 2. Perbedaan pada penggunaan variabel lokasi usaha	Hasil penelitian menunjukkan bahwa berdasarkan uji t secara parsial Variabel jam kerja ( $X_2$ ) terhadap pendapatan ( $Y$ ) menghasilkan nilai signifikansi uji t sebesar $0,000 < 0,05$ ( $\alpha = 5\%$ ) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat peingaruh

<sup>44</sup> Nisa Miftaql Rohmah, "Pengaruh Modal Dan Jam Kerja Terhadap" 10, no. 10 (2021): 829–838.

				<p>parsial seicara signifikan antara variabeil jam kerja (<math>X_2</math>) deingan pendapatan (<math>Y</math>) Koeifisiein reigreisi (<math>b_2</math>) seibeisar 0,000 artinya seitiap jam kerja naik 1 satuan maka pendapatan pedagang beirtambah seibeisar 0,143 satuan deingan asuumsi variabeil lainnya dianggap teitap. Koeifisiein beirnilai positif antara jam kerja dengan pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Ponorogo, maka seimakin lama jam kerja maka pendapatan yang dihasilkan juga semakin tinggi.<sup>45</sup></p>
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil Penelitian
13	Sirrul Hayati Dan Siti Reuni Inayati (2022)	Eksistensi <i>Grab Food</i> Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di Kabupaten Lombok Timur	<p>1. Perbedaan pada jenis penelitian kualitatif.</p> <p>2. Lokasi objek penelitian berbeda.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberadaan atau eksistensi transportasi online <i>grab food</i> berpengaruh dan memiliki dampak</p>

<sup>45</sup> Nanda Rizqi Fahriza, "Pengaruh Lokasi Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Ponorogo," 2023.

			3. Perbedaan pada penggunaan variabel Omzet Bisnis Kuliner	yang besar terhadap bisnis kuliner yang ada di Lombok Timur khususnya di kota Selong. <sup>46</sup>
No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Perbedaan	Hasil Penelitian
14	Vidya Fathimah (2022)	Dampak Penggunaan Aplikasi Layanan <i>Go-Food</i> Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengusaha Kuliner Saat Pandemi Covid-19	1. Lokasi objek penelitian berbeda. 2. Perbedaan pada penggunaan variabel Pendapatan Pengusaha Kuliner	Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan sebelum memakai layanan <i>Go Food</i> dan sesudah memakai Layanan <i>Go Food</i> , pendapatan rata-rata pengusaha kuliner lebih meningkat setelah memakai Layanan <i>Go Food</i> . <sup>47</sup>
15	Herlina Bela Pertiwi (2023)	Pengaruh Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun-Alun Magetan.	1. Lokasi objek penelitian berbeda. 2. Perbedaan pada penggunaan variabel pendapatan pedagang kaki lima di	Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1). Berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa jam kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan

<sup>46</sup> Surrul Hayati and Siti Reuni Inayati, "Eksistensi Grab Food Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di Kabupaten Lombok Timur," *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)* 6, no. 1 (2022): 171–185.

<sup>47</sup> Vidya Fathimah, "Dampak Penggunaan Aplikasi Layanan *Go-Food* Dalam Meningkatkan Pendapatan Pengusaha Kuliner Saat Pandemi Covid-19," *KNOWLEDGE: Jurnal Inovasi Hasil Penelitian dan Pengembangan* 2, no. 2 (2022): 116–124.

			Alun-alun Magetan.	pedagang kaki lima. 2). Berdasarkan hasil uji t menunjukkan bahwa lama usaha berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima. 3). Berdasarkan hasil uji F menunjukkan bahwa secara simultan (bersama-sama) jam kerja dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima. <sup>48</sup>
--	--	--	--------------------	---

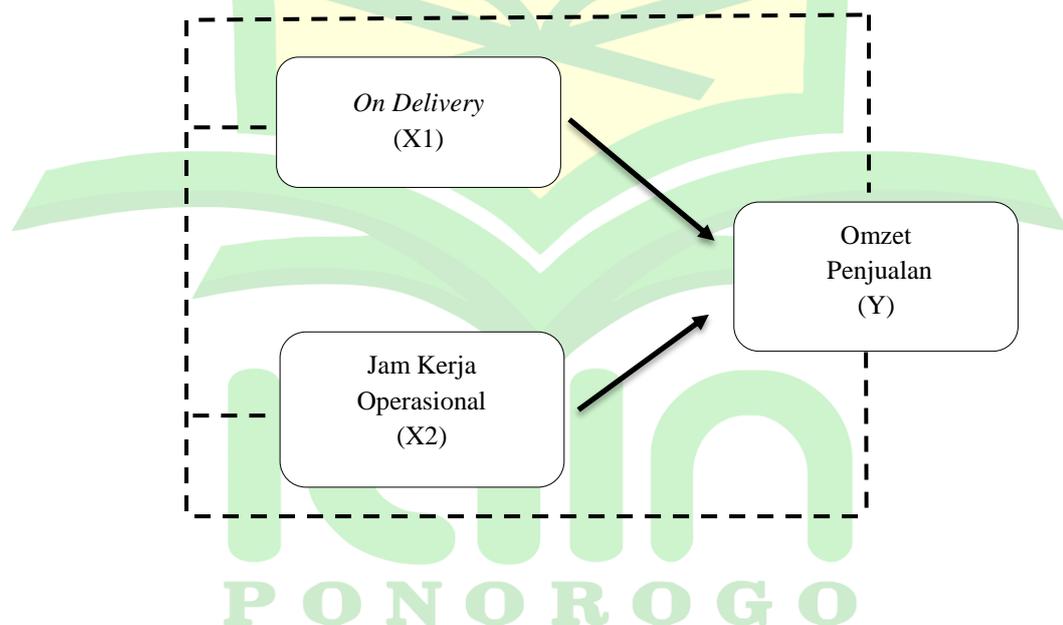
Dalam penelitian ini saya mengambil judul “Pengaruh *On Delivery* dan Jam Kerja Operasional Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner di Dolopo Madiun”. Sesuai telaah pustaka diatas penelitian ini tentunya berbeda dengan penelitian penelitian sebelumnya seperti adanya perbedaan beberapa variabel tertentu, lokasi penelitian serta responden yang juga berbeda. Penelitian ini juga mempunyai variabel yang sama dari beberapa penelitian sebelumnya. Penelitian ini akan mengulas seberapa besar

<sup>48</sup> Herlina Pertiwi, “Pengaruh Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun-Alun Magetan, (2023),” *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., no. Mi (1967): 5–24.

pengaruh *on delivery* dan jam kerja operasional terhadap omzet penjualan usaha kuliner yang ada di Dolopo Madiun

### C. Kerangka Berpikir

Kerangka berfikir yang baik dapat menjelaskan secara teoritis keterkaitan antar variabel penelitian yang akan diteliti. Jadi kerangka berfikir dapat menjelaskan secara teoritis hubungan antara variabel independen dan dependen.<sup>49</sup> Berdasarkan teori yang telah diuraikan sebelumnya, variabel yang dipakai dalam penelitian ini adalah *On Delivery* dan Jam Kerja Operasional. Sehingga dapat disusun kerangka pemikiran seperti berikut ini:



<sup>49</sup> V.Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2019), 66.

Keterangan :

————— : Pengaruh Secara Parsial (X1 Terhadap Y, X2 Terhadap Y)

- - - - - : Secara Simultan (X1, X2 Terhadap Y)

Gambar 2.1  
Kerangka Penelitian

Berdasarkan Kerangka pemikiran diatas diketahui bahwa omzet penjualan usaha kuliner yang ada di Dolopo Madiun dipengaruhi oleh faktor *on delivery* dan jam kerja operasional. Jika adanya *on delivery* dan jam kerja operasional yang signifikan maka omzet penjualan usaha kuliner di daerah Dolopo Madiun akan berpengaruh secara signifikan pula. Omzet penjualan usaha kuliner dapat terpengaruh jika didukung oleh adanya *on delivery* dan jam kerja operasional.

#### D. Hipotesis

Hipotesis merupakan pernyataan mengenai populasi. Data kemudian digunakan untuk memeriksa suatu kelayakan dari pernyataan.<sup>50</sup> Hipotesis merupakan pernyataan tentatif tentang hubungan antara beberapa dua variabel atau lebih. Hipotesis merupakan dugaan sementara dari jawaban rumusan masalah penelitian.<sup>51</sup> Hipotesis ini dimaksudkan untuk memberi arah keputusan atau kesimpulan bagi analisis penelitian. Dengan demikian, kesimpulan hipotesis sementara yang akan diuji kebenarannya dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

<sup>50</sup> Lind, Marchal dan Wathen, *Teknik-Teknik Statiska dalam Bisnis dan Ekonomi*, terj. Romi Bhakti Hartanto (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2014), 360.

<sup>51</sup> Ibid, 68.

## 1. Pengaruh *On Delivery* Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner di Dolopo Madiun

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Mimi Cahayani yang berjudul “Analisis Keberadaan *Go Food* Dan *Grab Food* Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner Di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram” tahun 2021 menyatakan bahwa keberadaan *Go Food* dan *Grab Food* sangat membantu pengusaha kuliner dalam bentuk pemasaran dan meningkatkan penjualan. Para pelaku bisnis kuliner menyatakan bahwa ada peningkatan dalam penjualan setelah bergabung dengan layanan *Go Food* dan *Grab Food*.<sup>52</sup> Sehingga berdasarkan teori dan penelitian terdahulu penulis membuat hipotesis sebagai berikut:

$H_a^1$  : *On Delivery* berpengaruh terhadap Omzet Penjualan usaha kuliner yang ada di Dolopo Madiun.

$H_o^1$  : *On Delivery* tidak berpengaruh terhadap Omzet Penjualan usaha kuliner yang ada di Dolopo Madiun.

## 2. Pengaruh Jam Kerja Operasional Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner di Dolopo Madiun

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nursyamsu, Irfan, Ibrahim R. Mangge, dan Moh. Anwar Zainuddin yang berjudul “Pengaruh Modal Kerja dan Jam Kerja Terhadap

---

<sup>52</sup> Cahayani, “Analisis Keberadaan *Go Food* Dan *Grab Food* Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner Di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram.”

Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kelurahan Kabonena” tahun 2020 menyatakan bahwa variabel jam kerja berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kelurahan Kabonena.<sup>53</sup> Sehingga berdasarkan teori dan penelitian terdahulu penulis membuat hipotesis sebagai berikut:

$H_a^2$  : Jam kerja operasional berpengaruh terhadap Omzet Penjualan usaha kuliner yang ada di Dolopo Madiun.

$H_o^2$  : Jam kerja operasional tidak berpengaruh terhadap Omzet Penjualan usaha kuliner yang ada di Dolopo Madiun.

### 3. Pengaruh *On Delivery* dan Jam Kerja Operasional Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner di Dolopo Madiun

Hipotesis terakhir yang digunakan peneliti yaitu apakah *on delivery* dan jam kerja operasional berpengaruh secara simultan (bersama). Sehingga berdasarkan teori dan studi penelitian terdahulu penulis membuat hipotesis sebagai berikut:

$H_a^3$  : *On delivery* dan jam kerja operasional berpengaruh terhadap Omzet Penjualan usaha kuliner yang ada di Dolopo Madiun.

$H_o^3$  : *On delivery* dan jam kerja operasional tidak berpengaruh terhadap Omzet Penjualan usaha kuliner yang ada di Dolopo Madiun.

---

<sup>53</sup> Nursyamsu et al., “Pengaruh Modal Kerja Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kelurahan Kabonena.”

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Rancangan Penelitian**

Rancangan penelitian merupakan pedoman cara mengumpulkan serta menganalisis data secara sistematis dan terarah agar penelitian bisa dilakukan secara efisien sesuai tujuan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif untuk meneliti angka pada sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah dirancang sebelumnya.

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian survey. Penelitian yang dilakukan untuk mengumpulkan informasi yang dilakukan dengan cara menyusun daftar pertanyaan yang diajukan pada responden. Pengumpulan data menggunakan kuesioner, dibuat sejumlah pertanyaan untuk diisi oleh responden.<sup>1</sup> Dengan menggunakan penelitian kuantitatif peneliti berusaha menganalisis apakah *on delivery* dan jam kerja operasional berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Dolopo Madiun.

#### **B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional**

##### **1. Variabel penelitian**

Variabel penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, obyek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang

---

<sup>1</sup> Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Bru Press, 2015), 13.

ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>2</sup> Berikut ini dua jenis variabel yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain:

- a. Variabel independen (variabel X) merupakan variabel bebas yang memengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya variabel dependen (terikat). Dalam penelitian ini variabel independennya adalah *on delivery* dan jam kerja operasional.
- b. Variabel dependen (variabel Y) merupakan variabel terikat yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel independen (bebas). Dalam penelitian ini variabel dependennya adalah omzet penjualan usaha kuliner.

## 2. Definisi Operasional

Definisi operasional adalah variabel penelitian yang dimaksudkan untuk memahami arti setiap variabel penelitian sebelum dilakukan analisis, instrument, serta sumber pengukuran berasal dari mana.<sup>3</sup> Pada tabel berikut ini dijelaskan tentang variabel dan definisi operasional yang dipakai dalam penelitian ini:



---

<sup>2</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D* (Bandung: Alfabeta, 2015), 38.

<sup>3</sup> Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Bru Press, 2015), 76.

**Tabel 3.1**  
**Definisi Operasional**

No.	Variabel	Definisi	Indikator	Butir Soal	Sumber
1	Omzet Penjualan (Y)	<p>Omzet adalah akumulasi dari kegiatan menjual suatu produk barang dan jasa yang dihitung secara keseluruhan selama jangka waktu tertentu atau dalam satu proses akuntansi. Sebagai suatu kelompok atau organisasi yang memiliki tujuan dan berorientasi pada hasil keuntungan maka omzet memiliki peran yang penting.</p>	<p>1. Kualitas Produk 2. Selera Konsumen 3. Kemampuan Penjual 4. Persaingan Pasar</p>	<p>1-2 3-4 5-6 7-8</p>	<p>Basu Swastha &amp; Irawan. 2005 Manajemen Pemasaran Modern. Liberty, Yogyakarta.</p>

No.	Variabel	Definisi	Indikator	Butir Soal	Sumber
2	On Delivery)	Pemanfaatan on delivery merupakan penggunaan layanan yang diberikan oleh aplikasi transportasi online Gojek, Grab, dan shopee.	1. Diferensiasi	9-10	U A Firdausi, "Analisis Pengaruh Penerapan Pemasaran Berbasis Teknologi Informasi Terhadap Peningkatan Penjualan Produk (Studi Kasus Pada Ukm Di Kabupaten Sidoarjo)" (2021): 1–23
			2. Rating	11-12	
			3. Display Produk <sup>4</sup>	13-14	
3	Jam Kerja (X)	Jam kerja adalah waktu yang digunakan untuk melakukan pekerjaan yang biasanya dilaksanakan pada siang hari dan/atau malam hari. Waktu kerja merupakan salah satu faktor yang penting dan perlu mendapat perhatian dalam sistem produksi. Waktu kerja berperan dalam penentuan produktivitas	1. Waktu Kerja	15-16	Samuelson dan Nordhaus, <i>Mikro Ekonomi</i> , 425
			2. Waktu Lembur	17-18	
			3. Waktu Istirahat <sup>5</sup>	19-20	

<sup>4</sup> Suprayogi et al., "Pengaruh Display Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Alfamart Cabang Pondok Jagung Tangerang Selatan."

<sup>5</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 79.

		kerja serta dapat menjadi tolak ukur untuk menentukan metode kerja yang terbaik dalam penyelesaian suatu pekerjaan.			
--	--	---	--	--	--

### C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian yang digunakan untuk memperoleh informasi mengenai data yang diperlukan berdasarkan pertimbangan tertentu. Penelitian ini dilakukan di daerah Dolopo Madiun dan periode waktu penelitian dilakukan pada bulan Oktober 2023 sampai dengan bulan Desember 2023. Alasan peneliti memilih lokasi tersebut karena pada penelitian ini memiliki obyek dan sumber data yang sesuai untuk penelitian yang akan dilakukan ini.

### D. Populasi dan Sampel

#### 1. Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.<sup>6</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik atau pengusaha usaha kuliner. Namun, dalam penelitian ini akan dilakukan penelitian tentang omzet penjualan usaha kuliner yang ada di daerah Dolopo, sehingga populasi yang akan digunakan dalam penelitian ini

<sup>6</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R & D*, 80.

adalah para pemilik atau pengusaha kuliner yang ada di daerah Dolopo sebanyak 80 pedagang.

## 2. Sampel

Sampel adalah bagian dari sejumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga, dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi.<sup>7</sup>

Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik *Sampling Jenuh* adalah teknik pengambilan sampel yang seluruh anggota populasi dijadikan sampel. Hal ini biasanya terjadi ketika populasinya relatif kecil, kurang dari 30 orang, atau ketika penelitian ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Istilah lain dari sampel jenuh adalah sensus, yaitu seluruh anggota populasi dijadikan sampel.<sup>8</sup> Maka dapat diketahui bahwa sampel yang akan digunakan peneliti adalah sebanyak 80 responden.

---

<sup>7</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 81.

<sup>8</sup> Ibid, 85.

## E. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini bertujuan untuk menggali data dan menguji apakah ada terkait pengaruh *on delivery* dan jam kerja operasional terhadap omzet penjualan. Menurut sifatnya, jenis penelitian ini termasuk penelitian kuantitatif. Sedangkan sumber data penelitian ini menurut cara memperolehnya berdasarkan data primer dan data sekunder.

### 1. Data Primer

Data primer bersumber dari penyebaran kuesioner yang berisi item pertanyaan yang akan dijawab oleh responden yaitu pengusaha usaha kuliner di daerah dolopo untuk mengetahui variabel *on delivery* dan jam kerja berpengaruh terhadap omzet penjualan.

### 2. Data Sekunder

Yaitu data yang bersumber dari perusahaan, bahan dokumentasi serta artikel yang memiliki relevansi dengan penelitian ini. Data sekunder dalam penelitian ini adalah kajian pustaka, serta jurnal-jurnal tentang pengaruh *on delivery* dan jam kerja terhadap omzet penjualan usaha kuliner yang ada di daerah Dolopo.<sup>9</sup>

## F. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan metode kuesioner.

### 1. Kuesioner (Angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan

---

<sup>9</sup> Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Bru Press, 2015), 156.

dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang efisien bila peneliti tahu dengan pasti variabel yang akan diukur dan tahu apa yang bisa diharapkan dari responden. Kuesioner ini merupakan teknik pengumpulan data yang dinilai efektif dalam mengukur variable yang menggunakan responden dalam jumlah besar dan tersebar di beberapa wilayah atau tempat.<sup>10</sup> Dalam rangka mengukur setiap variable dalam penelitian ini, peneliti menggunakan skala *likert* yaitu tersedia jawaban untuk responden di setiap pernyataan yang disediakan yaitu jawaban sangat setuju (SS), setuju (S), tidak setuju (TS), sangat tidak setuju (STS).<sup>11</sup>

Pada pengamatan ini dengan memberikan kuisisioner (angket) dengan alat bantu *google form* yang akan dikirimkan *online* melalui sosial media *Whatsapp*, pada beberapa responden pemilik atau pengusaha usaha kuliner yang ada di daerah Dolopo. Kuisisioner tersebut berisi tentang pengaruh *on delivery* dan jam kerja terhadap omzet penjualan usaha kuliner yang ada di daerah Dolopo.

### **G. Instrumen Penelitian**

Instrumen penelitian merupakan alat bantu yang dipilih dan digunakan oleh peneliti dalam kegiatannya mengumpulkan data agar kegiatan tersebut menjadi sistematis dan dipermudah olehnya. Pembuatan instrumen harus

---

<sup>10</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2013), 142

<sup>11</sup> Tukiran Taniredja, Hidayati Mustafidah, *Penelitian Kuantitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014), 45

mengacu pada variabel penelitian, definisi operasional dan skala pengukurannya.<sup>12</sup> Dalam penelitian ini jenis instrumen penelitian yang digunakan yaitu kuesioner. Sedangkan skala pengukuran kuesionernya menggunakan skala *likert*. Dengan skala *likert* variabel yang akan diukur dijabarkan menjadi indikator variabel. Kemudian indikator tersebut dijadikan tolak ukur untuk menyusun butir-butir pertanyaan.<sup>13</sup>

Adapun pelaksanaannya, angket diberikan kepada pemilik atau pengusaha usaha kuliner yang ada di daerah Dolopo agar mereka mengisi sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Dalam skala yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengukur sikap, pendapat dan persepsi seseorang terhadap topik yang telah ditetapkan oleh peneliti. Saat digunakan skala *likert* memberi pertanyaan dengan kode skor seperti berikut ini:

1. Sangat Setuju (SS) = 4
2. Setuju (S) = 3
3. Tidak Setuju (TS) = 2
4. Sangat Tidak Setuju (STS) = 1

#### H. Validasi dan Reabilitas Instrumen

##### 1. Validitas

Validitas adalah suatu indikator yang menunjukkan sejauh mana suatu instrument penelitian dapat diandalkan atau sah. Pengujian validitas berkaitan dengan seberapa baik instrument tersebut menjalankan fungsinya. Instrument dianggap valid jika dapat efektif digunakan untuk

---

<sup>12</sup> Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, 97.

