

## PENGARUH INSENTIF PAJAK DAN STRATEGI BERSAING TERHADAP KINERJA UMKM DI KOTA SURABAYA

Putri Tirami Rahmadhani

Putritirami11@gmail.com

Lailatul Amanah

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

### ABSTRACT

UMKM's performance is a result of personal success as a whole during a certain period in which what happened compared to the possibility, such as work result, target, goal, and criteria that had been decided and discussed together. This research aimed to examine the effect of tax incentives, and competitiveness strategy on UMKM's performance in Surabaya. The research was quantitative. Moreover, the data were primary with questionnaires as the instrument. The population was UMKM listed on KPP Wonocolo, Surabaya. Furthermore, the data collection technique used purposive sampling. In line with that, there were 100 respondents as the sample. Additionally, the data analysis technique used multiple linear regression with SPSS 23. The result concluded that tax incentives had a positive effect on UMKM's performance. It meant UMKM could manage its capital with the incentives since they did not burdened by the tax obligation. As consequence, the performance would increase. Competitiveness strategy had a positive effect on UMKM's performance by using indicators of price, quality, Delivery Dependability, product innovation, and Time to Market. In addition, UMKM that was mostly wanted by customers would increase sales value. As the result, UMKM's performance would also increase.

*Keywords: tax incentives, competitiveness strategy, UMKM's performance*

### ABSTRAK

Kinerja UMKM adalah suatu hasil dari keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu yang ada di dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan kemungkinan, seperti hasil kerja, target, sasaran dan kriteria yang sudah ditentukan dan disepakati bersama sama. Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh insentif pajak dan strategi bersaing terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Data dalam penelitian ini adalah data primer yang diperoleh menggunakan kuisioner. Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM yang terdaftar di KPP Surabaya Wonocolo. Sampel yang digunakan adalah 100 responden dipilih dengan menggunakan metode *purposive sampling*. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda dan teknik pengolahan data menggunakan SPSS versi 23. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa insentif pajak berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM karena dengan pemberian insentif pajak berguna untuk UMKM agar tidak terbebani oleh kewajiban pajaknya sehingga dapat mengelola keterbatasan modalnya, UMKM yang mengelola keterbatasan dengan baik maka kinerja akan semakin meningkat. Strategi bersaing berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM dengan menggunakan indikator harga, kualitas, *Delivery Dependability*, inovasi produk, *Time to market*, UMKM yang banyak diminati oleh pelanggan akan meningkatkan nilai jual dengan demikian kinerja UMKM juga akan meningkat.

Kata Kunci: insentif pajak, strategi bersaing, dan kinerja UMKM

### PENDAHULUAN

Pada awal tahun 2020, dunia diguncang oleh wabah yang dianggap sebagai penyakit yang mematikan yaitu coronavirus (SARS-Cov) dan disebut juga sebagai Corona virus disease 2019 (COVID-19). Penyakit ini dapat menimbulkan kekhawatiran yang sangat besar bagi seluruh dunia. Pemerintah menghimbau pada masyarakat untuk berhati-hati dengan melakukan social distancing dan juga isolasi diri dirumah masing-masing untuk mencegah

penularan virus covid-19. Dengan adanya covid-19 ini tidak hanya berdampak pada kesehatan tetapi juga berdampak pada perekonomian di Indonesia.

Salah satu sektor yang merasakan dampak pandemi covid-19 yakni pada sektor UMKM. Pandemi ini akan berimplikasi kepada ancaman krisis ekonomi besar yang menyebabkan terhambatnya kegiatan produksi di beberapa negara salah satunya di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan oleh, turunnya kinerja dari sisi permintaan yang kemudian berdampak pada sisi suplay yakni ancaman macetnya pembayaran kredit hingga meningkatkan angka pengangguran di Indonesia. Oleh karena itu keberadaan UMKM khususnya di kota surabaya akan terdampak pandemi, terutama tingkat kinerja UMKM yang melamban. Menurut Menteri Keuangan Sri Mulyani, sektor UMKM merasa tekanan karena tidak dapat beroperasi secara maksimal, oleh karena itu kemampuan untuk memenuhi kewajiban kredit menjadi terhambat (Anjaeni, 2020).

Upaya meningkatkan kinerja UMKM pemerintah saat ini telah melakukan langkah yang diperlukan untuk mencegah penyebaran covid-19. Dalam mengurangi dampak krisis ini pemerintah mulai menerbitkan kebijakan- kebijakan yang berkaitan dengan perekonomian di Indonesia, terutama kebijakan fiskal. Kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah terdapat dalam Peraturan Menteri Keuangan NO.44/Peraturan Menteri Keuangan 03/2020 perihal tentang insentif pajak bagi kewajiban bayar pajak yang mengalami dampak covid-19. Insentif pajak yang ditunjukkan bagi pelaku Usaha Mikro yaitu berupa Pajak Penghasilan (PPh) Pasal 21 atau istilahnya dapat disebut dengan (DTP). Untuk sektor UMKM Pemerintah memberikan bantuan insentif pajak UMKM atau Pajak Penghasilan (PPh) final sebesar 0,5%. Insentif yang diberikan bagi pelaku usaha mikro sehingga kewajiban bayar pajak Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) tidak harus menyetorkan pajaknya. Selain pemberian insentif pajak dari pemerintah, UMKM juga memerlukan strategi yang matang untuk penguatan manajemen dalam bidang pemasaran, keuangan, sumber daya manusianya serta operasionalnya.

Strategi bersaing merupakan suatu strategi yang dapat digunakan oleh para pelaku usaha untuk dapat menghadapi persaingan. Secara umum strategi dapat diartikan sebagai sebuah proses dimana suatu perusahaan membangun dan mengembangkan berbagai sumber daya yang memiliki suatu potensi untuk menghasilkan keunggulan bersaing. Salah satu hal yang dapat dilakukan oleh pelaku UMKM adalah dengan cara melakukan inovasi. Charan dan Lafley (2008) menyatakan bahwa inovasi tidak hanya mendorong pertumbuhan keuntungan tetapi dapat meningkatkan kemampuan untuk dapat memasuki pasar dan dapat mudah dalam menarik pelanggan. Untuk menjalankan sebuah strategi seorang pemilik UMKM diharapkan terus-menerus mengetahui gerak-gerik dari pesaingnya. Seorang pelaku usaha harus mengetahui informasi tentang kegiatan pesaing setiap saat, dengan tujuan agar pelaku usaha mengetahui keunggulan pesaing dalam bidang mana dan letak dari kelemahan pesaing. Dengan mengetahui keunggulan dan kelemahan dari pesaing, pelaku usaha dapat dengan mudah untuk melakukan serangan terhadap kelemahan pesaing dan berusaha tetap bertahan jika suatu saat terjadi serangan balik dari pesaingnya.

