

**PENGARUH MODAL USAHA, KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA,  
DAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENGEMBANGAN UMKM  
DI KECAMATAN KOTA KUALA SIMPANG  
KABUPATEN ACEH TAMIANG**

**SKRIPSI**

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Sebagai Salah Satu Syarat  
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)



**Oleh:**

Siti Fatimah  
NIM: 4012016100

**PROGRAM STUDI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI  
LANGSA  
2021 M/1442 H**

# PERSETUJUAN

Skripsi Berjudul :

**PENGARUH MODAL USAHA, KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA, DAN  
STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENGEMBANGAN UMKM DI  
KECAMATAN KOTA KUALA SIMPANG  
KABUPATEN ACEH TAMIANG**

Oleh:


**Siti Fatimah**

NIM: 4012016100

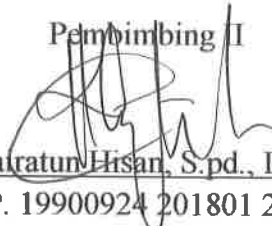
Dapat Disetujui Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk  
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (SE) Pada Program Studi  
Perbankan Syariah

Langsa, 03 Juni 2020

Pembimbing I


  
M. Yahya, SE, M.SI, MM  
NIP. 19651231 199905 1 001

Pembimbing II

  
Khairatun Hisan, S.pd., I, S.E., M.Sc  
NIP. 19900924 201801 2 002

Mengetahui

Ketua Jurusan Perbankan Syariah

  
Fakhrizal bin Mustafa, MA.  
NIP. 19850218 201801 1 001

## LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi berjudul “**PENGARUH MODAL USAHA, KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA, DAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENGEMBANGAN UMKM DI KECAMATAN KOTA KUALA SIMPANG KABUPATEN ACEH TAMIANG**” an. Siti Fatimah, NIM 4012016100 Program Studi Perbankan Syariah telah dimunaqasyahkan dalam Sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa pada tanggal 31 Agustus 2021. Skripsi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Program Studi Perbankan Syariah.

Langsa, 31 Agustus 2021

Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi

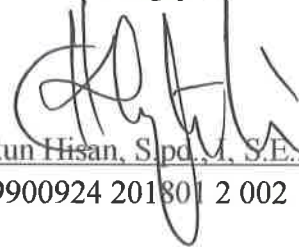
Program Studi Ekonomi Syariah IAIN Langsa

Penguji I



M. Yahya, SE, M.SI, MM  
NIP. 19651231 199905 1 001

Penguji II



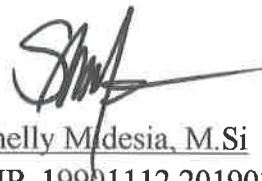
Khairatun Hisan, S.pd., M. S.E., M.Sc  
NIP. 19900924 201801 2 002

Penguji III



Drs. Junaidi, M.Ed, MA  
NIP. 19691231 200701 1 001

Penguji IV



Shelly Midesia, M.Si  
NIP. 19901112 201903 2 007

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

IAIN Langsa



M. CL.  
NIP. 19690616 199503 1 002

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Siti Fatimah

NIM : 4012016100

Tempat, Tanggal Lahir : Pancur Batu, 19 Maret 1998

Pekerjaan : Mahasiswa

Alamat : Dusun Sumberjo, Desa Tenggulun, Kecamatan Tenggulun,  
Kabupaten Aceh Tamiang

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang”** benar hasil karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebut sumbernya. Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan didalamnya, sepenuhnya menjadi tanggung jawab saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Langsa, 03 Juni 2021

Yang membuat pernyataan



Siti Fatimah

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

“Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya, ia mendapatkan pahala (dari kebajikan) yang di usahakan dan ia mendapat siksa (dari kejahatan) yang dikerjakannya”

(QS. Al-Baqarah :286)

“orang-orang yang berilmu itu akan dimuliskan sebanding dengan orang-orang yang bermanfaat baginya”

(Mulhaq Bi Jam’I Mudzakkar As-Salim)

## ABSTRAK

Ada banyak faktor yang mempengaruhi pengembangan suatu usaha. Berdasarkan hal ini peneliti bertujuan untuk meneliti bagaimana pengaruh modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran baik secara parsial maupun secara simultan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif kuantitatif dan dikumpulkan data melalui kuesioner. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM yang ada di Kecamatan Kota Kuala Simpang sebanyak 773 UMKM yang kemudian sebagian dari populasi dijadikan sebagai sampel sebanyak 50 UMKM. Alat analisis data yang digunakan adalah metode asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, dan uji hipotesis. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa: (1) Modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang ditunjukkan dengan nilai koefisien modal usaha ( $X_1$ ) bertanda positif (0.182) dan *p-value* kurang dari tingkat signifikansi ( $0.017 < 0.05$ ). (2) Kualitas sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang ditunjukkan dengan nilai koefisien kualitas sumber daya manusia ( $X_2$ ) bertanda positif (0.291) dan *p-value* kurang dari tingkat signifikansi ( $0.006 < 0.05$ ). (3) strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang ditunjukkan dengan nilai koefisien strategi pemasaran ( $X_3$ ) bertanda positif (0.159) dan *p-value* kurang dari tingkat signifikansi ( $0.002 < 0.05$ ). (4) Modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang ditunjukkan dengan nilai *p-value* kurang dari tingkat signifikansi ( $0.000 < 0.05$ ). serta nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0.759 atau 75.9%. Nilai tersebut menunjukkan bahwa 75.9% pengembangan usaha dipengaruhi oleh modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran, sedangkan sisanya 24.1% dipengaruhi oleh variabel bebas yang tidak diteliti.

**Kata Kunci: Modal Usaha, Kualitas Sumber Daya Manusia, Strategi Pemasaran, Pengembangan Usaha, UMKM**

## ABSTRACT

There are many factors that affect the development of a business. Based on this, the researcher aims to examine how the influence of venture capital, human resource quality, and marketing strategies either partially or simultaneously on the development of UMKM in Kota Kuala Simpang Sub District, Aceh Tamiang Regency. This research is a descriptive quantitative research and data is collected through a questionnaire. The population in this study were all the UMKM in Kota Kuala Simpang Sub District as many as 773 UMKM, which then part of the population was used as a sample of 50 UMKM. The data analysis tool used is the classical assumption method, multiple linear regression analysis, and hypothesis testing. The results of this study indicate that: (1) Business capital has a significant effect on the development of UMKM in Kota Kuala Simpang Sub District, Aceh Tamiang Regency, indicated by the coefficient value of venture capital ( $X_1$ ) is positive (0.182) and the p-value is less than the significance level ( $0.017 < 0.05$ ). (2) The quality of human resources has a significant effect on the development of UMKM in Kota Kuala Simpang Sub District, Aceh Tamiang Regency, indicated by the value of the human resource quality coefficient ( $X_2$ ) is positive (0.291) and the p-value is less than the significance level ( $0.006 < 0.05$ ). (3) marketing strategy has a significant effect on the development of UMKM in Kota Kuala Simpang Sub District, Aceh Tamiang Regency, indicated by the marketing strategy coefficient ( $X_3$ ) is positive (0.159) and the p-value is less than the significance level ( $0.002 < 0.05$ ). (4) Business capital, human resource quality, and marketing strategies have a significant effect on the development of UMKM in Kota Kuala Simpang Sub District, Aceh Tamiang Regency, indicated by a p-value less than the significance level ( $0.000 < 0.05$ ). and the coefficient of determination ( $R^2$ ) of 0.759 or 75.9%. This value shows that 75.9% of business development is influenced by business capital, quality of human resources, and marketing strategies, while the remaining 24.1% is influenced by independent variables that are not studied.

**Keywords: Business Capital, Quality of Human Resources, Marketing Strategy, Business Development, UMKM**

## KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah, puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga pada kesempatan ini peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang”** dengan baik dan lancar. Shalawat dan salam semoga senantiasa tercurahkan kepada nabi kita, Nabi Muhammad SAW. yang telah mengajarkan kita agama yang sempurna sebagai anugerah terbesar bagi seluruh umat manusia di dunia ini.

Dalam pembuatan skripsi ini, peneliti sangat berterima kasih kepada berbagai pihak yang telah memberikan bimbingan dan dukungan baik berupa moral, materil maupun spiritual sehingga pembuatan skripsi ini dapat terselesaikan. Untuk itu perkenankan peneliti menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Basri Ibrahim, MA. selaku Rektor IAIN Langsa.
2. Bapak Dr. Iskandar Budiman, M.Cl. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.
3. Bapak Fakhrizal bin Mustafa, MA. selaku Ketua Jurusan Perbankan Syariah.
4. Bapak M. Yahya, SE, M.SI, MM. selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan motivasi, petunjuk dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
5. Ibu Khairatun Hisan, S.Pd., I, S.E., M.Sc. selaku Dosen Pembimbing II, yang telah memberikan motivasi, petunjuk dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.



6. Ayahanda dan Ibunda tercinta yang telah berjasa besar dalam mendidik dan mendoakan agar studi ini selesai.
7. Teman-teman Mahasiswa Perbankan Syariah FEBI IAIN Langsa dan seluruh pihak yang ikut membantu dan memberikan dukungan serta masukan demi selesainya skripsi ini baik secara langsung maupun tidak langsung.
8. Semua pihak yang telah terlibat dan membantu dalam penelitian ini, yang tidak dapat disebutkan satu persatu.

Penghargaan dan apresiasi layak diberikan kepada semua pihak yang telah membantu selama pembuatan berlangsung sehingga terrealisasikanlah skripsi ini. Akhirnya peneliti menyerahkan diri kepada Allah SWT. seraya memohon taufik dan hidayah-Nya semoga karya ini bermanfaat bagi para pembaca.

Langsa, 31 Agustus 2021

Peneliti

Siti Fatimah  
NIM: 4012016100

## DAFTAR ISI

<b>LEMBAR JUDUL</b>	
<b>PERSETUJUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN .....</b>	<b>3</b>
<b>SURAT PERNYATAAN .....</b>	<b>4</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....</b>	<b>5</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>6</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>7</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>8</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>10</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>13</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>14</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>15</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>16</b>
1.1 Latar Belakang Masalah.....	16
1.2 Identifikasi Masalah.....	23
1.3 Batasan Masalah.....	24
1.4 Rumusan Masalah .....	24
1.5 Penjelasan Istilah.....	25
1.6 Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	26
1.7 Sistematika Pembahasan .....	28
<b>BAB II KAJIAN TEORITIS.....</b>	<b>30</b>
2.1 Modal Usaha .....	30
2.1.1 Pengertian Modal Usaha .....	31
2.1.2 Jenis-Jenis Modal .....	33
2.1.3 Sumber-Sumber Modal .....	33
2.1.4 Indikator Modal Usaha .....	36
2.2 Kualitas Sumber Daya Manusia.....	37
2.2.1 Pengertian Kualitas Sumber Daya Manusia.....	37
2.2.2 Indikator Kualitas Sumber Daya Manusia .....	39
2.3 Strategi Pemasaran.....	39
2.3.1 Pengertian Strategi Pemasaran.....	39
2.3.2 Indikator Strategi Pemasaran .....	42
2.4 Pengembangan Usaha .....	42
2.4.1 Pengertian Pengembangan Usaha .....	42
2.4.2 Indikator Pengembangan Usaha.....	44

2.5 Penelitian Terdahulu .....	46
2.5.1 Persamaan dan Perbedaan Penelitian .....	50
2.6 Kerangka Teoritis.....	55
2.7 Hipotesis Penelitian.....	57

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN ..... 59**

3.1 Jenis Penelitian.....	59
3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian .....	59
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian .....	59
3.3.1 Populasi Penelitian.....	59
3.3.2 Sampel Penelitian.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.4 Data Penelitian .....	61
3.5 Definisi Operasional Variabel Penelitian.....	61
3.6 Teknik Pengumpulan Data.....	63
3.7 Teknik Pengujian Instrumen Penelitian .....	64
3.7.1 Uji Validitas .....	64
3.7.2 Uji Reliabilitas .....	65
3.8 Teknik Analisis Data.....	65
3.8.1 Uji Asumsi Klasik .....	66
3.8.1.1 Uji Normalitas.....	66
3.8.1.2 Uji Multikolinieritas.....	67
3.8.1.3 Uji Heteroskedastisitas.....	67
3.8.1.4 Uji Linearitas.....	68
3.8.1.5 Uji Autokorelasi .....	68
3.8.2 Analisis Regresi .....	69
3.8.2.1 Analisis Regresi Linear Berganda.....	69
3.8.2.2 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	69
3.8.2.3 Uji Hipotesis.....	70
3.8.2.3.1 Uji T (Uji Parsial).....	70
3.8.2.3.2 Uji F (Uji Simultan) .....	70

### **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN..... 72**

4.1. Hasil Penelitian .....	72
4.1.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian .....	72
4.1.1.1. Sejarah Kabupaten Aceh Tamiang.....	72
4.1.1.2. UMKM.....	75
4.1.2. Deskripsi Data Penelitian.....	77
4.1.3. Deskripsi Variabel Penelitian.....	80
4.1.3.1. Modal Usaha ( $X_1$ ) .....	81
4.1.3.2. Kualitas Sumber Daya Manusia ( $X_2$ ).....	83
4.1.3.3. Strategi Pemasaran ( $X_3$ ) .....	83
4.1.3.4. Pengembangan Usaha (Y).....	85
4.1.4. Uji Instrumen Penelitian .....	85
4.1.4.1. Uji Validitas .....	85
4.1.4.2. Uji Reliabilitas .....	88

4.1.5. Uji Asumsi Klasik .....	88
4.1.5.1. Uji Normalitas .....	89
4.1.5.2. Uji Multikolinearitas .....	90
4.1.5.3. Uji Heterokedastisitas .....	91
4.1.5.4. Uji Linearitas .....	92
4.1.5.5. Uji Autokorelasi .....	93
4.1.6. Analisis Regresi .....	94
4.1.6.1. Analisis Regresi Linear Berganda .....	94
4.1.6.2. Uji Koefisien Determinasi .....	95
4.1.6.3. Uji Hipotesis .....	96
4.1.6.3.1. Uji Signifikansi Parsial (Uji T) .....	96
4.1.6.3.2. Uji Signifikansi Simultan (Uji F) .....	98
4.2. Pembahasan .....	99
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>105</b>
5.1. Kesimpulan .....	105
5.2. Saran .....	107
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>108</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN .....</b>	<b>113</b>
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	<b>132</b>

## DAFTAR TABEL

<b>Tabel</b>		<b>Halaman</b>
<b>Tabel 2.1</b>	Penelitian Terdahulu.....	<b>26</b>
<b>Tabel 3.1</b>	Skala Pengukuran Kuesioner.....	<b>40</b>
<b>Tabel 3.2</b>	Definisi Operasional Variabel.....	<b>41</b>
<b>Tabel 4.1</b>	Klasifikasi UMKM.....	<b>54</b>
<b>Tabel 4.2</b>	Jumlah UMKM di Kabupaten Aceh Tamiang Menurut Kecamatan.....	<b>55</b>
<b>Tabel 4.3</b>	Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	<b>56</b>
<b>Tabel 4.4</b>	Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	<b>56</b>
<b>Tabel 4.5</b>	Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	<b>57</b>
<b>Tabel 4.6</b>	Karakteristik Responden Berdasarkan Bidang Pendidikan.....	<b>57</b>
<b>Tabel 4.7</b>	Karakteristik Responden Berdasarkan Masa Kerja.....	<b>58</b>
<b>Tabel 4.8</b>	Hasil Skor Kuesioner Regresi.....	<b>59</b>
<b>Tabel 4.9</b>	Hasil Uji Validitas Instrumen Modal Usaha.....	<b>64</b>
<b>Tabel 4.10</b>	Hasil Uji Validitas Instrumen Kualitas sumber Daya Manusia.....	<b>64</b>
<b>Tabel 4.11</b>	Hasil Uji Validitas Instrumen Strategi Pemasaran.....	<b>65</b>
<b>Tabel 4.12</b>	Hasil Uji Validitas Instrumen Pengembangan Usaha.....	<b>65</b>
<b>Tabel 4.13</b>	Hasil Uji Reliabilitas.....	<b>66</b>
<b>Tabel 4.14</b>	Hasil Uji Multikolinearitas.....	<b>69</b>
<b>Tabel 4.15</b>	Hasil Uji Linearitas.....	<b>71</b>
<b>Tabel 4.16</b>	Hasil Uji Autokorelasi.....	<b>72</b>
<b>Tabel 4.17</b>	Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.....	<b>73</b>
<b>Tabel 4.18</b>	Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ).....	<b>74</b>
<b>Tabel 4.19</b>	Hasil Uji T (Uji Parsial).....	<b>75</b>
<b>Tabel 4.20</b>	Hasil Uji F (Simultan).....	<b>77</b>

## DAFTAR GAMBAR

<b>Gambar</b>		<b>Halaman</b>
<b>Gambar 2.1</b>	Kerangka Teori.....	<b>34</b>
<b>Gambar 4.1</b>	Hasil Uji Heterokedastisitas.....	<b>67</b>
<b>Gambar 4.2</b>	Grafik Normal P-P Plot.....	<b>68</b>
<b>Gambar 4.3</b>	Grafik Histogram.....	<b>70</b>

## **DAFTAR LAMPIRAN**

<b>Lampiran</b>	<b>Halaman</b>
<b>Lampiran 1</b> Kuesioner.....	<b>92</b>
<b>Lampiran 2</b> Hasil Uji Validitas dan Uji Reliabilitas.....	<b>96</b>
<b>Lampiran 3</b> Data Tabulasi Kuesioner.....	<b>100</b>
<b>Lampiran 4</b> Hasil Uji Asumsi Klasik dan Regresi.....	<b>102</b>
<b>Lampiran 5</b> Tabel R dan Tabel T.....	<b>107</b>
<b>Lampiran 6</b> Tabel F .....	<b>108</b>
<b>Lampiran 7</b> Surat Keputusan Dekan Tentang Penetapan Pembimbing.....	<b>109</b>

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dalam konteks persaingan global yang semakin terbuka seperti sekarang ini, banyak tantangan yang harus dihadapi. Setiap negara harus bersaing dengan menonjolkan keunggulan sumber daya masing-masing. Negara-negara yang unggul dalam sumber dayanya akan memenangkan persaingan. Sebaliknya



negara-negara yang tidak memiliki keunggulan bersaing dalam sumber daya akan kalah dalam persaingan dan tidak akan banyak mencapai kemajuan. Negara-negara yang memiliki keunggulan bersaing adalah negara-negara yang dapat memberdayakan sumber daya ekonominya (*economic empowering*) dan memberdayakan sumber daya manusianya (*resources empowering*) secara nyata. Sumber-sumber ekonomi dapat diberdayakan apabila sumber daya manusia memiliki keterampilan kreatif dan inovatif.<sup>1</sup>

Hal ini mengharuskan pengusaha untuk berpikir kreatif dan inovatif untuk menunjang kelangsungan usahanya agar mampu bersaing di pasaran. Ketika krisis ekonomi menerpa dunia otomatis memperburuk kondisi ekonomi di Indonesia. Kondisi krisis terjadi di periode tahun 1997 hingga 1998, hanya sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang mampu tetap berdiri kokoh.

Data Badan Pusat Statistik merilis keadaan pasca krisis ekonomi menunjukkan jumlah UMKM 2018 dari usaha menengah (60.702 unit) mampu menyerap 3.770.835 juta pekerja atau 3.13% tenaga kerja. Sedangkan usaha kecil (783.132 unit) menyerap 5.831.256 orang atau sekitar 4.84% tenaga kerja dan usaha mikro (63.350.222 unit) mampu menyerap setidaknya 107.376.540 atau sekitar 89.04% tenaga kerja. Fenomena ini menjelaskan bahwa UMKM merupakan usaha yang produktif untuk dikembangkan bagi mendukung

---

<sup>1</sup>Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*, (Jakarta: Salemba Empat, 2003), hal. 52.

perkembangan ekonomi secara makro dan mikro di Indonesia dan mempengaruhi sektor-sektor yang lain untuk ikut berkembang.<sup>2</sup>

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) juga memegang peranan penting dalam memajukan perekonomian. Menempatkan UMKM sebagai sasaran utama pembangunan daerah harus dilandasi komitmen dan koordinasi yang baik antara pemerintah daerah, pebisnis dan lembaga non bisnis serta masyarakat setempat dengan memberi dukungan positif terhadap pengembangan sumber daya manusia (pelatihan kewirausahaan), permodalan serta strategi dalam pemasaran. Selain itu, UMKM juga telah membukakan lapangan pekerjaan yang dibutuhkan oleh angkatan kerja. Sehingga hal ini dapat dikatakan bahwa dengan adanya UMKM maka dapat mengurangi pengangguran di suatu wilayah. Hal ini juga memberikan pilihan bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan untuk mendirikan usaha. Ini akan memicu lahirnya pengusaha-pengusaha muda yang memiliki kemauan kuat dalam berwirausaha.<sup>3</sup>

Peran usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memang tidak bisa diragukan lagi, namun disisi lain UMKM juga menghadapi permasalahan seperti keterbatasan modal, kualitas sumber daya manusia yang masih rendah dan strategi pemasaran yang kurang tepat. Tingginya persaingan membuat pelaku usaha harus mampu menghadapi tantangan dengan memperbaiki faktor-faktor yang menjadi pengaruh besar bagi UMKM yaitu dengan meningkatkan permodalan, pengembangan kualitas SDM, serta melakukan promosi yang tepat

---

<sup>2</sup> Fadillah Nur Azizzah, *Strategi UMKM untuk Meningkatkan Perekonomian selama Pandemi Covid-19 pada saat New Normal*, Jurnal Ilmiah of Economics Vol.5 No.1 Desember 2020, hal. 47.

<sup>3</sup> Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis...*, hal.54.

dan perluasan area pemasaran. Hal ini dilakukan untuk mengembangkan UMKM.

Kuala Simpang merupakan daerah yang potensial untuk mengembangkan UMKM. Kuala Simpang juga merupakan salah satu daerah yang menjadikan UMKM sebagai sentral kegiatan perekonomian. Kegiatan UMKM diharapkan dapat memberikan dampak yang nyata terhadap peningkatan kesejahteraan keluarga. Namun hal utama yang menjadi hambatan dalam memulai dan mengembangkan UMKM adalah kurangnya modal.

Modal merupakan aspek penting dalam melakukan usaha. Seharusnya modal menjadi pondasi awal yang dibutuhkan dalam mendirikan sebuah UMKM. Keterbatasan modal usaha merupakan masalah yang paling dominan ditemukan pada usaha mikro kecil menengah (UMKM). Namun nyatanya, faktor modal juga menjadi kendala utama yang dialami pelaku UMKM dalam mendirikan UMKM ataupun mengembangkan UMKMinya. Kecilnya pendapatan dan sulitnya memperoleh pinjaman modal merupakan hal yang selama ini mejadi kendala utama dalam membentuk UMKM ataupun mengembangkannya. Hal ini dibuktikan berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hamdani yaitu salah seorang pelaku UMKM di Kota Kuala Simpang yang menyatakan bahwa Ia sangat berkeinginan untuk mengembangkan UMKMinya, namun sangat terkendala dengan keterbatasan modal yang dimiliki, sehingga hingga saat ini UMKM yang dimilikinya belum mampu untuk dikembangkan.<sup>4</sup>

---

<sup>4</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Hamdani, Salah satu pelaku UMKM di Kota Kualasimpang, Pada Tanggal 14 April 2020.

Pada umumnya pelaku UMKM menggunakan modal pribadi yang tidak terlalu besar jumlahnya. Modal yang terbatas membuat bahan baku untuk produksi sedikit. Hal tersebut menyebabkan sedikitnya produk yang dapat dijual dan rendahnya keuntungan. Keuntungan usaha ini berpengaruh pada penyerapan tenaga kerja. Pelaku UMKM juga dihadapkan pada masalah sulitnya akses pada lembaga yang dapat memberikan pinjaman dana untuk tambahan modal usaha.<sup>5</sup> Beberapa modal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis, antara lain tekad, pengalaman, keberanian, pengetahuan, serta modal uang. Namun kebanyakan orang terhambat memulai usaha karena mereka sulit untuk mendapatkan modal uang. Sumber modal usaha dapat diperoleh dari modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan baik bank dan lembaga keuangan non bank. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan.<sup>6</sup> Selain itu modal yang cukup dalam mengembangkan UMKM juga harus disertai dengan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas atau mampu di bidang usaha yang akan dibentuk atau dikembangkan.

Sumber daya manusia dapat didefinisikan sebagai individu yang merancang dan memproduksi keluaran dalam rangka pencapaian strategi dan tujuan yang telah diterapkan oleh organisasi. Tanpa individu yang memiliki keahlian atau komponen, maka mustahil bagi organisasi untuk mencapai tujuan.<sup>7</sup>

Kualitas sumber daya manusia adalah sumber daya yang memiliki

---

<sup>5</sup> Azkiyyatus Syariifah, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kemampuan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*, (Laporan Studi Pustaka: Institut Pertanian Bogor, 2015), hal. 3.

<sup>6</sup> *Ibid.*

<sup>7</sup> Burhanuddin Yusuf, *Manajemen Sumber Daya Manusia di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hal. 20.

kompetensi baik dari aspek fisik maupun aspek intelektual. Mereka yang kompeten tentunya dapat mengelola usahanya dengan baik. Dengan itu usaha yang dijalankan akan lebih berkembang. Kinerja suatu organisasi sangat ditentukan oleh sumber daya manusia yang berada di dalamnya. Apabila sumber daya manusianya memiliki motivasi tinggi, kreatif dan mampu mengembangkan inovasi, kinerjanya akan menjadi semakin baik. Oleh karenanya diperlukan adanya upaya untuk meningkatkan kemampuan sumber daya manusia yang berkualitas.<sup>8</sup>

Seharusnya, sumber daya manusia (SDM) yang berkualitas akan sangat mempengaruhi pengembangan UMKM. Namun nyatanya, masih banyak pemilik UMKM yang tidak terlalu mengutamakan faktor SDM yang berkualitas dalam merekrut anggota atau pekerja di UMKMnya. Pihak UMKM biasa merekrut anggota pekerja di UMKMnya dari lingkungan keluarga, tetangga dan teman. Tanpa menilai SDMnya terlebih dahulu. Hal ini dibuktikan berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Jefri salah seorang pelaku UMKM di Kota Kuala Simpang, beliau menyatakan bahwa karyawan atau anggota yang bekerja di UMKM miliknya merupakan orang-orang yang tinggal didekat rumahnya atau tetangganya. Ia beranggapan bahwa asalkan ada kemauan semua orang pasti bisa bekerja di UMKM miliknya.<sup>9</sup>

Selain modal usaha dan sumber daya manusia, faktor lain yang juga menentukan pengembangan UMKM adalah strategi pemasaran. Strategi

---

<sup>8</sup> *Ibid*, hal. 21.

<sup>9</sup> Hasil wawancara dengan Bapak Jefri Ardiansyah, salah seorang pemilik UMKM di Kota Kuala Simpang, Pada Tanggal 15 April 2020.

pemasaran adalah salah satu cara memenangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan baik itu untuk perusahaan yang memproduksi barang atau jasa. Strategi pemasaran dapat dipandang sebagai salah satu dasar yang dipakai dalam menyusun perencanaan perusahaan secara menyeluruh. Dipandang dari luasnya permasalahan yang ada dalam perusahaan, maka diperlukan adanya perencanaan yang menyeluruh untuk dijadikan pedoman bagi segmen perusahaan dalam menjalankan kegiatannya.<sup>10</sup> Alasan lain yang menunjukkan pentingnya strategi pemasaran adalah semakin kerasnya persaingan yang dihadapi oleh perusahaan pada umumnya. Dalam situasi yang demikian, tidak ada lagi pilihan lain bagi perusahaan kecuali berusaha untuk menghadapinya atau sama sekali keluar dari arena persaingan.<sup>11</sup>

Seharusnya, strategi pemasaran yang tepat dapat memprediksi dan memanfaatkan peluang pasar dalam mengembangkan UMKM. Namun nyatanya, masih banyak pelaku UMKM yang tidak mengetahui atau kurang memahami strategi pemasaran. Sehingga UMKM yang dimilikinya dioperasikan tanpa adanya strategi pemasaran yang tepat. Hal ini dibuktikan berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan salah seorang pemilik UMKM di Kota Kaulasimpang yaitu Ibu Saidah yang menyatakan bahwa Ia tidak memahami strategi pemasaran. Ibu Saidah juga menyatakan bahwa Ia hanya

---

<sup>10</sup> Dimas Hendika Wibowo dkk, *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Di Jeng Solo)*, (Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 29 No. 1, 2015), hal. 60.

<sup>11</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal.158.

meneruskan UMKM warisan dari orang tuanya dan tidak tahu bagaimana strategi pemasarannya.<sup>12</sup>

Pemasaran perlu mendapat perhatian serius oleh pelaku usaha. Terutama di dalam proses penetapan strategi pemasaran harus benar-benar matang, sehingga strategi pemasaran yang dipilih akan mampu menembus pasar. Terlebih lagi saat kondisi persaingan yang semakin ketat seperti saat ini, kemampuan untuk merebut pangsa pasar akan mempengaruhi kelangsungan hidup usaha itu sendiri. Oleh karenanya kreativitas dan inovasi diperlukan untuk bisa menguasai pangsa pasar. Dengan demikian usaha yang dijalankan akan berkembang.

Berdasarkan uraian masalah di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Pengaruh modal usaha, kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kota Kuala Simpang**”.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Masih kesulitannya para pelaku usaha untuk mendapatkan modal. Biasanya modal diperoleh dari pinjaman dari pihak bank, tetapi bunga yang cukup besar malah hanya menambah masalah pada pengusaha dan hambatan perkembangan usaha yang dijalankan. Ini berarti modal sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Ibu Saidah, Salah seorang pelaku UMKM di Kota Kuala Simpang.

2. Kualitas sumber daya manusia yang kurang memadai juga menjadi penghambat berkembangnya suatu usaha. Ini dikarenakan kurangnya pengetahuan maupun ilmu dan juga pelatihan pemberdayaan terhadap pelaku usaha
3. Strategi pemasaran akan sangat mempengaruhi penjualan dari produk mereka. Seperti dalam melakukan kombinasi dari kegiatan-kegiatan pemasaran yang dilakukan harus selektif, seperti penentuan produk, harga, tempat penjualan dan promosi
4. Modal, kualitas sumber daya manusia, dan Strategi pemasaran sangat berpengaruh terhadap pengembangan UMKM.

### **1.3 Batasan Masalah**

Agar penelitian ini lebih terarah dan mendapatkan hasil yang sesuai harapan, maka peneliti membatasi masalah yang akan diteliti, yaitu hanya membahas mengenai Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di kecamatan Kota Kualasimpang kabupaten Aceh Tamiang.

### **1.4 Rumusan Masalah**

Adapun yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh modal usaha terhadap pengembangan UMKM di kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.



2. Bagaimana pengaruh kualitas sumber daya manusia terhadap pengembangan UMKM di kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.
3. Bagaimana pengaruh strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.
4. Bagaimana pengaruh modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

### **1.5 Penjelasan Istilah**

#### **1. Modal Usaha**

Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan.<sup>13</sup>

#### **2. Kualitas Sumber Daya Manusia**

Kualitas Sumber Daya Manusia menyangkut banyak aspek yaitu aspek sikap mental, perilaku, aspek kemampuan, aspek intelegensi, aspek agama, aspek hukum, aspek kesehatan dan sebagainya. Sumber daya manusia adalah kekuatan daya pikir atau daya cipta manusia yang tersimpan dan tidak dapat diketahui dengan pasti kapasitasnya.<sup>14</sup>

#### **3. Strategi Pemasaran**

---

<sup>13</sup> Pradono Tri Pamungkas, *Pengaruh Modal, Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dan Promosi terhadap Pemberdayaan UMKM (Studi Kasus pada Pemilik Usaha di Sekitar Pasar Babadan, Unggaran)*.

<sup>14</sup> Budhi Yanto, *Kualitas Sumber Daya Manusia*, (Jakarta: Gema Insena Pres, 2013), hal. 72.

Strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan yang dapat memuaskan pasar sasaran tersebut.<sup>15</sup>

#### 4. Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.<sup>16</sup>

### **1.6 . Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### **1.6.1. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.
2. Untuk mengetahui pengaruh kualitas sumber daya manusia terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.
3. Untuk mengetahui pengaruh strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

---

<sup>15</sup> Buchari Alma, *Kewirausahaan*, (Bandung: CV Alfabeta, 2002), hal. 153.

<sup>16</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 83.

4. Untuk mengetahui pengaruh modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

### **1.6.2. Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk banyak orang, adapun hal yang ingin dicapai adalah sebagai berikut:

1. Secara Teoretis
  - a. Sebagai bahan penilaian dan informasi bagi pelaku UMKM dalam mengelola usahanya agar usaha yang dijalankan dapat berkembang.
  - b. Memberikan gambaran sejauh mana modal usaha, kualitas SDM, dan strategi pemasaran mempengaruhi pengembangan UMKM di Kota Kuala Simpang.
  - c. Untuk memberikan wawasan dan pengetahuan tentang pengaruh modal usaha, kualitas SDM dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM.
  - d. Untuk memberikan informasi bagi pembaca dan bahan rujukan penelitian yang akan mengembangkan penelitian sejenis.
2. Secara Praktis
  - a. Bagi akademisi diharapkan penelitian dapat dijadikan sebagai bahan rujukan bagi mahasiswa yang berkaitan dengan modal usaha, kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM.

- b. Bagi institusi, dapat memberikan input khususnya bagi jurusan Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Langsa.
- c. Bagi pihak lain, dapat memberikan kontribusi dan pemahaman bagi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mengenai konsep modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran yang dibutuhkan dalam pengembangan usahanya.

## **1.7 Sistematika Pembahasan**

### **BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang masalah penelitian, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian, penjelasan istilah serta sistematika penulisan.

### **BAB II : KAJIAN TEORI**

Bab ini membahas tentang kajian teori yang berkaitan dengan pengaruh modal usaha, kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasaran terhadap minat pengembangan usaha. Selain itu, pada bab ini juga membahas tentang penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis penelitian.

### **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini membahas kerangka pemikiran yang digunakan dalam menyusun metode penelitian dalam penelitian ini yaitu pendekatan penelitian, lokasi dan waktu penelitian, populasi dan sampel, data penelitian, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

### **BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Bab ini mencakup analisis hasil penelitian dari pembahasan yang telah disusun sebelumnya.

## **BAB V : PENUTUP**

Bab ini membahas tentang kesimpulan dan saran. Kesimpulan dan saran-saran tersebut disusun berdasarkan hasil analisis pada bab IV sebelumnya.

## **BAB II**

### **KAJIAN TEORITIS**

#### **2.1 UMKM**

##### **2.1.1. Pengertian UMKM**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu Negara ataupun suatu daerah, tidak terkecuali di Indonesia. Pengembangan sektor usaha kecil dan menengah (UMKM) memberikan makna tersendiri pada usaha peningkatan pertumbuhan ekonomi serta dalam usaha menekan angka kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah<sup>17</sup>

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 UMKM didefinisikan sebagai berikut:<sup>18</sup>

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau

---

<sup>17</sup> Dimas Hendika Wibowo, Zainul Arifin, Sunarti, Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM, Jurnal Administrasi Bisnis: Vol.29 No.1/Desember 2015,hal. 60.

<sup>18</sup> Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.

3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Peranan UMKM yang sangat besar tersebut, memberikan penjabaran bahwa UMKM harus dapat ditingkatkan lebih baik lagi. UMKM akan mampu bertahan dan bersaing apabila mampu menerapkan pengelolaan manajemen secara baik. Pengelolaan manajemen secara umum mencakup bidang pemasaran, produksi, sumber daya manusia (SDM), dan keuangan. Konsep mjdian perancangan tertentu di tingkat strategi merupakan faktor kunci keberhasilan<sup>19</sup>

## **2.2 Modal Usaha**

### **2.2.1. Pengertian Modal Usaha**

Pengertian modal berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya. KBBI juga mendefinisikan modal sebagai harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang

---

<sup>19</sup> Ibid, hal. 60.

menambah kekayaan dan sebagainya.<sup>20</sup> Menurut Kasmir, modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal terdiri dari uang dan tenaga kerja.<sup>21</sup>

Modal dalam bentuk uang diperlukan untuk membiayai segala keperluan usaha, mulai dari biaya prainvestasi, pengurusan izin-izin, biaya investasi untuk pembelian aktiva tetap, sampai dengan modal kerja. Sementara itu modal keahlian adalah keahlian dan kemampuan seseorang untuk mengelola atau menjalankan suatu usaha.<sup>22</sup>

Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan dijalankan. Dalam kenyataan sehari-hari kita mengenal adanya usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Masing-masing memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi jenis usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Hal ini yang memengaruhi besarnya modal adalah jangka waktu usaha atau jangka waktu perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan.

Usaha yang memerlukan jangka waktu yang lebih panjang memerlukan modal yang relatif besar pula. Perhitungan terhadap besarnya kebutuhan usaha perlu dilakukan sebelum usaha tersebut dijalankan.

---

<sup>20</sup> KBBI Daring, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/modal>, diunduh tanggal 27 Desember 2020.

<sup>21</sup> Muhammad Teguh, *Ekonomi Industri*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hal. 236.

<sup>22</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 91.



### **2.2.2. Jenis-Jenis Modal**

Modal dapat digolongkan berdasarkan sumbernya, bentuknya, berdasarkan kepemilikan, serta berdasarkan sifatnya:<sup>23</sup>

1. Berdasarkan sumbernya, modal dibagi menjadi dua yaitu modal sendiri dan modal asing. Modal sendiri misalnya tabungan, hibah, dan sebagainya. Sementara modal asing misalnya modal yang berupa pinjaman bank.
2. Berdasarkan bentuknya, modal dibagi menjadi modal konkret dan modal abstrak. Modal konkret meliputi mesin, gedung, mobil, dan peralatan. Sedangkan modal abstrak meliputi nama baik dan hak merk.
3. Berdasarkan pemilikannya, modal dibagi menjadi modal individu dan modal masyarakat. Contoh dari modal individu adalah rumah pribadi yang disewakan. Sedang contoh modal masyarakat yaitu rumah sakit umum milik pemerintah, jalan, jembatan.
4. Berdasarkan sifatnya modal tetap dan modal lancar. Modal tetap seperti mesin dan bangunan pabrik. Sedangkan modal lancar seperti bahan- bahan baku.

### **2.2.3. Sumber-Sumber Modal**

Menurut Mardiyanto dalam Ariatmoko, sumber modal dapat dikelompokkan menjadi:<sup>24</sup>

1. Modal Sendiri

---

<sup>23</sup> Mustafa Edwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Prenada Media Grup, 2007), hal. 71.

<sup>24</sup> Yanuar Taufiq Ariatmoko, *Analisis Hubungan UMKM, Modal, Pemasaran, dan SDM Studi Kasus BRI Unit Kutho Karanganyar*, (Skripsi, Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Sebelas Maret, Surakarta, 2017), hal. 12.

Modal sendiri yang dimaksud adalah modal yang diperoleh dari pemilik usaha itu sendiri. Modal sendiri terdiri dari tabungan, sumbangan, hibah, saudara, dan lain sebagainya. Namun kelebihan modal sendiri adalah sebagai berikut:

- a. Tidak ada biaya bunga atau biaya administrasi sehingga tidak menjadi beban usaha
- b. Tidak tergantung pada pihak lain, artinya dana diperoleh dari setoran pemilik modal
- c. Tidak memerlukan persyaratan yang rumit dan memakan waktu yang relatif lama
- d. Tidak ada keharusan pengembalian modal, artinya modal yang ditanamkan pemilik akan tertanam lama dan tidak ada masalah seandainya pemilik modal mau mengalihkan ke pihak lain.

Kelemahan modal sendiri adalah:

- a. Jumlah terbatas, artinya modal yang dimiliki tergantung kekayaan pemilik yang terbatas.
- b. Kurang motivasi pemilik karena tidak menggunakan modal dari kekayaan sendiri.

## 2. Modal Asing (Pinjaman)

Modal asing atau pinjaman adalah modal yang biasanya diperoleh dari luar usaha dan dari pinjaman. Penggunaan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan menimbulkan beban biaya bunga, biaya administrasi, serta

biaya provisi dan komisi yang besarnya relatif. Kelebihan modal pinjaman diantaranya:

- a. Jumlahnya tidak terbatas, artinya pengusaha dapat mengajukan modal pinjaman ke berbagai sumber. Selama dana yang diajukan layak, perolehan dana tidak terlalu sulit. Banyak pihak berusaha menawarkan dananya kepada UMKM yang dinilai memiliki prospek cerah.
- b. Motivasi usaha tinggi. Hal ini disebabkan adanya beban bagi perusahaan untuk mengembalikan pinjaman. Selain itu, perusahaan juga berusaha menjaga *image* dan kepercayaan perusahaan yang memberi pinjaman agar tidak tercemar.

Kekurangan modal pinjaman diantaranya:

- a. Dikenakan berbagai biaya seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diperoleh dari lembaga lain sudah pasti disertai berbagai kewajiban untuk membayar jasa, seperti bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, materai, dan asuransi.
- b. Harus dikembalikan. Modal asing wajib dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati. Hal ini bagi perusahaan yang sedang mengalami likuiditas merupakan beban yang harus ditanggung.
- c. Beban moral. Perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengakibatkan kerugian akan berdampak terhadap pinjaman sehingga akan menjadi beban moral atas utang yang belum atau akan dibayar.

#### 2.2.4. Indikator Modal Usaha

Adapun indikator modal usaha adalah sebagai berikut:<sup>25</sup>

1. Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman

Modal sendiri merupakan modal yang berasal dari pemilik perusahaan dan yang tertanam di dalam perusahaan untuk waktu yang tidak tertentu lamanya. Oleh karena itu modal sendiri ditinjau dari sudut likuiditas merupakan dana jangka panjang yang tidak tertentu likuiditasnya. Sedangkan modal pinjaman atau modal asing adalah modal yang berasal dari luar perusahaan yang sifatnya sementara bekerja di dalam perusahaan, dan bagi perusahaan yang bersangkutan modal tersebut merupakan utang yang pada saatnya harus dibayar kembali.

2. Pemanfaatan modal tambahan

Pengaturan pinjaman modal dari bank atau lembaga keuangan lainnya harus dilakukan dengan baik. Gunakan modal tambahan sebagaimana tujuan awal, yaitu untuk mengembangkan usaha. Kebanyakan pebisnis gagal dalam mengelola pinjaman, karena memberikan porsi yang lebih banyak pada belanja konsumtif daripada produktif.

3. Hambatan dalam mengakses modal eksternal

Hambatan untuk memperoleh modal eksternal antara lain: sulitnya persyaratan untuk mendapatlan kredit perbankan bagi UMKM seperti kelayakan usaha, rekening 3 bulan harus bagus dan keberadaan agunan

---

<sup>25</sup> Kartika Putri dkk, *Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha Dan Peran Bussinees Development Service terhadap Pengembangan Usaha (Studi pada Sentra Industri Kerupuk Desa Kedungrejo Sidoarjo Jawa Timur)*, (Jurnal Admistrasi Bisnis, 2014), hal. 4.

serta lamanya berbisnis, serta teknis yang diminta oleh bank tidak dapat dipenuhi.

#### 4. Keadaan usaha setelah menambahkan modal

Tentunya yang diharapkan setelah menambahkan modal, usaha yang dijalankan akan lebih berkembang.

### **2.3. Kualitas Sumber Daya Manusia**

#### **2.3.1. Pengertian Kualitas Sumber Daya Manusia**

Kualitas adalah sebagai tingkat keberhasilan di dalam melaksanakan tugas serta kemampuan untuk mencapai suatu tujuan yang ditetapkan. Suatu pekerjaan dikatakan baik dan sukses jika tujuan yang diinginkan dapat dicapai dengan baik. Selanjutnya dikatakan bahwa ada empat hal yang perlu diperhatikan untuk memahami pekerjaan seseorang yaitu: sampai sejauh mana tujuan dan target kerja yang ditetapkan berhasil dicapai seseorang, sampai sejauh mana tujuan dan target tersebut sesuai standar dan kualitas yang ditetapkan, kesulitan-kesulitan apa saja yang ditemui pegawai dan bagai mana mereka mengatasinya, dan bagaimana profil prestasi pegawai. Kemampuan dan keterampilan mempunyai peranan yang erat terhadap pekerjaan, disamping faktor personaliti yaitu konsep diri, motivasi dan sikap. Kemampuan dan keterampilan merupakan suatu persyaratan bagi keberhasilan dalam suatu proses perwujudan kerja.<sup>26</sup>

Sumber Daya Manusia (SDM) merupakan salah satu sumber daya yang terdapat dalam organisasi, meliputi semua orang yang melakukan aktivitas.

---

<sup>26</sup> Andi, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2002), hal. 1.

Secara umum, sumber daya yang terdapat dalam organisasi bisa dikelompokkan atas dua macam yakni, sumber daya manusia (*human resource*), dan sumber daya non- manusia (*non-human resource*).<sup>27</sup>

Sumber daya manusia dapat didefinisikan sebagai individu yang merancang dan memproduksi keluaran dalam rangka pencapaian strategi dan tujuan yang telah diterapkan oleh organisasi. Tanpa individu yang memiliki keahlian atau komponen, maka mustahil bagi organisasi untuk mencapai tujuan. Sumber daya manusia inilah yang membuat sumber daya lainnya dapat berjalan.<sup>28</sup> Jadi dapat disimpulkan bahwa sumber daya manusia merupakan individu yang melakukan produksi yang berfungsi sebagai aset perusahaan yang harus dilatih dan mendapatkan pelatihan agar bisa berkembang kemampuannya dalam bidang-bidang yang diminatinya.

Kualitas sumber daya manusia adalah menyangkut dua aspek yaitu aspek fisik (kualitas fisik) dan aspek non fisik (kualitas non fisik) yang menyangkut kemampuan bekerja, berpikir dan keterampilan. Kualitas sumber daya manusia adalah sumber daya yang memenuhi kriteria kualitas fisik dan kesehatan, kualitas intelektual (pengetahuan dan keterampilan), dan kualitas mental spiritual/kejuangan. Kualitas sumber daya manusia menyangkut mutu dari tenaga kerja yang menyangkut kemampuan, baik berupa kemampuan fisik, kemampuan intelektual (pengetahuan) maupun kemampuan psikologis (mental).

Dalam suatu perusahaan sumber daya manusia sangat dibutuhkan, tanpa adanya SDM perusahaan tidak akan berjalan. Namun untuk pengelolaan suatu

---

<sup>27</sup> Burhanuddin Yusuf, *Manajemen Sumber Daya Manusia di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hal. 20.

<sup>28</sup> Kasmir, *Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007), hal. 84.

usaha dibutuhkan SDM yang memiliki kualitas dan kemampuan yang mumpuni. Semakin tinggi kualitas SDM maka akan semakin menjamin usaha yang dikelola akan berjalan dengan baik.

Oleh karenanya sangat dibutuhkan SDM dengan kualitas yang unggul. Namun kenyataannya kebanyakan pelaku usaha mikro di Trenggalek tidak memiliki kemampuan dan kualitas yang mumpuni, mereka menjalankan usaha tanpa tahu ilmu manajemen yang sebenarnya dalam pengelolaan suatu usaha. Maka pengembangan, pemberdayaan, serta pelatihan SDM dinilai sebagai kunci untuk meningkatkan kualitas mereka.

### **2.3.2. Indikator Kualitas Sumber Daya Manusia**

Adapun indikator kualitas sumber daya manusia adalah sebagai berikut:<sup>29</sup>

1. Kualitas fisik dan kesehatan, yaitu kemampuan tubuh yang baik, bugar dan kesehatan yang selalu terjaga.
2. Kualitas intelektual, yaitu kemampuan pengetahuan yang baik dan memiliki kecerdasan dalam berfikir.
3. Kualitas spiritual yaitu kecerdasan jiwa yang mampu menerapkan hal-hal yang baik dan positif.

## **2.4. Strategi Pemasaran**

### **2.4.1. Pengertian Strategi Pemasaran**

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi

---

<sup>29</sup> Burhanuddin Yusuf, *Manajemen Sumber Daya Manusia di Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2015), hal. 22.

terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. Di samping itu, banyak rintangan atau cobaan yang dihadapi untuk mencapai tujuan. Oleh karena itu, setiap langkah harus dijalankan secara hati-hati dan terarah.

<sup>30</sup>Konsep strategi merupakan sebuah konsep yang perlu dipahami dan diterapkan oleh setiap *entrepreneur* maupun setiap manajer, dalam segala macam bidang usaha. Menurut Srickland, strategi sesuatu perusahaan, secara tipikal merupakan sebuah bauran yang terdiri dari tindakan-tindakan yang dilaksanakan secara sadar, dan yang ditujukan ke arah sasaran-sasaran tertentu, serta tindakan-tindakan yang diperlukan guna menghadapi perkembangan-perkembangan yang tidak diantisipasi, dan karena tekanan-tekanan kompetitif yang dilancarkan.<sup>31</sup>

Pemasaran adalah termasuk salah satu kegiatan dalam perekonomian dan membantu dalam penciptaan nilai ekonomi. Sedangkan nilai ekonomi itu sendiri akan menentukan harga barang dan jasa bagi individu-individu. Adapun faktor-faktor penting yang dapat menciptakan nilai ekonomi adalah:<sup>32</sup>

1. Produksi yang membuat barang-barang,
2. Pemasaran yang mendistribusikannya, dan
3. Konsumsi yang menggunakan barang-barang tersebut.

Konsumsi baru dilaksanakan sesudah adanya kegiatan produksi dan pemasaran. Jadi produksi dan pemasaran dapat membantu terlaksananya tujuan konsumsi. Pemasaran berada diantara produksi dan konsumsi ini berarti bahwa pemasaran menjadi penghubung antara kedua faktor tersebut. Dalam kondisi

---

<sup>30</sup> Riyantinin, *Analisa Persepsi Nasabah dan Perkembangan UMKM Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus pada BPRS Binama Kota Semarang)*, (Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2015), hal. 81.

<sup>31</sup> Winardi, *Entrepreneur & Entrepreneurship*, (Jakarta: Kencana, 2008), hal. 106-107.

<sup>32</sup> Basu Swatha, *Azas-Azas Marketing*, (Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2002), hal. 4.



perekonomian sekarang ini, tanpa adanya pemasaran orang sulit mencapai tujuan konsumsi yang memuaskan.

Pemasaran merupakan sebuah faktor penting dalam suatu siklus yang bermula dan berakhir dengan kebutuhan konsumen. Pemasaran harus dapat menafsirkan kebutuhan-kebutuhan konsumen dan mengkombinasikannya dengan data pasar seperti: lokasi konsumen, jumlahnya, dan kesukaan mereka. Informasi tersebut dapat dipakai sebagai dasar untuk mengadakan pengolahan bagi kegiatan produksi. Dalam hal ini, tugas produsen adalah membuat barang secara fisik dan untuk menyampaikannya kepada konsumen perlu dikombinasikan dengan jasa- jasa seperti kredit, penentuan harga, informasi, dan sebagainya. Suatu siklus akan berakhir apabila konsumen merasa puas terhadap pemilikan suatu barang. Tentu saja, siklus seperti ini akan terjadi secara berulang-ulang atau terus-menerus.<sup>33</sup>

Strategi pemasaran ialah paduan dari kinerja wirausaha dengan hasil pengujian dan penelitian pasar sebelumnya dalam mengembangkan keberhasilan strategi pemasaran.<sup>34</sup> Jadi dapat disimpulkan strategi pemasaran merupakan suatu cara untuk memperkenalkan dan memasarkan produknya dengan berbagai cara agar memenangkan persaingan dalam pasar sehingga bisa menguasai pangsa pasar.

---

<sup>33</sup> Riyantinin, *Analisa Persepsi Nasabah...*, hal. 31.

<sup>34</sup> *Ibid.*

## **2.4.2. Indikator Strategi Pemasaran**

Adapun indikator-indikator dari strategi pemasaran adalah sebagai berikut.<sup>35</sup>

### **1. Produk**

Produk merupakan keseluruhan konsep objek atau proses yang memberikan nilai manfaat kepada konsumen.

### **2. Harga**

Harga merupakan jumlah uang yang dibutuhkan untuk memperoleh sebuah produk yang diinginkan.

### **3. Promosi**

Promosi adalah komunikasi yang bertujuan untuk mengajak, membujuk dan meyakinkan orang lain.

### **4. Tempat**

Tempat merupakan lokasi, ruang atau sesuatu yang digunakan untuk meletakkan sesuatu.

## **2.5. Pengembangan Usaha**

### **2.5.1. Pengertian Pengembangan Usaha**

Pengembangan adalah suatu jawaban terhadap perubahan, suatu strategi pendidikan yang kompleks yang diharapkan untuk merubah kepercayaan, sikap, nilai dan susunan organisasi, sehingga organisasi dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat

---

<sup>35</sup> Afdillah Firdaus, *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Minat Konsumen Membeli Produk Perumahan*, (JOM FISIP Vol. 4 No. 1, 2017), hal. 4.

dari perubahan itu sendiri. Jadi, pengembangan UMKM adalah suatu tindakan atau proses untuk memajukan kondisi UMKM ke arah yang lebih baik, sehingga UMKM dapat lebih baik menyesuaikan dengan teknologi, pasar, dan tantangan yang baru serta perputaran yang cepat dari perubahan yang terjadi. Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan komponen penting dalam program pembangunan nasional untuk meletakkan landasan pembangunan ekonomi yang berkelanjutan dan berkeadilan.<sup>36</sup>

Perkembangan usaha pada hakikatnya adalah keberhasilan dari bisnis. Dikatakan berkembang bila mendapat laba, karena laba adalah tujuan dari bisnis.<sup>37</sup> jadi perkembangan usaha merupakan kemampuan suatu perusahaan agar dapat berkembang menjadi lebih baik yang dilakukan bertahap hingga usaha yang dijalankan lebih maju lagi. Perkembangan UMKM dapat dilihat dari jumlah penjualan yang semakin meningkat dikarenakan dari kemampuan pengusaha dalam meraih peluang usaha yang ada, melakukan inovasi, luasnya pasar yang dikuasai, mampu bersaing, mempunyai akses yang luas terhadap lembaga-lembaga keuangan baik bank dan non bank sehingga dapat meningkatkan usahanya.

Permasalahan yang sering dihadapi oleh usaha mikro dan kecil dapat bersifat internal maupun eksternal. Secara internal kendala usaha mikro dan kecil adalah modal usaha, teknologi, strategi pemasaran, keterbatasan manajemen dan kualitas SDM serta informasi yang terbatas. Sedangkan faktor eksternal adalah

---

<sup>36</sup> Ganewati Wuryandari, *Indonesia dalam Kebijakan Luar Negeri dan Pertahanan Australia 1996-2001*, (Jakarta: Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2001), hal. 83.

<sup>37</sup> Vivi Diah Kusumaningrum, *Analisis Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran terhadap Pengembangan UMKM di Desa Bendungrejo Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk*, (Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015), hal. 49.

kebijakan- kebijakan pemerintah yang tidak mendukung usaha mikro dan kecil seperti praktek monopoli dan proteksi terhadap beberapa industri besar.<sup>38</sup>

### **2.5.2. Faktor-faktor Permasalahan Perkembangan Usaha**

Adapun aspek yang menjadi masalah dalam perkembangan usaha adalah persoalan internal yang berasal dari internal usaha maupun persoalan eksternal yang berasal dari luar usaha yaitu:<sup>39</sup>

#### **a. Faktor Internal**

##### **1. Kurangnya permodalan usaha**

Hal ini dapat terjadi karena pada umumnya usaha mikro, kecil dan menengah merupakan usaha perorangan atau perusahaan yang sifatnya tertutup, yang mengandalkan pada modal usaha dari di pemilik yang jumlahnya sangat terbatas, sedangkan modal usaha dari pihak lain/ pinjaman (bank) sulit untuk diperoleh, karena adanya syarat administratif yang di minta oleh bank sulit dipenuhi oleh pelaku usaha.

##### **2. Sumber Daya Manusia (SDM) yang terbatas.**

Keterbatasan sumber daya manusia baik itu dari pendidikan formal maupun pengetahuan dan ketrampilannya sangat berpengaruh pada kemampuan UMKM untuk mengembangkan usahanya.

#### **b. Faktor Eksternal**

##### **1. Kurangnya permodalan usaha**

---

<sup>38</sup> Setyowati Subroto dkk, *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes*, Jurnal Sosial Ekonomi, Vol. 6 No.1, 2016, hal. 339.

<sup>39</sup> Sakur, *Kajian Faktor-Faktor yang Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Studi Kasus di Kota Surakarta*, Jurnal Spirit Publik, Vol. 7, No. 2, Oktober 2011, hal. 92-94

Kebijaksanaan pemerintah dalam mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah belum sepenuhnya. Hal ini bisa dilihat adanya persaingan yang kurang sehat antara pengusaha kecil dengan pengusaha besar.

### 3. Keterbatasan sarana dan prasarana

Terbatasnya akses terhadap informasi terkait kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi menyebabkan sarana dan prasarana yang dimiliki tidak bisa berkembang mengikuti kemajuan usaha yang diharapkan. Keterbelakangan teknologi ini tidak hanya membuat rendahnya faktor produktivitas dan efisiensi di dalam proses produksi, tetapi juga rendahnya kualitas produk yang dibuat.

### 4. Terbatasnya akses pasar

Salah satu aspek terkait dengan masalah pemasaran yang umum dihadapi oleh UMKM adalah tekanan-tekanan persaingan, baik di pasar domestik dari produk-produk serupa buatan industri besar dan impor, maupun di pasar ekspor

### 5. Keterbatasan finansial

Usaha mikro, khususnya di Indonesia menghadapi dua masalah utama dalam aspek finansial: mobilisasi modal awal (star-up capital) dan akses ke modal kerja, seperti finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang.

## **2.5.3. Indikator Pengembangan Usaha**

Adapun indikator pengembangan usaha antara lain sebagai berikut:<sup>40</sup>

1. Motif merubah keadaan, yaitu suatu bentuk usaha yang dilakukan dengan tujuan merubah suasana atau keadaan tempat usaha selama ini, seperti

---

<sup>40</sup> Muhammad Ridlo Zarkasyi, *Entrepreneur Radikal: Catatan Inspiratif dan Solusi-Solusi Taktis Mengatasi Tahapan-Tahapan Kritis dalam Bisnis*, (IAIN Purwokerto: 2017), hal. 48.

merubah desain toko atau menata letak produk agar terlihat lebih menarik minat beli.

2. Peluang untuk berkembang, yaitu memanfaatkan peluang yang sedang berkembang saat ini, seperti memanfaatkan apa yang sedang dibutuhkan dan digemari masyarakat.
3. Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar, yaitu bentuk pelatihan dari berbagai kelompok untuk memberikan ilmu, pengalaman ataupun strategi dalam memulai usaha.

## 2.6. Penelitian Terdahulu

Adapun penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini adalah sebagai berikut:

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

No.	Nama, Tahun	Judul	Variabel	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Endang Purwanti (2012)	Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Dayakan dan Kalilondo di Salatiga	1. Karakteristik Wirausaha ( $X_1$ ) 2. Modal Usaha ( $X_2$ ) 3. Strategi Pemasaran ( $X_3$ ) 4. Perkembangan UMKM ( $Y$ )	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha, modal usaha secara individu dan secara bersama berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha, sedangkan strategi pemasaran secara individu tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha, namun secara bersama berpengaruh signifikan.
2.	Kartika Putri (2014)	Pengaruh Antara Karakteristik	1. Karakteristik Kewirausahaan ( $X_1$ )	Penelitian ini menggunakan metode	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh

		Kewirausahaan, Modal Usaha dan Peran <i>Business Development Service</i> Terhadap Pengembangan Usaha.	2. Modal Usaha ( $X_2$ ) 3. Peran <i>Business Development Service</i> ( $X_3$ ) 4. Pengembangan Usaha ( $Y$ )	penelitian kuantitatif.	karakteristik kewirausahaan, kewirausahaan, modal usaha dan peran business development service terhadap pengembangan usaha, artinya apabila peran <i>business development service</i> semakin baik maka pengembangan usaha. Artinya apabila karakteristik kewirausahaan, modal usaha dan peran business development service semakin baik maka pengembangan usaha juga akan baik.
3.	Reni Shinta Dewi (2014)	Pengaruh Modal Psikologis <i>Entrepreneur</i> , Manajemen Sumber Daya Manusia, Inovasi, Karakteristik <i>Entrepreneur</i> , Dan Karakteristik Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Pada Pedagang Sembako Dan Snack Di Pasar Peterongan	1. Modal Psikologis <i>Entrepreneur</i> ( $X_1$ ) 2. Manajemen Sumber Daya Manusia ( $X_2$ ) 3. Inovasi Karakteristik <i>Entrepreneur</i> ( $X_3$ ) 4. Karakteristik Usaha ( $X_4$ ) 5. Perkembangan Usaha ( $Y$ )	Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa modal psikologis, karakteristik <i>entrepreneur</i> , inovasi, manajemen sumber daya manusia dan karakteristik usaha secara simultan mempunyai pengaruh terhadap perkembangan usaha di pasar tradisional Peterongan sebesar $F$ hitung $51,278 > F$ tabel $3,3158$ dengan nilai signifikansi $0,000$ .
4.	Pradono Tri Pamungkas (2015).	Pengaruh Modal, Kualitas SDM, Dan Promosi Terhadap Pemberdayaan UMKM Pada Pemilik Usaha Di Sekitar Pasar Babadan Unggaran.	1. Modal ( $X_1$ ) 2. Kualitas SDM ( $X_2$ ) 3. Promosi ( $X_3$ ) 4. Pemberdayaan UMKM ( $Y$ )	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Ada pengaruh yang positif dan signifikan dari variabel modal, kualitas sdm dan promosi secara bersama - sama atau simultan terhadap pemberdayaan UMKM. Hal ini ditunjukkan oleh nilai $F$ hitung sebesar

					78,553 dengan signifikansi sebesar 0,00. Nilai F hitung lebih besar dari F tabel ( $78,553 > 2,77$ ) dan nilai signifikansi lebih kecil dari 0,5 ( $0,00 < 0,05$ ).
5.	Vivi Diah Kusuma Ningrum (2015)	Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di Desa Bandungrejo Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Karakteristik Wirausaha (<math>X_1</math>)</li> <li>2. Modal Usaha (<math>X_2</math>)</li> <li>3. Strategi Pemasaran (<math>X_3</math>)</li> <li>4. Pengembangan UMKM (Y)</li> </ol>	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa hasil uji F menunjukkan nilai F hitung = $53,155 > F$ tabel ( $3,36$ ) = $2,84$ dan signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ dapat dikatakan bahwa variabel karakteristik wirausaha, modal usaha, dan strategi pemasaran secara simultan berpengaruh positif signifikan terhadap pengembangan UMKM.
6.	Mega Mirasaputri Cahyanti dan Widiya Dewi Anjaningrum (2017)	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas Sumber Daya Manusia (<math>X_1</math>)</li> <li>2. Sistem Produksi (<math>X_2</math>)</li> <li>3. Sistem Pengolahan Keuangan (<math>X_3</math>)</li> <li>4. Strategi Pemasaran (<math>X_4</math>)</li> <li>5. Sistem Kemitraan (<math>X_5</math>)</li> <li>6. Kualitas Infrastruktur dan Regulasi (<math>X_6</math>)</li> <li>7. Perkembangan Usaha Kecil (Y)</li> </ol>	Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif berupa metode <i>field research</i> (Penelitian Lapangan)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor yang berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha kecil adalah sistem kemitraan.
7.	Imsar (2018)	Analisis Strategi Pengembangan Usaha UcoK Durian Medan.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Strategi Produk (<math>X_1</math>)</li> <li>2. Strategi Harga (<math>X_2</math>)</li> </ol>	Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif	Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi promosi kurang berpengaruh



			<ol style="list-style-type: none"> <li>3. Strategi Distribusi (<math>X_3</math>)</li> <li>4. Strategi Promosi (<math>X_4</math>)</li> <li>5. Pengembangan Usaha (<math>Y</math>)</li> </ol>	dengan pendekatan kualitatif	terhadap pengembangan usaha, namun strategi lain yaitu strategi produk, harga, dan distribusi yang tepat sangat berpengaruh terhadap pengembangan usaha.
8.	Haniyah Safitri (2018)	Pengaruh Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modal Usaha (<math>X_1</math>)</li> <li>2. Karakteristik Wirausaha (<math>X_2</math>)</li> <li>3. Perkembangan Usaha (<math>Y</math>)</li> </ol>	Penelitian ini menggunakan penelitian deskriptif kuantitatif.	Hasil penelitian menyatakan bahwa modal usaha dan karakteristik wirausaha berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil.
9.	Khoiruddin dan Aslichah (2017)	Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jombang.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Permodalan (<math>X_1</math>)</li> <li>2. Kemudahan Akses (<math>X_2</math>)</li> <li>3. Pendidikan dan Pelatihan (<math>X_3</math>)</li> <li>4. Pameran Hasil (<math>X_4</math>)</li> <li>5. Perkembangan Usaha (<math>Y</math>)</li> </ol>	Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analitis	Hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor permodalan, kemudahan akses, pendidikan dan pelatihan, serta pameran hasil memiliki kontribusi yang signifikan terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Jombang.
10.	Nabella dan Beni Suhendra Winarso (2019)	Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Sumber Daya Manusia, Jaringan Usaha, dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan UMKM Batik	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Inovasi Produk (<math>X_1</math>)</li> <li>2. Kualitas Sumber Daya Manusia (<math>X_2</math>)</li> <li>3. Jaringan Usaha (<math>X_3</math>)</li> <li>4. Karakteristik Wirausaha (<math>X_4</math>)</li> <li>5. Perkembangan UMKM (<math>Y</math>)</li> </ol>	Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa inovasi produk dan kualitas sumber daya manusia masing-masing berpengaruh terhadap perkembangan UMKM, namun variabel jaringan usaha tidak berpengaruh terhadap perkembangan UMKM.

### 2.6.1. Persamaan dan Perbedaan Penelitian

Penelitian yang dilakukan oleh Endang Purwanti<sup>41</sup> dengan judul “Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Dayakan dan Kalilondo di Salatiga” memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

- a. Persamaan: Sama-sama meneliti tentang variabel modal usaha, strategi pemasaran dan pengembangan usaha serta sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.
- b. Perbedaan: Penelitian Endang meneliti menggunakan variabel X yaitu karakteristik wirausaha, modal usaha dan strategi pemasaran, sedangkan peneliti menggunakan variabel X yaitu modal usaha, kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasaran.

Penelitian yang dilakukan oleh Kartika Putri<sup>42</sup> dengan judul “Pengaruh Antara Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha” memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini diantaranya adalah sebagai berikut:

---

<sup>41</sup> Endang Purwanti, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Desa Dayakan dan Kalilondo di Salatiga*, (Jurnal, Among Makarti, Vol. 5 No. 9, Juli 2012), hal. 13-28.

<sup>42</sup> Kartika Putri, *Pengaruh Antara Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha*, (Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, Vol. 3 No. 4, Agustus 2014), hal. 313-322.

- a. Persamaan: Sama-sama meneliti mengenai variabel modal usaha dan pengembangan usaha dan sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.
- b. Perbedaan: Penelitian Kartika meneliti mengenai variabel X karakteristik kewirausahaan, modal usaha dan peran *Business Development Service*, sedangkan variabel X yang peneliti gunakan adalah modal usaha, kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasaran.

Penelitian yang dilakukan oleh Reni Shinta Dewi<sup>43</sup> dengan judul “Pengaruh Modal Psikologi Sentrepreneur, Manajemen Sumber Daya Manusia, Inovasi, Karakteristik Entrepreneur dan Karakteristik Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Pada Pedagang Sembako dan Snack di Pasar Peterongan” memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

- a. Persamaan: Sama-sama meneliti mengenai variabel modal, sumber daya manusia dan pengembangan usaha serta sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.
- b. Perbedaan: Penelitian Reni menggunakan lima variabel X yaitu modal psikologis entrepreneur, manajemen sumber daya manusia, inovasi, karakteristik entrepreneur dan karakteristik usaha, sedangkan penelitian yang peneliti lakukan menggunakan tiga variabel X yaitu modal usaha, kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasara.

---

<sup>43</sup> Reni Shinta Dewi, *Pengaruh Modal Psikologis Entrepreneur, Manajemen Sumber Daya Manusia, Inovasi, Karakteristik Entrepreneur, Dan Karakteristik Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Pada Pedagang Sembako Dan Snack Di Pasar Peterongan*, (Skripsi, Universitas Diponegoro, 2014)

Penelitian yang dilakukan oleh Pradono Tri Pamungkas<sup>44</sup> dengan judul “Pengaruh Modal, Kualitas SDM, dan Promosi Terhadap Pemberdayaan UMKM pada Pemilik Usaha Disekitar Pasar Babadan Unggaran” memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

- a. Persamaan: sama-sama meneliti mengenai variabel X modal dan kualitas sumber daya manusia (SDM) serta sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.
- b. Perbedaan: Penelitian Tri menggunakan variabel Y yaitu *pemberdayaan UMKM*, sedangkan penelitian yang peneliti lakukan menggunakan variabel Y yaitu pengembangan UMKM.

Penelitian yang dilakukan oleh Vivi Diah Kusumaningrum<sup>45</sup> dengan judul “Pengaruh karakteristik wirausaha, modal usaha dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Desa Bendungrejo Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk” memiliki persamaan dan perbedaan diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. Persamaan: Sama-sama meneliti tentang variabel modal usaha, strategi pemasaran dan pengembangan usaha serta sama-sama menggunakan metode penelitian kuantitatif.
- b. Perbedaan: Penelitian Vivi meneliti menggunakan variabel X yaitu karakteristik wirausaha, modal usaha dan strategi pemasaran, sedangkan

---

<sup>44</sup> Pradono Tri Pamungkas, *Pengaruh Modal, Kualitas SDM, Dan Promosi Terhadap Pemberdayaan UMKM Pada Pemilik Usaha Di Sekitar Pasar Babadan Unggara*, (Skripsi, Universitas Pandanaran Semarang, 2015).

<sup>45</sup> Vivi Diah Kusumaningrum, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di Desa Bandungrejo Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk*, (Skripsi, Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015).

peneliti menggunakan variabel X yaitu modal usaha, kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasaran.

Penelitian yang dilakukan oleh Mega Mirasaputri Cahyanti dan Widiya Dewi Anjaningrum<sup>46</sup> dengan judul “Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang” memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

- a. Persamaan: sama-sama meneliti mengenai variabel X kualitas sumber daya manusia (SDM) dan strategi pemasaran dan variabel Y perkembangan usaha.
- b. Perbedaan: Penelitian Mega menggunakan metode kualitatif berupa *field research*, sedangkan penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Perbedaan lainnya yaitu peneliti menggunakan variabel X modal dalam penelitian ini, namun Mega tidak menggunakan variabel modal pada penelitiannya.

Penelitian yang dilakukan oleh Imsar<sup>47</sup> dengan judul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ukok Durian Medan” memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

- a. Persamaan: sama-sama meneliti mengenai variabel X strategi pemasaran yang dalam penelitiannya menggunakan kata lain yaitu strategi promosi. Persamaan lainnya terdapat pada variabel Y yaitu pengembangan usaha.

---

<sup>46</sup> Mega Mirasaputri Cahyanti dan Widiya Dewi Anjaningrum, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang*, Jurnal, Jibeka Vol. 11 No 2, Februari 2017), hal. 73-79.

<sup>47</sup> Imsar, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ukok Durian Medan*, (Jurnal Tansiq Vol. 1 No. 2, Januari-Juni 2018), hal. 45-66.

- b. Perbedaan: Penelitian milik Imsar menggunakan pendekatan penelitian kualitatif, sedangkan penelitian yang sedang dilakukan peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif serta peneliti juga menambahkan variabel modal dan kualitas sumber daya manusia sebagai variabel X sehingga penelitian ini berbeda dengan penelitian yang dilakukan Imsar.

Penelitian yang dilakukan oleh Haniyah Safitri<sup>48</sup> dengan judul “Pengaruh Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara” memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

- a. Persamaan: sama-sama meneliti mengenai variabel X modal usaha dan variabel Y perkembangan usaha.
- b. Perbedaan: Penelitian Haniyah menggunakan tambahan variabel X yaitu karakteristik usaha, sedangkan peneliti menambahkan variabel kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasaran.

Penelitian yang dilakukan oleh Khoiruddin dan Aslichah<sup>49</sup> dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jombang” memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

- a. Persamaan: sama-sama meneliti mengenai variabel X modal dan variabel Y perkembangan usaha.

---

<sup>48</sup> Hanafiyah Safitri, *Pengaruh Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara*, (Jurnal Economic Education Analysis Vol. 7 No. 2, 2018), hal. 792-800.

<sup>49</sup> Khoiruddin dan Aslichah, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jombang*, (Jurnal Trisula LP2M Undar Vol. 1, Agustus 2017), hal 456-466.

- b. Perbedaan: penelitian Khoiruddin menggunakan metode penelitian deskriptif analitif, sedangkan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. Dan ada beberapa perbedaan variabel X yang digunakan dalam penelitiannya yang tidak diangkat dalam penelitian ini.

Penelitian yang dilakukan oleh Nabella dan Beni Suhendra Winarso<sup>50</sup> dengan judul “Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Sumber Daya Manusia, Jaringan Usaha, dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan UMKM Batik” memiliki persamaan dan perbedaan dengan penelitian ini diantaranya sebagai berikut:

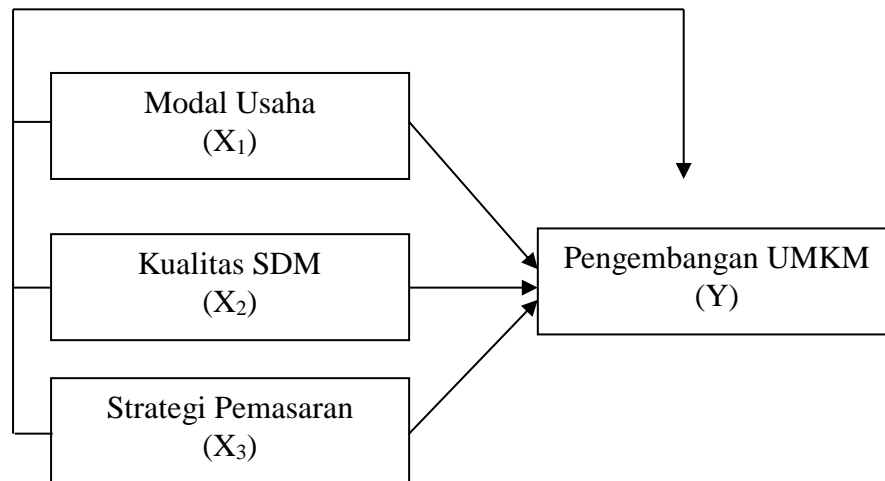
- a. Persamaan: sama-sama meneliti mengenai variabel X kualitas sumber daya manusia (SDM) dan variabel Y perkembangan usaha serta penelitiannya juga menggunakan metode kuantitatif.
- b. Perbedaan: Penelitian Nabella menambahkan variabel X yaitu inovasi produk, jaringan usaha, dan karakteristik usaha, namun peneliti menambah variabel lain dalam penelitian ini yaitu modal usaha dan strategi pemasaran.

## **2.7. Kerangka Teoretis**

Berdasarkan tinjauan landasan teori dan penelitian terdahulu, maka dapat disusun suatu kerangka pemikiran dalam penelitian ini sebagai berikut :

---

<sup>50</sup> Nabella dan Beni Suhendra Winarso, *Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Sumber Daya Manusia, Jaringan Usaha, dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan UMKM Batik*, (Skripsi, Universitas Ahmad Dahlan, 2019).



**Gambar 2.1 Kerangka Teoretis**

Kerangka teoretis yang disajikan di atas menjelaskan bahwa terdapat pengaruh antara variabel modal usaha, kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM. Modal usaha merupakan jumlah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan. Demikian halnya dengan kualitas sumber daya manusia yang menyangkut banyak aspek yaitu aspek sikap mental, perilaku, aspek kemampuan, aspek intelegensi, aspek agama, aspek hukum, aspek kesehatan dan sebagainya. Sumber daya manusia adalah kekuatan daya pikir atau daya cipta manusia yang tersimpan dan tidak dapat diketahui dengan pasti kapasitasnya. Selain modal dan kualitas sumber daya manusia faktor lainnya yang juga mempengaruhi pengembangan UMKM adalah strategi pemasaran. Strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang



yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan yang dapat memuaskan pasar sasaran tersebut. Sedangkan pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan tentang strategi dan implementasi dari peluang pertumbuhan usaha.

## **2.8. Hipotesis Penelitian**

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H<sub>a1</sub>: Modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

H<sub>01</sub>: Modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

H<sub>a2</sub>: Kualitas sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

H<sub>02</sub>: Kualitas sumber daya manusia tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

H<sub>a3</sub>: Strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

H<sub>03</sub>: Strategi pemasaran tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

H<sub>a4</sub>: Modal usaha, kualitas sumber daya manusia, strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

H<sub>04</sub>: Modal usaha, kualitas sumber daya manusia, strategi pemasaran tidak berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Jenis Penelitian**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah penelitian yang berdasarkan data-data yang bersifat angka-angka statistik yang dapat dikuantifikasi yang digunakan untuk meneliti objek, populasi/sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang ditetapkan. Proses penelitian mengikuti prosedur yang telah direncanakan, data yang dikumpulkan dan sumber data yang dibutuhkan serta alat pengumpul data yang dipakai sesuai dengan apa yang telah direncanakan sebelumnya.<sup>51</sup>

#### **3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Lokasi penelitian ini berada di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Sedangkan waktu penelitian dilakukan mulai bulan Desember 2020 hingga selesai.

#### **3.3 Populasi dan Sampel Penelitian**

##### **3.3.1 Populasi Penelitian**

Menurut Arikunto, populasi adalah keseluruhan objek yang akan diteliti dalam suatu penelitian.<sup>52</sup> Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang

---

<sup>51</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 13.

<sup>52</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian, suatu Pendekatan Praktek*. (Jakarta: Rineka Cipta,2010). hal. 130.

diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Sedangkan menurut Sudjana menyatakan bahwa populasi adalah sekumpulan objek yang lengkap dan jelas.<sup>53</sup> Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UMKM di Kota Kuala Simpang yang berjumlah 773 UMKM.<sup>54</sup>

### 3.3.2 Sampel Penelitian

Sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diduga dan dianggap mewakili populasi.<sup>55</sup> Sampel yang digunakan pada penelitian ini adalah sebagian UMKM di Kota Kualasimpang dengan karakteristik tertentu. Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik Non-Probabilitas Sampling yaitu teknik sampling yang ditentukan oleh peneliti sendiri berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu, dengan tidak memberikan kesempatan yang sama pada anggota populasi yang dipilih menjadi sampel.

Sedangkan teknik pengambilan sampel pada penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling* atau *judgmental sampling*, teknik ini dilakukan dengan memilih subjek berdasarkan kriteria spesifik yang ditetapkan peneliti seperti lama usaha harus di atas 3 tahun dan penjualan/omset berkisar 822.000-137.000/hari.<sup>56</sup> Adapun jumlah sampel yang digunakan pada penelitian ini berjumlah 50 UMKM.

---

<sup>53</sup> Sudjana, *Metode Statistika*, (Bandung: Tarsito, 2011), hal. 93.

<sup>54</sup> Badan Pusat Statistik Kota Kualasimpang Tahun 2019.

<sup>55</sup> Azhari Akmalatrigana, et.al., *Pedoman Penulisan Proposal dan Skripsi Ekonomi Islam*, (Medan: Wal Ashri Publishing, 2013), hal.76.

<sup>56</sup> Rahmat Subagiyo, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Alim's Publishing, 2017), hal. 69.

### **3.4 Data Penelitian**

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah;

#### **1. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat untuk pertama kalinya. Data primer yang ada dalam penelitian ini adalah data-data yang diperoleh dari kuesioner. Kuesioner tersebut akan di berikan kepada pemilik UMKM di Kota Kualasimpang.

#### **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang bukan di usahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti. Data sekunder diperoleh dari berbagai bahan pustaka, baik berupa buku, jurnal-jurnal dan dokumen lainnya yang ada hubungannya dengan materi kajian pada penelitian ini.

### **3.5 Definisi Operasional Variabel Penelitian**

Definisi Operasional variabel adalah suatu definisi yang menunjukkan bagaimana suatu variabel diukur atau merupakan prosedur yang dilakukan dalam suatu penelitian. Untuk melihat operasionalisasi dari suatu variabel harus diukur dengan menggunakan indikator-indikator yang kemudian dapat memperjelas variabel. Berdasarkan teori dalam setiap variabel maka definisi dan indikator setiap variabel dapat dijabarkan sebagai berikut:

**Tabel 3.1**  
**Definsi Operasional Variabel**

No.	Variabel	Definisi	Indikator	Skala	No Soal Angket
1.	Modal Usaha (X <sub>1</sub> )	Modal usaha adalah uang yang dipakai sebagai pokok (induk) untuk berdagang, melepas uang dan sebagainya atau modal adalah harta benda (uang, barang, dan sebagainya) yang dapat dipergunakan untuk menghasilkan sesuatu yang menambah kekayaan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Struktur permodalan: modal sendiri dan modal pinjaman</li> <li>2. Pemanfaatan modal tambahan</li> <li>3. Hambatan dalam mengakses modal eksternal</li> <li>4. Keadaan usaha setelah menambahkan modal</li> </ol>	Likert	1A, 2A, 3A, 4A, dan 5A
2.	Kualitas Sumber Daya Manusia (X <sub>2</sub> )	Kualitas Sumber Daya Manusia menyangkut banyak aspek yaitu aspek sikap mental, perilaku, aspek kemampuan, aspek intelegensi, aspek agama, aspek hukum, aspek kesehatan dan sebagainya. Sumber daya manusia adalah kekuatan daya pikir atau daya cipta manusia yang tersimpan dan tidak dapat diketahui dengan pasti kapasitasnya.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kualitas fisik dan kesehatan, yaitu kemampuan tubuh yang baik, bugar dan kesehatan yang selalu terjaga.</li> <li>2. Kualitas intelektual, yaitu kemampuan pengetahuan yang baik dan memiliki kecerdasan dalam berfikir.</li> <li>3. Kualitas spiritual yaitu kecerdasan jiwa yang mampu menerapkan hal-hal yang baik dan positif.</li> </ol>	Likert	1B, 2B, dan 3B
3.	Strategi Pemasaran (X <sub>3</sub> )	Strategi pemasaran adalah memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan yang dapat memuaskan pasar sasaran tersebut	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produk</li> <li>2. Harga</li> <li>3. Promosi</li> <li>4. Tempat</li> </ol>	Likert	1C, 2C, 3C, dan 4C
4.	Pengembangan Usaha (Y)	Pengembangan usaha adalah tugas dan proses persiapan analitis tentang peluang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Motif merubah keadaan</li> <li>2. Peluang untuk berkembang</li> <li>3. Tingkat kebutuhan pembinaan pihak luar</li> </ol>	Likert	1D, 2D, dan 3D

### 3.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah kuesioner atau angket. Metode angket/kuesioner digunakan untuk mengumpulkan data terkait modal usaha, kualitas sumber daya manusia dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kota Kuala simpang. Untuk mengungkapkan data tentang atmosfer dan pelayanan yang termasuk dalam sampel penelitian. Maka, penelitian ini bentuk berkuisisioner yang digunakan adalah angket tertutup (angket berstruktur) yaitu angket yang disajikan oleh peneliti dalam bentuk pilihan jawaban sehingga responden meminta untuk memilih salah satu jawaban yang sesuai dengan karakteristik dirinya.

Kuesioner atau angket merupakan teknik pengumpulan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pertanyaan yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan kepada responden dengan harapan memberi pernyataan atau daftar pertanyaan tersebut.<sup>57</sup> Penyebaran kuesioner untuk mengukur persepsi responden digunakan Skala *Likert* pada penelitian ini menggunakan 5 angka penelitian, yaitu.<sup>58</sup>

**Tabel 3.2**  
**Skala Pengukuran Kuesioner**

<b>Keterangan</b>	<b>Score</b>
Sangat Tidak Setuju	1
Tidak Setuju	2
Kurang Setuju	3
Setuju	4
Sangat Setuju	5

---

<sup>57</sup> Soeratno dan Lincoln Arsyed, *Metode Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2008), hal.91.

<sup>58</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hal.142.

### 3.7 Teknik Pengujian Instrumen Penelitian

Sebelum dilakukan analisis data, terlebih dahulu peneliti akan melakukan uji instrumen yang digunakan sebagai alat ukur (layak atau tidak). Pengujian instrumen dalam penelitian ini dilakukan untuk mengetahui apakah setiap item kuisioner yang digunakan valid atau tidak. Uji instrumen tersebut meliputi uji validitas dan reliabilitas, sebagai berikut:

#### 3.7.1 Uji Validitas

Uji ini merupakan suatu ukuran yang menunjukkan tingkat keandalan atau keabsahan suatu alat ukur. Validitas menguji seberapa baik suatu instrumen yang dibangun untuk mengukur suatu konsep adalah benar-benar dapat mengukur konsep tersebut. Validitas digunakan untuk mengetahui kelayakan butir-butir dalam suatu daftar kuisioner pertanyaan dalam mendefinisikan suatu variabel.<sup>59</sup> Valid menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dapat dikumpulkan oleh peneliti. Data yang valid berarti data yang tidak berbeda antara data yang dilaporkan oleh peneliti dengan data yang sesungguhnya terjadi pada objek penelitian.

Dalam penelitian ini, pengujian instrumen penelitian menggunakan bantuan komputer program SPSS *for windows release 17.0*. Uji validitas dilakukan dengan membandingkan nilai  $r_{hitung}$  dengan  $r_{tabel}$  untuk tingkat signifikansi 5% dari *degree of freedom* (df)= n-2, dalam hal ini jumlah sampel. Jika  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka pertanyaan atau indikator tersebut dinyatakan valid dan sebaliknya. Dalam hal ini digunakan rumus korelasi "Pearson

---

<sup>59</sup> Sugiyono, *Metode Penelitian ...*, hal. 89



*ProductMoment*''yaitu dengan membandingkan hasil koefisiensi korelasi  $r_{hitung}$  dengan nilai kritis  $r_{tabel}$ .<sup>60</sup>

### 3.7.2 Uji Reliabilitas

Selain harus valid, instrumen penelitian juga harus konsisten (reliabel). Reliabel yaitu derajat konsistensi data dalam interval waktu tertentu.<sup>61</sup> Reliabilitas merupakan alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel/handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. SPSS 17.0 memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistik *Cronbach Alpha* (0.60). *Cronbach Alpha* digunakan untuk mengetahui reliabilitas konsisten inter item atau menguji kekonsistenan responden dalam merespon seluruh item. Suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *Cronbach Alpha*  $= > 0.60$ .<sup>62</sup>

### 3.8 Teknik Analisis Data

Dalam penelitian kuantitatif, analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Berdasarkan latar belakang penelitian ini, maka teknik analisis data yang digunakan bertujuan untuk menguji apakah terdapat

---

<sup>60</sup> Sugiyono, *Metodologi Penelitian Bisnis*, (Bandung: Alfabeta, 2010), hal. 142.

<sup>61</sup> *Ibid*, hal. 143.

<sup>62</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS19*, (Semarang:Badan Penerbit UNDIP, 2011), hal. 48.

pengaruh yang signifikan atau tidak antara modal usaha ( $X_1$ ) kualitas sumber daya manusia ( $X_2$ ) dan strategi pemasaran ( $X_3$ ) terhadap pengembangan usaha ( $Y$ ).

### **3.8.1 Uji Asumsi Klasik**

Adapun uji asumsi klasik dalam penelitian ini untuk mengetahui apakah data yang digunakan telah memenuhi syarat ketentuan model regresi. Pengujian asumsi klasik meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, uji heterokedastisitas uji linearitas, dan uji autokorelasi.

#### **3.8.1.1 Uji Normalitas**

Uji normalitas yang dilakukan pada penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel independen dan variabel dependen memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal. Pada prinsipnya normalitas data dapat diketahui dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal pada grafik atau histogram dari residualnya. Adapun ketentuannya dikatakan normal jika titik-titik data menyebar disekitar garis diagonal dan penyebaran titik data searah mengikuti garis diagonal. Dalam penelitian ini dapat juga dilakukan dengan Uji *Kolmogrov-Smirnov Test* yang bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel residu memiliki distribusi normal/tidak. Pedomannya jika nilai  $\text{Sig.} < 0.05$  maka data tidak berdistribusi normal dan sebaliknya  $\text{Sig.} > 0.05$  maka data berdistribusi normal.<sup>63</sup>

---

<sup>63</sup> Azuar Juliandi dan Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk Ilmu-ilmu Bisnis*, (Bandung: Cita Pustaka Media Perintis, 2013), hal. 169.

### 3.8.1.2 Uji Multikolinieritas

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui apakah tiap-tiap variabel saling berhubungan secara linear. Prasyarat yang harus terpenuhi dalam model regresi adalah tidak adanya multikolinieritas. Cara Uji multikolinieritas dapat dilihat dari *Variance Inflation Faktor* (VIF) dan nilai *tolerance*. Kedua ukuran ini menunjukkan sikap variabel independen manakah yang dijelaskan variabel independen lainnya. Multikolinieritas terjadi jika nilai *tolerance*  $> 0.10$  dan nilai VIF  $< 10$ . Jika nilai VIF dibawah 10 (VIF $<10$ ) berarti tidak terjadi multikolinieritas, sebaliknya jika nilai VIF diatas 10 (VIF $>10$ ) atau nilai *tolerance*  $< 0.10$  maka telah terjadi multikolinieritas.<sup>64</sup>

### 3.8.1.3 Uji Heteroskedastisitas

Dalam penelitian ini, pengujian heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Jika varians residualnya dari satu pengamatan ke pengamatan lain tetap disebut homokedastisitas dan jika berbeda disebut heterokedastisitas. Cara untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas yaitu dengan melihat grafik *scatterplot* antara nilai prediksi variabel terikat yaitu ZPRED dengan residualnya SDRESID. Jika *scatterplot* membentuk pola tertentu hal ini menunjukkan adanya masalah heterokedastisitas pada model regresi yang dibentuk. Sedangkan jika *scatterplot* menyebar secara acak maka hal itu

---

<sup>64</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS 19*, (Semarang: Badan Penerbit UNDIP, 2007), hal. 91

menunjukkan tidak terjadinya masalah heterokedastisitas pada model regresi yang dibentuk.<sup>65</sup>

#### **3.8.1.4 Uji Linearitas**

Uji ini digunakan untuk melihat apakah spesifikasi model yang digunakan sudah benar atau tidak. Data yang digunakan dalam suatu penelitian sebaiknya berbentuk linear kuadrat, atau kubik. Dalam hal ini pengujian linearitas dilakukan dengan pendekatan atau analisis tabel Anova. Kriteria yang diterapkan untuk menentukan linearitas garis regresi adalah nilai koefisien signifikansi. Jika koefisien signifikansi lebih besar dari alpha yang ditentukan, yaitu 5% maka dapat dinyatakan bahwa garis regresi berbentuk linear.<sup>66</sup>

#### **3.8.1.5 Uji Autokorelasi**

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu dalam periode ke  $t$  dengan kesalahan pada periode ke  $t$  (sebelumnya). Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada *problem autokorelasi*. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi. Salah satu caranya dengan melihat nilai *Durbin-Watson* (DW). Jika nilai DW dibawah -2 berarti ada autokorelasi positif. Jika nilai DW diantara -2 sampai +2 berarti tidak ada autokorelasi. Jika nilai DW diatas +2 maka ada autokorelasi negatif.<sup>67</sup>

---

<sup>65</sup> *Ibid*, hal. 193.

<sup>66</sup> Anton Bawono, *Multivariate Analysis dengan SPSS* (Salatiga: STAIN. Salatiga Pess, 2006), hal. 179.

<sup>67</sup> Husein Umar, *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, (Jakarta: Raja Grafindo, 2008), hal. 144

## 3.8.2 Analisis Regresi

### 3.8.2.1 Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis data yang digunakan adalah regresi linear berganda. Analisis regresi linear berganda merupakan sebuah teknik yang bertujuan untuk mengetahui hubungan dari satu/dua variabel bebas dan variabel terikat serta bagaimana variabel dependen dapat diprediksi melalui variabel independen, baik secara simultan maupun parsial. Model analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan perhitungan software SPSS, dengan rumus:<sup>68</sup>

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan :

Y = Pengembangan UMKM (Variabel Terikat)

X<sub>1</sub> = Modal Usaha (Variabel Bebas)

X<sub>2</sub> = Kualitas Sumber Daya Manusia (Variabel Bebas)

X<sub>3</sub> = Strategi Pemasaran (Variabel Bebas)

a = Konstanta

b<sub>1</sub>, b<sub>2</sub>, b<sub>3</sub> = Koefisien Regresi

e = *Standard Error*

### 3.8.2.2 Uji Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

Koefisien determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel terikat. Nilai koefisien ini antara 0 dan 1. Jika hasil lebih mendekati angka 0 maka kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel amat terbatas. Tapi jika mendekati

---

<sup>68</sup> Singgih Santoso, *Buku Latihan SPSS Statistika Parametrik*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2000), hal. 212

angka 1 berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen.<sup>69</sup>

### 3.8.2.3 Uji Hipotesis

Selanjutnya hasil dari persamaan regresi diinterpretasikan untuk mengetahui seberapa besar perubahan yang terjadi jika terjadi perubahan terhadap variabel terikat.

#### 3.8.2.3.1 Uji T (Uji Parsial)

Uji parsial digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh satu variabel independen secara individu (parsial) dalam menerangkan variasi variabel dependen. Proses pengambilan kesimpulan adalah dengan melihat nilai signifikansi yang dibandingkan dengan nilai  $\alpha$  (5%) dan derajat kebebasan (d.f) =  $n-k$ . Dimana hipotesis yang digunakan sebagai berikut:<sup>70</sup>

- a. Jika nilai  $t_{sig.} > \alpha=0.05$  atau  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka hipotesis  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak
- b. Jika nilai  $t_{sig.} < \alpha=0.05$  atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka hipotesis  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima

#### 3.8.2.3.2 Uji F (Uji Simultan)

Uji statistik F digunakan pada dasarnya bertujuan untuk menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Dalam pengujian ini

---

<sup>69</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program SPSS19*,....., hal. 87

<sup>70</sup> Sujarweni, V. Wiratma dan Poly Endrayanto, *Statistik Untuk Penelitian*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), hal. 93.

digunakan taraf signifikansi sebesar 5% dan derajat kebebasan (d.f) = (k-1, n-k,  $\alpha$ ), dengan kriteria penerimaan/penolakan sebagai berikut:<sup>71</sup>

- a. Tolak  $H_0$  jika nilai probabilitas yang dihitung  $\leq$  probabilitas yang ditetapkan sebesar 0.05 (sig.  $\leq \alpha_{0.05}$ ) atau  $f_{hitung} > f_{tabel}$ .
- b. Terima  $H_0$  jika nilai probabilitas yang dihitung  $>$  probabilitas yang ditetapkan sebesar 0.05 (sig.  $> \alpha_{0.05}$ ) atau  $f_{hitung} < f_{tabel}$ .

---

<sup>71</sup> Azuar juliandi dan irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif*, (Bandung: Citapustaka Media Perintis, 2013), hal. 175.

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **4.1.1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

###### **4.1.1.1. Sejarah Kabupaten Aceh Tamiang**

Kabupaten Aceh Tamiang merupakan salahsatu kabupaten yang ada di provinsi Aceh. Tamiang pada awalnya merupakan satu kerajaan yang pernah mencapai puncak kejayaan dibawah kepemimpinan seorang Raja Muda Sedia yang memerintah selama tahun 1330 – 1366 M. Pada masa kerajaan tersebut, wilayah Tamiang dibatasi oleh daerah-daerah:<sup>72</sup>

1. Sungai Raya / Selat Malaka di bagian Utara
2. Besitang di bagian Selatan
3. Selat Malaka di bagian Timur
4. Gunung Segama (gunung Bendahara/ wilhelmina Gebergte) di bagian Barat.

Nama Tamiang tumbuh dari legenda “Te-Miyang” atau “Da-Miyang” yang berarti tidak kena gatal atau kebal gatal dari miang bambu. Hal tersebut berhubungan dengan cerita sejarah tentang Raja Tamiang yang bernaa Pucook suloo. Ketika masih bayi, ia ditemukan dalam rumpun bambu betong (istilah Tamiang adalah bulooh) oleh seorang raja berjulukan “Tamiang Pehok”. Menginjak dewasa, Pucook Suloo dinobatkan menjadi Raja Tamiang bergelar

---

<sup>72</sup> Sejarah Tamiang, <https://acehtamiangkab.go.id/selayang-pandang/sejarah-aceh-tamiang.html>, diakses tanggal 30 Desember 2020.



“Pucook Suloo Raja Temiyang”, yang artinya “seorang raja yang ditemukan di rumpun rebong, tetapi tidak kena gatal atau kebal gatal”.<sup>73</sup>

Menurut sumber lain, kata Tamiang berasal dari kata “Da Miang”. Sejarah menunjukkan tentang eksistensi wilayah Tamiang melalui prasasti Sriwijaya. tak kurang pula sastra tulis Cina Karya Wee Pei Shih mencatat pula keberadaan negeri Kan Pei Chiang (Tamiang), atau Tumihang dalam Kitab Negara Kertagama. Daerah ini juga berjudul Bumi Muda Sedia, sesuai dengan nama Raja Muda Sedia yang memerintah wilayah ini selama 6 tahun (1330-1336). Raja ini mendapat cap Sikureung dan hak Tumpang Gantung dari Sultan Aceh atas wilayah Karang dan Kejuruan Muda kala itu.<sup>74</sup>

Berdasarkan sumber-sumber tersebut dan ditambah penelitian terhadap fosil sejarah, maka nama Tamiang dipakai menjadi usulan bagi pemekaran Bupati Aceh Timur Wilayah-III, yang meliputi wilayah bekas Kewedanaan Tamiang. Pemekaran tersebut diresmikan tanggal 2 juli 2002. Tamiang resmi menjadi Kabupaten berdasarkan UU No. 4 Tahun 2002 tentang Pembentukan Kabupaten Aceh Barat Daya, Kabupaten Gayo Lues, Kabupaten Aceh Jaya, Kabupaten Nagan Raya, dan Kabupaten Aceh Tamiang di Provinsi Nanggroe Aceh Darussalam.<sup>75</sup>

Batas-batas wilayah Kabupaten Aceh Tamiang, sebelah Utara berbatasan dengan Kabupaten Aceh Timur dan Kota Langsa, sebelah Timur dengan Provinsi Sumatera Utara, sebelah Selatan dengan Kabupaten Gayo Lues, dan sebelah Barat

---

<sup>73</sup> Badan Pusat Statistik, *Kabupaten Aceh Tamiang Dalam Angka 2020*.

<sup>74</sup> *Ibid.*

<sup>75</sup> Sejarah Tamiang, <https://acehtamiangkab.go.id/selayang-pandang/sejarah-aceh-tamiang.html>, diakses tanggal 30 Desember 2020.

dengan Kabupaten Aceh Timur dan Kabupaten Aceh Tenggara. Pada Tahun 2007, Aceh Tamiang mengalami pemekaran kecamatan sehingga wilayah administrasi menjadi 12 kecamatan dan 213 kampung.<sup>76</sup> Adapun kecamatan tersebut adalah sebagai berikut:<sup>77</sup>

1. Kecamatan Tamiang Hulu
2. Kecamatan Bandar Pusaka
3. Kecamatan Kejuruan Muda
4. Kecamatan Tenggulun
5. Kecamatan Rantau
6. Kecamatan Kota Kuala Simpang
7. Kecamatan Seruway
8. Kecamatan Bendahara
9. Kecamatan Banda Mulia
10. Kecamatan Karang Baru
11. Kecamatan Sekerak
12. Kecamatan Banyak Payed

Kota Kuala Simpang merupakan salahsatu kecamatan yang ada di kabupaten Aceh Tamiang. Luas Wilayah kecamatan Kota Kuala Simpang adalah 4.48 Km<sup>2</sup> terdiri dari 1 kemukiman, 5 desa, dan 21 dusun. Kecamatan Kota Kuala Simpang memiliki jumlah penduduk 20,972 jiwa dengan jumlah kepala keluarga 5,277 kepala keluarga.

---

<sup>76</sup> Demografi, <https://acehtamiangkab.go.id/selayang-pandang/demografi-daerah.html>, diakses tanggal 30 Desember 2020.

<sup>77</sup> Badan Pusat Statistik, *Kabupaten Aceh Tamiang Dalam Angka 2020*, hal. 2.

#### 4.1.1.2. UMKM

Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008 UMKM didefinisikan sebagai berikut:<sup>78</sup>

4. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
5. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
6. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Dalam UU No. 20 Tahun 2008 juga mengklasifikasikan UMKM berdasarkan aset dan omset tiap skala usaha tersebut. Adapun klasifikasinya sebagai berikut:<sup>79</sup>

---

<sup>78</sup> Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

<sup>79</sup> *Ibid.*

**Tabel 4.1**  
**Klasifikasi UMKM**

Skala Usaha	Kriteria	
	Kekayaan Bersih/ Aset (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)	Hasil Penjualan/ Omset
Usaha Mikro	Maksimal Rp50.000.000	Maksimal Rp. 300.000.000
Usaha Kecil	> Rp50.000.000 – Rp500.000.000	> Rp300.000.000 – Rp2.500.000.000
Usaha Menengah	> Rp500.000.000 – Rp10.000.000.000	> Rp2.500.000.000 – Rp50.000.000.000

Sumber: UU No. 20 Tahun 2008

Berdasarkan Tabel diatas, usaha tersebut dapat dikatakan Usaha Mikro apabila memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah). Selanjutnya dikatakan Usaha Kecil apabila memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah). Selanjutnya dikatakan Usaha Menengah apabila memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah).

Dalam hal ini, Badan Pusat Statistik Aceh Tamiang mempublikasikan data UMKM berdasarkan kecamatan pada Tahun 2019 sebagai berikut:<sup>80</sup>

**Tabel 4.2**  
**Jumlah UMKM di Kabupaten Aceh Tamiang Menurut Kecamatan**

<b>Kecamatan</b>	<b>Jumlah/Total</b>
Tamiang Hulu	106
Bandar Pusaka	54
Kejuruhan Muda	191
Tenggulun	194
Rantau	567
Kota Kualasimpang	773
Seruway	214
Bendahara	248
Banda Mulia	106
Karang Baru	367
Sekerak	46
Manyak Payed	735
<b>Jumlah</b>	<b>3,301</b>

Sumber: Badan Pusat Statistik, 2020

#### 4.1.2. Deskripsi Data Penelitian

Deskripsi data penelitian ini adalah karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, penjualan, jenis usaha, lama usaha, dan jumlah karyawan. Adapun deskripsi data penelitian sebagai berikut:

**Tabel 4.3**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

<b>No.</b>	<b>Jenis Kelamin</b>	<b>Jumlah Responden</b>	<b>Persentase</b>
1.	Laki-Laki	39 Responden	78%
2.	Perempuan	11 Responden	22%
<b>TOTAL</b>		<b>50 Responden</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data primer diolah, 2020

Pada tabel diatas menyatakan bahwa karakteristik responden berjenis kelamin laki-laki sebanyak 39 responden sebesar 78%, sedangkan responden

<sup>80</sup> Badan Pusat Statistik, *Aceh Tamiang Dalam Angka 2020*, hal. 362.

berjenis kelamin perempuan sebanyak 11 responden sebesar 22%. Jadi, mayoritas responden berdasarkan jenis kelamin adalah laki-laki yaitu sebanyak 39 responden sebesar 78%.

**Tabel 4.4**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Penjualan**

No.	Penjualan/ hari	Kategori	Jumlah Responden	Persentase
1.	≤ Rp822.000	Mikro	8 Responden	16%
2.	> Rp822.000 – Rp6.850.000	Kecil	24 Responden	48%
3.	> Rp6.850.000 – Rp137.000.000	Menengah	18 Responden	36%
<b>TOTAL</b>			<b>50 Responden</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data primer diolah, 2020

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa responden yang berada di kategori Usaha Mikro yang memiliki penjualan ≤ Rp822.000/hari atau ≤ Rp300.000.000/tahun adalah sebanyak 8 responden sebesar 18%, responden yang berada di kategori Usaha Kecil yang memiliki penjualan > Rp822.000 – Rp6.850.000/hari atau > Rp300.000.000 – Rp2.500.000.000/tahun adalah sebanyak 24 responden sebesar 48%, dan responden yang berada di kategori Usaha Menengah yang memiliki penjualan > Rp6.850.000 – Rp137.000.000/hari atau > Rp2.500.000.000 – Rp50.000.000.000/tahun adalah sebanyak 18 responden sebesar 36%. Jadi, mayoritas responden berdasarkan penjualan adalah responden yang berada di kategori Usaha Kecil yaitu sebanyak 24 responden sebesar 48%.

**Tabel 4.5**  
**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Usaha**

No.	Jenis Usaha	Jumlah Responden	Persentase
1.	Perdagangan	40 Responden	80%
2.	Industri	10 Responden	20%
<b>TOTAL</b>		<b>50 Responden</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data primer diolah, 2020

Berdasarkan tabel diatas menunjukka bahwa karakteristik responden berdasarkan jenis usaha yang tergolong dalam usaha perdagangan adalah sebanyak 40 responden sebesar 80%, sedangkan jenis usaha yang tergolong usaha industri adalah sebanyak 10 responden sebesar 20%. Jadi, mayoitas responden berdasarkan karkateristik jenis usaha adalah jenis usaha yang tergolong dalam usaha perdagangan yaitu sebesar 40responden sebanyak 80%.

**Tabel 4.6**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha**

No.	Lama Usaha	Jumlah Responden	Persentase
1.	≤ 3 tahun	9 Responden	18%
2.	> 3 tahun	41 Responden	82%
<b>TOTAL</b>		<b>50 Responden</b>	<b>100%</b>

Sumber : Data primer diolah, 2020

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa jumlah responden yang memiliki sebuah usaha yang usahanya telah berdiri selama  $\leq 3$  tahun adalah sebanyak 9 responden sebesar 18%, sedangkan responden yang memiliki usaha yang usahanya telah berdiri selama  $>3$  tahun adalah sebanyak 41 responden sebesar 82%. Jadi, mayoritas karakteristik responden berdasarkan lama usaha adalah responden yang memiliki usaha yang telah berdiri selama  $>3$  tahun yaitu sebanyak 41 responden sebesar 82%.

**Tabel 4.7**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan**

No.	Jumlah Karyawan	Jumlah Responden	Persentase
1.	3 orang	42 Responden	84%
2.	4 orang	1 Responden	2%
3.	5 orang	7 Responden	14%

<b>TOTAL</b>	<b>50 Responden</b>	<b>100%</b>
--------------	---------------------	-------------

Sumber : Data primer diolah, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa responden yang memiliki 3 karyawan dalam menjalankan usahanya adalah sebanyak 42 responden sebesar 84%, responden yang memiliki 4 karyawan dalam menjalankan usahanya adalah sebanyak 1 responden sebesar 2%, dan responden yang memiliki 5 karyawan dalam menjalankan usahanya adalah sebanyak 7 responden sebesar 14%. Jadi, mayoritas responden berdasarkan jumlah karyawan adalah responden yang dalam menjalankan usahanya memiliki 3 karyawan yaitu sebanyak 42 responden sebesar 84%.

#### 4.1.3. Deskripsi Variabel Penelitian

Analisis statistik deskriptif jawaban responden tentang modal usaha, kualitas sumber daya manusia, strategi pemasaran, dan pengembangan usaha didasarkan pada jawaban responden atas pertanyaan-pertanyaan seperti yang terdapat dalam kuesioner yang disebarkan pada responden. Variabel jawaban responden dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.8**  
**Hasil Skor Kuesioner Regresi**

<b>Alternatif Jawaban</b>													
<b>Variabel</b>	<b>Pertanyaan</b>	<b>SS=5</b>		<b>S=4</b>		<b>RR=3</b>		<b>TS=2</b>		<b>STS=1</b>		<b>Total</b>	
		<b>F</b>	<b>%</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>f</b>	<b>%</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Modal Usaha (X <sub>1</sub> )	Item 1	38	76	8	16	2	4	2	4	-	-	50	100
	Item 2	32	64	13	26	5	10	-	-	-	-	50	100
	Item 3	26	52	17	34	7	14	-	-	-	-	50	100
	Item 4	5	10	16	32	2	4	3	6	-	-	50	100



	Item 5	9	18	22	44	1 8	3 6	1	2	-	-	50	10 0
Kualitas Sumber Daya Manusia (X <sub>2</sub> )	Item 1	40	80	6	12	2	4	2	4	-	-	50	10 0
	Item 2	24	48	20	40	6	1 2	-	-	-	-	50	10 0
	Item 3	33	66	12	24	5	1 0	-	-	-	-	50	10 0
Strategi Pemasaran (X <sub>3</sub> )	Item 1	31	62	14	28	5	1 0	-	-	-	-	50	10 0
	Item 2	42	84	5	10	3	6	-	-	-	-	50	10 0
	Item 3	9	18	28	56	1 3	2 6	-	-	-	-	50	10 0
	Item 4	33	66	12	24	5	1 0	-	-	-	-	50	10 0
Pengembangan Usaha (Y)	Item 1	27	54	17	34	6	1 2	-	-	-	-	50	10 0
	Item 2	34	68	12	24	4	8	-	-	-	-	50	10 0
	Item 3	9	18	28	56	1 3	2 6	-	-	-	-	50	10 0

Sumber: Data Primer yang diolah, 2020

#### 4.1.3.1. Modal Usaha (X<sub>1</sub>)

Tabel diatas menunjukkan untuk variabel modal usaha, item pernyataan 1: “Lebih baik mengembangkan UMKM dengan modal sendiri” diduga sebanyak 38 responden sebesar 76% menjawab sangat setuju, sebanyak 8 responden sebesar 16% menjawab setuju, sebanyak 2 responden sebesar 4% menjawab ragu-ragu, dan sebanyak 2 responden sebesar 4% menjawab tidak setuju. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pertanyaan 1 adalah sangat setuju.

Item pernyataan 2: “UMKM akan lebih berkembang jika menggunakan modal pinjaman” diduga sebanyak 32 responden sebesar 64% menjawab sangat setuju, sebanyak 13 responden sebesar 26% menjawab setuju, dan sebanyak 5

responden sebesar 10% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 2 adalah sangat setuju.

Item pernyataan 3: “Selain modal awal yang sudah dipersiapkan untuk mengembangkan UMKM, pemanfaatan dari modal tambahan seperti pinjaman dari Bank juga tetap diperlukan” diduga sebanyak 26 responden sebesar 52% menjawab sangat setuju, sebanyak 17 responden sebesar 34% menjawab setuju, dan sebanyak 7 responden sebesar 14% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 3 adalah sangat setuju.

Item pernyataan 4: “Sulitnya persyaratan yang ditetapkan oleh Bank dalam mengajukan pinjaman merupakan hambatan dalam memperoleh modal usaha” diduga sebanyak 5 responden sebesar 10% menjawab sangat setuju, sebanyak 16 responden sebesar 32% menjawab setuju, sebanyak 26 responden sebesar 52% menjawab ragu-ragu, dan sebanyak 3 responden sebesar 6% menjawab tidak setuju. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 4 adalah ragu-ragu. Hal ini dikarenakan sebagian besar dari responden belum pernah mengajukan pembiayaan di lembaga keuangan bank, oleh karena itu mereka ragu akan sulitnya persyaratan yang ditetapkan oleh bank dalam mengajukan pinjaman.

Item pernyataan 5: “Setelah menambahkan modal diharapkan UMKM semakin berkembang” diduga sebanyak 9 responden sebesar 18% menjawab sangat setuju, sebanyak 22 responden sebesar 44% menjawab setuju, sebanyak 18 responden sebesar 36% menjawab ragu-ragu, dan sebanyak 1 responden sebesar 2% menjawab tidak setuju. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 5 adalah setuju

#### **4.1.3.2. Kualitas Sumber Daya Manusia (X<sub>2</sub>)**

Untuk variabel kualitas sumber daya manusia, item pernyataan 1: “Kondisi tubuh yang sehat dan bugar mempengaruhi kualitas sumber daya manusia” diduga sebanyak 40 responden sebesar 80% menjawab sangat setuju, sebanyak 6 responden sebesar 12% menjawab setuju, sebanyak 2 responden sebesar 4% menjawab ragu-ragu, dan sebanyak 1 responden sebesar 2% menjawab tidak setuju. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 1 adalah sangat setuju.

Item pernyataan 2: “Kemampuan pengetahuan yang baik dan memiliki kecerdasan dalam berfikir mempengaruhi kualitas sumber daya manusia” diduga sebanyak 24 responden sebesar 48% menjawab sangat setuju, sebanyak 20 responden sebesar 40% menjawab setuju, dan sebanyak 6 responden sebesar 12% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 2 adalah sangat setuju.

Item pernyataan 3: “Kecerdasan jiwa yang mampu menerapkan hal-hal yang baik dan positif mempengaruhi kualitas sumber daya manusia” diduga sebanyak 33 responden sebesar 66% menjawab sangat setuju, sebanyak 12 responden sebesar 24% menjawab setuju, dan sebanyak 5 responden sebesar 10% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 3 adalah sangat setuju.

#### **4.1.3.3. Strategi Pemasaran (X<sub>3</sub>)**

Untuk variabel strategi pemasaran, item pernyataan 1: “Produk yang berkualitas baik merupakan salah satu dari strategi pemasaran” diduga sebanyak

31 responden sebesar 62% menjawab sangat setuju, sebanyak 14 responden sebesar 28% menjawab setuju, dan sebanyak 5 responden sebesar 10% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 1 adalah sangat setuju.

Item pernyataan 2: “Harga yang terjangkau dan sesuai dengan kualitas produk sangat menarik minat konsumen sehingga UMKM dapat lebih berkembang” diduga sebanyak 42 responden sebesar 84% menjawab sangat setuju, sebanyak 5 responden sebesar 10% menjawab setuju, dan sebanyak 3 responden sebesar 6% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 2 adalah sangat setuju.

Item pernyataan 3: “Strategi pemasaran dalam memperkenalkan produk yang dijual ialah dengan melakukan promosi yaitu menawarkan, mengajak dan membujuk orang lain untuk menggunakan atau membeli produk yang ditawarkan” diduga sebanyak 9 responden sebesar 18% menjawab sangat setuju, sebanyak 28 responden sebesar 56% menjawab setuju, dan sebanyak 13 responden sebesar 26% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 3 adalah setuju.

Item pernyataan 4: “Tempat yang strategis merupakan hal penting dalam memulai atau mengembangkan UMKM, karena tempat akan mempengaruhi perkembangan usaha” diduga sebanyak 33 responden sebesar 66% menjawab sangat setuju, sebanyak 12 responden sebesar 24% menjawab setuju, dan sebanyak 5 responden sebesar 10% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 4 adalah sangat setuju.

#### **4.1.3.4. Pengembangan Usaha (Y)**

Untuk variabel pengembangan usaha, item pernyataan 1: “Mendesain tempat usaha merupakan salah satu faktor penting dalam mengembangkan usaha” diduga sebanyak 27 responden sebanyak 54% menjawab sangat setuju, sebanyak 17 responden sebesar 34% menjawab setuju, dan sebanyak 6 responden sebesar 12% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 1 adalah sangat setuju.

Item pernyataan 2: “Selalu mencari tahu dan memanfaatkan peluang usaha yang saat ini sedang digemari dan banyak dibutuhkan merupakan hal yang dapat mengembangkan usaha” diduga sebanyak 34 responden sebesar 68% menjawab sangat setuju, sebanyak 12 responden sebesar 24% menjawab setuju, dan sebanyak 4 responden sebesar 8% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab item pernyataan 2 adalah sangat setuju.

Item pernyataan 3: “Sering mengikuti pelatihan wirausaha dapat menambah ilmu dalam mengembangkan UMKM” diduga sebanyak 9 responden sebesar 18% menjawab sangat setuju, sebanyak 28 responden sebesar 56% menjawab setuju, dan sebanyak 13 responden sebesar 26% menjawab ragu-ragu. Jadi, mayoritas responden dalam menjawab pernyataan 3 adalah setuju.

#### **4.1.4. Uji Instrumen Penelitian**

##### **4.1.4.1. Uji Validitas**

Uji validitas dilakukan dengan menggunakan bantuan aplikasi SPSS Versi 17. Uji ini digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya tiap butir pernyataan atau pertanyaan yang diajukan kepada responden. Cara yang digunakan dalam

penelitian ini adalah dengan menggunakan *Korelasi Item-Total*, yakni mengkorelasi skor-skor suatu item angket dengan totalnya. Dari hasil uji validitas, diperoleh tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.9**  
**Hasil Uji Validitas Instrumen Modal Usaha**

<b>Item Pernyataan</b>	<b><i>r</i><sub>hitung</sub></b>	<b><i>r</i><sub>tabel</sub></b>	<b>Keterangan</b>
Item 1	0.654	0.279	Valid
Item 2	0.494	0.279	Valid
Item 3	0.360	0.279	Valid
Item 4	0.410	0.279	Valid
Item 5	0.686	0.279	Valid

Sumber: Data yang di olah dari SPSS 17, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai  $r_{hitung}$  item 1 adalah 0.654,  $r_{hitung}$  item 2 adalah 0.494,  $r_{hitung}$  item 3 adalah 0.360,  $r_{hitung}$  item 4 adalah 0.410, dan  $r_{hitung}$  item 5 adalah 0.686, sehingga masing-masing item memiliki  $r_{hitung} > r_{tabel}$  (0.279). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan pada variabel modal usaha adalah valid dan dapat digunakan dalam penelitian.

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji Validitas Instrumen Kualitas Sumber Daya Manusia**

<b>Item Pernyataan</b>	<b><i>r</i><sub>hitung</sub></b>	<b><i>r</i><sub>tabel</sub></b>	<b>Keterangan</b>
Item 1	0.693	0.279	Valid
Item 2	0.817	0.279	Valid
Item 3	0.797	0.279	Valid

Sumber: Data yang di olah dari SPSS 17, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai  $r_{hitung}$  untuk item 1 pada variabel sumber daya manusia dalah 0.693, untuk item pernyataan 2 adalah 0.817, dan untuk item pernyataan 3 adalah 0.797, sehingga masing-masing item pernyataan memiliki nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  (0.279). Dengan demikian dapat

disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan pada variabel kualitas sumber daya manusia adalah valid dan dapat digunakan dalam penelitian.

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji Validitas Instrumen Strategi Pemasaran**

<b>Item Pernyataan</b>	<b><i>r</i><sub>hitung</sub></b>	<b><i>r</i><sub>tabel</sub></b>	<b>Keterangan</b>
Item 1	0.479	0.279	Valid
Item 2	0.369	0.279	Valid
Item 3	0.482	0.279	Valid
Item 4	0.638	0.279	Valid

Sumber: Data yang di olah dari SPSS 17, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai  $r_{hitung}$  untuk item pernyataan 1 pada variabel strategi pemasaran adalah 0.479,  $r_{hitung}$  item pernyataan 2 adalah 0.369,  $r_{hitung}$  item pernyataan 3 adalah 0.482, dan  $r_{hitung}$  item pernyataan 4 adalah 0.638, sehingga masing-masing item pernyataan memiliki nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  (0.279). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa seluruh item pernyataan pada variabel strategi pemasaran adalah valid dan dapat digunakan dalam penelitian.

**Tabel 4.12**  
**Hasil Uji Validitas Instrumen Pengembangan Usaha**

<b>Item Pernyataan</b>	<b><i>r</i><sub>hitung</sub></b>	<b><i>r</i><sub>tabel</sub></b>	<b>Keterangan</b>
Item 1	0.749	0.279	Valid
Item 2	0.717	0.279	Valid
Item 3	0.717	0.279	Valid

Sumber: Data yang di olah dari SPSS 17, 2020

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai  $r_{hitung}$  untuk item pernyataan 1 pada variabel pengembangan usaha adalah 0.749,  $r_{hitung}$  item pernyataan 2 adalah 0.717, dan  $r_{hitung}$  item pernyataan 3 adalah 0.717, sehingga masing-masing nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  (0.279). Dengan demikian dapat disimpulkan

bahwa seluruh item pernyataan pada variabel pengembangan usaha adalah valid dan dapat digunakan dalam penelitian.

#### 4.1.4.2. Uji Reliabilitas

Uji ini dilihat dengan cara membandingkan antara nilai koefisien reliabilitas dengan standar alpha (*Cronbach's Alpha* > 0.60). Dari hasil uji reliabilitas, diperoleh tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.13**

#### **Hasil Uji Reliabilitas**

<b>Variabel</b>	<b>Cronbach's Alpha</b>	<b>Standar Alpha</b>	<b>Keterangan</b>
Modal Usaha ( $X_1$ )	0.601	0.60	Reliabel
Kualitas SDM ( $X_2$ )	0.845	0.60	Reliabel
Strategi Pemasaran ( $X_3$ )	0.752	0.60	Reliabel
Pengembangan Usaha (Y)	0.848	0.60	Reliabel

Sumber: Data yang di olah dari SPSS 17, 2020

Tabel diatas menunjukkan bahwa nilai *Cronbach's Alpha* pada variabel modal usaha adalah 0.601, pada variabel kualitas sumber daya manusia adalah 0.845, pada variabel strategi pemasaran adalah 0.752, dan pada variabel pengembangan usaha adalah 0.848. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh variabel dalam penelitian ini memiliki nilai *Cronbach's Alpha* > standar alpha (0.60), sehingga dapat disimpulkan bahwa seluruh instrumen variabel modal usaha, kualitas sumber daya manusia, strategi pemasaran, dan pengembangan usaha dinyatakan reliabel atau terpercaya.

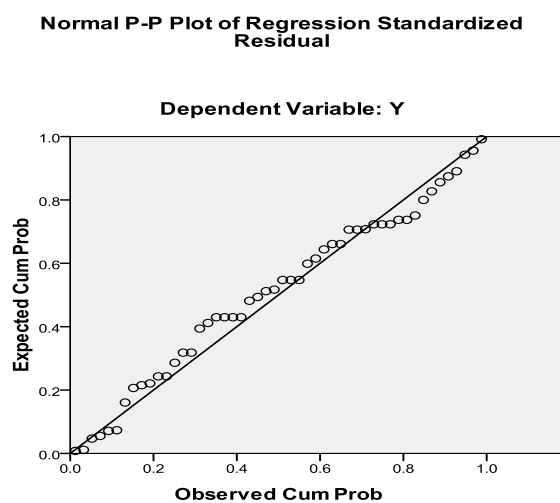
#### 4.1.5. Uji Asumsi Klasik



#### 4.1.5.1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui normal atau tidaknya distribusi faktor gangguan (*residual*). Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya.

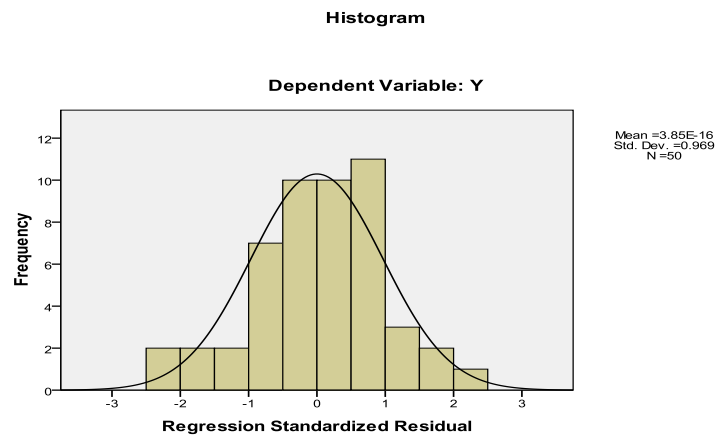
**Gambar 4.1**  
**Grafik Normal P-P Plot**



Sumber: Data yang di olah dari SPSS 17, 2020

Pada gambar diatas, Grafik Normal P-P Plot menunjukkan bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi memenuhi asumsi normalitas.

**Gambar 4.2**  
**Grafik Histogram**



Sumber: Data yang di olah dari SPSS 17, 2020

Berdasarkan gambar diatas terlihat bahwa grafik histogram memberikan pola yang seimbang. Sehingga dengan melihat grafik tersebut dapat menyatakan bahwa model regresi sesuai dengan asumsi normalitas dan layak digunakan.

#### 4.1.5.2. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang kuat antar variabel independen. Uji ini dilakukan dengan cara melihat nilai faktor inflasi varian (*Variance Inflation Factor/VIF*) dan nilai *tolerance*. Multikolinearitas terjadi jika nilai *tolerance* < 0.10 atau sama dengan  $VIF > 10$ .<sup>81</sup>

**Tabel 4.14**

**Hasil Uji Multikolinearitas**

<b>Variabel Independen</b>	<b>Tolerance</b>	<b>VIF</b>
Modal Usaha ( $X_1$ )	0.322	3.108
Kualita SDM ( $X_2$ )	0.328	3.052
Strategi Pemasaran ( $X_3$ )	0.512	1.954

Sumber: Data yang di olah dari SPSS 17, 2020

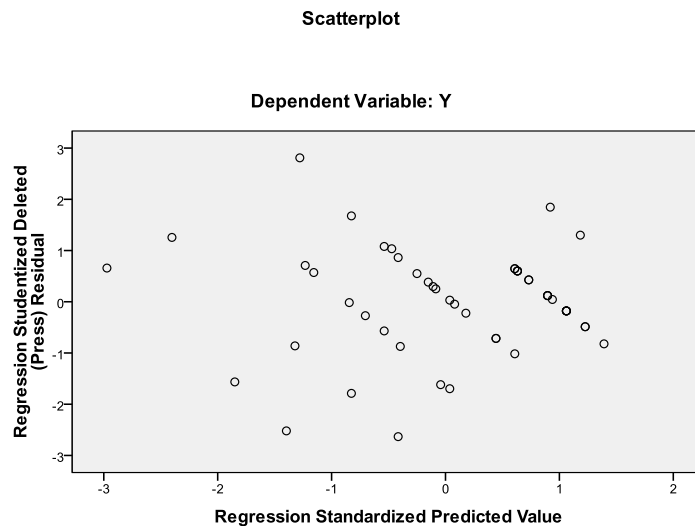
<sup>81</sup> Imam Ghozali, *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*, (Semarang, Badan Penerbit UNDIP, 2005), hlm 95.

Pada tabel diatas menunjukkan bahwa nilai *tolerance* variabel modal usaha adalah 0.322, nilai *tolerance* variabel kualitas sumber daya manusia adalah 0.328, nilai *tolerance* variabel strategi pemasaran adalah 0.512 yang masing-masing variabel memiliki nilai *tolerance* lebih dari 0.10. Sementara itu, nilai VIF variabel modal usaha adalah 3.108, nilai VIF variabel kualitas sumber daya manusia adalah 3.052, dan nilai VIF variabel strategi pemasaran adalah 1.954 yang masing-masing variabel memiliki nilai VIF lebih kecil dari 10. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengandung multikolinearitas dan dinyatakan lulus uji multikolinearitas.

#### **4.1.5.3. Uji Heterokedastisitas**

Uji heterokedastisitas digunakan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual dari suatu pengamatan yang lain. Untuk mendeteksi ada atau tidak terjadinya heterokedastisitas dapat dilihat pada grafik scatterplot. Heteroskedastisitas terjadi jika pada scatterplot titik-titiknya mempunyai pola yang teratur baik menyempit, melebar maupun bergelombang-lombang.

**Gambar 4.3**  
**Hasil Uji Heterokedastisitas**



Sumber: data yang di olah dari SPSS 17, 2020

Dapat dilihat pada gambar diatas bahwa titik-titik yang menyebar pada Grafik Scatterplot tidak membentuk suatu pola tertentu yang teratur. Artinya, pada model regresi tidak terjadi heterokedastisitas, sehingga model regresi layak digunakan untuk menganalisis pengaruh modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran terhadap pengembangan usaha.

#### **4.1.5.4. Uji Linearitas**

Uji linearitas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan secara linear antara variabel dependen terhadap setiap variabel independen yang akan diuji. Aturan untuk keputusan linearitas dapat dengan membandingkan nilai signifikan dari *deviation from linearity* yang dihasilkan dari uji linearitas

(menggunakan bantuan SPSS) dengan nilai *alpha* yang digunakan. Jika nilai signifikan dari *deviation from linearity* > *alpha* (0.05) maka nilai tersebut linear.<sup>82</sup>

**Tabel 4.15**  
**Hasil Uji Linearitas**

<b>Variabel Terhadap Y</b>	<b><i>Deviation From Linearity</i></b>	<b>Standar Alpha</b>	<b>Keterangan</b>
Modal Usaha (X <sub>1</sub> )	0.231	0.05	Linear
Kualitas SDM (X <sub>2</sub> )	0.196	0.05	Linear
Strategi Pemasaran (X <sub>3</sub> )	0.204	0.05	Linear

Sumber: Data yang di olah dari SPSS 17, 2020

Berdasarkan tabel diatas, nilai signifikansi *deviation from linearity* dari hubungan variabel modal usaha terhadap pengembangan usaha adalah sebesar 0.231, variabel kualitas sumber daya manusia terhadap pengembangan usaha adalah sebesar 0.196, dan variabel strategi pemasaran terhadap pengembangan usaha adalah sebesar 0.204, yang berarti nilai *deviation from linearity* masing-masing variabel lebih besar dari nilai *alpha* (0.05). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa hubungan masing-masing ketiga variabel independen tersebut dengan variabel dependen adalah linear.

#### 4.1.5.5. Uji Autokorelasi

Pemeriksaan autokorelasi menggunakan metode Durbin-Watson, dimana jika nilai DW diantara -2 sampai 2, maka asumsi tidak terjadi autokorelasi.

**Tabel 4.16**  
**Hasil Uji Autokorelasi**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

---

<sup>82</sup> R. Gunawan Sudarmanto, *Analisis Regresi Linear Berganda Dengan SPSS*, Bandung: Graha Ilmu, 2004), hlm. 80.9

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.880 <sup>a</sup>	.774	.759	.61486	1.995

a. Predictors: (Constant), X3, X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data yang diolah dari SPSS 17, 2020

Dari hasil Tabel 4.16 diperoleh nilai DW sebesar 1.995, karena nilai ini berada diantara -2 dan 2, maka asumsi tidak terjadinya autokorelasi.

#### **4.1.6. Analisis Regresi**

##### **4.1.6.1. Analisis Regresi Linear Berganda**

Analisis ini untuk mengetahui arah hubungan variabel independen (modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran) dan variabel dependen (pengembangan usaha) berhubungan positif atau negatif untuk memprediksi nilai suatu variabel dependen apabila nilai variabel independen mengalami kenaikan atau penurunan.

**Tabel 4.17**  
**Hasil Analisis Regresi Linear Berganda**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.489	1.066		.459	.648
	X1	.182	.074	.305	2.467	.017
	X2	.291	.101	.354	2.891	.006
	X3	.159	.049	.319	3.258	.002

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data yang diolah dari SPSS 17, 2020

Berdasarkan tabel diatas, diperoleh persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = 0.489 + 0.182(X_1) + 0.291(X_2) + 0.159(X_3)$$

Persamaan tersebut bermakna jika variabel modal usaha ditingkatkan 1 kali, maka pengembangan usaha akan meningkat sebesar 0.182. Jika variabel kualitas sumber daya manusia ditingkatkan 1 kali, maka pengembangan umkm akan meningkat sebesar 0.291. Dan jika variabel strategi pemasaran ditingkatkan sebanyak 1 kali, maka pengembangan usaha akan meningkat sebanyak 0.159. Namun jika masing-masing variabel modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran tidak ditingkatkan atau bernilai 0 (nol), maka pengembangan usaha tetap akan meningkat sebanyak 0.489.

#### **4.1.6.2. Uji Koefisien Determinasi**

Uji koefisien determinasi ( $R^2$ ) bertujuan untuk melihat bagaimana variasi nilai variabel terikat. dipengaruhi oleh variasi nilai variabel bebas. Koefisien determinasi dilihat menggunakan *Adjusted R Square* pada tabel Model Summary.

**Tabel 4.18**  
**Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.880 <sup>a</sup>	.774	.759	.61486	1.995

a. Predictors: (Constant), X3, X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data yang di olah pada SPSS 17, 2020

Data diatas menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R Square* sebesar 0.759, hal ini berarti bahwa variasi nilai pengembangan usaha dipengaruhi oleh peran dari variasi nilai modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran adalah sebesar 75.9%, sementara 24.1% sisanya adalah kontribusi variabel lain yang tidak termasuk di dalam model regresi ini.

#### **4.1.6.3. Uji Hipotesis**

##### **4.1.6.3.1. Uji Signifikansi Parsial (Uji T)**

Uji T dilakukan bertujuan untuk menganalisis sebuah variabel bebas dengan sebuah variabel terikat secara individual, maka nilai yang digunakan untuk menguji hipotesisnya adalah “nilai  $t$ ”, maka dapat dilihat nilai probabilitasnya. Syarat pengambilan keputusannya adalah apabila nilai probabilitas  $\leq$  taraf signifikan sebesar 0.05 (Sig.  $\leq$  0.05) atau  $t_{hitung} > t_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak.<sup>83</sup>

---

<sup>83</sup> Mudjarad Kuncoro, *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*, (Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2009), hlm. 238



**Tabel 4.19**

**Hasil Uji T**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	
	B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	.489	1.066		.459	.648
	X1	.182	.074	.305	2.467	.017
	X2	.291	.101	.354	2.891	.006
	X3	.159	.049	.319	3.258	.002

a. Dependent Variable: Y

Sumber: Data di olah pada SPSS 17, 2020

Berdasarkan Tabel 4.19 diatas dapat disimpulkan bahwa:

- a. Pengaruh modal usaha terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

Ha<sub>1</sub>: Modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

Dari hasil pengujian secara parsial bahwa modal usaha memperoleh nilai t sig sebesar  $0.017 < 0.05$  (standar alpha) dan nilai  $t_{hitung} (2.467) > t_{tabel} (2.011)$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak, berarti modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

- b. Pengaruh kualitas sumber daya manusia terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

Ha<sub>2</sub>: Kualitas sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

Dari hasil pengujian secara parsial bahwa kualitas sumber daya manusia memperoleh nilai  $t$  sig sebesar  $0.006 < 0.05$  (standar alpha) dan nilai  $t_{hitung}$  ( $2.891$ )  $> t_{tabel}$  ( $2.011$ ), sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak, berarti kualitas sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

$H_{a3}$ : Strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

Dari hasil pengujian secara parsial bahwa strategi pemasaran memperoleh nilai  $t$  sig sebesar  $0.002 < 0.05$  (standar alpha) dan nilai  $t_{hitung}$  ( $3.258$ )  $> t_{tabel}$  ( $2.011$ ), sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak, berarti strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

#### **4.1.6.3.2. Uji Signifikansi Simultan (Uji F)**

Uji F bertujuan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas (modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran) dalam model regresi mempunyai pengaruh bersama-sama terhadap variabel terikat (pengembangan usaha). Syarat pengambilan keputusannya adalah apabila nilai  $Sig. \leq 0.05$  atau nilai  $f_{hitung} > f_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak, dan apabila  $Sig. > 0.05$  atau nilai  $f_{hitung} < f_{tabel}$  maka  $H_0$  diterima.<sup>84</sup>

---

<sup>84</sup> *Ibid*, hal. 175.

**Tabel 4.20**

**Hasil Uji F**

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	59.430	3	19.810	52.401	.000 <sup>a</sup>
	Residual	17.390	46	.378		
	Total	76.820	49			

a. Predictors: (Constant), X3, X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Sumber: Data di olah pada SPSS 17, 2020

Hasil Uji F pada tabel diatas diperoleh nilai f sig sebesar  $0.000 < 0.05$  dan  $f_{hitung} (52.401) > f_{tabel} (2.81)$  sehingga dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak, yang berarti ada pengaruh secara simultan pada modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

## **4.2. Pembahasan**

### **1. Pengaruh Modal Usaha Terhadap Pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang**

Pernyataan hipotesis pertama yang menyatakan bahwa variabel modal usaha berpengaruh terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Besaran pengaruh langsung modal usaha terhadap pengembangan usaha adalah sebesar 0.182. Nilai signifikan untuk modal usaha sebesar  $0.017 < \alpha 0.05$  dan nilai  $t_{hitung} (2.467) > t_{tabel} (2.011)$ , hasil penelitian menunjukkan  $H_{a1}$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Dengan demikian, semakin tinggi

modal usaha maka semakin tinggi potensi dalam pengembangan UMKM nya. Begitupun sebaliknya, semakin rendah modal usaha maka semakin rendah potensi dalam pengembangan UMKM nya.

Hal ini sejalan dengan penelitian milik Purwanti yang menyatakan bahwa modal usaha berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha.<sup>85</sup> Penelitian Putri juga menyatakan hal serupa bahwa Modal usaha berpengaruh terhadap pengembangan usaha. Menurutnya apabila modal usaha semakin baik, maka pengembangan usaha juga akan baik.<sup>86</sup> Hal yang sama juga dinyatakan Khoiruddin dan Aslichah dalam penelitiannya yaitu permodalan memiliki kontribusi yang signifikan terhadap perkembangan UMKM di Kabupaten Jombang.<sup>87</sup> Safitri juga menyatakan dalam penelitiannya bahwa modal usaha berpengaruh terhadap perkembangan usaha mikro dan kecil.<sup>88</sup>

## **2. Pengaruh Kualitas Sumber Daya Manusia Terhadap Pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang**

Pernyataan hipotesis kedua yang menyatakan bahwa variabel kualitas sumber daya manusia berpengaruh terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Besaran pengaruh langsung kualitas sumber daya manusia adalah sebesar 0.291. Nilai signifikan

---

<sup>85</sup> Endang Purwanti, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengan (UMKM) di Desa Dayakan dan Kalilondo di Salatiga*, (Jurnal, Among Makarti, Vol. 5 No. 9, Juli 2012), hal. 13-28

<sup>86</sup> Kartika Putri, *Pengaruh Antara Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha*, (Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis, Vol. 3 No. 4, Agustus 2014), hal. 313-322.

<sup>87</sup> Khoiruddin dan Aslichah, *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengan (UMKM) di Kabupaten Jombang*, (Jurnal Trisula LP2M Undar Vol. 1, Agustus 2017), hal 456-466.

<sup>88</sup> Hanafiyah Safitri, *Pengaruh Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara*, (Jurnal Economic Education Analysis Vol. 7 No. 2, 2018), hal. 792-800.

untuk kualitas sumber daya manusia sebesar  $0.006 < \alpha 0.05$  dan nilai  $t_{hitung}$  (2.891)  $> t_{tabel}$  (2.011), hasil penelitian menunjukkan  $H_{a2}$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa kualitas sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Dengan demikian, semakin tinggi kualitas sumber daya manusia maka semakin tinggi potensi dalam pengembangan UMKM nya. Begitupun sebaliknya, semakin rendah kualitas sumber daya manusia, maka semakin rendah potensi dalam pengembangan UMKM nya.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan Dewi yang menyatakan sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha pada pedagang sembako dan snack di daerahnya.<sup>89</sup> Hasil yang sama juga diperoleh dari penelitian milik Nabella dan Winarso yang menyatakan bahwa kualitas sumber daya manusia berpengaruh terhadap perkembangan UMKM.<sup>90</sup> Namun penelitian ini bertentangan dengan penelitian milik Cahyanti dan Anjaningrum, ia menyatakan bahwa kualitas sumber daya manusia tidak berpengaruh terhadap perkembangan usaha kecil. Hasil dalam penelitiannya faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM adalah faktor kemitraan, dikarenakan langkah kerjasama dalam bentuk kemitraan merupakan salahsatu strategi jitu untuk mengembangkan

---

<sup>89</sup> Reni Shinta Dewi, *Pengaruh Modal Psikologis Entrepreneur, Manajemen Sumber Daya Manusia, Inovasi, Karakteristik Entrepreneur, Dan Karakteristik Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Pada Pedagang Sembako Dan Snack Di Pasar Peterongan*, (Skripsi, Universitas Diponegoro, 2014)

<sup>90</sup> Nabella dan Beni Suhendra Winarso, *Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Sumber Daya Manusia, Jaringan Usaha, dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan UMKM Batik*, (Skripsi, Universitas Ahmad Dahlan, 2019).

usaha kecil. Jika sitem kemitraan tinggi, maka akan mendukung faktor-faktor lainnya, sehingga perkembangan usaha dapat meningkat dengan pesat.<sup>91</sup>

### **3. Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang**

Pernyataan hipotesis ketiga yang menyatakan bahwa variabel strategi pemasaran berpengaruh terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Besaran pengaruh langsung strategi pemasaran terhadap pengembangan usaha adalah sebesar 0.159. Nilai signifikan untuk strategi pemasaran sebesar  $0.002 < \alpha 0.05$  dan nilai  $t_{hitung} (3.258) > t_{tabel} (2.011)$ , hasil penelitian menunjukkan  $H_{a3}$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Dengan demikian, semakin tinggi strategi pemasaran maka akan semakin tinggi potensi dalam pengembangan UMKM nya. Begitupun sebaliknya, semakin rendah strategi pemasaran maka akan semakin rendah potensi dalam pengembangan UMKM nya.

Hal ini sejalan dengan penelitian milik Pamungkas yang menyatakan bahwa promosi atau strategi pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap pemberdayaan UMKM.<sup>92</sup> Hal serupa juga dinyatakan oleh Ningrum dalam penelitiannya bahwa strategi pemasaran berpengaruh positif signifikan

---

<sup>91</sup> Mega Mirasaputri Cahyanti dan Widiya Dewi Anjaningrum, *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang*, Jurnal, Jibeka Vol. 11 No 2, Februari 2017), hal. 73-79.

<sup>92</sup> Pradono Tri Pamungkas, *Pengaruh Modal, Kualitas SDM, Dan Promosi Terhadap Pemberdayaan UMKM Pada Pemilik Usaha Di Sekitar Pasar Babadan Unggara*, (Skripsi, Universitas Pandanaran Semarang, 2015).

terhadap pengembangan UMKM di Desa Bandungrejo Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk.<sup>93</sup> Namun penelitian ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Imsar, ia menyatakan bahwa strategi promosi atau strategi pemasaran kurang berpengaruh terhadap pengembangan usaha. Menurutnya strategi yang lebih berpengaruh dalam pengembangan usaha adalah strategi produk, harga, dan distribusi.<sup>94</sup>

#### **4. Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang**

Pernyataan hipotesis keempat yang menyatakan bahwa variabel modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran berpengaruh terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Nilai signifikan secara simultan ketiga variabel terhadap pengembangan usaha adalah sebesar  $0.000 < \alpha 0.05$  dan  $f_{hitung} (52.401) > f_{tabel} (2.81)$ , hasil penelitian menunjukkan  $H_0$  diterima. Sehingga dapat disimpulkan bahwa modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang.

Selain itu dari hasil perhitungan diperoleh nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0.759 yang menunjukkan bahwa kontribusi modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran menjelaskan variasi nilai variabel

---

<sup>93</sup> Vivi Diah Kusumaningrum, *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di Desa Bandungrejo Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk*, (Skripsi, Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015).

<sup>94</sup> Imsar, *Analisis Strategi Pengembangan Usaha UcoK Durian Medan*, (Jurnal Tansiq Vol. 1 No. 2, Januari-Juni 2018), hal. 45-66.

pengembangan usaha adalah sebesar 75.9%, sedangkan 24.1% lainnya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **5.1. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil perhitungan yang didapatkan besaran pengaruh langsung modal usaha terhadap pengembangan usaha sebesar 0.182 (positif) dan nilai signifikan  $0.017 < \alpha 0.05$  atau nilai  $t_{hitung} (2.467) > t_{tabel} (2.011)$ . Maka dapat dikatakan ada pengaruh antara modal usaha terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Bahwa hipotesis  $H_{a1}$  diterima, yang menyatakan “modal usaha berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang”.
2. Dari hasil perhitungan yang didapatkan besaran pengaruh langsung kualitas sumber daya manusia terhadap pengembangan usaha sebesar 0.291 (positif) dan nilai signifikan  $0.006 < \alpha 0.05$  dan nilai  $t_{hitung} (2.891) > t_{tabel} (2.011)$ . Maka dapat dikatakan ada pengaruh antara kualitas sumber daya manusia terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Bahwa hipotesis  $H_{a2}$  diterima, yang menyatakan “kualitas sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang”.
3. Dari hasil perhitungan yang didapatkan besaran pengaruh langsung strategi pemasaran terhadap pengembangan usaha sebesar 0.159 (positif) dan nilai

signifikan  $0.002 < \alpha 0.05$  dan nilai  $t_{hitung} (3.258) > t_{tabel} (2.011)$ . Maka dapat dikatakan ada pengaruh antara strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Bahwa hipotesis  $H_{a3}$  diterima, yang menyatakan “strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang”.

4. Dari hasil perhitungan didapatkan nilai signifikansi  $0.000 < \alpha 0.05$  dan  $f_{hitung} (52.401) > f_{tabel} (2.81)$ , sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara bersama-sama variabel modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang. Bahwa hipotesis  $H_{a4}$  diterima, yang menyatakan “modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang”. Sedangkan koefisien determinasi  $R^2$  atau kemampuan modal usaha, kualitas sumber daya manusia, dan strategi pemasaran dalam menjelaskan atau memprediksi variabel pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang sebesar 0.759 atau 75.9%. Hal ini berarti variabel-variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen sebesar 75.9%, sedangkan sisanya 24.9% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam penelitian ini.

## **5.2. Saran**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, maka peneliti mengemukakan saran-saran sebagai berikut:

1. Bagi peneliti selanjutnya, responden dalam penelitian ini hanya pemilik UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang, diharapkan pada penelitian selanjutnya untuk dapat menambah responden tidak hanya pemilik UMKM nya saja namun juga karyawan yang ada di UMKM tersebut. Dan juga disarankan agar menggunakan data yang lebih akurat dan mengembangkan variabel yang lebih kompleks untuk menganalisis faktor yang mempengaruhi pengembangan UMKM sehingga hasil yang didapat akan memperkuat penelitian yang ada.
2. Bagi responden atau auditor diharapkan mampu menambah modal usaha, menambah kualitas sumber daya manusia, dan juga memperkuat strategi pemasaran agar usaha yang dapat dijalankan dapat lebih berkembang.

## DAFTAR PUSTAKA

### 1. Buku

- Akmaltarigan, Azhari. et.al., *Pedoman Penulisan Proposal dan Skripsi Ekonomi Islam*. Medan: Wal Ashri Publishing, 2013.
- Alma, Buchari. *Kewirausahaan*. Bandung: CV Alfabeta, 2002.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian, suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Bawono, Anton. *Multivariate Analysis dengan SPSS*. Salatiga: STAIN. Salatiga Pess, 2006.
- Ghozali, Imam. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS 19*. Semarang: Badan Penerbit UNDIP, 2007.
- Andi. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2002.
- Juliandi, Azuar. Irfan, *Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk Ilmu-ilmu Bisnis*. Bandung: Cita Pustaka Media Perintis, 2013..
- Kasmir. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2007.
- Kuncoro, Mudjarad. *Metode Riset Untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama, 2009.
- Nasution, Mustafa Edwin. dkk. *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*. Jakarta: Prenada Media Grup, 2007.
- Santoso, Singgih. *Buku Latihan SPSS Statistika Parametrik*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2000.
- Soeratno. Arsyed, Lincolin. *Metode Penelitian Untuk Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2008.
- Subagiyo, Rahmat. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Alim's Publishing, 2017.
- Sudarmanto, R. Gunawan. *Analisis Regresi Linear Berganda Dengan SPSS*, Bandung: Graha Ilmu, 2004.
- Sudjana. *Metode Statistika*. Bandung: Tarsito, 2011.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2012.

- Sugiyono. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta, 2010.
- Suryana. *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat, 2003.
- Swatha, Basu. *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta, 2002.
- Teguh, Muhammad. *Ekonomi Industri*. Jakarta: Rajawali Pers, 2016.
- Umar, Husein. *Metodologi Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo, 2008.
- Winardi. *Entrepreneur & Entrepreneurship*. Jakarta: Kencana, 2008.
- Wiratma, Sujarweni V. Endrayanto, Poly. *Statistik Untuk Penelitian*. Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012.
- Wuryandari, Ganewati. *Indonesia dalam Kebijakan Luar Negeri dan Pertahanan Australia 1996-2001*. Jakarta: Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia, 2001.
- Yanto, Budhi. *Kualitas Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gema Insena Pres, 2013.
- Yusuf, Burhanuddin. *Manajemen Sumber Daya Manusia di Lembaga Keuangan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers, 2015.

## **2. Jurnal**

- Cahyanti, Mega Mirasaputri. Anjaningrum, Widiya Dewi. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Sektor Industri Pengolahan di Kota Malang*. Jurnal, Jibeka Vol. 11 No 2, Februari 2017.
- Firdaus, Afdillah. *Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Minat Konsumen Membeli Produk Perumahan*. JOM FISIP Vol. 4 No. 1, 2017.
- Imsar. *Analisis Strategi Pengembangan Usaha Ucok Durian Medan*. Jurnal Tansiq Vol. 1 No. 2, Januari-Juni 2018.
- Khoiruddin. Aslichah. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengan (UMKM) di Kabupaten Jombang*. Jurnal Trisula LP2M Undar Vol. 1, Agustus 2017.
- Purwanti, Endang. *Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengan*

- (UMKM) di Desa Dayakan dan Kalilondo di Salatiga. *Jurnal, Among Makarti*, Vol. 5 No. 9, Juli 2012.
- Putri, Kartika. *Pengaruh Antara Karakteristik Kewirausahaan, Modal Usaha dan Peran Business Development Service Terhadap Pengembangan Usaha*. *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, Vol. 3 No. 4, Agustus 2014.
- Safitri, Hanafiyah. *Pengaruh Modal Usaha dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro dan Kecil di Desa Kedungleper Kecamatan Bangsri Kabupaten Jepara*. *Jurnal Economic Education Analysis* Vol. 7 No. 2, 2018.
- Subroto, Setyowati. dkk. *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kabupaten Brebes*, *Jurnal Sosial Ekonomi*, Vol. 6 No.1, 2016.
- Suci, Yuli Rahmini. *Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia*. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos* Vol.6 No.1 Januari 2017.
- Syariifah, Azkiyyatus. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kemampuan Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)*. Laporan Studi Pustaka: Institut Pertanian Bogor, 2015.
- Wibowo, Dimas Hendika. dkk, *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM (Studi pada Batik Diajeng Solo)*. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, Vol. 29 No. 1, 2015.
- Zarkasyi, Muhammad Ridlo. *Entrepreneur Radikal: Catatan Inspiratif dan Solusi-Solusi Taktis Mengatasi Tahapan-Tahapan Kritis dalam Bisnis*. IAIN Purwokerto: 2017.

### **3. Skripsi**

- Ariatmoko, Yanuar Taufiq. *Analisis Hubungan UMKM, Modal, Pemasaran, dan SDM Studi Kasus BRI Unit Kutho Karanganyar*. Skripsi, Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Sebelas Maret, Surakarta, 2017.
- Dewi, Reni Shinta. *Pengaruh Modal Psikologis Entrepreneur, Manajemen Sumber Daya Manusia, Inovasi, Karakteristik Entrepreneur, Dan Karakteristik*

- Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Pada Pedagang Sembako Dan Snack Di Pasar Peterongan*. Skripsi, Universitas Diponegoro, 2014.
- Kusumaningrum, Vivi Diah. *Analisis Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, dan Strategi Pemasaran terhadap Pengembangan UMKM di Desa Bendungrejo Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk*, (Universitas Nusantara PGRI Kediri, 2015).
- Nabella. Winarso, Beni Suhendra. *Pengaruh Inovasi Produk, Kualitas Sumber Daya Manusia, Jaringan Usaha, dan Karakteristik Wirausaha Terhadap Perkembangan UMKM Batik*. Skripsi, Universitas Ahmad Dahlan, 2019.
- Pamungkas, Pradono Tri. *Pengaruh Modal, Kualitas SDM, Dan Promosi Terhadap Pemberdayaan UMKM Pada Pemilik Usaha Di Sekitar Pasar Babadan Unggara*. Skripsi, Universitas Pandanaran Semarang, 2015.
- Riyantinin, *Analisa Persepsi Nasabah dan Perkembangan UMKM Setelah Memperoleh Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus pada BPRS Binama Kota Semarang)*. Semarang: Universitas Negeri Semarang, 2015.

#### **4. Wawancara**

- Hasil wawancara dengan Bapak Hamdani, Salah satu pelaku UMKM di Kota Kualasimpang, Pada Tanggal 14 April 2020.
- Hasil wawancara dengan Bapak Jefri Ardiansyah, salah seorang pemilik UMKM di Kota Kuala Simpang, Pada Tanggal 15 April 2020.
- Hasil wawancara dengan Ibu Saidah, Salah seorang pelaku UMKM di Kota Kualasimpang.

#### **5. Publikasi dan Website**

- Badan Pusat Statistik Kota Kualasimpang Tahun 2019.
- Badan Pusat Statistik. *Kabupaten Aceh Tamiang Dalam Angka 2020*. Demografi, <https://acehtamiangkab.go.id/selayang-pandang/demografi-daerah.html>, diakses tanggal 30 Desember 2020.
- KBBI Daring, <https://kbbi.kemdikbud.go.id/entri/modal>, diunduh tanggal 27 Desember 2020.

Sejarah Tamiang, <https://acehtamiangkab.go.id/selayang-pandang/sejarah-aceh-tamiang.html>, diakses tanggal 30 Desember 2020.

Undang-Undang Republik Indonesia No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah.



## **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

**Lampiran 1 : Kuesioner**

**PENGARUH MODAL USAHA, KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA,  
DAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENGEMBANGAN UMKM  
DI KECAMATAN KOTA KUALA SIMPANG  
KABUPATEN ACEH TAMIANG**

Saya mohon kesediaan saudara/i untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan berikut ini dengan mengisi titik-titik dan memberi tanda *check list* (√) pada jawaban yang sesuai dengan keadaan anda sebenarnya.

Identitas Responden

Nama :

Jenis kelamin

Laki-laki

Perempuan

Penjualan

≤ 822.000 /hari

> 822.000 – 6.850.000 /hari

> 6.850.000 – 137.000.000 /hari

Jenis Usaha :

Lama Usaha

≤ 3 tahun

> 3 tahun

Jumlah Karyawan :  orang

## PETUNUJUK ANGGKET VARIABEL

Berilah tanda *check list* (✓) pada kolom yang tersedia sesuai yang saudara/i pilih berdasarkan keadaan anda sebenarnya, dengan alternatif jawaban sebagai berikut :

### Keterangan:

Sangat Setuju : SS  
Setuju : S  
Ragu-Ragu : R  
Tidak Setuju : TS  
Sangat Tidak Setuju : STS

### A. Modal Usaha (X<sub>1</sub>)

No	Keterangan	SS	S	R	TS	STS
1.	Lebih baik mengembangkan UMKM dengan modal sendiri					
2.	UMKM akan lebih berkembang jika menggunakan modal pinjaman					
3.	Selain modal awal yang sudah dipersiapkan untuk mengembangkan UMKM, pemanfaatan dari modal tambahan seperti pinjaman dari Bank juga tetap diperlukan					
4.	Sulitnya persyaratan yang ditetapkan oleh Bank dalam mengajukan pinjaman merupakan hambatan dalam memperoleh modal usaha					
5.	Setelah menambahkan modal diharapkan UMKM semakin berkembang.					

**B. Kualitas Sumber Daya Manusia (X<sub>2</sub>)**

No.	Keterangan	SS	S	R	TS	STS
1	Kondisi tubuh yang sehat dan bugar mempengaruhi kualitas sumber daya manusia					
2	Kemampuan pengetahuan yang baik dan memiliki kecerdasan dalam berfikir mempengaruhi kualitas sumber daya manusia					
3	Kecerdasan jiwa yang mampu menerapkan hal-hal yang baik dan positif mempengaruhi kualitas sumber daya manusia					

**C. Strategi Pemasaran (X<sub>3</sub>)**

No	Keterangan	SS	S	R	TS	STS
1.	Produk yang berkualitas baik merupakan salah satu dari strategi pemasaran					
2.	Harga yang terjangkau dan sesuai dengan kualitas produk sangat menarik minat konsumen sehingga UMKM dapat lebih berkembang					
3.	Strategi pemasaran dalam memperkenalkan produk yang dijual ialah dengan melakukan promosi yaitu menawarkan, mengajak dan membujuk orang lain untuk menggunakan atau membeli produk yang ditawarkan					
4.	Tempat yang strategis merupakan hal penting dalam memulai atau mengembangkan UMKM, karena tempat akan mempengaruhi perkembangan usaha					

**D. Pengembangan UMKM (Y)**

No	Keterangan	SS	S	R	TS	STS
1	Mendesain tempat usaha merupakan salah satu faktor penting dalam mengembangkan usaha					
2	Selalu mencari tahu dan memanfaatkan peluang usaha yang saat ini sedang digemari dan banyak dibutuhkan merupakan hal yang dapat mengembangkan usaha					
3	Sering mengikuti pelatihan wirausaha dapat menambah ilmu dalam mengembangkan UMKM					

## **Lampiran 2: Hasil Uji Validitas dan Uji Reliabilitas**

### 1. *Reliability and Validity Test of Modal Usaha (X<sub>1</sub>)*

		<b>Correlations</b>					
		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	X1
X1.1	Pearson Correlation	1	.080	.042	.216	.432**	.654**
	Sig. (2-tailed)		.579	.773	.132	.002	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X1.2	Pearson Correlation	.080	1	.639**	.238	.125	.494**
	Sig. (2-tailed)	.579		.000	.096	.387	.000
	N	50	50	50	50	50	50
X1.3	Pearson Correlation	.042	.639**	1	.190	-.052	.360*
	Sig. (2-tailed)	.773	.000		.186	.720	.010
	N	50	50	50	50	50	50
X1.4	Pearson Correlation	.216	.238	.190	1	.415**	.410**
	Sig. (2-tailed)	.132	.096	.186		.003	.003
	N	50	50	50	50	50	50
X1.5	Pearson Correlation	.432**	.125	-.052	.415**	1	.686**
	Sig. (2-tailed)	.002	.387	.720	.003		.000
	N	50	50	50	50	50	50
X1	Pearson Correlation	.654**	.494**	.360*	.410**	.686**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.010	.003	.000	
	N	50	50	50	50	50	50

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

\* . Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

#### **Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.601	5

2. *Reliability and Validity Test of Kualitas Sumber Daya Manusia (X<sub>2</sub>)*

**Correlations**

		X2.1	X2.2	X2.3	X2
X2.1	Pearson Correlation	1	.564**	.484**	.693**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	50	50	50	50
X2.2	Pearson Correlation	.564**	1	.909**	.817**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	50	50	50	50
X2.3	Pearson Correlation	.484**	.909**	1	.797**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	50	50	50	50
X2	Pearson Correlation	.693**	.817**	.797**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	50	50	50	50

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.845	3

3. *Reliability and Validity Test of Strategi Pemasaran (X<sub>3</sub>)*

**Correlations**

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3
X3.1	Pearson Correlation	1	.214	.941**	.516**	.479**
	Sig. (2-tailed)		.136	.000	.000	.000
	N	50	50	50	50	50
X3.2	Pearson Correlation	.214	1	.246	-.082	.369**
	Sig. (2-tailed)	.136		.085	.571	.008
	N	50	50	50	50	50
X3.3	Pearson Correlation	.941**	.246	1	.564**	.482**
	Sig. (2-tailed)	.000	.085		.000	.000
	N	50	50	50	50	50
X3.4	Pearson Correlation	.516**	-.082	.564**	1	.638**
	Sig. (2-tailed)	.000	.571	.000		.000
	N	50	50	50	50	50
X3	Pearson Correlation	.479**	.369**	.482**	.638**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.008	.000	.000	
	N	50	50	50	50	50

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.752	4



4. *Reliability and Validity Test of Pengembangan UMKM (Y)*

**Correlations**

		Y.1	Y.2	Y.3	Y
Y.1	Pearson Correlation	1	.484**	.484**	.749**
	Sig. (2-tailed)		.000	.000	.000
	N	50	50	50	50
Y.2	Pearson Correlation	.484**	1	1.000**	.717**
	Sig. (2-tailed)	.000		.000	.000
	N	50	50	50	50
Y.3	Pearson Correlation	.484**	1.000**	1	.717**
	Sig. (2-tailed)	.000	.000		.000
	N	50	50	50	50
Y	Pearson Correlation	.749**	.717**	.717**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	50	50	50	50

\*\* . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
.848	3

### Lampiran 3. Data Tabulasi Kuesioner

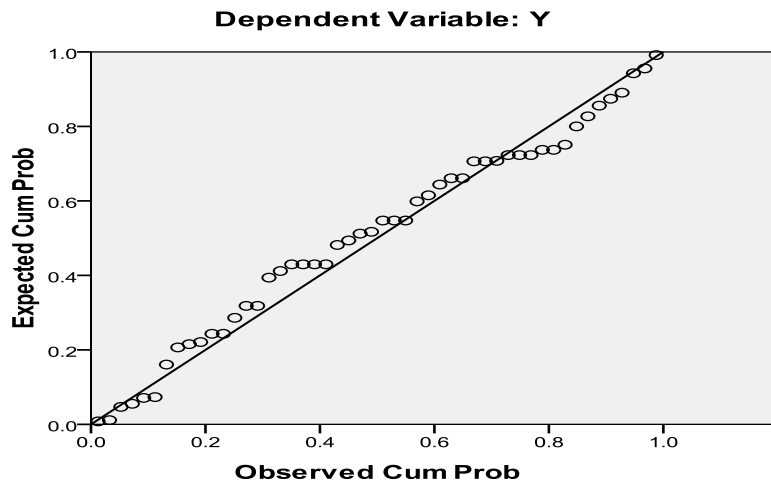
No	Modal Usaha (X <sub>1</sub> )						Kualitas SDM (X <sub>2</sub> )				Strategi Pemasaran (X <sub>3</sub> )					Pengembangan UMKM (Y)			
	1	2	3	4	5	Σ	1	2	3	Σ	1	2	3	4	Σ	1	2	3	Σ
1.	5	5	5	3	3	21	5	5	5	15	5	5	3	5	18	5	5	3	13
2.	5	3	3	3	3	17	5	3	3	11	3	5	4	3	15	3	3	4	10
3.	5	5	3	3	4	20	5	3	5	13	5	5	4	5	19	3	5	4	12
4.	4	5	5	3	5	22	4	5	5	14	5	5	4	5	19	5	5	4	14
5.	3	5	4	3	3	18	3	4	5	12	5	5	3	5	18	4	5	3	12
6.	5	5	3	3	3	19	5	4	5	14	5	5	3	5	18	5	5	3	13
7.	5	3	5	3	3	19	5	5	3	13	3	5	3	3	14	5	5	3	13
8.	5	5	5	3	3	21	5	5	5	15	5	5	3	5	18	5	5	3	13
9.	5	5	5	5	4	24	5	5	5	15	5	4	4	5	18	5	5	4	14
10.	3	4	4	4	4	19	3	4	4	11	4	5	4	4	17	4	4	4	12
11.	5	5	5	3	3	21	5	5	5	15	5	5	4	5	19	5	5	4	14
12.	4	4	4	3	4	19	5	4	4	13	4	5	4	4	17	4	4	4	12
13.	5	5	5	3	3	21	5	4	5	14	5	5	3	5	18	5	5	3	13
14.	4	5	4	4	4	21	5	4	5	14	5	3	4	5	17	4	5	4	13
15.	5	5	5	4	3	22	5	5	5	15	5	5	3	5	18	5	5	3	13
16.	5	5	5	4	3	22	4	4	5	13	5	5	3	5	18	5	5	3	13
17.	5	5	5	3	4	22	5	5	5	15	5	5	4	5	19	5	5	4	14
18.	5	5	5	4	4	23	5	5	5	15	5	5	4	5	19	5	5	4	14
19.	5	4	4	2	2	17	5	4	4	13	4	5	3	4	16	4	4	3	11
20.	4	4	4	3	4	19	5	4	4	13	4	5	5	4	18	4	4	5	13
21.	4	4	5	4	5	22	4	5	5	14	5	5	5	5	20	5	5	5	15
22.	4	5	4	4	5	22	4	4	4	12	4	4	5	4	17	4	4	5	13
23.	5	5	5	3	3	21	5	5	5	15	5	5	4	5	19	5	5	4	14
24.	4	4	4	5	3	20	4	4	5	13	5	5	4	5	19	4	5	4	13
25.	5	5	4	4	4	22	5	4	5	14	4	5	5	5	19	4	5	5	14
26.	5	5	5	4	3	22	5	5	5	15	4	5	4	5	18	5	5	4	14
27.	5	3	3	3	4	18	5	3	3	11	5	5	4	3	17	3	3	4	10
28.	5	5	3	3	4	20	5	3	5	13	3	3	5	5	16	3	5	5	13
29.	5	5	5	3	5	23	5	5	5	15	5	5	4	5	19	5	5	4	14
30.	5	5	4	4	3	21	5	4	5	14	5	3	3	5	16	4	5	3	12
31.	5	5	3	2	4	19	5	3	5	13	5	5	3	5	18	3	5	3	11
32.	2	3	5	4	3	17	2	5	3	10	3	5	3	3	14	5	3	3	11
33.	4	5	5	3	5	22	4	5	5	14	5	5	4	5	19	5	5	4	14
34.	5	5	5	4	3	22	5	5	5	15	5	4	4	5	18	5	5	4	14
35.	5	4	4	4	4	21	5	4	4	13	4	5	5	4	18	4	4	5	13
36.	5	4	4	3	4	20	5	4	4	13	4	5	5	4	18	4	4	5	13
37.	5	5	5	3	5	23	5	5	5	15	5	5	4	5	19	5	5	4	14
38.	5	5	5	5	5	25	5	5	5	15	5	5	4	5	19	5	5	4	14
39.	5	4	4	2	3	18	5	4	4	13	4	4	4	4	16	4	4	4	12
40.	5	5	5	3	4	22	5	5	5	15	5	5	4	5	19	5	5	4	14

<b>41.</b>	5	4	4	5	5	<b>23</b>	5	4	4	<b>13</b>	4	5	4	4	<b>17</b>	4	4	4	<b>12</b>
<b>42.</b>	5	5	5	3	4	<b>22</b>	5	5	5	<b>15</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	<b>14</b>
<b>43.</b>	2	3	3	3	4	<b>15</b>	2	3	3	<b>8</b>	3	5	4	3	<b>15</b>	3	3	4	<b>10</b>
<b>44.</b>	5	5	5	4	5	<b>24</b>	5	5	5	<b>15</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	<b>14</b>
<b>45.</b>	5	4	4	3	4	<b>20</b>	5	4	4	<b>13</b>	4	5	4	4	<b>17</b>	4	4	4	<b>12</b>
<b>46.</b>	5	5	5	3	4	<b>22</b>	5	5	5	<b>15</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	<b>15</b>
<b>47.</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	5	5	5	<b>15</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	<b>14</b>
<b>48.</b>	5	4	4	4	3	<b>20</b>	5	4	4	<b>13</b>	4	5	3	4	<b>16</b>	4	4	3	<b>11</b>
<b>49.</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	5	5	5	<b>15</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	<b>14</b>
<b>50.</b>	5	4	4	3	4	<b>20</b>	5	4	4	<b>13</b>	4	4	5	4	<b>17</b>	4	4	5	<b>13</b>

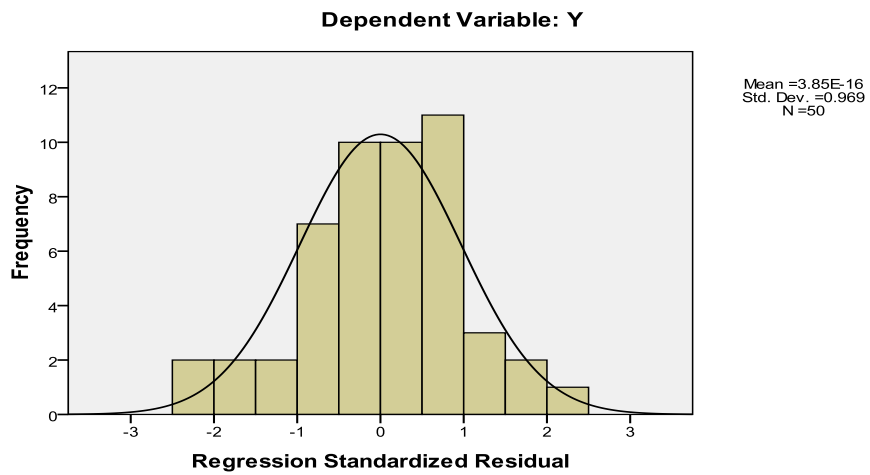
## Lampiran 4. Hasil Uji Asumsi Klasik dan Regresi

### 1. Uji Normalitas

**Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual**



**Histogram**



## 2. Uji Multikolinearitas

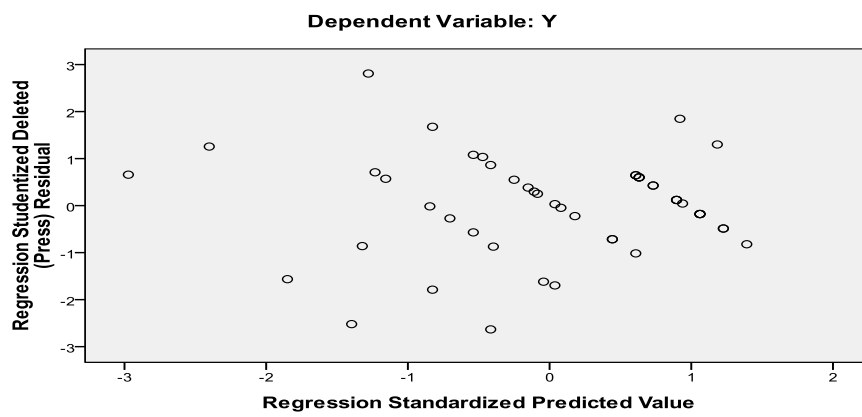
Coefficients<sup>a</sup>

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	X1	.322	3.108
	X2	.328	3.052
	X3	.512	1.954

a. Dependent Variable: Y

## 3. Uji Heterokedastisitas

Scatterplot



#### 4. Uji Linearitas

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Y * X1	Between (Combined) Groups	55.441	9	6.160	11.526	.000
	Linearity	49.498	1	49.498	92.610	.000
	Deviation from Linearity	5.943	8	.743	1.390	.231
	Within Groups	21.379	40	.534		
	Total	76.820	49			

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Y * X2	Between (Combined) Groups	54.426	6	9.071	17.418	.000
	Linearity	50.400	1	50.400	96.778	.000
	Deviation from Linearity	4.026	5	.805	1.546	.196
	Within Groups	22.394	43	.521		
	Total	76.820	49			

ANOVA Table

		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Y * X3	Between (Combined) Groups	48.046	5	9.609	14.694	.000
	Linearity	43.984	1	43.984	67.258	.000
	Deviation from Linearity	4.062	4	1.016	1.553	.204
	Within Groups	28.774	44	.654		
	Total	76.820	49			

## 5. Uji Autokorelasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.880 <sup>a</sup>	.774	.759	.61486	1.995

a. Predictors: (Constant), X3, X2, X1

b. Dependent Variable: Y

## 6. Uji Analisis Regresi Linear Berganda

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.489	1.066		.459	.648
	X1	.182	.074	.305	2.467	.017
	X2	.291	.101	.354	2.891	.006
	X3	.159	.049	.319	3.258	.002

a. Dependent Variable: Y

## 7. Uji Koefisien Determinasi

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.880 <sup>a</sup>	.774	.759	.61486	1.995

a. Predictors: (Constant), X3, X2, X1

b. Dependent Variable: Y

## 8. Uji T

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.489	1.066		.459	.648
	X1	.182	.074	.305	2.467	.017
	X2	.291	.101	.354	2.891	.006
	X3	.159	.049	.319	3.258	.002

a. Dependent Variable: Y

## 9. Uji F

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	59.430	3	19.810	52.401	.000 <sup>a</sup>
	Residual	17.390	46	.378		
	Total	76.820	49			

a. Predictors: (Constant), X3, X2, X1

b. Dependent Variable: Y



## Lampiran 5. Tabel R dan Tabel T

$\alpha = 0.05$

N	dk	t <sub>tabel</sub>	r <sub>tabel</sub>
1	-	-	-
2	-	-	-
3	1	12,706	0,997
4	2	4,303	0,950
5	3	3,182	0,878
6	4	2,776	0,811
7	5	2,571	0,754
8	6	2,447	0,707
9	7	2,365	0,666
10	8	2,306	0,632
11	9	2,262	0,602
12	10	2,228	0,576
13	11	2,201	0,553
14	12	2,179	0,532
15	13	2,160	0,514
16	14	2,145	0,497
17	15	2,131	0,482
18	16	2,120	0,468
19	17	2,110	0,456
20	18	2,101	0,444
25	23	2,069	0,396
30	28	2,048	0,361
35	33	2,035	0,334
40	38	2,024	0,312
45	43	2,017	0,294
50	48	2,011	0,279
55	53	2,006	0,266
60	58	2,002	0,254

### **Tabel T (Diolah dengan Excel)**

**Formula: =TINV(probability;deg\_freedom)**

- Probability = tingkat kesalahan ( $\alpha$ ) = 0.05
- Jumlah sampel = n
- Deg\_freedom (df) = derajat kebebasan (dk) = n-2

### **Tabel R (Diolah dengan Excel)**

**Formula:  $r_{tabel} = \frac{t}{\sqrt{(n-2)+t^2}}$**

## Lampiran 6. Tabel F

$\alpha = 0.05$

Dk Penyebut (n-k-1)	dk Pembilang (k)				
	1	2	3	4	5
21	4,32	3,47	3,07	2,84	2,68
22	4,30	3,44	3,05	2,82	2,66
23	4,28	3,42	3,03	2,80	2,64
24	4,26	3,40	3,01	2,78	2,62
25	4,24	3,39	2,99	2,76	2,60
26	4,23	3,37	2,98	2,74	2,59
27	4,21	3,35	2,96	2,73	2,57
28	4,20	3,34	2,95	2,71	2,56
29	4,18	3,33	2,93	2,70	2,55
30	4,17	3,32	2,92	2,69	2,53
31	4,16	3,30	2,91	2,68	2,52
32	4,15	3,29	2,90	2,67	2,51
33	4,14	3,28	2,89	2,66	2,50
34	4,13	3,28	2,88	2,65	2,49
35	4,12	3,27	2,87	2,64	2,49
36	4,11	3,26	2,87	2,63	2,48
37	4,11	3,25	2,86	2,63	2,47
38	4,10	3,24	2,85	2,62	2,46
39	4,09	3,24	2,85	2,61	2,46
40	4,08	3,23	2,84	2,61	2,45
41	4,08	3,23	2,83	2,60	2,44
42	4,07	3,22	2,83	2,59	2,44
43	4,07	3,21	2,82	2,59	2,43
44	4,06	3,21	2,82	2,58	2,43
45	4,06	3,20	2,81	2,58	2,42
46	4,05	3,20	2,81	2,57	2,42
47	4,05	3,20	2,80	2,57	2,41
48	4,04	3,19	2,80	2,57	2,41
49	4,04	3,19	2,79	2,56	2,40
50	4,03	3,18	2,79	2,56	2,40

Diolah dengan Excel,

Formula: =FINV(probability;deg\_freedom1;deg\_freedom2)

- Probability = tingkat kesalahan  $\alpha = 0.05$
- Jumlah sampel = n
- Jumlah variabel bebas = k
- deg\_freedom1 = dk pembilang = k

- $\text{deg\_freedom2} = \text{dk penyebut } (n-k-1)$

## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

1. Nama : SITI FATIMAH
2. Tempat, Tanggal Lahir : Pancur Batu, 19 Maret 1998
3. Jenis Kelamin : Perempuan
4. Agama : Islam
5. Status Perkawinan : Belum Kawin
6. Pekerjaan : Mahasiswi
7. Alamat : \_\_\_\_\_
8. Orang Tua
  - a. Ayah : Saiful Sembiring
  - b. Pekerjaan : Petani
  - c. Ibu : Saodah Br Tarigan
  - d. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
9. Riwayat Pendidikan
  - a. SD : SD Sumberejo (2010)
  - b. SMP : SMPN 6 Kejuruan Muda (2013)
  - c. SMA : SMAN 5 Kejuruan Muda (2016)
  - d. Perguruan Tinggi : IAIN Langsa (2021)

Demikian daftar riwayat hidup ini saya buat dengan sebenarnya untuk dapat digunakan seperlunya.

Langsa, 31 Agustus 2021

Peneliti

**SITI FATIMAH**  
**NIM. 4012016100**

**SURAT KEPUTUSAN  
DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA  
NOMOR 51 TAHUN 2021**

**T E N T A N G  
PENETAPAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA PRODI PERBANKAN SYARIAH  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA**

**DEKAN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI LANGSA;**

- Menimbang :**
- Bahwa untuk kelancaran Penyusunan Skripsi mahasiswa Prodi Perbankan Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa, maka dipandang perlu menunjuk Pembimbing Skripsi;
  - Bahwa yang namanya tercantum dalam surat keputusan ini dipandang perlu dan cakap serta memenuhi syarat untuk ditunjuk dalam tugas tersebut;
  - Untuk maksud tersebut di atas, dipandang perlu ditetapkan dalam surat keputusan.
- Mengingat :**
- Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012 Tentang Pendidikan Tinggi;
  - Peraturan Pemerintah Nomor 37 Tahun 2009 Tentang Dosen;
  - Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014 tentang Penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;
  - Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 146 Tahun 2014 Tentang Perubahan Sekolah Tinggi Agama Islam Negeri Zawiyah Cot Kala Langsa Menjadi Institut Agama Islam Negeri Langsa;
  - Peraturan Menteri Agama RI Nomor 10 Tahun 2015 Tanggal 12 Februari 2015 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Institut Agama Islam Negeri Langsa;
  - Keputusan Menteri Agama RI Nomor B.II/3/17201, tanggal 24 April 2019, tentang Pengangkatan Rektor Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
  - Keputusan Menteri Agama RI Nomor 140 Tahun 2019, tanggal 09 Mei 2019, tentang Pengangkatan Dekan dan Wakil Dekan pada Institut Agama Islam Negeri Langsa Masa Jabatan Tahun 2019-2023;
  - DIPA Nomor : 025.04.2.888040/2021, Tanggal 23 November 2020.
- Memperhatikan :** Hasil Seminar Proposal Mahasiswa Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam tanggal 15 Desember 2020.

**MEMUTUSKAN:**

- Menetapkan :** **M. Yahya, S.E, M.Si** sebagai Pembimbing I dan **Khairatun Hisan, S.Pd.I, S.E, M. Sc.** sebagai Pembimbing II untuk Penulisan Skripsi Mahasiswa atas nama **Siti Fatimah**, Nomor Induk Mahasiswa (NIM) :4012016100, dengan Judul Skripsi : **"Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di Kecamatan Kota Kuala Simpang Kabupaten Aceh Tamiang"**.
- Ketentuan :**
- Masa bimbingan Skripsi maksimal 1 (Satu) Tahun terhitung mulai tanggal Keputusan ini sampai dengan pendaftaran Sidang Munaqasyah Skripsi;
  - Masa Bimbingan kurang dari 1 (Satu) Tahun apabila masa studi telah berakhir;
  - Setiap Bimbingan harus mengisi Lembar Konsultasi yang tersedia;
  - Penyelesaian Skripsi yang melewati masa studi berlaku ketentuan tersendiri;
  - Masa Studi Program Strata Satu (S1) adalah 7 (Tujuh) Tahun;
  - Kepada Pembimbing I dan Pembimbing II tidak diperkenankan untuk merubah judul skripsi yang telah ditetapkan dalam SK, kecuali melalui proses pembahasan ulang dan harus berkoordinasi dengan Ka. Prodi Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri Langsa;
  - Selama melaksanakan tugas ini kepada Pembimbing I dan Pembimbing II diberikan honorarium sesuai dengan ketentuan yang berlaku pada Institut Agama Islam Negeri Langsa;
  - Surat Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan apabila terdapat kekeliruan dalam Surat Keputusan ini maka akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.

Kutipan Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Langsa  
Pada Tanggal : 27 Januari 2021 M  
14 Jumadil Tsani 1442 H



**Tembusan :**

- Ketua Jurusan/Prodi Perbankan Syariah FEBI IAIN Langsa;
- Pembimbing I dan II;
- Mahasiswa yang bersangkutan.