<sup>13</sup> Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis Dan Ekonomi*, 104.

mengukur hal yang dimaksudkan.<sup>14</sup> Dalam pengujian validitas, pembuatan kesimpulan dari skor angka diarahkan agar menjadi relevan, bermakna, dan berguna. Validitas dinilai berdasarkan karakteristik populasi, tujuan dan lingkungan dimana pengukuran dilakukan. Oleh karena itu, hasil yang diperoleh dianggap valid dalam suatu situasi tertentu dan dapat dianggap tidak valid dalam situasi yang berbeda.<sup>15</sup>

Untuk mengukur kevalidan instrument penelitian, digunakan rumus koefisien korelasi *product moment* oleh Karl Pearson yaitu:<sup>16</sup>

$$r_{xy} = \frac{N \sum x_i y_i - (\sum x_i)(\sum y_i)}{\sqrt{[N \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2][N \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2]}}$$

Dasar pengambilan keputusan sebagai berikut, kuesioner dikatakan jika:

- a. Jika  $r$  hitung positif serta  $> r$  tabel berarti valid
- b. Jika  $r$  hitung positif serta  $< r$  tabel berarti tidak valid
- c. Maka indeks korelasinya ( $r$ ) sebagai berikut:

0,800 – 1,000 : sangat tinggi

0,600 – 0,799 : cukup tinggi

0,200 – 0,399 : rendah

0,000 – 0,199 : sangat tidak rendah (tidak valid)

<sup>14</sup> Slamet Riyanto dan Aglis Andhita Hatmawan, *Metode Riset Penelitian Kuantitatif Penelitian Di Bidang Manajeme, Teknik, Pendidikan Dan Eksperimen* (CV: Budi Utama, 2020), 63.

<sup>15</sup> Asep Saipul Hamdi dan E Bahruddin, *Metode Penelitian Kuantitatif Aplikasi Dalam Pendidikan*, 66.

<sup>16</sup> Marianne Reynelda Mamondol, *Dasar-Dasar Statistika* (Scopindo Media Pustaka, 2021).

## 2. Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah pengujian indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau diandalkan. Alat ukur dikatakan reliabel jika menghasilkan hasil yang sama meskipun dilakukan pengukuran berkali-kali.<sup>17</sup> Konsep dalam reliabilitas adalah sejauh mana hasil suatu pengukuran yang digunakan bersifat tetap terpercaya serta terbebas dari alat pengukuran (*measurement error*). Sedangkan uji reliabilitas instrumen untuk mengetahui apakah data yang dihasilkan dapat diandalkan atau bersifat Tangguh. Pada dasarnya, uji reliabilitas mengukur variabel yang digunakan melalui pertanyaan atau pernyataan yang digunakan. Uji reliabilitas dilakukan dengan membandingkan nilai *Chronbach's alpha* dengan tingkat/taraf signifikan yang digunakan. Tingkat/taraf signifikan yang digunakan 0,05 (5%). Adapun kriteria pengujian sebagai berikut:

- a. Jika nilai *Chronbach's alpha*  $>$  tingkat signifikan, maka instrumen dikatakan reliabel.
- b. Jika nilai *Chronbach's alpha*  $<$  tingkat signifikan, maka instrumen dikatakan tidak reliabel.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> Livia Amanda, Ferra Yanuar, And Dodi Devianto, "Uji Validitas Dan Reliabilitas Tingkat *Partisipasi* Politik Masyarakat Kota Padang," *Jurnal Matematika Unand*, Vol 8 No. 1 (2019): 183

<sup>18</sup> Darma, *Statistika Penelitian Menggunakan Spss (Uji Validitas, Uji Reliabilitas, Regresi Linier Sederhana, Regresi Linier Berganda, Uji T, Uji F, R2)* (Jakarta: Guepedia, N.D.), 8

## I. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Teknik pengolahan dipakai dalam penelitian ini dengan perhitungan melalui aplikasi SPSS 20. Teknik pengolahan dan analisis data dalam penelitian ini menggunakan model Analisis Regresi Linier Berganda. Sebelum data di analisis, terlebih dahulu dilakukan melalui uji asumsi klasik yang terdiri dari uji normalitas, uji linieritas, uji Heteroskedastisitas, dan uji multikolinieritas.

### 1. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menentukan apakah data populasi memiliki distribusi yang normal atau tidak. Uji ini bertujuan untuk menguji apakah variabel independen dan variabel dependen dalam suatu model regresi memiliki distribusi normal. Sebuah model regresi dianggap baik jika data mendekati distribusi normal. Kriteria pengambilan keputusan adalah jika nilai signifikansi  $> 0,05$  maka data dianggap berdistribusi normal, sedangkan jika nilai signifikansi  $< 0,05$ , maka data dianggap tidak berdistribusi normal.<sup>19</sup>

#### b. Uji Linieritas

Uji linieritas digunakan untuk mengetahui apakah model yang telah dibangun memiliki hubungan linier atau tidak. Dengan kata lain untuk melihat apakah variabel terikat dan variabel bebas

---

<sup>19</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Administrasi* (Bandung: Alfabeta, 2006), 196.

memiliki hubungan linier atau tidak.<sup>20</sup> Uji linieritas dapat dilakukan melalui *test of linearity*. Apabila nilai sig > 0,05 maka hubungan antara variabel terikat dan variabel bebas dikatakan linier.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas digunakan untuk menguji apakah sebuah data memiliki varians yang berbeda atau tidak. Apabila varian dari residual dari satu periode ke periode tetap, maka disebut homokedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi perbedaan varian dari residual. Apabila hasil nilai probabilitasnya memiliki nilai signifikansi lebih dari nilai  $\alpha = 0,05$ , maka model tidak mengalami heteroskedastisitas.<sup>21</sup>

d. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas merupakan pengujian yang bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi (hubungan) antar satu atau semua variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas atau tidak terjadi multikolinear. Dengan bantuan SPSS perhitungan VIF ditampilkan dalam tabel *Coefficients* yaitu kolom *Collinearity Statistics*. Adapun kriteria yang digunakan sebagai berikut :

---

<sup>20</sup> Rifkhan, Pedoman *Metodologi Penelitian Data Panel Dan Kuesioner* (Indramayu: CV Adanu Abimata, 2023), 90

<sup>21</sup> Singgih Santoso, *Statistik Multivariat dengan SPSS* (Elex Media Komputindo, 2017), 46.

- 1)  $VIF < 10$ , maka tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas dalam model regresi.
- 2)  $VIF > 10$  artinya terjadi multikolinearitas.<sup>22</sup>

## 2. Analisis Regresi Berganda

Penelitian ini menggunakan analisis regresi berganda untuk mengetahui pengaruh *on delivery* dan jam kerja terhadap omzet penjualan usaha kuliner. Selain itu juga analisis regresi juga digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini. Analisis regresi ganda ini digunakan untuk penelitian dengan menggunakan minimal 2 variabel independen.<sup>23</sup> Secara sistematis bentuk persamaan model yang dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon$$

Keterangan:

Y : Omzet Penjualan

X1 : *On Delivery*

X2 : Jam Kerja

$\alpha$  : Konstanta

$\beta$  : Koefisien regresi

$\varepsilon$  : *Error*

<sup>22</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS* (Semarang: Universitas Diponegoro, 2013), 93

<sup>23</sup> Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, 275

### 3. Uji Hipotesis

#### a. Uji t

Uji t adalah pengujian koefisien regresi parsial individual yang digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (X) secara individual memengaruhi variabel dependen (Y).<sup>24</sup>

Berdasarkan nilai t hitung dan t tabel:

- 1) Apabila  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $t_{statistik} < 0,05$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, berarti terdapat pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat.
- 2) Apabila  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $t_{statistik} > 0,05$ , maka  $H_a$  ditolak dan  $H_0$  diterima, berarti tidak terdapat pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat.<sup>25</sup>

Atau

- 1) Jika  $Sig. > 0,05$  maka  $H_0$  diterima, variabel bebas (X) mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y).
- 2) Jika  $Sig. < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak, artinya variabel bebas (X) tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel terikat (Y).

---

<sup>24</sup> Sugiyono, *Statistik Untuk Penelitian*, 161-162.

<sup>25</sup> Sofyan Siregar, *Statistik Parametrik untuk Penelitian Kuantitatif*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2017), 19

### b. Uji F

Uji F merupakan pengujian yang digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel-variabel independen terhadap variabel dependen secara Bersama-sama. Langkah pengujiannya antara lain:

- 1) Jika Sig > 0,05 maka Ho diterima
- 2) Jika Sig < 0,05 maka Ho ditolak

Atau

- 1)  $F_{hitung} < F_{tabel}$  maka Ho diterima
- 2)  $F_{hitung} > F_{tabel}$  maka Ho ditolak.<sup>26</sup>

### c. Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi merupakan hal penting yang harus diperhatikan dalam melakukan analisis regresi. Koefisien determinasi ( $R^2$ ) dapat diketahui dengan menentukan R terlebih dahulu.<sup>27</sup> Koefisien determinasi ( $R^2$ ) bertujuan untuk mengetahui prosentase perubahan variabel tidak bebas (Y) yang disebabkan oleh variabel bebas (X). Jika  $R^2$  semakin besar, maka prosentase perubahan variabel tidak bebas (Y) yang disebabkan variabel bebas (X) semakin tinggi. Jika  $R^2$  semakin kecil, maka prosentase

<sup>26</sup> Jihad Lukis Panjawa, Retno Sugiharti, Dan Penerbit Pustaka Rumah C1nta, *Pengantar Ekonometrika Dasar Teori Aplikasi Praktis Untuk Sosial Ekonomi* (Penerbit Pustaka Rumah C1nta, N.D.), 37

<sup>27</sup> Irawan, *Statistika Penelitian*, 264

perubahan variabel tidak bebas (Y) yang disebabkan variabel bebas (X) semakin rendah.<sup>28</sup>

**Tabel 3.2**  
**Tabel Interpretasi Nilai R<sup>2</sup>**

<b>Interval Koefisien</b>	<b>Tingkat Hubungan</b>
0,80 – 1,00	Sangat kuat
0,60 – 0,799	Kuat
0,40 – 0,599	Cukup Kuat
0,20 – 0,399	Rendah
0,00 – 0,199	Sangat Rendah

*Sumber: Sugiono, 2015: 184*



---

<sup>28</sup> Sujarweni, *Metodologi penelitian*, 164

## **BAB IV**

### **PEMBAHASAN DAN ANALISA DATA**

#### **A. Gambaran Umum Obyek Penelitian**

Kecamatan Dolopo merupakan salah satu dari 15 Kecamatan di wilayah Kabupaten Madiun yang tepatnya terletak di bagian selatan dan berbatasan dengan Kabupaten Ponorogo. Kecamatan Dolopo ini berjarak 37 Km dari Ibukota Kabupaten Madiun di Caruban melalui Kota Madiun. Pusat pemerintahan Kecamatan Dolopo berada di wilayah Desa Dolopo, tepatnya terletak di Jl. Raya Madiun – Ponorogo Nomor 402 Desa Dolopo. Wilayah Kecamatan Dolopo hampir secara keseluruhan bertopografi dataran rendah terletak pada ketinggian antara 64 meter sampai dengan 116 meter di atas permukaan laut. Dengan batas wilayah yaitu di sebelah utara berbatasan dengan Desa Slambur Kecamatan Geger, di sebelah selatan berbatasan dengan Desa Glonggong Kecamatan Dolopo dan Desa Sukorejo Kecamatan Kebonsari, di sebelah timur berbatasan dengan Desa Candimulyo dan Desa Glonggong Kecamatan Dolopo, di sebelah sebelah Barat berbatasan dengan Desa Doho, Desa Sukorejo dan Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo.<sup>1</sup>

Kecamatan Dolopo memiliki pasar yaitu Pasar Dolopo yang menjadi pusat perdagangan yang terletak di Jalan Raya Madiun-Ponorogo, Krajan, Desa Bangunsari, Kecamatan Dolopo, Kabupaten Madiun. Sebagai pusat perdagangan khususnya di wilayah Madiun Selatan, Pasar Dolopo Kabupaten Madiun memiliki aktivitas ekonomi yang cukup padat setiap harinya. Pasar

---

<sup>1</sup> Amim Thoharoni, "Konstruksi Sosial Masyarakat Dolopo Madiun Terhadap Cerai Siri" 87, no. 1,2 (2023).

Dolopo Kabupaten Madiun memiliki luas lahan  $\pm 1,5$  Ha terbagi atas 179 lapak kios dan 718 petak los dengan kurang lebih 583 pedagang.

## B. Hasil Pengujian Instrumen (Validitas Dan Reliabilitas)

### 1. Uji Validitas

Uji validitas ini dilakukan untuk menguji dan menganalisis tingkat kevalid-an dari suatu instrumen pertanyaan yang digunakan dalam kuesioner. Suatu penelitian dikatakan apabila nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  dimana nilainya 0,294.<sup>2</sup> Pada penelitian ini menggunakan 45 responden untuk menguji validitas data. Pada penelitian ini menggunakan 20 butir pertanyaan kuisisioner yang terdiri dari : 6 butir pernyataan tentang *on delivery*, 6 butir pernyataan tentang jam kerja, dan 8 pernyataan tentang omzet penjualan usaha kuliner. Jumlah data dalam penelitian ini berjumlah  $(n) = 80$ ,  $df = n - 2 \rightarrow 80 - 2 = 78$ , maka diperoleh  $r_{tabel} 0,219$ .

---

<sup>2</sup> Tukiran Taniredja, Penelitian *Kuantitatif (Sebuah Pengantar)*, (Bandung: Alfabeta, 2014), 42.

## a. Validitas Omzet Penjualan (Y)

**Tabel 4.1**  
**Uji Validitas Variabel Omzet Penjualan**

Item Pertanyaan	Nilai r hitung	Nilai r tabel	Keterangan
Y1	0,828	0,219	Valid
Y2	0,773	0,219	Valid
Y3	0,756	0,219	Valid
Y4	0,768	0,219	Valid
Y5	0,781	0,219	Valid
Y6	0,712	0,219	Valid
Y7	0,811	0,219	Valid
Y8	0,631	0,219	Valid

*Data : Diolah SPSS 2024*

Berdasarkan data pada tabel dapat diketahui bahwa dari 8 item pertanyaan variabel omzet penjualan (Y) memiliki  $r_{hitung} > 0,219$  sehingga semua pernyataan dinyatakan valid. Sehingga pertanyaan dapat digunakan sebagai instrumen penelitian variabel omzet penjualan (Y).

b. Validitas *On Delivery* (X1)

**Tabel 4.2**  
**Uji Validitas Variabel *On Delivery***

Item Pertanyaan	Nilai r hitung	Nilai r tabel	Keterangan
X1.1	0,520	0,219	Valid
X1.2	0,677	0,219	Valid
X1.3	0,692	0,219	Valid
X1.4	0,775	0,219	Valid

X1.5	0,737	0,219	Valid
X1.6	0,755	0,219	Valid

*Data : Diolah SPSS 2024*

Berdasarkan data tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 6 item pertanyaan variabel *on delivery* (X1) yang memiliki  $r_{hitung} > 0,219$  sehingga valid. Maka 6 item tersebut dapat digunakan sebagai instrumen penelitian.

c. Validitas Jam Kerja (X2)

**Tabel 4.3**  
**Uji Validitas Variabel Jam Kerja**

Item Pertanyaan	Nilai r hitung	Nilai r tabel	Keterangan
X1.1	0,806	0,219	Valid
X1.2	0,823	0,219	Valid
X1.3	0,862	0,219	Valid
X1.4	0,811	0,219	Valid
X1.5	0,735	0,219	Valid
X1.6	0,872	0,219	Valid

*Data : Diolah SPSS 2024*

Berdasarkan data tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 6 item pertanyaan variabel jam kerja (X2) yang memiliki  $r_{hitung} > 0,219$  sehingga valid. Maka 6 item tersebut dapat digunakan sebagai instrumen penelitian.

## 2. Uji Reliabilitas

**Tabel 4.4**  
**Uji Reliabilitas**

No	Variabel	<i>Cronbach's Alpha</i>	Batas	Keterangan
1	Omzet Penjualan	0,881	0,60	Reliabel
2	<i>On Delivery</i>	0,785	0,60	Reliabel
3	Jam kerja	0,900	0,60	Reliabel

*Data : Diolah SPSS 2024*

Berdasarkan tabel 4.4 diketahui uji reliabilitas ini dilakukan terhadap item pertanyaan yang dinyatakan valid pada pengujian sebelumnya. Jika nilai *cronbach's alpha* > 0,60 maka dapat dinyatakan reliabel, namun jika sebaliknya apabila nilai *cronbach alpha* < 0,60 maka dapat dinyatakan tidak reliabel.<sup>3</sup> berikut hasil dari uji reliabel :

Berdasarkan pengujian dapat diketahui bahwa nilai *cronbach* dari masing-masing variabel > 0,60 maka semua item pertanyaan yang diajukan sudah reliabel. Selanjutnya instrumen yang dimiliki dapat digunakan sebagai instrumen pengumpulan data.

### C. Hasil Penelitian Deskriptif

#### 1. Data Responden Penelitian

Responden dalam penelitian ini merupakan pemilik usaha atau yang berjualan di Kecamatan Dolopo. Deskripsi responden dalam penelitian akan diuraikan secara deskriptif dan dibantu dengan penyajian

---

<sup>3</sup> Riduwan Sunarto, *Pengantar Statistika Untuk Penelitian* (Bandung: Alfabeta, 2017), 348.

dalam bentuk tabel jenis usaha, jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir dan omzet penjualan. Berikut uraian data responden pada penelitian ini.

- a. Distribusi responden berdasarkan jenis usaha

**Tabel 4.5**  
**Responden berdasarkan jenis usaha**

NO	Makanan	NO	Minuman
1	Ayam Bakar Bang Sam	1	<i>Fremilt</i>
2	Martabak Hawaii Dolopo	2	<i>Dequeen</i>
3	Ayam Geprek Hokki	3	<i>Sun Thai Tea</i>
4	Bebek Keprabon	4	<i>Moking Area</i>
5	Lesehan Pringgodani	5	<i>D Juice</i>
6	<i>Holland Martabak</i>	6	<i>Dabo Thai Tea</i>
7	Resto Singgah Selalu	7	Coklat Cocol
8	Seblak Kang Ojan	8	Kiboo Drink's
9	Nasgor Maremieati	9	Es Teh Solo
10	<i>Mamee Catering</i>	10	<i>Sweetea</i>
11	Ayame Dr. R	11	Warung Degan Pak Suyudi
12	Warung Barokah	12	Es Teh Jumbo Jagalan
13	Lesehan Laroiba	13	Dingin
14	Warung Revano	14	Teman Boba Indonesia
15	Pawon Ravie	15	Sakcup Coffee
16	Lesehan Latangsa	16	Dawet Dan Juice
17	Buburnesia	17	Kedai Kopdar
18	Kedai Juna	18	Anyeong Boba
19	Rm Naura Minang	19	Serasa Smoothies
20	Warmindo Wenak	20	Manja <i>Cheese Tea</i>
21	Zafir Kerang Dolopo		
22	Jajanan Lodho		
23	Koki Pisang		
24	Djoeragan Steak		
25	Mafia Gedang		
26	Roti Gembong Gamon		
27	Sego Sambel Mak E		

28	Kebab Turki Baba Rafi		
29	Bakso Royal		
30	Mie Jebew Samimarem		
31	Seblak Ceker		
32	Rocket Chicken		
33	Nasi Kebuli		
34	Seblak Sarangheo		
35	Warung Abda Masakan Padang		
36	Warung Baroqah Nasi Uduk		
37	Seblak Royalo		
38	Martabak Jakwir		
39	Jadda Fried Chicken		
40	Seblak Dan Mie Kocok Tasikmalaya		
41	Martabak Reborn		
42	Nasi Goreng Seafood 99		
43	Mindo Chicken		
44	Roti Bakar Azka		
45	Roti Bakar M'nyus		
46	Pempek Ampera Bu Han		
47	Seblak Derr		
48	Cnamon Chicken		
49	Makjon		
50	Tahu Walik Jogja		
51	Pentol Enclang		
52	Roti Bakar Masrobar		
53	Waroenk Asia		
54	Food Corner		
55	Warung Mencil		
56	Sate Ayam Khas Ponorogo		
57	Olahan Ikan Mantab		
58	Sate Gule Bu Sudjiati		
59	Nasi Obong		
60	Risol Mamazio		

*Sumber : Data Diolah Peneliti 2024*

Dari tabel di atas diketahui bahwa jenis usaha responden memiliki usaha yang berbeda yaitu usaha makanan sebanyak 60 responden dan usaha minuman sebanyak 20 responden.

b. Distribusi responden berdasarkan jenis kelamin

**Tabel 4.6**  
**Responden berdasarkan jenis kelamin**

No	Jenis Kelamin	Freakuansi	Presentase
1	Laki	23	28,7 %
2	Perempuan	57	71,3 %
	Total	80	100 %

*Sumber : Data Diolah Peneliti 2024*

Dari tabel di atas diketahui bahwa jenis kelamin responden memiliki jumlah yang berbeda yaitu laki-laki sebanyak 23 responden (28,7%) dan perempuan sebanyak 57 responden (71,3%).

c. Distribusi responden berdasarkan Usia

**Tabel 4.7**  
**Responden berdasarkan Usia**

No	Usai	Jumlah	Presentase
1	< 20 Tahun	0	0 %
2	20 – 25 Tahun	31	38,7 %
3	26 – 30 Tahun	37	46,3 %
4	> 30 Tahun	12	15 %
	Jumlah	80	100 %

*Sumber : Data Diolah Peneliti 2024*

Berdasarkan tabel 4.7 diketahui pengusaha atau pemilik usaha yang menjadi responden usia < 20 tahun sebanyak 0 orang dengan presentase 0 %, kemudian usia 20-25 tahun sebanyak 32 responden dengan presentase 38,7%, lalu usia 26-30 tahun sebanyak 37 responden dengan presentase 46,3%, serta usia > 30 tahun sebanyak

8 responden dengan presentase 15 %.

- d. Distribusi responden berdasarkan Pendidikan Terakhir

**Tabel 4.8**  
**Responden berdasarkan Pendidikan Terakhir**

No	Pendidikan	Jumlah	Presentase
1	SMP	11	13,7 %
2	SMA	35	43,8 %
3	DIPLOMA	14	17,5 %
4	SARJANA	20	25 %
	Jumlah	45	100 %

*Sumber : Data Diolah Peneliti 2024*

Berdasarkan tabel 4.8 diketahui pengusaha atau pemilik usaha yang menjadi responden berdasarkan pendidikan SMP sebanyak 11 orang dengan presentase 13,7%, kemudian SMA sebanyak 35 responden dengan presentase 43,8%, lalu Diploma sebanyak 14 responden dengan presentase 17,5%, serta Sarjana sebanyak 20 responden dengan presentase 25%.

- e. Distribusi responden berdasarkan Omzet Penjualan

**Tabel 4.9**  
**Responden berdasarkan omzet penjualan**

NO	Nama Usaha Kuliner	Omzet / Bulan
1	Ayam bakar Bang Sam	5 – 10 juta
2	Martabak Hawaii Dolopo	5 – 10 juta
3	Ayam Geprek Hokki	> 10 Juta
4	Bebek Keprabon	> 10 Juta
5	Lesehan Pringgodani	5 – 10 juta
6	Holland Martabak	< 5 Juta
7	Resto Singgah Selalu	5 – 10 juta
8	Seblak Kang Ojan	< 5 Juta
9	Nasgor Maremieati	< 5 Juta

10	Mamee <i>Catering</i>	5 – 10 juta
11	Ayame dr. R	> 10 Juta
12	Warung Barokah	< 5 Juta
13	Lesehan Laroiba	5 – 10 juta
14	Warung Revano	< 5 Juta
15	Pawon Ravie	< 5 Juta
16	Lesehan Latangsa	> 10 Juta
17	Buburnesia	< 5 Juta
18	Kedai Juna	5 – 10 juta
19	RM Naura Minang	> 10 Juta
20	Warmindo wenak	5 – 10 juta
21	Zafir Kerang Dolopo	5 – 10 juta
22	Jajanan Lodho	5 – 10 juta
23	Koki Pisang	5 – 10 juta
24	Djoeragan Steak	> 10 Juta
25	Mafia gedang	5 – 10 juta
26	<i>Fremilt</i>	< 5 Juta
27	<i>Dequeen</i>	5 – 10 juta
28	<i>Sun Thai Tea</i>	5 – 10 juta
29	<i>Moking Area</i>	5 – 10 juta
30	<i>D juice</i>	< 5 Juta
31	<i>Dabo thai tea</i>	5 – 10 juta
32	Coklat cocol	5 – 10 juta
33	Kiboo Drink's	5 – 10 juta
34	Es teh solo	5 – 10 juta
35	<i>Sweetea</i>	5 – 10 juta
36	Warung degan pak suyudi	< 5 Juta
37	Es teh jumbo jagalan	5 – 10 juta
38	Dingin	5 – 10 juta
39	Teman Boba Indonesia	5 – 10 juta
40	Sakcup Coffee	5 – 10 juta
41	Dawet dan Juice	< 5 Juta
42	Kedai Kopdar	< 5 Juta
43	Anyeong Boba	5 – 10 juta
44	Serasa Smoothies	5 – 10 juta
45	Manja <i>Cheese Tea</i>	5 – 10 juta
46	Roti Gembong Gamon	5 – 10 juta
47	Sego Sambel Mak E	< 5 Juta
48	Kebab Turki Baba Rafi	5 – 10 juta
49	Bakso Royal	5 – 10 juta
50	Mie Jebew Samimarem	5 – 10 juta
51	Seblak Ceker	5 – 10 juta

52	Rocket Chicken	> 10 Juta
53	Nasi Kebuli	5 – 10 juta
54	Seblak Sarangheo	5 – 10 juta
55	Warung Abda Masakan Padang	5 – 10 juta
56	Warung Baroqah Nasi Uduk	5 – 10 juta
57	Seblak Royalo	5 – 10 juta
58	Martabak Jakwir	5 – 10 juta
59	Jadda Fried Chicken	5 – 10 juta
60	Seblak Dan Mie Kocok Tasikmalaya	5 – 10 juta
61	Martabak Reborn	5 – 10 juta
62	Nasi Goreng Seafood 99	5 – 10 juta
63	Mindo Chicken	5 – 10 juta
64	Roti Bakar Azka	5 – 10 juta
65	Roti Bakar M'nyus	5 – 10 juta
66	Pempek Ampera Bu Han	5 – 10 juta
67	Seblak Derr	5 – 10 juta
68	Cnamon Chicken	5 – 10 juta
69	Makjon	5 – 10 juta
70	Tahu Walik Jogja	< 5 Juta
71	Pentol Enclang	< 5 Juta
72	Roti Bakar Masrobar	5 – 10 juta
73	Waroenk Asia	5 – 10 juta
74	Food Corner	> 10 Juta
75	Warung Mencil	< 5 Juta
76	Sate Ayam Khas Ponorogo	5 – 10 juta
77	Olahan Ikan Mantab	5 – 10 juta
78	Sate Gule Bu Sudjiati	5 – 10 juta
79	Nasi Obong	< 5 Juta
80	Risol Mamazio	< 5 Juta

Sumber : Data Diolah Peneliti 2024

## 2. Statistik Deskriptif

Deskripsi variabel digunakan untuk mengetahui jawaban responden terhadap variabel omzet penjualan, *on delivery*, dan jam kerja. Analisis ini menggunakan analisis indeks. Untuk mendapatkan

kecenderungan jawaban responden terhadap masing-masing variabel, maka akan didasarkan pada nilai skor rata-rata (indeks) yang dikategorikan ke dalam rentang skor berdasarkan perhitungan *three box method*.<sup>4</sup>

- Batas atas rentang skor :  $(\%F*4) / 4 = (80*4)/4 = 80$
- Batas bawah rentang skor :  $(\%F*1) / 4 = (80*1)/4 = 20$

Angka indeks yang dihasilkan menunjukkan skor 20 - 80, dengan rentang sebesar 60. Dengan menggunakan *three box method*, maka rentang 3 dibagi menjadi tiga bagian, sehingga menghasilkan rentang untuk masing-masing bagian sebesar 20, dimana akan digunakan sebagai daftar interpretasi indeks sebagai berikut:

- 20 – 40 : Rendah
- 40 - 60 : Sedang
- 60 - 80 : Tinggi

#### a. Variabel (Y) Omzet Penjualan

Analisis deskriptif dilakukan terhadap variabel penelitian omzet penjualan. Variabel Y terdiri dari empat indikator dan hasil perhitungan analisis deskriptif yang dilakukan terhadap variabel omzet penjualan disajikan sebagai berikut:

---

<sup>4</sup> Augusty, Ferdinand. 2006. Metode Penelitian Manajemen: Pedoman Penelitian untuk skripsi, Tesis dan Disertai Ilmu Manajemen. Semarang: Universitas Diponegoro.

**Tabel 4.10**  
**Hasil Skor Variabel Omzet Penjualan**

Indikator	Skor				Jumlah	Indeks	Kategori
	1	2	3	4			
Kualitas Produk	6	13	23	38	80	63,25	Tinggi
	6	26	69	152	253		
Selera Konsumen	6	10	26	38	80	64	Tinggi
	6	20	78	152	256		
Persaingan Pasar	5	9	26	40	80	65,25	Tinggi
	5	18	78	160	261		
Kemampuan Penjual	4	12	29	35	80	63,75	Tinggi
	4	24	87	140	255		
<b>Jumlah</b>						<b>256,25</b>	Tinggi
<b>Rata-rata</b>						<b>64,06</b>	

Data Olahan : 2024

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 4.10 diketahui bahwa nilai rata-rata untuk variabel omzet penjualan adalah 64,06 dan termasuk dalam kategori tinggi. Artinya menurut responden penjual di Dolopo Madiun, omzet penjualan sudah memenuhi yang diharapkan pengusaha. Berikut hasil nilai indeks untuk masing-masing indikator:

- 1) Indikator kualitas produk memiliki total indeks 63,25
- 2) Indikator selera konsumen memiliki total indeks 64
- 3) Indikator kemampuan penjual memiliki total indeks 63,75
- 4) Indikator persaingan pasar memiliki total indeks 65,25

Sehingga indikator yang mempunyai nilai indeks tinggi yakni persaingan pasar dan selera konsumen sedangkan terendah indikator kemampuan penjual dan kualitas prooduk.

## b. Variabel Jam Kerja Operasional

**Tabel 4.11**  
**Hasil Skor Variabel *On Delivery***

Indikator	Skor				Jumlah	Indeks	Kategori
	1	2	3	4			
Diferensiasi	6	11	27	36	80	63,25	Tinggi
	6	22	81	144	253		
Rating	6	12	19	43	80	64,75	Tinggi
	6	24	57	172	259		
Display Produk	8	14	20	38	80	62	Tinggi
	8	28	60	152	148		
<b>Jumlah</b>						<b>190</b>	Tinggi
<b>Rata-rata</b>						<b>63,34</b>	

Data Olahan : 2024

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 4.11 diketahui bahwa nilai rata-rata untuk variabel *On Delivery* adalah 63,34 dan termasuk dalam kategori tinggi. Artinya menurut responden pengusaha di Dolopo Madiun, *on delivery* sudah memenuhi yang diharapkan. Berikut hasil nilai indeks untuk masing-masing indikator:

- 1) Indikator diferensiasi memiliki total indeks 63,25
- 2) Indikator rating memiliki total indeks 64,75
- 3) Indikator display produk memiliki total indeks 62

Sehingga Indeks tertinggi terdapat pada indikator rating dengan nilai indeks 64,75. Dan jumlah skor terendah terdapat pada indikator display produk dengan nilai indeks 62.

## c. Variabel Jam Kerja Operasional

**Tabel 4.12**  
**Hasil Skor Variabel Jam Kerja Operasional**

Indikator	Skor				Jumlah	Indeks	Kategori
	1	2	3	4			
Jam Kerja	8	13	19	40	80	62,75	Tinggi
	8	26	57	160	251		
Jam Istirahat	5	11	31	33	80	63	Tinggi
	5	22	93	132	252		
Jam Lembur	7	12	27	34	80	62	Tinggi
	7	24	81	136	248		
<b>Jumlah</b>						<b>187,75</b>	Tinggi
<b>Rata-rata</b>						<b>63,58</b>	

Data Olahan : 2024

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 4.12 diketahui bahwa nilai rata-rata untuk variabel Jam Kerja adalah 63,58 dan termasuk dalam kategori tinggi. Artinya menurut responden pengusaha di Dolopo Madiun, jam kerja sudah memenuhi yang diharapkan. Berikut hasil nilai indeks untuk masing-masing indikator:

- 1) Indikator jam kerja memiliki total indeks 62,75
- 2) Indikator jam istirahat memiliki total indeks 63
- 3) Indikator jam lembur memiliki total indeks 62

Sehingga Indeks tertinggi terdapat pada indikator jam istirahat dengan nilai indeks 63. Dan jumlah skor terendah terdapat pada indikator jam lembur dengan nilai indeks 62.

## D. Hasil Pengujian Hipotesis

### 1. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Uji normalitas ini digunakan untuk menguji dan menganalisis apakah residual yang diperoleh pada penelitian mempunyai distribusi normal atau tidak dengan menilai signifikasinya. Jika signifikan  $> 0,05$  maka residual berdistribusi normal. Namun jika sebaliknya apabila signifikan  $< 0,05$  maka residual tidak berdistribusi normal.<sup>5</sup> Hasil pengujian normalitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

**Tabel 4.13**  
**Uji Normalitas**

Variabel	Asymp.Sig. (2-tailed)	Standar Normalitas	Keterangan
<i>On Delivery</i>	0,210	$> 0,05$	Normal
Jam Kerja	0,559	$> 0,05$	Normal

*Data : Diolah SPSS 2024*

Berdasarkan dari hasil uji normalitas pada tabel dapat diketahui bahwa nilai signifikan normalitas residual 0,210 dan 0,559  $> 0,05$  sehingga residual berdistribusi normal. Jadi dapat disimpulkan bahwa normalitas residual berdistribusi normal.

<sup>5</sup> Toni Wijaya, Analisis Data Kuantitatif, 1 Ed. (Yogyakarta: Pohon Cahaya, 2017), 119.

b. Uji Linieritas

Uji linieritas bertujuan untuk mengetahui apakah variabel bebas dan variabel terikat mempunyai hubungan linier atau tidak. Adapun teknik analisisnya jika nilai Sig > 0,05 maka variabel memiliki hubungan yang linier. Sedangkan jika nilai Sig < 0,05 maka variabel memiliki hubungan yang tidak linier.<sup>6</sup>

**Tabel 4.14**  
**Uji Linieritas**

Variabel	Deviation from Linearity	Standar Normalitas	Keterangan
<i>On Delivery</i>	0,505	> 0,05	Linier
Jam Kerja	0,396	> 0,05	Linier

*Data : Diolah SPSS 2024*

Berdasarkan hasil uji tabel 4.14 di atas diperoleh nilai signifikansi pada baris *Deviation from Linearity on delivery* sebesar  $0,505 > 0,05$  dan jam kerja sebesar  $0,396 > 0,05$ . Sehingga dapat dikatakan bahwa terdapat hubungan linier secara signifikan antara variabel *independent* dengan variabel *dependent*.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heterokedastisitas merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lainnya.

<sup>6</sup> Ali Muhson, *Pelatihan Analisis Statistik Dengan SPSS* (Diktat Kuliah, 2012), 110.

Jika hasil uji diatas level signifikan ( $r > 0,05$ ) berarti tidak terjadi heterokedastisitas.<sup>7</sup> Hasil pengujian heterokedastisitas dapat dilihat pada tabel 4.15 dibawah ini

**Tabel 4.15**  
**Uji Heteroskedastisitas**

Variabel	Sig	Standar Normalitas	Keterangan
<i>On Delivery</i>	0,764	$> 0,05$	Tidak terjadi Heteroskedastisitas
Jam Kerja	0,590	$> 0,05$	Tidak terjadi Heteroskedastisitas

*Data : Diolah SPSS 2024*

Berdasarkan dari hasil uji heterokedastisitas pada tabel dapat diketahui bahwa nilai signifikan variabel *on delivery* sebesar  $0,764 > 0,05$ . Kemudian pada variabel jam kerja sebesar  $0,590 > 0,05$ . Sehingga residual berdistribusi normal. Jadi dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas.

d. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas merupakan uji yang digunakan untuk mengetahui ada tidaknya variabel independen yang memiliki kemiripan antar variabel independen dalam suatu model. Untuk mengetahui adanya multikolinieritas dapat dilihat dari *Vriancei Factor* (VIF). Apabila variabel independen  $VIF < 10$  maka tidak

<sup>7</sup> Sujarweni, Wiratna, *Metode Penelitian*, 1st Ed. (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014), 236.

terjadi multikolinieritas.<sup>8</sup> Hasil pengujian multikolinieritas dapat dilihat pada tabel 4.16 dibawah ini

**Tabel 4.16**  
**Uji Multikolinieritas**

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Delivery	.996	1.004
	Jam Kerja	.996	1.004

*Data : Diolah SPSS 2024*

Berdasarkan tabel diatas hasil uji multikolinieritas dapat diketahui bahwa nilai VIF variabel *on delivery* (X1) 1,004, kemudian variabel jam kerja (X2) memiliki nilai 1,004. Kedua variabel independen tersebut memiliki nilai VIF < 10. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi kasus multikolinieritas.

## 2. Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linier berganda ini digunakan untuk mengetahui apakah *on delivery* dan jam kerja berpengaruh secara parsial dan simultan terhadap omzet penjualan usaha kuliner di kecamatan Dolopo. Hasil analisis regresi linier berganda dapat dilihat pada tabel.

<sup>8</sup> Sujarweni, Wiratna, *Metode Penelitian*, 1 Ed. (Yogyakarta: Pustaka Baru, 2014), 158.

**Tabel 4.17**  
**Regresi Linier Berganda**

Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	-12.071	.385
	Delivery	.980	.015
	Jam Kerja	.969	.019

Sumber : Data Diolah SPSS 2024

Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda pada tabel 4.17 maka dapat dibuat persamaan regresi linier :

$$Y = -12,071 + 0,980X_1 + 0,969X_2 + e$$

a. Konstanta

Nilai konstanta (b<sub>0</sub>) -12,071 menunjukkan bahwa apabila variabel *on delivery* dan jam kerja mempunyai komposisi nol atau tidak ada maka omzet penjualan sebesar -12,071.

b. Konstanta b<sub>1</sub> untuk *On Delivery* (X<sub>1</sub>)

Koefisien regresi (b<sub>1</sub>) sebesar 0,980, artinya setiap *on delivery* naik 1 satuan maka omzet penjualan bertambah sebesar 0,980 satuan dengan asumsi variabel lainnya dianggap tetap. Koefisien bernilai positif antara *on delivery* dengan omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo. Maka semakin banyak pesanan *on delivery* usaha kuliner, maka semakin tinggi omzet penjualannya.

c. Konstanta b2 untuk Jam Kerja (X2)

Koefisien regresi (b2) sebesar 0,968, artinya setiap jam kerja naik 1 satuan maka penjualan usaha kuliner bertambah sebesar 0,968 satuan dengan asumsi variabel lainnya dianggap tetap. Koefisien bernilai positif antara jam kerja dengan omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan dolopo, maka semakin lama jam kerja maka omzet yang dihasilkan juga semakin tinggi.

3. Uji T (Parsial)

Uji t ini dilakukan untuk mengetahui tingkat signifikansi masing-masing variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y), dengan asumsi variabel lain tidak berubah. Dengan menggunakan program SPSS 20, dilakukan pengujian parameter individu. Pengujian ini dilakukan dengan signifikansi level ( $\alpha = 5\%$ ). Hipotesis diterima jika taraf signifikan  $< 0,05$  atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dan hipotesis ditolak jika taraf signifikan  $> 0,05$  atau  $t_{hitung} < t_{tabel}$ .

**Tabel 4.18**  
**Uji t (Parsial)**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-12.071	.385		-31.371	.000
	Delivery	.980	.015	.764	66.669	.000
	Jam Kerja	.969	.019	.590	51.471	.000

Sumber :Data Diolah SPSS 2024

Berdasarkan hasil yang ditunjukkan tabel diatas dijelaskan sebagai berikut :

- a) Variabel *On Delivery* ( $X_1$ ) terhadap omzet penjualan usaha kuliner (Y) menghasilkan  $t_{hitung} 66,669 > t_{tabel} 1,991$  dan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  ( $\alpha = 5\%$ ). Hal ini berarti  $H_{01}$  ditolak dan  $H_{a1}$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh parsial secara signifikan antara variabel *on delivery* ( $X_1$ ) dengan omzet penjualan usaha kuliner (Y).
- b) Variabel Jam Kerja ( $X_2$ ) terhadap omzet penjualan usaha kuliner (Y) menghasilkan  $t_{hitung} 51,471 > t_{tabel} 1,991$  dan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  ( $\alpha = 5\%$ ). Hal ini berarti  $H_{02}$  ditolak dan  $H_{a2}$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh parsial secara signifikan antara variabel jam kerja ( $X_2$ ) dengan omzet penjualan usaha kuliner (Y).

#### 4. Uji F (Simultan)

Uji F dilakukan untuk mengetahui signifikansi persamaan yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen yang terdiri dari variabel *On Delivery* ( $X_1$ ) dan Jam Kerja ( $X_2$ ) secara bersama-sama terhadap variabel dependen Omzet Penjualan (Y). Dengan menentukan nilai  $\alpha$  atau *alpha* ditentukan sebesar 0,05 atau 5 %. Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka  $H_0$  ditolak. Hasil dari uji F dapat dilihat pada tabel 4.19.

Tabel 4.19

## Uji f (Simultan)

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3072.308	2	1536.154	3786.108	.000 <sup>b</sup>
	Residual	31.242	77	.406		
	Total	3103.550	79			

Sumber :Data Diolah SPSS 2024

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 4.19, dapat dijelaskan bahwa pengujian secara simultan menunjukkan bahwa  $F_{hitung}$  sebesar 3786.108 dengan nilai signifikansi 0,000. sedangkan untuk  $F_{tabel}$  dikolom 2 lajur df (N) = 78 diperoleh nilai 3,11. Maka  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $3786.108 > 3,11$ ), sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima artinya secara bersama-sama *on delivery* dan jam kerja berpengaruh secara simultan terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Dolopo Madiun.

#### 5. Koefisien Determinasi

Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel *on delivery* dan jam kerja terhadap omzet penjualan usaha kuliner dapat dilihat dari *Rsquare* (koefisien determinasi). Hasil uji koefisien determinasi dapat dilihat pada tabel.

P O N O R O G O

**Tabel 4.20**  
**Koefisien Determinasi**

Model Summary <sup>b</sup>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.995 <sup>a</sup>	.990	.990	.637

Sumber : Data Diolah SPSS 2024

Berdasarkan hasil pengujian pada tabel menunjukkan bahwa nilai *Rsquare* yang diperoleh sebesar 0,990 atau 99,9% yang artinya bahwa variabel *On Delivery* dan jam kerja berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner sebesar 99,9%. Sedangkan 0,1% dipengaruhi oleh faktor lain. Diketahui nilai R sebesar 0,995 nilai ini menunjukkan bahwa hubungan *On Delivery* dan jam kerja terhadap omzet penjualan usaha kuliner termasuk hubungan yang sangat kuat.

#### **E. Pembahasan**

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui pengaruh *on delivery* dan jam kerja terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo. Diperoleh jawaban berdasarkan penelitian adalah *on delivery* dan jam kerja berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo. Berdasarkan hasil pengujian yang telah dilakukan diperoleh jawaban untuk masing- masing rumusan masalah dan uji hipotesis penelitian, hasil dari pengujian tersebut yaitu:

1. Pengaruh *On Delivery* Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner Di Kecamatan Dolopo.

Saat ini, layanan pesan antar makanan online memberikan banyak keuntungan bagi para pengusaha kuliner. Salah satunya adalah pengusaha dapat menjangkau pelanggan secara luas, akibat adanya jarak yang jauh membuat pelanggan yang awalnya sulit untuk membeli secara langsung, dengan tersedianya layanan *on delivery* pelanggan bisa membeli hanya melalui aplikasi. Selain itu, layanan *food delivery* memiliki akses pendaftaran yang cukup mudah, sehingga pengusaha makanan dengan skala kecil maupun besar dapat bermitra dengan *Go Food*, *Grab Food* dan *Shopee Food*.<sup>9</sup>

Berdasarkan hasil uji t secara parsial *on delivery* menghasilkan  $t_{hitung} 66,669 > t_{tabel} 1,991$  dan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  ( $\alpha = 5\%$ ) sehingga dapat disimpulkan *on delivery* sangat berpengaruh secara signifikan terhadap omzet penjualan usaha kuliner. Sehingga dapat dilakukan promosi melalui aplikasi, usaha kuliner akan menarik pelanggan untuk membeli produknya lebih cepat, karena dengan melakukan promosi dapat meningkatkan jumlah order makanan dan minuman sehingga meningkatkan omzet penjualan usaha kuliner. Hal ini kemungkinan disebabkan adanya *on delivery* dapat meningkatkan jumlah

---

<sup>9</sup> Pratiwi Anisa et al., “Dampak Layanan Online Food Delivery Terhadap Pendapatan Usaha Kuliner Di Bandar Lampung Pada Masa Pandemi Covid-19 Impact of Online Food Delivery Services on Culinary Business Income in Bandar Lampung During the Covid-19 Pandemic Anisa Pratiwi , Dewi Meli,” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroindo Galuh* 9, no. 2 (2020): 398–407.

order harian, tidak kurang dari 50% pembeli melalui jasa *go food* dan *grab food*, hal ini tentu meningkatkan jumlah penjualan usahanya. *On delivery* dinilai sangat memudahkan dan efisien, walaupun beberapa pengusaha makanan rumahan, tetapi produknya dapat dikenal dengan luas karena tersedianya jasa iklan layanan *go food*, *grab food* dan *shopee food*, dengan adanya *food delivery*, jumlah omzet dan pendapatannya meningkat.

Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Hermanto dengan judul “Analisa Strategi Co Branding dan Online Delivery Food dalam Peningkatan Pendapatan pada Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) Kuliner Khas Kudus” dimana Kegiatan promosi di layanan *on delivery* dapat meningkatkan penjualan UMKM kuliner.<sup>10</sup>

Serta didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Wahyuni yang menyatakan seluruh responden mengungkapkan kepuasan mereka semenjak bergabung ke dalam aplikasi selain memberi dampak dalam meningkatkan omzet penjualan, mempromosikan produk yang dijual tanpa mengeluarkan biaya, memasarkan produk walau tanpa dapur bahkan salah satu responden hanya menggunakan gerobak sebagai lapak penjualan. Terkait hambatan seluruh responden mengungkapkan tidak

---

<sup>10</sup> Hermanto, D. (2020). *Analisa Strategi Co Branding dan Online Delivery Food dalam Peningkatan Pendapatan pada Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) Kuliner Khas Kudus* (Doctoral dissertation, IAIN KUDUS).

ada hambatan yang berarti selama bergabung ke dalam aplikasi.<sup>11</sup>

2. Pengaruh Jam Kerja Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner Di Kecamatan Dolopo.

Berdasarkan hasil uji t secara parsial Variabel jam kerja ( $X_2$ ) terhadap omzet penjualan ( $Y$ ) menghasilkan  $t_{hitung}$  51,471 >  $t_{tabel}$  1,991 dan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  ( $\alpha = 5\%$ ) sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh parsial secara signifikan antara variabel jam kerja ( $X_2$ ) dengan omzet penjualan ( $Y$ ) Koefisien regresi ( $b_2$ ) sebesar 0,000 artinya setiap jam kerja naik 1 satuan maka omzet penjualan bertambah sebesar 0,969 satuan dengan asumsi variabel lainnya dianggap tetap. Koefisien bernilai positif antara jam kerja dengan omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo.

Semakin banyak jam kerja yang dipersembahkan untuk berdagang, semakin besar kemungkinan mendapatkan omzet penjualan yang lebih tinggi, karena hal ini memberikan lebih banyak waktu untuk menarik kedatangan konsumen. Jam kerja merupakan elemen yang sangat penting dalam operasi bisnis. Semakin banyak jam yang diinvestasikan dalam menjalankan usaha, semakin besar kemungkinan mendapatkan peningkatan omzet penjualan yang lebih tinggi. Sebaliknya, jika jam kerja terbatas, omzet penjualan yang diterima akan cenderung lebih

---

<sup>11</sup> Wahyuni, S. 2020. *Analisis Dampak Keberadaan Go Food dan Grab Food terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner* (Studi Kasus: Pelaku Usaha Kuliner di Kelurahan Sei Kera Hilir II Kecamatan Medan Perjuangan Kota Medan). Doctoral dissertation. Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.

rendah. Serta dapat dilakukan penambahan jam kerja pada hari libur dan akhir pekan, karena terjadi peningkatan pengunjung pada hari tersebut dan secara otomatis banyak masyarakat yang berburu wisata kuliner. maka semakin lama jam kerja maka omzet penjualan yang dihasilkan juga semakin tinggi.

Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang telah dilakukan oleh Ayuningsasi dan Ade Sugi meneliti dengan judul “Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Denpasar Selatan” dimana hasil dari uji t secara parsial jam kerja berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima. Tambahnya jam kerja dapat berdampak signifikan pada omzet penjualan usaha kuliner. Semakin banyak jam kerja yang dipersembahkan untuk berjualan, semakin besar kemungkinan omzet penjualan yang lebih tinggi, karena hal ini memberikan lebih banyak waktu untuk menarik kedatangan konsumen.<sup>12</sup>

### 3. Pengaruh *On Delivery* dan Jam Kerja Terhadap Omzet Penjualan Usaha Kuliner Di Kecamatan Dolopo

Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 4.15, dapat dijelaskan bahwa pengujian secara simultan menunjukkan bahwa  $F_{hitung}$  sebesar 3786,108 dengan nilai signifikansi 0,000. sedangkan untuk  $F_{tabel}$  dikolom 2 lajur df (N) = 78 diperoleh nilai 3,11. Maka  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $3786,108 > 3,11$ ),

---

<sup>12</sup> Kadek Ade Sugi Prananta And Anak Agung Ketut Ayuningsasi, “Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Denpasar Selatan,” 2019.

sehingga  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima artinya secara bersama-sama *on delivery* dan jam kerja berpengaruh secara simultan terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Dolopo Madiun. Berdasarkan hasil pengujian pada koefisien determinasi menunjukkan bahwa nilai  $R^2$  yang diperoleh sebesar 0,990 atau 99,9% yang artinya bahwa variabel *on delivery* dan jam kerja berpengaruh terhadap omzet penjualan usaha kuliner sebesar 99,9%. Sedangkan 0,1% dipengaruhi oleh faktor lain. Diketahui nilai  $R$  sebesar 0,995 nilai ini menunjukkan bahwa hubungan *on delivery* dan jam kerja terhadap omzet penjualan usaha kuliner termasuk hubungan yang sangat kuat.

Berdasarkan hasil penelitian ini diperoleh bahwa pemilik usaha perlu memperhatikan jam buka dengan menyesuaikan banyak promosi dan jumlah order dalam aplikasi *on delivery* dan kebiasaan masyarakat yang berkunjung, serta lamanya usaha yang telah dijalankan diharapkan mampu untuk terus mengembangkan keterampilan diri dalam membuat terobosan baru untuk usahanya. Dengan begitu pembeli akan tertarik dan bersikap loyal, hal tersebut dapat menjadi peluang bagi para pemilik untuk bisa meningkatkan penjualan dan mampu bertahan dari pesaing lainnya.

## BAB V PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data yang telah diuji oleh peneliti dan telah dilakukan pembahasan mengenai variabel *on delivery* dan jam kerja terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Dolopo Madiun, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. *On delivery* berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo. Dibuktikan dengan uji t menghasilkan  $t_{hitung} 66,669 > t_{tabel} 1,991$  dan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  ( $\alpha = 5\%$ ). Hal ini berarti  $H_{01}$  ditolak dan  $H_{a1}$  diterima.
2. Jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Kecamatan Dolopo. Dibuktikan dengan uji t menghasilkan  $t_{hitung} 51,471 > t_{tabel} 1,991$  dan nilai signifikansi sebesar  $0,000 < 0,05$  ( $\alpha = 5\%$ ). Hal ini berarti  $H_{02}$  ditolak dan  $H_{a2}$  diterima.
3. *On delivery* dan jam kerja operasional secara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Dolopo Madiun. Dibuktikan dengan hasil nilai  $F_{hitung}$  sebesar 3786,108 dengan nilai signifikansi 0,000. Sedangkan untuk  $F_{tabel}$  dikolom 2 lajur df (N) = 78 diperoleh nilai 3,11. Maka  $F_{hitung} > F_{tabel}$  ( $3786,108 > 3,11$ ), sehingga  $H_{03}$  ditolak dan  $H_{a3}$  diterima. Serta hasil uji koefisien determinasi dapat diketahui bahwa nilai *Adjusted R Square* sebesar 0,999 atau 99,9% yang artinya variable *on delivery* dan jam kerja operasional berpengaruh

secara bersama-sama terhadap omzet penjualan usaha kuliner termasuk hubungan yang sangat kuat.

## B. Saran

Berdasarkan hasil analisis yang telah diuraikan, maka penulis memberikan beberapa saran antara lain :

### 1. Bagi pemilik Usaha Kuliner

Bagi pemilik usaha kuliner untuk meningkatkan penjualan, hendaknya pemilik usaha kuliner di kecamatan Dolopo lebih ulet dalam menjalankan usaha. Jika memungkinkan melakukan promosi tiap bulan di aplikasi *on delivery* (*go food*, *grab food* dan *shopee food*) agar menarik minat pembeli dan meningkatkan omzet penjualan. Semakin banyak jam yang diinvestasikan dalam menjalankan usaha, semakin besar kemungkinan mendapatkan peningkatan omzet penjualan yang lebih tinggi. Selain itu bagi pemilik dapat meningkatkan jam kerja agar mendapatkan omzet yang tinggi dan menarik kedatangan konsumen.

### 2. Bagi Peneliti Selanjutnya

- a. Disarankan untuk menambah dan memperluas variabel penelitian.
- b. Agar mendapatkan suatu model yang baik dan didukung oleh teori yang kuat dan disarankan agar memperbanyak referensi penelitian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agus Suprayogi et al., "Pengaruh Display Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Alfamart Cabang Pondok Jagung Tangerang Selatan," *Jurnal Tadbir Peradaban* 2, no. 1 (2022): 58–66.
- Alifiana, Denia, dkk. Pengaruh Modal Usaha, Lama Usaha dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan usaha pada Pelaku Ekonomi Kreatif di Masa Pandemi Covid-19 (Sub Sektor Fashion-Kuliner Malang Raya). Malang. *Jurnal Ilmiah Riset Manajemen* 10, no. 04, 2021: 74
- Amaliawati, Lia dan Murni, Asfia. *Ekonomika Mikro*. Bandung: PT. Refika Aditama. 2015.
- Ane Pujilestari, "Analisis Pengaruh Modal Kerja , Jam Kerja Dan Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Balong Kabupaten Ponorogo," *Skripsi* (2020): 1–99.
- Anggraini. Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu). 20-26
- Azis M Tahir M, Ansar, "Pengaruh Kualitas Pendidikan Dan Pengalaman Kerja Terhadap Promosi Jabatan Melalui Kompetensi Anggota Satbrimob Polda Sulawesi Selatan," *YUME : Journal of Management* 2, no. 20 (2019): 19.
- Basu Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, Edisi Kedua, Cetakan ke dua belas, (Yogyakarta: Liberty Offset, 2008), 404.
- Basu Swastha, *Manajemen Penjualan*, Edisi Ketiga, (Yogyakarta: BPFE, 2014), 59.
- Budi Prihatminingtyas, "Pengaruh Modal, Lama Usaha, Jam Kerja, Dan Lokasi Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Di Pasar Ladungsari" 7, no. 2 (2019): 147–154.
- Cahyani, Mimi. "Analisis Keberadaan Go Food Dan Grab Food Terhadap

- Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner di Kelurahan Kekalik Jaya Kota Mataram." *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)* 5.1 (2021): 90-103.
- Chia-Chen Chen and Ya-Ching Chang, "What Drives Purchase Intention on Airbnb? Perspectives of Consumer Reviews, Information Quality, and Media Richness," *Telematics and Informatics* 35, no. 5 (2018): 1512–1523.
- Darmawan, Deni. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi*. Bandung: Alfabeta. 2013.
- Dharmawati, Made. *Kewirausahaan*. Jakarta: Rajawali Pers. 2016.
- Fandy Tjiptono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI, 1997), 118.
- Firdausa, Rosetyadi Artistyan dan Fitri Arianti. *Pengaruh Modal Awal, Lama Usaha Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kios Di Pasar Bintoro Demak*. PhD Thesis Fakultas Ekonomika dan Bisnis, 2012: 28.
- Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2009), 57.
- Hakim, Abdul. *Ekonomi Pembangunan*. Yogyakarta: Ekonisia. 2002. Hanum. *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Kuala Simpang*. 77.
- Herlina Pertiwi, "Pengaruh Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun-Alun Magetan, (2023)," *Angewandte Chemie International Edition*, 6(11), 951–952., no. Mi (1967): 5–24.
- Hermanto, D. (2020). *Analisa Strategi Co Branding dan Online Delivery Food dalam Peningkatan Pendapatan pada Usaha Menengah Kecil dan Mikro (UMKM) Kuliner Khas Kudus (Doctoral dissertation, IAIN KUDUS)*.
- Iisnawatia, Rosa, A., Yunita, D., & Hartati. (2019). *Keputusan Konsumen Menggunakan Jasa Pesan Antar Makanan Online di Palembang*. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, 17(3), 147–157.

- Imam Ghozali, Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS (Semarang: Universitas Diponegoro, 2013), 93.
- Indraswari, A., & Kusuma, H. (2018). Analisa Pemanfaatan Aplikasi Go Food Bagi Pendapatan Pemilik Usaha Rumah Makan di Kelurahan Sawojajar Kota Malang. Ilmu Ekonomi, 2 Jilid 1.
- Kasmir dan Jakfar. Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: Kencana. 2006.
- Kasmir. Kewirausahaan. Jakarta: Rajawali pers. 2011.
- Kamaluddin, R. (2003). Ekonomi Transportasi Karakteristik. Ghalia Indonesia.
- Khasan Setiaji and Ana Listia Fatuniah, “Pengaruh Modal, Lama Usaha Dan Lokasi Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Pasca Relokasi,” Jurnal Pendidikan Ekonomi Dan Bisnis (JPEB) 6, no. 1 (2018): 1–14.
- Kotler, P., Keller, & Luce, K. (2008). Manajemen Pemasaran. Erlangga.
- Lea Emilia Farida And Della Arisanty, ‘Perkembangan Layanan transportasi Masyarakat Di Era Digital (Studi Tentang Ojek Online” Go-Jek” Di Banjarmasin)’, 2018.
- Lind, Marchal dan Wathen, Teknik-Teknik Statistika dalam Bisnis dan Ekonomi, terj. Romi Bhakti Hartanto (Jakarta: Penerbit Salemba Empat, 2014), 360.
- Mankiw, Gregor. Pengantar Ekonomi Edisi Ke Dua Jilid 1. Jakarta:Erlangga. 2003.
- Muhamad Kadir Yanto, “Dampak Grab-Food Terhadap Umkm Kota Bengkulu Ditinjau Dalam Ekonomi Islam Tahun 2021,” (2021): 0–47.
- Ngalino, ‘Dampak Keberadaan Gofood Dan Grabfood Terhadap Penjualan Usaha Kuliner Di Kecamatan Sukarami Palembang’, Jurnal Adminika Volume 8. No. 2, Juli -Desember 2022, 8.2 (2022), 1–17.
- Nisa Miftaql Rohmah, “Pengaruh Modal Dan Jam Kerja Terhadap” 10, no. 10 (2021): 829–838.
- Nursyamsu, dkk. Pengaruh Modal Kerja Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan

- Pedagang Kaki Lima Di Kelurahan Kabonena. *Jurnal Ilmu Ekonomi Dan Bisnis Islam* 2, no. 1, 2020: 90–105.
- Nurseta Priyandika, Akhbar. Analisis Pengaruh Jarak, Lama Usaha, Modal, dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Konveksi di Kelurahan Purwodinatan Kecamatan Semarang Tengah. Skripsi. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Pranata, Kadek Ade Sugi dan Anak Agung Ketut Ayuningsasi. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Denpasar Selatan. Denpasar: E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana 8, no. 11. 2019.
- Prapti, Rr, L., & Rahyono. (2018). Dampak Bisnis Kuliner Melalui Go Food bagi Pertumbuhan Ekonomi di Kota Semarang. *Dinamika Sosial Budaya*, 20 No 2.
- Pratama, R., & Manurung, M. (2008). Pengantar Ilmu Ekonomi. Lembaga Penerbit FE UI. Rohmad dan Supriyanto. Pengantar Statistik. Yogyakarta: Kalimedia. 2015.
- Pratiwi Anisa et al., “Dampak Layanan Online Food Delivery Terhadap Pendapatan Usaha Kuliner Di Bandar Lampung Pada Masa Pandemi Covid-19 Impact of Online Food Delivery Services on Culinary Business Income in Bandar Lampung During the Covid-19 Pandemic Anisa Pratiwi , Dewi Meli,” *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroindo Galuh* 9, no. 2 (2020): 398–407.
- Prianto, Agus. Pengantar Ekonomi Mikro. Yogyakarta: CV. Pustaka Ilmu Group. 2016.
- Rambat Lupiyoadi dan A. Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), 74.
- Rima Ayuning Tias Palupi, “Analisis Strategi Diversifikasi Varian Rasa Produk Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan (Studi Kasus Produk

- Jenang Di Ud Teguh Rahardjo Ponorogo)” (2019): 50–115.
- Rima Devi Satriani, “Pengaruh Gaji Dan Jam Kerja Terhadap Kepuasan Kerja Karyawan Ud. Hasby Mlarak Dengan Kompensasi Sebagai Variabel Intervening” 21, no. 1 (2020): 1–9.
- Rifkhan, *Pedoman Metodologi Penelitian Data Panel Dan Kuesioner* (Indramayu: CV Adanu Abimata, 2023), 90.
- Riski Amelia, “Pengaruh Relasi Sosial Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Penjahit Rumahan Di Kecamatan Wara Timur Kota Palopo” (2021).
- Rohmah, Nisa Miftaql. *Pengaruh Modal Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan Pedagang Pasar Mlilir Kabupaten Madiun*. Skripsi. Ponorogo:IAIN Ponorogo. 2021.
- Rohmawati, Siti Rohmawati, dkk. *Pengaruh Lokasi Usaha, Alokasi Waktu, dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Masa Pandemi Covid-19*. *Jurnal Ekonomi, Koperasi dan Kewirausahaan*, vol. 11 no. 1, 2020: 25
- Sadono Sukirno, *Teori Pengantar Ekonomi Mikro*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2014), 89.
- Santoso, Singgih. *Statistik Multivariat dengan SPSS* (Elex Media Komputindo, 2017), 46.
- Sepriliani Rosanda Dewi and Ignatius Ario Sumbogo, “Kajian Tingkat Kepuasan Konsumen Go-Food Di DKI Jakarta, Dengan Tinjauan Pengaruh Bauran Promosi Dan Kualitas Layanan,” in *National Conference of Creative Industry*, 2018.
- Siregar, Syofian. *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilegasi dengan Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS*. Jakarta: Kencana. 2017, 19.
- Sirrul Hayati and Siti Reuni Inayati, “Eksistensi Grab Food Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Di Kabupaten Lombok Timur,” *JPEK (Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan)* 6, no. 1 (2022): 171–185.

- Stephen Martin, *Industrial Economics : Economics Analysis and Public Policy*, Edisi Kedu. (New York: Maxwell Macmillan Internasional, 1994), 241.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2013: 142.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2015: 38.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. 2017: 85.
- Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press. 2015.
- Sujarweni, Wiratna. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2019), 66.
- Sunny, T. H., Goh, K., & Kheng, H. (2005). *Marketing Wise*. PT. Bhuana Ilmu Populer
- Suprayogi et al., “Pengaruh Display Produk Terhadap Keputusan Pembelian Produk Alfamart Cabang Pondok Jagung Tangerang Selatan.”
- Tukiran Taniredja, Hidayati Mustafidah, *Penelitian Kuantitatif* (Bandung: Alfabeta, 2014), 45.
- Toni Wijaya, *Analisis Data Kuantitatif*, 1 Ed. (Yogyakarta: Pohon Cahaya, 2017), 119.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 77 Ayat 2.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 78.
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2003 Tentang Ketenagakerjaan Pasal 79
- Vidya Fathimah, “Dampak Penggunaan Aplikasi Layanan Go-Food Dalam

Meningkatkan Pendapatan Pengusaha Kuliner Saat Pandemi Covid-19,” *KNOWLEDGE: Jurnal Inovasi Hasil Penelitian dan Pengembangan* 2, no. 2 (2022): 116–124.

Viviana Yuni Tami and Said Abadi, “Pendampingan Manajemen Pemasaran Produk Umkm Tas Anyam Dalam Mempertahankan Usaha Ditengah Pandemi Covid-19,” *Jurnal Prosiding Pengabdian Masyarakat* 1 (2021): 655–669.

Wahyono, Budi. Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Bantul Kabupaten Bantul. Skripsi. 2017. Universitas Negeri Yogyakarta.

Wahyuni S, “Analisis Dampak Keberadaan Gofood Dan Grabfood Terhadap Peningkatan Penjualan Usaha Kuliner,” (2020): 1–98.

Wibowo, Ana Fatma Fitriana, dkk. Pendapatan Pedagang Kaki Lima Dan Faktor Yang Mempengaruhi. *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)* 2, no. 2, 2021: 206.

Wike Angraini, Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja Dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu), Skripsi, 2019.

Wiratna Sujarweni, *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 156.

Yasmi Yasmi, Muhammad Cahyadi, And A Bobby Rista Aulia, ‘Sistem Pengendalian Internal Dalam Mitigasi Fraud Orderan Transportasi Berbasis Online Pada Pt. Gojek Makassar’, *Accounting, Accountability, And Organization System (Aaos) Journal*, 2.2 (2021), 160–78.

Zahara. Pengaruh Jam Kerja dan Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Jalan Suromenggolo Kabupaten Ponorogo. 40.