## TINJAUAN TEORITIS

### Teori Regulasi

Seorang ahli bernama Stigler (1971) menyampaikan bahwa kebijakan atau peraturan yang menjelaskan tentang persaudaraan diantara beberapa kelompok yang memiliki kepentingan sebagai salah satu permintaan yang berperan sebagai *supply* (Aryani & Kiswanto, 2016). Menurut seorang ahli bernama Scott (2009) menjelaskan bahwa terdapat 2 macam teori regulasi yakni *interest group theory* dan *public interest theory*. *Public interest theory* menerangkan bahwa regulasi harus memiliki dampak yang baik terhadap kesejahteraan di bidang sosial dan *interest group theory* menjelaskan maka regulasi adalah hasil lobi dari beberapa individu atau beberapa kelompok yang mempertahankan serta menyampaikan mengenai kepentingan mereka kepada pemerintah.

Teori regulasi adalah teori ini mempunyai keterkaitan erat dengan variabel insentif pajak dan salah satu variabel yaitu kinerja UMKM. Pemerintah memberikan insentif pajak diperuntukkan untuk UMKM yang terdampak COVID-19, dengan adanya insentif pajak pelaku usaha tidak perlu melakukan setoran pajak. Pemerintah memberikan insentif pajak berguna untuk mengatur pemulihan kondisi perekonomian Indonesia melalui UMKM sebagai salah satu tulang punggung penggerak perekonomian Indonesia.

Melalui pemberian insentif pajak, UMKM dapat mengurangi beban pengeluaran usaha. Sehingga mampu untuk memberikan ruang kepada pelaku usaha untuk mengembangkan modal usaha. Oleh karena itu dengan adanya kebijakan insentif pajak diharapkan dapat membantu dalam meningkatkan kinerja UMKM.

### **Insentif Pajak**

Insentif pajak merupakan pajak yang harus dipungut dari suatu penghasilan usaha-usaha yang telah didaftarkan oleh Wajib Pajak dengan suatu peredaran bruto yang sifatnya final, yang berguna untuk memberikan kemudahan bagi para pelaku wajib pajak yang menerima pendapatan dari usahanya untuk dapat melakukan perhitungan, penyetoran, dan pelaporan pajak penghasilan yang terutang (Resmi, 2019).

Insentif pajak merupakan suatu kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah berupa pembebasan pembebanan pajak yang ditanggung oleh Wajib Pajak atau pajak ditanggung pemerintah (DTP). Kebijakan insentif pajak ini tertuang dalam Peraturan Menteri Keuangan (PMK) Nomor 86 Tahun 2020 dan sampai sekarang pun masih akan diperpanjang.

### **Strategi Bersaing**

Strategi bersaing adalah suatu hasil dari implementasi strategi dengan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki suatu perusahaan (Dewi, 2006). Sedangkan menurut Porter (2007), menyampaikan bahwa persaingan adalah suatu inti dari keberhasilan atau kegagalan perusahaan, karena dengan adanya persaingan dapat menentukan ketepatan aktivitas sebuah perusahaan. Oleh karena hal itu suatu perusahaan harus mampu menciptakan strategi bersaing secara tepat agar dapat menguntungkan dan bisa tetap bertahan. Menurut Porter juga, memilih kegiatan yang berbeda dengan pesaing lainnya merupakan inti dari sebuah strategi tingkat suatu bisnis. Oleh karena itu carilah strategi yang membuat para pesaing sulit tidak mudah untuk meniru. Dari keduanya dapat disimpulkan bahwa strategi bersaing adalah strategi yang harus diciptakan oleh suatu perusahaan dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk dapat mencapai sebuah keberhasilan.

### **Kinerja UMKM**

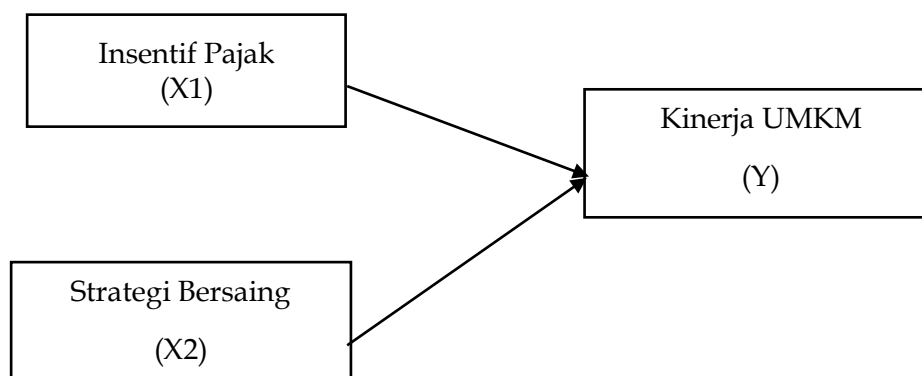
Kinerja usaha merupakan suatu hasil yang dicapai sesuai dengan apa yang sudah dilakukan terhadap pencapaian dalam pekerjaan sesuai dengan tanggung jawab (Sugardi, 2012). Sedangkan menurut Veithzal (2005) menyatakan bahwa kinerja merupakan hasil dari suatu keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu yang ada di dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan kemungkinan, seperti hasil kerja, target, sasaran dan kriteria yang sudah ditentukan dan disepakati bersama-sama.

Kinerja UMKM juga dapat disimpulkan bahwa suatu kinerja UMKM dapat berasal dari hasil kerja yang sudah dicapai secara keseluruhan dan dibandingkan dengan hasil kerja, target, sasaran atau suatu kriteria yang sudah ditentukan dan disepakati secara bersama-sama pada suatu entitas usaha dengan kriteria aset dan omzet yang sudah ditentukan dalam sebuah Undang-Undang.

### **Rerangka Konseptual**

Kinerja UMKM merupakan capaian hasil dari pelaksanaan kegiatan suatu usaha untuk dapat meningkatkan omzet dan pelanggan, keuntungan, serta menumbuhkan modal. Kinerja

UMKM merupakan variabel dependen (Y), sedangkan variabel-variabel yang dapat mempengaruhinya kinerja UMKM adalah Insentif Pajak dan Strategi Bersaing yang merupakan variabel independen (X). Untuk mempermudah dan membantu dalam pembacaan dan pembahasan, terdapat rerangka konseptual dalam penelitian ini, dapat dilihat seperti gambar sebagai berikut:



Gambar 1  
Rerangka Konseptual

## Pengembangan Hipotesis

### Pengaruh Insentif Pajak terhadap Kinerja UMKM

Teori regulasi merupakan upaya untuk dapat memulihkan sebuah perekonomian. Teori ini sejalan dengan fungsi regulasi pajak yang dapat digunakan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi dengan melakukan kebijakan pajak. Penggunaan kebijakan pajak, dapat membuat perekonomian lebih tertata dan dapat mensejahterakan masyarakat. Pemberian insentif pajak PPh Final diberlakukan pada UMKM. Diberlakukannya insentif pajak merupakan suatu kebijakan yang diberikan oleh pemerintah untuk dapat memudahkan dalam hal perpajakan (Apsari, 2012). Pemberian insentif pajak di masa pandemi covid-19 berguna untuk UMKM tidak terbebani oleh kewajiban pajaknya sehingga membuat ruang kepada pelaku usaha untuk mengelola keterbatasan modal. Jika suatu UMKM mengelola keterbatasan dengan baik maka kinerja UMKM akan meningkat.

Ditetapkannya pemberian insentif pajak merupakan suatu upaya dari pemerintah untuk memulihkan kondisi perekonomian dan dapat meningkatkan kinerja UMKM. Pajak dapat digunakan sebagai sarana dalam mencapai tujuan mensejahterakan rakyat pada masa pandemi covid-19. Sehingga UMKM mampu untuk tetap survive dimasa pandemi covid-19 dengan memanfaatkan insentif pajak.

Penelitian yang dilakukan oleh Lestari *et al.*, (2021) menunjukkan bahwa insentif pajak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan uraian tersebut di atas maka dapat diajukan perumusan hipotesis:

H<sub>1</sub>: Insentif Pajak Berpengaruh Positif terhadap Kinerja UMKM.

### Pengaruh Strategi Bersaing terhadap Kinerja UMKM

Strategi bersaing dapat ditunjukkan untuk permasalahan yang muncul pada UMKM. Setiap pelaku usaha harus dapat satu dengan yang lainnya. Dengan adanya strategi bersaing maka UMKM mampu memiliki keunggulan bersaing dibandingkan dengan pesaingnya.

Jika suatu perusahaan ingin meningkatkan usahanya didunia persaingan yang sangat ketat ini, suatu perusahaan harus memiliki prinsip dalam berbisnis. Perusahaan menerapkan strategi yang tepat sehingga suatu kinerja perusahaannya menjadi lebih baik, cara yang dilakukan dengan menggunakan salah satu dari strategi generik yang dikemukakan Li *et al.*,

(2005) Strategi yaitu strategi Harga, Kualitas, *Delivery Dependability*, Inovasi Produk, *Time to Market*

Pengaruh strategi bersaing terhadap kinerja UMKM terbukti dari hasil penelitian yang dilakukan oleh Sembiring (2020) yang menunjukkan bahwa strategi bersaing berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Berdasarkan uraian tersebut di atas maka dapat diajukan perumusan hipotesis:

H<sub>2</sub>: Strategi Bersaing Berpengaruh Positif terhadap Kinerja UMKM.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian dan Gambaran dari Populasi (Objek) Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah jenis penelitian kuantitatif. Sujarweni (2016: 2) menyatakan bahwa penelitian kuantitatif adalah suatu penelitian yang dilakukan dengan cara lain untuk analisa datanya sehingga menghasilkan data yang berupa angka. Penelitian ini digunakan untuk mengukur pengaruh insentif pajak dan strategi bersaing terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Populasi pada penelitian ini terdiri dari pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah yang terdaftar di KPP Pratama Surabaya Wonocolo.

### Teknik Pengambilan Sampel

Teknik dalam pengambilan sampel yang digunakan untuk penelitian ini adalah *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2013) *purposive sampling* merupakan suatu teknik dengan pemilihan sampel menggunakan pertimbangan dan syarat tertentu. Adapun pertimbangan atau kriteria yang digunakan dalam pengambilan sampel ini yaitu:

1. UMKM yang terdaftar di KPP Pratama Surabaya Wonocolo
2. UMKM yang telah mendapatkan insentif pajak.

Penetapan jumlah sampel minimal dalam penelitian ini yaitu dapat dihitung berdasarkan rumus Slovin. Berikut merupakan rumus perhitungannya:

$$n = \frac{N}{1+Ne^2}$$

Berdasarkan hasil dari rumusan sampel dengan menggunakan rumus Slovin, hingga jumlah sampel dalam kajian ini sebanyak 100 orang yang memiliki usaha dengan kriteria Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang terdaftar di KPP Pratama Surabaya Wonocolo yang telah mendapatkan insentif pajak.

### Teknik Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan metode survei dengan menggunakan data primer. Data primer merupakan suatu sumber data yang diperoleh dengan cara memberikan secara langsung kepada penelitinya ( Sugiyono, 2017: 193). Dalam penelitian ini data primer yang digunakan didapatkan secara langsung dari responden yaitu, dengan memberikan kuisioner yang dilakukan oleh peneliti. Penelitian ini menggunakan responden dalam wajib pajak UMKM yang terdaftar di KPP Pratama Surabaya Wonocolo.

### Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan sebuah pendekatan atau metode yang digunakan untuk dapat menganalisis data yang berguna untuk memecahkan suatu masalah maupun pengujian hipotesis. Teknis analisis data dapat bertujuan untuk mengelola data yang masih mentah menjadi sebuah informasi yang mudah untuk dipahami dalam menjawab rumusan masalah yang berkaitan dengan sebuah penelitian.

### **Analisis Statistik Deskriptif**

Menurut Sugiyono (2014) analisis deskriptif adalah sebuah statistik yang mempunyai tujuan untuk menganalisa sebuah data dengan cara data yang telah dikumpulkan tersebut dideskripsikan dengan apa adanya tanpa bermaksud menarik sebuah kesimpulan yang berlaku untuk umum atau dapat digeneralisasikan.

### **Uji Kualitas Data**

#### **Uji Validitas**

Uji validitas bertujuan untuk dapat mengukur sah atau tidaknya kuisioner didalam sebuah penelitian, dalam katalain uji validitas juga merupakan suatu kuisioner yang dapat dikatakan valid apabila pernyataan yang ada didalam kuisioner dapat mengungkapkan sesuatu yang dapat diukur oleh kuisioner. Ghazali (2018:45) menyatakan bahwa jika ingin mengetahui soal didalam suatu kuisioner valid dapat mengukur dan menguji validitas. Sub pernyataan dapat dikatakan valid jika koefisien korelasi yang dihasilkan yaitu sebesar  $> 0,3$  dan signifikan jika menghasilkan  $< 0,05$ .

#### **Uji Reliabilitas**

Reliabilitas adalah suatu teknik analisis data untuk dapat mengetahui seberapa jauh hasil yang diberikan responden untuk dapat dipercaya. Ghazali (2018:20) menyatakan bahwa suatu kuisioner dianggap reliable atau handal apabila jawaban responden untuk suatu pertanyaan dari penelitian mengalami tingkat kestabilan dari waktu ke waktu. Uji reliabilitas ini menggunakan teknik *Alpha Cronbach*  $> 0,60$  maka jawaban dari responden tersebut dapat dikatakan andal (reliabel).

### **Uji Asumsi Klasik**

#### **Uji Normalitas**

Uji Normalitas dapat digunakan untuk menguji pada setiap variabel, yaitu variabel independen maupun variabel dependen yang digunakan memiliki distribusi normal atau tidak. Hal ini dapat diketahui melalui nilai residual, jika suatu nilai residual tidak selaras dengan distribusi normal, akan mengakibatkan indikasi data yang dipakai tidak sesuai atau tidak valid (Ghozali, 2018). Dalam analisis normalitas dapat menggunakan dua pendekatan, pendekatan yang dilakukan adalah pendekatan *Kolmogrov-Smirnov* dan pendekatan analisis grafis. Pendekatan dengan menggunakan *Kolmogrov-Smirnov* dilakukan dengan cara melihat tingkat signifikan  $0,05$  dan jika nilainya  $> 0,05$  maka data tersebut mempunyai sifat distribusi normal, apabila pendekatan pendekatan tersebut menunjukkan signifikan  $< 0,05$  bisa dipastikan residul mengalami distribusi abnormal. Sedangkan pendekatan analisis grafis atau *probability plot* dapat dikatakan normal apabila titik-titik tersebar berada di sekitar garis normal dan dapat mengikuti arah garis diagonal.

#### **Uji Multikolinearitas**

Uji Multikolinearitas dapat dilakukan untuk menguji apakah didalam model regresi ada korelasi diantara variabel independen atau tidak (Ghozali, 2016: 103). Regresi yang baik yaitu jika tidak terjadinya korelasi antara variabel independen atau tidak terjadi multikolienaritas. Untuk dapat mengetahui model regresi tersebut terjadi atau tidaknya, maka dapat dideteksi dengan adanya nilai yang diperoleh dari tolerance dan *variance Inflation Factor* (VIF). Apabila nilai *tolarance*  $> 0,1$  dan  $VIF < 10$ , maka data tersebut tidak akan terjadi multikolinearitas, sedangkan jika nilai *tolerance*  $< 0,1$  dan  $VIF > 10$ , maka data itu akan terjadi multikolinearitas.

#### **Uji Heteroskedastisitas**

Uji Heteroskedastisitas mempunyai tujuan untuk dapat menguji didalam model regresi ada ketidaksamaan varian dari pengamatan satu dan lainnya. Jika pengamatan yang baik

yaitu nilai varian tetap dari residual pengamat ke pengamat yang lain dapat disebut homoskedastisitas, sebaliknya jika nilai varian berbeda dari pengamat satu ke pengamat yang lainnya dapat disebut heteroskedastisitas. Cara untuk dapat mengetahui adanya heteroskedastisitas adalah dengan menggunakan uji *park*, uji *glejser*, uji *white*, dan dengan *chart scatterplot*. Ghozali (2018:38) menyatakan bahwa ketentuan untuk mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas yaitu dengan adanya hasil metode chart yang membentuk pola tertentu dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, dan sebaliknya jika hasil dari metode chart tidak terdapat suatu gambar pola yang jelas dan titik- titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 dan sumbu Y.

### **Analisis Regresi Linear Berganda**

Analisis regresi linier berganda yaitu analisis dalam bentuk regresi yang dapat menggunakan dua atau lebih variabel independen (Basuki dan Nazaruddin, 2015:50). Penelitian ini menggunakan analisis linear berganda untuk dapat menguji apakah ada atau tidak pengaruh insentif pajak dan strategi bersaing sebagai variabel independen terhadap kinerja UMKM sebagai variabel dependen. Model analisis regresi linear berganda dapat menggunakan lebih dari satu variabel independen, sehingga model regresi dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$KUM = \alpha + b_1IP + b_2SB + e$$

Keterangan:

- a : Konstanta
- KUM : Kinerja UMKM
- $b_1, b_2$  : Koefisien regresi masing-masing variabel
- IP : Insentif Pajak
- SB : Strategi Bersaing
- e : Standart Error

### **Uji Hipotesis**

#### **Uji Parameter Regresi**

Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) dapat bertujuan untuk mengetahui variabel independen sejauh mana dalam menjalankan pengaruhnya terhadap variabel dependen (Ghozali, 2016). Dalam uji koefisien determinan dapat ditentukan dengan: nilai koefisien berada diantara 0 sampai dengan 1 menunjukkan variabel independen tepat digunakan untuk variabel dependen. Jika nilai  $R^2$  mendekati 1 maka variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Jika sebaliknya nilai  $R^2$  mendekati 0 menunjukkan kelemahan model regresi dalam menjelaskan pengaruh antara kedua variabel tersebut.

#### **Uji Kelayakan Model (Uji F)**

Uji kelayakan / uji berguna untuk menguji signifikansi pengaruh pada jenis penelitian apakah sudah sesuai (Ghozali, 2018:84). Pada peneliian ini variabel independen adalah insentif pajak dan strategi bersaing sedangkan variabel. dependennya yaitu kinerja UMKM. Uji kelayakan model (uji f) menggunakan tingkat yang signifikan sebesar 0,05. Ketentuan berikut yang akan digunakan Jika nilai signifikan  $F \geq 0,05$  maka model regresi linear berganda tidak dapat memenuhi kriteria dan tidak layak untuk digunakan, Jika nilai signifikan  $F \leq 0,05$  maka model regresi linear berganda dapat memenuhi kriteria dan layak untuk digunakan.

#### **Uji Hipotesis (Uji t)**

Uji t merupakan uji yang menunjukkan seberapa jauh pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Kriteria yang digunakan untuk

pengujiannya yaitu jika nilai signifikan  $t < 0,05$  untuk semua variabel independen maka  $H_0$  diterima, artinya variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sedangkan jika nilai signifikan  $t > 0,05$  untuk semua variabel independen maka  $H_0$  ditolak artinya variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan cara melakukan penyebaran kuisisioner kepada setiap responden yang berada di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Surabaya Wonocolo. Penelitian yang dilakukan oleh peneliti memerlukan waktu kurang lebih 1 bulan, yang dimulai pada tanggal 28 Desember 2022 sampai dengan 20 Januari 2023. Pengumpulan data untuk penelitian ini dilakukan secara pribadi melalui kuisisioner yang disebar secara langsung kepada responden. Berdasarkan hasil penyebaran kuisisioner yang telah dilakukan oleh peneliti, jumlah kuisisioner yang didapat dan dapat diolah sebanyak 100 kuisisioner dari total keseluruhan.

### Deskripsi Karakteristik Responden

**Tabel 1**  
Deskripsi pengumpulan kuisisioner

Keterangan	Jumlah
Kuisisioner yang disebar	100
Kuisisioner yang kembali	100
Kuisisioner yang tidak kembali	0
Kuisisioner yang diolah	100

Sumber: Hasil Kuisisioner diolah, 2022

**Tabel 2**  
Data Responden menurut Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah Responden	Presentase (%)
Laki-Laki	43	43%
Perempuan	57	57%
Total	100	100%

Sumber: Hasil Kuisisioner diolah, 2022

Berdasarkan tabel 2 mayoritas jenis kelamin responden pada Kantor Pelayanan Pajak Pratama Surabaya Wonocolo adalah perempuan dengan jumlah responden sebanyak 57 orang dan presentase sebesar 57%. Untuk jumlah responden laki-laki sebanyak 43 orang dengan presentase sebesar 43%. Maka total dari jumlah responden laki-laki dan perempuan sebanyak 100 dan presentase sebesar 100%.

**Tabel 3**  
**Data Responden menurut Usia**

Umur	Jumlah Responden	Presentase (%)
< 20 Tahun	0	0%
21-30 Tahun	54	54%
31- 40 Tahun	33	33%
41-55 Tahun	13	13%
Total	100	100%

Sumber: Hasil Kuisioner diolah, 2022

Berdasarkan tabel 3 dapat diketahui bahwa rata-rata usia dari responden di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Surabaya Wonocolo adalah usia 21-30 tahun dengan jumlah responden sebanyak 54 dan presentase sebesar 54%. Untuk usia 31-40 tahun jumlah responden sebanyak 33 dengan presentase sebesar 33%. Dan usia 41-55 tahun jumlah responden sebanyak 13 dengan presentase sebesar 13%. Sedangkan usia < 20 tahun jumlah responden 0 dengan presentase 0%.

**Tabel 4**  
**Data Responden menurut Omzet Penjualan**

Omzet Penjualan	Jumlah Responden	Presentase (%)
< Rp. 5.000.000	0	0%
Rp 5.000.000 – Rp 7.000.000	15	15%
Rp 7.000.000 – Rp 10.000.000	17	17%
> Rp 10.000.000	68	68%
Total	100	100%

Sumber: Hasil Kuisioner diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 4 dapat diketahui bahwa rata-rata omzet penjualan perbulan dari responden di Kantor Pelayanan Pajak Pratama Surabaya Wonocolo adalah > Rp. 10.000.000 dengan jumlah responden sebanyak 68 dan presentase sebesar 68%. Untuk jumlah omzet penjualan perbulan Rp 7.000.000 – Rp 10.000.000 dengan jumlah responden sebanyak 17 dan presentase sebesar 17%. Dan omzet penjualan Rp 5.000.000 – Rp 7.000.000 dengan jumlah responden sebanyak 15 dengan presentase 15%. Sedangkan omzet penjualan < Rp. 5.000.000 dengan jumlah responden 0 dengan presentase 0%.

### Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk dapat mengetahui gambaran umum dan menjelaskan tentang suatu hasil penelitian dari masing-masing variabel yang meliuti minimum, maximum, mean, dan standar deviasi. Hasil dari statistik deskriptif dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 5**  
**Hasil Uji Statistik Deskriptif**

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Insentif Pajak	100	16	25	22.14	2.274
Strategi Bersaing	100	21	35	31.59	2.961
Kinerja UMKM	100	21	35	30.73	3.259
Valid N (Listwise)	100				

Sumber: Hasil Kuisioner diolah, 2022

Berdasarkan hasil pengolahan statistik deskriptif diatas diambil kesimpulan, yaitu variabel insentif pajak menunjukkan bahwa jumlah pengamatan (N) sebanyak 100, memiliki nilai minimum sebesar 16 dan nilai maximum sebesar 25, sedangkan nilai rata-rata (mean) sebesar 22,14 dan standar deviasi sebesar 2,274. Hasil ini menunjukkan bahwa nilai standar deviasi lebih rendah dari nilai rata-rata (mean), sehingga dapat dikatakan variabel insentif pajak normal dan tidak bias. Variabel strategi bersaing memiliki jumlah pengamatan (N) sebanyak 100, nilai minimum sebesar 21 dan nilai maximum sebesar 35, sedangkan nilai rata-rata (mean) sebesar 31,59 dan standar deviasi sebesar 2,961. Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi lebih rendah dari nilai rata-rata (mean), sehingga variabel strategi bersaing normal dan tidak bias. Variabel Kinerja UMKM memiliki jumlah pengamatan (N) sebanyak 100, nilai minimum sebesar 21 dan nilai maximum sebesar 35, sedangkan nilai rata-rata (mean) sebesar 30,73 dan standar deviasi sebesar 3,259. Hasil tersebut menunjukkan bahwa nilai standar deviasi lebih rendah dari nilai rata-rata (mean), sehingga variabel kinerja UMKM normal dan tidak bias.

### Uji Kualitas Data Uji Validitas

**Tabel 6**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Insentif Pajak**

Pernyataan	Korelasi	Signifikansi	N	Keterangan
IP1	0.667	0.000	100	Valid
IP2	0.695	0.000	100	Valid
IP3	0.700	0.000	100	Valid
IP4	0.738	0.000	100	Valid
IP5	0.637	0.000	100	Valid

Sumber: Hasil Kuisioner diolah, 2022

Hasil dari uji validitas pada tabel Insentif Pajak dapat diketahui bahwa setiap item pernyataan dari variabel insentif pajak (IP) dikatakan valid karena memiliki nilai koefisien korelasi  $> 0,3$  dan nilai signifikan  $< 0,05$ .

**Tabel 7**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Strategi Bersaing**

Pernyataan	Korelasi	Signifikansi	N	Keterangan
SB1	0.581	0.000	100	Valid
SB2	0.722	0.000	100	Valid
SB3	0.702	0.000	100	Valid
SB4	0.658	0.000	100	Valid
SB5	0.728	0.000	100	Valid
SB6	0.680	0.000	100	Valid
SB7	0.540	0.000	100	Valid

Sumber: Hasil Kuisioner diolah, 2022

Hasil dari uji validitas Strategi Bersaing dapat diketahui bahwa setiap item pernyataan dari variabel strategi bersaing (SB) dikatakan valid karena memiliki nilai koefisien korelasi > 0,3 dan nilai signifikan < 0,05.

**Tabel 8**  
**Hasil Uji Validitas Variabel Kinerja UMKM**

Pernyataan	Korelasi	Signifikansi	N	Keterangan
KUM1	0.654	0.000	100	Valid
KUM2	0.649	0.000	100	Valid
KUM3	0.744	0.000	100	Valid
KUM4	0.701	0.000	100	Valid
KUM5	0.706	0.000	100	Valid
KUM6	0.663	0.000	100	Valid
KUM7	0.631	0.000	100	Valid

Sumber: Hasil Kuisioner diolah, 2022

Hasil dari uji validitas pada Kinerja UMKM dapat diketahui bahwa setiap item pernyataan dari variabel kinerja UMKM (KUM) dikatakan valid karena memiliki nilai koefisien korelasi > 0,3 dan nilai signifikan < 0,05.

### Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengetahui konsistensi alat ukur dalam mengukur objek yang sama, teknik uji reliabilitas ini menggunakan teknik *Alpha Cronbach* > 0,60 maka jawaban yang diberikan oleh responden dikatakan reliabel. Apabila nilai yang dihasilkan < 0,60 maka dapat dikatakan data tersebut kurang konsisten.

**Tabel 8**  
**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Insentif Pajak	0.718	Reliabel
Strategi Bersaing	0.781	Reliabel
Kinerja UMKM	0.805	Reliabel

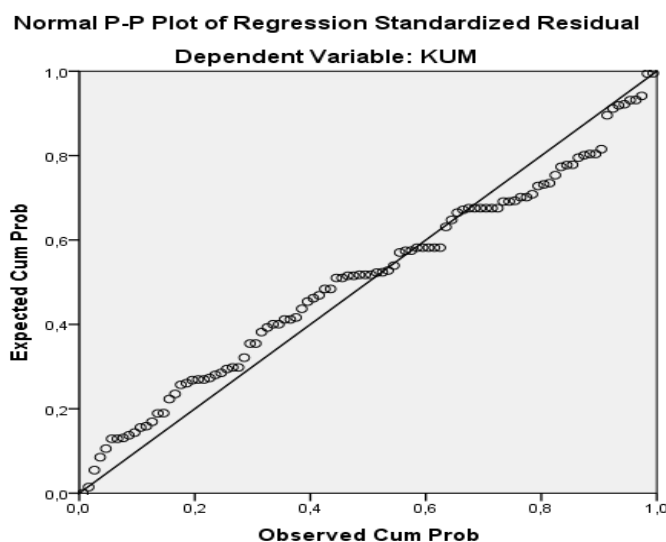
Sumber: Hasil Kuisioner diolah, 2022

Hasil Uji reliabilitas menunjukkan bahwa setiap variabel yang ada menghasilkan data yang reliabel. Dikatakan reliabel karena nilai *alpha cronbach* > 0,60. Dari setiap variabel tersebut memiliki nilai *alpha cronbach* masing- masing yaitu Insentif Pajak 0,718; Strategi Bersaing 0,781; Kinerja UMKM 0,805.

### Uji Asumsi Klasik

#### Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah setiap variabel, baik pada variabel independen maupun variabel dependen yang digunakan memiliki distribusi normal atau tidak. Pendekatan uji normalitas menggunakan dua pendekatan yaitu pendekatan analisis grafis dan pendekatan *kolmogrov smirnov*. Pendekatan analisis grafis atau *probability plot* dapat dikatakan normal jika titik-titik sebar data berada di sekitar garis normal dan mengikuti arah garis diagonal.



**Gambar 2**  
**Hasil Uji Normalitas**  
Sumber: Hasil Kuisioner diolah, 2022

Berdasarkan hasil uji normalitas diatas menggunakan grafik *probability plot* menunjukkan bahwa titik-titik menyebar disekitar garis diagonal mengikuti arah garis diagonal, maka dapat disimpulkan bahwa model regresi berdistribusi normal.

Pengujian normalitas dengan menggunakan pendekatan *Kolmogrov-Smirnov*, pendekatan ini dilakukan dengan melihat ketentuan tingkat signifikan 0,05 dan apabila nilainya > 0,05 maka data tersebut mempunyai sifat distribusi normal, apabila pendekatan tersebut menunjukkn signifikan < 0,05 dapat dipastikan residual mengalami distribusi

abnormal. Hasil uji normalitas menggunakan pendekatan *Kolmogorov-Smirnov* dapat dilihat sebagai berikut ini:

**Tabel 10**  
**Hasil Uji Kolmogorprpv Smirnov**

		One-Sampel Kolmogorov-Smirnov Test	
		Unstandardized Residual	
N		100	100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000	.0000000
	Std. Deviation	0,32250548	0,98984745
	Absolute	0,094	0,094
Most Extreme Differences	Positive	0,094	0,094
	Negative	-0,085	-0,085
Kolmogorov-Smirnov Z		0,938	0,938
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,343	0,343
a. Test distribution is Normal.			
b. Calculated from data.			
c. Lilliefors Significance Correction			
d. This is a lower bound of the true significance			

Sumber: Hasil Kuisoner diolah, 2022

Berdasarkan hasil uji normalitas dengan pendekatan *kolmogorov smirnov* dikatakan berdistribusi normal dan dapat digunakan dalam penelitian karena memiliki nilai Asymp.sig. (2-tailed) lebih besar dari nilai signifikansinya yaitu  $0,343 > 0,05$ .

**Uji Multikolinearitas**

Uji multikolinearitas ini bertujuan untuk menguji apakah regresi ditemukan adanya korelasi antara variabel independen. Model regresi yang baik yaitu jika tidak terjadi korelasi antara variabel independen atau tidak terjadi multikolinearitas. Untuk dapat mengetahui model regresi tersebut terjadi atau tidaknya, maka dapat dideteksi dengan nilai yang diperoleh dari *tolerance* dan *Variance Inflation Factor (VIF)*. Apabila nilai *tolerance*  $> 0,1$  dan *VIF*  $< 10$ , maka data tersebut tidak terjadi multikolinearitas, sedangkan jika nilai *tolerance*  $< 0,1$  dan *VIF*  $> 10$ , maka data tersebut terjadi multikolinearitas.

**Tabel 11**  
**Hasil Uji Multikolinearitas**

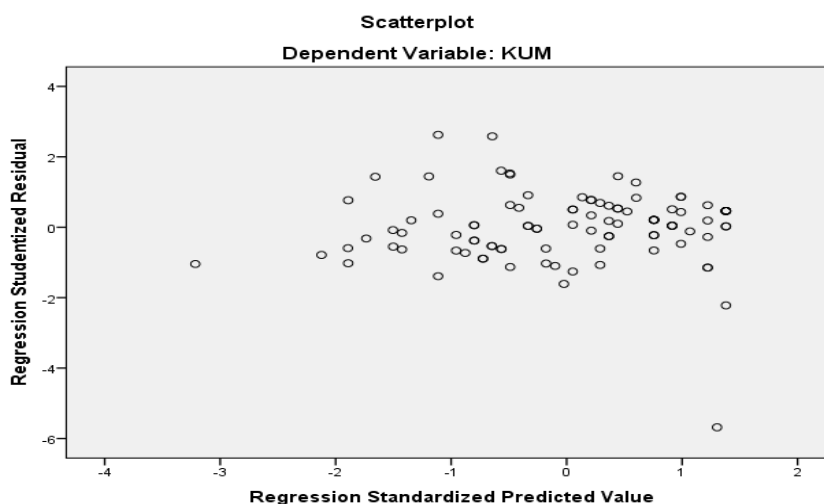
Model	Collinearity Statistic	
	Tolerance	VIF
Insentif Pajak	0.841	1.189
Strategi Bersaing	0.841	1.189

Sumber: Hasil Kuisoner diolah, 2022

Berdasarkan hasil uji multikolinearitas pada tabel 11 di atas, maka dapat dikatakan bahwa setiap variabel tidak terjadi multikolinearitas dikarenakan memiliki nilai *tolerance*  $> 0,1$  yaitu untuk variabel insentif pajak (IP) sebesar 0,841, dan strategi bersaing (SB) sebesar 0,841. Sementara nilai *VIF*  $< 10$  yaitu pada untuk variabel insentif pajak (IP) sebesar 1,189, dan strategi bersaing (SB) sebesar 1,189.

### Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan apakah didalam model regresi terdapat ketidaksamaan varian dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lainnya. Ghozali (2018:38) menyatakan bahwa terdapat beberapa ketentuan dalam mengetahui ada tidaknya heteroskedastisitas, yaitu penelitian dikatakan heteroskedastisitas apabila dari hasil metode chart membentuk pola tertentu, serta terdapat adanya titik-titik yang beraturan dan tersebar diantara angka 0 pada sumbu Y, sebaliknya jika penelitian dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas apabila hasil dari metode chart tidak terdapat pola yang jelas dan titiknya menyebar diatas dan dibawah angka 0 dan sumbu Y.



Gambar 3  
 Hasil Uji Heteroskedastisitas  
 Sumber: Hasil Kuisoner diolah, 2022

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat bahwa titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk pola yang jelas, serta menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa dalam penelitian ini tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi.

### Analisis Regresi Linear Berganda

Penelitian ini menggunakan analisis linear berganda yang berguna untuk menguji keterkaitan apakah variabel independen (bebas) yaitu insentif pajak dan strategi bersaing mempengaruhi variabel dependen (terikat) yaitu kinerja UMKM.

Tabel 1  
 Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized		Standardized		
	B	Std. Error	Beta	t	Sig.
1					
(Constant)	0.676	0.402		1.682	0.096
IP	0.652	0.078	0.638	8.311	0.000
SB	0.183	0.084	0.166	2.166	0.033

Sumber: Hasil Kuisoner diolah, 2022

Berdasarkan pada tabel 12 diatas diperoleh persamaan analisis regresi linier berganda di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$KUM = 0.676 + 0.652 IP + 0.183 SB + e$$

Dari hasil persamaan regresi linier berganda yang telah diperoleh diatas maka dapat dijelaskan dan diuraikan sebagai berikut yaitu Konstanta ( $\alpha$ ) : Nilai konstanta dari pada hasil regresi linier berganda diatas adalah 0,676. Hal ini menunjukkan bahwa apabila insentif pajak dan strategi bersaing sama dengan 0 maka maka kinerja UMKM di Kota Surabaya sebesar 0,676. Koefisien Regresi Insentif Pajak (IP) : Nilai koefisien regresi insentif pajak dalam penelitian ini menunjukkan angka positif 0,652. Maka dapat diartikan bahwa insentif pajak memiliki hubungan searah dan memberikan pengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Koefisien Regresi Strategi Bersaing : Nilai koefisien regresi strategi bersaing dalam penelitian ini menunjukkan angka positif sebesar 0,183. Hal ini dapat diartikan bahwa strategi bersaing memiliki hubungan searah dan memberikan pengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya.

**Uji Hipotesis**

**Uji Parameter Regresi**

Uji parameter regresi atau uji koefisien determinasi dapat bertujuan untuk mengetahui seberapa jauh variabel independen (insentif pajak dan strategi bersaing) dalam menjelaskan pengaruhnya terhadap variabel dependen (kinerja UMKM). Dalam uji koefisien determinan ketentuan yang dipakai yaitu, nilai koefisien berada diantara 0 hingga 1 menunjukkan variabel independen terhadap variabel dependen tepat digunakan:

**Tabel 13**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi**

<b>Model Summary<sup>b</sup></b>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.721 <sup>a</sup>	0.519	0.509	0.32581

Sumber: Hasil Kuisoner diolah, 2022

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi pada tabel 13 diatas menunjukkan nilai R Square sebesar 0,519 atau 51,9% angka di atas 0 dan di bawah 1. Maka dapat disimpulkan bahwa kinerja UMKM di Kota Surabaya dapat dijelaskan oleh variabel insentif pajak dan strategi bersaing sebesar 51,9%, sedangkan sisanya 48,1% dapat dijelaskan oleh variabel-variabel lain diluar variabel penelitian

**Uji Kelayakan Model (Uji F)**

Uji kelayakan atau uji F dipilih sebagai metode untuk menguji signifikansi pengaruh pada jenis menelitian. Uji kelayakan f dapat dilihat dengan tingkat signifikan 0,05. Apabila nilai signifikan  $F \geq 0,05$  maka model regresi linear berganda tidak memenuhi kriteria dan tidak layak untuk digunakan., sebaliknya jika nilai signifikan  $F \leq 0,05$  maka model regresi linear berganda memenuhi kriteria dan layak untuk digunakan.

**Tabel 14**  
**Hasil Uji Kelayakan Model**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	11.119	2	5.560	52.373	0.000 <sup>b</sup>
	Residual	10.297	97	0.106		
	Total	21.416	99			

Sumber: Hasil Kuisoner diolah, 2022

Berdasarkan hasil uji kelayakan model diatas dapat diperoleh nilai F sebesar 52, 373 dengan nilai signifikan sebesar 0,000 yang menunjukkan bahwa nilai signifikansinya kurang dari 0,05. Sehingga kesimpulan yang didapatkan dari model regresi tersebut yaitu layak untuk digunakan.

### Uji Hipotesis (Uji t)

Uji hipotesis (uji t) dapat bertujuan untuk mengetahui besarnya pengaruh variabel independen secara individual terhadap variabel dependen. Uji persial pada penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh dari insentif pajak dan strategi bersaing secara persial terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Pengambilan keputusan uji ini didasarkan pada ketentuan apabila nilai signifikan  $t < 0,05$  untuk semua variabel independen maka hipotesis diterima artinya variabel independen berpengaruh persial terhadap variabel dependen. Sebaliknya jika nilai signifikan  $t > 0,05$  untuk semua variabel independen maka hipotesis ditolak artinya variabel independen tidak berpengaruh secara persial terhadap variabel dependen.

**Tabel 15**  
**Hasil Uji Hipotesis (Uji t)**

Model	Unstandardized		t	Sig.	Keterangan
	Coefficients				
	B				
1 (Constant)	0.676		1.682	0.096	
IP	0.652		8.311	0.000	Hipotesis Diterima
SB	0.183		2.166	0.033	Hipotesis Diterima

Sumber: Hasil Kuisoner diolah, 2022

Berdasarkan hasil uji hipotesis (uji t) pada tabel 15 di atas, maka untuk masing-masing variabel insentif pajak menghasilkan nilai signifikan sebesar 0,000, dimana nilai tersebut kurang dari 0,05 dan nilai B sebesar 0,652 dimana nilai tersebut menunjukkan arah positif, maka dapat disimpulkan bahwa  $H_1$  diterima, dengan hal ini insentif pajak berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Variabel strategi bersaing menghasilkan nilai signifikan sebesar 0,033, dimana nilai tersebut kurang dari 0,05 dan nilai B sebesar 0,183 dimana nilai tersebut menunjukkan arah positif, maka dapat disimpulkan bahwa  $H_2$  diterima, dengan demikian strategi bersaing berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya.

## Pembahasan

### Pengaruh Insentif Pajak terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan pada hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa insentif pajak berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil nilai signifikan sebesar 0,000 dimana nilai tersebut kurang dari 0,05 dan nilai B sebesar 0,652 dimana nilai tersebut menunjukkan arah positif, dengan demikian hipotesis pengujian pertama ( $H_1$ ) diterima.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa insentif pajak memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM, Insentif pajak merupakan suatu kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah berupa pengurangan pembebanan pajak yang ditanggung oleh wajib pajak atau pajak ditanggung pemerintah bagi pelaku UMKM di Kota Surabaya. Bagi pelaku usaha yang mendapatkan dan memanfaatkan fasilitas insentif pajak hanya menyampaikan laporan realisasi setiap bulannya. Pemerintah Kota Surabaya terus berupaya untuk mengatur pemulihan kondisi perekonomian dengan melakukan perpanjangan kebijakan insentif pajak agar pelaku UMKM terus dapat survive dalam menjalankan usahanya. Pemberian insentif pajak berguna untuk UMKM agar tidak terbebani oleh kewajiban pajaknya. Insentif pajak sejalan dengan teori regulasi dimana pemerintah dalam membuat regulasi harus dapat memaksimalkan kesejahteraan sosial. UMKM ikut andil dalam pemberian kebijakan insentif pajak. Kebijakan insentif pajak dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha dengan sebaik baiknya, sehingga kinerja UMKM akan mengalami pertumbuhan penjualan.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh Lestari *et al.*, (2021) dengan judul insentif pajak, bantuan stimulus pemerintah pada kinerja usaha mikro kecil menengah di kabupaten boyolali dimana variabel insentif pajak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

### Pengaruh Strategi Bersaing terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa strategi bersaing berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Hal ini dapat dibuktikan dengan hasil nilai signifikan sebesar 0,033 dimana nilai tersebut kurang dari 0,05 dan nilai B sebesar 0,183 dimana nilai tersebut menunjukkan arah positif, dengan demikian hipotesis pengujian kedua ( $H_2$ ) diterima.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa setiap UMKM yang bersaing mempunyai keinginan untuk lebih unggul dari pesaingnya. Strategi bersaing mampu meningkatkan kinerja bisnis dari UMKM di Kota Surabaya dengan cara menetapkan segmen pasar produk dan juga dapat didukung dengan kemampuan para pelaku UMKM dalam menetapkan strategi biaya yang rendah dari pesaingnya serta beberapa indikator yang berperan yaitu strategi harga, kualitas, *delifery dependability*, inovasi produk, *time to market*. Pelaku usaha yang produknya diminati oleh pelanggan akan meningkatkan nilai penjualan dengan demikian kinerja UMKM juga akan meningkat.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan sebelumnya oleh Sembiring (2020) yang berjudul "Penerapan Strategi Bersaing UMKM dan Implikasinya Terhadap Kinerja" dimana variabel strategi bersaing berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

## SIMPULAN DAN SARAN

### Simpulan

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh dari insentif pajak dan strategi bersaing terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Dalam penelitian ini menggunakan objek yaitu wajib pajak di KPP Surabaya Wonocolo. Metode pengambilan sampel dalam penelitian ini yaitu metode *purposive sampling* dan telah mendapatkan sampel sebanyak 100 responden yang sesuai dengan kriteria yang sudah ditentukan. Berdasarkan hasil dari analisis yang diperoleh maka dapat ditarik kesimpulan yaitu Insentif pajak

berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Hal tersebut terjadi karena pemberian insentif pajak berguna untuk UMKM agar tidak terbebani oleh kewajiban pajaknya sehingga membuat pelaku usaha dapat mengelola keterbatasan modalnya. UMKM mengelola keterbatasan modalnya dengan baik maka kinerja UMKM akan meningkat. Oleh karena itu pemberian insentif pajak kepada pelaku UMKM akan memberikan dampak yang baik terhadap kinerja UMKM. Pemerintah akan terus memberikan insentif pajak sampai keadaan ekonomi benar-benar pulih serta Strategi Bersaing berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM di Kota Surabaya. Faktor pendorong bersumber dari kemampuan UMKM dalam menetapkan segmen produk dan didukung oleh kemampuan UMKM dalam menetapkan biaya yang rendah serta menggunakan indikator-indikator telah ditentukan. Pelaku usaha yang produknya diminati oleh pelanggan akan meningkatkan nilai penjualan dengan demikian kinerja UMKM juga akan meningkat.

### Saran

Peneliti mengharapkan hasil penelitian dapat dijadikan panduan atau sebagai referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya. Dengan keterbatasan yang ada peneliti berharap selanjutnya mampu memecahkan keterbatasan sehingga memperoleh penelitian yang baik. Dengan demikian beberapa saran yang dapat diberikan oleh peneliti yaitu peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel-variabel yang lain, sehingga dapat membuktikan lebih jauh pengaruh kinerja UMKM, peneliti juga bisa menambahkan sampel di wilayah luar Surabaya.

### DAFTAR PUSTAKA

- Anjaeni, R. 2020. *Sri Mulyani ungkap tiga masalah ekonomi yang disebabkan pandemi Covid-19*. Jakarta: Kontan.co.id. Retrieved from Nasional Kontan: <https://nasional.kontan.co.id/news/sri-mulyani-ungkap-tiga-masalah-ekonomi-yang-disebabkan-pandemi-covid-19>.
- Apsari, N. D. D. 2012. Pengaruh Insentif Pajak Bea Balik Nama Kendaraan Bermotor yang Terdaftar Jumlah Wajib Pajak Kendaraan Bermotor yang terdaftar di Surabaya Barat. *Jurnal Akuntansi UNESA* 1(1).
- Aryani, M. K., dan Kiswanto. 2016. Pengaruh SAK Aktual terhadap Keandalan Pelaporan Keuangan dengan variabel mediasi.
- Basuki, A. T. Dan Nazaruddin. 2015. *Analisis Statististik dengan SPSS*. Danisa Media. Yogyakarta.
- Charan, R., dan Lafley, A. G. 2008. *Why Innovation Matters Fast Company*. Fast Company. 7 Agustus 2017. <http://www.fastcompany.com/874798/why-innovation-matters>.
- Dewi, S, T. 2006. Analisis Pengaruh Orientasi Pasar dan Inovasi Produk Terhadap Keunggulan Bersaing Untuk Meningkatkan Kinerja Pemasaran (Studi pada Industri Batik di Kota dan Kabupaten Pekalongan). Universitas Diponegoro Semarang.
- Ghozali, I. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23*. Edisi ke 8. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- \_\_\_\_\_. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23*. Edisi ke 9. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Lestari, D. S., Nurlaela, S., dan Dewi, R. R. 2021. Insentif Pajak, Bantuan Stimulus Pemerintah pada Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah di Kabupaten Boyolali. *Jurnal Ekombis Review-Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis* 3(1)
- Li, Suhong, Bhanu Ragu-Nathan, T. S. Ragu-Nathan, dan S. Subba Rao. 2006. The Impact of Supply Chain Management Practices on Competitive Advantage and Organizational Performance. *Omega* :10-24
- Peraturan Menteri Keuangan Nomor 44/PMK. 03/2020 *Tentang Insentif Pajak Bagi Wajib Pajak Terdampak Pandemi Covid* .

- 
- 86/PMK.03/2020 *Tentang Insentif Pajak Bagi Wajib Pajak Terdampak Pandemi Covid-19.*
- Porter, Michael, E. 2007. *Strategi Bersaing*. Karisma Publish Group. Tangerang.
- Resmi, S. 2019. *Perpajakan Teori dan Kasus*. Salemba Empat. Yogyakarta.
- Sembiring, S. I. 2020. Penerapan Strategi Bersaing UMKM dan Implikasinya Terhadap Kinerja UMKM . *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 25(1)
- Sugardi. T. 2012. *Enterpreneurhip*. UNPAD PRESS. Bandung
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- \_\_\_\_\_. 2014. *Statistika Untuk Penelitrian*. Cetakan Ke-24. Alfabeta. Bandung.
- \_\_\_\_\_. 2017. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta. Bandung.
- Sujarweni, V. W. 2016. *Kupas Tuntas Penelitian Akuntansi dengan SPSS*. Pustaka Baru Press. Yogyakarta.
- Veithzal R. 2005. *Performance Appraisal. Sistem yang tepat untuk menilai kinerja karyawan dan meningkatkan daya saing perusahaan*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta.