

**ANALISIS FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PERKEMBANGAN UMKM DI WILAYAH KEC.MEDAN TIMUR**

**SKRIPSI**

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi  
Manajemen Bisnis Syariah*

Oleh:

**DIANA YUSLIA SOHA**

**NPM: 1801280076**



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

**MEDAN**

**2022**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PERKEMBANGAN UMKM DI WILAYAH KEC MEDAN  
TIMUR**

**SKRIPSI**

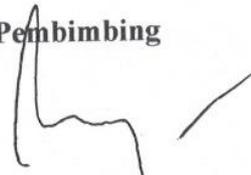
*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas dan Memenuhi Syarat-Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana Pada Program Studi  
Manajemen Bisnis Syari'ah*

Oleh :

**DIANA YUSLIA SOHA**  
NPM : 1801280076

**Program Studi Manajemen Bisnis Syariah**

**Pembimbing**



**Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si, CA**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022**

## *PERSEMBAHAN*

*Karya ilmiah ini dipersembahkan kepada kedua orangtuaku tersayang serta keluarga tersayang yang telah memberikan doa dan dukungannya selama ini yang tiada henti*

*Ayahanda M Yusni*

*Ibunda Yayah Nuriah*

*Adik-adikku tercinta Mhd Amirul Fajar Soha dan Maulana Irzi Soha*

*Calon Suamiku Bambang Afta Nirbaya, S.SI*

*Yang selalu mendo'akan kesuksesan dan keberhasilan bagi diriku*

*Dan sahabat-sahabat yang selalu ada untuk memberikan semangat dan menemani suka duka dalam proses skripsi ini.  
Terimakasih*

**Motto**

**“Apapun Dirimu ,Jadilah Yang Baik”**

## PERNYATAAN ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Diana Yuslia Soha  
NPM : 1801280076  
Jenjang Pendidikan : S1 (Starata Satu)  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Wilayah Kec.Medan Timur” merupakan karya asli saya. jika dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini hasil plagiarisme maka saya bersedia ditindak sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya

Medan, 14 - NOV - 2022



**Diana Yuslia Soha**  
**1801280076**

**PERSETUJUAN**

**Skripsi Berjudul**

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
PERKEMBANGAN UMKM DI WILAYAH KEC MEDAN  
TIMUR**

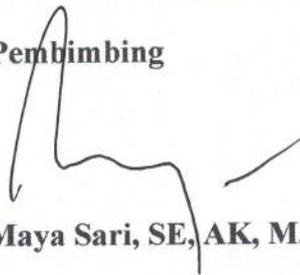
**Oleh :**

**DIANA YUSLIA SOHA**  
**NPM : 1801280076**

*Telah selesai diberikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah  
skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat disetujui untuk  
dipertahankan dalam ujian skripsi*

Medan, 14 - NOV - 2022

**Pembimbing**



**Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si, CA**

**FAKULTAS AGAMA ISLAM  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2022**

Medan, 14 - NOV -2022

Nomor : Istimewa  
Lampiran : 3 (tiga) Exemplar  
Hal : Skripsi a.n, Diana Yuslia Soha

**Kepada Yth: Bapak Dekan Fakultas Agama Islam**

**Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**

**Di**

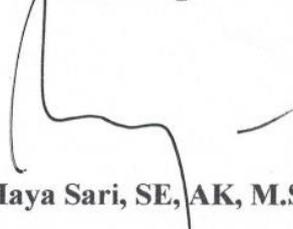
**Medan**

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, meneliti, dan memberi saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi mahasiswa **Diana Yuslia Soha** yang berjudul "**Analisis Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Wilayah Kec Medan Timur**". Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini sudah dapat diterima dan di ajukan pada sidang Munaqasah untuk mendapat gelar Strata Satu (S1) dalam Ilmu Pendidikan pada Fakultas Agama Islam UMSU. Demikianlah kami sampaikan atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

**Wassalamu'alaikum Wr. Wb.**

**Pembimbing**



**Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si, CA**

## BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Telah selesai di berikan bimbingan dalam penulisan skripsi sehingga naskah skripsi ini telah memenuhi syarat dan dapat di setujui untuk di pertahankan dalam ujian skripsi oleh :

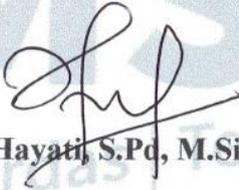
NAMA MAHASISWA : **Diana Yuslia Soha**  
NPM : **1801280076**  
PROGRAM STUDI : **Manajemen Bisnis Syariah**  
JUDUL SKRIPSI : **Analisis Fakfor - Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Wilayah Kec Medan Timur**

Medan, 14 - Nov - 2022

**Pembimbing**

**Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si, CA**

**DI SETUJUI OLEH:  
KETUA PROGRAM STUDI**

  
**Isra Hayati, S.Pd, M.Si**

**Dekan,**



**Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA**

**LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh

NAMA MAHASISWA : **Diana Yuslia Soha**  
NPM : **1801280076**  
PROGRAM STUDI : **Manajemen Bisnis Syariah**  
JUDUL SKRIPSI : **Analisis Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi  
Perkembangan UMKM Di Wilayah Kec Medan  
Timur**

Disetujui dan memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam ujian mempertahankan skripsi

Medan, 14 - NOV - 2022

**Pembimbing**

**Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si, CA**

**DI SETUJUI OLEH:  
KETUA PROGRAM STUDI**

**Isra Hayati, S.Pd, M.Si**

**Dekan,**



**Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA**

## BERITA ACARA PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini telah di pertahankan di depan Tim Penguji Ujian Skripsi Fakultas  
Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara oleh :

Nama Mahasiswa : Diana Yuslia Soha  
NPM : 1801280076  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah  
Semester : X  
Tanggal Sidang : 10/05/2023  
Waktu : 09.00 s.d selesai

### TIM PENGUJI

PENGUJI I : Isra Hayati,S.Pd,M.Si  
PENGUJI II : Selamat Pohan,S.Ag,MA



### PENITIA PENGUJI

Ketua,

Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Sekretaris,

Dr. Zailani, MA



Unggul | Cerdas | Terpercaya

**PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN  
KEPUTUSAN BERSAMA**

**MENTERI AGAMA DAN MENTERI  
PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**

**REPUBLIK INDONESIA**

**Nomor : 158 th. 1987**

**Nomor : 0453bJU/1987**

Transliterasi dimaksudkan sebagai pengalih-huruf dari abjad yang satu ke abjad yang lain. Transliterasi Arab-Latin di sini ialah penyalinan huruf-huruf Arab dengan huruf-huruf latin beserta perangkatnya.

**1. Konsonan**

Fonem konsonan bahasa Arab, yang dalam tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda secara bersama-sama. Di bawah ini daftar huruf Arab dan transliterasinya.

Huruf Arab	Nama	Huruf latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	be
ت	Ta	T	te
ث	Ša	Š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	Ḥa	Ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	de
ذ	Žal	Ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	er
ز	Zai	Z	zet
س	Sin	S	es
ش	Syin	Sy	es dan ye
ص	Šad	Š	es (dengan titik di bawah)
ض	Ḍad	Ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	Ṭa	Ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	Ža	Ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	„ain	„	Koma terbalik (di atas)
غ	Gain	G	ge

ف	Fa	F	ef
ق	Qaf	Q	qi
ك	Kaf	K	ka
ل	Lam	L	el
م	Mim	M	em
ن	Nun	N	en
و	Waw	W	we
هـ	Ha	H	ha
ء	Hamzah	'	apostrof
ي	Ya	Y	ye

## 2. Vokal

Vokal bahasa Arab adalah seperti vokal dalam bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong:

### a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal dalam bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harkat, transliterasinya adalah sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
’	Fathah	A	a
	Kasrah	I	i
’	Dammah	U	u

### b. Huruf Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harkat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf yaitu :

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ءِ-ئ	Fathah	Ai	a dan i
ءِ-و	Fathah	Au	a dan u

Contoh :

- kataba : كَتَبَ
- fa"ala : فَعَمَ
- kaifa : كَيْفَ

### c. Madadah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu :

Huruf dan Tanda	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا-	Fathah dan alif atau ya	Ā	a dan garis di atas
ي	Kasrah dan ya	Ī	i dan garis di atas
و	Dammah dan waw	ū	u dan garis di atas

Contoh :

- qāla : قم
- ramā : زو
- qīla : قم

### d. Ta marbūtah

Transliterasi untuk ta marbūtah ada dua :

#### 1) Ta marbūtah hidup

Ta marbūtah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah, dammah transliterasinya (t).

#### 2) Ta marbūtah mati

Ta marbūtah yang mati mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah (h).

3) Kalau pada kata yang terakhir dengan ta marbūtah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata terpisah, maka ta marbūtah itu di transliterasikan dengan ha (h)

Contoh :

- Rauḍah al-aifāl - rauḍatul aifāl : روضت ان طلفه
- al-Madīnah al-munawwarah : ان دنانير في حيازة
- jalḥah : طهحت

#### e. Syaddah (tasydid)

Syaddah atau tasydid pada tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda syaddah atau tanda tasydid transliterasinya ini tanda tasydid tersebut dilambangkan dengan dengan huruf, yaitu yang sama dengan huruf yang diberi tanda syaddah itu.

Contoh :

- Rabbanā : رَبَّ
- nazzala : نَزَلَ
- al-birr : اَلْبِرِّ
- al-hajj : اَلْحَجِّ
  
- nu"ima : نُومَى

#### d. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu: ٱ namun dalam transliterasi ini kata sandang itu dibedakan atas kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dan kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah.

##### 1) Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah

Kata sandang diikuti oleh huruf syamsiah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf (I) diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu

##### 2) Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariah ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai pula dengan bunyinya. Baik diikuti huruf syamsiah maupun qamariah, kata sandang ditulis terpisah dari kata yang mengikuti dan dihubungkan dengan tanda sempang.

Contoh :

- ar-rajulu : اَرَجُلَى

- as-sayyidatu : انصدة
- asy-syamsu : انشش
- al-qalamu : انزه ي

#### e. Hamzah

Dinyatakan di depan bahwa hamzah ditransliterasikan dengan apostrof. Namun itu hanya berlaku bagi hamzah yang terletak di tangan dan di akhir kata. Bila hamzah itu terletak di awal kata ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

Contoh :

- ta"khuzūna : تبحرؤ
- an-nau" : انئء
- syai"un : شئء
- inna : ائ
- umirtu : ائسث
- akala : اكم

#### f. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik fi'il (kata kerja), isim (kata benda), maupun huruf, ditulis terpisah. Hanya kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harkat yang dihilangkan, maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut dirangkaikan juga dengan kata lain yang mengikutinya.

#### g. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD. diantaranya: huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal nama diri dan permulaan kalimat. Bilanama itu didahului oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Contoh :

- Wa mamuhammadunillarasul

- nna  
awwalabaitinwudi'alinnasilallažibibakkatamub  
arakan
- Syahru Ramadan al-lazunzilafihil-Qur'an
- SyahruRamadanal-laziunzilafihil-Qur'an
- Walaqadra'ahubilufuq al-mubin
- Alhamdulillahirabbil-'alamin

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku bila dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harkat yang dihilangkan, huruf kapital yang tidak dipergunakan.

Contoh :

- Narummunallahiwafathunqarib
- Lillahi al-amrujami'an
- Lillahi-amrujami'an
- Wallahubikullisyai'in „alim

#### **h. *Tajwid***

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian yang tak terpisahkan dengan ilmu *tajwid* Karena itu peresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai ilmu *tajwid*.

## ABSTRAK

### ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PERKEMBANGAN UMKM DI WILAYAH KEC. MEDAN TIMUR

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja, memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, Mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional. Peran penting tersebut mampu mendorong Kec. Medan Timur untuk terus berupaya meningkatkan daya saing UMKM. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi perkembangan UMKM di wilayah Kec. Medan Timur. Metode yang digunakan penelitian ini adalah metode kuantitatif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah dengan metode Kuisisioner, dengan menyebarkan daftar pertanyaan dan pernyataan kepada pelaku UMKM sebagai respondennya.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan kuisisioner yang telah disebar, Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM di wilayah Kec. Medan Timur. Hal ini terlihat dari nilai signifikan  $X_1$  ( $0,000 < 0,05$ ). Nilai  $t_{hitung}$  ( $8,631$ )  $> t_{tabel}$  ( $1,678$ ) serta nilai  $F_{hitung}$  adalah  $3,82257$  dengan tingkat signifikan  $0,000$ . Sedangkan nilai  $F_{tabel}$  pada tingkat signifikan  $95\%$  ( $\alpha = 0,05$ ) adalah  $2,696$  dimana  $F_{hitung} > F_{tabel}$  Sehingga  $3,822 > 2,696$  dan nilai signifikan  $> 0,05$  ( $0,000 < 0,05$ ). Dengan demikian, secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Kec. Medan Timur.

***Kata Kunci : UMKM, Sumber Daya Manusia, Strategi Pemasaran.***

**ABSTRACT**  
**ANALYSIS OF FACTORS THAT INFLUENCE UMKM IN THE DISTRICT**  
**OF EAST MEDAN**

*Micro, Small and Medium Enterprises (MSME or UMKM) are business activities that are able to expand employment opportunities, provide broad economic services to the community, encourage economic growth, and play a role in realizing national stability. This important role is able to encourage the Kec. East Medan to continue to improve the competitiveness of UMKM. This study aims to determine what factors influence the development of UMKM in the district. East Medan. The method used in this study is a quantitative method. The data collection method used is the Questionnaire method, by distributing a list of questions and statements to UMKM actors as respondents.*

*The results of this study indicate that based on the questionnaires that have been distributed, Human Resources and Marketing Strategy have a positive and significant impact on the development of UMKM in the Kec. East Medan. This can be seen from the sig value of  $X_1$  ( $0,000 < 0,05$ ). The  $t_{count}$  value (8,631)  $> t_{table}$  (1,, 678) and  $F_{count}$  value is 3,82257 with a sig level of 0,000. Meanwhile, the  $F_{table}$  value at sig level of 95 % ( $\alpha = 0,005$ ) is 2,696 where  $F_{count} > F_{table}$  so that  $3,822 > 2,696$  and sig value  $> 0,005$  ( $0,000 < 0,05$ ). This simultaneously there is a sig influence of Human Resources and Marketing Strategy on the Development of UMKM earth Medan District.*

**Keywords** : **UMKM, Human Resources, Marketing Strategy**

## KATA PENGANTAR



### **Assalamu'alaikum Wa rahmatullahi Wa barakatuh**

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji syukur kepada Alah SWT yang telah memberikan karunia, kekuatan dan semangat sehingga skripsi dapat diselesaikan dengan baik. Tidak lupa pula shalawat beriringan salam dihadiahkan kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW.

