

Determinan omzet usaha kuliner di Caturtunggal, Depok, Sleman

Dwi Meilina, Suharto Suharto*

Jurusan Ilmu Ekonomi, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia, Yogyakarta, Indonesia

*Corresponding author: 933130104@uui.ac.id

JEL Classification Code:

L26; D22; J23

Kata kunci:

Caturtunggal, Omzet, Modal, Jumlah Tenaga Kerja, Lama Usaha

Email penulis:

20313309@alumni.uui.ac.id

DOI:

[10.20885/JKEK.vol5.iss1.art11](https://doi.org/10.20885/JKEK.vol5.iss1.art11)

Abstract

Purpose – This study aims to analyze the influence of business capital, number of employees, distance from the business location, length of business, and online sales on culinary business turnover in Caturtunggal, Depok District, Sleman Regency.

Methods – This study used a quantitative approach with primary data obtained through questionnaires distributed to 40 culinary business owners in Caturtunggal District, and Ordinary Least Squares (OLS) regression.

Findings – The results indicate that business capital, number of employees, and length of business have a positive and significant effect on culinary business turnover. Conversely, distance from the business location and online sales do not significantly affect turnover.

Implication – The results indicate that increasing culinary business turnover is more effectively achieved through strengthening capital, optimal workforce management, and developing entrepreneurial experience.

Originality – This study contributes to the development of culinary businesses in Caturtunggal, Depok District, Sleman Regency, using the Ordinary Least Squares (OLS) approach.

Abstrak

Tujuan – Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh modal usaha, jumlah tenaga kerja, jarak lokasi usaha, lama usaha, dan penjualan online terhadap omzet usaha kuliner di Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman.

Metode – Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan data primer yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 40 pelaku usaha kuliner di Kecamatan Caturtunggal, serta menggunakan regresi *Ordinary Least Squares* (OLS).

Temuan – Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal usaha, jumlah tenaga kerja, dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet usaha kuliner. Sebaliknya, jarak lokasi usaha dan penjualan online tidak berpengaruh signifikan terhadap omzet.

Implikasi – Hasil penelitian mengindikasikan bahwa peningkatan omzet usaha kuliner lebih efektif dicapai melalui penguatan modal, pengelolaan tenaga kerja yang optimal, serta pengembangan pengalaman berwirausaha.

Orisinalitas – Penelitian ini berkontribusi terhadap pengembangan usaha kuliner di Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, dengan menggunakan pendekatan *Ordinary Least Squares* (OLS).

Pendahuluan

Usaha kuliner merupakan salah satu sektor bisnis yang memainkan peran penting dalam perekonomian, terutama di wilayah perkotaan yang padat penduduk dan memiliki mobilitas tinggi, seperti di Caturtunggal, Sleman. Usaha kuliner saat ini menjadi sektor bisnis yang sangat menjanjikan, sehingga menarik banyak pengusaha untuk membuka berbagai jenis usaha kuliner.

Gaya hidup modern yang semakin menghargai keanekaragaman kuliner juga mendorong pertumbuhan bisnis ini di berbagai daerah. Makanan telah menjadi lebih dari sekadar kebutuhan pokok, kini telah menjadi bagian dari tren dan gaya hidup, terbukti dari banyaknya bisnis kuliner baru yang bermunculan (Sholeh, 2024). Usaha kuliner ini merupakan bentuk usaha yang bergerak dalam transaksi penjualan produk makanan dan minuman. Bidang ini dinilai sangat menguntungkan karena makanan dan minuman merupakan kebutuhan dasar yang selalu diperlukan dalam kehidupan sehari-hari. Keberadaan usaha ini tetap relevan dan tidak akan pernah hilang, mengingat setiap orang membutuhkan makanan dan minuman setiap hari. Jenis usaha kuliner meliputi restoran atau rumah makan, usaha kue dan makanan ringan, layanan katering, serta usaha minuman. Menurut Fajri (2022), tingkat persaingan pada sektor kuliner semakin meningkat seiring bertambahnya jumlah pelaku usaha baru yang masuk ke pasar.

Usaha kuliner memiliki peran penting sebagai penopang perekonomian. Menurut Kamali (2021), usaha merupakan aktivitas yang melibatkan tenaga, pikiran, dan kemampuan fisik untuk mencapai tujuan yang telah dirancang sesuai dengan harapan. Di era modern seperti saat ini, memperoleh pekerjaan bukanlah hal yang mudah, karena diperlukan keterampilan, pengalaman, serta identitas yang dapat memperkuat kemampuan seseorang dalam kompetisi untuk mendapatkan pekerjaan yang layak dan berpenghasilan memadai. Melalui kegiatan kewirausahaan, sektor ini dapat membantu menurunkan tingkat pengangguran dengan menciptakan peluang kerja bagi masyarakat yang belum bekerja maupun yang sedang mencari pekerjaan baru. Dengan demikian, usaha kuliner berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mengurangi kemiskinan, serta membentuk karakter bangsa yang lebih mandiri dan produktif.

Menurut Sontosudanno (1991), Desa Caturtunggal adalah salah satu wilayah administratif yang termasuk dalam Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasinya di Yogyakarta–Surakarta serta Yogyakarta–Kaliurang. Penelitian ini dilaksanakan di Kecamatan Depok, tepatnya di Kelurahan Cartunggal. Karena posisinya berada di kawasan pinggiran kota, dinamika kehidupan masyarakat di desa ini sangat dipengaruhi oleh pola kehidupan di perkotaan. Caturtunggal juga dikenal sebagai kawasan dengan konsentrasi perguruan tinggi yang cukup besar, hal ini menyebabkan tingginya kebutuhan masyarakat akan produk makanan dan minuman, baik bagi penduduk lokal maupun mahasiswa. Oleh karena itu, usaha kuliner di daerah ini tumbuh pesat dan menjadi alternatif terbaik bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).

Usaha kuliner di kawasan ini berkembang pesat karena tingginya permintaan akan produk makanan cepat saji, praktis, serta memiliki cita rasa khas. Selain itu, perubahan pola konsumsi akibat perkembangan teknologi dan media digital turut memengaruhi perilaku konsumen. Masyarakat kini banyak memanfaatkan layanan pesan antar secara online untuk menentukan pilihan kuliner. Menurut Nasution, (2021), keberhasilan bisnis kuliner sangat bergantung pada kemampuan pengusaha dalam mengelola aktivitas pemasaran yang efektif, salah satunya dengan berinovasi dan menyesuaikan diri terhadap tren pasar serta preferensi konsumen yang cepat berubah.

Penelitian terdahulu (Putri & Wildana, 2024) mengenai faktor-faktor yang memengaruhi omzet UMKM di Kota Malang kuliner menunjukkan bahwa UMKM memiliki peranan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional, baik melalui peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) maupun penciptaan lapangan kerja bagi masyarakat. Perkembangan sektor UMKM didorong oleh sejumlah faktor pendukung seperti ketersediaan modal, jumlah tenaga kerja, lama menjalankan usaha, durasi jam operasional, serta pemanfaatan teknologi dalam kegiatan bisnis. *Quick Response Code Indonesia Standart (QRIS)* yang dikeluarkan oleh Bank Indonesia hadir sebagai inovasi sistem pembayaran digital guna meningkatkan efisiensi transaksi non-tunai. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh penggunaan QRIS, modal, tenaga kerja, lama usaha, dan jam kerja terhadap omzet pelaku usaha kuliner di Kota Malang. Data yang digunakan berupa data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner kepada 75 responden pelaku UMKM kuliner. Metode analisis yang diterapkan adalah regresi linier berganda untuk menguji hubungan antarvariabel. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel QRIS, lama usaha, dan jam kerja tidak berpengaruh signifikan. Secara simultan, seluruh variabel independen terbukti memengaruhi tingkat omzet usaha kuliner di Kota Malang.

Dalam konteks usaha kuliner, omzet merupakan ukuran utama yang mencerminkan kinerja bisnis. Omzet tidak hanya menunjukkan total pendapatan, tetapi juga menjadi indikator seberapa efektif pelaku usaha dalam mengelola faktor internal maupun eksternal. Selain itu, omzet juga mencerminkan respons pasar terhadap produk yang ditawarkan, sehingga dapat digunakan sebagai dasar evaluasi untuk perbaikan kualitas dan inovasi menu. Omzet yang dimaksud dalam penelitian ini adalah omzet penjualan yang berhasil diperoleh usaha kuliner tersebut per bulan. Kesuksesan bisnis kuliner ditentukan oleh aktivitas pemasarannya, yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dan keuntungan, serta memilih pangsa pasar (Nasution et al., (2021).

Omzet penjualan usaha kuliner menjadi indikator penting untuk mengukur keberhasilan dan keberlanjutan usaha tersebut. Semakin tinggi omzet yang diperoleh, semakin kuat pula posisi usaha tersebut dalam menghadapi persaingan pasar. Untuk meningkatkan omzet, seorang pengusaha perlu memperbesar kapasitas produksinya agar dapat menghasilkan output yang lebih besar. Pada dasarnya, setiap kegiatan usaha bertujuan untuk memperoleh keuntungan. Oleh sebab itu, para pelaku usaha kuliner berupaya meningkatkan omzet melalui berbagai strategi. Salah satu langkah yang umum dilakukan adalah melakukan penyesuaian terhadap variabel-variabel yang berpengaruh, seperti modal usaha, tenaga kerja, lokasi usaha yang strategis dan dekat dengan kampus, lama waktu beroperasinya bisnis, serta penjualan secara online agar memudahkan pembeli untuk memesan produk. Hal ini mengharuskan para pengusaha untuk berinovasi di pasar kuliner agar dapat bertahan. Dengan memahami faktor-faktor yang memengaruhi omzet, pelaku usaha dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dalam menghadapi persaingan dan perubahan tren konsumen.

Mengingat kompleksitas faktor-faktor tersebut, diperlukan analisis yang mendalam untuk memahami pengaruh masing-masing variabel terhadap omzet penjualan usaha kuliner di Caturtunggal. Hal ini penting agar pelaku usaha dan pemangku kebijakan dapat menentukan langkah strategis untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing usaha kuliner di kawasan tersebut. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat memberikan ide dan rekomendasi praktis untuk mendukung pengembangan usaha kuliner yang berkelanjutan. Umumnya, upaya yang dilakukan adalah melakukan penyesuaian pada variabel-variabel yang berpengaruh, misalnya dengan meningkatkan jumlah modal usaha. Modal usaha yang memadai memungkinkan pelaku usaha untuk membeli bahan baku berkualitas, memperluas kapasitas produksi, dan meningkatkan kualitas layanan, sehingga berdampak langsung pada peningkatan omzet. Selain itu, jumlah tenaga kerja yang memadai juga berkontribusi terhadap efisiensi operasional dan pelayanan yang lebih cepat, sehingga dapat menarik lebih banyak pelanggan serta mendorong peningkatan omzet.

Lokasi usaha yang strategis, khususnya yang berdekatan dengan kampus, juga berperan dalam memengaruhi besarnya omzet yang akan diperoleh pelaku usaha, karena posisi strategis tersebut diharapkan dapat meningkatkan jumlah konsumen, terutama dari kalangan mahasiswa dan tenaga akademik, mengingat tingginya mobilitas yang menjadi target pasar potensial. Lama usaha juga merupakan indikator penting dalam menilai stabilitas dan pengalaman pelaku usaha kuliner. Semakin lama suatu usaha beroperasi, semakin besar kemungkinan pelaku usaha memiliki pemahaman yang mendalam tentang preferensi konsumen, strategi pemasaran yang efektif, serta efisiensi operasional. Pengalaman yang diperoleh selama menjalankan usaha memungkinkan pelaku untuk melakukan evaluasi dan inovasi secara berkelanjutan, sehingga dapat meningkatkan daya saing dan omzet penjualan. Usaha yang telah lama berdiri juga cenderung memiliki basis pelanggan yang loyal, sehingga berkontribusi pada kestabilan pendapatan.

Sementara itu, penjualan online telah menjadi strategi yang sangat relevan di era digital, terutama dengan kehadiran platform layanan antar makanan seperti GoFood, GrabFood, dan ShopeeFood. Ketiga platform ini memudahkan konsumen untuk mengakses berbagai pilihan kuliner tanpa harus datang langsung ke lokasi usaha. Bagi pelaku usaha, kehadiran platform tersebut membuka peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas, meningkatkan visibilitas produk, serta mempercepat proses transaksi. GoFood dan GrabFood yang terintegrasi dengan aplikasi transportasi online memungkinkan konsumen memesan makanan dengan cepat dan efisien, sementara ShopeeFood menawarkan berbagai promo serta sistem pembayaran digital yang menarik bagi pengguna. Pemanfaatan platform ini tidak hanya meningkatkan volume penjualan, tetapi juga memberikan data yang berguna bagi pelaku usaha untuk menganalisis tren konsumen dan

merancang strategi pemasaran yang lebih tepat sasaran. Dengan memaksimalkan penggunaan layanan digital ini, pelaku usaha kuliner di Caturtunggal dapat meningkatkan omzet secara signifikan dan bersaing lebih efektif di pasar yang semakin kompetitif.

Salah satu kendala yang dihadapi pelaku usaha kuliner adalah keterbatasan sumber daya manusia (SDM), sehingga pelaku usaha mengalami kesulitan mengembangkan usahanya dan menghadapi persaingan dari bisnis kuliner lain di sekitar kampus. Kekurangan tenaga kerja yang kompeten menyebabkan pelaku usaha mengalami hambatan dalam mengembangkan bisnisnya secara optimal. Kondisi ini berdampak pada kesulitan dalam memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat serta persaingan yang semakin ketat dari usaha kuliner lain di sekitar. Tanpa dukungan SDM yang memadai, pelaku usaha cenderung kesulitan meningkatkan kualitas layanan, memperluas kapasitas produksi, berinovasi untuk mempertahankan kapasitas produksi, dan mempertahankan daya saing.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan data primer yang dihimpun langsung dari para pelaku usaha kuliner sebagai responden penelitian melalui penyebaran angket atau kuesioner terstruktur, serta dapat dilengkapi dengan wawancara untuk memperdalam informasi. Penggunaan data primer ini diharapkan menghasilkan data yang lebih spesifik, akurat, dan sesuai dengan konteks empiris usaha kuliner di lapangan, sehingga analisis terhadap faktor-faktor yang memengaruhi omzet dapat dilakukan dengan lebih tepat dan dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah angket atau kuesioner, yaitu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan memberikan sejumlah pertanyaan tertulis kepada responden agar mereka dapat menjawabnya. Daftar pertanyaan disusun secara berstruktur dengan menggunakan bentuk pertanyaan terbuka. Metode ini digunakan untuk memperoleh data mengenai berbagai faktor yang berperan dalam menentukan omzet usaha kuliner.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini terdiri dari seluruh usaha kuliner yang berlokasi di Kecamatan Caturtunggal yang merupakan wilayah dengan tingkat produktivitas tinggi. Pemilihan populasi ini dilakukan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh mewakili kondisi nyata objek penelitian sehingga dapat dianalisis secara komprehensif sesuai tujuan penelitian. Dalam kondisi ketika populasi terlalu besar sehingga tidak memungkinkan peneliti mempelajari seluruh anggota populasi, baik karena keterbatasan dana, tenaga, maupun waktu, peneliti dapat menggunakan sampel sebagai representasi populasi untuk dianalisis lebih lanjut (Sugiyono, 2019).

Sampel dalam penelitian ini sebanyak 40 unit usaha kuliner yang berada di Kecamatan Caturtunggal. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan rumus *Lemeshow* yang diperuntukkan bagi populasi yang jumlahnya tidak diketahui secara pasti. Rumus *Lemeshow* dinyatakan sebagai berikut:

$$n = \frac{Z^2 \cdot p(1-p)}{d^2}$$

Di mana n adalah jumlah sampel, Z adalah tingkat kepercayaan 95% (1,96), p adalah nilai maksimum estimasi, dan d adalah tingkat kesalahan (*margin of error*). Dari rumusan tersebut di atas, penentuan jumlah sampel menggunakan rumus *Lemeshow* dengan estimasi maksimal 50% dan tingkat kesalahan atau *margin of error* 15%.

$$\begin{aligned} n &= \frac{1,96^2 \cdot 0,5(1-0,5)}{0,15^2} \\ n &= \frac{3,8416 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{0,15^2} \\ n &= \frac{0,9604}{0,15^2} = 42,68 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, jumlah sampel yang diperoleh adalah 42 responden. Namun, dalam pelaksanaannya, jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini sebanyak 40

responden yang dianggap telah mewakili populasi dan memenuhi kriteria minimal untuk analisis statistik. Penggunaan nilai p sebesar 0,5 bertujuan untuk menghasilkan ukuran sampel yang maksimal, sedangkan *margin of error* 15% dipilih dengan mempertimbangkan keterbatasan waktu, tenaga, serta kondisi di lapangan.

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel

Nama Variabel	Simbol	Definisi
Dependen		
Omzet	OMZ	Omzet dalam penelitian ini dikatakan sebagai jumlah hasil penjualan atau total penjualan produk dari usaha-usaha kuliner di Kecamatan Caturtunggal. Satuan yang digunakan adalah rupiah.
Independen		
Modal Usaha	MU	Modal usaha dalam penelitian ini diartikan sebagai jumlah modal awal yang dikeluarkan oleh pengusaha untuk mendirikan usaha kuliner. Besaran modal tersebut diukur menggunakan satuan rupiah sebagai nilai moneter standar yang digunakan dalam analisis penelitian
Lama Usaha	LU	Lama usaha dalam penelitian ini merujuk pada durasi waktu beroperasinya usaha kuliner, yang dihitung dari tahun berdiri hingga tahun 2025. Satuan dalam pengukuran yang digunakan adalah tahun, yang menunjukkan berapa lama usaha tersebut telah berjalan secara aktif hingga saat pengumpulan data.
Tenaga Kerja	TK	Tenaga kerja dalam penelitian ini didefinisikan sebagai jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan atau diperkerjakan oleh pengusaha kuliner di Kecamatan Caturtunggal, Depok. Variabel ini menggambarkan permintaan tenaga kerja dalam usaha tersebut dan diukur dalam satuan orang.
Lokasi Usaha	LOK	Lokasi usaha dalam penelitian ini didefinisikan sebagai tempat usaha seluruh aktivitas usaha berlangsung, mulai dari pengadaan bahan baku hingga proses distribusi dan penjualan produk kepada konsumen. Lokasi dalam penelitian ini adalah pada area kampus yang merupakan wilayah tingkat produktif tinggi. Satuan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kilometer/meter yang menunjukkan seberapa dekat jarak lokasi usaha dengan kampus sekitar.
Penjualan Online	PO	Penjualan <i>online</i> pada penelitian ini merujuk pada platform yang menyerupai pasar individu dapat menjual maupun membeli produk. Variabel ini merujuk pada sebesar besar penjualan <i>online</i> dibandingkan dengan penjualan <i>offline</i> atau langsung dengan besaran yang digunakan adalah persen.

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah regresi linier berganda, dengan model persamaan regresi linier berganda sesuai dengan variabel yang telah ditetapkan pada Tabel 1. Model penelitian pada studi ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$OMZ = \beta_0 + \beta_1 MU + \beta_2 LU + \beta_3 TK + \beta_4 LOK + \beta_5 PO + \varepsilon \quad (1)$$

Proses analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah model regresi linier berganda dengan metode *Ordinary Least Squares* (OLS). Sebelum melakukan estimasi, dilakukan serangkaian pengujian model yang disebut uji asumsi klasik. Uji asumsi klasik merupakan serangkaian ketentuan statistik yang wajib dipenuhi agar analisis regresi linier berganda yang menggunakan metode OLS dapat menghasilkan model yang valid dan andal. Menurut Aghna et al. (2024), pemenuhan uji ini memastikan bahwa estimasi parameter regresi tidak bias dan memiliki efisiensi maksimal dalam memprediksi hubungan antarvariabel. Uji asumsi klasik yang paling umum digunakan meliputi pengujian multikolinearitas, heteroskedastisitas, normalitas, dan autokorelasi. Setiap uji tersebut berfungsi untuk memastikan bahwa model regresi linier berganda yang dibuat memenuhi syarat statistik agar hasil analisis dapat dipercaya dan valid.

Analisis yang dilakukan setelah pengujian asumsi klasik adalah analisis nilai koefisien determinasi (R^2) yang menunjukkan kemampuan model yang sangat terbatas dalam menjelaskan variabel dependen. Dilanjutkan dengan uji kelayakan model atau uji statistik F dalam regresi yang digunakan untuk mengevaluasi signifikansi secara simultan variabel bebas terhadap variabel terikat, sehingga dapat menentukan apakah model regresi layak digunakan dalam analisis penelitian (Pamungkas & Sugiyono, 2020). Uji selanjutnya adalah uji t dalam analisis regresi linier berganda yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana masing-masing variabel independen secara parsial memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen. Dengan kata lain, pengujian ini dilakukan untuk melihat apakah setiap variabel bebas secara individu memiliki kontribusi yang nyata dalam menjelaskan perubahan pada variabel terikat.

Hasil dan Pembahasan

Penelitian ini dilakukan di Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta, dengan kepadatan penduduk yang tinggi akibat banyaknya fasilitas pendidikan. Kawasan ini didominasi oleh aktivitas permukiman, pendidikan, dan ekonomi mikro, termasuk usaha kuliner yang berkembang pesat di sekitar area kampus dan kos mahasiswa. Penelitian ini difokuskan pada analisis faktor-faktor yang memengaruhi omzet di daerah Caturtunggal, dengan total responden 40 usaha kuliner. Responden penelitian ini terdiri dari pemilik atau pengelola usaha kuliner skala mikro, kecil dan menengah. Distribusi responden mencakup berbagai jenis usaha kuliner.

Dalam penelitian ini, responden atau sampel adalah pengusaha kuliner di Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman. Berdasarkan hasil kuesioner dan wawancara yang dikumpulkan dari 40 sampel pengusaha kuliner, diperoleh karakteristik responden yang digambarkan sebagai berikut.

Tabel 2. Profil Usaha

Wilayah	Jumlah	Usia	Jumlah	Pendidikan	Jumlah	Jenis Kelamin	Jumlah
Tambakbayan	8	24 - 30 Tahun	10	SMP	5	Perempuan	17
Kledokan	12	31 - 40 Tahun	17	SMA	15	Laki-Laki	23
Seturan	8	41 - 50 Tahun	12	D3	10		
Nologaten	7	> 50 Tahun	1	S1	10		
Tempel	4						
Janti	1						
Total	40	Total	40	Total	40	Total	40

Berdasarkan Tabel 2, diketahui bahwa sebagian besar responden dalam kuesioner dan wawancara ini beralamat di Kledokan, yaitu sebesar 12 pengusaha kuliner dengan persentase 30%; kemudian 8 pengusaha kuliner beralamat di Tambakbayan dengan persentase 20%; 8 pengusaha kuliner beralamat di Seturan dengan persentase 20%; 7 pengusaha kuliner beralamat di Nologaten dengan persentase 17,5%; 4 pengusaha kuliner beralamat di Tempel dengan persentase 10%; dan 1 pengusaha kuliner beralamat di Janti dengan persentase 2,5%. Total responden berdasarkan jenis kelamin pada penelitian ini terbagi menjadi dua, yaitu laki-laki dan perempuan. Hasil untuk kategori jenis kelamin menunjukkan bahwa sebagian besar responden dalam kuesioner dan wawancara ini berjenis kelamin laki-laki, yaitu sebesar 23 orang dengan persentase 57,5% dan selebihnya berjenis kelamin perempuan dengan jumlah 17 orang dengan persentase 42,5%.

Aspek lain pada Tabel 2 menunjukkan bahwa responden dalam penelitian ini berusia antara 24–55 tahun. Pada penelitian ini terdapat 10 orang berusia 24 tahun sampai dengan 30 tahun dengan persentase 25%, 17 orang berusia 31 tahun sampai dengan 40 tahun, 12 orang berusia 41 tahun sampai dengan 50 tahun, dan 1 orang berusia lebih dari 50 tahun. Selain itu, dapat diketahui bahwa responden pada penelitian ini didominasi oleh pengusaha dengan pendidikan terakhir SMA yang terdiri dari 15 pengusaha atau sebesar 37,5%, kemudian terdapat 5 pengusaha dengan pendidikan terakhir SMP dengan persentase sebesar 12,5%, 10 pengusaha berpendidikan terakhir D3 dengan persentase 25%; dan 10 pengusaha berpendidikan terakhir S1 dengan persentase 25%.

Analisis utama dalam penelitian ini dilakukan menggunakan regresi berganda. Untuk mengawali analisis, dilakukan pengujian asumsi klasik pada model. Hasil pengujian asumsi klasik ditunjukkan pada Tabel 3.

Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan metode uji Kolmogorov-Smirnov yang bertujuan untuk memastikan bahwa distribusi residual mengikuti distribusi normal, sehingga hasil uji regresi dapat dipercaya. Berdasarkan hasil output, dapat dilihat pada nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* adalah 0,200 nilai ini lebih besar daripada 0,05. Maka dapat disimpulkan bahwa data dalam penelitian ini terdistribusi normal. Untuk mengidentifikasi multikolinearitas, digunakan nilai toleransi dan *Variance Inflation Factor* (VIF), di mana nilai toleransi mengukur variabilitas variabel bebas yang tidak dijelaskan oleh variabel lain, sedangkan VIF merupakan invers dari nilai toleransi. Nilai VIF lebih dari 10 atau toleransi kurang dari 0,10 menunjukkan adanya tingkat multikolinearitas yang tinggi dalam model regresi. Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui apakah varians residual dalam model regresi bersifat konstan atau berbeda pada setiap

tingkat pengamatan. Dalam penelitian ini, deteksi heteroskedastisitas dilakukan menggunakan uji Park-Glejser, yaitu dengan mengorelasikan nilai residual absolut dengan masing-masing variabel independen dalam regresi (Sembiring, 2020).

Tabel 3. Hasil Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas				
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			Test Statistic	Asymp. Sig.
			0.102	0.200
Pengujian	Multikolinieritas		Heterokedastisitas	
	Dep. Var: Omzet		Dep. Var: Ln Residual	
Variabel	Tolerance	VIF	t	Sig.
Modal	0.617	1.621	2.158	0.038
Tenaga Kerja	0.717	1.394	2.263	0.030
Lokasi	0.963	1.039	1.070	0.292
Lama Usaha	0.842	1.187	2.080	0.045
Online	0.939	1.065	1.469	0.151

Berdasarkan hasil pengujian data pada Tabel 4, diperoleh F hitung sebesar 7,425 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000 dan nilai F hitung > F Tabel ($7,425 > 3,24$). Nilai F Tabel diperoleh dengan signifikansi 95% dan $\alpha = 5\%$. Karena nilai signifikansi 0,05, maka ($0,000b < 0,05$) dan F hitung > F Tabel ($7,425 > 3,24$). Maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan dari Online, Lokasi, Lama Usaha, Tenaga Kerja, dan Modal terhadap Omzet. Berdasarkan Tabel 4, dapat diketahui nilai koefisien determinasi sebesar 0,522 atau 52,2%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel Modal, Tenaga Kerja, Lokasi, Lama Usaha, dan Penjualan Online menjelaskan variabel Omzet sebesar 52,2%, sedangkan sisanya sebesar 47,8% dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian ini.

Tabel 4. Output Hasil Regresi

Dependent Variable: Omzet				
Variable	Coefficient	Std. Error	t	Sig.
Constant	-5383299,483	5054715,499	-1,065	0,294
Modal	0,330	0,153	2,158	0,038
Tenaga Kerja	1145474,121	506185,599	2,263	0,030
Lokasi	4284,802	4004,134	1,070	0,292
Lama Usaha	1117161,831	537002,509	2,080	0,045
Online	87302,931	59418,072	1,469	0,151
Uji - F				
Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
5268828099486077	5	1053765619897215,4	7,425	,000 ^b
Hasil nilai R-Squared				
Model	R	R Square	Adj. R Square	Std. Error of the Estimate
1	0,722 ^a	0,522	0,452	11913123,819

Analisis berikutnya adalah melakukan pengujian parsial pada model, di mana hasil uji parsial ditunjukkan pada Tabel 4. Hasil Tabel 4 untuk variabel berdasarkan penelitian yang telah dilakukan menunjukkan bahwa variabel modal mempunyai nilai t-hitung sebesar 2.158 dengan nilai signifikansi $0.038 < 0.05$ maka dapat disimpulkan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet usaha kuliner. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Nenengsih dan Muslim (2024), yang menyatakan bahwa modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet. Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sriyanto & Adelina (2020) yang menyatakan bahwa modal berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan pengusaha kuliner di Kecamatan Tasikmadu, Kabupaten Karanganyar. Modal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap omzet usaha kuliner, khususnya di daerah Caturtunggal, Depok, Sleman. Berdasarkan hal tersebut, dikatakan bahwa semakin besar modal usaha yang dimiliki pelaku usaha kuliner, semakin tinggi pula potensi omzet

yang dapat dicapai, karena modal memungkinkan ekspansi operasional, pembelian bahan baku berkualitas, serta peningkatan daya saing di pasar.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa variabel tenaga kerja memiliki nilai t-hitung sebesar 2,263 dengan nilai signifikansi 0,030 ($< 0,05$). Maka dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet usaha kuliner. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Nenengsih & Muslim (2024) yang menyatakan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet. Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Putri & Wildana (2024) yang menyatakan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja berpengaruh terhadap omzet usaha kuliner, tepatnya di daerah Caturtunggal, Depok, Sleman. Hal tersebut bisa terjadi karena semakin banyak tenaga kerja yang terlibat, operasional harian seperti memasak, melayani pelanggan, dan mengelola pesanan dapat berjalan lebih lancar dan lebih cepat. Di wilayah seperti Caturtunggal yang ramai dengan aktivitas mahasiswa dan pekerja, kecepatan layanan ini menjadi kunci utama untuk menarik lebih banyak pembeli agar kembali. Misalnya, saat jam sibuk, tim yang lebih besar mampu menangani lonjakan pesanan tanpa membuat antrian panjang, sehingga pelanggan tetap puas dan omzet meningkat secara alami. Selain itu, tenaga kerja tambahan juga memungkinkan diversifikasi menu atau inovasi kecil yang menyesuaikan dengan selera lokal, yang pada akhirnya memperkuat daya saing usaha kuliner di Caturtunggal.

Hasil untuk variabel lokasi usaha menunjukkan nilai t-hitung sebesar $1,070 < t\text{-Tabel } 2,032$ dengan nilai sig $0,292 > 0,05$. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa lokasi usaha yang dekat dengan kampus tidak berpengaruh terhadap omzet usaha kuliner. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh Pitaloka et al. (2022) yang menyatakan bahwa posisi lapak penjualan sayuran yang strategis, seperti di pinggir jalan raya yang mudah dijangkau, tidak berpengaruh terhadap omzet penjualan di Pasar Rakyat Kecamatan Amen Kabupaten Lebong. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lokasi usaha yang dekat dengan kampus tidak berpengaruh terhadap omzet usaha kuliner, tepatnya di daerah Caturtunggal, Depok, Sleman. Hal tersebut kemungkinan besar karena banyaknya pilihan usaha kuliner serupa di sekitar kawasan kampus, sehingga kedekatan fisik saja tidak cukup untuk membedakan daya tarik pelanggan. Konsumen mahasiswa cenderung memilih berdasarkan harga terjangkau, variasi menu kekinian, atau promo ketimbang jarak tempuh semata. Akibatnya, pemilik usaha perlu fokus pada kualitas rasa dan layanan cepat untuk menarik pelanggan tetap, bukan hanya mengandalkan lokasi strategis.

Hasil untuk variabel lama usaha menunjukkan nilai t-hitung sebesar 2,080 dengan nilai sig $0,045 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet usaha kuliner. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh (Nenengsih & Muslim, 2024) yang menunjukkan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet. Selain itu, hasil penelitian ini juga sejalan dengan penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh (Prasetyan et al., 2022) yang menyatakan bahwa lama usaha berpengaruh positif dan signifikan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa lama usaha berpengaruh terhadap omzet usaha kuliner, tepatnya di daerah Caturtunggal, Depok, Sleman. Hal tersebut dapat disebabkan oleh bertambahnya pengalaman pemilik usaha dalam mengelola operasional seiring waktu, sehingga proses produksi makanan menjadi lebih efisien dan pembelian bahan baku lebih hemat tanpa mengorbankan kualitas. Di kawasan ramai seperti Caturtunggal yang penuh mahasiswa dan pekerja muda, usaha yang sudah lama berdiri biasanya punya pelanggan tetap karena reputasinya terbangun dari konsistensi dan pelayanan cepat, yang otomatis mendorong *repeat order* dan omzet yang stabil. Tidak hanya itu, pengalaman panjang juga memudahkan adaptasi terhadap tren lokal seperti menu kekinian atau promo online, yang sulit dilakukan oleh usaha baru tanpa bekal tersebut.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa variabel penjualan online memiliki nilai t-hitung sebesar 1,469 dengan nilai sig $0,151 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa lama usaha tidak berpengaruh terhadap omzet usaha kuliner. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh (Kusuma & Munari, 2024) yang menyatakan bahwa *e-commerce* tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Namun, hasil penelitian ini tidak sejalan dengan

penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Panuntun(2025) yang menyatakan bahwa delivery order memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap omzet bisnis kuliner di Kabupaten Sleman. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penjualan online tidak berpengaruh terhadap omzet usaha kuliner, tepatnya di daerah Caturtunggal, Depok, Sleman. Hal tersebut kemungkinan disebabkan oleh usaha kuliner di kawasan ini yang lebih mengandalkan transaksi langsung dari pengunjung yang sering datang ke lokasi untuk makan cepat atau nongkrong. Penjualan online belum menjadi pilihan utama karena tambahan biaya pengiriman yang dirasa terlalu tinggi. Meskipun infrastruktur digital sudah baik, pemilik usaha bisa mencoba memperkuat promosi online untuk mendorong pesanan online secara bertahap.

Kesimpulan dan Implikasi

Penelitian ini menunjukkan bahwa modal, jumlah tenaga kerja, dan lama usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap omzet usaha kuliner di Caturtunggal, Kecamatan Depok, Kabupaten Sleman. Temuan ini mengindikasikan bahwa semakin besar modal yang dimiliki, semakin optimal pemanfaatan tenaga kerja, serta semakin lama pengalaman menjalankan usaha, semakin tinggi omzet yang dapat dicapai. Sebaliknya, jarak lokasi usaha dari kampus dan penjualan online tidak terbukti memberikan pengaruh yang signifikan terhadap omzet usaha kuliner. Secara simultan, modal, jumlah tenaga kerja, jarak lokasi usaha dengan kampus, lama usaha, dan penjualan online berpengaruh signifikan terhadap omzet usaha kuliner, yang menunjukkan bahwa kombinasi faktor internal dan eksternal tetap berperan dalam menentukan kinerja usaha.

Berdasarkan hasil penelitian, pelaku usaha kuliner disarankan untuk memprioritaskan penguatan modal usaha, mengoptimalkan pengelolaan tenaga kerja, serta meningkatkan kapasitas dan pengalaman usaha melalui inovasi dan pengembangan manajemen bisnis. Upaya tersebut diharapkan dapat mendorong peningkatan produktivitas dan omzet secara berkelanjutan. Meskipun penjualan online dan lokasi usaha relatif tidak berpengaruh signifikan dalam penelitian ini, pelaku usaha tetap perlu memanfaatkan platform digital serta menyusun strategi pemasaran yang adaptif untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan daya saing. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk menggunakan jumlah sampel yang lebih besar, memperluas wilayah penelitian, serta menambahkan variabel lain, seperti kualitas produk, strategi pemasaran, tingkat persaingan, inovasi, dan loyalitas pelanggan agar diperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai faktor-faktor yang memengaruhi omzet usaha kuliner.

Daftar Pustaka

- De Aghna, A., Budi, S., Septiana, L., Elok, B., & Mahendra, P. (2024). Memahami Asumsi Klasik dalam Analisis Statistik: Sebuah Kajian Mendalam tentang Multikolinearitas, Heteroskedastisitas, dan Autokorelasi dalam Penelitian. In *Jurnal Multidisiplin West Science* (Vol. 03, Number 01).
- Fajri, Muhammad Haikal Faran. (2022). Keberlanjutan Usaha Kuliner: Analisis Tantangan Dan Strategi Pengembangan. *Jurnal Masharif Al-Syariah: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*.
- Kusuma, D. A., & Munari. (2024). The Influence of E-Commerce and Social Media on Revenue Growth Moderated by Production Costs in Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMES). In *International Journal of Economics Development Research* (Vol. 5, Number 1).
- Nasution, D., Faried, A., & Farhan, A. (2022). Analisis Pengaruh Usaha Kuliner Terhadap Pendapatan Pelaku Umkm Di Kecamatan Medan Selayang. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Kebijakan Publik (JEpa)*, 7(1), 116-121. Retrieved from <https://jurnal.pancabudi.ac.id/index.php/jepa/article/view/3981>
- Nenengsih, N., & Muslim, M. (2024). Peningkatan Omzet UMKM Makanan Ringan Pasca Sertifikasi Halal di Sumatera Barat. *AL-Muqayyad*, 7(1), 95–108. <https://doi.org/10.46963/jam.v7i1.2099>

- Pamungkas, R. A., & Sugiyono. (2020). *Pengaruh Struktur Modal, Ukuran Perusahaan, Dan Earning Per Share Terhadap Nilai Perusahaan*.
- Panuntun, A. (2025). Pengaruh Delivery Order Shopeefood, Harga dan Jumlah Order Terhadap Omzet Bisnis Kuliner Pada Daerah Kabupaten Sleman. *Journal of Sustainability and Science Economics*, 3(1), 9–16. <https://doi.org/10.62337/jsse.v3i1.46>
- Pitaloka, V., Efrita, E., Mutmainah, E., Kurniati, N., & Feriady, A. (2022). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omzet Penjualan Sayuran Di Pasar Rakyat Kecamatan Amen Kabupaten Lebong*.
- Prasetyan, N., Susanto, J., & Sri Winarti, A. (2022). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omzet Pedagang Pasar Kolombo Dimasa Pandemi Covid-19. *SIBATIK JOURNAL: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya, Teknologi, Dan Pendidikan*, 1(12), 2677–2690. <https://doi.org/10.54443/sibatik.v1i12.419>
- Putri, C. A., & Wildana, M. D. A. (2024). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Omzet Umk Kuliner Di Kota Malang. *Contemporary Studies in Economic, Finance and Banking*, 3(4), 1042–1054. <https://doi.org/10.21776/csefb.2024.03.4.16>
- Sembiring, M. (2020). *Pengaruh Pertumbuhan Penjualan Dan Likuiditas Terhadap Profitabilitas Perusahaan Dagang Di Bursa Efek Indonesia*. 3(1), 59–68. <https://doi.org/10.30596/liabilities.v3i1.5176>
- Sholeh, M. I., & Idris. (2024). Keberlanjutan Bisnis Kuliner di Tengah Dinamika Pasar: Pengalaman Albarokah Chicken. In *Jurnal Dinamika Bisnis dan Kewirausahaan* (Vol. 1, Number 1)
- Sontosudanno, A. (1991). *Pekerja Di Sektor Perdagangan Pada Ekonomi Skala Kecil Desa Caturtunggal Depok Sleman*.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta