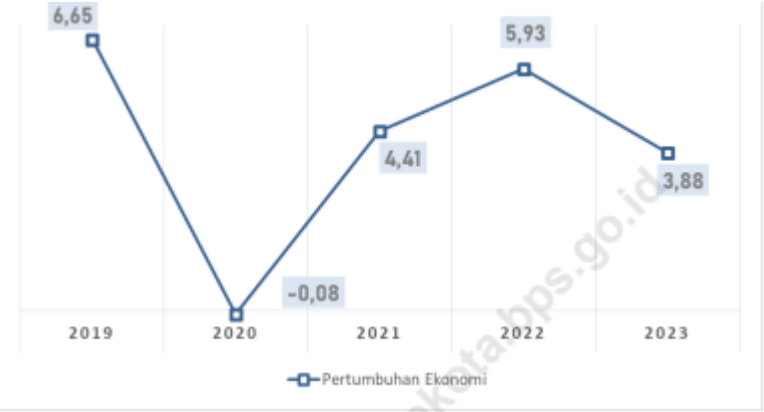
BAB I
PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Sebagai fondasi ekonomi Indonesia, UMKM memainkan peran penting dalam menciptakan lapangan kerja dan mendorong ekspansi ekonomi. Dalam industri makanan di Kota Parepare, UMKM yang bernaung di bawah Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat menghadapi kesulitan untuk tetap kompetitif di pasar yang semakin dinamis. Meningkatkan laba usaha melalui berbagai faktor internal dan eksternal adalah salah satu cara bagi UMKM untuk tetap berdaya saing (Vera Maria, 2024).

Pertumbuhan ekonomi Kota Parepare dalam kurun waktu lima tahun terakhir menunjukan trend berfluktuatif. Pada tahun 2019, tumbuh dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 6,65 persen dan pada tahun 2020 mengalami kontraksi sebesar -0,08 persen, Kontraksi ini dikarenakan dampak covid-19, dimana seluruh dunia termasuk Indonesia merasakan dampaknya. Tahun 2021, pertumbuhan ekonomi Kota Parepare tumbuh sebesar 4,41 persen, pada tahun 2021 ekonomi di kota parepare mengalami perbaikan dimana covid-19 mulai terkendali. Pada tahun 2022 ekonomi kota parepare tumbuh positif yaitu sebesar 5,93 persen, hal ini terjadi adanya pemulihan ekonomi pasca covid-19. Terakhir pada tahun 2023, ekonomi kota parepare tumbuh sebesar 3,88 (BPS RI, 2024).



Sumber : PDRB Lapangan Usaha Tahun 2019 – 2023

Gambar 1. 1 Pertumbuhan Ekonomi Kota Parepare

Dalam pertumbuhan ekonomi yang ada di parepare, UMKM menjadi keuntungan bagi para pelaku usaha tetapi juga memberikan dampak positif bagi perekonomian kota secara keseluruhan. Peningkatan lapangan pekerjaan, pendapatan masyarakat, dan pengembangan sektor pariwisata lokal menjadi beberapa kontribusi positif yang dapat dilihat Tidak hanya sektor ekonomi yang terdorong, tetapi sektor pariwisata lokal juga ikut berkembang melalui produk-produk khas dan kuliner hasil inovasi UMKM. UMKM menjadi motor penggerak ekonomi berbasis komunitas yang fleksibel dan adaptif terhadap perubahan. (Hatta & Suriati, 2022).

UMKM merupakan suatu bentuk usaha kecil yang tumbuh dari inisiatif individu masyarakat, sehingga berperan penting dalam menciptakan peluang kerja dan menekan angka pengangguran di Indonesia. Karakteristik UMKM yang mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar menjadikannya sektor strategis dalam pemerataan

ekonomi. Selain itu, kebutuhan modal yang relatif kecil memungkinkan UMKM untuk lebih cepat berdiri dan berkembang dibandingkan usaha skala besar. Fleksibilitas dalam operasional dan kemampuan beradaptasi terhadap perubahan pasar membuat UMKM tetap eksis di tengah dinamika ekonomi. Dengan demikian, UMKM menjadi pilar penting dalam menciptakan stabilitas sosial dan pertumbuhan ekonomi nasional (Damis & Harun, 2024).

Dengan semakin berkembangnya UMKM di Kota Parepare, prospek perekonomian yang lebih kuat dan berkelanjutan tampak semakin mungkin. Masyarakat pun diharapkan terus mendukung produk-produk lokal, mendukung inovasi wirausaha, dan berpartisipasi aktif dalam memajukan ekosistem UMKM yang semakin berdaya. Saat ini, pertumbuhan ekonomi Parepare sudah mencapai 5,6 persen dan di tahun ini diperkirakan akan menembus 6 persen (BPS RI, 2024).

Laba usaha adalah margin keuntungan yang diperoleh perusahaan dari pendapatan dikurangi dengan biaya. Volume penjualan, harga, modal usaha, dan biaya merupakan komponen penting dalam perolehan laba usaha (Aslichah, 2022). UMKM tidak dapat mencapai tujuan lain, termasuk perluasan atau pengembangan usaha, tanpa keuntungan. Laba adalah elemen penting yang mempengaruhi kepentingan pihak berwenang dalam pengambilan keputusan dalam bisnis apa pun (Elvina Dwitianti, 2024).

Keterampilan dapat ditunjukkan adalah melalui tindakan khusus yang dilakukan atau bagaimana keterampilan itu digunakan. Keterampilan karyawan adalah salah satu komponen penting dalam mencapai keberhasilan pencapaian tujuan organisasi. Tujuan keterampilan kerja adalah untuk dapat menyelesaikan semua tugas secara efisien dan efektif tanpa kesulitan, yang akan menghasilkan kinerja karyawan yang baik (Laurencia & Widyawati, 2021).

Inovasi adalah cara bagi bisnis UMKM untuk menyesuaikan diri dengan lingkungannya yang dinamis. Karena terdapat pengaruh langsung secara positif, di suatu bisnis harus belajar dan menerapkan inovasi produk agar mereka dapat menyesuaikan diri dengan perubahan selera konsumen dan meningkatkan keunggulan bersaing mereka (Hasnatika & Nurnida, 2020). Salah satu cara untuk meningkatkan minat beli konsumen adalah dengan mengembangkan inovasi produk (Bachtiar et al., 2023).

Inovasi produk adalah proses pembuatan, pengembangan, dan peluncuran produk baru atau penyempurnaan yang sudah ada untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen secara lebih baik. Inovasi ini dapat mencakup perubahan pada desain, fungsi, bahan baku, teknologi, atau fitur produk (Tsabita, 2024). Sertifikasi halal adalah proses pemeriksaan yang membuktikan bahwa barang tersebut halal dari bahan baku hingga proses produksinya dan memenuhi semua

persyaratan kehalalan yang ditetapkan oleh lembaga seperti Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM).

Sertifikasi halal merupakan suatu kewajiban bagi pelaku usaha yang mengedarkan produknya ke suatu wilayah untuk menjamin keamanan produknya yang akan dipasarkan (Rahmadha, 2024). Dengan sertifikasi halal, pelanggan dapat yakin bahwa produk tersebut sesuai dengan hukum Islam dan tidak mengandung bahan-bahan yang diharamkan. Selain itu, sertifikasi ini memungkinkan produk untuk memenuhi permintaan konsumen yang semakin peduli dengan aspek kehalalan produk (Azifah, 2024).

Bagi umat Islam sendiri, mengkonsumsi makanan yang halal merupakan kewajiban untuk memenuhi perintah Allah SWT, di mana hal itu tersurat dalam Al-Quran suarat Al-Maidah ayat 88 yang artinya "*Makanlah makanan yang halal lagi baik*". Dengan begitu menjadi landasan utama dari dibentuknya Lembaga Pengkajian Pangan, Obat-obatan, dan Kosmetika MUI (LPPOM MUI) pada Januari 1989 sebagai upaya untuk memberikan kepastian mengenai kehalalan suatu produk pangan, obat-obatan, dan kosmetika (Sukri, 2021).

Kemudian lahir Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1996 tentang Pangan yang telah direvisi menjadi Undang-Undang Nomor 18 Tahun 2012 tentang Pangan, di mana dalam Pasal 69 menyebutkan bahwa salah satu penyelenggaraan keamanan pangan dilakukan melalui jaminan produk halal bagi yang dipersyaratkan, dan

ketentuan mengenai pencantuman label halal pada kemasan produk dijelaskan dalam Pasal 97 UU tersebut. Lebih lanjut secara detail, labelisasi halal juga diatur dalam Peraturan Pemerintah Nomor 69 Tahun 1999 tentang Label dan Iklan Pangan (Priantina & Mohd Sapian, 2023).

UMKM di industri makanan memiliki peran krusial dalam menunjang perekonomian Kota Parepare. Namun, sektor ini menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam mempertahankan dan meningkatkan laba usaha. Tantangan tersebut dapat disebabkan oleh keterbatasan keterampilan kerja yang memengaruhi efektivitas operasional, minimnya inovasi produk yang dibutuhkan untuk menarik perhatian konsumen, serta kendala dalam memperoleh sertifikasi halal yang penting bagi kredibilitas produk (Rifani, 2022).

Keterampilan kerja yang rendah dapat menyebabkan proses produksi yang tidak efisien, sehingga menurunkan daya saing (Bachtiar et al., n.d.). Di sisi lain, kurangnya inovasi produk mengakibatkan UMKM sulit mengikuti perkembangan dan preferensi konsumen yang terus berubah, khususnya dalam industri makanan yang sangat dinamis. Sertifikasi halal juga merupakan faktor yang semakin penting, terutama di tengah meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya produk yang aman dan halal (Novita & Sundari, 2024).

Sertifikasi ini tidak hanya berfungsi sebagai syarat kepercayaan bagi konsumen muslim, tetapi juga sebagai bentuk jaminan kualitas

yang dapat mendukung daya tarik produk di pasar yang lebih luas. Namun, proses mendapatkan sertifikasi halal seringkali menjadi tantangan tersendiri bagi UMKM, terutama yang memiliki keterbatasan sumber daya dan kurang familiar dengan prosedur administratif yang dibutuhkan (Pratiwi et al, 2023).

Pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang tergabung dalam binaan Rumah BUMN PT. Telkom Sulsel-Barat menunjukkan antusiasme tinggi dalam mengembangkan usaha mereka, salah satunya melalui pengurusan sertifikasi halal. Hal ini terlihat dari banyaknya pelaku UMKM yang mengajukan permohonan sertifikasi halal sebagai salah satu syarat penting untuk memperluas pasar, khususnya dalam menghadapi persaingan produk makanan dan minuman di wilayah Parepare.

Kondisi ini menjadi dasar untuk mengangkat topik tentang pengaruh keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal terhadap laba usaha UMKM di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat. Selain itu, sertifikasi halal saat ini tidak hanya menjadi kebutuhan bagi pelaku usaha yang ingin menembus pasar syariah, tetapi juga menjadi salah satu indikator kepercayaan konsumen terhadap produk yang dihasilkan UMKM.

Penelitian sebelumnya telah mengkaji pengaruh *halal supply chain* dan inovasi produk terhadap kinerja UMKM di Pekanbaru (Samsiar, 2024), namun penelitian tersebut tidak membahas secara mendalam

mengenai keterampilan kerja sebagai faktor penting dalam keberhasilan usaha UMKM. Selain itu, hasil dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa inovasi produk tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM, yang menimbulkan pertanyaan apakah dalam konteks UMKM di Kota Parepare, inovasi produk dan sertifikasi halal dapat memberikan kontribusi yang berbeda terhadap pencapaian laba usaha.

Penelitian ini bertujuan untuk mengisi celah penelitian tersebut dengan mengkaji secara menyeluruh pengaruh keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN Telkom Kota Parepare. Integrasi dari ketiga variabel ini dalam satu model analisis diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif dan dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kinerja mereka di pasar yang kompetitif.

Penelitian ini memperkenalkan pendekatan holistik, dengan mengasumsikan bahwa keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal memiliki peran penting dan saling melengkapi dalam meningkatkan laba usaha UMKM industri makanan di Kota Parepare. Berdasarkan uraian diatas maka penulis mengangkat judul yaitu **Pengaruh Keterampilan Kerja, Inovasi Produk dan Sertifikasi Halal Terhadap Laba Usaha Pada UMKM Industri Makanan Di rumah Bumn PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.**

B. Rumusan Masalah

1. Apakah keterampilan kerja berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat?
2. Apakah inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat?
3. Apakah sertifikasi halal berpengaruh signifikan terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BuMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh keterampilan kerja terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BuMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.
2. Untuk menganalisis pengaruh inovasi produk terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.
3. Untuk menganalisis pengaruh sertifikasi halal terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini untuk memperluas pengetahuan tentang kewirausahaan, terutama yang berkaitan dengan perkembangan usaha kecil dan menengah (UMKM) dalam industri makanan. Dalam upaya meningkatkan kinerja dan daya saing UMKM industri makanan di rumah Bumn PT. Telkom Witel Sulsel-Barat, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi pemikiran dan pengembangan model bagi pelaku usaha, akademisi, dan pemerintah.

2. Manfaat Praktis

Memberikan informasi dan saran yang berguna bagi pelaku UMKM dalam industri makanan di Kota Parepare. Penelitian ini dapat membantu UMKM meningkatkan keterampilan kerja, mengembangkan inovasi produk, dan mendapatkan sertifikasi halal untuk meningkatkan keuntungan bisnis. Selain itu, penelitian ini dapat membantu Rumah BuMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat dalam merumuskan strategi pembinaan dan pengembangan UMKM industri makanan, khususnya dalam hal meningkatkan kualitas produk dan daya saing.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Teori *Resource-Based View* (RBV)

a. Pengertian *Resource-Based View* (RBV)

The Resource Based View adalah teori yang dikembangkan oleh Jay B. Barney mendeskripsikan sebuah perusahaan dapat mencapai keunggulan bersaing dalam ilmu manajemen strategis yang dianggap relevan karena mampu mendorong diskusi ilmiah mengenai sumber-sumber keunggulan bersaing dalam perusahaan. Pendekatan ini menekankan bahwa perusahaan dapat meraih keunggulan kompetitif yang berkelanjutan melalui pengelolaan sumber daya internal yang unik dan bernilai (Dasuki, 2021).

Dalam konteks UMKM, RBV sangat relevan karena banyak UMKM yang memiliki sumber daya yang terbatas dibandingkan dengan perusahaan besar. Oleh karena itu, UMKM perlu memaksimalkan penggunaan sumber daya yang ada, termasuk kemampuan dinamis dan kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan (Feroz & Serly, 2025).

RBV ini berpendapat bahwa untuk mempertahankan keunggulan bersaing diperlukan kepemilikan sumber daya kunci,

yaitu sumber daya yang memiliki karakteristik seperti nilai atau hambatan duplikasi. RBV menekankan pilihan strategis, pengoptimalan sumber daya manusia, pengelolaan, identifikasi, pengembangan, dan penggunaan sumber daya utama untuk memaksimalkan nilai bisnis.

Kaitannya dengan setiap variabel independen ini berfokus pada sumber daya internal perusahaan sebagai kunci pencapaian laba dan keunggulan kompetitif, yang membuatnya relevan dengan topik yang ada. RBV melihat keterampilan kerja sebagai sumber daya manusia yang berharga dalam UMKM industri makanan, inovasi produk sebagai kemampuan untuk membuat produk yang unik dan menarik, dan sertifikasi halal sebagai aset yang meningkatkan nilai dan kepercayaan konsumen.

UMKM dapat memperoleh keunggulan kompetitif, menarik lebih banyak pelanggan, dan pada akhirnya meningkatkan laba usaha mereka dengan mengelola dan memanfaatkan ketiga sumber daya ini secara efektif. RBV menekankan bahwa sumber daya yang *valuable, rare, inimitable,* dan *non-substitutable* (VRIN) akan menghasilkan kinerja yang baik termasuk profitabilitas.

b. Manfaat *Resource-Based View* (RBV)

Menurut (Muharam, 2021) *Resource-Based View* terdapat beberapa manfaat yaitu:

1) Peningkatan Keunggulan Bersaing

RBV membantu perusahaan untuk mengidentifikasi dan memanfaatkan sumber daya unik yang dimiliki, baik itu sumber daya fisik, finansial, maupun non-fisik (seperti pengetahuan dan budaya organisasi). Dengan fokus pada sumber daya ini, perusahaan dapat menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan.

2) Pengelolaan Sumber Daya yang Efektif

Teori ini mendorong perusahaan untuk lebih memahami dan mengelola sumber daya mereka secara efektif. Dengan mengoptimalkan penggunaan sumber daya, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan mengurangi biaya.

3) Respons Terhadap Lingkungan Eksternal

RBV memungkinkan perusahaan untuk lebih responsif terhadap perubahan di lingkungan eksternal. Dengan memahami kekuatan dan kelemahan internal, perusahaan dapat mengadaptasi strategi mereka untuk memanfaatkan peluang dan mengatasi ancaman.

4) Fokus pada Inovasi dan Pengembangan Kapabilitas

Teori RBV menekankan pentingnya inovasi dalam pengembangan kapabilitas perusahaan. Perusahaan didorong untuk terus berinovasi dalam produk dan proses guna mempertahankan keunggulan kompetitif di pasar yang dinamis.

5) Meningkatkan Kinerja Keuangan

Dengan memanfaatkan sumber daya secara optimal dan menciptakan keunggulan bersaing, perusahaan dapat mencapai kinerja keuangan yang lebih baik. Hal ini tercermin dalam peningkatan profitabilitas dan nilai perusahaan.

2. Keterampilan Kerja

a. Pengertian Keterampilan Kerja

Keterampilan kerja adalah kecakapan atau kemahiran untuk melakukan tugas tertentu yang hanya diperoleh melalui praktik, baik melalui latihan atau pengalaman langsung (Yusniar, 2021). Keterampilan kerja memiliki peran penting dalam meningkatkan laba usaha, karena keterampilan yang baik memungkinkan pelaku usaha untuk menjalankan operasional bisnis secara lebih efisien, memberikan pelayanan yang optimal, serta menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas.

Dengan keterampilan yang memadai, pengusaha dapat mengelola sumber daya dengan efektif, meminimalkan kesalahan, dan menciptakan inovasi yang relevan dengan kebutuhan pasar, sehingga mampu meningkatkan daya saing dan profitabilitas usaha.

b. Faktor-faktor Keterampilan Kerja

Menurut (Gede Aryana Mahayasa & Ni Kadek Ari Dipta Wardani, 2022) faktor-faktor yang mempengaruhi keterampilan kerja yaitu:

1) Pengetahuan akan menciptakan paradigma teoritis karena pengetahuan bersifat menjelaskan berbagai gejala yang memungkinkan manusia melakukan serangkaian tindakan untuk menguasai gejala tersebut berdasarkan penjelasan.
2) Pengalaman akan memperkuat kemampuan dalam melakukan sebuah tindakan (keterampilan).
3) Keinginan/motivasi merupakan sebuah keiinginan yag membengkitkan motivasi dalam diri seseorang dalam rangka mewujudkan tindakan-tindakan tersebut.
4) Pendidikan merupakan proses kegiatan pada dasarnya melibatkan tingkah laku individu maupun kelompok.
5) Sarana adalah seluruh fasilitas dan peralatan yang memadai yang dapat menunjang keterampilan seseorang.

c. Indikator Keterampilan Kerja

Menurut (Ibrahim, 2022) menyebutkan bahwa terdapat beberapa indikator pada Keterampilan Kerja yaitu:

1) Keterampilan Dasar (*Basic Literacy Skill*): Kemampuan mendasar yang wajib setiap individu miliki, contohnya mendengarkan, menulis, berhitung serta membaca.
2) Keterampilan Teknis (*Technical Skill*): Keterampilan yang diperoleh dengan cara belajar di bidang teknik, contoh dasarnya penggunaan komputer serta perangkat digital lainnya.
3) Keterampilan Interpersonal (*Interpersonal Skill*): Kemampuan individu berkomunikasi satu dengan yang lain, mencakup keterampilan berpendapat serta bisa bekerja tim.
4) Keterampilan Manajemen Waktu (*Time Management Skills*): Kemampuan untuk mengatur waktu dengan efisien dan memprioritaskan tugas-tugas.

3. Inovasi Produk

a. Pengertian Inovasi Produk

Inovasi produk adalah implementasi praktis dari sebuah gagasan ke dalam produk atau proses baru. Ini mencakup pengembangan dan perbaikan dari penemuan awal menjadi produk atau teknik yang dapat digunakan (Rati, 2022). Suatu bisnis memiliki peluang besar untuk maju dan berkembang jika

pemiliknya mampu mengambil keputusan dan kebijakan yang tepat untuk menciptakan inovasi dan menjalankannya. Inovasi adalah salah satu komponen penting yang mendukung keberhasilan bisnis. Untuk meningkatkan keberhasilan usaha, sumber daya internal harus dilakukan, dan inovasi produk adalah sumber daya internal yang paling penting (Ranika, 2023).

Inovasi produk sangat penting untuk meningkatkan laba usaha karena bisnis dapat memenuhi kebutuhan konsumen yang terus berkembang dengan membuat produk baru atau mengembangkan produk yang sudah ada. Bisnis yang terus berinovasi dapat tetap relevan di pasar yang dinamis dan kompetitif dengan menawarkan nilai tambah unik, meningkatkan daya saing, dan menarik lebih banyak pelanggan.

b. Jenis-jenis Inovasi Produk

Menurut (Widiaswari, 2021) inovasi yang dapat dilakukan wirausaha adalah sebagai berikut :

1) Pengenalan suatu barang baru, atau perbaikan dari barang yang sudah ada
2) Pengenalan metode produksi baru
3) Pembukaan pasar baru, khususnya pasar ekspor pada daerah baru
4) Penciptaan atau pengadaan persediaan bahan mentah atau setengah jadi baru

5) Penciptaan suatu bentuk organisasi industri baru Wirausaha yang dapat menciptakan jenis barang baru akan memberi keuntungan bagi pasar hingga banyak terdapat pilihan konsumsi. Kemudian pengenalan metode produksi dan bentuk organisasi industri baru juga menciptakan efisiensi yang dapat menguntungkan perusahaan. Efisiensi juga dapat dicapai dengan ditemukannya persediaan (*supply*) baru untuk bahan produksi.

c. Indikator Inovasi Produk

Menurut (Yuningsih, 2020) menyebutkan bahwa terdapat beberapa indikator pada inovasi, yaitu :

1) Keunggulan Relatif (*Relative Advantage*)

Dapat diukur melalui keuntungan secara ekonomi, kenyamanan dalam penggunaan, nilai prestise, kecepatan dalam bekerja/digunakan, serta kemudahan dalam penggunaan.

2) Kesesuaian (*Compatibility*)

Dapat diukur melalui kemudahan dalam mempelajari, kemudahan dalam memahami, kemudahan dalam menggunakan, serta memiliki sifat yang fleksibel.

4. Sertifikasi Halal

a. Pengertian Sertifikasi Halal

Sertifikasi halal adalah surat keterangan yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) Pusat atau Provinsi yang menyatakan bahwa produk makanan, minuman, obat-obatan, dan kosmetika yang diproduksi oleh suatu perusahaan merupakan halal dan dinyatakan halal oleh LPPOM MUI setelah dilakukan observasi dan penelitian sistem produksi (Syahri, 2024).

Upaya penting untuk sertifikasi halal adalah membantu UMKM memahami persyaratan sertifikasi halal, mengembangkan kapasitas produksi yang sesuai, dan memperkuat posisi mereka di pasar. Permasalahan umum yang dihadapi oleh UMKM adalah tidak memahami prosedur dan persyaratan sertifikasi halal, yang dapat menghambat akses mereka ke pasar yang lebih luas, terutama di negara-negara di mana mayoritas pelanggan adalah Muslim (Rahmadha, 2024).

Bisnis yang memiliki sertifikasi halal dapat menghasilkan lebih banyak keuntungan, terutama bagi bisnis yang bekerja di bidang makanan dan minuman serta produk lainnya yang terkait dengan kebutuhan konsumen muslim. Produk yang disertifikasi halal menjadi lebih dipercaya oleh pelanggan, sehingga dapat memperluas pangsa pasar dan meningkatkan loyalitas

pelanggan. Selain itu, sertifikasi halal memberi bisnis keunggulan kompetitif, yang membantu bisnis menghasilkan lebih banyak keuntungan.

b. Manfaat Sertifikasi Halal

Sertifikasi halal menurut (Aisyah et al., 2023) memberikan manfaat yang besar bagi konsumen, produsen, maupun pemerintah. Beberapa manfaat tersebut di antaranya sebagai berikut:

1) Sertifikat Halal Menjamin Keamanan Produk yang Dikonsumsi

Mendapatkan sertifikat halal harus melalui tahapan yang ketat, dimulai dari awal produk tersebut diproduksi hingga produk tersebut terjual, itu semua tidak terlepas dari penilaian untuk sampai mendapatkan sertifikasi halal. Prosedur sertifikasi halal yang ketat, membuat kita menyakini bahwa produk atau barang kita terjamin kehalalannya dan untuk dikonsumsi atau dipakai. Dengan memiliki sertifikasi halal yang dikeluarkan oleh lembaga yang terpecaya, tentunya ini meningkatkan keamanan dan kepercayaan masyarakat akan produk tersebut.

2) Sertifikat Halal Memiliki *Unique Selling Point* (USP)

Unique Selling Point atau *Unique Selling Proposition* merupakan salah satu konsep pemasaran yang membedakan

satu produk dengan produk lainnya. Dengan kata lain, produk bersertifikat halal memiliki keuntungan kompetitif sehingga membuat produk menjadi lebih bernilai di mata konsumen. Produk yang sudah memiliki logo halal pada kemasannya memiliki Unique Selling Point sebagai strategi penjualan yang unik dan memiliki citra positif di mata para konsumen.

3) Sertifikat Halal Memberikan Ketenteraman Batin Bagi Masyarakat

Dalam skala lokal, tidak jarang kasus bakso yang menggunakan daging babi, celeng, kucing, tikus, dan sebagainya bisa diredam dengan penerapan sistem jaminan halal. Isu ini akan lebih berat jika pemilik usahanya adalah nonmuslim. Banyak kejadian bahwa pemohon sertifikat halal yang nonmuslim akan lebih bersungguh-sungguh dalam mengupayakan sistem jaminan halal. Dengan adanya sertifikasi halal, konsumen tidak perlu khawatir lagi dengan makanan yang mengandung sesuatu yang haram seperti mengandung babi atau hal haram lainnya karena produk yang dikonsumsi sudah mengantongi sertifikasi halal sehingga sudah pasti terjamin kehalalannya.

4) Sertifikat Halal Memberi Keunggulan Komparatif

Fungsi utama label halal adalah membantu konsumen memilih produk tanpa keraguan. Umumnya, setiap muslim

akan melihat produk dengan label halal adalah jaminan aman untuk dikonsumsi. Dengan jaminan ini, maka pasar tidak hanya terbatas di dalam negeri, namun pangsa pasar muslim di luar negeri yang sangat luas menjadi terbuka lebar. Dengan kata lain halal dapat digunakan sebagai alat dan strategi pemasaran global.

5) Sertifikasi Halal Menjadi Tiket Untuk Mendapat Akses Pasar Global

Produk yang memiliki sertifikasi halal akan memiliki kesempatan untuk memasarkan produknya di Negara muslim lainnya selain Indonesia, contohnya Malaysia. Selain bersaing dengan produk dalam negeri, produk-produk halal Indonesia juga dapat bersaing dengan produk luar negeri karena tidak semua produk luar negeri sudah memiliki logo halal. Sebagai contoh coklat atau oleholeh dari luar negeri. Walaupun tidak terindikasi memiliki kandungan babi atau hewan haram lainnya tetapi konsumen muslim tidak tahu bagaimana cara pembuatan atau pengolahannya.

c. Indikator Sertifikasi Halal

Menurut (D. P. Pratiwi & Falahi, 2023) menyebutkan bahwa terdapat beberapa indikator pada Sertifikasi Halal yaitu:

1) Penggunaan logo halal merupakan item yang sangat penting dalam pemilihan produk

2) Memilih produk berdasarkan logo halal
3) Akan selalu berhati-hati ketika memilih produk dengan logo halal
4) Sadar akan perbedaan antara logo halal asli dan tidak asli

5. Laba usaha

a. Pengertian Laba Usaha

Laba usaha adalah perbedaan antara pendapatan dan total beban bisnis selama periode tersebut. Jika perbedaan itu positif, itu akan menghasilkan laba usaha, tetapi jika perbedaan itu negatif, itu akan menghasilkan rugi usaha selama periode tersebut (Asmiati dan Farhani, 2022).

Laba adalah hasil penerapan prosedur bukan sesuatu yang bermakna sintaktik. Akuntansi harus memahami prosedur keuangan secara menyeluruh jika mereka ingin memahami laba dengan benar. Oleh karena itu, keuntungan tidak dapat dipahami secara alami. Selain itu, menggunakan prinsip keuangan yang diterima umum untuk menghitung biaya dan pendapatan lebih bergantung pada konsep kos historis, sehingga laba yang dihasilkan memperhitungkan perubahan harga dan daya beli (Rasyiddin, 2022).

Menurut teori laba, tingkat keuntungan pada setiap perusahaan biasanya berbeda pada setiap jenis setiap

industri, baik perusahaan yang bergerak dibidang tekstil, baja, farmasi, komputer,alat perkantoran, dan lain -lain.

b. Faktor-faktor Laba Usaha

Menurut (Fitrianty et al., 2022) beberapa faktor yang dapat berpengaruh terhadap laba yaitu diuraikan sebagai berikut:

1) Pendapatan Premi

Premi dalam asuransi disebut dengan kontribusi peserta (al-musahamah) yang merupakan faktor penting untuk perusahaan asuransi dan peserta asuransi. Kontribusi peserta merupakan kegiatan mempertimbangkan keuangan (al-iwad) peserta asuransi, yang merupakan kewajiban peserta dengan pengelola berdasarkan perjanjian yang telah disepakati.

2) *Risk Based Capital*

Kebijakan No.PER-02/BL/2008 yang dikeluarkan oleh BAPEPAM dan Lembaga Keuangan menyatakan bahwa jumlah dari tingkat solvabilitas minimum tertentu disebut dengan *Risk Based Capital* (RBC), yaitu dana yang diperlukan dalam menutupi risiko yang merugikan karena terjadi penyimpangan dalam proses aset dan kewajiban yang dikelola.

3) *Hasil Underwriting Underwriting*

Memiliki tugas yang cukup penting dalam kegiatan operasional perusahaan yaitu dalam hal memproses penyelesaian dan mengklasifikasikan setiap risiko yang dirasakan oleh perusahan. *Underwriting* bertujuan untuk meningkatkan laba dari perolehan hasil pembagian risiko yang dapat diperkirakan untuk memaksimalkan laba. Perusahaan asuransi akan sulit untuk bersaing bahkan tertinggal, jika pengelolaan *underwriting* tidak efisien. Proses dari underwriting ini dapat mengidentifikasi suatu risiko yang memungkinkan dapat terjadi dan berapa besar perusahaan dapat menanggung risiko

4) Beban Klaim

Beban klaim adalah biaya yang dicairkan nasabah yang diantaranya yaitu klaim yang sudah disetujui, klaim pada proses penyelesaian atau tertunda, dan klaim yang belum diadukan namun telah dibuat. Beban klaim timbul jika kecelakaan terjadi, penyakit yang memerlukan perawatan, kematian peserta asuransi, dan pengehentian kontrak pada saat masa kontrak masih berjalan atau yang disebut uang pesangon.

5) Biaya Operasional

Perusahaan perlu menekan biaya dan menggunakannya seoptimal dan seefisien mungkin untuk mencapai laba sesuai dengan tujuan. Hal ini pada dasarnya hubungan antara keuntungan dan biaya itu bertolak belakang. Semakin tinggi perusahaan mengeluarkan biaya, maka semakin rendah pula perusahaan mendapatkan laba. Dan sebaliknya jika perusahaan mendapatkan laba yang tinggi berarti semakin rendah biayanya

d. Indikator Laba Usaha

Menurut (Asmiati, 2022) menyebutkan bahwa terdapat beberapa indikator pada Laba usaha yaitu:

1) Laba kotor adalah selisih antara pendapatan yang diperoleh dari penjualan dengan biaya langsung yang dikeluarkan yang biasa disebut dengan harga pokok penjualan HPP (laba yang berasal dari penjualan dikurangi harga pokok).
2) Beban operasi adalah beban aktivitas operasional perusahaan beban ini mencakup pengeluaran yang diperlukan agar perusahaan dapat terus beroperasi, seperti biaya administrasi, gaji pegawai, biaya listrik, sewa gedung, pemasaran, transportasi, dan komunikasi. Dengan kata lain, beban operasi mencerminkan biaya-biaya non-produksi yang

tetap harus dikeluarkan agar kegiatan usaha bisa berjalan secara normal.

3) Beban pajak adalah beban pajak perusahaan pada periode tertentu atau kewajiban yang harus dibayarkan oleh perusahaan kepada pemerintah atas laba atau pendapatan yang diperoleh dalam satu periode tertentu.

B. Penelitian Terdahulu

Samsiar Samsiar, Poppy Nurmayanti, dan Mayla Khoiriyah (2024) dengan judul Pengaruh Halal *Suplly Chain* Dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja UMKM Makanan Dan Minuman Di Kota Pekan Baru. Metode yang digunakan dalam penelitian ini pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian yang diperoleh adalah bahwa rantai pasok halal berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik penerapan rantai pasok halal pada pelaku UMKM, maka semakin meningkat pula kinerja UMKM yang dicapai. Variabel inovasi produk tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa inovasi produk yang diterapkan oleh pelaku UMKM tidak dapat meningkatkan pencapaian kinerja UMKM makanan dan minuman di kota pekanbaru.

Putri Dwi Cahyani, Hasti Nugrahaning Tyas, dan Sintawati Mita Kusumaningrum (2022) dengan judul Pengaruh Keterampilan, Inovasi Produk, dan Media Sosial Terhadap Kinerja UKM Minuman Herbal Seruputan Putat Gunungkidul. Metode yang digunakan dalam penelitian

ini pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian yang diperoleh adalah Hasil pengujian t menyimpulkan variable keterampilan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UKM dan inovasi produk tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UKM, namun untuk media sosial terbukti berpengaruh terhadap kinerja UKM. Dalam pengujian f menyimpulkan variabel keterampilan, inovasi produk dan media sosial berpengaruh signifikan terhadap kinerja UKM.

Syaeful Bakhri (2020) dengan judul Analisis Kepemilikan Sertifikat Halal Terhadap Tingkat Pendapatan Usaha Pelaku Industri Kecil Dan Menengah. Metode yang digunakan dalam penelitian ini pendekatan deskriptif kuatitatif. Hasil penelitian yang diperoleh adalah melalui Uji Chi-Square menunjukkan nilai p-value 0,021 < (0,05) yang menjelaskan ada hubungan secara langsung antara kepemilikan sertifikat halal dengan pendapatan usaha pelaku IKM. Pada kesempatan yang sama kepemilikan sertifikat akan berdampak sekitar 2,4 kali meningkatkan pendapatan pelaku usaha IKM yang telah bersertifikat halal, dengan nilai Odd Ratio (OR) sebesar 2,357. Dampak positif kepemilikan sertifikat dapat meningkatkan pendapatan sekaligus membuktikan bahwa sertifikat halal memiliki hubungan yang signifikan dalam mempengaruhi tingkat pendapatan pelaku IKM.

Veny Izzatur Rohmah Almahda, Jeni Susyanti, dan Ety Saraswati (2023) dengan judul Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Sertifikasi Halal *Self Declare* Terhadap Keberhasilan Usaha Melalui Inovasi Pada

UMKM Kuliner Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian yang diperoleh adalah menunjukkan bahwa penggabungan sifat-sifat kewirausahaan dengan sertifikasi halal yang diklaim sendiri secara signifikan berdampak pada kemakmuran bisnis dengan mendorong inovasi.

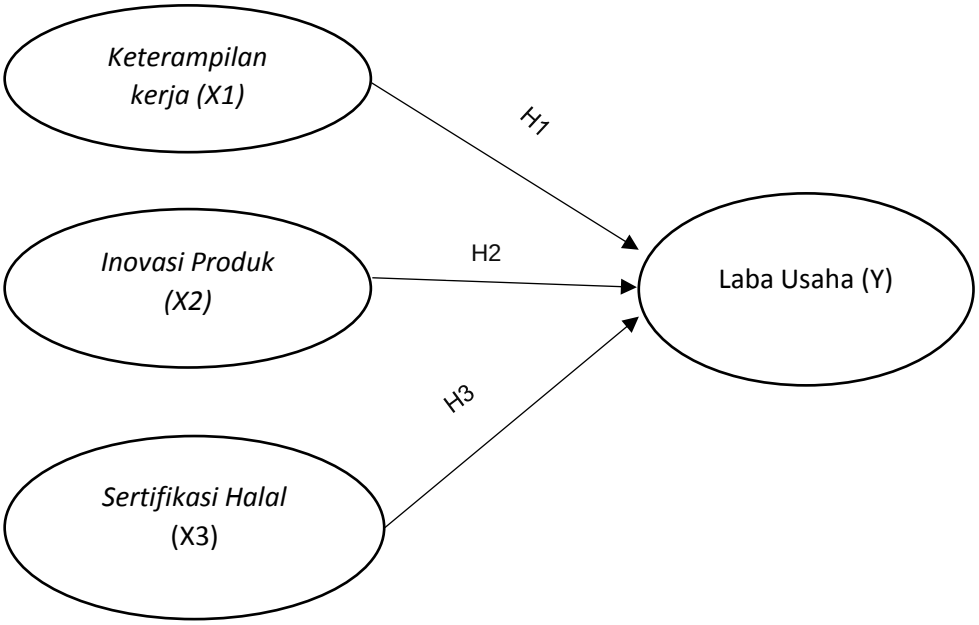
Nofalia Krisdiana Putri, Dewi Andriani, dan Rifdah Abadiyah (2024) dengan judul Pengaruh Keterampilan, Pengalaman, dan Pengawasan Kerja Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan UMKM Hijab Sidoarjo. Metode yang digunakan dalam penelitian ini pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian yang diperoleh adalah bahwa keterampilan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja karena keterampilan kerja memiliki signifikansi besar sebagai standar kinerja bagi karyawan untuk menyelesaikan tugas dari perusahaan.

Pengalaman kerja juga memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja, karena karyawan yang memiliki banyak pengalaman mudah untuk beradaptasi dengan pekerjaan. Pengawasankerja berpengaruhpositif dan signifikan terhadapprodu ktivitas kerja, karena Kehadiran pengawasan memastikan bahwa perencanaan yang diinginkanoleh manajemen dapat terlaksana dengan efektif dan berjalan dengan lancar.

C. Kerangka Konseptual

Dapat dijelaskan bahwa dalam penelitian ini menggambarkan hubungan antara keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat. Keterampilan kerja mencerminkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola usaha secara efisien, mencakup kemampuan teknis, manajerial, dan interpersonal yang mendukung operasional usaha. Inovasi produk menjadi elemen penting dalam menciptakan nilai tambah dan daya saing produk di pasar, yang pada gilirannya dapat menarik konsumen baru dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

Sertifikasi halal berfungsi sebagai jaminan kehalalan produk yang meningkatkan kepercayaan konsumen, terutama di pasar mayoritas muslim, sehingga mendorong peningkatan volume penjualan. Ketiga variabel ini saling berinteraksi dan berkontribusi terhadap peningkatan laba usaha sebagai indikator keberhasilan finansial UMKM. Dengan keterampilan kerja yang memadai, pelaku UMKM mampu menciptakan produk inovatif dan mengelola proses sertifikasi halal secara efektif, yang pada akhirnya memperkuat daya saing usaha dan menghasilkan keuntungan yang optimal.



Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual

D. Hipotesis

Menurut (Sugiyono, 2021) Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian, telah dinyatakan dalam bentuk pertanyan. Dikatakan sementara karena jawaban yanag diberikan baru didasarkan pada teori. Hipotesis dirumuskan atas dasar kerangka fikir yang merupakan jawaban sementara atas masalah yang rumuskan.

1. **Pengaruh keterampilan kerja mempengaruhi laba usaha pada UMKM industri makanan dirumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat**

   Keterampilan menunjukkan bahwa kemampuan pengusaha adalah proses belajar yang berdampak pada kualitas pribadi pengusaha. Seorang pimpinan akan menjadi ahli strategi dan ahli

manajer jika mereka menggabungkan bakat (talent) dan pendidikan atau pelatihan (Yurini & Hardiansyah, 2024). Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa keterampilan wirausaha adalah kemampuan untuk menerapkan pengetahuan ke dalam tindakan, menjalankan tugas dengan hati-hati, dan mempengaruhi kepribadian pengusaha agar tetap berorientasi pada fungsi, yaitu menjalankan usaha dan manajemen dengan sukses .

Keterampilan dapat digunakan untuk mengontrol perilaku dan bagaimana perspektif individu terhadap dunia dipengaruhi oleh keyakinan mereka sendiri. Aspek kognitif (persepsi, pengetahuan, kepercayaan), afektif (perasaan, emosi), dan konatif (tindakan). Seorang karyawan atau pekerja yang memiliki kemampuan kerja yang baik memiliki kemampuan untuk mempercepat pencapaian tujuan di perusahaan atau organisasi yang mereka pilih sebagai wadah untuk menyalurkan kemampuan mereka (RANTI, 2023). Sebaliknya, pekerja yang tidak terampil akan menghambat tujuan perusahaan atau organisasi. Pegawai atau karyawan baru, tentunya, memiliki tugas baru yang harus mereka selesaikan.

H1 : Terdapat pengaruh keterampilan kerja terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan dirumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat

2. **Pengaruh inovasi produk mempengaruhi laba usaha pada UMKM industri makanan dirumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat**

Inovasi produk menunjukkan bahwa memengaruhi keberhasilan bisnis yang berkorelasi dengan indikator inovasi produk. Indikator inovasi produk mengacu pada penentuan suatu UKM untuk menggunakan ide atau untuk membuat produk, proses baru, atau layanan yang secara signifikan lebih baik (Muhammad Rizki Armanda & Iva Khoiril Mala, 2024).

Inovasi dapat dilakukan pada barang, pelayanan, atau gagasan-gagasan yang diterima oleh seseorang sebagai sesuatu yang baru, sehingga mungkin saja suatu gagasan telah muncul di masa lampau, tetapi dapat dianggap inovatif bagi konsumen yang baru mengetahuinya. Dari uraian tersebut dapat disimpulkan bahwa inovasi produk sangat penting terhadap perencanaan laba semakin kreatif menciptakan inovasi semakin mudah pula kita dapat merencanakan laba yang diinginkan (Mahsina & Poniewatie, 2021).

H2 : Terdapat pengaruh Inovasi produk terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan dirumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat

3. **Pengaruh sertifikasi halal mempengaruhi laba usaha pada UMKM industri makanan dirumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat**

Menyediakan makanan yang aman dan halal adalah bisnis yang sangat menguntungkan karena dapat menarik pelanggan setia yang bukan hanya disukai oleh orang muslim tetapi juga non-muslim. Di sisi lain, bagi produsen yang tidak memberikan keterangan halal saat

memasarkan produknya di negara-negara seperti Indonesia, di mana mayoritas penduduknya adalah Muslim, produknya kurang diminati, yang merugikan para pebisnis sendiri. Penelitian telah menunjukkan bahwa makanan halal yang dikonsumsi oleh orang-orang yang beragama Islam berkualitas tinggi dan bermanfaat bagi kesehatan tubuh mereka (Warto & Samsuri, 2020).

Produk yang telah memiliki sertifikat halal menjadi daya tarik bagi konsumen dan produk yang berlabel halal akan memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan dengan produk yang belum berlabel halal. Produk yang berlabel halal bisa menembus pasar modern dan hal ini meningkatkan omset para pelaku usaha (Hadi Mustofa & Luhur Prasetiyo, 2024).

H3: Terdapat pengaruh Sertifikasi halal terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan dirumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat

BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini dilakukan menggunakan metode penelitian kuantitatif. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis sejauh mana pengaruh keterampilan kerja, inovasi produk, dan serifikasi halal terhadap laba usaha pada usaha mikro kecil menengah industri makanan dirumah bumn PT. Telkom Witel Sulsel-Barat. Pendekatan kuantitatif dipilih karena memungkinkan peneliti untuk mengukur pengaruh masing-masing variabel secara objektif. Fokus utama penelitian ini adalah untuk menentukan seberapa besar keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal memengaruhi keuntungan bisnis.

Menurut (Sugiyono, 2021) metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Penelitian kuantitatif yang dibutuhkan diperoleh dari kuesioner yang dibagikan kepada para pemilik UMKM industri makanan.

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat Jl. Callakara No.12, Kota Parepare, Sulawesi Selatan.

2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Desember 2024 – Maret 2025.

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Menurut (Sugiyono, 2021) populasi yaitu daerah penyamarataan yang terdapat oleh fenomena atau topik yang memiliki kapasitas dan ciri spesifik yang ditentukan bagi penelaah bagi mempelajari lalu selanjutnya diambil kesimpulan. Populasi dalam penelitian ini semua usaha mikro dan kecil menegah (UMKM) di rumah BUMN Kota Telkom Parepare sebanyak 176 UMKM

2. Sampel

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. Menurut (Sugiyono, 2021) Purposive sampling adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Adapun penelitian ini menggunakan rumus Slovin karena dalam penarikan sampel, jumlahnya harus representative agar hasil penelitian dapat digeneralisasikan dan perhitungannya pun tidak memerlukan tabel jumlah sampel, namun

dapat dilakukan dengan rumus dan perhitungan sederhana. Rumus Slovin untuk menentukan sampel adalah sebagai berikut:

perhitungan sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N(e)^2}$$

Keterangan:

n = Ukuran sampel/jumlah responden

N = Ukuran populasi

E =Presentase kelonggaran ketelitian kesalahan pengambilan sampel yang masih bisa ditolerir; e=0,1

Dalam rumus Slovin ada ketentuan sebagai berikut:

Nilai e = 0,1 (10%) untuk populasi dalam jumlah besar

Nilai e = 0,2 (20%) untuk populasi dalam jumlah kecil

Jadi rentang sampel yang dapat diambil dari teknik Solvin adalah antara 10-20 % dari populasi penelitian. Jumlah populasi dalam penelitian ini adalah sebanyak 176 UMKM dirumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat, sehingga presentase kelonggaran yang digunakan adalah 10% dan hasil perhitungan dapat dibulatkan untuk mencapai kesesuaian. Maka untuk mengetahui sampel penelitian, dengan

$$n = \frac{176}{1 + 176(\ldots)^2}$$

$$n = \frac{176}{2.76} = 64$$

Berdasarkan perhitungan diatas sampel yang mejadi responden dalam penelitian ini di sesuaikan menjadi sebanyak 64 orang atau dari Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat, hal dilakukan untuk mempermudah dalam pengolahan data dan untuk hasil pengujian yang lebih baik. Sampel yang diambil berdasarkan teknik *probability simple random sampling*, dimana peneliti memberikan peluang yang sama bagi setiap anggota pupulasi untuk dipilih menjadi sampel yang dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada.

Kriteria pemilihan:

a. UMKM terdaftar di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat
b. UMKM Kecil yang memiliki omzet dan aset usaha yang masih relatif kecil serta dikelola secara sederhana.
c. Beroperasi di sektor industri makanan: Fokus penelitian adalah UMKM makanan.
d. Memiliki sertifikasi halal (atau dalam proses sertifikasi)
e. Telah beroperasi minimal 1 tahun yaitu UMKM yang sudah beroperasi setidaknya satu tahun dianggap memiliki data laba usaha yang stabil untuk dianalisis.
f. Bersedia berpartisipasi dalam penelitian, kesediaan responden untuk memberikan informasi yang relevan juga menjadi syarat yang sederhana.

D. Definisi Operasional Variabel

Tabel 3. 1 Definisi Oprasional Variabel

Variabel	Defenisi	Indikator
Keterampilan Kerja (X1)	Keterampilan kerja adalah kecakapan atau kemahiran untuk melakukan tugas tertentu yang hanya diperoleh melalui praktik, baik melalui latihan atau pengalaman langsung (Yusniar, 2021).	1. Keterampilan Dasar (*Basic Literacy Skill*) 2. Keterampilan Teknis (*Technical Skill*) 3. Keterampilan Interpersonal (*Interpersonal Skill*) 4. Keterampilan Manajemen Waktu (*Time Management Skills*)
Inovasi Produk (X2)	Inovasi produk adalah implementasi praktis dari sebuah gagasan ke dalam produk atau proses baru. Ini mencakup pengembangan dan perbaikan dari penemuan awal menjadi produk atau teknik yang dapat digunakan (Rati, 2022).	1. Keunggulan Relatif (*Relative Advantage*) 2. Kesesuaian (*Compatibility*)
Sertifikasi Halal (X3)	Sertifikasi halal adalah surat keterangan yang dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia (MUI) Pusat atau Provinsi yang menyatakan bahwa produk makanan, minuman, obat-obatan, dan kosmetika yang diproduksi oleh suatu perusahaan merupakan halal dan dinyatakan halal oleh LPPOM MUI setelah dilakukan observasi dan penelitian sistem produksi (Syahri, 2024).	1. Penggunaan logo halal merupakan item yang sangat penting dalam pemilihan produk 2. Memilih produk berdasarkan logo halal 3. Akan selalu berhati-hati ketika memilih produk dengan logo halal 4. Sadar akan perbedaan antara logo halal asli dan tidak asli.
Laba Usaha (Y1)	Laba usaha adalah perbedaan antara pendapatan dan total beban bisnis selama periode tersebut. Jika perbedaan itu positif, itu akan menghasilkan laba usaha, tetapi jika perbedaan itu negatif, itu akan menghasilkan rugi usaha selama periode tersebut (Asmiati dan Farhani, 2022).	1. Laba kotor adalah laba yang berasal dari penjualan dikurangi harga pokok. 2. Beban operasi adalah beban aktivitas operasional perusahaan. 3. Beban pajak adalah beban pajak perusahaan pada periode tertentu

E. Jenis dan Sumber Data

a. Data Primer

Menurut (Sugiarto, 2022) data primer merupakan informasi yang diperoleh dari sumber-sumber primer yaitu informasi dari narasumber. Data primer pada peneletian ini diperoleh langsung dari responden melalui kuesioner.

b. Data Sekunder

Menurut (Sugiarto, 2022) data sekunder merupakan informasi yang diperoleh tidak secara langsung dari narasumber melainkan dari pihak ketiga. Data sekunder pada penelitian ini diperoleh dari statistik UMKM, dan dokumen relevan.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah cara yang ditempuh peneliti untuk mendapatkaninformasi atau data penelitian, dan juga merupakan langkah yang begitu strategis dalam metodologi penelitian.

1. Kuesioner

   Menurut (Sugiyono, 2021) kuesioner merupakan metode pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Responden diminta untuk menjawab pertanyaan berdasarkan pengalaman atau kondisi nyata usaha mereka. Kuesioner ini untuk mengukur persepsi pelaku UMKM terkait

keterampilan kerja, inovasi produk, dan dampak sertifikasi halal pada UMKM. Adapun dalam penyebaran kuesioner yang dapat dilakukan peneliti dengan menggunakan jenis skala likert dengan skor 1-5.

Tabel 3.1 Skala Likert

Alternatif Jawaban	Skor
Sangat Tidak Setuju (STS)	1
Tidak Setuju (TS)	2
Cukup Setuju (CS)	3
Setuju (S)	4
Sangant Setuju (SS)	5

Sumber: Sugiyono (2021)

2. Dokumentasi

Menurut (Sugiyono, 2021) dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Informasi yang terkumpul melalui dokumentasi biasanya mencakup hal-hal penting yang berhubungan dengan variabel penelitian. Dokumen yang dikumpulkan dapat berupa laporan, catatan, atau keterangan lain yang dianggap relevan untuk dianalisis lebih lanjut. Dalam penelitian ini, dokumentasi dilakukan dengan cara mengumpulkan laporan data penjualan yang tersedia.

3. Observasi

Menurut (Sugiyono, 2021) observasi merupakan teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lain. Teknik ini memungkinkan

peneliti untuk memperoleh data langsung dari objek yang diteliti, sehingga memberikan gambaran yang lebih mendalam dan faktual. Observasi digunakan untuk memahami proses, perilaku, atau kondisi tertentu dalam konteks nyata. Dalam penelitian ini, observasi dilakukan dengan fokus pada aktivitas yang dilakukan oleh UMKM makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

G. Teknik Analisis Data

Menurut (Sugiyono, 2021) analisis data adalah proses mencari dan menyusun data secara sistematis untuk meningkatkan pemahaman peneliti dan memungkinkan peneliti untuk menyajikan temuan kepada orang lain.

1. Analisis Deskriptif

Menurut (Sugiyono, 2021) metode deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk menggambarkan variabel mandiri, baik hanya pada satu variabel atau lebih (variabel yang berdiri sendiri) tanpa membuat perbandingan dan mencari variabel itu dengan variabel lain. Penelitian ini menggunakan karakteristik UMKM berdasarkan data yang diperoleh.

2. Analisis Regresi Berganda

Menurut (Sugiyono, 2021) Regresi linear berganda digunakan oleh peneliti untuk meramalkan bagaimana keadaan (naik turunnya) variabel dependen atau regresi linear berganda dilakukan bila jumlah variabel independennya minimal dua. Penelitian ini menguji

pengaruh antara keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

3. Uji Validitas dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Menurut (Sugiyono, 2021) mengatakan bahwa validitas merupakan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian dengan data yang dapat dilaporkan oleh peneliti". Uji signifikan dilakukan dengan membandingkan nilai r hitung dengan r tabel untuk degree of freedom (df) = n-2, dalam hal ini n adalah jumlah sampel dan alpha = 0.05.

Dalam r hitung lebih besar dari r tabel dan nilai positif, maka butir atau pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan valid. Setiap uji dalam statistik tentu memiliki dasar dalam pengambilan keputusan sebagai bahan acuan atau pedoman untuk membuat kesimpulan begitu pula uji validitas.

Dasar pengambilan keputusan dalam uji validitas yaitu:

1) Perbandingan nilai r hitung dengan r tabel
    a) Jika nilai r hitung > r tabel maka valid
    b) Jika nilai r hitung < r tabel = tidak valid
2) Melihat nilai signifikansi (Sig).
    a) Jika nilai signifikansi < 0,05 maka valid.
    b) Jika nilai signifikansi < 0,05 maka tidak valid.

Tingkat signifikansi α= 5% (0,05), df= N-2 (53-2=51).

b. Uji Reliabilitas

Menurut (Sugiyono, 2021) berpendapat bahwa Reliabilitas konsumen dihitung dengan mengkorelasi antara dua instrumen satu dengan instrumen yang dijadikan equivalent, bila korelasi positif signifikan maka instrumen dinyatakan reliabel. Penelitian untuk memastikan keakuratan dan konsistensi alat ukur yang digunakan. Dasar pengambilan keputusan dalam uji reliabilitas adalah sebagai berikut:

1) Jika nilai Cronbach's Alpha ≥ 0,60 maka kuesioner atau angket dinyatakan reliabel atau kosisten.
2) Jika nilai Cronbach's Alpha ≤ 0,60 maka kuesioner atau angket dinyatakan tidak reliabel atau tidak konsisten

4. Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Menurut Sugiyono (2021) Uji normalitas digunakan untuk mengkaji kenormalan variabel yang diteliti apakah data tersebut berdistribusi normal atau tidak. Hal tersebut penting karena bila data setiap variabel tidak normal, maka pengujian hipotesis tidak bisa menggunakan statistik parametrik.

Pengambilan keputusan :

Jika nilai signifikans > 0.05 maka Ho diterima.

Jika nilai signifikans < 0.05 maka Ho ditolak.

b. Uji Multikolinearisme

Menurut (Ghozali 2024) bahwa uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terdapat korelasi yang tinggi atau sempurna antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak ada korelasi diantara variabel. Bila ada korelasi yang tinggi diantara variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikat menjadi terganggu.

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah model regresi menemukan korelasi antara variabel independen. Jika nilai toleransi lebih dari 0,10 atau setara dengan VIF kurang dari 10, maka multikolinearitas tidak terjadi.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut (Ghozali 2024) menyatakan bahwa uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain konstan maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda maka disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang dianggap baik adalah residual satu pengamatan ke pengamatan lain yang konstan atau homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas.

Dasar analisis uji heteroskedastisitas dengan melihat grafik scatter plot yaitu:

1) Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang membentuk gelombang, melebar, dan menyempit, maka menunjukkan heteroskedastisitas telah terjadi heteroskedastisitas.
2) Jika tidak ada pola yang jelas dan titik-titik tersebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

5. Uji Hipotesis

a. Uji T

Menurut (Sugiyono & Lestari, 2021) “Uji t atau uji parsial adalah uji yang digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh secara signifikan atau tidaknya terhadap variabel dependen”. Menguji tingkat signifikan koefisien korelasi yang digunakan untuk mengetahui keberartian derajat hubungna antara variabel (X) dan variabel (Y) yang digunakan dengan koefisien korelasi.

Pengujian dilakukan dimana taraf signifikansi dipengaruhi sebesar 5% serta *degree of freedom* (df) = n – k. Adapun kriteria pengambilan keputusan yang digunakan pada penelitian ini ialah sebagai berikut:

1) Jika t hitung > t tabel atau Sig < α maka:
    a) Ha diterima karena mempunyai pengaruh yang signifikan

b) H0 ditolak sebab tidak memiliki pengaruh yang signifikan

2) Jika thitung < ttabel atau Sig > α maka:

a) Ha ditolak karena tidak mempunyai pengaruh yang signifikan

b) H0 diterima arena memiliki pengaruh yang signifikan

b. Uji Koefisian Determinasi (R2)

Menurut (Sugiyono, 2021) bertujuan mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerapkan variasi variable dependen. Koefisien determinasi (R2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R2 yang kecil berarti kemampuan variabel – variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas.

Dalam penelitian ini koefisien determinasi bertujuan untuk mengetahui seberapa besar sumbangan atau pengaruh yang diberikan oleh Keterampilan kerja (X1), Inovasi Produk (X2), dan Sertifikasi halal (X3) sedangkan variabel terikatnya adalah Laba usaha (Y). Angka koefisien determinasi dapat diperoleh dengan menggunakan program SPSS.

BAB IV
GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Objek Penelitian

PT Telkom Indonesia Tbk, atau PT Telkom, didirikan pada 6 Juli 1965 dan merupakan perusahaan milik negara (BUMN) yang memberikan layanan TI dan komunikasi. PT Telkom memanfaatkan perkembangan pesat di bidang teknologi informasi dan industri digital untuk memperkuat posisinya. Saat ini, PT Telkom terus bertransformasi menjadi perusahaan telekomunikasi digital dengan fokus utama pada pelanggan (*Customer-Oriented*), menawarkan layanan yang cepat, efektif, serta memberikan pengalaman berkualitas terbaik bagi pelanggannya (*Customer Experience*).

PT Telkom juga mendominasi pasar *broadband* Indonesia dengan layanan Indihome, yang memiliki 10,2 juta pelanggan pada tahun 2023. VoIP, data, multimedia, layanan internet, sirkuit pelanggan, TV berbayar, dan konektivitas jaringan telepon adalah beberapa layanan komunikasi lainnya. Pencapaian ini dianggap sangat signifikan, terutama di tengah persaingan ketat penggunaan internet melalui perangkat ponsel.

B. Perkembangan Perusahaan

Rumah BUMN memiliki peran strategis dalam mendorong pertumbuhan UMKM di berbagai wilayah Indonesia. Salah satunya, Rumah BUMN Airmadidi yang mulai beroperasi pada 25 Agustus 2017, telah mendampingi sebanyak 2.590 UMKM yang bergerak di bidang makanan, minuman, perdagangan, jasa, dan peternakan.

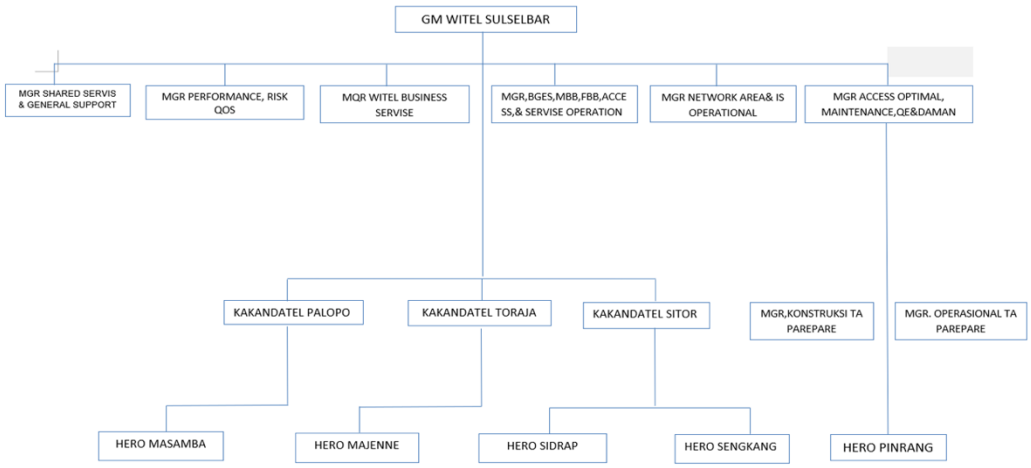
Di Palu, Rumah BUMN telah aktif sejak 2 Februari 2017 dan membina 6.608 UMKM dari sektor makanan, minuman, busana, perdagangan, dan jasa. Sementara itu, Rumah BUMN Toraja Utara yang mulai beroperasi pada 29 Agustus 2017, memberikan dukungan kepada 452 UMKM yang bergerak di bidang kerajinan tangan, busana, makanan, minuman, jasa, serta industri

Rumah BUMN di Tana Toraja, yang dibuka pada 28 Agustus 2017, telah membina 789 UMKM. Di Sidenreng Rappang, Rumah BUMN yang berdiri sejak 15 Oktober 2017 menaungi 1.129 UMKM. Sementara itu, Rumah BUMN Parepare yang telah aktif sejak 6 Maret 2017, telah membina 5.341 UMKM dari berbagai sektor.

Selain itu, Rumah BUMN Baubau yang mulai beroperasi pada 22 Agustus 2017, menaungi 981 UMKM di bidang makanan, minuman, busana, kerajinan tangan, dan jasa. Di wilayah Wakatobi, Rumah BUMN yang berdiri pada 15 Maret 2019, telah membina 610 UMKM dengan sektor serupa. Secara keseluruhan, keberadaan Rumah BUMN di

berbagai daerah, termasuk Parepare, berkontribusi besar dalam pengembangan UMKM, khususnya pada sektor makanan, minuman, perdagangan, busana, jasa, dan kerajinan tangan. Sejak beroperasi, Rumah BUMN telah membantu ribuan UMKM dan memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi lokal.

C. Struktur Perusahaan



Sumber: Rumah BUMN Telkom Parepare

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Rumah BUMN Telkom Kota Parepare.

Berikut adalah struktur organisasi perusahaan Rumah BUMN di Kota Parepare. Dalam struktur ini, setiap unsur memiliki tugas utama dan fungsi (Tupoksi).

1. *GM Witel* Sulselbar

   Tugas Pokok dan Fungsi:

   a. Memimpin dan mengawasi seluruh kegiatan operasional di wilayah Sulawesi Selatan dan Barat (Sulselbar).

b. Bertanggung jawab atas koordinasi antar bagian untuk mencapai target strategis.
c. Menyusun kebijakan strategis dan memberikan arahan kepada semua manajer di bawahnya.

2. *Mgr Shared Service & General Support*

   Tugas Pokok dan Fungsi:

   a. Mengelola layanan pendukung umum dan administrasi untuk mendukung kelancaran operasional.
   b. Bertanggung jawab atas fasilitas, sumber daya manusia, dan logistik yang diperlukan.

3. *Mgr Performance, Risk, & QoS*

   Tugas Pokok dan Fungsi:

   a. Mengawasi kinerja operasional perusahaan, mengelola risiko, dan menjaga kualitas layanan.
   b. Melakukan analisis terhadap indikator kinerja utama (KPI) dan memberikan rekomendasi perbaikan.

4. *Mgr Witel Business Service*

   Tugas Pokok dan Fungsi:

   a. Mengembangkan layanan bisnis di wilayah Witel Sulselbar.
   b. Berfokus pada peningkatan hubungan dengan pelanggan korporasi dan mitra bisnis.

5. *Mgr BGES, MBB, FBB, Access, & Service Operation*

   Tugas Pokok dan Fungsi:

a. Mengelola layanan akses internet broadband dan operasional layanan lainnya.
b. Bertanggung jawab atas ketersediaan dan kualitas layanan kepada pelanggan.

6. *Mgr Network Area & IS Operational*

   Tugas Pokok dan Fungsi:

   a. Mengelola jaringan operasional dan infrastruktur sistem informasi di wilayah kerja.
   b. Memastikan jaringan operasional berjalan dengan optimal.

7. *Mgr Access Optimal, Maintenance, QE, & Daman*

   Tugas Pokok dan Fungsi:

   a. Mengelola optimasi akses jaringan, pemeliharaan, serta manajemen kualitas dan keamanan.
   b. Bertanggung jawab atas perbaikan dan pemeliharaan infrastruktur jaringan.

   Hero Pinrang: Mendukung Mgr Operasional TA Parepare dalam operasional di wilayah Pinrang.

8. Kakandatel Palopo

   Tugas Pokok dan Fungsi:

   a. Mengawasi operasional telekomunikasi di wilayah Palopo.
   b. Berkoordinasi dengan unit terkait untuk memastikan layanan berjalan lancar.

Hero Masamba: Mendukung Kakandatel Palopo dalam operasional di wilayah Masamba.

9. Kakandatel Toraja

   Tugas Pokok dan Fungsi:

   a. Mengelola operasional telekomunikasi di wilayah Toraja.
   b. Bertanggung jawab atas ketersediaan layanan di wilayah tersebut.

   Hero Majenne: Mendukung Kakandatel Palopo dalam operasional di wilayah Majenne.

10. Kakandatel Sitor

    Tugas Pokok dan Fungsi:

    a. Mengawasi layanan telekomunikasi di wilayah Sitor.

    Hero Sidrap: Mendukung Kakandatel Toraja dalam operasional di wilayah Sidrap.

    Hero Sengkang: Mendukung Kakandatel Sitor dalam operasional di wilayah Sengkang.

11. Mgr Konstruksi TA Parepare

    Tugas Pokok dan Fungsi:

    a. Mengelola kegiatan konstruksi terkait infrastruktur telekomunikasi di Parepare.
    b. Mengawasi proses pembangunan dan memastikan proyek berjalan sesuai jadwal.

12. Mgr Operasional TA Parepare

    Tugas Pokok dan Fungsi:

    a. Mengelola operasional telekomunikasi di wilayah Parepare.
    b. Bertanggung jawab atas kelancaran layanan dan perbaikan infrastruktur.

Struktur ini dirancang untuk mendukung operasional yang efisien di wilayah Sulawesi Selatan dan Barat. Setiap unit memiliki peran spesifik dalam memastikan keberlanjutan dan peningkatan kualitas layanan kepada pelanggan. Koordinasi antar unit dilakukan di bawah arahan GM Witel Sulselbar untuk mencapai target.

BAB V
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Tingkat Pengembalian Responden

Data yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui kuesioner yang dibagikan kepada pelaku UMKM yang tergabung dalam Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

Tabel 5. 1 Jumlah Kriteria Kuesioner

Kriteria	Jumlah	Persentase
Kuesioner yang disebar	64	100 %
Jumlah Kuesioner tidak kembali	-	0 %
Jumlah Kuesioner tidak lengkap	-	0 %
Kuesioner yang memenuhi syarat	64	100%

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Penelitian ini melibatkan 64 UMKM yang beroperasi di rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat. Dari 64 kusioner yang tidak dikembalikan sebanyak 0 kusioner, sehingga total kusioner yang layak diuji berjumlah 64 UMKM. Jumlah tersebut dianggap mewakili populasi dalam penelitian ini dan memenuhi syarat untuk mengelolah data. Jenis produk makanan yang dihasilkan, jumlah karyawan, lamanya bisnis beroperasi dan pendapatan rata-rata keuntungan bersih yang memberikan gambaran umum responden.

Tabel 5. 2 Jumlah Pernyataan Kuesioner Variabel

No	Variabel	Jumlah
1.	Keterampilan Kerja	6
2.	Inovasi Produk	4
3.	Sertifikasi Halal	8
4.	Laba Usaha	7
Total Pernyataan		25

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Sebanyak 25 pernyataan dibagikan kepada 64 responden terdiri dari Keterampilan Kerja, Inovasi Produk, Sertifikasi Halal, dan Laba Usaha

2. Karakteristik Responden

a. Berdasarkan Jenis Produk Makanan

Tabel 5. 3 Karakteristik Responden berdasarkan jenis produk makanan

Jenis Produk Makanan	Frekuensi (f)	Persentase (%)
Minuman	7	10.94%
Makanan ringan / Cemilan	11	17.19%
Makanan utama / Makanan berat	4	6.25%
Makanan cepat saji (burger, pizza)	3	4.69%
Makanan tradisional	3	4.69%
Kue kering / Kue	2	3.12%
Keripik (pisang, tempe, dll)	8	12.50%
Kopi dan produk berbasis kopi	5	7.81%
Produk olahan tepung	2	3.12%
Olahan ikan / laut	2	3.12%
Peyek / Rengginang	3	4.69%
Abon / Kacang	2	3.12%
Bubur / Pentol / Jamur	3	4.69%
Juice / Minuman segar	2	3.12%
Lain-lain (kombinasi, tidak spesifik)	5	7.81%
Jumlah	64	100%

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Jumlah responden 64 dibagi menjadi sebelas jenis produk makanan, seperti yang ditunjukkan dalam tabel 5.3 Antara lain minuman, Makanan ringan (Cemilan), Makanan utama (Makanan berat), Makanan cepat saji (burger, pizza), Makanan tradisional, Kue kering , Keripik (pisang, tempe dll), Kopi dan produk berbasis kopi, Produk olahan tepung, Olahan ikan, Peyek (Rengginang), Abon, Kacang, Bubur, Pentol Jamur, Juice (Minuman segar) dll.

b. Berdasarkan Jumlah Karyawan

Tabel 5. 4 Karakteristik responden berdasarkan Jumlah Karyawan

Jumlah Karyawan per Responden	Frekuensi (f)	Persentase (%)
Tidak ada karyawan	2	3.12%
1–2 orang	6	9.38%
3–5 orang	10	15.62%
6–10 orang	12	18.75%
11–20 orang	14	21.88%
>20 orang	6	9.38%
Tidak disebutkan	14	21.88%
Jumlah	64	100%

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Dilihat pada tabel 5.4, karakteristik responden berdasarkan total karyawan dengan presentasi terbanyak yaitu 20 karyawan dengan frekuensi 14 dengan persentase 21.88%

c. Berdasarkan lama usaha berdiri

Tabel 5. 5 Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha Berdiri

Lama Usaha Berdiri	Frekuensi (f)	Persentase (%)
< 2 tahun	6	9.38%
2–3 tahun	14	21.88%
4–5 tahun	16	25%
6–10 tahun	20	31.25%
>10 tahun	8	12.50%
Jumlah	64	100%

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Sebanyak 20 responden menunjukkan frekuensi tertinggi lebih dari enam tahun dengan tingkat persentase 31.25%, menurut tabel 5.5 di atas.

d. Berdasarkan Rata-rata Keuntungan Bersih

Tabel 5. 6 Karakteristik Responden Berdasarkan Rata-rata Keuntungan Bersih

Rata-rata Keuntungan Bersih	Frekuensi (f)	Persentase (%)
Kurang dari Rp 1.000.000	7	10,90%
Rp 1.000.000 – Rp 2.999.999	17	26,60%
Rp 3.000.000 – Rp 4.999.999	16	25,00%
Rp 5.000.000 – Rp 9.999.999	18	28,10%
Rp 10.000.000 atau lebih	6	9,40%
Jumlah	64	100%

Sumber: Data Primer Diolah 2025

Berdasarkan data pada tabel 5.6, yang diperoleh dari 64 responden UMKM di bawah binaan Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat, dapat diketahui bahwa pendapatan bersih rata-rata per bulan bervariasi. Kategori penghasilan tertinggi, yaitu Rp 5.000.000 – Rp 9.999.999, diperoleh oleh 18 responden (28,1%). Jika dikalkulasikan dalam setahun, pendapatan ini mencapai Rp 60.000.000 hingga Rp 119.999.988 per UMKM.

Kondisi ini menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM binaan Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat telah mampu mencapai tingkat laba usaha yang cukup signifikan. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang menyatakan bahwa keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha. Dengan kata lain, UMKM yang memiliki keterampilan kerja yang baik, mampu melakukan inovasi produk, dan telah memperoleh sertifikasi halal, cenderung memiliki pendapatan usaha yang lebih tinggi dalam setahun.

3. Analisis Deskripsi Variabel Penelitian

Deskripsi variabel mencakup penjelasan mengenai hasil tanggapan dari responden. Dalam analisis data, seluruh kuesioner yang telah terkumpul ditabulasi untuk memberikan gambaran terkait jawaban atau tanggapan responden. Penelitian ini menggunakan

metode skala Likert, di mana setiap jawaban diberikan bobot antara 1 hingga 5, serta disajikan dalam bentuk distribusi frekuensi. Data penelitian diperoleh dari tanggapan 64 responden yang berasal dari Rumah BUMN Telkom Kota Parepare.

a. Keterampilan Kerja (X1)
b. Inovasi Produk (X2)
c. Sertifikasi Halal (X3)
d. Laba Usaha (Y1)

4. Uji Kualitas Data

a. Hasil Uji Validitas

Proses penilaian apakah suau alat penelitian seperti kuisioenr dapat mengukur secara akurat apa yang perlu diukur dikenal sebagai pengujian validitas atau kelayakan data. ini dilakukan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan dari instruksi penelitian secara akurat mewakili ide-ide yang diteliti, dan bahwa temuannya dapat dipecaya dan dapat digunakan kembali.

Jika nilai r yang > tabel r atau jika tingkat signifikansi ditetapkan pada 0,05 (5%), pernyataan tersebut dianggap sah. Kebebasan, df = n - 2, dan tabel r adalah 0,254 ketika n (jumlah responden), atau 64 oìrang, diberikan (df = 64-2 = 62). Hasil uji validitas untuk seìtiap variabeìl ditampilkan dalam tabel beìrikut:

Tabel 5. 7 Uji Validitas Variabel

Variabel	Item	*Person Correlation*	R tabel	Sig	Status
Keterampilan Kerja (X1)	X1.1	.735**	0,254	<0,001	*Valid*
	X1.2	.617**	0,254	<0,001	*Valid*
	X1.3	.543**	0,254	<0,001	*Valid*
	X1.4	.660**	0,254	<0,001	*Valid*
	X1.5	.686**	0,254	<0,001	*Valid*
	X1.6	.623**	0,254	<0,001	*Valid*
Inovasi Produk (X2)	X2.1	.742**	0,254	<0,001	*Valid*
	X2.2	.772**	0,254	<0,001	*Valid*
	X2.3	.729**	0,254	<0,001	*Valid*
	X2.4	.789**	0,254	<0,001	*Valid*
Sertifikasi Halal (X3)	X3.1	.691**	0,254	<0,001	*Valid*
	X3.2	.567**	0,254	<0,001	*Valid*
	X3.3	.755**	0,254	<0,001	*Valid*
	X3.4	.734**	0,254	<0,001	*Valid*
	X3.5	.818**	0,254	<0,001	*Valid*
	X3.6	.727**	0,254	<0,001	*Valid*
	X3.7	.781**	0,254	<0,001	*Valid*
	X3.8	.776**	0,254	<0,001	*Valid*
Laba Usaha (Y)	Y1.1	.542**	0,254	<0,001	*Valid*
	Y1.2	.673**	0,254	<0,001	*Valid*
	Y1.3	.583**	0,254	<0,001	*Valid*
	Y1.4	.586**	0,254	<0,001	*Valid*
	Y1.5	.452**	0,254	<0,001	*Valid*
	Y1.6	.484**	0,254	<0,001	*Valid*
	Y1.7	.705**	0,254	<0,001	*Valid*

Sumber : Data Primer Diolah 2025 (SPSS 30.0)

Tabel diatas menunjukan bahwa semua variabel independen dan dependen memiliki kriteria valid untuk semua item pertanyaan dengan standar nilai signifikan lebih kecil dari 0,05. Hal ini mampu mengungkapkan sesuatu yang diukur dalam kusioner tersebut.

b. Hasil Uji Reabilitas

Tujuan dari pengujian reliabilitas adalah untuk menentukan seberapa stabil alat ukur. Alat ukur dianggap reliabel jika menghasilkan hasil yang konsisten ketika digunakan untuk mengukur berbagai objek. Analisis ini dilakukan dengan menggunakan *Cronbach's Alpha*. Kriteria pernyataan dianggap reliabel jika memiliki nilai *Cronbac's Alpa* di atas 0,60. Dari 64 sampel responden, hasil reliabilitas ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 5. 8 Uji Reabilitas

Variabel	*Cronbach's Alpa*	Nilai Kritis	*N Of Item*	Status
X1	0,715	0,6	6	*Reliabel*
X2	0,750	0,6	4	*Reliabel*
X3	0,880	0,6	8	*Reliabel*
Y	0,618	0,6	7	*Reliabel*

Sumber : Data Primer Diolah 2025 (SPSS 30.0)

Hasil pengujian reliabilitas, yang ditunjukkan pada Tabel diatas, menunjukkan bahwa semua variabel penelitian memiliki koefisien Cronbach Alpha lebih dari 0,60. Ini menunjukkan bahwa semua pertanyaan penelitian dianggap dapat diandalkan.

5. Uji Asumsi Klasik

Tujuan uji asumsi klasik adalah untuk mengetahui apakah asumsi yang digunakan dalam analisis regresi linear telah dipenuhi atau tidak. Studi ini menggunakan asumsi normalitas,

heteroskedasitas, dan multikolinearitas, masing-masing dengan penjabaran.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah analisis statistik yang menentukan apakah distribusi data suatu variabel mengikuti distribusi normal. Ini adalah salah satu asumsi penting dalam banyak metode analisis statistik, seperti uji parametrik. Jika distribusi data tidak mengikuti distribusi normal, maka data mungkin perlu diubah; sebagai alternatif, metode nonparametrik dapat digunakan. Hasil tes ini ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 5. 9 Uji Normalitas

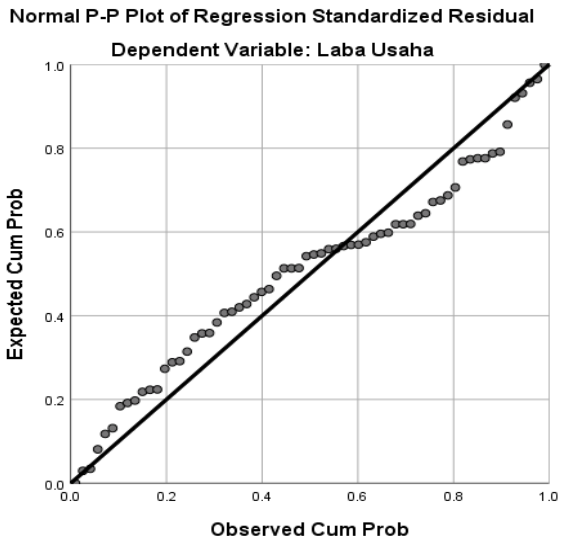
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		64
Normal Parameters[a,b]	Mean	0,0000000
	Std. Deviation	2,42156514
Most Extreme Differences	Absolute	0,083
	Positive	0,081
	Negative	-0,083
Test Statistic		0,083
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200[c,d]
a. Test distribution is Normal.		

Sumber : Data Primer Diolah 2025 (SPSS 30.0)

Menurut tabel diatas, uji normalitas *Kolmogorov-Smirnov* menghasilkan nilai Asymp. Sig. sebesar 0,200, yang lebih besar dari batas cutoff 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa data yang dianalisis mengikuti distribusi normal. Oleh karena itu, data

penelitian memenuhi asumsi normalitas dan dapat digunakan untuk analisis statistik lanjut.

Selain pengujian ini, maka dilakukan pengujian yang lain dengan menggunkan uji *Normal Probability Plot* untuk mendukung pernyataan. Berikut hasil dari analisis uji *Normal Probability Plot* disajikan dalam bentuk grafik yaitu:



Gambar 5. 1 Uji Normal Probability Plot

Sumber : Data Primer Diolah 2025 (SPSS 30.0)

Gambar 5.1 menunjukkan hasil uji *Normal Probability Plot (P-P Plot)* untuk model regresi yang digunakan dalam penelitian ini. Dari grafik tersebut terlihat bahwa titik-titik residual tersebar mengikuti garis diagonal. Pola ini menunjukkan bahwa residual menyebar secara simetris dan tidak membentuk pola

penyimpangan yang mencolok. Hal ini mengindikasikan bahwa data residual memiliki distribusi yang mendekati normal.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa asumsi normalitas telah terpenuhi. Pemenuhan asumsi ini penting untuk memastikan bahwa hasil analisis regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini valid dan dapat diinterpretasikan secara akurat.

b. Uji Multikolinearitas

Menguji multikolinearitas, kriteria digunakan jiika nilai VIF kurang dari 10 dan nilai toleransi lebih dari 0,10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada gejala multikolinearitas, atau sebaliknya. untuk mengetahui apakah ada multikolinearitas dalam model regresi. Tujuan uji ini adalah untuk mengetahui apakah ada hubungan antara model regresi dan variabel bebas atau variabel independen. Hasil uji ditunjukkan dalam tabel berikut:

Tabel 5. 10 Uji Multikolinearitas

Variabel Independen	*Tolerance*	VIF
Keterampilan Kerja	0,870	1,150
Inovasi Produk	0,896	1,116
sertifikasi Halal	0,965	1,037
a. Dependent Variable: laba Usaha		

Sumber : Data Primer Diolah 2025 (SPSS 30.0)

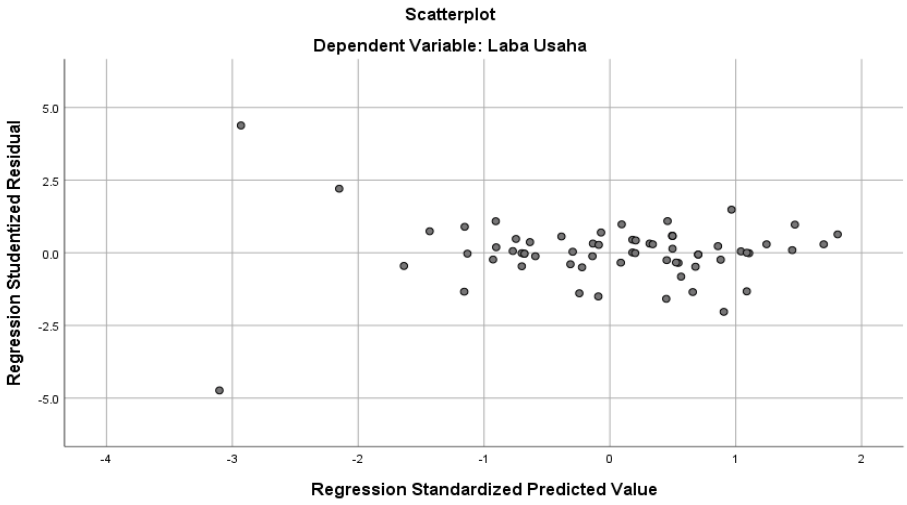
Berdasrkan tabel diatas menggambarkan bahwa hasil analisis collinearity statistics, nilai toleransi untuk semua variabel independen (Keterampilan Kerja: 0.870, Inovasi Produk: 0.896, Sertifikasi Halal: 0.965) berada di atas batas aman 0.10, menunjukkan tidak adanya multikolinearitas. Selain itu, nilai VIF (Keterampilan Kerja: 1,150, Inovasi Produk: , 1,116, Sertifikasi Halal: 1,037) juga lebih kecil dari 10, yang berarti bahwa variabel independen tidak memiliki masalah multikolinearitas. Oleh karena itu, analisis regresi terhadap variabel dependen laba usaha harus dilakukan dengan ketiga variabel independen tersebut.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas digunakan dalam model regresi untuk menentukan apakah variasi residual berbeda dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Heteeroskedastisitas terjadi ketika variasi residual tetap. Dalam penelitian ini, uji heteroskedastisitas dilakukan menggunakan metode scatter plot untuk memeriksa apakah terdapat masalah ketidakkonsistenan varians residual pada model regresi.

Pola penyebaran residual terhadap nilai prediksi variabel dependen dapat diamati melalui analisis plot dispersi. Tidak ada masalah heteroskedastisitas jika residual tersebar secara acak

tanpa pola yang jelas; ini menunjukkan bahwa varians residual cenderung sama di seluruh kumpulan data.



Gambar 5. 2 Hasil Uji Scattterplot

Berdasarkan gambar diatas menunjukkan hasil scatter plot yang menunjukkan bahwa residual tersebar secara acak tanpa pola tertentu, menunjukkan bahwa tidak ada heteroskedastisitas. Dengan demikian, asumsi homoskedastisitas terpenuhi, dan model regresi dianggap valid dan dapat diandalkan untuk analisis lebih lanjut.

6. Hasil Analisi Data

Hasil persamaan regresi mengenai Keterampilan Kerja (X1), Inovasi Produk (X2) dan Sertifikasi Halal (X3) Terhadap Laba Usaha (Y), dapat dilihat pada tabel berikut :

a. Analisis Regresi Berganda

Tabel 5.11 Hasil Uji Regresi Berganda

Coefficients[a]						
Model		Unstandardized B	Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	4,419	3,542		1,248	0,217
	Keterampilan Kerja	0,254	0,091	0,273	2,778	0,007
	Inovasi Produk	0,500	0,114	0,426	4,398	0,000
	Sertifikasi Halal	0,302	0,086	0,329	3,522	0,001

a. Dependent Variable: Laba Usaha

Sumber : Data Primer Diolah 2025 (SPSS 30.0)

Berdasarkan tabel hasil diatas, maka hasil persamaan dalam penelitian ini dapat dituliskan sebagai berikut :

$$Y = a + b1x1 + b2x2 + b3x3 + e$$

$$Y = 4,419 + 0,254x1 + 0,500x2 + 0,302x3 + e$$

Hasil dari persamaan regresi linear berganda yang telah dijelaskan oleh peneliti sebelumnya menunjukkan bahwa konstanta 4,419 dapat diinterpretasikan, yang berarti bahwa laba usaha memiliki nilai 4,419 jika variabel keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal dianggap konstan.

1) Koefisien Keterampilan Kerja (X1)

Memiliki koefisien regresi yang positif sebesar 0,254, yang menunjukkan bahwa ada hubungan positif antara Keterampilan Kerja dan Laba Usaha. Dengan asumsi semua variabel lainnya tetap sama, setiap peningkatan 1 unit dalam

keterampilan kerja akan meningkatkan laba usaha sebesar 0,254 pada skala Likert.

2) Koefisien Inovasi Produk (X2)

Koefisien regresi untuk variabel Inovasi Produk bernilai positif sebesar 0,500. Ini berarti ada hubungan positif antara Inovasi Produk dan Laba Usaha. Setiap peningkatan 1 unit dalam Inovasi Produk akan meningkatkan Laba Usaha sebesar 0,500 pada skala Likert, dengan asumsi variabel lainnya tetap konstan.

3) Koefisien Sertifikasi Halal (X3)

Koefisien regresi untuk variabel Sertifikasi Halal bernilai positif sebesar 0,302. Ini menunjukkan bahwa ada hubungan positif antara Sertifikasi Halal dan Laba Usaha. Setiap peningkatan 1 unit dalam Sertifikasi Halal akan meningkatkan Laba usaha sebesar 0,302 pada skala Likert, dengan asumsi variabel lainnya tetap konstan.

Keseluruhan menunjukkan bahwa Keterampilan Kerja, Inovasi Produk, dan Sertifikasi Halal masing-masing memiliki hubungan positif terhadap Laba Usaha. Namun, besarnya pengaruh masing-masing variabel berbeda, dengan Inovasi Produk (0,500) memiliki pengaruh yang lebih besar dibandingkan dua variabel lainnya.

b. Koefisian Determinasi (R2)

Tabel 5. 10 Hasil Uji Koefisien Determinasi R2

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.703[a]	0,495	0,470	2,299
a. Predictors: (Constant), Sertifikasi Halal, Inovasi Produk, Keterampilan Kerja				

Sumber : Data Primer Diolah 2025 (SPSS 30.0)

Dari tampilan output SPSS Model Summary, Berdasarkan tabel Model Summary, nilai R sebesar 0,703 menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara variabel independen (keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal) dengan variabel dependen (laba usaha).

Nilai R2 sebesar 0,495 mengindikasikan bahwa 49,5% variasi dalam laba usaha dapat dijelaskan oleh variabel keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal. Dengan kata lain, ketiga variabel independen ini memberikan kontribusi sebesar 49,5% terhadap laba usaha, sedangkan sisanya, yaitu 50,5%, dipengaruhi oleh faktor lain di luar model.

Adjusted R Square sebesar 0,470, model regresi yang digunakan dapat menjelaskan 47% perubahan dalam laba usaha (Y) yang dipengaruhi oleh keterampilan kerja (X1), inovasi produk (X2), dan sertifikasi halal (X3). Dengan kata lain, ketiga variabel independen ini secara bersama-sama bertanggung jawab atas 47% perubahan dalam laba usaha, sementara 53%

terakhir dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dimasukkan dalam model regresi ini.

Hasil ini mendukung teori *Resource-Based View* (RBV) yang digunakan sebagai landasan teoritis dalam penelitian, di mana RBV menekankan pentingnya pengelolaan sumber daya internal yang bernilai, langka, sulit ditiru, dan tidak dapat digantikan (VRIN). Keterampilan kerja mencerminkan sumber daya manusia yang kompeten, inovasi produk menggambarkan kemampuan adaptif dan kreatif UMKM dalam menghadapi perubahan pasar, serta sertifikasi halal berfungsi sebagai aset tidak berwujud yang meningkatkan kredibilitas dan daya saing produk.

Ketiganya terbukti berkontribusi signifikan terhadap peningkatan laba usaha. Namun, mengingat masih ada proporsi variasi yang cukup besar (50,5%) yang tidak dijelaskan oleh model, maka disarankan untuk memasukkan variabel lain seperti strategi pemasaran, dukungan teknologi, akses permodalan, atau lingkungan eksternal. Faktor-faktor ini memiliki potensi signifikan dalam memengaruhi laba usaha karena berkaitan langsung dengan efisiensi operasional, peningkatan penjualan, dan keberlanjutan usaha, sehingga disarankan untuk dipertimbangkan dalam penelitian lanjutan guna memperoleh

pemahaman yang lebih komprehensif terhadap determinan laba usaha UMKM.

Nilai Standar Kesalahan Estimasi (SEE) sebesar 2,299 menunjukkan seberapa baik model regresi memprediksi variabel dependen, karena nilai SEE yang lebih rendah menunjukkan seberapa baik penyimpangan atau perbedaan antara nilai laba usaha yang sebenarnya dalam sampel penelitian dan nilai laba usaha yang diprediksi.

Dalam situasi ini, nilai 2,299 menunjukkan bahwa estimasi laba usaha mengalami rata-rata kesalahan prediksi sebesar 2,299 satuan. Meskipun model ini memiliki tingkat kesalahan tertentu, masih dapat dikatakan bahwa prediksi laba usaha berdasarkan keterampilan kerja, inovasi produk, dan sertifikasi halal memiliki tingkat akurasi yang cukup baik.

c. Uji Hipotesis (Uji T/Parsial)

Metode analisis statistik yang disebut uji t digunakan untuk mengevaluasi hipotesis yang berkaitan dengan korelasi antara variabel independen dan variabel dependen dalam model regresi. Tujuan dari uji ini adalah untuk mengetahui apakah variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Hasil uji t dengan SPSS 30.0 ditunjukkan pada tabel di bawah.

Tabel 5. 11 Hasil Uji T

Coefficients[a]						
Model		Unstandardized B	Coefficients Std. Error	Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
1	(Constant)	4,419	3,542		1,248	0,217
	Keterampilan Kerja	0,254	0,091	0,273	2,778	0,007
	Inovasi Produk	0,500	0,114	0,426	4,398	0,000
	Sertifikasi Halal	0,302	0,086	0,329	3,522	0,001
a. Dependent Variable: Laba Usaha						

Sumber : Data Primer Diolah 2025 (SPSS 30.0)

Hasil pengujian dari tabel diatas, diperoleh t tabel dari Df=N-k-1 / Df =64-3-1=60 dan nilai signifikasi <0.05. Jika t hitung > t tabel, maka H0 ditolak (variabel signifikan). Jika p value < 0,05, maka H0 ditolak (variabel signifikan). Dengan hasil uji hipotesis sebagai berikut:

1) Pengaruh keterampilan kerja terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

   Variabel keterampilan kerja memiliki t hitung yang lebih besar daripada t tabel yaitu 2,278 > 1,671 dengan nilai signifikasi sebesar 0.007 < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa keterampilan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa keterampilan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha dapat diterima.

2) Pengaruh inovasi produk terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

Variabel inovasi produk memiliki t hitung yang lebih besar daripada t tabel yaitu 4,398 > 1,671 dengan nilai signifikasi sebesar 0,000 < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa Inovasi produk berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat sehingga dapat dinyatakan H1 diterima dan H0 ditolak.

3) Pengaruh sertifikasi halal terhadap laba usaha pada UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

Variabel sertifikasi halal memiliki t hitung yang lebih kecil daripada t tabel yaitu 3,522 > 1,671 dengan nilai signifikasi sebesar 0.001 < 0,05. Sehingga dinyatakan terdapat pengaruh signifikan antara serfitikasi halal terhadap laba usaha pada UMKM Industri Makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat dan H1 diterima dan Ho ditolak.

B. PEMBAHASAN

1. Pengaruh Keterampilan Kerja Terhadap Laba Usaha Pada UMKM Industri Makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

Berdasalkan hasil analisis bahwa variabel keterampilan kerja memiliki t hitung > t tabel yaitu dengan nilai 2,778 > 1,671 dengan nilai sig 0.007 < 0,05. Hal ini menunjukkan bahwa keterampilan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha, sehingga hipotesis yang menyatakan keterampilan kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha sehingga H1 diterima dan H0 ditolak.

Keterampilan kerja yang dimaksud dalam penelitian ini mencakup beberapa aspek penting, yaitu keterampilan dasar, keterampilan teknis, keterampilan interpersonal, dan keterampilan manajemen waktu. Pelaku UMKM yang memiliki keterampilan dasar dan teknis yang baik cenderung lebih efisien dalam proses produksi, mampu meminimalkan kesalahan kerja, serta dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan pada UMKM binaan Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat, ditemukan bahwa jenis produk makanan yang paling banyak diproduksi adalah makanan ringan atau cemilan, dengan persentase frekuensi tertinggi dibandingkan jenis makanan lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku UMKM di Parepare cenderung memilih produk yang praktis

diproduksi, memiliki daya tahan yang relatif lebih lama, serta mudah dipasarkan baik secara offline maupun online. Jenis produk seperti keripik, kue kering, atau snack kemasan biasanya tidak memerlukan teknologi produksi yang rumit, namun sangat bergantung pada keterampilan kerja pelaku usaha, terutama dalam hal konsistensi rasa, kualitas kemasan, dan efisiensi waktu produksi.

Dalam kaitannya dengan variabel keterampilan kerja, hasil penelitian menunjukkan bahwa indikator yang paling mendukung keberhasilan UMKM di sektor makanan ringan di Parepare adalah keterampilan teknis, keterampilan dasar, dan manajemen waktu. Keterampilan teknis mencakup kemampuan menggunakan peralatan produksi sederhana hingga pemanfaatan perangkat digital, seperti ponsel pintar, aplikasi desain kemasan, dan media sosial untuk promosi.

Sementara itu, keterampilan dasar seperti membaca, menulis, dan berhitung, meskipun terlihat sederhana, sangat penting karena banyak pelaku UMKM di Parepare masih mencatat transaksi secara manual dan belum menerapkan sistem akuntansi formal. Kemudian, keterampilan manajemen waktu sangat dibutuhkan untuk mengatur proses produksi agar lebih efisien, menghindari keterlambatan pesanan, serta menjaga kualitas produk saat permintaan meningkat, seperti menjelang hari besar atau musim liburan.

Ketiga indikator tersebut sangat relevan jika dikaitkan dengan teori Resource-Based View (RBV), yang menyatakan bahwa keunggulan kompetitif sebuah usaha dapat diperoleh melalui pemanfaatan sumber daya internal yang bernilai, langka, sulit ditiru, dan tidak tergantikan. Dalam konteks ini, keterampilan kerja pelaku UMKM di Parepare menjadi sumber daya yang sangat penting dan strategis.

Keterampilan yang memadai, pelaku UMKM tidak hanya mampu menjalankan usaha secara efisien, tetapi juga dapat menghasilkan produk yang konsisten, menarik, dan mampu bersaing di pasar lokal maupun regional. Oleh karena itu, penguatan keterampilan kerja, khususnya pada aspek teknis, dasar, dan pengelolaan waktu, sangat diperlukan untuk mendorong pertumbuhan laba usaha pelaku UMKM industri makanan di Parepare. Keterampilan kerja yang tinggi merupakan sumber daya yang sulit ditiru oleh pesaing, sehingga UMKM yang mampu mengelola dan meningkatkan keterampilan kerja secara konsisten akan memiliki keunggulan dalam menciptakan nilai tambah dan profitabilitas usaha.

Secara empiris, hasil ini juga diperkuat oleh temuan dari penelitian (Mahendra, 2025) dengan judul “keterampilan terhadap kinerja umkm (studi kasus pada umkm mebel di desa guli kecamatan nogosari boyolali)”, yang menyatakan bahwa keterampilan kerja

berpengaruh positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja karyawan UMKM.

Penelitian di desa guli kecamatan nogosari boyolali spesifik ke Konteks Industri Mebel dimana Industri mebel sangat bergantung pada keterampilan teknis seperti pemotongan, perakitan, finishing, dan desain. Karyawan yang memiliki keterampilan tinggi bisa menghasilkan produk berkualitas tinggi dengan waktu dan biaya yang lebih efisien. Hal ini menunjukkan bahwa penguasaan keterampilan tertentu dapat secara langsung meningkatkan kinerja operasional dan pada akhirnya mendorong pertumbuhan laba usaha.

Adapun penelitian yang dilakukan oleh (Cahyani et al., 2022) dengan judul “Pengaruh Keterampilan, Inovasi Produk, dan Media Sosial Terhadap Kinerja UKM Minuman Herbal Seruputan Putat Gunungkidul” yang mengatakan bahwa keterampilan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UKM dan inovasi produk tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UKM.

Bahwa meskipun keterampilan kerja sering dianggap sebagai faktor yang mendukung peningkatan kinerja, dalam kondisi tertentu, keterampilan tersebut mungkin belum memberikan kontribusi langsung terhadap peningkatan laba usaha. Hal ini terutama terjadi jika keterampilan yang dimiliki belum dimanfaatkan secara optimal dalam konteks strategi operasional dan pemasaran yang dijalankan oleh UKM.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa keterampilan kerja merupakan salah satu faktor kunci yang perlu mendapatkan perhatian serius dalam pengembangan UMKM, khususnya pada sektor industri makanan yang kompetitif. Peningkatan keterampilan kerja dapat dilakukan melalui pelatihan, pendampingan usaha, maupun fasilitasi program-program pengembangan kapasitas yang diselenggarakan oleh instansi seperti Rumah BUMN, pemerintah daerah, atau lembaga terkait lainnya.

2. Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Laba Usaha Pada UMKM Industri Makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

Variabel X2 atau Inovasi Produk memiliki t hitung > t tabel yaitu 4,398 > 1,671 dengan nilai signifikasi sebesar 0,000 < 0,05 yang menyatakan bahwa Inovasi produk memiliki pengaruh positif signifikan terhadap laba usaha pada usaha UMKM industri makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat sehingga H1 diterima dan Ho ditolak.

Berdasarkan hasil penelitian, jenis produk makanan yang paling dominan diproduksi oleh UMKM di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat adalah makanan ringan atau cemilan, yang mencapai frekuensi tertinggi yaitu sebanyak 11 responden dari total 64 UMKM (17,19%). Kondisi ini mencerminkan kecenderungan pelaku UMKM dalam memilih jenis usaha dengan siklus produksi yang cepat serta

permintaan pasar yang luas dan stabil. Keunggulan produk makanan ringan juga terletak pada kemudahannya untuk dilakukan inovasi, baik dari sisi rasa, bentuk, hingga kemasan.

Inovasi produk dalam konteks penelitian ini mencakup aspek keunggulan relatif (*relative advantage*) dan kesesuaian (*compatibility*). Pelaku UMKM yang mampu menciptakan produk baru atau menyempurnakan produk yang sudah ada agar sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen memiliki peluang lebih besar untuk menarik pelanggan baru dan mempertahankan pelanggan lama. Inovasi dalam hal rasa, kemasan, bahan, hingga metode pengolahan juga dapat meningkatkan nilai jual produk di pasar yang semakin kompetitif.

Di tengah perubahan tren konsumsi masyarakat Parepare yang dinamis, pelaku usaha yang mampu menghadirkan inovasi produk baik dari segi rasa, kemasan, maupun varian menu dapat lebih mudah menarik perhatian konsumen dan mempertahankan loyalitas pelanggan. Inovasi produk terbukti menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan daya saing UMKM makanan, mengingat pasar kuliner di Parepare sangat berkembang pesat pasca pandemi COVID-19.

Pada penelitian ini, inovasi produk yang dilakukan oleh pelaku UMKM di Kota Parepare mencakup berbagai bentuk pengembangan, seperti modifikasi resep makanan untuk menciptakan cita rasa baru yang unik, perubahan kemasan menjadi lebih menarik dan ramah

lingkungan, serta pemanfaatan teknologi dalam proses produksi agar lebih efisien.

Beberapa UMKM juga mengembangkan varian produk berdasarkan tren pasar, seperti makanan sehat berbahan lokal, makanan beku (*frozen food*), serta produk olahan khas daerah yang dikemas modern untuk menarik segmen pasar yang lebih luas. Inovasi-inovasi ini dilakukan sebagai upaya adaptasi terhadap perubahan selera konsumen dan peningkatan daya saing di pasar lokal maupun regional.

Inovasi menciptakan dan memperkenalkan sesuatu yang baru. Inovasi yang tinggi baik dalam hal proses maupun produk dapat meningkatkan kinerja perusahaan menciptakan produk yang berkualitas. Jika usaha ini kembangkan dengan baik hal ini akan membantu perekonomian dan meningkatkan penghasilan usaha (Bachtiar & Sampara, 2020)

Hasil ini konsisten dengan teori *Resource-Based View* (RBV) yang menyatakan bahwa inovasi merupakan salah satu sumber daya internal yang bernilai, langka, dan sulit ditiru, sehingga dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan bagi pelaku UMKM. Inovasi memungkinkan pelaku usaha untuk tidak hanya beradaptasi terhadap perubahan pasar, tetapi juga menciptakan nilai yang unik dan berbeda dari pesaing.

Dukungan terhadap temuan ini juga diperkuat oleh (Halijah & Fitriah, 2024) yang berjudul “Pengaruh Inovasi Produk terhadap Kinerja Keuangan pada UMKM Minuman Kota Bandung” menunjukkan bahwa inovasi produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di sektor industri minuman di Kota Bandung. Inovasi produk yang dimaksud meliputi perluasan lini produk (*line extensions*), pengembangan produk serupa (*me too product*), serta penciptaan produk baru yang benar-benar baru di pasar (*new to the world product*).

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa inovasi produk berperan penting dalam meningkatkan penjualan, margin keuntungan, dan nilai perusahaan. Dengan demikian, semakin tinggi tingkat inovasi yang dilakukan oleh UMKM, maka semakin baik pula kinerja keuangan yang dicapai, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan laba usaha.

Dengan demikian, penting bagi pelaku UMKM di sektor makanan untuk secara aktif menciptakan dan mengembangkan inovasi produk secara berkelanjutan. Rumah Bumn sebagai lembaga pembina dapat mengambil peran strategis dalam mendorong inovasi melalui pelatihan, akses informasi pasar, hingga pendampingan pengembangan produk. Langkah ini diyakini dapat meningkatkan daya saing dan profitabilitas UMKM di Kota Parepare secara keseluruhan.

3. Pengaruh Sertifikasi Halal Terhadap Laba Usaha Pada UMKM Industri Makanan di Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat.

Berdasarkan uji statistik terlihat dari nilai t hitung sebesar 3,522 > t tabel 1,671, serta nilai signifikansi sebesar 0,001 < 0,05. Artinya, sertifikasi halal terbukti berpengaruh secara positif terhadap peningkatan laba usaha. Oleh karena itu, hipotesis yang menyatakan ada pengaruh sertifikasi halal terhadap laba usaha (H1) diterima dan (Ho) ditolak.

Temuan ini mengindikasikan bahwa kepemilikan sertifikasi halal memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan laba usaha UMKM. Sertifikasi halal memberikan jaminan bahwa produk yang dihasilkan sesuai dengan prinsip syariat Islam dan aman untuk dikonsumsi, sehingga meningkatkan tingkat kepercayaan dan loyalitas pelanggan, khususnya di daerah dengan mayoritas penduduk muslim seperti Kota Parepare.

Sangat penting bagi usaha kecil dan menengah (UMKM), terutama yang bergerak dalam industri olahan makanan, untuk memasang label halal pada semua barang yang mereka jual. Labelisasi halal sangat penting bagi pembeli, terutama mereka yang beragama muslim, karena memberikan keamanan dan kualitas produk makanan. Pemerintah Indonesia juga telah mewajibkan label untuk memberi tahu konsumen tentang keamanan dan kualitas produk makanan (Kristin et al., 2024).

Selain itu, efek produk sangat membantu dalam meningkatkan pendapatan penjualan. Hal ini disebabkan oleh fakta bahwa bisnis dalam industri makanan memiliki respons yang sangat baik terhadap perusahaan yang memiliki sertifikat halal, yang dapat mendorong minat pelanggan untuk membeli barang mereka. Selanjutnya, dengan adanya hubungan yang kuat dan positif antara sertifikasi halal dan peningkatan penjualan, bisnis dalam industri makanan harus memberikan jaminan kehalalan kepada pelanggannya. (Muiz et al., 2023).

Temuan ini sejalan dengan teori Resource-Based View (RBV), yang menyatakan bahwa sumber daya internal yang bernilai, langka, sulit ditiru, dan tidak tergantikan dapat menciptakan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Sertifikasi halal dalam konteks ini menjadi sumber daya strategis karena mampu meningkatkan nilai produk, membedakan produk dari pesaing, serta membangun kepercayaan konsumen, khususnya di pasar dengan mayoritas penduduk Muslim. Sertifikasi halal juga memberikan manfaat seperti meningkatkan keamanan produk, memberikan ketenteraman batin bagi konsumen, serta membuka akses pasar global, terutama ke negara-negara yang mensyaratkan standar halal.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang berjudul “Analisis Kepemilikan Sertifikat Halal Terhadap Tingkat Pendapatan Usaha Pelaku Industri Kecil Dan Menengah” menjelaskan bahwa sertifikasi

halal dapat menjadi strategi untuk meningkatkan pemasaran dan daya saing produk sekaligus meningkatkan pendapatan dan keuntungan produsen. Dengan kata lain, produsen yang telah menerima sertifikasi halal akan lebih cenderung mencantumkan logo halal pada produk mereka, sehingga mereka dapat mengontrol keinginan konsumen untuk membeli produk tersebut (Bakhri, 2020) Jadi, secara keseluruhan, sertifikat halal yang dimiliki oleh setiap bisnis UMKM dapat membantu meningkatkan omset atau pendapatan dari penjualan produk mereka (Arsyad & Azhar, 2025).

Berbanding terbalik dengan penelitian yang dilakukan (Safitri, 2025) “Persepsi Pelaku Usaha dan Dampak Sertifikasi Halal Terhadap Penjualan Produk Usaha *Mikro* (Studi kasus di Desa Bojong Nangka)” yang mengatakan bahwa sertifikasi halal tidak berpengaruh terhadap laba usaha karena pelaku UMKM tidak mengupayakan sertifikasi halal karena khawatir dengan biaya yang harus dikeluarkan untuk memperoleh sertifikat tersebut serta kurangnya pemahaman tentang prosedur untuk mendapatkan sertifikat halal.

Dalam konteks penelitian ini, Rumah BUMN PT. Telkom Witel Sulsel-Barat memberikan fasilitas sertifikasi halal secara gratis kepada pelaku UMKM, sehingga menghilangkan kekhawatiran terkait biaya yang sebelumnya menjadi hambatan utama. Selain itu, Rumah BUMN juga menyediakan pendampingan pengurusan sertifikasi halal

untuk memberikan pemahaman kepada pelaku UMKM mengenai pentingnya sertifikasi halal. Dengan dukungan tersebut, sertifikasi halal justru berkontribusi positif terhadap peningkatan kepercayaan konsumen dan berdampak pada peningkatan laba usaha UMKM.

Dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh sertifikasi halal terhadap laba usaha UMKM dan terbukti memberikan kontribusi positif dan signifikan terhadap peningkatan laba, karena mampu meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumen, khususnya di wilayah mayoritas muslim seperti Kota Parepare. Label halal menjadi jaminan keamanan dan kualitas produk, serta berfungsi sebagai strategi pemasaran yang efektif dalam menarik minat beli.

BAB VI
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan temuan penelitian, dapat disimpulkan bahwa keterampilan kerja, inovasi, dan kepemilikan Sertifikasi Halal memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan laba usaha UMKM. Keterampilan kerja dimana keterampilan terbukti krusial dalam mengelola bisnis untuk meningkatkan kinerja usaha. Inovasi dalam pengembangan maupun perbaikan produk penting dalam meningkatkan kualitas, daya saing, dan sertifikasi halal menjamin kualitas dan keamanan produk serta kepercayaan sehingga hal tersebut pada akhirnya menciptakan laba atau pertumbuhan dan keberlanjutan usaha.

B. Saran

1. Pemerintah perlu meningkatkan dukungan terhadap UMKM melalui program pelatihan keterampilan kerja yang berkelanjutan dan terfokus pada peningkatan kapasitas kewirausahaan, termasuk manajemen usaha, pemasaran, dan inovasi produk.
2. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menggali lebih dalam faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi minat pelaku UMKM dalam melakukan sertifikasi halal, seperti peran pemerintah, dukungan lembaga keuangan, akses terhadap informasi, serta pengaruh lingkungan sosial dan budaya.

DAFTAR PUSTAKA

Aisyah, D. I., Nurmalia, F., Nur Azizah, N. A., & Marlina, L. (2023). Analisis Pemahaman Sertifikasi Halal pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Lab*, *7*(02), 107–121. https://doi.org/10.33507/lab.v7i02.1746

Arsyad, S. R., & Azhar, J. A. (2025). *Pengaruh Sertifikat Halal Terhadap Pendapatan UMKM Produk Kuliner di Musi Rawas Utara*. *4*(2), 3213–3221.

Aslichah, Dwiningwarni, S., Yulianto, & Supriyadi. (2022). Pengaruh Modal Usaha Dan Penjualan Terhadap Laba Usaha Pada Perusahaan Penggilingan Padi. *Journal of Management and Accounting*, *1*(2), 169–181.

Asmiati & Farhani, A. (2022). Pengaruh Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Logam Dan Sejenisnya Yang Terdaftar Di BEI 2018-2021. *Http://jurnal.stiatabalong.ac.id/index.php/JAPB ISSN : 2723-0937*. *7*, 458–469.

Azifah, N., Asnur, P., Suryani, M., Huda, S. A. N., Aisyah, S., Hidayatullah, M. S., Adawiyah, N. N., Riskayanto, R., Septiani, R., Istia, C. E., Wijaya, I., Kustyarini, E., Ekanova, A. P., Yartiwulandari, D., Handayani, N., Anggraeni, T. C., Iryanti, A. D., Ulfi, I., & Hidayat, S. E. (2024). Program Penyuluhan Dan Pendampingan Sertifikat Halal Dalam Upaya Peningkatan Daya Saing Umkm. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Sapangambei Manoktok Hitei*, *4*(1), 23–29. https://doi.org/10.36985/4q4qpp34

Bachtiar, Y., & Sampara, N. (2020). … Wirausaha Kelompok Ibu Tani Dalam Meningkatkan Nilai Ekonomis Hasil Panen Bawang Merah Untuk Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dedikasi Masyarakat*, *3*(2), 129–134.

Bachtiar, Y., Soraya AAminartha, D., fitriani Djollong, A., & Muhammadiyah Parepare, U. (2023). Pemanfaatan Limbah Ampas Kopi Sebagai Bahan Baku Briket Bahan Bakar Masa Depan Ramah Lingkungan Dapat Menambah Sumber Dana. *Resona*, *7*(2), 1–9.

Bachtiar, Y., Wafiah, A., Sampara, N., Ashar, S. A., & Parepare, U. M. (n.d.). *PEMODELAN ECOMMERCE BERBASIS BUSSINES TO COSTUMERS*. *8*(1), 45–56.

Bakhri, S. (2020). Analisis Kepemilikan Sertifikat Halal Terhadap Tingkat Pendapatan Usaha Pelaku Industri Kecil Dan Menengah. *Al-Mustashfa: Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah*, *5*(1), 54. https://doi.org/10.24235/jm.v5i1.6789

BPS RI. (2024). Pertumbuhan Ekonomi Kota Surakarta Tahun 2023. *Badan Pusat Statistik Kota Surakarta*, *04*, 1–10. https://surakartakota.bps.go.id/id/pressrelease/2024/03/04/283/pertumbuhan-ekonomi-kota-surakarta-tahun-2023.html

Cahyani, P. D., Nugrahaning Tyas, H., & Mita, S. W. (2022). Pengaruh Keterampilan, Inovasi Produk, dan Media Sosial Terhadap Kinerja UKM Minuman Herbal Seruputan Putat Gunungkidul. *JIMF (Jurnal Ilmiah Manajemen Forkamma)*, *5*(3), 237. https://doi.org/10.32493/frkm.v5i3.20506

Damis, S., & Harun, H. (2024). Peningkatan Pendapatan Usaha Umkm Asoka Desa Tanra Tuo Kecamatan Cempa Kabupaten Pinrang Melalui Digitalisasi Bisnis. *Economics and Digital Business Review*, *5*(1), 325–331.

Dasuki, R. E. (2021). *Manajemen Strategi : Kajian Teori Resource Based View*. *XII*(3), 447–454.

Elvina Dwitianti, Sihabudin, & Robby Fauji. (2024). Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan Terhadap Laba pada UMKM Konveksi "Ade Jahit" di Desa Anggadita. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, *6*(9), 6333–6351. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i9.2628

Fitrianty, D. A., Hadiani, F., Setiawan, S., & Kusno, H. S. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Laba Perusahaan Asuransi Umum Unit Usaha Syariah di Indonesia. *Journal of Applied Islamic Economics and Finance*, *3*(1), 203–215. https://doi.org/10.35313/jaief.v3i1.3867

Gede Aryana Mahayasa, & Ni Kadek Ari Dipta Wardani. (2022). Pengaruh Keterampilan Kerja, Reward Dan Punishment Terhadap Kinerja Karyawan. *Journal of Applied Management Studies*, *3*(2), 115–127. https://doi.org/10.51713/jamms.v3i2.48

Ghozali, Z., Martini, R., Arifin, M. A., Masnoni, M., Sutandi, S., Rinaldi, M., Saktisyahputra, S., & Anggraini, H. (2024). *Buku Ajar Metodologi Penelitian Akuntansi*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.

Hadi Mustofa, B., & Luhur Prasetiyo. (2024). Strategi Pengembangan Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) melalui Sertifikasi Halal di Kabupaten Ponorogo. *Istithmar*, *7*(2), 159–172. https://doi.org/10.30762/istithmar.v7i2.716

Halijah, D. S., & Fitriah, E. (2024). *Pengaruh Inovasi Produk terhadap Kinerja Keuangan pada UMKM Minuman Kota Bandung*. 147–154.

Hasnatika, I. F., & Nurnida, I. (2020). Analisis Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Pada UKM "Duren Kamu Pasti Kembali" di Kota Serang. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, *4*(3), 1.

https://doi.org/10.35697/jrbi.v4i3.1252

Hatta, M., & Suriati, S. (2022). Pengaruh Dunia Usaha Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Kota Parepare. *Cateris Paribus Journal*, *2*(2), 71–79.

Kristin, O. V, Harmen, H., Indriani, R., & ... (2024). Analisis Dampak Sertifikasi Labelisasi Halal Terhadap Perkembangan Umkm Di Bangkalan. *Jurnal Masharif Al …*, *9*(204), 1516–1528.

Mahendra, P. C. (2025). *KETERAMPILAN TERHADAP KINERJA UMKM (Studi Kasus pada UMKM Mebel di Desa Guli Kecamatan Nogosari Boyolali) SKRIPSI*.

Mahsina, M., & Poniewatie, A. (2021). Pengaruh Sistem Pengendalian Manajemen dan Inovasi Produk Tehadap Efektifitas Perencanaan Laba. *Jurnal Manajemen Dan Penelitian Akuntansi*, *14*(1), 24–35. https://doi.org/10.58431/jumpa.v14i1.211

Muhammad Rizki Armanda, & Iva Khoiril Mala. (2024). Pengaruh Inovasi Produk Terhadap Keberhasilan Usaha Kecil Dan Menengah (UKM) Kuliner Di Kota Tangerang Selatan. *Jurnal Riset Dan Inovasi Manajemen*, *2*(2), 122–136. https://doi.org/10.59581/jrim-widyakarya.v2i2.3318

Muharam, D. R. (2021). Penerapan Konsep Resources-Based View (Rbv) Dalam Upaya Mempertahankan Keunggulan Bersaing Perusahaan. *Jurnal Ilmu Administrasi: Media Pengembangan Ilmu Dan Praktek Administrasi*, *14*(1), 82–95. https://doi.org/10.31113/jia.v14i1.4

Muiz, A. N., Damayanti, A., Indra, R., & Marlina, L. (2023). Pengaruh Sertifikat Halal Terhadap Pendapatan Usaha dan Halal Awareness UMKM di Sektor Halal Food (Studi Pada Pelaku Usaha UMKM Kecamatan Cihideung Kota Tasikmalaya). *J-Alif : Jurnal Penelitian Hukum Ekonomi Syariah Dan Budaya Islam*, *8*(2), 156. https://doi.org/10.35329/jalif.v8i2.4829

Nofalia, S., Putri, K., Andriani, D., Abadiyah, R., & Author, C. (2024). The Influence of Skills, Experience, and Work Supervision on the Work Productivity of MSME Hijab Sidoarjo Employees. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, *5*(2), 3600–3615. http://journal.yrpipku.com/index.php/msej

Novita, N., & Sundari, R. (2024). Inovasi Produk Makanan Pada Kelompok Usaha Bersama Graha Permai Di Kelurahan Tuah Madani. *Jurnal Pengabdian Kompetitif*, *3*(1), 34–42. https://doi.org/10.35446/pengabdiankompetif.v3i1.1827

Pratiwi, D. K., Agustanti, R. D., Dirkareshza, R., Suyanto, H., & Desmawati, D. (2023). Pendampingan Sertifikasi Halal Untuk Produk Rumahan

Dalam Rangka Peningkatan Perekonomian Pada Desa Puraseda. *SELAPARANG: Jurnal Pengabdian Masyarakat Berkemajuan*, *7*(4), 2873–2879.

Pratiwi, D. P., & Falahi, A. (2023). Pengaruh Sertifikasi Halal Dan Kesadaran Halal Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah Di Desa Bangun Rejo Tanjung Morawa. *Jurnal Bisnis, Manajemen, Dan Akuntansi*, *10*(1), 1–13. https://doi.org/10.54131/jbma.v10i1.148

Priantina, A., & Mohd Sapian, S. (2023). Sertifikasi Halal Di Indonesia Dari Voluntary Menjadi Mandatory. *Tasyri' Journal of Islamic Law*, *2*(1), 95–1857118.

Rahmadha, J. E., Karim, M., & Merah, K. T. (2024). *IMPLEMENTASI MANDATORY SERTIFIKASI HALAL TERHADAP*. *04*(02), 84–91. https://doi.org/10.55352/maqashid.v4i1

Ranika, A. C., Zanaria, Y., & Darmayanti, E. F. (2023). *Pengaruh Kreativitas, Modal, Inovasi Dan Pemahaman Akuntansi Terhadap Perkembangan Usaha Pada UMKM Industri Meubel Kecamatan Metro Pusat*. *1*(2), 64–75.

Ranti, N. (2023). *Pengaruh Kewirausahaan Dan Keterampilan Berusaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Umkm Kuliner Kecamatan Medan Sunggal*.

Rasyiddin, A., Dharma, B., & Sari Siahaan, F. (2022). Perbandingan Keuangan Berdasarkan Teori-Teori Laba Secara Kualitatif. *Jurnal Eksishum*, *1*(2), 1–5.

Rifani, R. A. (2022). Implementasi Layanan Food Delivery bagi Penjualan UMKM Makanan dan Minuman di Kota Parepare. *YUME: Journal of Management*, *5*(3), 486–491. https://doi.org/10.2568/yum.v5i3.6587

Safitri, A. A. (2025). *Jurnal Keuangan dan Manajemen Terapan PERSEPSI PELAKU USAHA DAN DAMPAK SERTIFIKASI HALAL TERHADAP PENJUALAN PRODUK USAHA MIKRO (Studi kasus di Desa Bojong Nangka) Jurnal Keuangan dan Manajemen Terapan*. *6*(1).

Samsiar, S., Nurmayanti, P., Khoiriyah, M., Akuntansi, P. S., & Riau, U. (2024). *CURRENT Jurnal Kajian Akuntansi dan Bisnis Terkini*. *5*(2), 279–293.

Sugiarto, I. (2022). *Metodologi penelitian bisnis*. Penerbit Andi.

Sugiyono, S. (2017). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta. *Procrastination And Task Avoidance: Theory, Research and Treatment. New York: Plenum Press, Yudistira P, Chandra*.

Sugiyono, S., & Lestari, P. (2021). *Metode penelitian komunikasi (Kuantitatif, kualitatif, dan cara mudah menulis artikel pada jurnal internasional)*. Alvabeta Bandung, CV.

Sukri, I. F. (2021). Implementasi Undang-Undang Cipta Kerja Terhadap Penyelenggaraan Sertifikasi Halal Dan Produk Halal Di Indonesia. *Majalah Hukum Nasional*, *51*(1), 73–94. https://doi.org/10.33331/mhn.v51i1.139

Tsabita, P., Syabitha, F. N., Hasanah, N., Putra, P. D., Veronika, M., & Alie, J. (2024). Pelatihan Dan Sosialisasi Pengembangan Inovasi Produk Keripik Singkong Sebagai Upaya Peningkatan Umkm Di Desa Petanang Kecamatan Lembak Provinsi Sumatera Selatan. *Community Development Journal : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, *5*(4), 7838–7845. http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/cdj/article/view/32474

Veny, A., R., I., Jeni, S., & Ety, S. (2023). Pengaruh Karakteristik Wirausaha dan Sertifikasi Halal Self Declare Terhadap Keberhasilan Usaha Melalui Inovasi Pada UMKM Kuliner Kecamatan Lowokwaru Kota Malang. Vol. 12. No. 01 ISSN : 2302-7061. *Riset, Jurnal Prodi, Manajemen Fakultas, Manajemen Unisma, Bisnis*, *12*(01), 510–518.

Vera Maria, Linda Nurkhalida, & S. Ulfa. AB. AL. (2024). Analisis Faktor-Faktor Yang Dapat Mempengaruhi Inovasi Umkm Dalam Meningkatkan Daya Saing Produk Lokal. *MASMAN : Master Manajemen*, *2*(2), 01–07. https://doi.org/10.59603/masman.v2i2.378

Warto, W., & Samsuri, S. (2020). Sertifikasi Halal dan Implikasinya Bagi Bisnis Produk Halal di Indonesia. *Al Maal: Journal of Islamic Economics and Banking*, *2*(1), 98. https://doi.org/10.31000/almaal.v2i1.2803

Widiaswari, R. R., Kerja, P., Jawab, T., & Performance, W. (2021). *Evaluasi Kinerja Pegawai Evaluation of Employee Performance At Barito Kuala District*. *5*(2), 81–98. https://doi.org/10.35722/pubbis

Yuningsih, T., Larasati, E., & Sulandari, S. (2020). Dimensi Inovasi Sinakes Online Dinas Penanaman Modal Dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu Kota Semarang. *Public Administration Journal of Research*, *2*(1), 79–94. https://doi.org/10.33005/paj.v2i1.22

Yurini, A., & Hardiansyah, R. (2024). Pengaruh Pengetahuan Kewirausahaan Dan Keterampilan Usaha Terhadap Keberhasilan Usaha Pada Umkm Akau Potong Lembu Tanjungpinang. *Manajerial Dan Bisnis Tanjungpinang*, *6*(2), 145–154. https://doi.org/10.52624/manajerial.v6i2.2418