Skripsi ini merupakan salah satu bentuk proses sebagai syarat untuk menyelesaikan program pendidikan sarjana S1 Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan. Selama penyusunan skripsi ini penulis banyak memperoleh bantuan, bimbingan serta doa yang tidak henti-hentinya dari berbagai pihak, maka dari itu penulis mengucapkan terima kasih kepada mereka:

1. Penulis mengucapkan terima kasih kepada orang tua Ayahanda M Yusni dan Ibunda Yayah Nuriah atas segala doa dan dukungan serta pengorbanan yang selama ini baik moral maupun material yang telah diberikan dengan ikhlas kepada penulis.
2. Bapak Prof. Dr. Agussani, M.A.P selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA selaku Dekan Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Bapak Dr. Zailani, S.Pd.I, M.A selaku Wakil Dekan I Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Bapak Dr. Munawir Pasaribu M.A selaku Wakil Dekan III Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Isra Hayati S.Pd, M, Si selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
7. Bapak Syahrul Amsari, S.E.Sy., M.Si selaku sekretaris Program Studi Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

8. Ibu Assoc.Prof.Dr.Hj. Maya Sari,SE,M.Si selaku dosen pembimbing penyusunan proposal skripsi yang telah membantu dan memberikan arahan selama melakukan penyusunan dan menyelesaikan proposal skripsi sampai selesai.
9. Bapak/Ibu Dosen dan seluruh staf mengajar Fakultas Agama Islam yang telah membekali penulis ilmu dari awal perkuliahan hingga saat ini.
10. Kepada sahabat dan teman-teman yang telah memberikan dukungan serta motivasi selama proses penyusunan proposal ini.

Penulis juga menyadari bahwa didalam penyusunan skripsi ini masih kurang sempurna, karena kesempurnaan hanya milik Allah SWT, untuk itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dan mendukung demi kesempurnaan skripsi ini.

Semoga semua amal perbuatan baik tersebut dibalas oleh Allah SWT dan penulis sudah selayaknya mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu secara langsung maupun tidak langsung , sehingga penulis dapat menyelesaikannya dan penulis juga berharap semoga skripsi ini dapat berguna dan memberikan manfaat bagi banyak orang, serta menambah wawasan yang berguna bagi peningkatan kualitas. Amin Ya Rabbal'alamin.

Medan, 2022

Diana Yuslia Soha

1801280076

## DAFTAR ISI

<b>ABSTRAK</b> .....	<b>i</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>v</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>vi</b>

### **BAB I     PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	9
C. Rumusan Masalah .....	9
D. Tujuan Penelitian .....	9
E. Manfaat Penelitian .....	10
F. Sistematika Penulisan.....	10

### **BAB II    LANDASAN TEORETIS**

A. Kajian Pustaka.....	12
1. UMKM.....	12
a. Pengertian UMKM.....	12
b. Prinsip UMKM .....	13
2. Pengaruh.....	13
a. Pengertian Pengaruh .....	13
3. Perkembangan .....	14
a. Pengertian Perkembangan.....	14
B. Penelitian yang Relevan.....	14
C. Kerangka Berpikir .....	18
D. Hipotesis.....	18

### **BAB III   METODOLOGI PENELITIAN**

A. Rancangan Penelitian .....	19
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	19

C. Populasi , Sample dan Teknik Penarikan Sample .....	21
D. Variabel Penelitian .....	22
E. Teknik Pengumpulan Data.....	25
F. Instrumen Penelitian.....	25
G. Uji Prasyarat.....	26
H. Teknik Analisis Data.....	27
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
A. Deskripsi Institusi.....	28
B. Deskripsi Karakteristik Responden.....	30
C. Hasil Penelitian .....	32
D. Pembahasan.....	48
<b>BAB V PENUTUP</b>	
A. Simpulan .....	52
B. Saran.....	52

**Daftar Pustaka**

**Lampiran**

## DAFTAR TABEL

<b>Nomor</b>	<b>Judul Tabel</b>	<b>Halaman</b>
Tabel 1.1	Jumlah Kekayaan bersih dan pendapatan pertahun .....	2
Tabel 1.2	Jumlah UMKM di Medan Timur .....	3
Tabel 2.1	Penelitian yang Relevan .....	15
Tabel 3.1	Jadwal Pelaksanaan Kegiatan Penelitian .....	20
Tabel 3.2	Defenisi Operasional Variabel .....	23
Tabel 3.3	Instrumen Skala Likert .....	25
Tabel 4.1	Distribusi Frekuensi berdasarkan Usia .....	30
Tabel 4.2	Distribusi Frekuensi berdasarkan Jenis Kelamin .....	31
Tabel 4.3	Distribusi Frekuensi berdasarkan Pendidikan .....	31
Tabel 4.4	Jawaban Responden Tentang Variabel SDM(X1) .....	32
Tabel 4.5	Jawaban Responden Tentang Variabel Strategi Pemasaran(X2) .....	36
Tabel 4.6	Jawaban Responden Tentang Variabel Perkembangan UMKM(Y) .....	39
Tabel 4.7	Normalitas <i>Kolmogrov-Smirnov</i> .....	42
Tabel 4.8	Hasil Uji Multikolinearitas .....	43
Tabel 4.9	Hasil Analisis Regresi Berganda .....	44
Tabel 4.10	Hasil Uji Signifikan Secara Parsial(Uji-t) .....	46
Tabel 4.11	Hasil Uji F (Uji Simultan) .....	47
Tabel 4.12	Hasil Koefisien Determinasi .....	48



## DAFTAR GAMBAR

<b>Nomor</b>	<b>Judul Gambar</b>	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1	Kerangka Berpikir .....	18
Gambar 2.1	Grafik Scatterplot .....	44
Gambar 4.1	Grafik Scatterplot	

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang mempunyai peran yang sangat strategis dalam perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional di Indonesia. Perkembangan UMKM mampu memberikan kontribusi yang positif terhadap perubahan struktural di masyarakat, salah satunya mampu meningkatkan perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional terhadap krisis. UMKM di Kota Medan memiliki potensi yang bagus apabila terus dikembangkan karena jumlah unit usahanya yang terus bertambah di setiap tahunnya. Potensi-potensi daerah yang dikelola dalam skala UMKM diharapkan mampu menciptakan kesejahteraan masyarakat secara adil dan merata.

Usaha mikro kecil dan menengah merupakan pemain utama dalam kegiatan ekonomi di Indonesia. masa depan pembangunan terletak pada kemampuan usaha mikro kecil dan menengah untuk berkembang mandiri. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah pada GDP di Indonesia tahun 1999 sekitar 60%, dengan rincian 42% merupakan kontribusi usaha kecil dan mikro, serta 18% merupakan usaha menengah. Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) sangat penting dan strategis dalam mengantisipasi perekonomian kedepan terutama dalam memperkuat struktur perekonomian nasional. Adanya krisis perekonomian nasional seperti sekarang ini sangat mempengaruhi stabilitas nasional, ekonomi dan politik yang imbasnya berdampak pada kegiatan-kegiatan usaha besar yang semakin terpuruk, sementara UMKM serta koperasi relatif masih dapat mempertahankan kegiatan usahanya.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin dicapai adalah terwujudnya Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri yang memiliki daya saing tinggi dan berperan utama dalam produksi dan distribusi kebutuhan pokok, bahan baku, serta dalam permodalan untuk menghadapi persaingan bebas.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Pada prinsipnya, pembedaan antara Usaha Mikro (UMI), Usaha Kecil (UK), Usaha Menengah (UM), dan Usaha Besar (UB) umumnya didasarkan pada nilai aset awal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omset rata-rata per tahun, atau jumlah pekerja tetap.

Menurut (Kementrian Koperasi, 2013), Usaha kecil (UK), termasuk usaha Mikro (UMI) atau yang sering kita kenal dengan Usaha Mikro Kecil Menengah memiliki kreteria Adalah sebagai berikut :

Table 1.1  
Jumlah Kekayaan Bersih dan Pendapatan Pertahun

Usaha	Kekayaan Bersih	Pendapatan Pertahun
Mikro	<Rp. 50.000.000	<Rp. 300.000.000
Kecil	Rp. 50.000.000 – Rp. 500.000.000	Rp. 300.000.000- Rp. 2.500.000.000
Menengah	Rp. 500.000.000 – Rp. 2.500.000.000	Rp. 2.500.000.000 – Rp. 10.000.000.000

Sumber : *Kementrian Koperasi, 2013*

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang sampai 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang.

Di Wilayah Kec.Medan Timur sendiri banyak di sekitaran masyarakat berdirinya UMKM. Bisa dilihat dari data Disperindag Sumut 2021 Sebagai Berikut:

Tabel 1.2

Jumlah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Wilayah Kec. Medan Timur 2021

NO	Nama Perusahaan	Tahun	Gol Usaha		
			Kecil	Menengah	Besar
1	AL FARIZ BAKERY	2021	√		
2	ALAS INDAH ABADI	2016	√		
3	Alasku	2017	√		
4	Aneka Bengkel	2016	√		
5	Angel Bakery	2021	√		
6	Angliss Bakery	2021	√		
7	Annie Bakery	2015	√		
8	Anrose	2017	√		
9	Asahi Motor	2017	√		
10	Atan Karnadi	2021	√		
11	Aya Qadrie Bakery	2021	√		
12	Bandrek Medan	2019	√		
13	Barokah Water	2021	√		
14	Batik Siti Khadijah	2021	√		
15	Bengkel Bubut Anggana	2016	√		
16	Bengkel Bubut Antara	2016	√		
17	Berdikari AA	2016		√	
18	Bie Pastry	2021	√		
19	Bintang Zannah Printing	2021	√		
20	Chindy MP Service	2016	√		
21	Chindy MP Service	2018	√		
22	CV Bali Sejati	2017	√		
23	CV Herman	2016	√		

24	CV Indokarya	2016	√		
25	CV Medan Gravika	2015	√		
26	CV Panca Lestari	2017	√		
27	CV Sahabat Megah Cemerlang	2016	√		
28	CV Sedap Inti Nusa	2017	√		
29	D'Lima Air Minum	2021	√		
30	D4kie Chese	2021	√		
31	Duta Plastik	2017	√		
32	Fanny Kangen Water	2021	√		
33	Fathan Water	2015	√		
34	HS & C	2021	√		
35	Insane	2015	√		
36	J Art	2021	√		
37	Jocey Bakery	2019	√		
38	Jookutsu	2015	√		
39	Kembar	2015	√		
40	Klem Kabel SP	2021	√		
41	Kwa SE KA	2015	√		
42	Lidya Collection	2021	√		
43	Lina Teoh Walet	2018	√		
44	Maharani Food	2016	√		
45	Malioboro Prabot	2021	√		
46	Mamajutek	2016	√		
47	Medina Ester	2021	√		
48	Mitra Plastik	2016	√		
49	Moiselle Patisserie	2015	√		
50	Nazwa Bakery	2019	√		
51	New Dua Rasa	2021		√	
52	One World Gemstone	2015	√		
53	Perbengkelan Krakatau	2017	√		

54	Percetakan Art Jaya	2016	√		
55	Percetakan Lili	2015		√	
56	Prima Warna Makmur	2015	√		
57	PT Aneka Bintang Sejati	2015	√		
58	PT Arta Semesta Grafika	2021		√	
59	PT Karya Cetak Angkasa	2015		√	
60	PT Kingled Indonesia	2017			√
61	PT Majestyk Food	2017		√	
62	PT Maxis Jaya Abadi	2017		√	
63	PT Mitra Sukses Inti Abadi	2015		√	
64	PT Mustika Putri Deli	2016		√	
65	PT Nexusled Cahaya Lestari	2021		√	
66	PT Sambalindo Jaya Makmur	2015	√		
67	PT Samudra Pangan Lestari	2021		√	
68	PT Sarana Lalulintas Indonesia	2015		√	
69	PT Sejahtera Lestari Abadi	2016		√	
70	PT Semuril Nusantara	2021	√		
71	Purnama	2015		√	
72	Rumah Giling	2016	√		
73	SAF	2016	√		
74	Samudera Berkah	2021	√		
75	Sentraled	2015	√		

76	Serasi Lestari	2021		√	
77	Solusi Warna	2021	√		
78	Sunsun Bakery	2021	√		
79	Toko Nasional	2016	√		
80	UD 3 Joy Anugrah Indah	2017	√		
81	Tumbuh Lestari	2015	√		
82	UD Bengkel Bubut Ilham	2016	√		
83	UD Idah	2016	√		
84	UD Maju Pangan Jaya	2015	√		
85	UD Mulia Jaya Motor	2015	√		
86	UD Multi Plastik	2015	√		
87	UD Raya Sentosa Abadi	2015	√		
88	UD Samudera	2015	√		
89	UD Serasih	2016	√		
90	Wajik Bandung Anisa	2021	√		
91	Wajik Bandung Asmah	2021	√		
92	Wajik Bandung Chairiah	2021	√		
93	Wajik Bandung Sari	2021	√		
94	Wajik Bandung Sukamsir	2021	√		
95	Wajik Bandung Suknem	2021	√		
96	Wajik Bandung Tuti	2021	√		
97	Wati	2017	√		
98	Zie Klin	2021	√		
Jumlah			82	15	1

Sumber : *Disperindag Sumut (2021)*

UMKM memiliki permasalahan yang cukup kompleks, dimana permasalahan yang sering dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sekaligus menjadi kelemahannya adalah dalam hal keterbatasan modal usaha, pengelolaan manajemen SDM yang belum memadai, keterbatasan penguasaan teknologi produksi, keterbatasan bahan baku, dan keterbatasan perluasan pemasaran atau kesulitan pemasaran (Sulistia teguh, 2008).

Strategi Pemasaran merupakan salah satu upaya yang harus dirancang dengan baik oleh pelaku usaha agar mampu bersaing dengan UMKM lainnya. Pelaku usaha mampu memproduksi barang / jasanya dengan baik tetapi tidak akan mampu menjual barang atau jasa tersebut dengan baik tanpa adanya strategi pemasaran yang baik untuk dapat memperkenalkan barang atau jasanya kepada masyarakat atau khalayak umum. Barang atau jasa yang sudah dikenal oleh masyarakat atau khalayak umum dengan baik akan mudah penjualannya sehingga hasil produksi akan tersalurkan dengan baik. Permasalahan dalam strategi pemasaran juga bermacam macam (Primiana, 2009) permasalahan dalam pemasaran seperti : akses terhadap informasi pasar kurang ,terbatasnya tempat pemasaran , kesulitan mencari agen atau pembukaan outlet,terutama diluar negeri. Untuk pelaku usaha kecil masih kesulitan dalam strategi pemasaran, terutama dalam mempromosikan menggunakan media sosial atau dengan menggunakan *leaflet, pamflet* dikarenakan keterbatasan dana dan teknologi yang dimiliki.

(Suryana, 2014) mengungkapkan bahwa karakteristik wirausaha meliputi: penuh percaya diri, memiliki inisiatif ,memiliki moto berprestasi, memiliki jiwa kepemimpinan , dan berani mengambil resiko. Menurut (Tambunan, 2002) di indonesia umumnya menggunakan teknologi lama atau tradisional dalam bentuk mesin-mesin tua dan alat-alat produksi yang sifatnya manual. Keterbelakangan teknologi ini hanya membuat rendahnya *total factor productivity* dan efisiensi di dalam proses produksi. Teknologi yang tidak memadai membuat rendahnya produksi dan hasil produksi yang sedikit, pelaku usaha yang menggunakan teknologi masih manual dikarenakan barang yang di produksi kecil atau barang yang di produksi hanya mampu di produksi menggunakan mesin manual terutama usaha rumah tangga yang masih menggunakan teknologi manual dalam

memproduksi. (Primiana, 2009) mengungkapkan bahwa permasalahan dalam teknologi meliputi: kurangnya pelatihan untuk teknologi baru, mahalnya pemeliharaan, dan harga yang mahal. Permasalahan teknologi tersebut merupakan permasalahan yang sering di alami oleh para pelaku usaha dalam menjalankan usahanya terutama pada bagian teknologinya.

Keterbatasan Kualitas SDM juga merupakan salah satu kendala serius bagi pelaku UMKM di Indonesia, terutama dalam aspek *engineering design*, *quality control* organisasi bisnis, pengembangan produk, data *processing*, teknik pemasaran dan penelitian pasar. Semua keahlian tersebut sangat dibutuhkan untuk mempertahankan dan memperbaiki kualitas produk, meningkatkan efisiensi dan produktivitas dalam produksi, memperluas pangsa pasar dan menembus pasar baru (Tambunan, 2002). Kualitas SDM sangat berperan penting dalam pengembangan usaha, untuk terus menciptakan ide-ide yang kreatif, inovasi yang berbeda dengan yang lainnya dibutuhkan SDM yang berkualitas sehingga usaha yang dijalankan mampu bersaing dengan yang lainnya.

Kendala lainnya yang masih sering ditemui pada UMKM adalah masih rendahnya kualitas SDM. Yang tercermin dari kurang berkembangnya perilaku kewirausahaan, lemahnya kaderisasi, kreativitas, disiplin, etos kerja, dan profesionalisme.

UMKM biasanya memproduksi dalam skala kecil dan memerlukan perhatian dalam pemasaran produk yang dihasilkan. Untuk itu diperlukan adanya Komunikasi pemasaran, Komunikasi pemasaran merupakan sarana sebuah perusahaan berusaha untuk menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan konsumen baik secara langsung maupun secara tidak langsung, tentang produk maupun merek yang perusahaan jual (Philip Kotler, 2009). Namun sayangnya sampai hari ini tidak semua pelaku bisnis dapat mengkomunikasikan produk mereka dengan baik dan menarik. Sehingga masih banyak pelaku UMKM maupun badan usaha lainnya yang mengalami kegagalan dalam memasarkan produk atau jasanya. Kegagalan dalam komunikasi pemasaran yang sering dilakukan pelaku UMKM diantaranya, Gagal mengenai sasaran, kurang

meyakinkan target pasar, tidak memberikan solusi, Komunikasi terlalu berlebihan, Pesan utama tidak tersampaikan (Redaksi Bisnis UKM, 2011)

Berbagai kendala tersebut, menyebabkan sangat rentannya UMKM dalam menghadapi persaingan. Pengalaman menunjukkan bahwa ekstensi UMKM yang terancam bahkan mati sebelum bersentuhan dengan iklim liberalisasi perdagangan dunia. Berbagai masalah dari data yang telah dikemukakan, penulis memfokuskan pada faktor-faktor utama yang menghambat perkembangan UMKM yaitu meliputi Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran, kedua faktor ini merupakan masalah yang sudah sering terjadi dikalangan masyarakat atau yang sering dialami oleh pelaku UMKM itu sendiri.

Berdasarkan latar belakang masalah inilah, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul : **“Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di wilayah Kec.Medan Timur”**.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah pada penelitian ini adalah :

1. Masih kurang berkembangnya prilaku Kewirausahaan dan keterampilan sebagai pelaku UMKM di wilayah Kec.Medan Timur
2. Masih terbatasnya perluasan pemasaran UMKM di wilayah Kec.Medan Timur
3. Komunikasi pemasaran yang masih belum efektif diwilayah Kec.Medan Timur

## **C. Rumusan Masalah**

Adapun yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini , yaitu sebagai berikut :

1. Apakah Sumber Daya Manusia berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di wilayah Kec.Medan Timur ?
2. Apakah Strategi Pemasaran berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di Wilayah Kec.Medan Timur ?

3. Apakah Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran secara simultan berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di Wilayah Kec.Medan Timur ?

#### **D. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan ruang lingkup masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Sumber Daya Manusia terhadap perkembangan UMKM di Wilayah Kec.Medan Timur
2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Strategi Pemasaran terhadap perkembangan UMKM di wilayah Kec.Medan Timur
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran dalam meningkatkan perkembangan UMKM di wilayah Kec.Medan Timur

#### **E. Manfaat Penelitian**

Dalam penulisan untuk penelitian ini , penulis berharap dapat memberikan dua manfaat yaitu:

- a. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang dapat bermanfaat sebagai tambahan referensi kepustakaan karya ilmiah bagi penulis selanjutnya.

- b. Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti

Sebagai metode untuk penerapan teori-teori yang diperoleh selama dibangku perkuliahan sehingga peneliti dapat menambah pengetahuan secara praktis terkait masalah-masalah yang dihadapi pedagang UMKM.

2. Bagi Dunia Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai tambahan referensi, informasi, wawasan serta diharapkan dapat menjadi sumbangan pemikiran bagi peneliti lainnya.

### 3. Bagi Pedagang UMKM

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berupa saran dan sumbangan pemikiran yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan bagi pedagang UMKM .

## F. Sistematika Penulisan

Untuk mempermudah pemahaman dalam penyusunan proposal ini , maka penulis membuat sistematika penulisan sebagai berikut :

### **BAB I : Pendahuluan**

Pada bab ini berisi tentang latar belakang masalah terkait judul yang akan diteliti, identifikasi masalah berupa masalah yang muncul dari uraian latar belakang masalah, rumusan masalah atau dapat juga disebut focus penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan yang berisikan rencana dari isi skripsi secara menyeluruh.

### **BAB II : Landasan Teoritis**

Pada bab ini berisi tentang kajian pustaka yang membahas teori-teori yang berkaitan dengan penelitian ini, serta mencantumkan kerangka berpikir terjadinya fenomena yang akan diteliti dan kajian penelitian terdahulu yang relevan.

### **BAB III : Metodologi Penelitian**

Pada bab ini berisi tentang rancangan penelitian yang membahas mengapa memilih pendekatan kuantitatif, lokasi dan waktu penelitian pada saat melakukan penelitian, kehadiran peneliti, tahapan penelitian yaitu menguraikan proses aktivitas pelaksanaan penelitian, data

dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, dan pemeriksaan keabsahan temuan.

**BAB IV : Hasil Penelitian dan Pembahasan**

Pada bab ini berisi tentang deskripsi penelitian yang mendeskripsikan tentang lokasi penelitian terkait dengan topik penelitian yang diajukan, temuan penelitian terkait dengan upaya menjawab fokus penelitian dan membahas yang memuat gagasan peneliti

**BAB V : Penutup**

Pada bab ini berisi tentang simpulan serta saran-saran yang dianggap perlu berkaitan dengan penelitian untuk menjadi lebih baik lagi.

## BAB II

### LANDASAN TEORITIS

#### A. Kajian Pustaka

##### 1. UMKM

###### a. Pengertian UMKM

Usaha Mikro Kecil Menengah adalah istilah umum dalam dunia ekonomi yang merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang No.20 2008.

Dalam Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah ,asas-asas UMKM yaitu asas kekeluargaan ,asas yang melandasi upaya pemberdayaan UMKM sebagai bagian dari perekonomian nasional yang diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan,efisiensi berkeadilan ,berkelanjutan ,berwawasan lingkungan,kemandirian,keseimbangan,kemajuan,dan kesatuan ekonomi nasional untuk kesejahteraan seluruh rakyat Indonesia. Asas Demokrasi Ekonomi , yaitu pemberdayaan UMKM diselenggarakan sebagai kesatuan dari pembangunan perekonomian nasional untuk mewujudkan kemakmuran rakyat. Asas Kebersamaan ,yaitu asas yang mendorong peran seluruh UMKM dan dunia usaha secara bersama-sama dalam kegiatannya untuk mewujudkan kesejahteraan rakyat. Asas Efisiensi berkeadilan , yaitu asas yang mendasari pelaksanaan pemberdayaan UMKM dengan mengedepankan efisiensi berkeadilan dalam usaha untuk mewujudkan iklim usaha yang adil , kondusif , dan berdaya saing. Asas Keberlanjutan , yaitu asas yang secara terencana mengupayakan berjalannya proses pembangunan melalui pemberdayaan UMKM yang dilakukan secara berkesinambungan ,sehingga terbentuk perekonomian yang tangguh dan mandiri. Asas Berwawasan Lingkungan , yaitu asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan memperhatikan dan mengutamakan perlindungan dan pemeliharaan lingkungan hidup. Asas Kemandirian , yaitu asas pemberdayaan UMKM yang dilakukan dengan tetap menjaga dan mengedepankan potensi, kemampuan , dan kemandirian

UMKM. Asas Keseimbangan Kemajuan , adalah asas pemberdayaan UMKM yang berupaya menjaga keseimbangan kemajuan ekonomi wilayah dalam kesatuan ekonomi nasional. Asas Kesatuan Ekonomi Nasional, adalah asas pemberdayaan UMKM yang merupakan bagian dari pembangunan kesatuan ekonomi nasional .

Fondasi perekonomian kerakyatan yang dapat menopang perekonomian bangsa adalah UMKM(Usaha Mikro,Kecil dan Menengah). Di Indonesia, UMKM telah mampu berkontribusi dalam APBD. Posisi UMKM dinilai sangat signifikan karena sektor ini tidak hanya menjadi sumber mata pencaharian, tetapi juga memberikan kesempatan kerja langsung dan tidak langsung kepada masyarakat dengan tingkat pengetahuan dan keterampilan yang relatif rendah. Menurut Undang-Undang No.20/2008 tentang usaha mikro,kecil dan menengah(Saefullah;dkk,2010), yaitu dengan aset maksimal Rp.50 juta dan omset maksimal Rp.300 juta untuk usaha mikro,aset lebih Rp.50 juta – Rp.500 juta dan omset lebih dari Rp.300 juta – Rp.5 miliar untuk usaha kecil, aset lebih Rp.500 juta – Rp.10 miliar dan omset lebih dari Rp.2.5 miliar – Rp.50 miliar untuk usaha menengah, dan aset lebih dari Rp.10 miliar dan omset lebih dari Rp.50 miliar untuk usaha besar.

Kementerian Perindustrian dan Perdagangan menyatakan bahwa masyarakat industri baru kerajinan tradisional yang memiliki aset dan modal dibawah Rp.70 juta adalah usaha kecil dan menengah.

#### b. Prinsip dan Tujuan Pemberdayaan UMKM

Dalam pasal 4 dan pasal 5 UU No.20 Tahun 2008 tentang UMKM , prinsip dan tujuan pemberdayaan UMKM yaitu ,Penumbuhan kemandirian, kebersamaan, dan kewirausahaan UMKM untuk berkarya dengan Prakarsa sendiri.Mewujudkan kebijakan publik yang transparan, akuntabel, dan berkeadilan.Pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi UMKM .Peningkatan daya saing UMKM dan penyelenggaraan perencanaan,pelaksanaan, serta pengendalian secara terpadu.

Tujuan pemberdayaan UMKM yaitu, mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan, Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan UMKM menjadi usaha yang tangguh dan mandiri, Meningkatkan peran UMKM dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dan kemiskinan.

## **2. Sumber Daya Manusia**

### **a. Pengertian Sumber Daya Manusia**

Sumber Daya Manusia adalah ilmu dan seni yang mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat (Hasibuan, 2016)

Manusia merupakan komponen penting dalam organisasi yang akan bergerak dan melakukan aktifitas untuk mencapai tujuan. Keberhasilan suatu organisasi ditentukan dari kualitas orang-orang yang berada di dalamnya. SDM akan bekerja secara optimal jika organisasi dapat mendukung kemajuan karir mereka dengan melihat apa sebenarnya kompetensi mereka. Biasanya, Pengembangan SDM berbasis kompetensi akan mempertinggi produktivitas karyawan sehingga kualitas kerja pun lebih tinggi pula dan berujung pada puasanya pelanggan dan organisasi akan diuntungkan. Sumber Daya Manusia dapat didefinisikan sebagai semua manusia yang terlibat di dalam suatu organisasi dalam mengupayakan terwujudnya tujuan organisasi tersebut.

Nawawi membagi pengertian SDM menjadi dua, yaitu pengertian secara makro dan mikro. Pengertian SDM secara makro adalah semua manusia sebagai penduduk atau warga negara di suatu negara atau dalam batas wilayah tertentu yang sudah memasuki usia angkatan kerja, baik yang sudah maupun belum memperoleh pekerjaan (lapangan kerja). Pengertian SDM dalam arti mikro secara sederhana adalah manusia atau orang yang bekerja atau menjadi anggota suatu organisasi yang disebut personil, pegawai, karyawan, pekerja, tenaga kerja dan lain lain (Hadari Nawawi, 2003)

Dengan demikian Sumber Daya Manusia dapat disimpulkan bahwa orang-orang yang terlibat yang terlibat dalam pelaksanaan organisasi

diberbagai level, baik level pimpinan atau top manajer. Middle manajer maupun staf atau karyawan termasuk didalamnya investor atau pemodal.

Sumber Daya yang penting bagi suatu organisasi adalah orang yang memberikan kerja, bakat, kreativitas, dan semangat kepada organisasi. Oleh karena itu kesulitan Sumber Daya Manusia merupakan sumber masalah dalam organisasi. Konsekuensi dari hal ini adalah tersedianya Sumber Daya Manusia yang mempunyai kapasitas sebagai perencana dan pelaksana program kegiatan. Kapasitas ini ditentukan oleh kapabilitas, kompetensi dan produktivitas kerja.

Kapabilitas Sumber Daya Manusia yang berorientasi pada pengetahuan (*knowledge*) dan keterampilan (*skill*) yang akan menentukan berhasilnya seseorang menyelesaikan pekerjaan yang dibebankan kepadanya secara optimal. Masalah Sumber Daya Manusia menjadi sorotan dan tumpuan bagi perusahaan untuk tetap dapat bertahan di era globalisasi. Sumber Daya Manusia mempunyai peran utama dalam setiap kegiatan perusahaan. Walaupun didukung dengan sarana dan prasarana serta sumber dana yang berlebihan, tetapi tanpa dukungan Sumber Daya Manusia yang andal kegiatan perusahaan tidak akan terselesaikan dengan baik. Hal ini menunjukkan bahwa Sumber Daya Manusia merupakan kunci pokok yang harus diperhatikan dengan segala keutuhannya.

### **3. Strategi Pemasaran**

#### **a. Pengertian Strategi Pemasaran**

Keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar dan memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari marketing mix, produk, distribusi dan harga (Kurtz, 2008 :42)

Strategi pemasaran pada dasarnya rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk mencapai tujuan pemasaran suatu perusahaan. Dengan kata lain, Strategi pemasaran adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi

lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Oleh karena itu, penentuan strategi pemasaran harus didasarkan atas analisa lingkungan dan internal perusahaan melalui analisa keunggulan dan kelemahan perusahaan, serta analisa kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya.

### **B. Penelitian yang Relevan**

Penelitian yang dilakukan penulis mengenai “ Analisis Faktor-Faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM di Wilayah Kec.Medan Timur”, bukan penelitian pertama, melainkan telah banyak penelitian terdahulu hanya saja berbeda pada studi kasus. Penelitian terdahulu ini menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang dilakukan. Penulis mengangkat beberapa rujukan penelitian dari penelitian terdahulu antara lain sebagai berikut :

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Yang Relevan**

<b>No</b>	<b>Nama Peneliti</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
1.	Yuniarum Fatin Laili , dkk	Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM Sentra Batik dikota Pekalongan.	Hasil penelitian meyimpulkan bahwa Variabel modal, tenaga kerja, pendidikan, jam kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM Sentra Batik di Kota Pekalongan.

2.	Hartono , dkk	Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Surakarta .	Hasil penelitian menjelaskan bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi peningkatan penjualan adalah biaya dan modal yang ada. Hal ini dilihat dari hasil analisis regresinya bahwa kedua faktor tersebut yang berpengaruh positif secara signifikan. Sedangkan umur perusahaan dan jumlah tenaga kerja berpengaruh positif tetapi tidak signifikan.
3.	Herry Wira Wirawan , dkk.	Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM .	Hasil penelitian menyimpulkan bahwa Secara simultan variabel Modal, Sumber Daya Manusia, Kemitraan dan Kebijakan Pemerintah berpengaruh signifikan terhadap Kinerja keuangan UMKM di Jakarta.

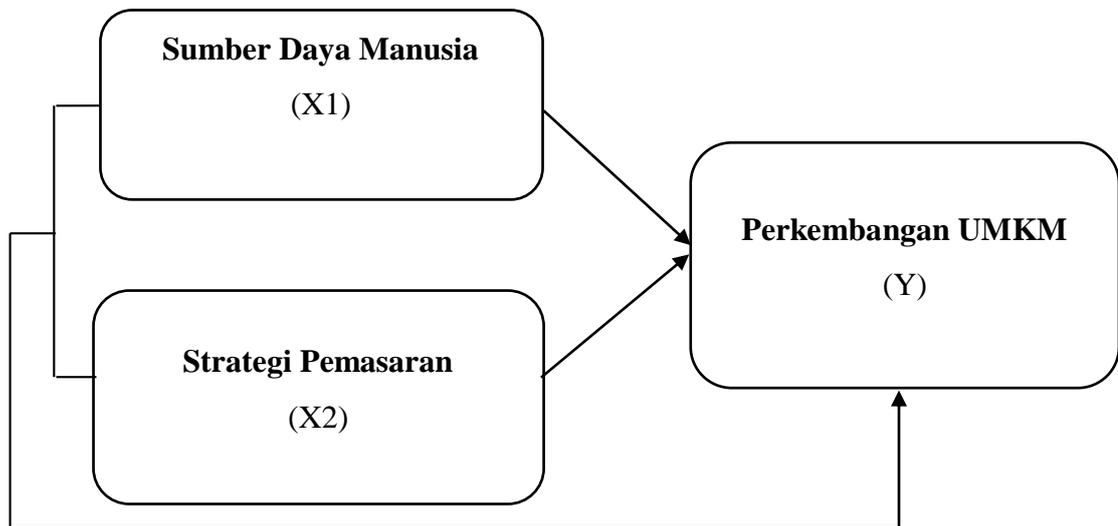
4.	Retnaning Setiana	Analisis Faktor- faktor yang mempengaruhi perkembangan skala usaha UMKM sektor Pertanian di Kec.Ciawigebang-Kuningan .	Hasil dari penelitian menyimpulkan bahwa hanya $(1,70113 < 2,762)$ yang berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM. Variabel modal $(1,70113 > 1,416)$ , Kualitas Sumber Daya Manusia $(1,70113 > 0,826)$ , tingkat daya saing $(1,70113 > -0,256)$ , dan teknologi $(1,70113 > 1,248)$ secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM .
5.	Annisa Nurlestari ,dkk	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penyaluran Kredit UMKM (Studi Pada Bank Umum yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2009-2013)	Hasil penelitian menerangkan bahwa Variable DPK dan CAR berpengaruh signifikan dan positif terhadap jumlah penyaluran kredit. Variabel NPL memiliki pengaruh negatif secara signifikan terhadap jumlah penyaluran kredit.
6.	Desy Natalia Pasaribu	Faktor- Faktor yang mempengaruhi alokasi kredit usaha mikro , kecil dan menengah (UMKM) Pada Bank Umum di Indonesia .	Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa jumlah dana dihimpun oleh Bank Umum di Indonesia tidak berpengaruh terhadap jumlah alokasi Kredit Usaha Mikro , Kecil dan Menengah (UMKM) pada Bank Umum di Indonesia .

7.	Toni Siswanto,dkk	Faktor – Faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM Sepatu di Sentra Industri Sidoarjo (Studi kasus Desa Seruni Kec.Gedangan Kab.Sidoarjo	Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa Faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Desa Seruni ada 3 yaitu Permodalan,Tenaga Kerja dan Pemasaran .Menurut pelaku usaha disana permodalan memiliki peran dalam mengembangkan usahanya.
8.	Nurul Eka Fitrianingih	Analisis Faktor-faktor perkembangan UMKM Batu Permata Martapura sebagai salah satu penggerak perekonomian Kalimantan Selatan	Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa Martapura merupakan daerah yang kaya dengan sumber daya alam tambang maupun bahan galian seperti batubara , intan , emas , biji besi yang telah dieksplorasi dan dieksploitasi .

Dari penelitian terdahulu diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Modal, Tenaga kerja dan Teknologi berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM. Adapun perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian yang akan peneliti lakukan yaitu pada metode yang digunakan, objek penelitian, subjek penelitian, tempat dan waktu penelitian.

### C. Kerangka Berpikir

Defenisi pada kegiatan penelitian ini yaitu terdiri dari Pengaruh Sumber Daya Manusia (X1), Pengaruh Strategi Pemasaran (X2) dan Perkembangan Pada UMKM (Y). Lebih jelas terdapat pada Kerangka Berpikir Berikut :



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Berpikir**

#### **D. Hipotesis**

Hipotesis merupakan proposisi yang akan diuji kebenarannya, atau merupakan suatu jawaban sementara atas pernyataan penelitian (Prasetyo , 2012). Hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- H1: Sumber Daya Manusia berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di kecamatan Medan Timur.
- H2: Strategi Pemasaran berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di kecamatan Medan Timur.
- H3: Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran secara simultan berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di kecamatan Medan Timur.

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Metode Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis adalah penelitian kuantitatif. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *positivisme* yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu (Winarni, 2019). Pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian dan analisis data bersifat kuantitatif dengan tujuan menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah suatu pendekatan maupun subjek, sampel serta langkah-langkah penelitian, dan memiliki sumber data yang sudah jelas dan nyata (Suliyanto, 2017). Metode ini dipakai untuk mengetahui Pengaruh Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran terhadap perkembangan UMKM di Kec.Medan Timur .

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini penulis memilih lokasi penelitian yang dilaksanakan di wilayah kecamatan Medan Timur .

##### **2. Waktu Penelitian**

Kegiatan penelitian yang penulis lakukan dimulai pada bulan Februari – Agustus 2022 dimulai pengajuan judul skripsi hingga sidang meja hijau dan kegiatan dilakukan di kecamatan Medan Timur. Adapun waktu penelitian yang penulis lakukan dapat dilihat pada tabel dibawah ini :



### **C. Populasi, Sampel dan Teknik Penarikan Sampel**

#### **1. Populasi**

Penentuan populasi dan sampel penelitian sangatlah penting. Karena hasil penelitian pada umumnya akan mengambil kesimpulan secara luas. Ketetapan dan keakuratan dalam penentuan populasi dan sampel penelitian akan memberikan bobot dan kualitas hasil penelitian. Populasi adalah suatu kesatuan individu atau subjek pada wilayah dan waktu dengan kualitas tertentu yang akan diteliti (Supardi, 2004). Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM di wilayah Medan timur yang memenuhi kriteria menjadi responden. Adapun jumlah UMKM di wilayah Medan timur yaitu sebanyak 98 UMKM (Disperindag Sumut, 2021)

#### **2. Sampel**

Sampel merupakan bagian dari populasi. Jadi jenis sampel juga harus mencerminkan populasi tersebut. Sampel dapat didefinisikan sebagai sembarang himpunan sebagai bagian dari populasi (Winarni, 2019).

Kemudian, karena jumlah populasi dalam penelitian ini adalah UMKM di wilayah kecamatan Medan Timur yang jumlahnya banyak, maka dari itu tidak memungkinkan untuk diteliti seluruhnya, sehingga akan diperlukan sampel yang merupakan sebagian dari populasi. Adapun jumlah sampel dalam penelitian ini adalah sebanyak 50 sampel.

#### **3. Teknik Penarikan Sampel**

Teknik pengambilan sampel menggunakan metode non probability sampling, yaitu teknik yang tidak memberi peluang/kesempatan yang sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik penarikan sampel menggunakan sampel jenuh yang jika jumlah populasinya kurang dari 100 UMKM. Maka bisa diambil 10-15% atau 20-25% dari jumlah populasinya.

Berdasarkan dari penelitian ini karena jumlah populasinya sebanyak 98 UMKM yang telah melakukan pendaftaran kepada pemerintahan kota Medan ini. maka penulis mengambil 10% dari jumlah populasi pada UMKM yang ada di Medan timur yaitu sebanyak 50 UMKM. Pengambilan sampel menggunakan metode rumus slovin yaitu sebagai berikut :

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

Dengan:

n : Banyak sampel

N : Banyak populasi

E : Nilai margin of error (besar kesalahan) dari ukuran populasi

Diketahui N = 98

E = 10%

Maka :

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

$$n = \frac{98}{1+98(0,10)^2}$$

$$n = \frac{98}{1+98(0,01)}$$

$$n = \frac{98}{1,98}$$

$$n = 49,494$$

Dibulatkan menjadi 50 responden, Maka jumlah sampel sebanyak 50 responden yang akan diberikan kepada pelaku UMKM yang di pilih berdasarkan kriteria tertentu.

#### **D. Variabel Penelitian dan Defenisi Operasional Variabel**

##### **1. Variabel Penelitian**

Pada dasarnya variabel penelitian merupakan sesuatu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga dapat diperoleh informasi serta hasil pada penelitian, kemudian dapat ditarik kesimpulannya. Maka dari itu, pada penelitian kali ini peneliti mengelompokkan variabel menjadi dua.

Variabel bebas (*independent variabel*) merupakan variabel yang mempengaruhi atau variabel penyebab berubahnya atau timbulnya variabel dependent. Variabel independent di penelitian ini adalah pengaruh SDM dan Strategi Pemasaran (X).

Variabel terikat (*dependent variabel*) yaitu variabel yang dipengaruhi oleh variabel independent. Variabel independent pada penelitian ini adalah Perkembangan UMKM (Y).

## 2. Defenisi Operasional Variabel

Defenisi pada kegiatan penelitian ini yaitu terdiri dari Pengaruh SDM (X1), Pengaruh Strategi Pemasaran (X2) dan Perkembangan pada UMKM (Y). Lebih jelas terdapat pada tabel berikut :

Tabel 3.2  
Defenisi Operasional Variabel

No	Variabel	Defenisi Operasional	Indikator	Skala
1	Sumber Daya Manusia (X1)  (Hasibuan,2016)	sumber daya manusia adalah ilmu dan seni yang mengatur hubungan dan peranan tenaga kerja agar efektif dan efisien membantu terwujudnya tujuan perusahaan, karyawan, dan masyarakat.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengetahuan</li> <li>2. Keterampilan</li> <li>3. Pendidikan</li> <li>4. Semangat Kerja</li> <li>5. Kemampuan</li> </ol>	Ordina 1
2	Strategi Pemasaran (X2)	Keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar dan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemilihan Pasar</li> <li>2. Perencanaan Produk</li> <li>3. Penetapan harga</li> </ol>	Ordina 1

	(Kurtz,2008:42)	memuaskan konsumen dengan membangun kombinasi elemen dari marketing mix, produk, distribusi dan harga	<ol style="list-style-type: none"> <li>4. Sistem Distribusi</li> <li>5. Komunikasi Pemasaran</li> </ol>	
3	PERKEMBANGAN UMKM (Y)	Upaya yang dilakukan pemerintah, dunia usaha, dan masyarakat untuk memberdayakan usaha mikro, kecil dan menengah melalui pemberian fasilitas, bimbingan, pendampingan, bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan serta daya saing UMKM.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sistem Produksi</li> <li>2. Sistem Pengelolaan Keuangan</li> <li>3. Sistem Kemitraan</li> <li>4. Kualitas Infrastruktur dan regulasi</li> </ol>	Ordina 1

### E. Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut, (Salim, 2012) :

1. Kuisisioner

Kuisisioner adalah daftar pertanyaan atau pernyataan yang dibuat berdasarkan indikator-indikator dari variabel penelitian yang diberikan kepada responden (Widodo, 2019). Penyebaran kuisisioner dilakukan secara langsung ataupun melalui angket yang sudah disediakan oleh peneliti agar di jawab oleh pihak UMKM yang berada di Medan timur.

2. Observasi

Observasi yaitu teknik atau cara mengumpulkan data yang sistematis terhadap obyek penelitian baik secara langsung maupun tidak langsung (Handani, 2020).

## F. Instrumen Penelitian

Pada umumnya penelitian kuantitatif menggunakan data alat ukur untuk mendapatkan data yang benar. Agar memudahkan pengumpulan data penelitian ini menggunakan skala likert. Skala likert adalah beberapa pertanyaan guna mengumpulkan data dan mengukur pengetahuan seseorang dengan merespon pertanyaan tersebut. Dan mengukur pengetahuan seseorang dengan merespon pertanyaan dari lima pilihan jawaban seperti sangat tidak setuju, tidak setuju, kurang setuju, setuju dan sangat setuju (Budiaji, 2013).

Tabel 3.3  
Instrumen Skala Likert

No	Pertanyaan	Skor
1	Sangat tidak Setuju (STS)	1
2	Tidak Setuju (TS)	2
3	Kurang Setuju (KS)	3

4	Setuju (S)	4
5	Sangat Setuju (SS)	5

Skala yang digunakan untuk mengukur dan menilai jawaban atau respon seseorang yang diapat dengan skor yang telah ditentukan melalui tanggapan secara singkat dari beberapa pernyataan yang telah diajukan terhadap sampel.

## G. Uji Prasyarat

### 1. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang terdistribusi normal. Jadi uji normalitas bukan dilakukan pada masing-masing variabel tetapi pada nilai residualnya. Sering terjadi kesalahan yang jamak yaitu bahwa uji normalitas dilakukan pada masing-masing variabel. Hal ini tidak dilarang tetapi model regresi memerlukan normalitas pada nilai residualnya bukan pada masing-masing variabel penelitian. Uji normalitas dapat dilakukan dengan uji histogram, uji normal P-plot, uji chi square, Skweness dan Kurtosis atau uji kolmogorov smirnov (Setia, 2016). Namun pada penelitian ini hanya menggunakan uji kolmogorov smirnov untuk melihat data residualnya berdistribusi secara normal atau tidak.

#### b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas adalah untuk melihat ada atau tidaknya korelasi yang tinggi antara variabel-variabel bebas dalam suatu model regresi linier berganda. Jika ada korelasi yang diantara variabel-variabel bebasnya, maka hubungan antara variabel bebas terhadap variabel terikatnya menjadi terganggu (Pramana, 2016). Cara mendeteksi adanya multikolinearitas dengan melihat nilai toleransi dan VIF ketentuannya adalah sebagai berikut :

- 1). Jika toleransi  $< 0,1$  dan  $VIF > 10$  : maka terjadi multikolinearitas.
- 2). Jika toleransi  $> 0,1$  dan  $VIF > 10$  : maka tidak terjadi multikolinearitas.

Beberapa cara untuk mengatasi multikolinearitas adalah sebagai berikut:

- 1).Mengganti atau mengeluarkan variabel yang mempunyai korelasi yang tinggi.
- 2).Menambah jumlah observasi.
- 3).Mentransformasikan data ke dalam bentuk lain, misalnya logaritma natural, akar kuadrat atau bentuk *first difference delta*.

#### c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas adalah untuk melihat apakah terdapat ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah dimana terdapat kesamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap atau disebut heteroskedastisitas. Deteksi heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan metode scatter P-plot dengan memplotkan nilai ZPRED (nilai prediksi) dengan SRESID (nilai residualnya).

### H. Teknik Analisis Data

Dalam Penelitian ini analisis data yang digunakan ialah metode analisis regresi Berganda .Regresi linear berganda merupakan model regresi yang melibatkan lebih dari satu variabel independen (bebas).Analisis regresi linear berganda dilakukan untuk mengetahui arah dan seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen atau terikat.(Ghozali, 2018). Tujuan dalam penelitian ialah mengetahui apakah modal dan SDM berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di wilayah Kec.Medan Timur.

#### 1. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis merupakan pengujian terhadap suatu pernyataan untuk menghasilkan keputusan yaitu menerima atau menolak hipotesis yang telah dibuat. Uji hipotesis dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan cara sebagai berikut:

##### a.Uji t

Uji t pada dasarnya digunakan untuk mengetahui besarnya masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Jika nilai signifikan yang dihasilkan pada uji  $t > 0,05$  berarti secara parsial variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Adapun cara untuk menguji signifikan uji t adalah dengan membandingkan thitung dengan ttabel.

Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka dapat disimpulkan bahwa secara parsial variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Dalam hal ini digunakan hipotesis sebagai berikut:

$H_0 : \beta_1 = 0$  (tidak signifikan)

$H_0 : \beta_1 \neq 0$  (signifikan)

Kriteria pengambilan keputusan:

Jika nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Jika nilai  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak.

#### b. Uji F

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh variabel dependen secara bersama-sama terhadap variabel independen. Pengambilan keputusan perhitungan uji F dilakukan dengan membandingkan F-hitung dengan F-tabel. Jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$  pada signifikan 5%, maka terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen dan variabel dependen. Sebaliknya apabila  $F_{hitung} < F_{tabel}$  pada tingkat signifikan 5%, maka tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel independen dan variabel dependen (Ferlangga, 2018).

$H_0 : \beta_1 = 0$  (tidak ada pengaruh)

$H_0 : \beta_1 \neq 0$  (ada pengaruh)

Kriteria pengambilan keputusan:

Jika nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

Jika nilai  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , maka  $H_a$  diterima dan  $H_0$  ditolak.

#### c. Uji *R-Square* (Koefisien Determinasi)

Pengujian koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur proporsi atau persentase kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Koefisien determinasi berkisar antara nol sampai satu ( $0 < R^2 < 1$ ). Jika  $R^2$  semakin besar (mendekati satu), maka dapat dikatakan bahwa pengaruh variabel bebas (X) adalah besar terhadap variabel terikat (Y). Hal ini berarti model yang digunakan semakin kuat untuk menerangkan kemampuan variabel bebas menjelaskan variabel terikat dan demikian sebaliknya. (Sugiono, 2016)

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Deskripsi Institusi**

##### **1. Sejarah dan Geografi Kecamatan Medan Timur**

Pada Tahun 1992 sesuai dengan PP Nomor 35 Tahun 1992 tentang Pembentukan 18 (Delapan Belas) Kecamatan di wilayah Kabupaten Daerah Tingkat II Simalungun, Dairi, Tapanuli Selatan, Karo Tapanuli Tengah, Nias, Langkat dan Wilayah Kotamadya Daerah Tingkat II Medan dalam wilayah Propinsi Daerah Tk. I Sumatera Utara, Kecamatan Medan Timur dimekarkan menjadi 2 (dua) yaitu Kecamatan Medan Timur dengan 11 (sebelas) kelurahan dan Kecamatan Medan Perjuangan dengan 9 (Sembilan) Kelurahan.

Kecamatan Medan Timur merupakan salah satu kecamatan dari 21 Kecamatan di Kota Medan, yang terbentuk sesuai dengan UU Darurat Republik Indonesia Nomor 8 Tahun 1956 tentang pembentukan daerah otonom kota-kota besar, dalam lingkungan daerah Provinsi Sumatera Utara. Kecamatan Medan Timur merupakan salah satu kawasan inti perkotaan dengan luas wilayah 7,82 km<sup>2</sup> yang memiliki batas wilayah sebagai berikut :

- a. Sebelah Utara, berbatasan dengan Kecamatan Medan Deli;
- b. Sebelah Selatan, berbatasan dengan Kecamatan Medan Kota;
- c. Sebelah Timur, berbatasan dengan Kecamatan Medan Tembung dan Kecamatan Medan Perjuangan;
- d. Sebelah Barat, berbatasan dengan Kecamatan Medan Barat.

Dengan pusat pemerintahan yang terletak di jalan H. M. Said No. 1 Kelurahan Gaharu dengan luas areal 1.400 m<sup>2</sup>. Pada Kecamatan Medan Timur terdapat kelurahan terluas dan kelurahan terkecil yaitu Kelurahan Pulo Brayan Bengkel Baru sebagai kelurahan terluas dengan luas wilayah 1,17 km<sup>2</sup> dan Kelurahan Gang Buntu sebagai kelurahan terkecil dengan luas wilayah 0,40 km<sup>2</sup>. Rincian luas masing-masing kelurahan yang terdapat di Kecamatan Medan Timur dapat dilihat pada peta dan tabel berikut ini:

## 2. Visi dan Misi

### a. Visi

Pelayanan dan pemberdayaan masyarakat yang profesional, akuntabel dan transparan di Kecamatan Medan Timur .

### b. Misi

Peningkatan kualitas pelayanan kepada masyarakat;

- 1) Peningkatan partisipatif masyarakat dalam mensukseskan program-program pembangunan yang telah direncanakan dan ditetapkan
- 2) Menciptakan pemerintahan yang bersih, efektif dan efisien Dengan terwujudnya Misi Kecamatan Medan Timur juga telah mendukung kemajuan dan kemakmuran Medan Kota Metropolitan dengan motto “Medan Rumah Kita”.

## B. Deskripsi Karakteristik Responden

### 1. Karakteristik Responden

#### a. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

Umur adalah usia ketika seseorang masih mampu bekerja dan menghasilkan sesuatu. Umur dalam penelitian ini adalah umur responden yang mendirikan UMKM pada saat dilakukan penelitian di ukur dalam satuan tahun dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut ini :

**Tabel 4.1 Distribusi Pelaku UMKM Berdasarkan Umur**

No	Usia	Jumlah	Persentase
1	20 - 35 Tahun	18	36%
2	36 - 50 Tahun	23	46%
3	>51 Tahun	9	18%
<b>Jumlah</b>		<b>50</b>	<b>100%</b>

Dari tabel diketahui bahwa karakteristik umur Pengusaha UMKM, pada kelompok usia 20-35 berjumlah 18 orang atau sebesar 36%, dan pada kelompok

usia 36-50 berjumlah 23 atau sebesar 46% sedangkan umur pengusaha UMKM pada kelompok usia >51 berjumlah 9 orang atau sebesar 9 %. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha UMKM di kecamatan Medan Timur rata-rata berada dalam kelompok usia yang masih produktif untuk menjalankan usaha UMKM, artinya mereka masih memiliki potensi yang besar untuk menghasilkan mengembangkan UMKM yang mereka miliki.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Kelompok Jenis Kelamin dalam penelitian ini dapat dikelompokkan dalam 2 kelompok yaitu kelompok laki-laki dan perempuan. Dari hasil penelitian dilapangan didapatkan berdasarkan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut :

**Tabel 4.2 Distribusi Pelaku UMKM Berdasarkan Jenis Kelamin**

No	Jenis Kelamin	Jumlah	Persentase
1	Laki - Laki	35	70%
2	Perempuan	15	30%
Jumlah		50	100%

Dari tabel 4.2 diatas diketahui bahwa pengusaha UMKM yang berjenis laki-laki berjumlah 35 orang atau 70%, lebih mendominasi dibandingkan dengan jenis kelamin perempuan yang berjumlah sebanyak 15 orang atau 30%.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Pendidikan dalam penelitian ini adalah tingkat Pendidikan Pengusaha UMKM pada saat dilakukan penelitian dapat dilihat pada tabel 4.3 berikut ini :

**Tabel 4.3 Distribusi Pelaku UMKM Berdasarkan Pendidikan**

No	Umur	Jumlah	Persentase
1	SD	0	0%
2	SMP	8	16%
3	SMA	14	28%

4	Sarjana	28	56%
Total		50	100%

Dari tabel 4.3 dapat diketahui bahwa jumlah tingkat Pendidikan Pengusaha UMKM yang lulus SD sebanyak 0 orang atau 0% SMP sebanyak 8 orang atau 16%, SMA sejumlah 14 orang atau 28% dan S1 sejumlah 28 orang atau 56%. hal ini menunjukkan bahwa tingkat Pendidikan pedagang sampel sangat tinggi.

### C. Hasil Penelitian

#### 1. Analisis Deskriptif Variabel

##### a. Sumber Daya Manusia (X1)

Berdasarkan hasil penyebaran angket yang dilakukan terhadap responden yang berjumlah 50 UMKM dengan jumlah item pernyataan yang dibagikan adalah sebanyak 10 item pernyataan. Maka diperoleh tabulasi hasil perhitungan jawaban responden terkait Sumber Daya Manusia (X1) sebagaimana terangkum pada tabel berikut ini;

**Tabel 4.4 Jawaban Responden Tentang Variabel Sumber Daya Manusia (X1)**

No	Item Pernyataan	SS		S		KS		TS		STS		Rata - Rata
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	Saya memiliki pengetahuan dalam hal pengembangan dalam bidang usaha yang saya	33	66%	16	32%	1	2%	0	0%	0	0%	4,64

	jalankan												
2	Saya Mengetahui aspek-aspek yang dipertimbangkan dalam menjalankan usaha dengan baik	27	54%	21	42%	2	4%	0	0%	0	0%	4,50	
3	Saya memiliki keterampilan dalam mengelola usaha agar berjalan dengan baik	32	64%	16	32%	2	4%	0	0%	0	0%	4,60	
4	Saya mampu menjalankan usaha dengan keterampilan pemahaman pengembangan usaha	24	48%	18	36%	8	16%	0	0%	0	0%	4,32	
5	Saya mengikuti pelatihan atau kursus yang berhubungan dengan usaha saya	16	32%	28	56%	5	10%	0	0%	1	2%	4,16	
6	Latar belakang pendidikan saya membuat saya mampu menganalisis pekerjaan	31	62%	16	32%	3	6%	0	0%	0	0%	4,56	
7	Saya mempunyai rasa semangat kerja yang tinggi dalam menjalankan usaha	26	52%	21	42%	3	6%	0	0%	0	0%	4,46	
8	Saya mempunyai kemampuan	29	58%	19	38%	2	4%	0	0%	0	0%	4,54	

	yang kuat untuk sukses dalam berwirausaha												
9	Saya memiliki teknik untuk meningkatkan kemampuan dalam menyelesaikan masalah	12	24%	30	60%	6	12%	2	4%	0	0%	4,04	
10	Saya mempunyai keahlian dalam melaksanakan tugas yang menggunakan teknologi	20	40%	24	48%	6	12%	0	0%	0	0%	4,28	
	Rata-rata	25	50%	21	42%	3,8	7,6%	0,2	0,4%	0,1	0,2%		

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwasannya:

- 1) Respon UMKM terkait “Saya memiliki pengetahuan dalam hal pengembangan dalam bidang usaha yang saya jalankan”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 66% dengan kategori sangat baik
- 2) Respon UMKM terkait “Saya mengetahui aspek-aspek yang dipertimbangkan dalam menjalankan usaha dengan baik”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 54% dengan kategori sangat baik
- 3) Respon UMKM terkait “Saya memiliki keterampilan dalam mengelola usaha agar berjalan dengan baik”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 64% dengan kategori sangat baik
- 4) Respon UMKM terkait “saya mampu menjalankan usaha dengan keterampilan pemahaman pengembangan usaha”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 48% dengan kategori sangat baik

- 5) Respon UMKM terkait “Saya mengikuti pelatihan atau kursus yang berhubungan dengan usaha saya”. Mayoritas responden memilih jawaban setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 56% dengan kategori baik
- 6) Respon UMKM terkait “Latar belakang pendidikan saya membuat saya mampu menganalisis pekerjaan”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 62% dengan kategori sangat baik
- 7) Respon UMKM terkait “Saya mempunyai rasa semangat kerja yang tinggi, dalam menjalankan usaha”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 52% dengan kategori sangat baik
- 8) Respon UMKM terkait “Saya mempunyai kemampuan yang kuat untuk sukses dalam berwirausaha”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 58% dengan kategori sangat baik
- 9) Respon UMKM terkait “Saya memiliki teknik untuk meningkatkan kemampuan dalam menyelesaikan masalah”. Mayoritas responden memilih jawaban setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 60% dengan kategori baik
- 10) Respon UMKM terkait “Saya mempunyai keahlian dalam melaksanakan tugas yang menggunakan teknologi”. Mayoritas responden memilih jawaban setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 48% dengan kategori baik

#### **b. Strategi Pemasaran (X2)**

Berdasarkan hasil penyebaran angket yang dilakukan terhadap responden yang berjumlah 50 UMKM dengan jumlah item pernyataan yang dibagikan adalah sebanyak 10 item pernyataan. Maka diperoleh tabulasi hasil perhitungan jawaban responden terkait Strategi Pemasaran (X2) sebagaimana terangkum pada tabel berikut ini;

**Tabel 4.5 Jawaban Responden Tentang Variabel Strategi Pemasaran (X2)**

No	Item Pernyataan	SS		S		KS		TS		STS		Rat a- Rat a
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	Usaha yang saya kelola mampu mengamati pesaing yang ada di pasaran	25	50%	24	48%	0	0%	1	2%	0	0%	4,46
2	Saya selalu mencari informasi tentang jenis produk yang disukai konsumen dan produk yang dijual oleh pesaing	29	58%	19	38%	2	4%	0	0%	0	0%	4,54
3	Usaha yang saya kelola dapat memenuhi kebutuhan pasar	22	44%	21	42%	7	14%	0	0%	0	0%	4,30
4	Saya selalu berupaya untuk mengembangkan produk yang dijual agar lebih berkualitas	25	50%	20	40%	5	10%	0	0%	0	0%	4,40
5	Harga produk yang saya jual terjangkau dan sesuai dengan keadaan dan kualitas produk	25	50%	23	46%	2	4%	0	0%	0	0%	4,46
6	Harga produk yang ditawarkan sesuai dengan manfaat yang dibutuhkan konsumen	31	62%	17	34%	2	4%	0	0%	0	0%	4,58

7	Saya dapat memasarkan produk dengan cara yang berbeda dari yang lain seperti memberikan bonus, door to door, deliveri order dan membagikan brosur	24	48%	21	42%	5	10%	0	0%	0	0%	4,38
8	Usaha yang saya kelola menyediakan informasi mengenai produk yang dihasilkan pada media cetak maupun media elektronik	28	56%	20	40%	2	4%	0	0%	0	0%	4,52
9	Saya senang menjalin pertemanan dengan konsumen, mitra usaha dan pesaing	25	50%	23	46%	1	2%	1	2%	0	0%	4,44
10	Saya memiliki kerjasama seperti dengan agen-agen produk lainnya dan penyetok bahan-bahan baku produk yang saya jual	23	46%	25	50%	2	4%	0	0%	0	0%	4,42
Rata-Rata		25,7	51%	21	42%	3	6%	0,2	0,4%	0	0	

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwasannya:

- 1) Respon UMKM terkait “Usaha yang saya kelola mampu mengamati pesaing yang ada di pasaran”. Mayoritas responden memilih jawaban

sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 50% dengan kategori sangat baik

- 2) Respon UMKM terkait “Saya selalu mencari informasi tentang jenis produk yang disukai konsumen dan produk yang dijual oleh pesaing”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 58% dengan kategori sangat baik
- 3) Respon UMKM terkait “Usaha yang saya kelola dapat memenuhi kebutuhan pasar”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 44% dengan kategori sangat baik
- 4) Respon UMKM terkait “Saya selalu berupaya untuk mengembangkan produk yang dijual agar lebih berkualitas”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 50% dengan kategori sangat baik
- 5) Respon UMKM terkait “Harga produk yang saya jual terjangkau dan sesuai dengan keadaan dan kualitas produk”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 50% dengan kategori sangat baik
- 6) Respon UMKM terkait “Harga produk yang ditawarkan Sesuai dengan manfaat yang dibutuhkan konsumen”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 62% dengan kategori sangat baik
- 7) Respon UMKM terkait “Saya dapat memasarkan produk dengan cara yang berbeda dari yang lain seperti, memberikan bonus, door to door, delivery order dan membagikan brosur.”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 48% dengan kategori sangat baik
- 8) Respon UMKM terkait “Usaha yang saya kelola menyediakan informasi mengenai produk yang dihasilkan pada media cetak maupun media elektronik.”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 56% dengan kategori sangat baik

- 9) Respon UMKM terkait “Saya senang menjalin pertemanan dengan konsumen, mitra usaha dan pesaing.”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 50% dengan kategori sangat baik
- 10) Respon UMKM terkait “Saya memiliki kerjasama seperti dengan agen-agen produk lainnya dan penyetok bahan-bahan baku produk yang saya jual.”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 50% dengan kategori sangat baik

### c. Pengembangan UMKM (Y)

Berdasarkan hasil penyebaran angket yang dilakukan terhadap responden yang berjumlah 50 UMKM dengan jumlah item pernyataan yang dibagikan adalah sebanyak 9 item pernyataan. Maka diperoleh tabulasi hasil perhitungan jawaban responden terkait Pengembangan UMKM (Y) sebagaimana terangkum pada tabel berikut ini;

**Tabel 4.6 Jawaban Responden Tentang Variabel Perkembangan UMKM (Y)**

No	Item Pernyataan	SS		S		R		TS		STS		Rata - Rata
		F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
1	Saya membudayakan membuat produk dengan bahan baku yang berbeda dari biasanya	20	40%	27	54%	2	4%	1	2%	0	0%	4,32
2	Saya selalu berupaya untuk mengembangkan proses produksi terhadap produk yang dijual agar lebih berkualitas	22	44%	20	40%	8	16%	0	0%	0	0%	4,28
3	Saya mengetahui manfaat penganggaran dan perencanaan keuangan	20	40%	21	42%	9	18%	0	0%	0	0%	4,22
4	Saya mengetahui	26	52%	17	34%	7	14%	0	0%	0	0%	4,38

	cara menyusun anggaran keuangan dan belanja						%				%	
5	Menyusun tujuan keuangan (jangka pendek, menengah dan panjang) untuk memudahkan laporan keuangan	25	50%	23	46%	2	4%	0	0%	0	0%	4,46
6	Saya senang menjalin pertemanan dengan konsumen, mitra usaha dan pesaing	28	56%	18	36%	4	8%	0	0%	0	0%	4,48
7	Saya memiliki kerja sama seperti dengan agen-agen produk lainnya dan penyetok bahan-bahan baku produk yang saya jual	23	46%	21	42%	6	12%	0	0%	0	0%	4,34
8	Saya menggunakan iklan media cetak dan online untuk mengenalkan merk usaha	28	56%	20	40%	2	4%	0	0%	0	0%	4,52
9	Kecanggihan teknologi informasi dapat mempercepat dalam proses pemasaran produk yang diperjualbelikan	34	68%	15	30%	1	2%	0	0%	0	0%	4,66
	Rata – rata	25	50%	20	40%	4	9%	0,1	0,2%	0	0	

Dari tabel di atas dapat dijelaskan bahwasannya:

- 1) Respon UMKM terkait “Saya membudayakan membuat produk dengan bahan baku yang berbeda dari biasanya”. Mayoritas responden memilih jawaban setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 54% dengan kategori sangat baik

- 2) Respon UMKM terkait “Saya selalu berupaya untuk mengembangkan proses produksi terhadap produk yang dijual agar lebih berkualitas”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 44% dengan kategori baik
- 3) Respon UMKM terkait “Saya mengetahui manfaat penganggaran dan perencanaan keuangan”. Mayoritas responden memilih jawaban setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 42% dengan kategori baik
- 4) Respon UMKM terkait “Saya mengetahui cara menyusun anggaran keuangan dan belanja”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 52% dengan kategori sangat baik
- 5) Respon UMKM terkait “Menyusun tujuan keuangan (jangka pendek, menengah, dan panjang) untuk memudahkan laporan keuangan”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 50% dengan kategori sangat baik
- 6) Respon UMKM terkait “Saya senang menjalin pertemanan dengan konsumen, mitra usaha dan pesaing”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 56% dengan kategori sangat baik
- 7) Respon UMKM terkait “Saya memiliki kerjasama seperti dengan agen-agen produk lainnya dan penyetok bahan-bahan baku produk yang saya jual.”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 46% dengan kategori sangat baik
- 8) Respon UMKM terkait “Saya menggunakan iklan media cetak dan online untuk mengenalkan merek usaha. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 56% dengan kategori sangat baik
- 9) Respon UMKM terkait “Kecanggihhan teknologi informasi dapat mempercepat dalam proses pemasaran produk yang diperjualbelikan”. Mayoritas responden memilih jawaban sangat setuju atas pernyataan tersebut dengan persentase sebesar 68% dengan kategori sangat baik

### 3. Uji Asumsi Klasik

#### a. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki nilai residual yang terdistribusi normal. Jadi uji normalitas bukan dilakukan pada masing-masing variabel tetapi pada nilai residualnya. Uji normalitas dapat dilakukan dengan uji histogram, uji normal P-plot, uji chi square, Skweness dan Kurtosis atau uji kolmogorov smirnov (Setia, 2016). Namun pada penelitian ini hanya menggunakan uji kolmogorov smirnov untuk melihat data residualnya berdistribusi secara normal atau tidak.

Hasil uji *non parametik kolmogrov-smirnov (K-S)* seperti terlihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.7 Normalitas *Kolmogorov-Smirnov***

#### **One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		50
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	0.0000000
	Std. Deviation	0.86326721
	Most Extreme Differences	
	Absolute	0.109
	Positive	0.109
	Negative	-0.073
Test Statistic		0.109
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.193 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Berdasarkan hasil dari uji *non parametik kolmogrov-smirnov* pada tabel di atas, dapat dilihat bahwa nilai uji statistik sebesar 0,109 dan Asymp. Sig sebesar 0,193 lebih besar dari 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk mendeteksi ada atau tidaknya gejala multikolinearitas yang data dapat dilakukan dengan melihat nilai Tolerance Value dan Varians Inflation Factor (VIF). Nilai yang dipakai untuk Tolerance  $> 0,1$  dan nilai VIF  $< 10$ . Hasil multikolinearitas dapat dilihat pada tabel berikut:

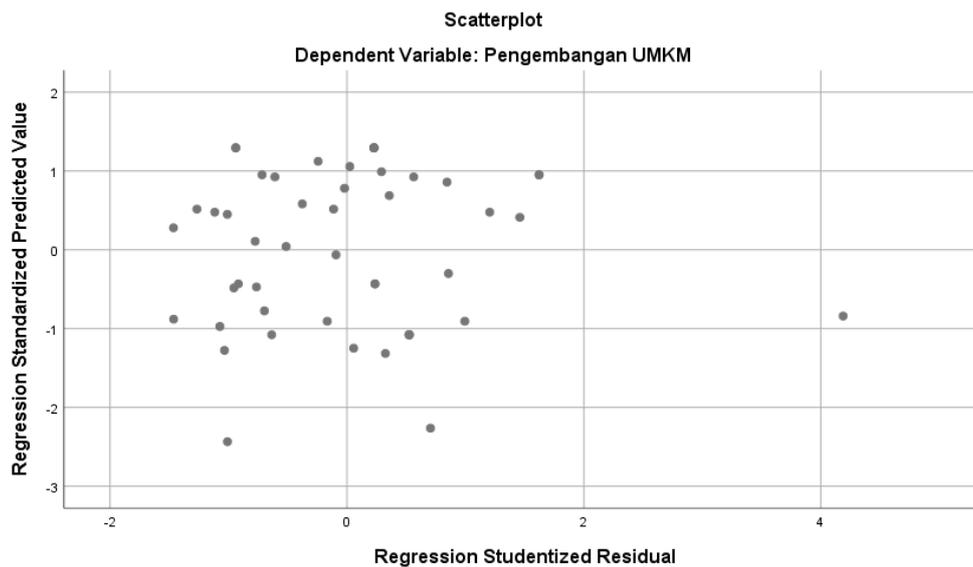
**Tabel 4.8 Hasil Uji Multikolinearitas**

Coefficients <sup>a</sup>			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Sumber Daya Manusia	0.183	5.475
	Strategi Pemasaran	0.183	5.475
a. Dependent Variable: Pengembangan UMKM			

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas yang terdapat pada tabel di atas diketahui bahwa Sumber Daya Manusia (X1) memiliki VIF sebesar 5.475 dengan nilai *tolerance* 0.183 dan Strategi Pemasaran (X2) memiliki VIF sebesar 5.475 dengan nilai *tolerance* 0.183. Hasil output diatas maka dapat disimpulkan bahwa data masing-masing variabel penelitian tidak mempunyai persoalan multikolinieritas antara variabel bebas dalam model regresi yang digunakan.

c. Uji Heteroskedastisitas

Pada penelitian ini, alat untuk menguji heterokedastisitas dilakukan dengan analisis grafik scatter plot. Melalui analisis grafik scatter plot, sesuai model regresi dianggap tidak terjadi heterokedastisitas jika titik-titik menyebar secara acak, tidak membentuk suatu pola tertentu yang jelas serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y. Hasil uji heteroskedastisitas dengan menggunakan metode grafik dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



**Gambar 4.1 Grafik Scatterplot**

Berdasarkan gambar di atas dapat dilihat bahwa titik menyebar secara acak dan tidak membentuk suatu pola tertentu yang jelas serta tersebar baik di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu Y. Hal ini menunjukkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak dipakai untuk memperdiksi pengaruh Sumber daya manusia dan strategi pemasaran Terhadap pengembangan UMKM berdasarkan variabel independennya. Hasil analisis menunjukkan bahwa titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk pola tertentu. Hal ini menunjukkan bahwa tidak terdapat indikasi adanya heterokedastisitas pada model.

#### 4. Regresi Linear Berganda

Analisis regresi linear berganda digunakan untuk menganalisis seberapa besar hubungan dan pengaruh Sumber daya manusia dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM. Agar hasil regresi tidak bias maka harus dilakukan uji asumsi klasik. Berdasarkan hasil pengolahan data dengan program SPSS 25, maka diperoleh hasil regresi linear berganda pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.9 Hasil Analisis Regresi Berganda**

Model		Coefficients <sup>a</sup>		Standardized Coefficients	t	Sig.
		Unstandardized Coefficients	Std. Error			
	B			Beta		
1	(Constant)	3.517	1.337		2.630	0.012

Sumber Daya Manusia	0.230	0.067	0.281	3.423	0.001
Strategi Pemasaran	0.596	0.069	0.709	8.631	0.000

a. Dependent Variable: Pengembangan UMKM

Berdasarkan tabel di atas dapat diperoleh persamaan regresi berganda sebagai berikut:

$$Y = a + b_1 X_1 + b_2 X_2$$

$$Y = 3.517 + 0.230 X_1 + 0.596 X_2$$

a. Nilai Konstanta

Berdasarkan hasil model keputusan pembelian, diperoleh nilai konstanta sebesar 3.517 artinya hal ini menunjukkan bahwa variabel bebas Sumber daya manusia dan strategi pemasaran mampu dan memberi kontribusi yang besar dalam mempengaruhi pengembangan UMKM sebesar kelipatan 3.517 dari variabel penelitian yang ada.

b. Sumber Daya Manusia ( $X_1$ )

Berdasarkan hasil analisis keputusan pembelian, didapat koefisien Sumber Daya Manusia ( $X_1$ ) memiliki nilai koefisien sebesar 0.230 yang berarti setiap kenaikan variabel Sumber Daya Manusia ( $X_1$ ) sebesar 1% maka pengembangan UMKM akan mengalami kenaikan sebesar 0.230 dengan asumsi variabel lainnya yang dianggap konstan.

c. Strategi Pemasaran ( $X_2$ )

Strategi pemasaran ( $X_2$ ) memiliki nilai koefisien sebesar 0.596; artinya jika variabel independen lain nilainya tetap dan pribadi mengalami kenaikan 1%, maka pengembangan UMKM akan mengalami peningkatan sebesar 0.596

Hasil regresi linear berganda di atas menunjukkan bahwa variabel bebas yakni Sumber daya manusia dan strategi pemasaran berpengaruh positif terhadap variabel terikat yakni pengembangan UMKM Dimana setiap kenaikan yang terjadi pada variabel bebas akan diikuti pula oleh kenaikan variabel terikat.

## 5. Hasil Uji Hipotesis

a. Uji t (Uji Parsial)

Dalam pengujian hipotesis untuk model regresi, derajat bebas ditentukan dengan rumus  $n-k$ . dimana  $n$  = banyak sampel, sedangkan  $k$  = banyaknya variabel (bebas dan terikat). Pengujian hipotesis dengan  $\alpha = 5\%$  dengan pengujian 2 arah, sedangkan derajat kebebasan ( $df$ ) =  $n-k = 50 - 3 = 47$  (taraf signifikansi 0,05), maka hasil diperoleh untuk  $t$  tabel sebesar 1,678.

Uji parsial dilakukan antara masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dan hasilnya terlihat pada Tabel berikut:

**Tabel 4.10 Hasil Uji Signifikan Secara Parsial (Uji-t)**

Model		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3.517	1.337		2.630	0.012
	Sumber Daya Manusia	0.230	0.067	0.281	3.423	0.001
	Strategi Pemasaran	0.596	0.069	0.709	8.631	0.000

a. Dependent Variable: Pengembangan UMKM

a. Sumber Daya Manusia ( $X_1$ )

Sumber daya manusia ( $X_1$ ) berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM ( $Y$ ). Hal ini terlihat dari nilai signifikan  $X_1$  ( $0,001 < 0,05$ ). Nilai  $t_{hitung}$  ( $3,423$ )  $>$   $t_{tabel}$  ( $1,678$ ). Terbukti bahwa terdapat pengaruh secara signifikan Sumber daya manusia terhadap pengembangan UMKM di Kec.Medan Timur

b. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran ( $X_2$ ) berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM ( $Y$ ). Hal ini terlihat dari nilai signifikan  $X_1$  ( $0,000 < 0,05$ ). Nilai  $t_{hitung}$  ( $8,631$ )  $>$   $t_{tabel}$  ( $1,678$ ). Terbukti bahwa terdapat pengaruh secara signifikan Strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kec.Medan Timur

b. Uji F (Uji Simultan)

Uji F dalam penelitian ini digunakan untuk menunjukkan apakah semua variabel bebas (Sumber daya manusia dan strategi pemasaran) yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat pengembangan UMKM di Kec.Medan Timur. Apabila nilai signifikan lebih kecil dari 0,05 ( $\text{sig} < 0,05$ ), maka model regresi signifikan secara statistik.

Uji ini dapat dilakukan dengan membandingkan nilai  $F_{hitung}$  dengan  $F_{Tabel}$  atau dari perbandingan probabilitasnya ( $\text{Sig}$  dengan  $\alpha$ ). Dengan ketentuan:

1.  $H_0$ : ditolak, jika  $F_{hitung} > F_{tabel}$ , derajat bebas tertentu atau  $\text{Sig} < \alpha$
2.  $H_a$ : diterima, jika  $F_{hitung} < F_{tabel}$ , derajat bebas tertentu atau  $\text{Sig} > \alpha$

Dengan menggunakan tingkat keyakinan 95%,  $\alpha = 5\%$ ,  $df$  1 dapat ditentukan dengan persamaan berikut:  $df_1 = \text{jumlah variabel bebas dan terikat}$ ; artinya  $df_1 = 3$  sedangkan  $df_2 = n-k$ ; artinya  $df_2 = 50-3 = 47$ . Jadi, dapat dilihat pada tabel F pada kolom 3 baris 47 yakni 2,838. Uji simultan dilakukan antara variabel bebas terhadap variabel terikat dan hasilnya terlihat pada Tabel berikut:

**Tabel 4.11 Hasil Uji F (Uji Simultan)**

		ANOVA <sup>a</sup>				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	593.984	2	296.992	382.257	0.000 <sup>b</sup>
	Residual	36.516	47	0.777		
	Total	630.500	49			

a. Dependent Variable: Pengembangan UMKM

b. Predictors: (Constant), Strategi Pemasaran, Sumber Daya Manusia

Berdasarkan data pada Tabel di atas, memperlihatkan bahwa nilai  $F_{hitung}$  adalah 3,82257 dengan tingkat signifikan 0,000. Sedangkan, nilai  $F_{tabel}$  pada tingkat signifikan 95% ( $\alpha = 0,05$ ) adalah 2,696 dimana ( $F_{hitung} > F_{tabel}$ ) sehingga  $3,822 > 2,696$  dan nilai  $\text{sig} < 0,05$  ( $0,000 < 0,05$ ). Dengan demikian, secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan Sumber daya manusia dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kec.Medan Timur

c. *Uji R-square (Koefisien Determinasi)*

Pengujian koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur proporsi atau persentase kemampuan model dalam menerangkan variabel terikat. Koefisien determinasi berkisar antara nol sampai satu ( $0 < R^2 < 1$ ). Jika  $R^2$  semakin besar (mendekati satu), maka dapat dikatakan bahwa pengaruh variabel bebas (X) adalah besar terhadap variabel terikat (Y). Hal ini berarti model yang digunakan semakin kuat untuk menerangkan kemampuan variabel bebas menjelaskan variabel terikat dan demikian sebaliknya seperti yang terlihat pada Tabel berikut;

**Tabel 4.12 Hasil Koefisien Determinasi**

<b>Model Summary</b>				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.971 <sup>a</sup>	0.942	0.940	0.88144

a. Predictors: (Constant), Strategi Pemasaran, Sumber Daya Manusia

Berdasarkan data pada Tabel di atas dapat dijelaskan yaitu Nilai *Adjusted R Square* yaitu 0.940 atau 94.0%, artinya variabel Sumber Daya Manusia (X1) dan Strategi Pemasaran (X2) memberikan sumbangsih atau kontribusi dalam menjelaskan tentang pengembangan UMKM sebesar 94.0%, sedangkan sisanya 6% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar penelitian ini.

## **D. Pembahasan**

### **1. Pengaruh Sumber Daya Manusia Terhadap Pengembangan UMKM**

Sumber daya manusia ( $X_1$ ) berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM (Y). Hal ini terlihat dari nilai signifikan  $X_1$  ( $0,001 < 0,05$ ). Nilai  $t_{hitung}$  ( $3,423$ )  $>$   $t_{tabel}$  ( $1,678$ ). Terbukti bahwa terdapat pengaruh secara signifikan Sumber daya manusia terhadap pengembangan UMKM di Kec.Medan Timur. sumber daya manusia yang baik dalam dalam mengelola suatu usaha dapat menjadi suatu faktor yang berpengaruh dalam mengembangkan kegiatan suatu usaha. Mengembangkan kegiatan usaha berarti melakukan upaya-upaya yang bertujuan untuk memberikan perubahan yang lebih baik terhadap usaha yang dijalankan selama ini.

Sumber daya manusia merupakan sumber daya yang dapat menggerakkan sumber daya yang lainnya. Sumber daya ini merupakan sumber daya yang terpenting dalam sebuah organisasi maupun perusahaan dalam mencapai tujuan. Tanpa sumber daya manusia, sumber daya lainnya menganggur (*idle*) dan kurang bermanfaat dalam mencapai tujuan organisasi. Sumber daya manusia pada penelitian ini adalah pemilik usaha UMKM di Kec.Medan Timur. Untuk dapat mencapai tujuan usaha diperlukan sumber daya manusia, karena sebegus dan secanggih apapun teknologi yang digunakan jika tidak ada faktor manusianya, maka itu semua akan sia-sia dan tujuan organisasi akan sulit dicapai.

Kapabilitas Sumber Daya Manusia yang berorientasi pada pengetahuan (*knowledge*) dan keterampilan (*skill*) yang akan menentukan berhasilnya seseorang menyelesaikan pekerjaan yang dibebankan kepadanya secara optimal. Sumber Daya Manusia mempunyai peran utama dalam setiap kegiatan perusahaan. Walaupun didukung dengan sarana dan prasarana serta sumber dana yang berlebihan, tetapi tanpap dukungan Sumber Daya Manusia yang andal kegiatan perusahaan tidak akan terselesaikan dengan baik. Hal ini menunjukkan bahwa Sumber Daya Manusia merupakan kunci pokok yang harus diperhatikan dengan segala keutuhannya.

Beberapa penelitian sebelumnya yang mendukung hasil analisis pengaruh sumber daya manusia terhadap perkembangan usaha juga sesuai dengan pendapat Sutrisno (2017) bahwa sumber daya manusia sangat penting peranannya dalam sebuah perusahaan karena jika tanpa sumber daya manusia sulit bagi perusahaan untuk mencapai tujuannya, semua potensi sumber daya manusia dapat berpengaruh terhadap upaya organisasi dalam mencapai tujuan. Semakin bagus kualitas sumber daya manusianya maka tujuan perusahaan yaitu perkembangan usaha akan semakin mudah tercapai.

## **2. Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM**

Strategi pemasaran ( $X_2$ ) berpengaruh signifikan terhadap pengembangan UMKM ( $Y$ ). Hal ini terlihat dari nilai signifikan  $X_1$  ( $0,000 < 0,05$ ). Nilai  $t_{hitung}$  (8.631)  $>$   $t_{tabel}$  (1,678). Terbukti bahwa terdapat pengaruh secara signifikan Strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kec.Medan Timur. Dengan demikian, semakin tinggi strategi pemasaran maka akan semakintinggi

potensi dalam pengembangan UMKM nya. Begitupun sebaliknya, semakin rendah strategi pemasaran maka akan semakin rendah potensi dalam pengembangan UMKM nya

Strategi pemasaran juga menjadi salah satu faktor penentu dalam proses keberhasilan perkembangan usaha. Pemasaran harus jelas konsepnya, arah pencapaiannya, dan seberapa besar peluang keberhasilannya. Strategi pemasaran merupakan siklus manajemen yang pada dasarnya harus memiliki perencanaan, kemudian pelaksanaan, menentukan price, promotion, distribution, dan selling sehingga tercipta pertukaran barang dan jasa dari produsen ke konsumen. Strategi pemasaran adalah meninjau konsep bauran pemasaran. Menurut Kotler dan Armstrong dalam Ajuna (2020), bauran pemasaran itu adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkontrol yang terintegrasi oleh perusahaan untuk menghasilkan respons yang diinginkan di pasar sasaran, dengan pendekatan pemasaran yang disebut 4P, yaitu Produk, harga, tempat, dan promosi. Manajemen pemasaran merupakan kegiatan penganalisaan, perencanaan, pelaksanaan, pengendalian. Program-program dibuat untuk membentuk, membangun dan memelihara segala keuntungan dari pertukaran melalui sasaran

Hal ini sejalan dengan penelitian milik Pamungkas (2015) yang menyatakan bahwa promosi atau strategi pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap pemberdayaan UMKM. Hal serupa juga dinyatakan oleh Ningrum (2015) dalam penelitiannya bahwa strategi pemasaran berpengaruh positif signifikan terhadap pengembangan UMKM di Desa Bandungrejo Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk. Namun penelitian ini bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Imsar (2018: 45-66), 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.

### **3. Pengaruh Sumber Daya Manusia dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM**

Dari hasil uji F dapat diketahui bahwa nilai Fhitung adalah 3,82257 dengan tingkat signifikan 0,000. Sedangkan, nilai Ftabel pada tingkat signifikan 95% ( $\alpha = 0,05$ ) adalah 2,696 dimana (Fhitung > Ftabel) sehingga  $3,822 > 2,696$

dan nilai sig < 0,05 (0,000 < 0,05). Dengan demikian, secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan Sumber daya manusia dan strategi pemasaran terhadap pengembangan UMKM di Kec.Medan Timur

Secara definisi pengembangan usaha merupakan upaya yang dilakukan dan dikoodinir oleh para pelaku usaha yang terlibat dalam usaha tersebut untuk mengekspansi barang dan jasa guna mempertahankan dan memperbaiki kualitas hidupnya (Hertia, 2018). Salah satu indikator pengembangan usaha berhasil ialah peningkatan penjualan. Ini menjadi faktor karena berarti wirausahawan tersebut sudah meningkatkan kemampuannya dengan pandai membaca pasar, mampu melakukan inovasi produk atau jasa, memiliki relasi yang kuat baik permodalan maupun pemasaran, dan memiliki strategi pemasaran yang inovatif (Purwanti, 2013).

Pengembangan usaha yang terdiri dari aspek strategi , manajemen pemasaran, dan penjualan. Pada aspek manajemen pemasaran, di mana strategi pemasaran sangat penting agar dapat menguasai pasar baik dalam negeri maupun luar negeri. Kemudian, aspek keuangan di mana modal sangat penting untuk melakukan pengembangan usaha.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat diberikan beberapa kesimpulan penelitian sebagai berikut;

1. Secara parsial Sumber daya manusia berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM di Kec.Medan Timur.
2. Secara parsial Strategi pemasaran berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM di Kec.Medan Timur.
3. Secara simultan Sumber daya manusia dan Strategi pemasaran berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM di Kec.Medan Timur.

#### **B. Saran**

Berdasarkan kesimpulan di atas, maka dapat dikemukakan beberapa saran sebagai pertimbangan, sebagai berikut;

1. Para pelaku UMKM di Kec.Medan Timur harus mendorong hal ini dengan membuat berbagai strategi pemasaran yang baik, meningkatkan selalu kualitas SDM dengan salah satunya banyak mengikuti berbagai pelatihan untuk meningkatkan bisnisnya dan senantiasa selalu memiliki karakter yang kuat dalam berwirausaha.
2. Kedepan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh sumber daya manusia dan strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha dalam hal ini UMKM, penelitian ini bisa diperluas dengan menambah variabel dan menambah jumlah indikator yang digunakan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Assauri,Sofian.2018. *Manajemen Perusahaan Dasar,Konsep dan Strategi*. Edisi 1 cetakan ke-14.Jakarta:Rajawali Pers
- Budiaji, W. (2013). Skala Pengukuran dan Jumlah Respon Skala Likert (The Measurement Scale and The Number of Responses in Likert Scale). *Ilmu Pertanian Dan Perikanan*, 2(2), 127–133. <http://umbidharma.org/jipp>
- Efriyenti,Dian.(2020).”Analisis Faktor –faktor yang mempengaruhi penggunaan informasi akuntansi pada UMKM Batam . *Jurnal Bisnis Terapan*: 4(1)
- Fitrianingsih,Eka.(2016).”Analisis Faktor Perkembangan UMKM Batu Permata Martapura sebagai salah satu penggerak perekonomian kalimantan selatan. *Jurnal Ekonomi Bisnis*:2(4)
- Gunelius, Susan.2011. *30 minutes Social Media Marketing* .United States:Mc-Graw Hill
- Hasibuan.2016 .”Pengaruh Kompensasi Terhadap Kepuasan Kerja dan Dampaknya Pada Kinerja Karyawan Bagian Marketing di PT.Diparanu Rucitra Property Surabaya”. *Jurnal Manajemen dan Kearifan lokal Indonesia* Vol.2 No.1
- Hayati, Isra. 2020. “Penguatan Manajemen Keuangan syariah Bagi UMKM dengan menggunakan Metode Door To Door Di Desa Kotasan.”*Ihtiyath: Jurnal Manajemen Keuangan Syariah* 3(2): 180-91.
- Kang, J. K., & Stulz, R. 2022. “Journal of Financial Economics.” *Journal of Financial Economics* 46(1): 3–28.
- Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia.2020.
- Kotler,Philip dan Gary Amstrong.2018.Principles of Marketing.Edisi 15 Global Edition.Pearson.
- Kurtz, (2008:42) .”Pengaruh Strategi Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Pada UD.Mitra Kecamatan Amanraya”.*Jurnal Riset Manajemen dan Bisnis* Vol.6 No.2
- Maya sari,Seprida Hanum,& Rahmayanti.(2022).Analisis Manajemen Risiko Dalam Perspektif *Good Corporate Governance* : Studi kasus pada perusahaan Perbankan di Indonesia .Owner:Riset & Journal Akuntansi. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i2.804>

- Nurlestari, Annisa, Mahfud and Mohammad Kholiq. 2015. "Analisis Faktor-faktor yang mempengaruhi penyaluran Kredit UMKM (Studi Kasus pada Bank Umum yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Per 2009-2013). *Jurnal Ekonomi Bisnis*
- Pasaribu, Desy Natalia. (2016). "Faktor-faktor yang mempengaruhi alokasi kredit UMKM Pada Bank Umum di Indonesia. *Jurnal Akuntansi Bisnis*.
- Primiana, Ina. 2009. "Menggerakkan Sektor Riil UKM Dan Industri." *Ekonomi Studi Pembangunan 1*(Economic): 1–73.
- Rahim, Abdul, and Haikal Karana. 2014. "Karakteristik Operasional Usaha Mikro Di Kota Medan." *Seminar Nasional IENACO 2014*: 492–509.
- Salim, Syahrudin. 2012. *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Bandung : Cipta Pustaka
- Suryana. (2014). *Kewirausahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Suyana, Utama. 2012. *Aplikasi Analisis Kuantitatif* (Edisi Keenam).  
Diktat Kuliah Fakultas Ekonomi Universitas Udayana.
- Sutrisno, E. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Kencana
- Sunyoto, Danang. 2015. *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: Caps
- Swastha, Basu. 2008. *Manajemen Pemasaran : Analisa Perilaku Konsumen*. Edisi 2  
Liberty
- Tambunan, Tulus, "Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia : isu-isu penting", Jakarta : LP3ES, 2012
- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)
- Widodo, Suparno Eko. 2015. *Manajemen Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Pustaka Pelajar : Yogyakarta.
- Winarni, Endang Widi. 2018. *Teori dan Praktik Penelitian Kuantitatif Kualitatif*.  
Jakarta: Bumi Aksara.
- Yuli Rahmini Suci. 2008. "Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah." *UU No. 20 Tahun 2008* (1): 1–31



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA

# FAKULTAS AGAMA ISLAM

**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No.89/SK/BAN-PT/Akre/PT/III/2019  
Pusat Administrasi : Jalan Kapten Mukhtar Basri No 3 Medan 20238 Telp (061) 6622400 Fax. (061) 6623474, 6631003  
http://fai.umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan | umsumedan

Bila menjawab surat ini agar disebutkan  
Nomor dan tanggalnya

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Hal : Permohonan Persetujuan Judul  
Kepada :  
Yth : Dekan FAI UMSU

01 Rajab 1443 H  
02 Februari 2022 M

Di -  
Tempat

Dengan Hormat

Saya yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Diana Yuslia Soha  
Npm : 1801280076  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Kredit Kumalatif : 3,64



Megajukan Judul sebagai berikut :

No	Pilihan Judul	Persetujuan Ka. Prodi	Usulan Pembimbing & Pembahas	Persetujuan Dekan
1	Analisis faktor faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di wilayah kec. Medan timur	<i>[Signature]</i> 21-2-2022	Dr. Hj. M...	<i>[Signature]</i>
2	Pengaruh Insentif, Latar Belakang Pendidikan dan pengalaman kerja terhadap kinerja karyawan pada Bank BRI Cabang Binjai	-	-	-
3	Analisis Implementasi Manajemen Kualitas terhadap perkembangan Santri di Pondok Pesantren Nahdatul Islam Desa Mancang	-	-	-

*Mrs. Mahasiswa yang bersangkutan telah parafkan skripsi FAI UMSU.* sudah mendownload dan menandatangani  
Demikian Permohonan ini Saya sampaikan dan untuk pemeriksaan selanjutnya saya ucapkan terima kasih.

Wassalam  
Hormat Saya

*[Signature]*

Diana Yuslia Soha

Keterangan :

- Dibuat rangkap 3 setelah di ACC :
1. Duplikat untuk Biro FAI UMSU
  2. Duplikat untuk Arsip Mahasiswa dilampirkan di skripsi
  3. Asli untuk Ketua/Sekretaris Jurusan yang dipakai pas photo dan Map

\*\* Paraf dan tanda ACC Dekan dan Ketua Jurusan pada lajur yang di setujui dan tanda silang



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

# FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsu](https://www.facebook.com/umsu) [umsu](https://www.instagram.com/umsu) [umsu](https://www.youtube.com/umsu)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si  
Dosen Pembimbing : Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si, CA

Nama Mahasiswa : Diana Yuslia Soha  
Npm : 1801280076  
Semester : VIII  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Wilayah Kec. Medan Timur

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
25/7-2022	Defenisi variabel / teori, indikator variabel		✓
2/8-2022	Latar belakang masalah, identifikasi masalah		✓
11/8-2022	kerangka berpikir		✓
16/8-2022	Acc sign proposal		✓

Medan, 16-Agustus - 2022

Diketahui/Disetujui  
Dekan

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Pembimbing Proposal



Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si, CA



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

# FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## PENGESAHAN PROPOSAL

Berdasarkan hasil Seminar Proposal Program Studi Manajemen Bisnis Syari'ah yang diselenggarakan pada hari Kamis, 25 Agustus 2022 M, menerangkan bahwa :

**Nama** : Diana Yuslia Soha  
**NPM** : 1801280076  
**Semester** : VIII  
**Fakultas** : Agama Islam  
**Program Studi** : Manajemen Bisnis Syari'ah  
**Judul Proposal** : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Wilayah Kec.Medan Timur

Proposal dinyatakan sah dan memenuhi syarat untuk menulis Skripsi.

Medan, 25 Agustus 2022

**Tim Seminar**

**Ketua Program Studi**

Isra Hayati, S.Pd., M.Si

**Sekretaris Program Studi**

Syahrul Amsari, SE.Sy., M.Si

**Pembimbing**

Assoc.Prof.Dr.Maya Sari, SE.AK, M.Si, CA

**Pembahas**

Mutiah Khaira Sihotang, MA

**Diketahui/Disetujui**

A.n Dekan  
Wakil Dekan I



Dr. Zulani, M.A



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 80/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019  
Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003  
http://fai@umsu.ac.id | fai@umsu.ac.id | umsumedan | umsumedan | umsumedan | umsumedan

Bila mempunyai surat ini agar diberikan  
Mener dan tanggapan

**BERITA ACARA PENILAIAN SEMINAR PROPOSAL PROGRAM STUDI**  
**MANAJEMEN BISNIS SYARIAH**

Pada hari Kamis telah diselenggarakan Seminar Program Studi Manajemen Bisnis Syaria'ah dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Diana Yuslia Soha  
NPM : 1801280076  
Semester : VIII  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syari'ah  
Judul Proposal : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Wilayah Kec.Medan Timur

Disetujui / Tidak disetujui

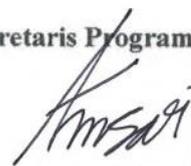
Item	Komentar
Judul	-
Bab I	-
Bab II	1. Penulisan Kutipan menggunakan Mendelay. 2. Tambah bagian Gosen min-s 3. Perbaiki teor <sup>2</sup> di BAB II, cantumkan indikator setiap variabel.
Bab III	1. Tambah korelasi uji kualitas data uji prasyarat. 2. Tambah uji F-square ( $R^2$ ) dan uji hipotesis.
Lainnya	
Kesimpulan	Lulus <input checked="" type="checkbox"/> Tidak Lulus <input type="checkbox"/>

**Tim Seminar**

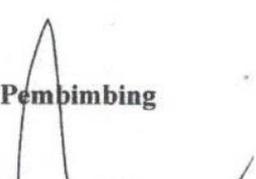
**Ketua Program Studi**

  
Isra Hayati, S.Pd., M.Si

**Sekretaris Program Studi**

  
Syahrul Amsari, SE.Sy., M.Si

**Pembimbing**



**Pembahas**





**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan Nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**

# FAKULTAS AGAMA ISLAM

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 66224567 - 6631003

<http://fai@umsu.ac.id> [fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id) [umsumedan](https://www.facebook.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.instagram.com/umsumedan) [umsumedan](https://www.youtube.com/umsumedan)

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

## BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Nama Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara Medan  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Jenjang : S1 (Strata Satu)

Ketua Program Studi : Isra Hayati, S.Pd, M.Si  
Dosen Pembimbing : Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si, CA

Nama Mahasiswa : Diana Yuslia Soha  
Npm : 1801280076  
Semester : VIII  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di wilayah Kec.Medan Timur

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
17/10-2022	Analisis Deskriptif Variabel, Table Responden, Tambahkan item pernyataan di tabel responden & Rata-rata di bawah table		
24/10-2022	Hasil dan pembahasan		
14/11-2022	Accessi yang lebih tinggi		

Medan, 19 - Nov - 2022

Pembimbing Proposal



Diketahui/Disetujui  
Dekan  
Assoc. Prof. Dr. Muhammad Qorib, MA

Diketahui/ Disetujui  
Ketua Program Studi

Isra Hayati, S.Pd, M.Si

Assoc. Prof. Dr. Maya Sari, SE, AK, M.Si, CA



**UMSU**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

Bila menjawab surat ini agar disebutkan nomor dan tanggalnya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI PENELITIAN & PENGEMBANGAN PIMPINAN PUSAT MUHAMMADIYAH  
**UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA**  
**FAKULTAS AGAMA ISLAM**

UMSU Terakreditasi A Berdasarkan Keputusan Badan Akreditasi Nasional Perguruan Tinggi No. 89/SK/BAN-PT/Akred/PT/III/2019

Pusat Administrasi: Jalan Mukhtar Basri No. 3 Medan 20238 Telp. (061) 6622400 - 66224567 Fax. (061) 6625474 - 6631003

<http://fai.umsu.ac.id>

[fai@umsu.ac.id](mailto:fai@umsu.ac.id)

[f umsumedan](#)

[i umsumedan](#)

[t umsumedan](#)

[u umsumedan](#)

Nomor : 1018/II.3/UMSU-01/F/2022  
Lamp : -  
Hal : Izin Riset

05 Safar 1444 H  
01 September 2022 M

Kepada Yth :  
**UMKM Di Wilayah Kec.Medan Timur**  
di-

Tempat.

*Assalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

Dengan hormat, dalam rangka penyusunan skripsi mahasiswa guna memperoleh gelar sarjana S1 di Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (FAI UMSU) Medan, maka kami mohon bantuan Bapak/Ibu untuk memberikan informasi data dan fasilitas seperlunya kepada mahasiswa kami yang mengadakan penelitian/riset dan pengumpulan data dengan :

Nama : Diana Yuslia Soha  
NPM : 1801280076  
Semester : VIII  
Fakultas : Agama Islam  
Program Studi : Manajemen Bisnis Syariah  
Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Wilayah Kec.Medan Timur.

Demikianlah hal ini kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih. Semoga Allah meridhoi segala amal yang telah kita perbuat. Amin.

*Wassalamu'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh*

A.n Dekan,

Wakil Dekan III



CC. File



Medan, 26 September 2022

Hal : **Balasan**

**Kepada Yth**  
**Pimpinan Fakultas Agama Islam**  
**Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara**  
**Di tempat**

*Dengan Hormat,*

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : ANDI SANJAYA

Jabatan : Pemilik

Menerangkan bahwa :

Nama : DIANA YUSLIA SOHA

Npm : 1801280076

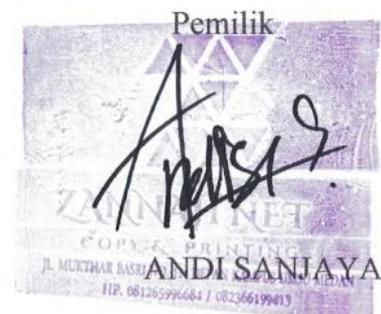
Jurusan : Manajemen Bisnis Syariah

Kampus : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian di tempat usaha kami dengan judul penelitian : "Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Wilayah Kec. Medan Timur."

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerja samanya kami mengucapkan terima kasih.

Hormat Kami



## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

### **DATA PRIBADI**

Nama : Diana Yuslia Soha  
Tempat/Tanggal Lahir : Bogor . 30 Juni 1999  
Alamat : Lingk.XI Rambung Putih Kec.Selesai Kab.Langkat  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Agama : Islam  
Status : Belum Menikah  
Warga Negara : Indonesia  
No. Handphone : 081263684959  
Email : dianayuslia120@gmail.com

### **DATA ORANG TUA**

Nama Ayah : M Yusni  
Nama Ibu : Yayah Nuriyah  
Alamat Orang Tua : Lingk.XI Rambung Putih Kec.Selesai Kab.Langkat

### **Pendidikan Formal**

1. SDN 055985
2. SMP N 1 Selesai
3. SMK Putra Anda Binjai
4. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara