

SKRIPSI
PENGARUH BANTUAN MODAL DAN PELATIHAN
KETERAMPILAN TERHADAP PERKEMBANGAN
USAHA UMKM (STUDI PADA PENERIMA
BANTUAN MODAL DARI BAITUL MAL
KABUPATEN PIDIE JAYA)



Disusun Oleh:
NURA USTRINA
NIM: 200604050

PROGRAM STUDI ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY
BANDA ACEH
2025 M / 1446 H

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH

Yang bertandatangan di bawah ini

Nama : Nura Ustrina

NIM : 200604050

Prodi : Ilmu Ekonomi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam

Dengan ini menyatakan bahwa dalam penulisan skripsi ini, saya:

- 1. Tidak menggunakan ide orang lain tanpa mampu mengembangkan dan mempertanggungjawabkan.***
- 2. Tidak melakukan plagiasi terhadap naskah karya orang lain.***
- 3. Tidak menggunakan karya orang lain tanpa menyebutkan sumber asli atau tanpa izin pemilik karya.***
- 4. Tidak melakukan pemanipulasian dan pemalsuan data.***
- 5. Mengerjakan sendiri karya ini dan mampu bertanggungjawab atas karya ini.***

Bila di kemudian hari ada tuntutan dari pihak lain atas karya saya, dan telah melalui pembuktian yang dapat dipertanggungjawabkan dan ternyata memang ditemukan bukti bahwa saya telah melanggar pernyataan ini, maka saya siap untuk dicabut gelar akademik saya atau diberikan sanksi lain berdasarkan aturan yang berlaku di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya.

Banda Aceh, 08 Januari 2025

Yang menyatakan


Nura Ustrina



PERSETUJUAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

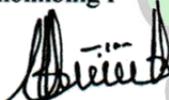
Pengaruh Bantuan Modal dan Pelatihan Keterampilan Terhadap Perkembangan Usaha UMKM (Studi pada penerima bantuan modal dari Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya)

Disusun Oleh:

Nura Ustrina
NIM: 200604050

Disetujui untuk disidangkan dan dinyatakan bahwa isi dan formatnya telah memenuhi syarat penyelesaian studi pada Program Studi Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh

Pembimbing I


Dr. Maimun, S.E., Ak., M.Si
NIP.197009171997031002

Pembimbing II


Yulindawati, S.E., M.M
NIP.197907132014112002

Mengetahui,
Ketua Prodi,


Cut Dian Fitri, SE., M.Si., Ak., CA
NIP. 1983070920140320002

PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Pengaruh Bantuan Modal dan Pelatihan Keterampilan Terhadap Perkembangan Usaha UMKM (Studi pada penerima bantuan modal dari Baitul Mal Kabupatén Pidie Jaya)

Nura Ustrina

NIM: 200604050

Telah Disidangkan oleh Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Ar-Raniry Banda Aceh
dan Dinyatakan Lulus serta Diterima Sebagai Salah Satu Syarat untuk
Menyelesaikan Program Studi Strata Satu (S-1)
dalam Bidang Ilmu Ekonomi

Pada Hari/Tanggal:

Rabu,

08 Januari 2025 M

08 Rajab 1446 H

Banda Aceh

Ketua

Dr. Maimun, S.E., Ak., M.Si

NIP. 197009171997031002

Sekretaris

Yulindawati, S.E., M.M

NIP. 197907132014112002

Penguji I

Marwiyati, S.E., M.M

NIP. 197404172005012002

Penguji II

Jalilah, S.HI., M.Ag

NIP. 198806082023212040

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Ar-Raniry Banda Aceh,

Prof. Dr. Hafas Furgani, M.Ec

NIP. 198006252009011009



FORM PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI

KARYA ILMIAH MAHASISWA UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Nura Ustrina

NIM : 200604050

Fakultas/Program Studi : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam / Ilmu
Ekonomi

E-mail :

demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UPT Perpustakaan Universitas Islam Negeri (UIN) Ar-Raniry Banda Aceh, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah:

Tugas Akhir KKKU Skripsi *Skripsi*, yang Berjudul

*(Pengaruh Bantuan Modal dan Pelatihan Keterampilan Terhadap
Perkembangan Usaha UMKM (Studi Pada Penerima Bantuan Modal Dari
Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya)*

Beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh berhak menyimpan, mengalih-media formatkan, mengelola, mendiseminasikan, dan mempublikasikannya di internet atau media lain.:

Secara *fulltext* untuk kepentingan akademik tanpa perlu meminta izin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis, pencipta dan atau penerbit karya ilmiah tersebut.

UPT Perpustakaan UIN Ar-Raniry Banda Aceh akan terbebas dari segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Banda Aceh

Pada tanggal : 08 Januari 2025

Penulis

Pembimbing I

Pembimbing II

Nura Ustrina

NIM. 200604050

Dr.Maimun, S.E.,Ak.,M.Si

NIP. 197009171997031002

Yulindawati, S.E.,M.M

NIP. 97907132014112002

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Segala puji dan syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah memberikan rahmat, hidayah, kekuatan dan kesehatan kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul **“PENGARUH BANTUAN MODAL DAN PELATIHAN KETERAMPILAN TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA UMKM (STUDI PADA PENERIMA BANTUAN MODAL DARI BAITUL MAL KABUPATEN PIDIE JAYA)** Selanjutnya salawat dan salam kepada junjungan alam Nabi Besar Muhammad SAW yang telah membawa syiar islam di atas muka bumi ini.

Dalam penyelesaian skripsi ini, penulis telah berusaha semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan dan pengalaman yang penulis miliki. Namun penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, baik dalam isi maupun teknis penulisannya. Oleh karena itu dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan adanya pandangan pikiran, berupa kritik dan saran dari berbagai pihak demi kesempurnaan penulisan ini. Pada kesempatan ini, perkenankan penulis mengucapkan ribuan terima kasih dan penghargaan yang setinggi-tingginya kepada :

1. Prof.Dr.Hafas Furqani,M.Ec selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.

2. Cut Dian Fitri, S.E.,M.Si.,Ak.CA, Selaku ketua Prodi Ilmu Ekonomi dan Uliya Azra, S.E.,M.Si, selaku sekretaris prodi Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam.
3. Hafiih Maulana,S.P.,S.HI.,M.E selaku Ketua Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
4. Dr.Maimun,S.E.,Ak.,M.Si dan Yulindawati, S.E.,M.M selaku Pembimbing I dan Pembimbing II yang telah banyak meluangkan waktu dan pikiran dalam memberikan masukan-masukan dan arahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Marwiyati, S.E.,M.M Selaku penasehat Akademi (PA) penulis selama menempuh pendidikan di program studi Ilmu Ekonomi, dan kepada seluruh dosen, staf akademik dan pegawai Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang telah membantu dan memberikan ilmu kepada penulis.
6. Teristimewa buat orang tua tercinta, cinta pertama dan penutanku yaitu Ayahanda M.Daud dan pintu surgaku Ibunda Nurma. Terimakasih banyak atas segala pengorbanan, dukungan, motivasi, nasehat serta do'a tulus kasih yang tidak pernah putus dipanjatkan dalam setiap sujudnya memohon ridhoi dari sang Maha Pencipta agar setiap langkah anak-anaknya selalu di ridhoi dalam segala hal. Semoga kebaikan ini diganti dengan surganya

Allah ya yah,mak. Semoga kita selalu dalam lindungan Allah SWT.

7. Kepada Abang Kandung dan kakak kandung tercinta, terimakasih penulis ucapkan kepada abang pertama Dedi Gunawan, A.Md. Pel beserta istri Rina Oktafieni A.Md. Kep dan sibuah hatinya Siti Aisyah, Dan abang kedua Taufiq beserta istri Ayu Dahriati, S.E dan sibuah hatinya Putroe Almira, Adeeva Meisya, Ratu Qeiza. Terakhir untuk kakak tercinta Sara Yulisiana, S.H beserta suaminya Alvin Syahrin.
 8. Sahabat Penulis Vira Nazila, Salsabilla, Lilis Kaslita dan Putri Azzahra yang senantiasa memberikan motivasi dan semangat kepada penulis.
 9. Seluruh mahasiswa jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Ar-raniry Angkatan 2020 yang telah memberikan semangat bantuan dan dukungan kepada penulis.
- Barakallahu fiikum

Banda Aceh, 19 Desember 2024

Nura Ustrina

TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN

Keputusan Bersama Menteri Agama dan Menteri P dan K

Nomor: 158 Tahun 1987 – Nomor: 0543 b/u/1987

1. Konsonan

No	Arab	Latin	No	Arab	Latin
1	ا	Tidak dilambangkan	16	ط	T
2	ب	B	17	ظ	Z
3	ت	T	18	ع	'
4	ث	Ṣ	19	غ	G
5	ج	J	20	ف	F
6	ح	H	21	ق	Q
7	خ	Kh	22	ك	K
8	د	D	23	ل	L
9	ذ	Z	24	م	M
10	ر	R	25	ن	N
11	ز	Z	26	و	W
12	س	S	27	ه	H
13	ش	Sy	28	ء	'
14	ص	Ṣ	29	ي	Y
15	ض	Ḍ			

2. Vokal

Vokal Bahasa Arab, seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

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

Tanda	Nama	Huruf Latin
◌َ	<i>Fathah</i>	A
◌ِ	<i>Kasrah</i>	I
◌ُ	<i>Dammah</i>	U

b. Vokal Rangkap

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

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan Huruf
◌َ يَ	<i>Fathah</i> dan ya	ai
◌َ وَ	<i>Fathah</i> dan wau	au

Contoh:

كيف : *kaifa*

هول : *hau*

3. Maddah

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

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda
◌َ ا	<i>Fathah</i> dan alif atau ya	Ā

يَ	Kasrah dan ya	Ī
وُ	Dammah dan wau	Ū

Contoh:

قَالَ : *qāla*

رَمَى : *ramā*

قِيلَ : *qīla*

يَقُولُ : *yaqūlu*

4. Ta *Marbutah* (ة)

Transliterasi untuk ta marbutah ada dua.

a. Ta *marbutah* (ة)hidup

Ta *marbutah* (ة) yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dammah*, transliterasinya adalah t.

b. Ta *marbutah* (ة) mati

Ta *marbutah* (ة) yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah h.

c. Kalau pada suatu kata yang akhir katanya ta *marbutah* (ة) diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka ta *marbutah* (ة) itu ditransliterasikan dengan h.

Contoh:

رَوْضَةُ الْأَطْفَالِ : *rauḍah al-atfāl/ raudatul atfāl*

الْمَدِينَةُ الْمُنَوَّرَةُ : *al-Madīnah al-Munawwarah/
al-Madīnatul Munawwarah*

طَلْحَةُ : *Ṭalḥah*

Catatan:

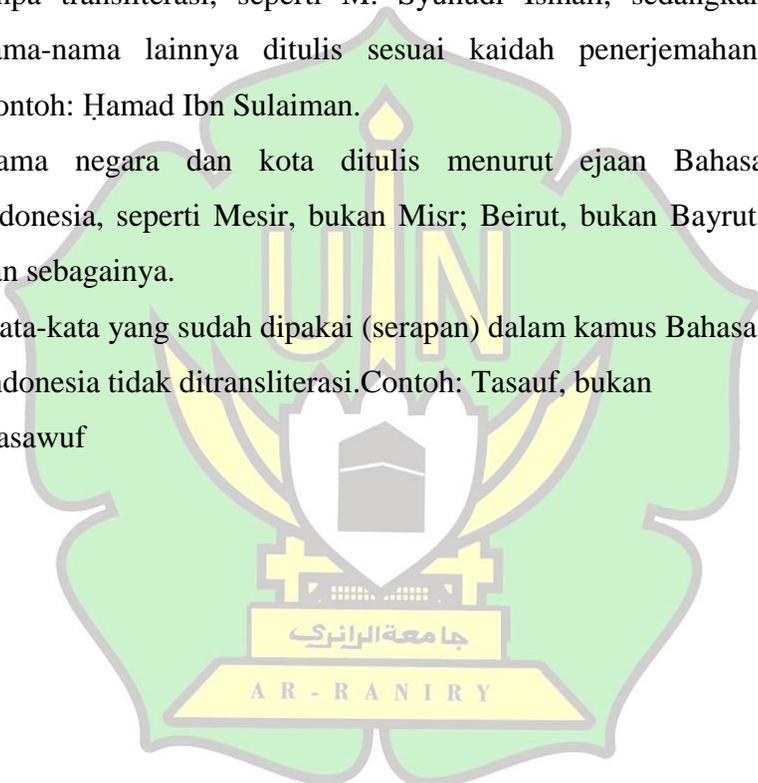
Modifikasi

1. Nama orang berkebangsaan Indonesia ditulis seperti biasa tanpa transliterasi, seperti M. Syuhudi Ismail, sedangkan nama-nama lainnya ditulis sesuai kaidah penerjemahan.

Contoh: Ḥamad Ibn Sulaiman.

2. Nama negara dan kota ditulis menurut ejaan Bahasa Indonesia, seperti Mesir, bukan Misr; Beirut, bukan Bayrut; dan sebagainya.

Kata-kata yang sudah dipakai (serapan) dalam kamus Bahasa Indonesia tidak ditransliterasi. Contoh: Tasauf, bukan Tasawuf



ABSTRAK

Nama : Nura Ustrina
Nim : 200604050
Fakultas/Program Studi : Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam/
Ilmu Ekonomi
Judul : Pengaruh Bantuan modal dan
Pelatihan Keterampilan terhadap
perkembangan usaha UMKM (Studi
pada menerima bantuan modal dari
baitul mal Kabupaten Pidie Jaya)
Pembimbing I : Dr.Maimun,S.E.,Ak.,M.Si
Pembimbing II : Yulindawati, S.E.,M.M

Perkembangan UMKM merupakan hal penting untuk dapat terus dijaga dan ditingkatkan setiap tahunnya, mengingat dinamika perekonomian yang sering kali mengalami fluktuasi dalam beberapa tahun terakhir. Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh bantuan modal dan pelatihan keterampilan terhadap perkembangan usaha UMKM (studi pada menerima bantuan modal dari Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya). Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah 54 responden. Data penelitian ini dilakukan dengan membagikan kuisioner. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bantuan modal secara parsial berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM Kabupaten Pidie Jaya, dan pelatihan keterampilan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM Kabupaten Pidie Jaya.

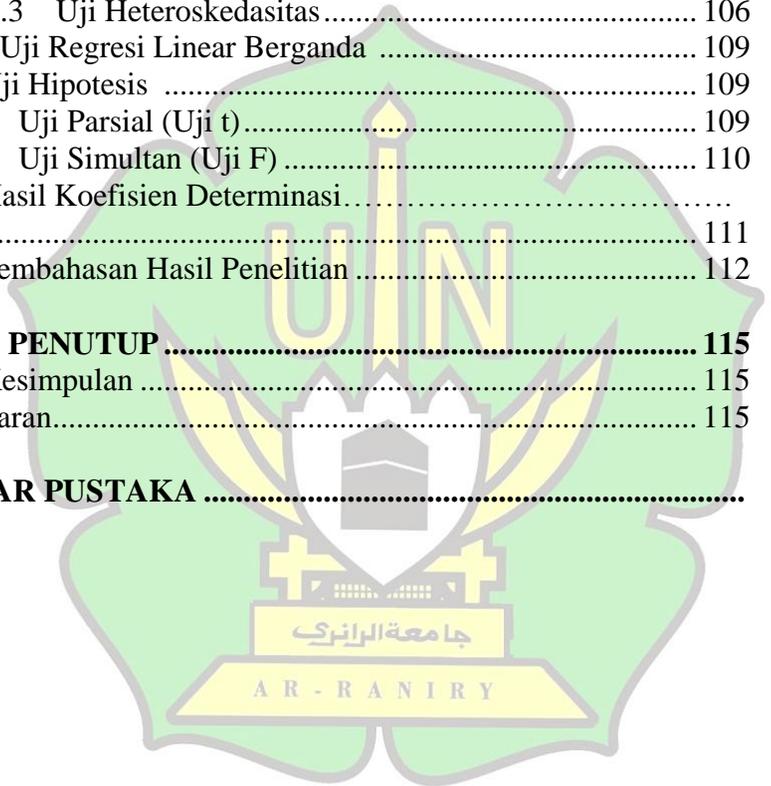
Kata kunci : Bantuan Modal, Pelatihan Keterampilan, Perkembangan Usaha

DAFTAR ISI

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA ILMIAH	i
PENGESAHAN SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI	iii
KATA PENGANTAR	v
TRANSLITERASI ARAB-LATIN DAN SINGKATAN	viii
ABSTRAK	xii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xviii
.....	
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	10
1.3 Tujuan Penelitian	10
1.4 Manfaat Penelitian	11
1.5 Sistematika Penulisan.....	12
BAB II LANDASAN TEORI	13
2.1 Pengertian UMKM	13
2.2 Perkembangan Usaha	14
2.2.1 Pengertian Perkembangan Usaha	14
2.2.2 Permasalahan UMKM	22
2.2.3 Faktor Kegagalan Sektor Usaha Kecil	31
2.2.4 Indikator Perkembangan Usaha	34
2.3 Modal	38
2.3.1 Pengertian Modal	38
2.3.2 Macam-Macam Modal	43
2.3.3 Pendistribusian bantuan modal usaha	48
2.3.4 Indikator Bantuan Modal	50
2.4 Pelatihan Keterampilan	52
2.4.1 Pengertian Pelatihan Keterampilan	52
2.4.2 Pentingnya Program Pelatihan	57
2.4.3 Faktor-Faktor Pelatihan Keterampilan	58
2.4.4 Prinsip-prinsip pelatihan	60
2.4.5 Indikator Pelatihan Keterampilan	64
2.5 Penelitian Terkait	69

2.6	Hubungan Antar Variabel.....	74
2.6.1	Hubungan Bantuan Modal Terhadap Perkembangan Usaha	74
2.6.2	Hubungan Pelatihan terhadap perkembangan usaha	74
2.7	Kerangka Pemikiran	76
2.8	Hipotesis	76
BAB III METODE PENELITIAN.....		77
3.1	Desain Penelitian.....	77
3.2	Jenis dan Sumber Data	78
3.3	Populasi dan Sampel.....	78
3.3.1	Populasi	78
3.3.2	Sampel.....	80
3.4	Teknik Pengumpulan Data	80
3.5	Operasional Variabel	80
3.5.1	Operasionalisasi Variabel	82
3.5.2	Skala Pengukuran	83
3.6	Teknik Analisis Data	83
3.6.1	Uji Keabsahan Data	83
3.6.1.1	Uji Validitas	83
3.6.1.2	Uji Reliabilitas	83
3.6.2	Uji Asumsi Klasik.....	84
3.6.2.1	Uji Normalitas.....	84
3.6.2.2	Uji Multikonearitas	84
3.6.2.3	Uji Heteroskedasitas.....	85
3.7	Uji Regresi Linear Berganda	85
3.8	Uji Hipotesis	85
3.8.1	Uji F (Simultan).....	86
3.8.2	Uji T (Uji Parsial).....	87
3.8.3	Uji Koefisiensi Determinasi	88
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN		90
4.1	Gambaran Umum Lokasi Penelitian	90
4.1.1	Kabupaten Pidie Jaya	90
4.1.2	Baitul Mal.....	90
4.2	Karakteristik Responden	92
4.3	Deskripsi Variabel penelitian	96
4.4	Hasil Instrumen Penelitian	99

4.4.1	Uji Validitas	99
4.4.2	Uji Realibilitas	101
4.5	Uji Asumsi Klasik	102
4.5.1	Uji Normalitas	102
4.5.2	Uji Multikolinearitas	104
4.5.3	Uji Heteroskedasitas	106
4.6	Uji Regresi Linear Berganda	109
4.7	Uji Hipotesis	109
4.7.1	Uji Parsial (Uji t).....	109
4.7.2	Uji Simultan (Uji F)	110
4.8	Hasil Koefisien Determinasi	111
4.9	Pembahasan Hasil Penelitian	112
BAB V PENUTUP		115
5.1	Kesimpulan	115
5.2	Saran.....	115
DAFTAR PUSTAKA		



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 jumlah bantuan modal kabupaten pidie jaya	5
Tabel 2.1 Penelitian sebelumnya	72
Tabel 3.1 Operasional Variabel	81
Tabel 3.2 Skala Interval.....	82
Tabel 4.1 Karakteristik Responden berdasarkan Usia.....	92
Tabel 4.2 Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin	93
Tabel 4.3 Karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir.....	93
Tabel 4.4 Karakteristik responden berdasarkan jenis usaha.....	94
Tabel 4.5 Karakteristik responden berdasarkan jumlah pendapatan	95
Tabel 4.6 Deskripsi Variabel Bantuan Modal	96
Tabel 4.7 Deskripsi Variabel Pelatihan Keterampilan	97
Tabel 4.8 Deskripsi variabel perkembangan Usaha	98
Tabel 4.9 Uji Validitas	100
Tabel 4.10 Uji Reabilitas	101
Tabel 4.11 Uji Normalitas	102
Tabel 4.12 Uji Multikolinearitas	105
Tabel 4.13 Hasil Analisis Regresi Linear berganda	107
Tabel 4.14 Hasil uji parsial (uji t).....	109
Tabel 4.15 Hasil Uji Simultan Uji F)	111
Tabel 4.16 Hasil Koefisien determinasi	112

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Grafik Histogram	103
Gambar 4.2 Normal p-plot	104
Gambar 4.3 Hasil Uji heterokedasitas	106



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah bentuk usaha yang dibangun berdasarkan inisiatif individu. UMKM memiliki kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian Indonesia, tidak hanya sebagai salah satu sumber pendapatan negara, tetapi juga sebagai solusi potensial untuk mengatasi permasalahan pengangguran yang kerap menjadi tantangan besar bagi negara ini. Seiring berjalannya waktu, UMKM telah berkembang pesat dan berperan penting dalam memacu pertumbuhan ekonomi Indonesia. Selain itu, UMKM juga memiliki andil besar dalam mengurangi angka kemiskinan, membuka lapangan pekerjaan, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat, yang pada gilirannya dapat mendukung kemandirian ekonomi individu dan keluarga (Yuppy, 2022).

Perkembangan UMKM merupakan hal yang penting untuk dapat terus dijaga dan ditingkatkan setiap tahunnya, mengingat dinamika perekonomian yang sering kali mengalami fluktuasi dalam beberapa tahun terakhir. UMKM sendiri adalah sektor bisnis dengan skala yang relatif kecil, namun memiliki peran yang sangat besar dalam perekonomian Indonesia. Terlebih lagi, keberadaan UMKM terbukti memiliki kontribusi yang signifikan, terutama pada saat krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1998 hingga awal 2000-an. Pada masa krisis tersebut, banyak perusahaan

besar yang harus gulung tikar, namun UMKM justru mampu bertahan dan menjadi penyelamat ekonomi negara (Adler, 2018).

Pemerintah telah mengambil berbagai langkah strategis untuk mengatasi permasalahan kemiskinan, salah satunya adalah dengan mendorong pengembangan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pendekatan ini dianggap memiliki potensi yang sangat besar, mengingat peran penting yang dimainkan oleh UMKM dalam perekonomian negara, terutama dalam hal penyerapan tenaga kerja. Sektor UMKM di Indonesia tercatat mampu menyerap lebih dari 99,45% tenaga kerja, serta berkontribusi sekitar 30% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Oleh karena itu, dengan memfokuskan perhatian pada pengembangan dan kemajuan sektor ini, diharapkan akan terjadi peningkatan dalam jumlah tenaga kerja yang terserap, yang secara langsung akan meningkatkan taraf hidup pekerja dan memberikan dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat. Peningkatan penyerapan tenaga kerja ini tentunya akan berperan dalam menurunkan tingkat pengangguran, yang pada gilirannya dapat memberikan kontribusi signifikan dalam upaya pengentasan kemiskinan di Indonesia. Sebagai langkah strategis, hal ini berpotensi mendorong perbaikan ekonomi yang lebih merata, sejalan dengan visi pembangunan berkelanjutan. Secara keseluruhan, upaya-upaya yang diambil diharapkan dapat memberikan dampak positif dalam mempercepat proses pengurangan kemiskinan di tanah air (Supriyanto, 2016).

Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki potensi besar sebagai solusi ekonomi yang efektif, terutama dalam memberikan kesempatan kerja bagi individu dengan tingkat pendidikan rendah. Selain itu, UMKM berperan sebagai salah satu penggerak utama dalam pembangunan perekonomian Indonesia. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, pada semester pertama tahun 2021, jumlah UMKM di Indonesia tercatat mencapai 64,2 juta, dengan kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) mencapai 61,07 persen, yang setara dengan nilai 8.573,89 triliun rupiah. Peran UMKM sangat signifikan dalam perekonomian nasional, tidak hanya dalam hal kontribusi terhadap PDB, tetapi juga dalam penyediaan lapangan pekerjaan, di mana UMKM mampu menyerap sekitar 117 juta tenaga kerja atau 97 persen dari total tenaga kerja nasional. Selain itu, UMKM juga menyumbang hingga 60,4 persen dari total investasi yang ada di Indonesia (Kementerian Keuangan RI, 2022).

Adapun cara untuk mendukung pengembangan UMKM itu sendiri butuh dari berbagai pihak baik itu pemerintah maupun masyarakat. Salah satunya melalui dukungan baitul mal. Baitul Mal memiliki peran penting dalam memberikan kontribusi yang berorientasi pada kesejahteraan sosial, dengan fokus utama membantu masyarakat, terutama mereka yang berada dalam kondisi ekonomi miskin, agar dapat mandiri dan mencapai pendapatan minimal setara dengan Upah Minimum Kabupaten (UMK) (*Risma DF, 2023*).

Salah satu contoh nyata dari penerapan program sosial yang berfokus pada pemberdayaan ekonomi masyarakat dapat ditemukan pada Baitul Mal Pidie Jaya. Baitul Mal Pidie Jaya merupakan sebuah lembaga koperasi yang berada di bawah pengelolaan pemerintah Aceh dan terletak di Jalan Iskandar Muda, Kota Meureudu, Kabupaten Pidie Jaya. Di antara program unggulan yang dilaksanakan oleh lembaga ini adalah penyediaan bantuan modal usaha bergulir yang disalurkan melalui Baitul Mal Gampong (BMG). Program ini bertujuan untuk membantu meningkatkan pendapatan usaha kecil (mikro) milik masyarakat miskin, sehingga mereka dapat mengembangkan usahanya dan bertransformasi menjadi entitas yang lebih strategis dan berkelanjutan. Hal ini menunjukkan bahwa upaya pemerintah Aceh dalam menangani kemiskinan bukanlah sebuah inisiatif yang baru, melainkan merupakan bagian dari langkah-langkah yang terus dilaksanakan secara konsisten dan berkesinambungan dalam rangka mencapai kesejahteraan masyarakat. Sejak awal, program ini dirancang untuk memfasilitasi masyarakat agar dapat meningkatkan kualitas hidup mereka melalui peningkatan kemampuan ekonomi (Baitul Mal Pidie Jaya, 2019).

Dalam memulai dan mengelola sebuah usaha, modal menjadi salah satu elemen yang sangat penting. Modal ini berfungsi sebagai sumber daya utama yang menunjang kelangsungan operasional bisnis, termasuk dalam sektor perdagangan. Modal usaha bisa didapatkan melalui dua jalur utama: pertama, *modal internal*, yang

merupakan dana yang berasal dari pemilik usaha itu sendiri; dan kedua, *modal eksternal*, yang diperoleh dari berbagai sumber atau bantuan dari pihak luar. Keberadaan modal usaha memiliki peranan yang sangat vital dalam mendukung jalannya usaha agar terus berkembang dan bisa mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Secara umum, modal merujuk pada sejumlah dana yang digunakan untuk melaksanakan beragam kegiatan bisnis. Meskipun ada pandangan yang menyatakan bahwa uang bukanlah satu-satunya faktor penentu keberhasilan dalam bisnis, kenyataannya, keberadaan uang sangatlah dibutuhkan dalam dunia usaha. Masalah utama yang perlu diperhatikan bukan hanya pentingnya modal, yang jelas sangat dibutuhkan, melainkan bagaimana cara untuk mengelola modal tersebut secara efisien dan efektif agar bisnis dapat berjalan dengan lancar dan mencapai hasil yang maksimal (Irma et al., 2021).

Modal usaha memainkan peranan yang sangat vital sebagai langkah awal dalam setiap proses produksi. Besarnya modal yang dimiliki oleh seorang pengusaha akan sangat memengaruhi kemajuan dan perkembangan usaha yang dijalankan, karena modal tersebut diperlukan baik untuk mendirikan usaha baru maupun untuk memperluas usaha yang sudah ada. Tanpa adanya modal yang cukup, keberlanjutan dan kelancaran operasional usaha yang sedang berjalan akan terganggu, dan dampaknya pun akan terasa pada pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha tersebut. Modal usaha dapat diperoleh melalui dua sumber utama, yaitu modal

pribadi yang dimiliki oleh pengusaha itu sendiri, atau dengan memanfaatkan modal dari pinjaman, baik yang berasal dari lembaga keuangan maupun pihak lain yang memberikan pinjaman (Azzkiyatus, 2015).

Berdasarkan informasi yang tersedia, tercatat bahwa pada tahun 2022, sejumlah 116 pelaku usaha di Kabupaten Pidie Jaya menerima bantuan modal dari Baitul Mal. Angka ini mencerminkan perkembangan yang cukup signifikan, yang menunjukkan bahwa banyak masyarakat di Kabupaten Pidie Jaya telah aktif terlibat dalam dunia kewirausahaan. Peningkatan jumlah pelaku usaha UMKM ini menandakan adanya kemajuan yang positif, di mana masyarakat setempat telah berhasil membangun usaha secara mandiri. Hal ini tentu memiliki dampak yang sangat penting dalam meningkatkan kesejahteraan ekonomi mereka. Keberhasilan ini juga menunjukkan adanya kesadaran yang semakin berkembang di kalangan masyarakat untuk mengembangkan potensi ekonomi lokal, yang pada gilirannya mendukung pertumbuhan ekonomi daerah secara lebih luas (Baitul Mal Pidie Jaya, 2022).

Tabel 1.1

Jumlah bantuan modal kabupaten Pidie Jaya Tahun 2023

No	Kriteria	Jumlah	Nominal
1	Tipe 1	56 orang	Rp5.000.000
2	Tipe 2	60 orang	Rp2.000.000

Sumber : Dataumkm.Acehprov.go.id (2022)

Pada tahun 2022, Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya melaksanakan program pemberian bantuan modal yang ditujukan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat melalui dua jenis bantuan yang berbeda. Bantuan pertama diberikan kepada 56 penerima, dengan masing-masing mendapatkan dana sebesar Rp5.000.000. Sementara itu, bantuan kedua diberikan kepada 60 orang penerima, yang masing-masing menerima Rp2.000.000. Dengan demikian, jumlah total penerima bantuan modal di Kabupaten Pidie Jaya pada tahun tersebut mencapai 116 orang. Program ini dirancang untuk memberikan akses kepada masyarakat untuk memperoleh modal yang dapat digunakan dalam menjalankan usaha atau bisnis, dengan harapan dapat meningkatkan pendapatan mereka serta memperbaiki kondisi ekonomi secara keseluruhan. Tujuan dari bantuan ini adalah untuk memberikan dukungan finansial yang dapat mendorong keberlanjutan dan perkembangan usaha-usaha yang ada, sehingga dapat menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan taraf hidup masyarakat setempat.

Bantuan modal dapat dipahami sebagai suatu dorongan yang mendorong individu untuk bertindak atau berperilaku, dengan tujuan untuk mencapai keberhasilan atau tujuan tertentu. Keberadaan bantuan modal sangat krusial, khususnya dalam mendukung peningkatan pendapatan, serta berperan dalam meningkatkan kesejahteraan bagi para pelaku usaha, terutama yang tergabung dalam sektor UMKM. Bantuan modal tidak hanya

membantu mengembangkan usaha, tetapi juga menjadi faktor penting dalam mendorong keberlanjutan dan pertumbuhan ekonomi di kalangan pelaku usaha kecil dan menengah (Rivai, 2013).

Pelatihan memiliki hubungan yang sangat erat dengan manajemen sumber daya manusia, yang mencakup berbagai aspek seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengawasan, serta evaluasi. Hal ini menunjukkan bahwa untuk mencapai pendapatan yang maksimal, suatu organisasi atau perusahaan perlu memastikan peningkatan kualitas dan kinerja sumber daya manusia yang dimilikinya. Salah satu cara yang paling efektif untuk mencapai hal tersebut adalah melalui peningkatan keterampilan melalui pelatihan. *Training*, menurut Harsuko Riniwat (2016), merupakan kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas, keahlian, kemampuan, dan keterampilan individu. Dalam konteks ini, jika sebuah organisasi ingin mencapai hasil yang optimal, maka penting untuk memberikan pendidikan dan pelatihan yang sesuai dengan kebutuhan dan tuntutan pekerjaan. Pelatihan yang terstruktur dengan baik dan relevan dengan pekerjaan dapat membantu meningkatkan kompetensi karyawan, yang pada gilirannya akan berkontribusi pada kinerja dan kesuksesan organisasi secara keseluruhan (Mei, 2019).

Pada tanggal 1 Maret 2023, Bapak T. Samsul Bakri, S.Pd, selaku Kepala Dinas Komunikasi dan Informatika (Kominfo) Pidie Jaya, secara resmi membuka pelatihan Digital Entrepreneurship Academy (DEA) gelombang kedua yang mengangkat tema "*Digital*

Marketing Pasar". Dalam pidatonya, beliau mengungkapkan bahwa tujuan utama dari pelatihan ini adalah untuk memperkuat keterampilan digital para peserta, khususnya bagi mereka yang berniat memulai usaha di sektor UMKM atau bagi pelaku UMKM yang masih belum memanfaatkan teknologi digital dalam kegiatan bisnis sehari-hari. Pelatihan ini dirancang dengan sasaran peserta yang beragam, mulai dari masyarakat umum yang ingin mengembangkan usaha, hingga pelaku UMKM yang ingin meningkatkan kapasitas digital mereka, mulai dari tingkat dasar hingga menengah. Program ini menjadi langkah strategis untuk mendorong transformasi digital di kalangan para pelaku usaha, guna memperluas potensi pasar dan meningkatkan daya saing bisnis UMKM melalui pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi yang semakin berkembang (Diskominfo Pidie Jaya, 2023).

Fenomena kesenjangan yang telah dijelaskan sebelumnya menunjukkan bahwa tidak selalu ada kesesuaian antara teori yang ada dengan kondisi yang sebenarnya di lapangan. Hal ini semakin dikuatkan oleh temuan *research gap* yang ditemukan dalam berbagai penelitian terdahulu. Sebagai contoh, studi yang dilakukan oleh Helmi Prasetyo Yuwinanto pada tahun 2018 dengan judul *Pelatihan Keterampilan dan Upaya Pengembangan UMKM di Jawa Timur* mengungkapkan bahwa variabel pelatihan keterampilan memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap upaya pengembangan UMKM di wilayah tersebut.

Penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun banyak teori yang mengharapkan adanya pengaruh yang serupa, kenyataan yang terjadi di lapangan sejalan dengan harapan tersebut, yang pada gilirannya menguatkan argumen mengenai pentingnya pelatihan keterampilan dalam meningkatkan kapasitas UMKM. Dengan kata lain, meskipun ada kesenjangan antara teori dan praktik, hasil penelitian ini membuktikan bahwa pelatihan keterampilan memiliki dampak yang nyata dan signifikan terhadap perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Mei Rani Amalia (2018) yang berjudul *Analisis Pengaruh Pelatihan, Bantuan Modal, dan Cara Pengelolaan Usaha Terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*, yang berfokus pada UMKM sentra batik di Desa Bengle, Kabupaten Tegal, ditemukan bahwa variabel pelatihan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Penelitian ini menyimpulkan bahwa meskipun pelatihan dianggap penting, faktanya pelatihan tidak menunjukkan hasil yang jelas dalam meningkatkan pendapatan dari usaha tersebut. Berbeda dengan temuan tersebut, penelitian lain yang dilakukan oleh Budi Alhempri dan Wismar Harianto (2018), dengan judul *Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan Terhadap Perkembangan Usaha Kecil pada Program Kemitraan Bina Lingkungan*, menunjukkan bahwa pelatihan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap perkembangan usaha kecil. Hasil penelitian ini mengindikasikan

bahwa pelatihan, bila disertai dengan pembinaan yang sesuai, dapat meningkatkan kapasitas dan keberlanjutan usaha kecil. Kedua penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun pelatihan selalu dianggap sebagai komponen penting dalam pengembangan usaha, efektivitasnya dalam meningkatkan pendapatan atau perkembangan usaha sangat bergantung pada bentuk dan jenis dukungan yang diberikan, serta bagaimana dukungan tersebut diterapkan dalam konteks usaha yang bersangkutan.

Berdasarkan penjelasan mengenai masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, peneliti tertarik untuk lebih mendalami tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), terutama terkait dengan akses terhadap bantuan modal dan pelatihan keterampilan. Penelitian ini juga bertujuan untuk meneliti bagaimana bantuan modal yang diberikan melalui *Baitul Mal* dapat memberikan dampak positif terhadap perkembangan UMKM di masyarakat. Diharapkan, dengan adanya bantuan tersebut, usaha mikro kecil dapat berkembang dengan lebih cepat dan berkelanjutan. Fokus utama dari penelitian ini adalah untuk menganalisis seberapa besar pengaruh bantuan modal dan pelatihan keterampilan yang disalurkan oleh *Baitul Mal* Kabupaten Pidie Jaya terhadap kemajuan dan keberlanjutan usaha mikro kecil dan menengah di daerah tersebut, serta untuk mengetahui sejauh mana bantuan tersebut dapat mendorong perkembangan ekonomi lokal.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka peneliti tertarik untuk meneliti lebih lanjut dengan judul **“Pengaruh Bantuan Modal dan Pelatihan Keterampilan Terhadap Perkembangan Usaha UMKM (studi pada penerima bantuan modal dari Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya)”**

1.2 Rumusan Masalah

Menurut latar belakang masalah diatas, maka rumusan permasalahan yang terdapat dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana pengaruh bantuan modal terhadap perkembangan usaha UMKM Kabupaten Pidie Jaya ?
2. Bagaimana pengaruh pelatihan keterampilan terhadap perkembangan usaha UMKM Kabupaten Pidie Jaya ?
3. Bagaimana pengaruh bantuan modal dan pelatihan keterampilan secara simultan terhadap perkembangan usaha UMKM Kabupaten Pidie Jaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Menurut latar belakang dan rumusan masalah yang telah dibuat maka secara umum penelitian bertujuan untuk :

1. Untuk mengetahui pengaruh bantuan modal terhadap perkembangan usaha UMKM Kabupaten Pidie Jaya.
2. Untuk mengetahui pengaruh pelatihan keterampilan terhadap perkembangan usaha UMKM Kabupaten Pidie Jaya.

3. Untuk mengetahui pengaruh bantuan modal dan pelatihan keterampilan secara simultan terhadap perkembangan usaha UMKM Kabupaten Pidie Jaya.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini bertujuan memberikan kontribusi terhadap pengembangan teori tentang pengaruh bantuan modal dan pelatihan keterampilan terhadap perkembangan UMKM, khususnya di Kabupaten Pidie Jaya. Diharapkan, hasil penelitian ini dapat memperkaya literatur mengenai dukungan yang dapat meningkatkan kapasitas dan kinerja UMKM di daerah tersebut.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini bertujuan untuk dapat memberikan wawasan bagi pelaku UMKM mengenai pentingnya bantuan modal dan pelatihan keterampilan untuk perkembangan usaha mereka. Selain itu, penelitian ini juga memberikan informasi berguna bagi pemerintah dan lembaga terkait dalam merancang program yang lebih efektif untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku UMKM..

3. Manfaat Kebijakan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi dalam meningkatkan efektivitas program-program yang mendukung

pengembangan UMKM, khususnya di Kabupaten Pidie Jaya, untuk mengoptimalkan dampak sosial dan ekonomi.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika penelitian yang digunakan untuk menggambarkan secara menyeluruh mengenai isi dari pada skripsi yang disusun secara komprehensif dan sistematis. Adapun sistematika dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab I membahas tentang latar belakang permasalahan, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penelitian..

BAB II LANDASAN TEORI

Pada bab II, penulis menjelaskan konsep-konsep dari teori-teori yang mendasari penelitian ini, yang berperan sebagai landasan untuk menganalisis permasalahan yang dibahas.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab III, penulis menjelaskan mengenai metode yang digunakan, cara pengumpulan data, jenis dan sumber data, serta teknik yang diterapkan dalam analisis data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pada bab IV, penulis menguraikan hasil penelitian beserta pembahasannya yang telah diuji dalam penelitian ini,

BAB V PENUTUP

Pada Bab V, penulis menyajikan kesimpulan dan saran yang telah dibahas dalam Bab I hingga Bab IV.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian UMKM

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM, *Usaha Mikro* adalah usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha perorangan yang memenuhi persyaratan tertentu. Usaha ini memiliki kekayaan bersih maksimal sebesar Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan yang digunakan dalam kegiatan operasional. Selain itu, usaha mikro juga dapat diidentifikasi berdasarkan hasil penjualannya yang tidak melebihi Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) dalam satu tahun. Penetapan kriteria ini bertujuan untuk memberikan batasan yang jelas dalam mendefinisikan kategori usaha mikro di Indonesia. Dengan adanya batasan tersebut, pengambilan kebijakan serta pemberian bantuan untuk pengembangan sektor usaha kecil menjadi lebih terarah dan tepat sasaran, sehingga dapat mendukung pertumbuhan ekonomi dan pemberdayaan usaha mikro di seluruh wilayah Indonesia.

Berdasarkan ketentuan yang tercantum dalam *Undang-Undang* No. 20 Tahun 2008, usaha kecil dapat diartikan sebagai sebuah kegiatan ekonomi yang produktif dan dijalankan secara mandiri oleh individu maupun entitas usaha. Usaha ini tidak termasuk dalam kategori anak perusahaan atau cabang dari perusahaan menengah atau besar, baik yang memiliki hubungan kepemilikan, penguasaan, atau keterkaitan langsung maupun tidak

langsung dengan perusahaan-perusahaan tersebut. Untuk dapat dikategorikan sebagai usaha kecil, sebuah usaha harus memenuhi beberapa syarat, salah satunya adalah memiliki kekayaan bersih yang melebihi Rp 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah), dengan pengecualian pada tanah dan bangunan yang digunakan untuk tempat usaha. Selain itu, usaha tersebut harus memiliki hasil penjualan tahunan yang berada dalam kisaran lebih dari Rp 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) hingga batas maksimal sebesar Rp 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah).

Usaha Menengah, sebagaimana dijelaskan dalam *Undang-Undang* No. 20 Tahun 2008, merujuk pada jenis usaha yang memiliki sifat produktif dan berdiri secara mandiri, tanpa terikat sebagai bagian dari anak perusahaan atau cabang dari perusahaan lain, baik yang memiliki hubungan langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau besar. Usaha ini dapat dijalankan oleh individu maupun badan usaha yang memiliki kemandirian dalam operasionalnya. Kriteria utama yang membedakan usaha menengah adalah kekayaan bersih yang berada pada rentang lebih dari Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) hingga maksimal Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah), namun tidak termasuk nilai tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu, penilaian juga bisa dilihat dari total hasil penjualan tahunan yang berada dalam rentang lebih dari Rp. 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan Rp. 10.000.000.000,- (sepuluh milyar rupiah).

2.2 Perkembangan Usaha

2.2.1 Pengertian Perkembangan Usaha

Schumpeter, sebagaimana dijelaskan oleh Sanusi (2004), mengartikan perkembangan sebagai suatu perubahan yang terjadi secara tiba-tiba dan terputus-putus, yang muncul dalam kondisi yang sebelumnya stabil atau statis. Perubahan ini tidak bersifat linier atau berkesinambungan, melainkan terus-menerus mengganggu dan menggantikan keseimbangan yang ada, sehingga menciptakan dinamika baru yang mengarah pada transformasi yang berkelanjutan dalam suatu struktur atau sistem. Dalam pandangannya, *development* menurut Schumpeter tidak hanya melibatkan perubahan yang berlangsung secara terus-menerus, tetapi juga memunculkan ketegangan dan disrupsi yang meruntuhkan kestabilan yang sudah ada, sehingga mendorong terciptanya bentuk atau sistem yang baru dan lebih berkembang. Perubahan ini menggambarkan sifat tak terduga dari inovasi yang mengubah tatanan lama menjadi tatanan baru yang lebih maju.

Perkembangan usaha, menurut Afuah (dalam Putri, 2014), dapat dipahami sebagai serangkaian aktivitas yang dilakukan untuk menciptakan produk atau layanan dengan mengubah dan mengembangkan berbagai sumber daya yang ada menjadi barang atau jasa yang memenuhi kebutuhan konsumen. Proses ini melibatkan analisis mendalam terhadap peluang pertumbuhan yang dapat diwujudkan dengan memanfaatkan keahlian, teknologi, serta kekayaan intelektual yang dimiliki, ditambah dengan arahan dari

pihak luar. Tujuan dari pengembangan usaha ini adalah untuk meningkatkan kualitas produk atau layanan dan memperluas jangkauan pasar. Selain itu, Anoraga (2007) menyatakan bahwa pengembangan usaha merupakan tanggung jawab utama bagi setiap pengusaha atau wirausaha yang membutuhkan visi jangka panjang, motivasi tinggi, serta kreativitas yang inovatif. Hal ini mengindikasikan bahwa pengusaha harus memiliki wawasan yang luas, semangat yang tinggi, dan kemampuan untuk berinovasi guna mengelola serta memperluas usahanya. Dengan demikian, pengembangan usaha bukan hanya sekadar upaya operasional, tetapi juga mencakup strategi yang mencerminkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan serta pengembangan berkelanjutan dalam menghadapi dinamika pasar dan kebutuhan konsumen.

Berdasarkan berbagai pandangan yang telah diajukan oleh para peneliti sebelumnya, terdapat sejumlah elemen atau variabel yang memiliki peranan krusial dalam mempengaruhi perkembangan sebuah usaha. Meskipun demikian, ada beberapa faktor yang dianggap lebih dominan dalam menentukan tingkat keberhasilan dan kemajuan usaha, antara lain adalah modal usaha, tingkat pendidikan, serta karakteristik wirausaha itu sendiri. Faktor-faktor ini saling berhubungan dan memiliki dampak yang signifikan, tidak hanya dalam menciptakan peluang, tetapi juga menghadirkan tantangan yang harus dihadapi oleh para pelaku usaha. Di dalam dunia usaha yang semakin kompetitif, kemampuan untuk mengelola ketiga faktor tersebut menjadi kunci utama bagi

kesuksesan dan kelangsungan hidup usaha. Dalam hal ini, *capital*, *education level*, dan *entrepreneurial characteristics* berfungsi sebagai pilar yang mendukung kemajuan usaha dalam menghadapi berbagai tantangan yang ada. Dengan demikian, para pengusaha perlu memperhatikan dan memanfaatkan ketiga faktor ini secara maksimal untuk dapat bertahan dan berkembang di pasar yang semakin kompleks dan dinamis.

Dapat disimpulkan bahwa kemajuan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) merupakan serangkaian langkah dan tahapan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas dan kondisi UKM tersebut, sehingga mampu berkembang dengan pesat dan bertransformasi menuju arah yang lebih baik. Proses ini umumnya bertujuan untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan, yang diawali dari usaha yang berskala kecil, dan secara bertahap berkembang menjadi lebih besar. UKM memiliki peran yang sangat vital dalam memajukan perekonomian suatu negara, sebab kontribusinya sangat besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan, mengurangi tingkat kemiskinan, dan memperluas distribusi kesejahteraan ke seluruh lapisan masyarakat. Oleh sebab itu, perkembangan UKM bukan hanya merupakan pencapaian yang ditujukan untuk individu semata, tetapi juga merupakan bagian integral dari upaya kolektif dalam memperkuat perekonomian negara dan membangun fondasi ekonomi yang lebih kokoh. Seiring dengan itu, UKM juga berperan dalam memperkenalkan inovasi

baru, yang memberikan dampak positif bagi *growth* ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan.

Keberhasilan yang telah dicapai oleh para pengusaha UMKM tentu saja tidak lepas dari sejumlah tantangan dan kendala yang harus segera diatasi melalui pencarian solusi yang tepat. Perjalanan para pelaku UMKM dalam mengembangkan dan meningkatkan kapasitas usaha mereka terbilang sangat kompleks, melibatkan berbagai faktor yang saling mempengaruhi. Di antara permasalahan utama yang dihadapi adalah keterbatasan modal, baik dalam hal jumlah maupun sumbernya, yang membatasi kemampuan mereka untuk memperluas usaha. Selain itu, banyak pelaku UMKM yang masih menghadapi kesulitan dalam aspek manajerial, seperti kurangnya keterampilan dalam mengelola bisnis dan mengorganisasi operasional usaha. Tidak kalah pentingnya, masalah pemasaran yang terbatas turut menjadi hambatan besar bagi perkembangan usaha mereka. Persaingan yang semakin ketat dan kondisi ekonomi yang menekan juga semakin memperburuk situasi, membatasi ruang gerak mereka. Ancaman yang muncul akibat diberlakukannya *MEA* (Masyarakat Ekonomi ASEAN) serta pasar bebas semakin menambah beban para pelaku UMKM, yang harus beradaptasi dan memiliki daya saing yang lebih kuat agar dapat bertahan dan berkembang di pasar yang semakin kompetitif (Yuli, 2018).

Pemerintah berharap agar pelaksanaan *ASEAN Economic Community* (AEC) yang dimulai pada akhir tahun 2015 dapat

berjalan lancar dan memberikan dampak positif yang besar terhadap kepentingan nasional. Untuk mewujudkan hal ini, diperlukan persiapan yang matang, terencana, dan melibatkan berbagai pihak secara sinergis dan menyeluruh. Persiapan tersebut harus mencakup berbagai sektor, mulai dari kebijakan, infrastruktur, hingga sumber daya manusia, serta aspek-aspek lainnya yang berhubungan langsung dengan pelaksanaan *ASEAN Economic Community*. Dengan adanya persiapan yang holistik dan terkoordinasi dengan baik, diharapkan implementasi AEC akan memberikan hasil yang maksimal bagi negara dan masyarakat, serta mendukung tercapainya tujuan bersama yang telah disepakati dalam kerangka kerja sama ASEAN (Yuli, 2018).

Berbagai studi telah dilaksanakan untuk mendukung kemajuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia, dengan tujuan utama memberikan kontribusi yang signifikan dalam mengatasi persoalan sosial seperti kemiskinan. Salah satu penelitian yang relevan adalah penelitian yang dilakukan oleh Supriyanto (2006), yang menyatakan bahwa UMKM memiliki potensi yang luar biasa untuk menjadi solusi dalam mengurangi tingkat kemiskinan di Indonesia. Penelitian ini menyoroti fakta bahwa sektor UMKM memegang peranan yang sangat penting dalam perekonomian negara, salah satunya melalui kapasitasnya dalam menyerap tenaga kerja yang mencapai lebih dari 99,45%. Selain itu, sektor ini juga memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap Produk Domestik Bruto (*Gross Domestic Product* atau

GDP), yang mencapai sekitar 30%. Dengan demikian, pengembangan sektor UMKM tidak hanya berpotensi untuk memperluas peluang kerja, tetapi juga akan berdampak positif terhadap peningkatan kesejahteraan bagi pekerja yang terlibat. Lebih jauh lagi, pengembangan UMKM dapat berperan sebagai salah satu strategi untuk mengurangi angka pengangguran, yang pada gilirannya akan membantu mencapai tujuan besar dalam upaya pengentasan kemiskinan dengan lebih efektif.

Keberhasilan suatu usaha tidak dapat tercapai begitu saja tanpa adanya proses pengembangan yang terencana dan terarah, baik yang berasal dari dalam maupun dari luar usaha itu sendiri. Menurut Jurnal *Pengkajian Koperasi dan UKM* No. 1 (2006) yang dikutip oleh Putri (2014), pengembangan usaha melibatkan berbagai langkah yang diambil oleh pelaku usaha untuk menghadapi tantangan yang berasal dari faktor internal maupun eksternal yang memengaruhi kemajuan usaha tersebut. Beberapa faktor yang berperan penting dalam pengembangan usaha mencakup ketersediaan modal yang cukup, kualitas serta kuantitas tenaga kerja yang handal, dan penerapan strategi pemasaran yang tepat guna. Selain itu, kemampuan untuk berinovasi, pengelolaan yang efektif dan terencana, serta kelancaran pasokan bahan baku juga merupakan elemen penting yang harus diperhatikan. Tidak kalah pentingnya, pelaku usaha harus mampu menyesuaikan diri dengan faktor-faktor eksternal seperti kondisi ekonomi, tingkat keamanan, lingkungan sosial, serta keberadaan fasilitas ekonomi

yang mendukung. Dengan memitigasi berbagai tantangan tersebut, pelaku usaha memiliki kesempatan yang lebih besar untuk meraih pertumbuhan yang berkelanjutan dan memperluas peluang dalam mengembangkan usaha mereka.

Menurut *Pasal 17* dalam *Undang-Undang Nomor 9 Tahun 1995* mengenai usaha kecil, terdapat beberapa langkah strategis yang dijabarkan untuk memperkuat dan mengembangkan sumber daya manusia yang terlibat dalam usaha kecil. Pertama, penting untuk memasyarakatkan dan menginternalisasikan budaya kewirausahaan dalam masyarakat agar dapat menumbuhkan semangat berwirausaha yang lebih luas. Kedua, peningkatan keterampilan teknis dan manajerial menjadi hal yang sangat penting agar para pelaku usaha kecil dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam menjalankan usahanya. Ketiga, dibutuhkan pembentukan serta pengembangan lembaga pendidikan, pelatihan, dan konsultasi yang terfokus pada usaha kecil sebagai sarana untuk memberikan pembelajaran yang relevan serta pendampingan praktis dalam dunia usaha. Keempat, menyediakan tenaga penyuluhan dan layanan konsultasi juga sangat penting untuk memberikan arahan yang jelas serta dukungan berkelanjutan kepada para pelaku usaha kecil, sehingga mereka mampu menghadapi berbagai tantangan yang muncul dalam dunia bisnis. Semua langkah tersebut bertujuan untuk memastikan keberlanjutan dan perkembangan yang lebih baik bagi usaha kecil di Indonesia.

Untuk mengembangkan usaha kecil, ada beberapa langkah yang dapat dilakukan. Pertama, pendekatan *macro* berperan penting dalam menciptakan iklim usaha yang mendukung perkembangan usaha kecil dengan menyediakan kondisi yang kondusif, seperti kebijakan yang memfasilitasi akses pasar dan sumber daya. Selanjutnya, penghapusan monopoli dan kolusi sangat diperlukan untuk mengatasi dominasi pasar oleh perusahaan besar yang dapat merugikan usaha kecil. Langkah ini bertujuan untuk menghilangkan praktik monopoli, terutama dalam sektor industri hulu, serta mencegah kolusi yang sering kali menghambat persaingan dan menghalangi pertumbuhan usaha kecil. Selain itu, pengembangan kemitraan antara usaha kecil dan usaha besar juga dapat memberikan manfaat besar. Kemitraan yang dibangun berdasarkan prinsip saling menguntungkan ini akan membuka peluang bagi usaha kecil untuk berkembang lebih cepat, mendapatkan akses ke pasar yang lebih luas, dan berbagi sumber daya yang dapat meningkatkan kapasitas mereka. Peningkatan efisiensi operasional juga tidak kalah pentingnya, di mana usaha kecil didorong untuk terus berinovasi dan meningkatkan produktivitas guna menjaga daya saing mereka dalam pasar yang semakin kompetitif. Terakhir, pembentukan dan penguatan asosiasi usaha kecil sangat dibutuhkan untuk meningkatkan posisi tawar mereka, baik di pasar domestik maupun internasional. Dengan adanya asosiasi yang kuat, usaha kecil akan lebih mudah

memperjuangkan hak-hak mereka dan memperluas jaringan bisnis yang dapat meningkatkan daya saing mereka di tingkat global.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (*UMKM*) memiliki sejumlah karakteristik yang khas. Salah satu cirinya adalah bahwa pengelolaan bisnis sangat bergantung pada pemilik sebagai pengambil keputusan utama. Selain itu, modal yang digunakan biasanya berasal dari dana pribadi pemilik, tanpa melibatkan investor eksternal. Skala bisnis dan jumlah modal yang dimiliki umumnya tergolong kecil jika dibandingkan dengan perusahaan besar. Operasi bisnis *UMKM* umumnya terbatas pada wilayah lokal, sehingga jangkauan pasar mereka tidak terlalu luas. Sumber daya manusia yang terlibat juga cenderung terbatas, baik dalam jumlah maupun kompetensinya. Kegiatan bisnis *UMKM* sering kali berorientasi pada pemenuhan kebutuhan sehari-hari masyarakat. Hubungan emosional yang erat antara pemilik dan karyawan menjadi ciri lain, di mana karyawan sering kali memiliki hubungan kekerabatan dengan pemilik. Terakhir, mayoritas tenaga kerja yang dipekerjakan dalam *UMKM* berasal dari kelompok masyarakat dengan keterbatasan ekonomi, sehingga memberikan kontribusi terhadap peningkatan taraf hidup mereka.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (*UMKM*) memiliki sejumlah kelemahan yang perlu diperhatikan agar pengelolaannya dapat ditingkatkan. Beberapa kelemahan tersebut mencakup keterbatasan modal yang seringkali menjadi hambatan utama dalam pengembangan usaha, rendahnya *credibility* atau kepercayaan dari

mitra dan pelanggan, serta masalah internal seperti kurangnya tenaga kerja yang kompeten. Selain itu, UMKM juga dihadapkan pada tingginya *direct costs* atau biaya langsung, yang dapat mengurangi keuntungan secara signifikan. Ketergantungan yang terlalu besar pada satu produk atau pasar, sering disebut sebagai "terlalu banyak telur dalam satu keranjang," juga menjadi risiko besar. Keterbatasan kualitas produk, baik dari segi inovasi maupun daya saing, menjadi tantangan lain yang menghambat daya tarik UMKM di pasar yang lebih luas. Meski demikian, UMKM memiliki sejumlah keunggulan yang membuatnya tetap relevan di tengah persaingan ekonomi.

Sentuhan pribadi yang lebih mendalam pada pelanggan, motivasi tinggi dalam menjalankan usaha, dan fleksibilitas dalam menyesuaikan dengan perubahan pasar merupakan ciri khas UMKM. Selain itu, minimnya birokrasi dan fokus pada pasar lokal atau domestik memberikan keunggulan dalam efisiensi dan kecepatan layanan. Uniknya, produk atau jasa yang dihasilkan UMKM seringkali tidak mencolok (*low-profile*), sehingga memberikan daya tarik tersendiri bagi pelanggan yang mencari alternatif yang berbeda. Kombinasi kekuatan dan kelemahan ini menunjukkan kompleksitas yang dihadapi UMKM dalam mempertahankan dan meningkatkan keberlanjutan usahanya.

2.2.2 Permasalahan UMKM

Permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat dirangkum dalam beberapa poin berikut:

1. Salah satu masalah terbesar yang menghambat pengembangan UMKM adalah rendahnya akses terhadap pembiayaan melalui lembaga perbankan. Berdasarkan data yang ada, hanya sekitar 30% UMKM yang berhasil mendapatkan pinjaman dari bank, sementara sisanya, sekitar 70%, masih bergantung pada rentenir yang menawarkan pinjaman dengan bunga sangat tinggi. Hal ini menciptakan ketidakstabilan finansial bagi banyak pelaku UMKM.
2. Persyaratan agunan atau jaminan yang tinggi seringkali menjadi penghalang bagi UMKM untuk mendapatkan pembiayaan yang diperlukan. Karena banyak pelaku UMKM yang tidak memiliki aset atau jaminan yang cukup, mereka kesulitan dalam memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank untuk mendapatkan modal kerja yang dibutuhkan untuk menjalankan atau mengembangkan usaha mereka.
3. Banyak pelaku UMKM, terutama para lulusan sekolah, cenderung memilih jalur karier yang lebih aman seperti bekerja sebagai pegawai negeri, daripada memulai usaha sendiri. Kurangnya pendidikan dan pelatihan dalam bidang

kewirausahaan membuat mereka kurang siap dalam menghadapi tantangan dunia bisnis, sehingga mereka lebih memilih jalan yang lebih terstruktur dan stabil.

4. UMKM yang bergerak di sektor industri kreatif seringkali menjadi sasaran pembajakan produk, yang sangat merugikan mereka. Misalnya, produk khas dari daerah seperti Bali dan Yogyakarta seringkali dibajak oleh importir asal Tiongkok. Hal ini menurunkan pendapatan pelaku usaha lokal dan membuat mereka kesulitan bersaing dengan produk tiruan yang lebih murah di pasaran.
5. Banyak pelaku UMKM yang belum memiliki sistem manajemen yang terintegrasi dan efektif. Kurangnya pemahaman tentang pentingnya manajemen yang baik seringkali membuat mereka kesulitan dalam mengelola usaha secara optimal. Akibatnya, mereka kesulitan dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis mereka dalam jangka panjang.

Fakta-fakta yang tidak dapat disangkal mengenai UMKM adalah sebagai berikut:

1. UMKM memiliki peran yang sangat dominan dalam dunia usaha di Indonesia, dengan kontribusi sebesar 99,9% dari total jumlah pelaku usaha di negara ini. Hal ini menunjukkan bahwa hampir seluruh sektor usaha di Indonesia didominasi oleh UMKM, yang menunjukkan pentingnya sektor ini bagi perekonomian nasional.

2. Sektor UMKM menyumbang 57,94% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional, yang setara dengan Rp 4.303,57 triliun. Selain itu, UMKM menunjukkan laju pertumbuhan tahunan yang cukup signifikan, yakni sebesar 6,4%. Ini menandakan bahwa UMKM tidak hanya memiliki peran besar dalam perekonomian, tetapi juga terus berkembang dengan pesat.
3. Sektor UMKM berperan dalam menyumbang 16,01% terhadap total ekspor Indonesia, dengan nilai ekspor yang mencapai Rp 202,97 triliun. Kontribusi ini menunjukkan bahwa produk-produk UMKM juga berhasil menembus pasar internasional, memperkuat posisi Indonesia di pasar global.
4. Selain PDB, sektor UMKM juga berperan besar dalam Pembentukan Modal Tetap Bruto (PMTB) nasional, dengan kontribusi sebesar 52,33%, yang setara dengan Rp 830,9 triliun. Hal ini menggambarkan betapa vitalnya UMKM dalam mendukung investasi dan pembangunan infrastruktur di Indonesia.
5. UMKM merupakan sektor yang sangat padat karya, menyerap sekitar 97,24% dari total tenaga kerja Indonesia, yang setara dengan 101,72 juta orang. Dengan demikian, UMKM tidak hanya berperan dalam perekonomian tetapi juga dalam menciptakan lapangan pekerjaan yang sangat penting bagi kesejahteraan masyarakat.

6. UMKM tersebar di seluruh wilayah Indonesia, mencakup berbagai sektor usaha. Kehadirannya memberikan kontribusi yang signifikan dalam memenuhi kebutuhan dasar masyarakat, serta berperan dalam pemerataan pendapatan dan pengurangan ketimpangan kesejahteraan antar wilayah.
7. UMKM juga berfungsi sebagai wadah bagi munculnya usaha-usaha baru yang inovatif, memberikan peluang bagi wirausahawan pemula untuk mengembangkan usaha yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Ini menunjukkan bahwa UMKM tidak hanya berfokus pada keberlanjutan usaha, tetapi juga pada penciptaan ide-ide baru yang dapat merangsang pertumbuhan ekonomi lebih lanjut.

Pengelolaan Bisnis UMKM

Secara makro, pengembangan bisnis UMKM sangat penting karena pertumbuhan ekonomi membutuhkan dukungan yang kuat berupa investasi. Dalam kondisi terbatasnya aliran investasi, maka investasi harus diarahkan untuk mendukung pengembangan wirausaha baru, yang sebagian besar tumbuh di sektor UMKM. Bisnis UMKM memiliki peran yang sangat signifikan dalam penyerapan tenaga kerja, bahkan mampu menyerap lebih dari 90% tenaga kerja. Peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB) dari sektor usaha mikro dan kecil diharapkan tidak hanya dapat mempercepat pertumbuhan ekonomi, tetapi juga secara langsung

meningkatkan pendapatan per kapita bagi masyarakat berpendapatan rendah, yang pada akhirnya berpotensi mengurangi tingkat kemiskinan yang ada.

UMKM pada umumnya mengandalkan sumber daya ekonomi yang ada di dalam negeri dan tidak tergantung pada impor, bahkan hasil produksinya berpotensi untuk diekspor. Oleh karena itu, pengembangan sektor UMKM diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan stabilitas ekonomi makro negara, dengan cara memanfaatkan bahan baku lokal yang dapat mendukung ekspor. Hal ini diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap kestabilan nilai tukar rupiah serta pengendalian inflasi. Selain itu, pengembangan UMKM juga berperan penting dalam mendorong sektor riil, karena UMKM memiliki hubungan yang erat dengan berbagai industri terkait. Dengan keunikan dan potensi yang dimilikinya, pembangunan UMKM diyakini mampu memperkuat fondasi ekonomi nasional, memberikan dampak positif yang luas bagi perekonomian Indonesia secara keseluruhan.

Pengelolaan bisnis adalah suatu proses yang melibatkan pengelolaan berbagai sumber daya yang ada untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Proses ini biasanya mencakup kegiatan seperti perencanaan, pengorganisasian, pengambilan keputusan, dan pengawasan. Adapun objek yang dikelola dalam bisnis adalah sebagai berikut:

- a. Perusahaan perlu memastikan bahwa kebutuhan dan keinginan konsumen dapat dipenuhi dengan baik agar dapat

terus berkembang dan bersaing di pasar. Pemenuhan kebutuhan ini menjadi dasar bagi kelangsungan dan pertumbuhan bisnis.

- b. Fokus utama perusahaan adalah pada pembuatan produk yang tidak hanya berkualitas tinggi, tetapi juga efisien dalam proses produksinya, dengan tetap menjaga biaya produksi serendah mungkin untuk meningkatkan daya saing.
- c. Perusahaan harus melibatkan semua individu yang terkait dengan operasional, baik yang berada di dalam maupun di luar organisasi, agar dapat berkontribusi positif dalam mencapai tujuan perusahaan. Kolaborasi yang baik dengan pihak-pihak eksternal maupun internal akan memperkuat posisi perusahaan.
- d. Memiliki pemahaman yang jelas mengenai posisi keuangan perusahaan sangat penting. Ini meliputi pencatatan yang akurat mengenai keuntungan, kerugian, serta total kekayaan yang dimiliki perusahaan, untuk memastikan pengelolaan keuangan yang sehat dan terencana.
- e. Perusahaan harus terus berpikir kreatif untuk menciptakan ide-ide baru yang inovatif, yang dapat memberikan solusi terhadap masalah yang dihadapi atau membuka peluang baru di pasar.
- f. Selain berpikir inovatif, perusahaan harus menerapkan ide-ide tersebut dalam tindakan nyata yang menghasilkan

perubahan signifikan, yang bermanfaat tidak hanya untuk perusahaan tetapi juga bagi konsumen dan pasar secara keseluruhan.

- g. Untuk meraih kesuksesan, perusahaan harus mengoptimalkan seluruh sumber daya yang ada, baik itu tenaga kerja, teknologi, maupun bahan baku, serta meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan produktivitas di setiap lini operasional guna memperoleh hasil yang lebih menguntungkan dan mendorong keberhasilan usaha yang lebih besar.

Untuk memastikan pertumbuhan maksimal dalam bisnis UMKM, terdapat berbagai faktor krusial yang harus diperhatikan dan diberdayakan secara optimal. Salah satu hal yang sangat penting adalah *building good relationships* dengan pelanggan, karena hubungan yang erat dan saling menguntungkan akan menciptakan loyalitas pelanggan yang kuat. Selain itu, kualitas produk juga memegang peranan penting, di mana peningkatan kualitas produk secara berkelanjutan akan memastikan kepuasan pelanggan dan meningkatkan daya saing di pasar. Pemahaman terhadap kebutuhan pasar juga menjadi aspek yang tak kalah penting, karena dengan mengenali dan memenuhi keinginan pasar, bisnis dapat lebih mudah menyesuaikan diri dengan tren dan kebutuhan yang berkembang. Dalam era digital ini, memanfaatkan *social media* sebagai saluran komunikasi dan promosi menjadi hal yang tidak bisa diabaikan. Penggunaan platform online untuk

promotion memungkinkan bisnis untuk menjangkau audiens yang lebih luas, memperkenalkan produk, dan meningkatkan penjualan. Tak kalah penting, inovasi yang dilakukan secara berkesinambungan sangat diperlukan agar bisnis UMKM tetap relevan dengan perubahan pasar, menciptakan nilai tambah, dan memperkuat posisi di pasar yang semakin kompetitif.

Terkait dengan kemajuan suatu usaha, faktor utamanya adalah sejauh mana kemampuan pengusaha dan manajer dalam menjalankan operasional bisnis sehari-hari. Berdasarkan *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, pengembangan merujuk pada proses, metode, atau penciptaan sesuatu. Sementara itu, menurut Afifah (2015), pengembangan usaha adalah serangkaian aktivitas yang bertujuan untuk menciptakan produk atau layanan dengan cara mengoptimalkan dan mentransformasikan berbagai sumber daya menjadi barang atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen. Pengembangan usaha itu sendiri dapat dipandang sebagai sebuah proses yang melibatkan analisis mendalam terhadap potensi pertumbuhan yang ada, dengan cara memanfaatkan berbagai keahlian, teknologi, kekayaan intelektual, serta panduan dari pihak eksternal guna meningkatkan kualitas usaha. Tujuan akhirnya adalah untuk memperluas cakupan dan kapasitas usaha tersebut.

Menurut Nurrohmah (2015), perkembangan usaha merupakan suatu upaya yang dilakukan untuk mendorong kemajuan usaha tersebut, agar dapat berkembang lebih baik dan mencapai puncak

kesuksesan. Proses perkembangan ini biasanya dilakukan oleh usaha yang telah dimulai dan menunjukkan tanda-tanda adanya potensi untuk maju lebih lanjut. Di sisi lain, Purwati (2012) menjelaskan bahwa perkembangan usaha dapat dilihat sebagai hasil dari kesuksesan dalam berusaha, yang tercermin dalam peningkatan penjualan, kemampuan pengusaha untuk memanfaatkan peluang usaha yang ada, serta kemampuannya dalam berinovasi. Selain itu, perkembangan juga terlihat dari perluasan pasar yang dapat dikuasai oleh pengusaha, kemampuannya untuk bersaing, dan akses yang semakin luas terhadap lembaga keuangan, yang pada gilirannya dapat mendukung peningkatan pembiayaan usaha tersebut. Dalam konteks ini, *business development* mencakup berbagai aspek, mulai dari inovasi produk hingga kemampuan untuk menjalin kemitraan dengan lembaga keuangan demi kelangsungan dan pertumbuhan usaha.

Berdasarkan berbagai definisi yang telah disampaikan, dapat disimpulkan bahwa pengembangan mencakup segala tindakan yang dilakukan untuk meningkatkan atau memperbaiki pelaksanaan suatu pekerjaan atau usaha, baik yang sedang berjalan maupun yang direncanakan untuk masa depan. Pengembangan ini tidak hanya bertujuan untuk memperbaiki kinerja yang ada, tetapi juga untuk menyediakan berbagai informasi yang relevan, memberikan arahan yang jelas, menyusun sistem pengaturan yang efektif, serta menyediakan pedoman yang tepat dalam rangka memperlancar dan memajukan usaha yang sedang atau akan dilaksanakan. Dengan

kata lain, pengembangan berperan penting dalam memberikan fondasi yang kokoh bagi keberhasilan suatu usaha, memastikan bahwa semua aspek operasional terorganisir dengan baik, dan memfasilitasi pertumbuhan yang berkelanjutan.

Di Indonesia, regulasi yang mengatur mengenai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) terdapat dalam Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang ini, UMKM dijelaskan sebagai sebuah jenis perusahaan yang termasuk dalam kategori kecil, di mana kepemilikan dan pengelolaannya dilakukan oleh individu atau sekelompok kecil orang. Selain itu, perusahaan yang tergolong UMKM juga memiliki batasan tertentu dalam hal jumlah kekayaan dan pendapatan yang diperoleh. Secara lebih rinci, *Undang-Undang* ini bertujuan untuk memberikan kerangka hukum yang jelas mengenai kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah, agar dapat mendukung perkembangan sektor usaha tersebut sebagai bagian dari perekonomian yang inklusif dan berkelanjutan. Dengan adanya peraturan ini, diharapkan UMKM dapat memperoleh perlindungan serta dukungan dari pemerintah, sehingga dapat tumbuh dan berkembang secara optimal.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat vital dalam perekonomian Indonesia. Dengan kontribusi sebesar 99,99% dari total pelaku usaha di negara ini, UMKM juga berperan besar dalam menyumbang sekitar 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia dipengaruhi oleh berbagai sektor ekonomi yang

sebagian besar dikelola oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dengan kontribusi yang signifikan dari sektor-sektor tersebut. Di antaranya, sektor *Pertanian, Peternakan, Kehutanan, dan Perikanan* memberikan sumbangan terbesar dengan persentase mencapai 48,85%, mencerminkan peran penting sektor ini dalam perekonomian nasional. Sektor *Perdagangan, Hotel, dan Restoran* juga memiliki andil yang besar, yakni 28,83%, menunjukkan dampak sektor ini terhadap kegiatan ekonomi masyarakat. Sementara itu, sektor *Pengangkutan dan Komunikasi* berkontribusi sebesar 6,88%, yang mencerminkan pentingnya sektor transportasi dan komunikasi dalam mendukung mobilitas barang dan informasi. Sektor *Industri Pengolahan* turut memberikan sumbangan sebesar 6,41%, mencerminkan peran industri manufaktur dalam menghasilkan produk-produk bernilai tambah. Sektor *Jasa-jasa* juga berperan dalam perekonomian dengan kontribusi sebesar 4,52%, yang menunjukkan pentingnya layanan di berbagai bidang dalam mendukung kegiatan ekonomi. Terakhir, sektor *Keuangan, Persewaan, dan Jasa Perusahaan* menyumbang 2,37%, mencerminkan peran sektor ini dalam mendukung kebutuhan finansial dan bisnis di tingkat mikro dan makro. Dengan demikian, kontribusi dari berbagai sektor ini menunjukkan bahwa UMKM memegang peranan kunci dalam perekonomian Indonesia.

2.2.3 Faktor Kegagalan Sektor Usaha Kecil

Sulistyo (2016) mengemukakan bahwa terdapat beberapa faktor yang dapat menjadi penyebab utama kegagalan dalam perkembangan usaha kecil. Salah satu penyebab utama adalah keterbatasan kemampuan dalam mengambil keputusan yang tepat, yang sering kali menghambat usaha kecil dalam merespons dinamika pasar secara cepat dan efektif. Selain itu, ketidakmampuan dalam mengelola berbagai aspek manajerial usaha, seperti perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian sumber daya, juga berperan penting dalam menciptakan hambatan. Kurangnya pengalaman dalam mengelola usaha, baik dari sisi teknis maupun strategis, menjadi faktor lain yang turut memperburuk kondisi ini, karena pengusaha kecil sering kali tidak memiliki wawasan yang cukup dalam menghadapi tantangan yang muncul. Terakhir, pengawasan yang lemah terhadap aspek keuangan usaha menjadi masalah signifikan, yang dapat menyebabkan kesalahan dalam pengelolaan kas dan perencanaan anggaran, yang pada akhirnya mengancam kelangsungan usaha itu sendiri. Semua faktor tersebut menunjukkan betapa pentingnya kemampuan manajerial yang baik dalam memastikan perkembangan usaha kecil yang berkelanjutan.

Menurut Hafisah yang dikutip oleh Sulisty (2010), terdapat tiga masalah internal yang berpotensi menghambat perkembangan Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Pertama, rendahnya tingkat profesionalisme yang dimiliki oleh para pengelola UMK, yang berpengaruh pada pengelolaan usaha secara keseluruhan dan

kemampuan untuk beradaptasi dengan dinamika pasar. Kedua, masalah keterbatasan modal yang sering dialami oleh UMK, ditambah dengan minimnya akses ke layanan perbankan yang seharusnya dapat menjadi salah satu sumber pembiayaan yang penting. Selain itu, banyak UMK yang juga kesulitan dalam mengakses pasar, baik pasar lokal maupun global, sehingga mengurangi potensi pertumbuhannya. Ketiga, kemampuan dalam menguasai teknologi juga menjadi tantangan besar bagi UMK, karena rendahnya tingkat literasi teknologi yang ada di kalangan pelaku usaha menghalangi mereka untuk memanfaatkan inovasi yang dapat meningkatkan efisiensi dan daya saing usaha mereka di pasar yang semakin berkembang, terutama dalam era digital yang serba terhubung.

Tantangan eksternal yang sering kali menghambat kemajuan usaha kecil meliputi beberapa faktor, salah satunya adalah kondisi iklim usaha yang kurang kondusif, yang mengarah pada kesulitan dalam menciptakan lingkungan yang mendukung bagi pengembangan usaha kecil tersebut. Selain itu, kebijakan pemerintah yang ada belum dilaksanakan dengan maksimal, sehingga banyak potensi yang seharusnya bisa dimanfaatkan oleh para pelaku usaha kecil tidak terwujud dengan optimal. Kurangnya perhatian dan dukungan terhadap usaha kecil, baik dari segi pembiayaan maupun akses terhadap pasar yang lebih luas, juga menjadi salah satu kendala utama. Tak kalah pentingnya, masalah terkait dengan pembinaan dan bimbingan manajerial yang kurang, serta rendahnya upaya untuk

meningkatkan kualitas sumber daya manusia di sektor ini, turut memperburuk keadaan. Semua hal ini menciptakan tantangan besar dalam mewujudkan keberhasilan dan perkembangan usaha kecil yang berkelanjutan.

Menurut Kurniawanto (2016), hambatan dalam perkembangan usaha dapat ditemukan di berbagai aspek yang saling berhubungan, di antaranya:

1. Dalam sektor keuangan, tantangan utama yang sering dihadapi adalah terbatasnya modal yang tersedia untuk memperluas usaha. Banyak usaha kecil yang kesulitan untuk memperoleh dana tambahan yang dibutuhkan untuk ekspansi atau inovasi. Selain itu, terbatasnya akses ke lembaga perbankan menjadi hambatan signifikan, karena usaha kecil seringkali tidak memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank, sehingga kesulitan dalam mendapatkan pinjaman atau fasilitas kredit yang diperlukan.
2. Bidang pemasaran, dalam bidang ini, masalah yang paling sering ditemui adalah kesulitan dalam memasarkan produk. Usaha kecil sering kali tidak memiliki jaringan pemasaran yang luas, sehingga sulit untuk menjangkau konsumen di luar pasar lokal mereka. Selain itu, keterbatasan dalam pengetahuan pemasaran dan sumber daya untuk mempromosikan produk juga menjadi kendala utama yang

menghambat usaha kecil untuk berkembang dan bersaing dengan perusahaan besar.

3. Dalam sektor bahan baku, masalah utama yang sering muncul adalah kewajiban untuk melakukan pembayaran bahan baku atau barang dagangan secara tunai. Banyak usaha kecil yang kesulitan dalam hal keuangan untuk membayar bahan baku secara langsung, terutama ketika dana yang tersedia terbatas. Hal ini seringkali menghambat kelancaran produksi dan memperlambat perkembangan usaha karena mereka tidak selalu memiliki kemampuan untuk melakukan pembayaran tunai sesuai kebutuhan.
4. Bidang tenaga kerja, salah satu masalah utama yang dihadapi oleh usaha kecil adalah tingginya tingkat pergantian karyawan. Usaha kecil seringkali kesulitan untuk mempertahankan tenaga kerja yang berkualitas karena keterbatasan dalam memberikan gaji dan fasilitas yang sesuai dengan standar Upah Minimum Kabupaten (UMK). Akibatnya, perusahaan kesulitan untuk membangun tim yang stabil dan terampil yang dapat membantu dalam mengembangkan usaha.
5. Bidang manajemen, dalam hal ini, masalah yang paling menonjol adalah terbatasnya kemampuan kewirausahaan. Banyak pelaku usaha kecil yang belum memiliki keterampilan manajerial yang cukup untuk menjalankan dan mengembangkan usaha mereka secara efektif. Selain

itu, kurangnya kemampuan dalam menganalisis dan mengantisipasi peluang pasar juga menjadi faktor penghambat, karena mereka kesulitan untuk beradaptasi dengan perubahan tren dan kebutuhan pasar yang dinamis.

2.2.4 Indikator Perkembangan Usaha

Menurut Nurrohmah (2015), terdapat beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur perkembangan suatu usaha, di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Omset Penjualan

Omset penjualan merupakan jumlah total hasil produksi yang berhasil dijual oleh pengusaha UMKM dalam satu periode penjualan atau transaksi. Untuk menghitung omset, dapat dilakukan dengan mengalikan jumlah barang yang terjual dengan harga per unit produk. Omset ini mencerminkan seberapa besar daya tarik produk tersebut di pasar dan seberapa efektif usaha tersebut dalam menjual barang atau jasanya. Dengan kata lain, omset penjualan adalah salah satu indikator utama yang menggambarkan volume transaksi dan pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha, serta dapat memberikan gambaran mengenai keberhasilan pemasaran produk di pasar.

2. Pertumbuhan Tenaga Kerja

Pertumbuhan tenaga kerja merupakan salah satu faktor penting yang menunjang perkembangan sebuah usaha. Tenaga kerja yang terus berkembang menunjukkan bahwa usaha tersebut

semakin besar dan mampu menyerap lebih banyak pekerja. Jika sebuah usaha UMKM mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja, ini dapat diartikan bahwa usaha tersebut tidak hanya berkembang, tetapi juga memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian masyarakat sekitar dengan membuka kesempatan kerja. Hal ini menunjukkan bahwa pengusaha UMKM berhasil memperluas operasional dan menambah kapasitas produksi, yang pada gilirannya dapat membantu meningkatkan pendapatan masyarakat.

3. Pertumbuhan Pelanggan

Jumlah pelanggan atau konsumen yang membeli produk dari usaha UMKM dapat menjadi salah satu ukuran keberhasilan dalam perkembangan usaha. Semakin banyak konsumen yang tertarik dengan produk yang ditawarkan, semakin besar peluang bagi usaha tersebut untuk berkembang. Pelanggan yang terus meningkat menunjukkan bahwa produk yang ditawarkan memiliki permintaan yang tinggi dan bahwa usaha tersebut mampu mempertahankan atau bahkan menarik pelanggan baru. Oleh karena itu, jumlah pelanggan yang terus berkembang menjadi indikator penting untuk mengukur keberlanjutan dan pertumbuhan usaha UMKM.

Menurut Ananda (2015), terdapat beberapa indikator yang dapat digunakan untuk mengukur perkembangan usaha kecil, yang mencakup berbagai aspek finansial dan operasional. Beberapa indikator tersebut adalah sebagai berikut:

1. Modal Usaha

Modal usaha merupakan salah satu aspek paling krusial dalam menjalankan operasional perusahaan, khususnya untuk memproduksi barang dan jasa. Modal berfungsi sebagai sumber daya yang dibutuhkan untuk memulai dan menjalankan usaha. Dalam konteks ini, modal bukan sekadar uang, tetapi mencakup segala jenis barang atau sumber daya yang digunakan untuk mencapai tujuan usaha. Modal terbagi menjadi dua jenis: pertama, barang yang tidak habis digunakan dalam satu kali produksi, seperti mesin dan peralatan produksi, dan kedua, barang yang habis dalam proses produksi, seperti bahan baku yang digunakan dalam pembuatan produk. Ketersediaan dan pengelolaan modal yang tepat sangat berpengaruh pada kelancaran operasional usaha kecil dan kemampuannya untuk berkembang.

2. Omzet Penjualan

Omzet penjualan merujuk pada total hasil produksi yang berhasil dijual dalam periode tertentu. Ini mencakup seluruh transaksi yang terjadi, baik dalam bentuk barang maupun jasa, yang berhasil dijual oleh pengusaha UMK. Omzet menjadi indikator yang menunjukkan seberapa besar aktivitas ekonomi yang dihasilkan oleh usaha tersebut. Secara lebih spesifik, omzet dapat dihitung dengan menjumlahkan total pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan selama periode tertentu, yang menunjukkan seberapa besar penerimaan yang diperoleh dari hasil usaha yang dilakukan. Semakin tinggi omzet yang dicapai,

semakin menunjukkan bahwa usaha tersebut berkembang dan memiliki potensi untuk terus tumbuh.

3. Keuntungan

Keuntungan merupakan selisih antara pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan produk dengan seluruh biaya yang dikeluarkan dalam menjalankan usaha. Dalam hal ini, keuntungan diperoleh dengan cara mengurangi total biaya produksi seperti biaya bahan baku, upah pekerja, bunga pinjaman, sewa tempat usaha, dan depresiasi aset dari hasil penjualan. Jika selisih antara pendapatan dan biaya bersifat positif, maka usaha tersebut dapat dikatakan menguntungkan. Namun, perlu dicatat bahwa dalam pengukuran keuntungan ini, ada biaya tersembunyi yang harus diperhitungkan. Biaya tersembunyi adalah biaya produksi yang tidak langsung dibayar dengan uang tunai tetapi tetap mempengaruhi keberhasilan usaha, seperti biaya tenaga kerja tidak langsung atau biaya lingkungan yang berdampak pada produksi. Dengan demikian, keuntungan ekonomi yang sesungguhnya adalah keuntungan yang diperoleh setelah memperhitungkan biaya tersembunyi, yang memberikan gambaran lebih akurat tentang kinerja keuangan perusahaan dari sudut pandang ekonomi yang lebih luas (Zamzami, 2016).

2.3 Modal

2.3.1 Pengertian Modal

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia yang dikutip dalam Nugraha (2015), *modal usaha* merujuk pada sejumlah uang yang digunakan sebagai dasar atau pokok dalam menjalankan aktivitas perdagangan, termasuk di dalamnya pengeluaran uang atau transaksi lainnya yang berkaitan. Selain itu, modal usaha juga mencakup berbagai aset seperti uang, barang, dan properti yang dapat digunakan untuk menciptakan nilai tambah yang pada gilirannya dapat memperbesar kekayaan. Dengan kata lain, modal usaha dapat diartikan sebagai dana yang diperlukan untuk memulai dan menjalankan suatu kegiatan bisnis. Modal tersebut berasal dari dua sumber utama, yaitu modal pribadi yang dimiliki oleh pemilik usaha itu sendiri, serta modal eksternal yang diperoleh dari luar, seperti pinjaman atau investasi dari pihak lain.

Modal pribadi mengacu pada dana yang berasal langsung dari pemilik usaha, sementara modal eksternal adalah dana yang diperoleh melalui lembaga atau pihak luar untuk memperkuat struktur modal perusahaan. Penggunaan modal tersebut sangat penting dalam menjalankan usaha, tidak hanya untuk mendanai operasional, tetapi juga untuk menanggung risiko yang muncul selama kegiatan bisnis, sehingga usaha dapat terus berlangsung dan berkembang.

Modal adalah salah satu faktor produksi yang sangat penting dalam proses pengeluaran aset lainnya, sehingga keberadaannya

menjadi krusial untuk keberhasilan dan kemajuan suatu usaha. Modal tidak hanya terbatas pada tenaga kerja manusia, tetapi juga mencakup berbagai bentuk aset yang diperlukan untuk mendukung kelangsungan dan perkembangan bisnis. Sebagaimana dijelaskan oleh *Marzuki* (2016), modal merujuk pada aset yang digunakan oleh individu atau entitas untuk menghasilkan aset lainnya. Sementara itu, menurut *Harahap* (2015), aset itu sendiri diartikan sebagai potensi keuntungan ekonomi yang bisa diperoleh atau dikuasai di masa depan oleh suatu lembaga atau pihak tertentu, sebagai hasil dari transaksi atau kejadian yang sudah berlangsung sebelumnya. Dalam konteks bisnis, sebelum memulai suatu kegiatan usaha, faktor yang paling utama untuk disiapkan adalah modal, karena besarnya modal yang dimiliki akan sangat mempengaruhi keberhasilan usaha tersebut dalam mencapai pendapatan yang diinginkan, seperti yang dijelaskan oleh *Riayanto* dalam *Putri* (2015). Dengan demikian, modal tidak hanya berfungsi sebagai sumber daya awal, tetapi juga sebagai penentu arah perkembangan usaha ke depannya.

Dalam menjalankan sebuah bisnis, terdapat beberapa elemen penting yang dibutuhkan, antara lain tekad yang kuat, pengalaman, keberanian untuk mengambil risiko, pengetahuan yang mendalam, jaringan relasi yang luas, serta modal finansial. Namun, salah satu hambatan terbesar yang sering dihadapi oleh banyak orang adalah kesulitan dalam memperoleh modal berupa uang untuk memulai usaha. Pada dasarnya, modal merupakan hasil dari kerja keras, dan

jika pendapatan yang diperoleh melebihi pengeluaran, maka hal tersebut dapat meningkatkan jumlah modal dan aset yang dimiliki. Oleh karena itu, sangat diharapkan agar usaha mikro dan kecil dapat terus berkembang dan meningkatkan pendapatannya. Modal itu sendiri bisa berupa berbagai macam sumber, seperti modal yang berasal dari dana pribadi yang digunakan untuk memulai usaha, ataupun modal yang diperoleh melalui pinjaman dari lembaga keuangan, baik itu bank maupun lembaga non-bank. Modal yang diperoleh dari sumber-sumber ini dapat menjadi kunci penting dalam keberlangsungan dan pengembangan usaha (Nasution, 2015).

Salah satu tantangan besar yang dihadapi dalam pembangunan sektor pertanian adalah keterbatasan modal. Pemerintah telah berupaya mengatasi masalah ini dengan meluncurkan berbagai program kredit untuk mendukung sektor pertanian. Namun, program kredit yang menerapkan sistem bunga seringkali tidak memberikan hasil yang memuaskan dan justru menimbulkan permasalahan baru, seperti meningkatnya jumlah utang petani dan terjadinya kredit macet. Oleh karena itu, sangat penting untuk mencari alternatif pembiayaan yang lebih sesuai dengan kebutuhan sektor pertanian. Salah satu solusi yang dapat dipertimbangkan adalah menggunakan skim *syariah*, yang berbeda dengan sistem kredit konvensional karena tidak memberlakukan bunga. Dalam pembiayaan *syariah*, keuntungan dibagi berdasarkan prinsip bagi hasil yang disepakati oleh kedua pihak dan dilakukan setelah periode transaksi berakhir (Ashari dan

Saptana, 2005). Skim ini menawarkan model pembiayaan yang lebih adil dan dapat membantu meringankan beban petani, dengan menghindari akumulasi utang yang semakin besar.

Menurut Tampubolon (2002), kredit dapat dianggap sebagai salah satu instrumen yang sangat vital dalam memutuskan siklus buruk yang terjadi akibat rendahnya pendapatan, terbatasnya kemampuan untuk mengumpulkan modal, keterbatasan dalam membeli sarana produksi, rendahnya produktivitas usahatani, yang pada gilirannya menyebabkan pendapatan yang rendah pula. Kredit memiliki peran yang sangat strategis dalam meningkatkan daya beli dan mendukung peningkatan produksi. Namun, berdasarkan pengalaman yang ada selama ini, kebijakan kredit yang diterapkan di Indonesia masih belum dapat berjalan dengan efektif.

Dapat dilihat bahwa setiap tahun, realisasi dari program modal usaha yang disalurkan oleh Baitul Mal Aceh mengalami peningkatan, yang menandakan bahwa program ini sangat berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu sektor yang memperoleh dukungan permodalan dari Baitul Mal Aceh adalah sektor *agribusiness*. Usaha agribisnis ini termasuk dalam jenis usaha yang tumbuh dan berkembang pesat di wilayah Banda Aceh dan Aceh Besar. Namun, meskipun sektor ini berkembang, pelaku usaha di dalamnya umumnya berasal dari kalangan masyarakat dengan kondisi ekonomi yang rendah, yang seringkali digolongkan sebagai masyarakat miskin. Dukungan

modal dari Baitul Mal Aceh memberikan peluang bagi mereka untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan taraf hidup.

Modal usaha merujuk pada investasi yang dilakukan oleh perusahaan dalam periode pendek, meliputi piutang, kas, surat berharga, dan seluruh aktiva lancar atau *circulating assets*. Keberadaan modal usaha memiliki peran yang sangat vital bagi kelangsungan perusahaan, di mana manajer keuangan perlu merencanakan dengan cermat besarnya modal yang dibutuhkan, agar dapat memenuhi kebutuhan operasional perusahaan. Kelebihan atau kekurangan dalam jumlah modal usaha dapat mempengaruhi profitabilitas perusahaan. Sementara itu, modal pinjaman adalah dana yang berasal dari luar perusahaan dengan sifat sementara dan digunakan dalam kegiatan operasional perusahaan. Modal pinjaman ini merupakan bentuk utang yang pada akhirnya harus dilunasi oleh perusahaan sesuai dengan jangka waktu yang telah ditentukan (Bangun, 2013).

Slamet (2014) menjelaskan bahwa modal merujuk pada segala bentuk kekayaan yang digunakan untuk menghasilkan kekayaan lebih lanjut. Di sisi lain, menurut Ashari (dalam Utari, 2014:579), modal memegang peranan yang sangat penting dalam proses produksi, karena keberadaannya diperlukan ketika pengusaha berencana untuk mendirikan usaha baru atau mengembangkan usaha yang sudah ada. Tanpa modal yang cukup, kelancaran operasional usaha akan terganggu, yang pada gilirannya dapat mempengaruhi pendapatan yang diperoleh.

Mengenai UMKM, yang memiliki karakteristik usaha dengan skala yang lebih kecil, modal yang dibutuhkan tidak harus dalam jumlah yang besar, karena kebutuhan modal mereka relatif lebih terjangkau untuk menunjang kelangsungan usaha.

Menurut Mankiw (2013), dalam kajian ekonomi, istilah *capital* atau modal merujuk pada persediaan alat dan infrastruktur yang digunakan dalam proses produksi. Modal ini, sebagai faktor produksi ketiga, dapat dijelaskan lebih lanjut sebagai *real capital goods* (barang-barang modal riil), yang mencakup segala jenis barang yang diproduksi untuk mendukung kegiatan produksi barang dan jasa lainnya. Selain itu, modal juga melibatkan uang yang tersedia dalam perusahaan untuk membeli mesin-mesin dan faktor produksi lain yang diperlukan dalam proses tersebut (Rosyidi, 2017). Dengan demikian, modal tidak hanya terdiri dari barang fisik, tetapi juga mencakup aset finansial yang penting bagi kelancaran produksi.

Kesimpulan yang dapat diambil dari pengertian modal di atas adalah bahwa modal merupakan hak atau kepemilikan seseorang yang akan digunakan secara terus-menerus untuk menghasilkan aset lainnya. Sebagai contoh, tanah yang dimiliki dapat digunakan melalui berbagai proses dan cara untuk menghasilkan aset baru yang lebih bernilai. Modal ini memiliki peran yang sangat penting dalam menciptakan sumber daya yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kekayaan atau pendapatan individu. Dengan kata lain, *capital* bukan hanya sekadar benda atau barang yang dimiliki,

melainkan juga potensi yang dapat dikembangkan untuk menciptakan keuntungan di masa depan.

2.3.2 Macam-Macam Modal

Menurut Furqon (2016), terdapat berbagai jenis modal usaha yang dapat diperoleh dari berbagai sumber yaitu:

1. Modal sendiri

Modal sendiri merujuk pada dana yang diperoleh langsung dari pemilik usaha itu sendiri, yang bisa berasal dari berbagai sumber seperti tabungan pribadi, sumbangan, hibah, atau bantuan dari saudara dan sebagainya. Keuntungan utama dari penggunaan modal sendiri adalah bahwa perusahaan tidak perlu mengeluarkan biaya tambahan seperti bunga atau biaya administrasi, sehingga tidak membebani keuangan perusahaan. Selain itu, perusahaan juga tidak tergantung pada pihak lain dalam memperoleh dana, karena seluruh dana yang digunakan berasal dari setoran langsung pemilik modal. Modal sendiri juga tidak mengharuskan pemenuhan persyaratan yang rumit, serta tidak memakan waktu yang lama dalam proses perolehannya. Terakhir, tidak ada kewajiban untuk mengembalikan modal yang ditanamkan, artinya modal yang diberikan oleh pemilik akan tetap berada dalam perusahaan untuk waktu yang lama, dan jika pemilik ingin mengalihkan modal tersebut kepada pihak lain, hal itu bisa dilakukan tanpa masalah.

Beberapa kekurangan yang terkait dengan penggunaan *modal sendiri* antara lain adalah sebagai berikut. Pertama, jumlah

modal yang terbatas menjadi kendala utama, karena untuk memperoleh jumlah modal yang cukup, pemilik usaha sangat bergantung pada kemampuan dan sumber daya yang dimilikinya, yang jumlahnya pun sering kali terbatas. Kedua, mendapatkan *modal sendiri* dalam jumlah yang memadai dari calon pemilik baru atau calon pemegang saham juga menjadi tantangan besar. Hal ini terjadi karena calon investor umumnya akan lebih berhati-hati dan akan terlebih dahulu menilai kinerja serta prospek usaha yang ada sebelum mereka memutuskan untuk berinvestasi. Terakhir, motivasi pemilik usaha yang terbatas menjadi faktor lain yang menghambat. Pemilik usaha yang hanya mengandalkan *modal sendiri* cenderung memiliki dorongan yang lebih rendah dalam menjalankan usaha mereka, jika dibandingkan dengan mereka yang menggunakan *modal asing*, yang sering kali dapat memberikan dorongan tambahan melalui kepemilikan saham atau sumber daya eksternal lainnya.

2. Modal Asing

Modal asing atau *modal pinjaman* merujuk pada dana yang diperoleh oleh perusahaan dari sumber eksternal, yang umumnya datang dalam bentuk pinjaman. Keunggulan dari penggunaan *modal pinjaman* terletak pada ketersediaannya yang tidak terbatas, yang berarti perusahaan dapat memperoleh jumlah dana yang besar sesuai kebutuhan. Selain itu, penggunaan *modal pinjaman* sering kali mendorong pihak manajemen untuk bekerja lebih keras dan lebih fokus dalam menjalankan usaha, karena mereka memiliki

kewajiban untuk mengembalikan pinjaman tersebut, yang menjadi faktor motivasi tambahan dalam mencapai kesuksesan.

Dana yang berasal dari modal asing dapat diperoleh melalui beberapa saluran.

- a. Dana tersebut bisa diperoleh melalui pinjaman dari dunia perbankan, baik itu yang berasal dari perbankan swasta, pemerintah, maupun perbankan asing.
- b. Pinjaman juga dapat diperoleh melalui lembaga-lembaga keuangan lainnya, seperti perusahaan pegadaian, modal ventura, asuransi leasing, dana pensiun, koperasi, dan lembaga pembiayaan lainnya.
- c. Sumber dana dari modal asing dapat juga diperoleh melalui pinjaman yang diberikan oleh perusahaan non-keuangan. Setiap saluran ini memberikan berbagai macam alternatif yang dapat dipilih sesuai dengan kebutuhan dan jenis usaha yang dijalankan.

Keuntungan yang diperoleh dari penggunaan modal pinjaman dalam menjalankan suatu usaha antara lain adalah sebagai berikut:

- a. Jumlah dana yang dapat diperoleh tidak terbatas, artinya perusahaan memiliki kesempatan untuk mengajukan pinjaman dari berbagai sumber. Selama dana yang diajukan memenuhi syarat kelayakan, proses untuk mendapatkan pinjaman relatif lebih mudah. Banyak pihak yang tertarik untuk menawarkan dana mereka kepada perusahaan yang dianggap memiliki prospek bisnis yang menjanjikan.

- b. Penggunaan modal pinjaman dapat meningkatkan motivasi usaha yang tinggi. Hal ini berbeda jika perusahaan menggunakan modal sendiri, di mana motivasi untuk mengembangkan usaha cenderung lebih rendah. Ketika perusahaan menggunakan modal pinjaman, terdapat beban kewajiban untuk mengembalikan pinjaman tersebut, yang mendorong pemilik usaha untuk lebih berusaha keras. Selain itu, perusahaan juga akan berupaya menjaga citra dan reputasi baik di mata pemberi pinjaman agar hubungan bisnis tetap terjaga dengan baik dan kepercayaan yang diberikan tidak hilang.

Meskipun pinjaman modal dengan melibatkan pihak lain memiliki sejumlah keuntungan, terdapat pula berbagai kekurangan yang perlu diperhatikan. Salah satunya adalah adanya biaya tambahan yang harus dibayar, seperti bunga dan biaya administrasi. Pinjaman yang diberikan oleh lembaga keuangan biasanya disertai dengan kewajiban untuk membayar berbagai biaya, termasuk bunga, biaya administrasi, biaya provisi, komisi, materai, dan asuransi. Selain itu, pinjaman tersebut harus dikembalikan dalam jangka waktu yang telah disepakati, yang bisa menjadi beban berat bagi perusahaan yang tengah mengalami kesulitan likuiditas. Selain aspek finansial, pinjaman juga menimbulkan beban moral, terutama bagi perusahaan yang mengalami kegagalan atau masalah yang mengarah pada kerugian. Hal ini bisa menambah tekanan karena perusahaan

harus mempertanggungjawabkan utang yang belum atau akan dibayar (*Kasmir, 2010*).

3. Modal Patungan

Selain menggunakan modal sendiri atau pinjaman, alternatif lain yang dapat dipertimbangkan adalah memanfaatkan modal usaha melalui kerjasama kepemilikan dengan pihak lain. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan menggabungkan modal pribadi dengan modal yang berasal dari teman atau beberapa orang lainnya yang berperan sebagai mitra usaha. Kerjasama semacam ini memungkinkan pembagian risiko dan keuntungan yang lebih merata, serta memperluas peluang pengembangan usaha. Dalam konteks ini, mitra usaha berperan penting dalam mendukung kelancaran operasional dan keberlanjutan bisnis (*Jackie, 2015*).

Selain berdasarkan pada perencanaan kebutuhan modal, *Slamet (2014)* mengklasifikasikan jenis modal menjadi dua kategori, yaitu:

1. Modal ekuitas

Modal ekuitas adalah bentuk investasi yang berasal dari sumber daya pribadi seorang wirausaha. Salah satu kelebihan utama dari *modal ekuitas* adalah bahwa modal ini tidak perlu dikembalikan, berbeda dengan *modal pinjaman* yang harus dibayar kembali dalam jangka waktu tertentu. Namun, di balik keuntungan tersebut, ada kekurangan yang perlu diperhatikan, yaitu bahwa wirausaha yang menggunakan *modal ekuitas*

mungkin harus menyerahkan sebagian besar atau bahkan seluruh kepemilikannya dalam perusahaan kepada pihak luar. Hal ini dapat mengurangi kontrol yang dimiliki oleh wirausaha atas keputusan bisnis dan arah perkembangan perusahaan tersebut.

Menurut Zimmerer et al (dalam Slamet, 2014), terdapat beberapa sumber modal ekuitas yang dapat digunakan untuk memulai atau mengembangkan suatu usaha.

1. Tabungan pribadi menjadi sumber pendanaan yang paling mudah diakses oleh seorang wirausahawan, karena tidak memerlukan proses formal dan bisa langsung digunakan.
2. Investasi dari teman atau anggota keluarga juga merupakan sumber modal yang cukup baik dan dapat menjadi langkah awal yang efektif untuk menarik minat investor eksternal atau perusahaan pemberi modal.
3. Terdapat malaikat penolong (angel), yakni individu kaya yang berinvestasi pada perusahaan-perusahaan baru sebagai imbalan atas hak kepemilikan saham, dengan kecenderungan untuk berinvestasi di dekat tempat tinggal atau usaha mereka, sambil berharap dapat menyumbangkan pengetahuan dan pengalaman mereka.
4. Mitra bisnis juga menjadi salah satu sumber pendanaan yang perlu dipertimbangkan dengan hati-hati, karena melibatkan pembagian kontrol dan keuntungan.
5. Untuk usaha yang lebih besar, modal ventura korporasi menjadi pilihan, di mana perusahaan besar membiayai

perusahaan kecil dengan tidak hanya memberikan modal, tetapi juga membantu dalam hal keahlian teknis, distribusi, dan pemasaran.

6. Terdapat pula perusahaan modal ventura, yang merupakan organisasi swasta yang memberikan modal dan mengambil posisi ekuitas pada perusahaan baru yang berpotensi tumbuh pesat.
7. Wirausahawan juga dapat memperoleh modal melalui penjualan saham ke publik, meskipun keputusan ini membawa dampak perubahan dalam struktur perusahaan, termasuk pengaruhnya terhadap karyawan, pemegang saham, dan harga saham perusahaan.

Berdasarkan pandangan yang telah disampaikan, dapat disimpulkan bahwa modal usaha merujuk pada aset atau kekayaan yang dimiliki oleh seorang pengusaha dan digunakan untuk mendukung kegiatan operasional usaha. Tujuan utama dari penggunaan modal ini adalah untuk mencapai keuntungan yang maksimal, yang pada gilirannya diharapkan dapat berkontribusi pada peningkatan pendapatan secara keseluruhan. Dalam hal ini, modal usaha tidak hanya berfungsi sebagai sumber daya untuk menjalankan bisnis, tetapi juga menjadi faktor penentu dalam mencapai keberhasilan finansial yang diinginkan. Dengan kata lain, modal usaha memiliki peran penting dalam mencapai tujuan ekonomi dan finansial dalam dunia usaha.

2.3.3 Pendistribusian bantuan modal usaha

Bantuan modal usaha diberikan dengan tujuan untuk mendukung pelaksanaan kegiatan ekonomi yang dapat meningkatkan kondisi ekonomi serta menggali potensi masyarakat setempat (Syahbana & Anita, 2023). Umumnya, bantuan ini disalurkan oleh lembaga nonprofit yang memiliki dasar nilai keislaman. Sumber dana yang digunakan oleh lembaga-lembaga tersebut berasal dari zakat produktif, yang merupakan salah satu bentuk pemberian bantuan modal yang diharapkan dapat memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha masyarakat (Firdausi, 2019). Dengan adanya bantuan tersebut, diharapkan dapat tercipta peluang usaha yang lebih baik dan mendukung pertumbuhan ekonomi secara berkelanjutan di kalangan masyarakat.

Menurut Syahbana & Anita (2023), salah satu cara efektif untuk mendistribusikan dana zakat secara produktif adalah dengan melakukan pendistribusian yang kreatif. Salah satu bentuknya adalah memberikan zakat sebagai bantuan modal kepada individu yang hendak memulai proyek sosial atau usaha. Pemberian dana zakat tersebut dapat memberikan dampak positif terhadap keberlanjutan usaha atau proyek yang dijalankan. Modal yang diterima oleh masyarakat, sebagaimana dijelaskan oleh Junedi & Arumsari (2021), memiliki peran yang sangat penting dalam menentukan tingkat produktivitas. Besarnya modal yang tersedia dapat mempengaruhi apakah suatu usaha dapat berkembang dengan

baik atau bahkan gagal. Sehingga, keberadaan modal yang memadai sangat berpengaruh pada keberhasilan ekonomi masyarakat dalam menjalankan usaha atau kegiatan sosial yang ada.

Selain bantuan modal usaha, ada beberapa cara lain untuk mendapatkan modal usaha, seperti:

- a. Menggunakan tabungan pribadi
- b. Melakukan crowdfunding
- c. Mengajak teman berbisnis
- d. Mendapatkan modal dari program pemerintah
- e. Menggunakan fasilitas pinjaman
- f. Mencari investor
- g. Memanfaatkan kartu kredit
- h. Mengajukan kredit mikro.

2.3.4 Indikator Bantuan Modal

Menurut Nasution (2015), terdapat sejumlah indikator yang dapat dijadikan acuan untuk menilai efektivitas pemberian bantuan modal melalui program pembinaan yang disalurkan kepada pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMK) diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Teknis cara memperoleh modal

Bantuan yang diberikan kepada individu yang terlibat dalam usaha mikro, kecil, dan menengah (UMK) sangat bergantung pada informasi teknis yang terkait dengan prosedur dan cara memperoleh modal. Pengetahuan mengenai cara atau teknik dalam mengakses sumber pembiayaan ini sangat penting,

karena dengan pemahaman yang jelas tentang langkah-langkah yang perlu diambil, mereka akan lebih mudah untuk mengajukan diri sebagai peminjam modal. Hal ini akan mengurangi kendala yang biasanya dihadapi oleh pelaku UMK dalam mencari sumber dana yang tepat, serta mempermudah mereka dalam mewujudkan rencana pengembangan usaha mereka.

2. Kredit lunak tanpa agunan

Kredit lunak tanpa agunan kini menjadi salah satu alternatif yang populer di kalangan pelaku usaha mikro dan kecil (UMK). Banyak lembaga keuangan, terutama perbankan, yang kini menawarkan berbagai program untuk membantu UMK memperoleh modal usaha guna mendukung pengembangan dan kemajuan usaha mereka. Selain itu, pemerintah juga turut berperan aktif melalui lembaga perkoperasian di setiap daerah, yang terus mendorong masyarakat yang memiliki usaha mikro dan kecil untuk mendaftarkan usaha mereka. Dengan demikian, mereka dapat memperoleh bantuan modal langsung dari pemerintah untuk memajukan usaha mereka, sehingga dapat tumbuh lebih baik dan lebih berkembang.

3. Peralatan yang diperlukan

Bantuan modal tidak hanya berupa uang, tetapi juga dapat diberikan dalam bentuk peralatan yang diperlukan dalam pelaksanaan kegiatan usaha. Jenis peralatan yang disalurkan akan disesuaikan dengan jenis usaha yang dijalankan oleh

pelaku Usaha Mikro dan Kecil (UMK). Hal ini bertujuan untuk memastikan bahwa pelaku UMK memiliki sarana yang memadai untuk mendukung kelancaran kegiatan usaha mereka, sehingga dapat meningkatkan efektivitas dan produktivitas dalam menjalankan bisnis.

4. Jumlah dana yang dibutuhkan

Saat ini, berbagai jenis bantuan modal umumnya diberikan dalam bentuk uang. Hal ini karena uang tersebut memungkinkan penerima bantuan untuk membeli berbagai peralatan dan perlengkapan yang sesuai dengan kebutuhan usaha yang dijalankan. Para pelaku usaha kini dapat mengajukan permohonan bantuan modal sesuai dengan jumlah dana yang diperlukan kepada lembaga pemerintah, seperti kantor koperasi, atau kepada lembaga pemberi pinjaman, seperti pihak perbankan. Dalam proses pengajuan, pelaku usaha biasanya diwajibkan untuk menyertakan proposal atau laporan penjualan yang memuat rincian jumlah dana yang dibutuhkan. Dengan demikian, bantuan modal yang diberikan dapat digunakan secara optimal untuk mendukung kelancaran usaha yang dijalankan.

2.4 Pelatihan Keterampilan

2.4.1 Pengertian Pelatihan Keterampilan

Pelatihan adalah salah satu cara penting untuk mempersiapkan sumber daya manusia (SDM) dalam menghadapi tantangan era globalisasi yang semakin kompleks. Dalam upaya

pengembangan SDM, pelatihan berfokus pada peningkatan kemampuan intelektual serta pengembangan kepribadian seseorang. Menurut Notoatmodjo dalam *Fathurrohman* (2016), pelatihan merupakan bagian integral dari proses pendidikan yang bertujuan untuk meningkatkan keterampilan atau kemampuan tertentu, seperti memasak, beternak, atau menjahit, yang ditujukan baik untuk individu maupun kelompok. Sementara itu, Rivai dan Ella (2011) mengungkapkan bahwa pelatihan adalah suatu proses pendidikan yang berfokus pada pembelajaran keterampilan di luar sistem pendidikan formal, dengan durasi waktu yang relatif singkat dan menggunakan metode yang lebih menekankan pada aspek praktik daripada teori.

Pelatihan dapat dipahami sebagai suatu proses yang bertujuan untuk memberdayakan dan mendidik individu, di mana setiap anggota masyarakat diharapkan mempelajari materi tertentu yang dapat meningkatkan kemampuan, keterampilan, dan perilaku mereka, baik dalam pekerjaan maupun dalam kehidupan sehari-hari, guna mendukung kelangsungan ekonomi mereka (pendapatan), seperti yang diungkapkan oleh Kamil (2012). Sementara itu, menurut A. Mangkunegara (2015), pelatihan (*training*) merupakan suatu bentuk pendidikan yang bersifat jangka pendek, yang dilakukan dengan menggunakan prosedur yang sistematis dan terorganisir, di mana para pegawai non-manajerial memperoleh pengetahuan serta keterampilan teknis dengan tujuan yang lebih terfokus dan terbatas.

Pemerintah Provinsi Jawa Timur telah melaksanakan berbagai kegiatan pelatihan keterampilan untuk para pelaku UMKM yang tersebar di sejumlah kota dan kabupaten di wilayahnya. Melalui program ini, diharapkan tidak hanya memberikan pengetahuan dan motivasi kepada masyarakat, terutama yang berada di daerah penghasil tembakau, tetapi juga memberikan keterampilan yang diperlukan agar mereka dapat mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Lebih dari itu, program ini bertujuan untuk menumbuhkan semangat kewirausahaan di kalangan masyarakat, yang pada gilirannya dapat berkontribusi dalam mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan di daerah tersebut.

Pelatihan umumnya dipahami sebagai serangkaian kegiatan atau aktivitas yang dirancang untuk mengembangkan kualitas, keahlian, kemampuan, dan keterampilan individu dalam menjalankan tugas atau pekerjaan yang spesifik. Melalui program pelatihan kewirausahaan, peserta diberikan pemahaman mendalam mengenai konsep-konsep kewirausahaan serta berbagai tantangan yang seringkali muncul dalam dunia bisnis. Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan motivasi masyarakat sekaligus memberikan pengetahuan praktis mengenai cara memulai dan mengelola usaha, sehingga mereka dapat menghadapi perkembangan dunia usaha yang dinamis dengan wawasan yang lebih luas dan terkini. *Training* ini diharapkan dapat memberikan dampak positif dalam

membangun jiwa wirausaha yang mandiri dan berdaya saing (Riniwati, 2014).

Di kawasan yang dikenal sebagai daerah penghasil tembakau, masyarakat di sekitarnya menghadapi beberapa masalah, salah satunya adalah kemiskinan yang masih melanda sebagian besar penduduknya. Tak jarang, ada juga yang belum memiliki pekerjaan tetap atau usaha yang dapat memberikan penghidupan. Dengan adanya pelatihan keterampilan yang diselenggarakan, seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, diharapkan dapat memberikan manfaat lebih dari sekadar mendorong terciptanya ekonomi kerakyatan yang mandiri. Pelatihan ini juga diharapkan menjadi sarana yang efektif dalam mempercepat penanggulangan kemiskinan dan pengangguran, melalui pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (*UMKM*) yang mampu menciptakan peluang kerja baru bagi masyarakat.

Pada tahun 2014, Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur melaksanakan kegiatan pelatihan keterampilan bagi masyarakat di sekitar daerah penghasil industri tembakau dan bahan baku tembakau. Untuk mengevaluasi apakah pelatihan tersebut memberikan manfaat yang signifikan dalam mendorong perkembangan usaha serta membangun etos kewirausahaan di kalangan masyarakat, LPPM Universitas Airlangga melakukan monitoring dan evaluasi langsung ke lapangan. Tujuan dari monitoring dan evaluasi tersebut adalah untuk mengukur sejauh mana pelatihan keterampilan yang diselenggarakan oleh Dinas

Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur dapat mendorong lahirnya wirausaha baru, khususnya di wilayah sekitar industri hasil tembakau (IHT) dan daerah penghasil bahan baku IHT, yang meliputi 19 kabupaten/kota di Jawa Timur. Evaluasi ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai efektivitas pelatihan tersebut dalam meningkatkan keterampilan dan mendorong pertumbuhan sektor kewirausahaan di daerah-daerah tersebut.

Pemerintah Provinsi Jawa Timur telah berkomitmen untuk meningkatkan kemampuan dan keterampilan pelaku UMKM dengan menyelenggarakan berbagai program pelatihan yang tersebar di sejumlah kota dan kabupaten di wilayahnya. Kegiatan ini tidak hanya bertujuan untuk memberikan pengetahuan dan motivasi kepada masyarakat, terutama yang berada di sekitar daerah penghasil tembakau, tetapi juga untuk memberikan bekal keterampilan yang diperlukan guna mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Lebih jauh lagi, program pelatihan ini diharapkan dapat membangun semangat kewirausahaan di kalangan masyarakat, yang pada gilirannya diharapkan dapat mengurangi angka pengangguran serta menurunkan tingkat kemiskinan di daerah tersebut. Melalui pendekatan ini, diharapkan terbentuknya lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat setempat.

Di dalam komunitas yang tinggal di daerah penghasil tembakau, muncul kesadaran akan salah satu masalah besar yang dihadapi, yaitu masih adanya sebagian masyarakat yang

terperangkap dalam kemiskinan. Bahkan, sejumlah besar di antara mereka belum memiliki pekerjaan atau kegiatan usaha yang produktif. Oleh karena itu, dengan memberikan pelatihan keterampilan seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, diharapkan dapat memberikan manfaat yang lebih luas, yakni tidak hanya mendorong perkembangan ekonomi kerakyatan yang mandiri, tetapi juga memberikan kontribusi signifikan dalam upaya mengatasi masalah kemiskinan dan pengangguran. Selain itu, program pelatihan ini juga dapat berfungsi sebagai sarana untuk mempercepat proses pemberdayaan dan pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (*UMKM*), yang memiliki potensi besar dalam memperbaiki perekonomian lokal secara menyeluruh.

Di tengah arus globalisasi dan persaingan bisnis yang semakin tajam, salah satu faktor utama yang harus dimiliki oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (*UMKM*) agar tetap bertahan adalah kualitas serta kemampuan sumber daya manusia yang memadai. Sebagian besar bukti yang ada menunjukkan bahwa kualitas pelaku *UMKM* di Indonesia, termasuk di Provinsi Jawa Timur, secara umum masih belum cukup dapat diandalkan. Hal ini menjadi kendala ketika harus memenuhi tuntutan pasar yang semakin mengedepankan standarisasi dan kualitas produk. Tidak semua pelaku *UMKM* mampu memenuhi ekspektasi tersebut. Di banyak daerah, pelaku *UMKM* umumnya kekurangan modal ekonomi dan sosial yang diperlukan untuk berkembang. Keahlian yang dibutuhkan untuk menciptakan inovasi produk dan

kemampuan untuk menghasilkan barang yang tidak hanya berkualitas tetapi juga memenuhi standar yang berlaku, masih seringkali kurang dikuasai oleh pelaku UMKM. Alih-alih mampu menciptakan produk yang dapat bersaing di pasar domestik maupun internasional, kenyataannya banyak pelaku UMKM yang masih mengandalkan keterampilan tradisional dan konvensional yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar modern (*Helmi, 2018*).

Penanggulangan masalah pengangguran, kemiskinan, dan pengembangan kewirausahaan memang diakui sebagai hal yang sangat penting. Namun, di tengah upaya tersebut, Pemerintah Provinsi Jawa Timur dihadapkan pada berbagai persoalan yang sangat kompleks dan beragam. Setiap permasalahan yang muncul selalu dianggap sebagai prioritas, bahkan tidak jarang muncul isu-isu mendesak yang membutuhkan perhatian khusus dari pemerintah daerah. Secara politis, tantangan yang datang sering kali datang tiba-tiba dan memerlukan langkah cepat untuk menanganinya, sehingga menjadikan pengelolaan dan penanganan masalah tersebut semakin sulit dan penuh tantangan. Dengan demikian, meskipun pengentasan pengangguran dan kemiskinan sangat krusial, banyak faktor lain yang memengaruhi jalannya kebijakan tersebut, termasuk dinamika politik dan kebutuhan mendesak lainnya.

2.4.2 Pentingnya Program Pelatihan.

Dalam bukunya, Hamalik (2005) mengemukakan bahwa penyusunan program pelatihan memiliki peranan yang sangat penting dan perlu dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa hal mendasar.

1. Penting untuk memberikan orientasi bagi tenaga kerja baru yang baru pertama kali bergabung dengan suatu organisasi, perusahaan, atau lembaga. Tenaga kerja baru ini perlu diberikan pemahaman mengenai berbagai aspek pekerjaan yang akan mereka jalani, seperti tujuan dan tugas yang harus dicapai, kewajiban yang perlu dipenuhi, cara kerja yang harus diterapkan, serta sasaran yang ingin dicapai dan hasil yang diharapkan dari pekerjaan tersebut.
2. Bagi tenaga kerja lama yang telah lama tidak terlibat dalam pekerjaan mereka, perlu dilakukan reorientasi. Hal ini berlaku terutama bagi mereka yang ditempatkan di bidang pekerjaan yang berbeda, baik di dalam negeri maupun luar negeri. Sebelum mereka kembali menjalankan tugas mereka, penting untuk memperkenalkan kembali mereka pada organisasi tempat mereka bekerja, mengingat organisasi seringkali mengalami perubahan dalam struktur, tujuan, sistem kerja, dan hasil yang diharapkan.
3. Untuk tenaga kerja yang diangkat tanpa persiapan atau pelatihan sebelumnya, organisasi seringkali menghadapi situasi mendesak di mana kekurangan pegawai harus diatasi

dengan merekrut tenaga baru yang belum siap. Dalam hal ini, diperlukan pelatihan penyegaran (refreshing) untuk memastikan tenaga kerja tersebut siap melaksanakan tugas mereka dengan efektif.

4. Tidak jarang organisasi membutuhkan tenaga kerja dengan kecakapan khusus yang tidak dimiliki oleh pegawai internal. Untuk itu, mereka akan mengirimkan tenaga kerja tersebut ke lembaga atau organisasi lain yang memiliki kemampuan untuk memberikan pelatihan khusus dalam bidang yang dibutuhkan.
5. Penting juga bagi tenaga kerja yang akan bertugas di bidang yang berhubungan dengan penemuan-penemuan baru, seperti teknologi, untuk mendapatkan pelatihan yang sesuai. Sebagai contoh, pelatihan dalam penggunaan komputer atau teknologi lainnya, agar tenaga kerja tersebut dapat bekerja dengan produktif dan efektif setelah mengikuti pelatihan tersebut. Semua pertimbangan ini menunjukkan betapa krusialnya pelatihan dalam mempersiapkan tenaga kerja yang kompeten dan siap menghadapi tuntutan pekerjaan yang semakin kompleks..

2.4.3 Faktor-Faktor Pelatihan Keterampilan

Faustino Cardoso Gomes (2013) mengemukakan bahwa terdapat beberapa faktor yang menjadi dasar pentingnya pelatihan keterampilan dalam rangka mendukung peningkatan usaha yaitu:

1. faktor penentuan kebutuhan

Pelatihan yang diberikan akan dirancang sesuai dengan kebutuhan spesifik baik dari organisasi maupun individu, dengan tujuan untuk meningkatkan keterampilan dan kompetensi, baik yang berkaitan langsung dengan pekerjaan maupun di luar lingkup pekerjaan mereka. Dengan memperoleh keterampilan tambahan, individu tidak hanya akan memperkuat kemampuan profesionalnya, tetapi juga memperbaiki citra dirinya, karena keterampilan yang dimiliki akan menambah nilai positif bagi persepsi orang lain terhadapnya. Individu yang terus berkembang dalam hal keterampilan cenderung lebih dihargai dalam lingkungan kerja, karena mereka menunjukkan kemampuan untuk beradaptasi dan memberikan kontribusi lebih dalam berbagai aspek kehidupan, baik secara profesional maupun sosial. Dengan demikian, pelatihan tidak hanya berfungsi sebagai sarana peningkatan kualitas kerja, tetapi juga sebagai alat untuk memperkaya perkembangan pribadi.

2. faktor desain program pelatihan

Untuk menjalankan program pelatihan secara efektif, langkah pertama yang perlu dilakukan adalah merancang desain program pelatihan terlebih dahulu. Penyusunan desain ini sangat penting karena dapat mempermudah pelaksanaan kegiatan pelatihan, sekaligus memastikan bahwa materi yang disampaikan sesuai dengan tujuan dan kebutuhan peserta.

Dengan adanya desain yang matang, diharapkan program pelatihan tersebut dapat mencapai sasaran yang diinginkan dan peserta dapat memahami materi dengan jelas. Desain ini juga berfungsi sebagai panduan dalam mengorganisasi dan mengatur alur kegiatan agar proses pelatihan berjalan lancar dan efektif, serta meminimalkan kesalahan atau kebingungannya dalam memahami materi yang diberikan. Hal ini tentunya akan memberikan dampak positif bagi peningkatan kompetensi peserta.

3. faktor evaluasi program

Setelah program pelatihan dilaksanakan, tahap selanjutnya adalah melakukan evaluasi untuk menilai sejauh mana penerapan keterampilan yang diajarkan dalam pelatihan tersebut berhasil diterapkan dengan efektif. Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui apakah materi yang telah disampaikan selama pelatihan dapat diimplementasikan dengan baik oleh peserta, serta apakah keterampilan yang diperoleh mampu memenuhi tujuan yang telah ditetapkan. Proses evaluasi ini sangat penting untuk memberikan umpan balik yang berguna, baik bagi peserta pelatihan maupun penyelenggara, sehingga bisa dilakukan perbaikan jika diperlukan dalam pelatihan-pelatihan selanjutnya.

2.4.4 Prinsip-prinsip pelatihan

Prinsip pelatihan merupakan pedoman yang sangat penting untuk memastikan bahwa proses pelatihan berjalan dengan efektif dan dapat menghasilkan perubahan positif pada peserta. Prinsip-prinsip ini dirumuskan berdasarkan berbagai pengetahuan yang telah teruji dan penelitian dalam bidang ilmu pelatihan, serta pengalaman praktis yang berkaitan dengan pelaksanaan pelatihan itu sendiri. Sebagai panduan, prinsip-prinsip ini bertujuan untuk memberikan arah yang jelas dalam merancang dan melaksanakan program pelatihan yang dapat memenuhi kebutuhan individu maupun organisasi. Menurut Heidjrachman dan Husnan, ada beberapa prinsip pelatihan yang perlu diperhatikan, antara lain:

1. Partisipasi

Partisipasi aktif dari peserta pelatihan adalah kunci utama dalam menjamin keberhasilan suatu program pelatihan. Hal ini menjadi lebih penting ketika teknik pelatihan yang digunakan tidak berbentuk kuliah tradisional, tetapi melibatkan metode seperti permainan peran, studi kasus, simulasi, dan praktikum. Dengan mengedepankan pendekatan partisipatif, peserta tidak hanya lebih termotivasi untuk terlibat dalam proses pelatihan, tetapi juga memperoleh wawasan yang lebih mendalam karena mereka aktif berkontribusi dalam pembelajaran tersebut. Akibatnya, penerapan prinsip ini dapat mempercepat proses pembelajaran, membuat peserta lebih mudah

memahami materi, dan mereka akan lebih mampu mempertahankan keterampilan serta pengetahuan yang telah diperoleh dalam jangka panjang.

2. Pendalaman

Pendalaman dalam konteks pelatihan mengacu pada proses memperkuat daya ingat dan pemahaman peserta terhadap materi yang telah diajarkan. Hal ini dilakukan dengan memberikan evaluasi di pertengahan atau akhir sesi pelatihan untuk mengukur sejauh mana peserta dapat mengingat informasi yang disampaikan dan mengaplikasikannya dalam bentuk analisis atau pemecahan masalah. Pendalaman ini juga membantu peserta mengembangkan keterampilan kognitif mereka, seperti kemampuan berpikir kritis dan analitis, yang sangat diperlukan dalam pekerjaan mereka setelah pelatihan. Dengan pendekatan ini, peserta tidak hanya sekedar mengingat informasi, tetapi juga dapat memahami dan mengintegrasikan pengetahuan tersebut ke dalam konteks yang lebih luas.

3. Relevansi

Keberhasilan suatu pelatihan sangat bergantung pada relevansi materi yang diajarkan dengan kebutuhan nyata yang dihadapi peserta. Materi yang disampaikan dalam pelatihan harus langsung terkait dengan tuntutan pekerjaan atau kebutuhan spesifik peserta, agar pelatihan tersebut dapat

memberikan manfaat yang maksimal. Ketika pelatihan disesuaikan dengan kebutuhan peserta, mereka akan lebih mudah memahami dan mengaplikasikan pengetahuan tersebut dalam pekerjaan mereka sehari-hari. Oleh karena itu, relevansi menjadi faktor penentu apakah peserta dapat memperoleh keterampilan yang bermanfaat dan dapat diterapkan secara langsung di lapangan.

4. Pengalihan

Pengalihan merujuk pada kemampuan peserta untuk menghubungkan pengetahuan yang diperoleh dalam pelatihan dengan kebutuhan yang ada dalam pekerjaan mereka. Semakin besar kesesuaian antara materi pelatihan dengan kebutuhan riil pekerjaan, semakin cepat peserta akan menyerap dan menguasai keterampilan yang diperlukan. Dengan kata lain, pengalihan berfokus pada kemampuan pelatihan untuk menyediakan informasi yang langsung dapat diterapkan dalam situasi pekerjaan. Metode pelatihan yang tepat dan relevan sangat berperan dalam mempercepat proses ini, sehingga peserta merasa lebih siap dan percaya diri dalam menjalankan tugas-tugas mereka.

5. Umpan balik

Umpan balik merupakan salah satu elemen krusial dalam pelatihan, yang memberikan peserta informasi mengenai kemajuan mereka selama mengikuti pelatihan. Umpan balik yang konstruktif memungkinkan peserta untuk menilai sejauh

mana mereka telah menguasai materi dan apakah mereka perlu melakukan perubahan dalam pendekatan mereka terhadap proses belajar. Bagi peserta yang memiliki motivasi tinggi, umpan balik dapat menjadi pendorong untuk meningkatkan kinerja mereka dan menyesuaikan perilaku mereka agar lebih efektif dalam belajar. Tanpa adanya umpan balik, peserta mungkin kesulitan untuk mengetahui seberapa jauh mereka telah berkembang dan bisa kehilangan arah dalam proses pembelajaran mereka.

6. Suasana nyaman

Lingkungan yang nyaman dan bebas dari gangguan merupakan faktor penting yang mendukung efektivitas pelatihan. Peserta pelatihan perlu berada dalam suasana yang bebas dari tekanan pekerjaan atau tugas lain agar mereka dapat sepenuhnya fokus pada materi pelatihan. Suasana yang mendukung ini melibatkan penyediaan fasilitas yang memadai, seperti ruang pelatihan yang nyaman dan fasilitas pembelajaran yang lengkap, serta menciptakan kondisi yang mendorong motivasi belajar yang tinggi. Dengan suasana yang kondusif, peserta akan merasa lebih tenang dan termotivasi untuk menyerap materi pelatihan secara maksimal, sehingga proses belajar akan berjalan lebih lancar dan lebih efektif.

Selanjutnya, Manullang menyatakan bahwa terdapat sembilan prinsip dalam pelatihan, yang meliputi hal-hal sebagai berikut:

1. Individual Difference, perencanaan dan pelaksanaan pelatihan harus memperhatikan perbedaan individu peserta, baik dari segi pengalaman maupun keinginan mereka. Setiap peserta membawa latar belakang yang unik, sehingga pelatihan perlu disesuaikan dengan perbedaan tersebut.
2. Relation to Job Analysis, materi yang diajarkan dalam pelatihan harus relevan dan langsung terkait dengan pekerjaan yang sedang dilakukan oleh peserta. Hal ini penting agar pengetahuan yang diperoleh dapat diterapkan dalam konteks pekerjaan nyata.
3. Motivation, seseorang akan lebih bersemangat dan serius dalam menjalankan tugasnya jika ada dorongan atau motivasi. Oleh karena itu, penting untuk menciptakan motivasi yang dapat merangsang peserta pelatihan agar lebih aktif dan berkomitmen.
4. Active Participation, peserta pelatihan harus terlibat aktif dalam diskusi dan kegiatan pembelajaran. Pelatihan yang efektif memberikan kesempatan bagi peserta untuk berinteraksi dengan pelatih dan sesama peserta, memperkaya pengalaman belajar mereka.
5. Selection of Trainees, pemilihan peserta pelatihan harus dilakukan dengan hati-hati untuk memastikan bahwa

perbedaan antara peserta tidak terlalu besar. Pelatihan sebaiknya diberikan kepada individu yang memiliki minat dan potensi untuk berkembang dalam bidang tersebut.

6. Selection of Trainer, salah satu prinsip penting dalam pelatihan adalah ketersediaan pelatih yang tidak hanya memiliki minat, tetapi juga kemampuan untuk mengajar dengan efektif. Pelatih yang berkualitas akan lebih mampu menyampaikan materi dengan cara yang menarik dan mudah dipahami.
7. Trainer Training, pelatih dalam suatu program pelatihan harus mendapatkan pendidikan khusus dan pelatihan untuk mempersiapkan mereka menjadi instruktur yang kompeten dan dapat menjalankan tugasnya dengan baik.
8. Training Method, metode pelatihan yang dipilih harus sesuai dengan materi pelatihan yang diberikan. Metode yang tepat akan memastikan bahwa tujuan pelatihan tercapai dan peserta dapat belajar dengan optimal.
9. Principles of Learning, orang akan lebih mudah memahami materi jika didukung oleh prinsip-prinsip pembelajaran yang jelas dan terstruktur. Pedoman-pedoman ini membantu peserta untuk menangkap inti dari pelajaran yang disampaikan.

2.4.5 Indikator Pelatihan Keterampilan

Menurut Rivai dan Ella (2011), terdapat enam indikator utama dalam pelatihan yang perlu diperhatikan, yaitu:

1. Peserta Pelatihan

Agar tujuan pelatihan dapat tercapai dengan efektif, penting untuk memilih peserta yang benar-benar siap mengikuti program pelatihan tersebut. Peserta yang dipilih harus memiliki kesiapan mental dan motivasi untuk mengikuti pelatihan, sehingga proses belajar dapat berjalan dengan lancar. Pada tahap ini, penting untuk memastikan bahwa pelaksanaan pelatihan sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan, agar program tersebut dapat berjalan sesuai dengan sasaran yang diinginkan.

2. Pelatih (Instruktur) Pelatihan

Pelatih memiliki peran yang sangat penting dalam keberhasilan program pelatihan. Keahlian dan kemampuan pelatih dalam mentransfer pengetahuan dan keterampilan kepada peserta menjadi faktor penentu kelancaran proses pelatihan. Oleh karena itu, pemilihan pelatih yang kompeten dan berpengalaman sangat penting untuk memastikan bahwa peserta mendapatkan manfaat maksimal dari pelatihan yang diberikan.

3. Materi (Bahan) Pelatihan

Penyusunan materi pelatihan harus dilakukan dengan cermat, berdasarkan pada kebutuhan pelatihan yang ada.

Selain itu, penting untuk mempertimbangkan beberapa faktor, seperti tujuan pelatihan, karakteristik peserta, harapan lembaga penyelenggara pelatihan, dan durasi pelatihan. Materi yang disusun dengan memperhatikan faktor-faktor ini akan lebih relevan dan mudah dipahami oleh peserta.

4. Metode pelatihan

Metode atau cara penyampaian materi pelatihan harus disesuaikan dengan jenis pelatihan yang akan dilaksanakan dan tingkat kemampuan peserta. Pemilihan metode yang tepat akan mempengaruhi seberapa efektif materi pelatihan dapat disampaikan dan diterima oleh peserta. Oleh karena itu, pemilihan metode yang sesuai dengan materi dan kebutuhan peserta sangat penting dalam keberhasilan pelatihan.

5. Lama pelatihan

Durasi pelatihan harus dipertimbangkan berdasarkan tingkat kesulitan materi yang disampaikan, kemampuan peserta, serta media yang digunakan dalam pelatihan. Lama pelatihan yang tepat akan memastikan bahwa peserta memiliki waktu yang cukup untuk memahami dan menguasai materi yang diberikan tanpa merasa terburu-buru, namun juga tidak terlalu lama hingga menyebabkan kejenuhan..

6. Tujuan dan Sasaran Pelatihan

Secara umum, tujuan pelatihan adalah untuk meningkatkan keahlian peserta, sehingga mereka dapat menyelesaikan pekerjaan dengan lebih cepat dan efektif. Selain itu, pelatihan juga bertujuan untuk memperluas pengetahuan peserta agar mereka dapat bekerja secara lebih rasional. Kegiatan pelatihan pada dasarnya dilakukan untuk mencapai perubahan tingkah laku peserta, yang dapat meliputi peningkatan pengetahuan, keterampilan, keahlian, serta perubahan sikap dan perilaku yang lebih baik.

Indikator pelatihan terbagi menjadi dua subkategori, yaitu pelatihan itu sendiri dan kemampuan. Penjelasannya adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan

Pengetahuan dapat dipahami sebagai landasan kebenaran atau fakta yang penting untuk diketahui dan diterapkan dalam dunia kerja, terutama untuk menjalankan dan mengembangkan usaha. Indikator yang mempengaruhi pengetahuan, menurut Dan & Bradstreet Credit Service (1993), meliputi beberapa hal sebagai berikut:

- a. Mengetahui Usaha yang Akan Dilakukan (Knowing your business), ini berarti seorang pengusaha harus memahami dengan jelas jenis usaha yang akan dijalankan. Sebagai contoh, jika seseorang berencana untuk memulai bisnis perhotelan, maka dia harus memiliki pengetahuan mendalam tentang industri perhotelan.

- b. Mengetahui Dasar-Dasar Pengelolaan Bisnis (Knowing the basic business management), ini mencakup pemahaman mengenai prinsip-prinsip dasar dalam mengelola bisnis, seperti merancang, mengorganisasi, dan mengendalikan perusahaan. Selain itu, pengusaha juga perlu memiliki kemampuan dalam menghitung, memprediksi, mengelola administrasi, dan mencatat seluruh aktivitas usaha.
- c. Mengetahui Cara Bersaing (Knowing how to compete), wirausahawan harus mampu mengidentifikasi strategi bersaing yang efektif. Ini mencakup kemampuan untuk menganalisis kekuatan (strengths), kelemahan (weaknesses), peluang (opportunities), dan ancaman (threats) baik untuk dirinya sendiri maupun untuk pesaingnya. Pengusaha sebaiknya menggunakan analisis SWOT untuk menilai posisi kompetitifnya di pasar.

2. Keterampilan

Menurut Gordon (1994), skill atau keterampilan dapat dipahami sebagai kemampuan untuk melaksanakan suatu pekerjaan dengan mudah dan akurat. Dalam hal ini, keterampilan memerlukan dua komponen utama, yaitu kemampuan dasar (basic ability) yang dimiliki seseorang, serta pelatihan (training) yang diperlukan untuk mengembangkan dan meningkatkan kemampuan tersebut. Sementara itu, Iverson (2001) memberikan pandangan yang serupa, menyatakan bahwa keterampilan adalah kemampuan

untuk menyelesaikan pekerjaan dengan cara yang mudah dan tepat. Keterampilan ini mencakup tidak hanya faktor keterampilan teknis, tetapi juga aspek penguasaan dan penerapan pengetahuan yang memungkinkan seseorang untuk melaksanakan tugas-tugas tertentu dengan efisiensi dan ketepatan. Oleh karena itu, keterampilan menjadi bagian yang sangat penting dalam mencapai kinerja yang optimal dalam berbagai bidang pekerjaan.

Secara keseluruhan, keterampilan dapat diartikan sebagai kemampuan untuk menjalankan suatu pekerjaan dengan cara yang mudah dan akurat. Menurut Suryana (2003), ada beberapa indikator yang mempengaruhi keterampilan yang perlu dimiliki, antara lain:

1) Conceptual skill

Ini adalah kemampuan untuk merumuskan tujuan, kebijakan, dan strategi usaha, yang menjadi dasar utama dalam meraih kesuksesan dalam wirausaha.

2) Human Skill

Keterampilan ini berkaitan dengan kemampuan untuk memahami, berkomunikasi, dan menjalin hubungan dengan orang lain. Sikap ramah, mudah bergaul, serta menunjukkan simpati dan empati adalah modal penting yang mendukung kesuksesan usaha. Dengan keterampilan interpersonal yang baik, kita akan memiliki banyak peluang untuk memulai dan mengembangkan usaha.

Selain itu, pelatihan sangat penting untuk meningkatkan kreativitas, keterampilan, dan pengetahuan bagi para mustahik dalam menjalankan usaha mereka. Melalui pelatihan, mustahik dapat mengembangkan usahanya, yang pada akhirnya akan berkontribusi pada peningkatan kesejahteraan mereka

2.5 Penelitian Terkait

Penelitian yang dilakukan oleh Dwi Rahayu (2020) berfokus pada pengaruh bantuan modal usaha, strategi pemasaran, dan pelayanan prima terhadap perkembangan UMKM, dengan studi kasus pada sektor reparasi sepeda motor di Kecamatan Pakem, Kabupaten Sleman. Hasil dari penelitian ini mengungkapkan bahwa, baik secara individu (parsial) maupun bersamaan (simultan), terdapat pengaruh yang signifikan dan positif antara ketiga variabel tersebut terhadap perkembangan UMKM, khususnya dalam sektor reparasi sepeda motor yang ada di Kecamatan Pakem. Dengan kata lain, modal usaha yang cukup, strategi pemasaran yang tepat, serta pelayanan prima yang diberikan oleh para pelaku usaha sangat berperan dalam meningkatkan pertumbuhan dan perkembangan usaha kecil dan menengah di daerah tersebut. Penelitian ini memberikan wawasan yang penting tentang bagaimana faktor-faktor tersebut dapat menjadi penentu utama dalam kesuksesan UMKM, serta memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai penerapan *capital assistance*, *marketing strategy*, dan *customer service* dalam konteks pengembangan usaha mikro dan kecil.

Penelitian mengenai pengaruh pelatihan keterampilan terhadap pengembangan UMKM dilakukan oleh Helmi Prasetyo Yuwinanto pada tahun 2018 dengan judul *Pelatihan Keterampilan dan Upaya Pengembangan UMKM di Jawa Timur*. Berdasarkan temuan penelitian tersebut, dapat disimpulkan bahwa pelatihan keterampilan memberikan dampak yang sangat positif dan signifikan dalam mendukung pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Jawa Timur. Pelatihan yang diberikan tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis bagi pelaku UMKM, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan kualitas produk dan efisiensi operasional, yang pada akhirnya dapat memperluas pasar serta meningkatkan daya saing usaha mereka. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan keterampilan merupakan faktor kunci dalam memajukan UMKM, yang menjadi salah satu sektor penting dalam perekonomian regional maupun nasional.

Penelitian yang membahas tentang pengaruh bantuan modal juga telah dilakukan oleh Shofia Nur Awami, Eka Dewi N, dan Dewi Hastuti. Penelitian mereka yang berjudul "*Pengaruh Pinjaman Modal Terhadap Perkembangan Usaha Kecil di Kota Semarang (Kasus Unit Usaha yang Memperoleh Pinjaman Modal dari BAZNAS Kota Semarang)*" ini menunjukkan temuan yang penting. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan adanya hubungan yang positif dan signifikan antara pemberian pinjaman modal dan perkembangan usaha kecil yang menerima bantuan

tersebut. Dalam hal ini, pinjaman modal yang diberikan oleh BAZNAS Kota Semarang terbukti memberikan dampak yang nyata terhadap pertumbuhan dan kemajuan usaha kecil di wilayah tersebut. Temuan ini menegaskan bahwa akses terhadap pembiayaan, terutama melalui pinjaman modal, dapat menjadi faktor penentu dalam mendorong perkembangan usaha kecil, yang pada gilirannya berkontribusi pada peningkatan ekonomi lokal.

Penelitian yang berkaitan dengan pengaruh pelatihan terhadap perkembangan usaha kecil juga telah dilakukan oleh Raden Rudi Alhempri dan Wismar Harianto (2018) dengan judul "Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan terhadap Perkembangan Usaha Kecil pada Program Kemitraan Bina Lingkungan." Dalam penelitian tersebut, ditemukan bahwa baik pelatihan maupun pembinaan memiliki dampak yang positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha kecil, baik secara terpisah (parsial) maupun bersama-sama (simultan). Hal ini mengindikasikan bahwa program pelatihan dan pembinaan dalam konteks kemitraan Bina Lingkungan berperan penting dalam meningkatkan kinerja dan kapasitas usaha kecil, memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan dan keberlanjutan mereka dalam menjalankan usaha. Penelitian ini menegaskan pentingnya keterlibatan pelatihan yang efektif dalam memperkuat usaha kecil agar mampu bersaing dan berkembang di tengah dinamika pasar yang semakin kompleks.

Penelitian yang berkaitan dengan variabel perkembangan usaha dilakukan oleh Hartono dan Denny Dwi Hartomo pada tahun 2020, dengan judul *faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Surakarta*. Berdasarkan hasil penelitian yang mereka lakukan, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif dan signifikan antara variabel total biaya dan modal terhadap perkembangan usaha UMKM di Surakarta. Hal ini menunjukkan bahwa semakin besar total biaya dan modal yang dimiliki, semakin besar pula potensi untuk mengembangkan usaha tersebut. Namun, faktor-faktor lain seperti umur perusahaan dan jumlah tenaga kerja tidak terbukti memberikan pengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha. Ini menunjukkan bahwa meskipun umur perusahaan dan jumlah tenaga kerja berperan penting dalam operasional, keduanya tidak secara langsung mempengaruhi keberhasilan dalam mengembangkan usaha UMKM, yang lebih dipengaruhi oleh faktor-faktor lain seperti sumber daya finansial yang tersedia.

Penelitian yang dilakukan oleh Mei Rani Amalia SE.,MM (2018) dengan judul *"Analisis Pengaruh Pelatihan, Bantuan Modal, dan Cara Pengelolaan Usaha terhadap Pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Studi Kasus UMKM Sentra Batik Desa Benge Kab. Tegal)"* mengkaji peran pelatihan dan bantuan modal dalam meningkatkan pendapatan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berdasarkan hasil penelitian tersebut, diketahui bahwa variabel independen, baik secara

terpisah maupun bersamaan, memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Penelitian lainnya yang dilakukan oleh Ulistyo Budi Utomo, Yenik Pujowati, dan Eva Yuniarti Utami (2024), dengan judul "*Analisis Kebijakan Pemerintah, Bantuan Modal, dan Pelatihan Kewirausahaan terhadap Pertumbuhan Bisnis pada Komunitas UMKM di Jawa Timur*", juga menyoroti pengaruh positif dan signifikan dari bantuan modal, pelatihan kewirausahaan, serta kebijakan pemerintah terhadap pertumbuhan bisnis UMKM. Kedua penelitian ini menekankan pentingnya pelatihan dan dukungan finansial sebagai faktor kunci yang dapat mempercepat perkembangan UMKM, dengan kebijakan pemerintah yang mendukung menjadi elemen penting dalam menciptakan iklim yang kondusif bagi pertumbuhan usaha tersebut.

Penelitian ini membandingkan hasil yang diperoleh dengan penelitian sebelumnya, untuk melihat persamaan dan perbedaan yang ada. Agar lebih memudahkan penulis dalam memahami perbandingan hasil penelitian pada variabel yang diteliti, tabel 2.1 berikut menyajikan beberapa hasil penelitian terdahulu yang menjadi rujukan dalam penelitian ini.

Tabel 2.1
Penelitian sebelumnya

No	nama dan judul peneliti	Metode Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian
1	Menurut Dwi Rahayu (2020). Pengaruh bantuan modal usaha, dalam strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM (studi kasus pada reparasi sepeda motor di Kecamatan Pakem Kabupaten Sleman),	Metode kuantitatif dengan regresi linear	Modal usaha dan pengembangan UMKM	Lokasi, objek penelitian, populasi, dan sampel	Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara modal usaha dan strategi pelayanan prima terhadap perkembangan UMKM, baik secara parsial maupun simultan.
2	Menurut Helmi (2018). Pelatihan keterampilan dan upaya pengembangan UMKM di Jawa Timur,	Metode kuantitatif dengan regresi linear berganda	Pelatihan keterampilan dan pengembangan usaha UMKM	Lokasi penelitian, objek penelitian, waktu penelitian	Pelatihan keterampilan terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap upaya pengembangan UMKM di Jawa Timur.
3	Menurut shofia et.,Al (2018). Pengaruh pinjaman modal terhadap perkembangan usaha kecil di Kota Semarang (kasus unit usaha yang memperoleh pinjaman modal dari BAZNAS Kota Semarang),	Metode kuantitatif dengan regresi linear berganda	Modal dan pengembangan usaha	Lokasi dan objek penelitian, teknik pengumpulan sampel	Terdapat hubungan positif dan signifikan antara pinjaman modal dan perkembangan usaha kecil.

	Shofia Nur Awami, Eka Dewi N dan Dewi Hastuti				
4	Menurut Hartono (2020). faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM di Surakarta.	Metode kuantitatif dengan regresi linear berganda	Pengembangan UMKM dan bantuan modal	Lokasi, waktu penelitian, teknik pengumpulan data dan sampel	Variabel total biaya dan modal terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha, sementara umur perusahaan dan jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan.
5	Menurut Raden (2018). Pengaruh pelatihan dan pembinaan terhadap perkembangan usaha kecil pada program kemitraan bina lingkungan.	Metode kuantitatif dengan regresi linear berganda	Pelatihan dan pengembangan usaha	Lokasi, waktu penelitian, populasi dan sampel	Variabel pelatihan dan pembinaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha kecil, baik secara parsial maupun simultan.
6	Menurut Rani (2018). Analisis pengaruh pelatihan, bantuan modal dan cara pengelolaan usaha	Metode kuantitatif dengan regresi linear	Bantuan modal dan pelatihan	Lokasi, waktu penelitian, populasi dan	Variabel independen berpengaruh secara signifikan

	terhadap pendapatn usaha mikro, kecil dan menengah.	berganda		sampel	terhadap pendapatan UMKM, baik secara parsial maupun simultan.
7	Menurut ulistyoy (2024). Analisis kebijakan pemerintah,bantuan modal, dan pelatihan kewirausahaan terhadap pertumbuhan bisnis pada komunitas UMKM di Jawa Timur.	Metode kuantitatif dengan regresi linear berganda	Bantuan modal dan pelatihan	Lokasi, waktu penelitian , teknik pengumpulan data dan sampel	Terdapat hubungan positif yang signifikan antara kebijakan pemerintah, bantuan modal, pelatihan kewirausahaan, dan pertumbuhan bisnis.

2.6 Hubungan Antar Variabel

2.6.1 Hubungan Bantuan Modal Terhadap Perkembangan Usaha

Iasoma dkk, (2021) mengemukakan bahwa salah satu faktor yang memiliki pengaruh besar terhadap perkembangan usaha adalah permodalan. Dalam hal ini, Kashmir yang dikutip oleh Ashara dan tim (2022) menjelaskan bahwa ada dua sumber utama untuk memperoleh modal, yaitu modal yang bersumber dari dalam perusahaan itu sendiri (modal sendiri) dan modal yang diperoleh dari pihak eksternal. Berdasarkan temuan penelitian yang dilakukan oleh Ashara dan koleganya (2022), diketahui bahwa modal usaha memiliki pengaruh positif yang signifikan terhadap

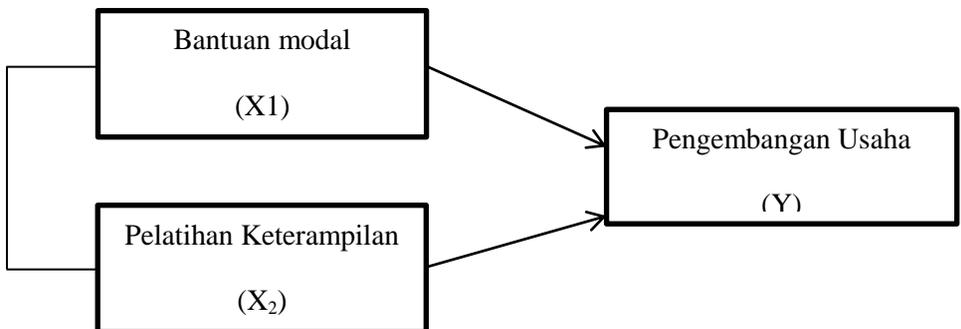
pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Penelitian lain yang dilakukan oleh Suryani dan tim (2023) juga mengonfirmasi temuan tersebut.

2.5.2 Hubungan Pelatihan terhadap perkembangan usaha

Pelatihan bisnis memiliki tujuan untuk meningkatkan keterampilan para pelaku usaha kecil dan menengah, dengan harapan dapat meningkatkan produktivitas dan mencapai hasil pengembangan usaha yang optimal dan maksimal (Maruwae, dkk, 2023). Penelitian yang dilakukan oleh Irawati (2018) menunjukkan bahwa pelatihan, ketika dilihat dari perspektif parsial, memberikan pengaruh positif terhadap pengembangan usaha. Hal ini didukung oleh temuan penelitian lain dari Setiawan (2023) yang mengungkapkan bahwa pelatihan keterampilan berkontribusi secara signifikan terhadap perkembangan usaha mikro. Penelitian terkait juga dilakukan oleh Ulistyo Budi Utomo, Yenik Pujowati, dan Eva Yuniarti Utami (2024) yang meneliti pengaruh kebijakan pemerintah, bantuan modal, dan pelatihan kewirausahaan terhadap pertumbuhan bisnis di komunitas UMKM di Jawa Timur. Hasil penelitian tersebut mengungkapkan adanya hubungan positif yang signifikan antara kebijakan pemerintah, bantuan modal, pelatihan kewirausahaan, dan pertumbuhan bisnis pada komunitas UMKM, yang menunjukkan bahwa kombinasi dari faktor-faktor ini sangat memengaruhi perkembangan usaha di daerah tersebut.

2.6 Kerangka Pemikiran

Dalam penelitian ini, kerangka pemikiran yang digunakan menjelaskan bahwa dua variabel utama, yakni Modal (X1) dan Pelatihan Keterampilan (X2), berfungsi sebagai variabel independen yang memiliki pengaruh terhadap variabel dependen, yaitu Perkembangan Usaha (Y). Variabel Modal (X1) mencakup aspek-aspek yang berkaitan dengan ketersediaan sumber daya finansial yang diperlukan oleh pelaku usaha untuk mendukung kegiatan operasional dan ekspansi bisnis mereka. Sementara itu, Pelatihan Keterampilan (X2) merujuk pada proses pengembangan kemampuan teknis dan manajerial yang dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya. Kerangka pemikiran ini disusun sebagai panduan untuk menganalisis hubungan antara variabel-variabel tersebut, yaitu:\



2.7 Hipotesis

Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dikemukakan sebelumnya, maka hipotesis dalam penelitian ini adalah:

Ha.1: Bantuan modal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.

H0.1: Bantuan modal tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.

Ha.2: Pelatihan keterampilan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.

H0.2: Pelatihan keterampilan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.

Ha.3: Bantuan modal dan pelatihan keterampilan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.

H0.3: Bantuan modal dan pelatihan keterampilan tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Desain Penelitian

Desain penelitian merupakan suatu pedoman atau prosedur yang sistematis serta teknik yang digunakan dalam perencanaan penelitian, yang bertujuan untuk memberikan arah dan langkah-langkah yang jelas dalam merancang strategi yang nantinya akan menghasilkan model atau *blueprint* penelitian yang terstruktur dengan baik (Sandu, 2015). Dalam hal ini, jenis penelitian yang dipilih adalah penelitian kausalitas dengan pendekatan kuantitatif, yang berfokus pada pengidentifikasian hubungan sebab-akibat antara variabel-variabel yang ada. Penelitian kausalitas berusaha untuk mengungkapkan sejauh mana variabel independen, yang dalam hal ini adalah X, dapat mempengaruhi variabel dependen, yakni Y, dengan tujuan untuk memahami dan menjelaskan hubungan antara keduanya dalam suatu fenomena yang diteliti.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data primer sebagai sumber utama informasi. Berdasarkan penjelasan Sugiyono (2019), data primer merujuk pada informasi yang diperoleh langsung dari sumber pertama, yaitu responden. Pengumpulan data ini dilakukan secara langsung oleh peneliti, yang dalam hal ini menggunakan kuesioner sebagai alat untuk mendapatkan data. Kuesioner tersebut berisi berbagai pertanyaan dan pernyataan yang diajukan langsung kepada responden untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan.

3.3 Populasi dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2017), populasi dapat dipahami sebagai sebuah wilayah yang berfokus pada objek atau sub-objek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu, yang telah ditentukan oleh peneliti untuk kemudian dianalisis dan dievaluasi untuk menilai sejauh mana signifikansinya. Dalam penelitian ini, populasi yang dimaksud adalah para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berada di Kabupaten Pidie Jaya. Mereka adalah penerima pinjaman modal usaha yang diberikan oleh Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya, dengan jumlah total pelaku usaha UMKM yang terlibat sebanyak 116 orang pada Tahun 2022.

3.3.2 Sampel

Sampel merupakan representasi atau bagian dari suatu populasi yang memiliki ukuran dan karakteristik tertentu. Penentuan ukuran sampel ini dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti ketersediaan sumber daya manusia, waktu, serta bahan atau material yang diperlukan untuk melakukan penelitian pada keseluruhan populasi. Dengan memilih sampel yang tepat, peneliti dapat menarik kesimpulan yang relevan untuk menggambarkan keadaan populasi secara keseluruhan. Oleh karena itu, pemilihan sampel harus dilakukan dengan cermat, agar sampel yang diambil dapat mewakili karakteristik dari populasi yang sedang diteliti, sehingga hasil yang diperoleh menjadi lebih valid dan dapat

diandalkan (Sugiyono, 2019).

Dalam menentukan data yang akan diteliti, peneliti menggunakan metode pengambilan sampel yang dikenal dengan istilah *Probability Sampling*. Teknik ini merupakan suatu metode dalam pengambilan sampel yang tidak memberikan kesempatan yang sama bagi setiap individu dalam populasi untuk terpilih menjadi sampel. Dalam hal ini, peneliti memilih untuk menggunakan teknik *Random sampling*, yaitu suatu pendekatan di mana sampel diambil berdasarkan kemudahan akses atau ketersediaan individu-individu dalam populasi yang dapat dijumpai dengan mudah. Dengan kata lain, peneliti memilih sampel yang tersedia secara praktis tanpa memperhitungkan kemungkinan setiap elemen dalam populasi untuk terpilih secara acak atau merata. Hal ini memungkinkan penelitian dilakukan lebih cepat dan efisien, meskipun terdapat keterbatasan dalam hal representasi populasi secara keseluruhan. Sebagai contoh, teknik ini sangat berguna dalam situasi di mana waktu atau sumber daya terbatas, meskipun dapat menyebabkan bias dalam hasil penelitian (Ibrahim, 2023).

Dalam menentukan jumlah sampel yang akan diambil dari populasi yang ada, peneliti mengacu pada rumus Slovin yang dikemukakan oleh Umar (2011). Berdasarkan data yang tersedia, Kabupaten Pidie Jaya memiliki total sebanyak 116 pelaku UMKM yang telah menerima bantuan modal dari Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya.

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

$$n = \frac{116}{1 + 116(0,1)^2} = \frac{116}{1 + 116(0,01)}$$

$$n = \frac{116}{2,16} = 53,07 \text{ dibulatkan menjadi } 54$$

Keterangan :

n= Ukuran sampel

N= Ukuran Populasi

e= Persen kelonggaran ketidak telitian karena kesalahan penentuan

Jumlah sampel yang dapat diterima dalam penelitian ini adalah sebesar 10% (0,1), yang berarti berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan, jumlah sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah 54 orang.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti adalah dengan menyebarkan kuesioner. Dengan cara peneliti langsung mendatangi responden supaya hasilnya lebih maksimal. Kuesioner tersebut berisi serangkaian pertanyaan atau pernyataan yang berkaitan dengan bantuan modal serta pelatihan keterampilan yang diberikan untuk mendukung perkembangan UMKM.

3.5 Operasional Variabel

3.5.1 Operasionalisasi Variabel

Dalam penelitian ini, terdapat dua variabel yang dioperasionalkan, yaitu bantuan modal dan pelatihan keterampilan yang berfungsi sebagai variabel independen, sementara pengembangan usaha dijadikan sebagai variabel dependen. Variabel-variabel ini saling terkait, di mana bantuan modal dan pelatihan keterampilan diharapkan dapat mempengaruhi kemajuan dan perkembangan usaha yang dijalankan oleh para responden.

Tabel 3.1
Definisi dan Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi	Indikator
1	Bantuan modal (X_1)	Modal adalah sumber daya yang digunakan untuk menghasilkan sumber daya lainnya (Marzuki, 2013).	<ul style="list-style-type: none"> - Metode memperoleh modal - Fasilitas pinjaman tanpa jaminan - Sarana yang dibutuhkan - Total dana yang diperlukan (Nasution, 2013)

2	Pelatihan keterampilan (X ₂)	Pelatihan adalah bagian dari pendidikan yang berfokus pada proses pembelajaran untuk memperoleh dan meningkatkan keterampilan di luar pendidikan formal dalam waktu singkat, dengan penekanan pada praktik dibandingkan teori (Rivai & Ella, 2011).	<ul style="list-style-type: none"> - Peserta pelatihan - Pelatih (instruktur) - Materi pelatihan - Metode pelatihan - Durasi pelatihan - Tujuan dan sasaran pelatihan (Rivai, 2011)
3	Perkembangan Usaha (Y)	Perkembangan Usaha adalah upaya untuk membuat sebuah usaha berkembang menjadi lebih baik dan mencapai titik kesuksesan (Nurrohmah, 2015).	<ul style="list-style-type: none"> - Omset penjualan - Pertumbuhan tenaga kerja - Pertumbuhan pelanggan (Nurrohmah, 2015)

3.5.2 Skala Pengukuran

Skala merupakan suatu urutan yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan panjang atau pendeknya suatu ukuran pada alat ukur. Dalam konteks metrologi, alat ukur ini menghasilkan data kuantitatif yang akurat, dan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan skala interval sebagai acuan. Variabel yang digunakan dalam pengukuran adalah indikator-indikator yang menjadi pembanding untuk merumuskan pertanyaan atau pernyataan yang relevan. Dalam penelitian ini, variabel yang dianalisis meliputi bantuan modal (X1), pelatihan keterampilan (X2), dan perkembangan UMKM (Y) (Sugiyono, 2019). Skala interval itu sendiri terdiri dari lima pilihan jawaban, di mana angka-angka yang digunakan memiliki makna yang menunjukkan tingkatan atau urutan tertentu, seperti:

Tabel 3.2

Alternatif jawaban dan skor

Keterangan	Skor
Sangat Setuju (SS)	5
Setuju (S)	4
Netral (N)	3
Tidak Setuju (TS)	2
Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Sumber : Sugiyono (2014)

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Uji Keabsahan Data

3.6.1.1 Uji Validitas

Validitas data dalam penelitian sangat bergantung pada sejauh mana proses pengukuran yang dilakukan dapat memastikan hasil yang tepat dan akurat. Efektivitas dari validitas itu sendiri tercermin dalam tingkat akurasi pengukuran. Sebuah instrumen pengukuran dinyatakan valid apabila instrumen tersebut benar-benar dapat mengukur hal yang seharusnya diukur. Sebagai contoh, kuesioner dikatakan valid jika kuesioner tersebut dapat menyajikan data yang menggambarkan perilaku dan aktivitas responden sesuai dengan yang diharapkan. Dalam proses uji validitas, dilakukan pengujian statistik terhadap nilai korelasi yang diperoleh. Tujuan pengujian ini adalah untuk mengetahui apakah nilai korelasi tersebut signifikan atau tidak. Hal ini dapat ditentukan dengan membandingkan nilai korelasi yang diperoleh dengan nilai kritis pada tabel korelasi product-moment yang berlaku pada tingkat signifikansi 5% dan jumlah responden tertentu. Kriteria penilaian pada uji validitas adalah sebagai berikut:

- a. Apabila $r_{hitung} > r_{table}$, maka kuesioner tersebut dinyatakan valid.
- b. apabila $r_{hitung} < r_{table}$, maka kusioner tersebut tidak valid.

3.6.1.2 Uji Reliabilitas

Menurut Ghozali (2018), uji reliabilitas adalah metode yang digunakan untuk mengukur konsistensi dan kestabilan suatu kuesioner yang menjadi indikator dari suatu variabel. Apabila hasil jawaban yang diberikan pada kuesioner tersebut menunjukkan stabilitas dan konsistensi, maka kuesioner tersebut dianggap *reliable*. Dalam penelitian ini, peneliti menerapkan rumus perhitungan *Cronbach Alpha*. Sebuah konstruk atau variabel dapat dianggap *reliable* jika nilai *Cronbach Alpha* yang diperoleh lebih besar dari 0,60 atau 60% (Latan, 2013).

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

3.6.2.1 Uji Normalitas

Menurut Gjozali (2011), uji normalitas bertujuan untuk menentukan apakah setiap variabel dalam suatu penelitian mengikuti distribusi normal atau tidak. Uji ini sangat penting untuk memastikan bahwa analisis terhadap variabel lainnya dapat dilakukan dengan asumsi bahwa nilai residualnya mengikuti distribusi normal. Dalam konteks ini, data yang terdistribusi secara normal akan cenderung mengikuti pola garis diagonal dan tersebar di sekitarnya. Untuk mempermudah perhitungan statistik, penelitian ini menggunakan SPSS dalam melakukan uji normalitas dengan metode *P-P Plot* sebagai alat bantu analisis.

3.6.2.2 Uji Multikonearitas

Menurut Sujarweni (2015), tujuan utama dari uji multikolinearitas adalah untuk mendeteksi adanya hubungan yang sangat erat antara variabel independen dalam sebuah model. Ketika variabel-variabel independen memiliki hubungan yang tinggi satu sama lain, hal ini akan menimbulkan korelasi yang kuat, yang dapat memengaruhi hasil analisis regresi. Uji multikolinearitas juga berfungsi untuk mencegah kesalahan dalam pengambilan keputusan terkait dengan pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen dalam uji parsial. Sebuah model regresi dianggap mengalami multikolinearitas jika nilai toleransi lebih kecil dari 0,10 dan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) lebih besar dari 10. Hal ini menunjukkan bahwa adanya redundansi atau hubungan yang sangat tinggi antara variabel independen yang dapat mempengaruhi ketepatan hasil analisis regresi.

3.6.2.3 Uji Heteroskedasitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk memastikan bahwa variansi setiap variabel tetap konsisten di setiap pengamatan. Dengan kata lain, jika variansi dari residual antar satu pengamatan dengan pengamatan lainnya tidak mengalami perubahan, kondisi ini disebut sebagai *homoskedastisitas*. Sebaliknya, jika variansi residual bervariasi, maka hal ini disebut sebagai *heteroskedastisitas*. Dalam regresi yang baik, seharusnya terdapat

keadaan *homoskedastisitas* atau *heteroskedastisitas* (Sarjono et al., 2011).

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji dengan scatterplot, yang menggambarkan hubungan antara dua variabel. Pada sumbu horizontal, ditampilkan *Predicted Standardized*, sedangkan pada sumbu vertikal ditampilkan *Residual Studentized*. Dasar pengambilan keputusan dalam uji ini adalah sebagai berikut:

1. Jika titik-titik plot tersebar secara acak, baik di atas maupun di bawah angka nol pada sumbu *Regression Studentized Residual*, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat gejala heteroskedastisitas.
2. Apabila plot membentuk suatu pola tertentu, maka hal tersebut menunjukkan adanya gejala heteroskedastisitas, yang berarti adanya ketidaksamaan varians residual pada model regresi.

3.7 Uji Regresi Linear Berganda

Uji regresi linear berganda digunakan untuk menganalisis hubungan sebab-akibat antara dua variabel independen atau lebih dengan satu variabel dependen (Suyono, 2018). Dalam konteks penelitian ini, uji tersebut bertujuan untuk mengidentifikasi bagaimana variabel independen, yaitu Bantuan Modal (X_1) dan Pelatihan Keterampilan (X_2), mempengaruhi variabel dependen, yakni Perkembangan Usaha (Y). Penelitian ini mengandalkan aplikasi SPSS dalam proses pengolahan data guna memastikan

akurasi hasil yang diperoleh. Persamaan analisis regresi linear berganda yang dipakai yaitu sebagai berikut :

$$Y = \alpha + b_1 X_1 + b_2 X_2 + e$$

Keterangan :

- Y : Perkembangan UMKM
- α : Konstanta dari persamaan regresi
- b_1 b_2 : koefisien regresi variabel independent
- X_1 : Bantuan Modal
- X_2 : Pelatihan Keterampilan
- e : Variabel pengganggu.

3.8 Uji Hipotesis

3.8.1 Uji T (Parsial)

Pengetahuan mengenai koefisien regresi atau uji parsial memiliki tujuan utama untuk menilai apakah setiap variabel bebas yang terdapat dalam suatu persamaan regresi mempengaruhi variabel terikat secara signifikan, baik itu secara individual ataupun terpisah. Uji parsial, yang juga dikenal sebagai uji untuk variabel individu, pada dasarnya berfungsi untuk mengukur sejauh mana masing-masing variabel independen dapat menjelaskan variasi yang terjadi pada variabel dependen. Dengan kata lain, uji ini digunakan untuk menentukan kontribusi masing-masing variabel independen dalam menjelaskan perubahan yang terjadi pada variabel dependen, sehingga kita dapat mengetahui pengaruh masing-masing variabel secara lebih jelas (Ghozali, 2011). Adapun

Ha dan H0 sebagai berikut:

- H_{a1} : Bantuan modal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.
- H_{02} : Bantuan modal tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.
- H_{a2} : Pelatihan keterampilan berpengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.
- H_{02} : Pelatihan keterampilan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.

3.8.2 Uji F (Simultan)

Uji F digunakan untuk mengevaluasi apakah semua variabel bebas dalam model regresi memberikan pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel terikat (Ghozali, 2018). Proses pelaksanaan uji f dilakukan dengan membandingkan nilai f hitung dengan f tabel pada tingkat signifikansi 5% (0,05). Jika nilai f hitung lebih besar daripada f tabel, maka hipotesis nol (H_0) akan ditolak dan hipotesis alternatif (H_a) diterima, yang berarti bahwa variabel-variabel bebas berpengaruh secara simultan terhadap variabel terikat. Sebaliknya, jika nilai f hitung lebih kecil daripada f tabel, maka H_0 diterima dan H_a ditolak, yang menandakan bahwa tidak ada pengaruh signifikan secara bersama-sama antara variabel-variabel bebas

terhadap variabel terikat.

Adapun penjabaran hipotesis dalam uji parsial dapat dijelaskan di bawah ini:

- a. $H_0 = 0$, yang berarti variabel Bantuan Modal dan Pelatihan Keterampilan tidak memberikan pengaruh terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.
- b. $H_a \neq 0$, yang berarti variabel Bantuan Modal dan Pelatihan Keterampilan memiliki pengaruh terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya.

3.8.3 Uji Koefisiensi Determinasi

Uji koefisien determinasi pada dasarnya digunakan untuk mengukur sejauh mana kemampuan suatu model dalam menjelaskan variasi atau perubahan yang terjadi pada variabel dependen. Koefisien determinasi ini dapat diperoleh dengan cara mengkuadratkan nilai koefisien korelasi atau *R squared* (R). Selain itu, koefisien determinasi juga memberikan informasi mengenai besarnya pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Dengan demikian, uji ini memungkinkan untuk mengidentifikasi variabel independen mana yang memiliki dampak atau efek paling signifikan terhadap perubahan pada variabel dependen yang sedang diteliti.

Dengan menggunakan angka koefisien determinasi, kita bisa menilai sejauh mana variabel bebas dalam suatu model persamaan regresi mampu menjelaskan variabel terikat, jika dibandingkan

dengan pengaruh variabel lain yang tidak termasuk dalam model tersebut. Koefisien determinasi ini memiliki rentang nilai antara 0 (nol) dan 1 (satu), di mana nilai yang lebih mendekati satu menunjukkan bahwa variabel bebas memiliki pengaruh yang lebih besar dalam menjelaskan variabel terikat, sementara nilai yang lebih mendekati nol menunjukkan bahwa kemampuan penjelasannya relatif kecil.

Semakin nilai angka mendekati 1, hal ini menunjukkan bahwa variabel independen memiliki kemampuan yang semakin besar dalam menjelaskan variasi atau perubahan pada variabel dependen. Dengan kata lain, semakin mendekati angka 1, variabel tersebut semakin mampu menjelaskan varians yang terjadi pada variabel terikat. Sebaliknya, ketika nilai angka mendekati 0, kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi pada variabel dependen menjadi semakin kecil (Ghozali, 2011).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Lokasi Penelitian

4.1.1 Kabupaten Pidie Jaya

Penelitian ini dilaksanakan di Kabupaten Pidie Jaya, sebuah kabupaten yang terletak di Provinsi Aceh, Indonesia, dengan Meureudu sebagai ibu kotanya. Kabupaten ini dibentuk melalui Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2007 yang disahkan pada 2 Januari 2007, sebagai hasil pemekaran dari Kabupaten Pidie. Pembentukan Kabupaten Pidie Jaya merupakan salah satu dari 16 usulan pemekaran yang disetujui oleh Dewan Perwakilan Rakyat pada 8 Desember 2006. Berdasarkan data terakhir pada akhir tahun 2023, jumlah penduduk Kabupaten Pidie Jaya tercatat sebanyak 163.391 jiwa. Secara administratif, kabupaten ini terdiri dari 8 kecamatan dan 222 gampong, dengan rentang kode pos 24184 hingga 24188. Sebagai perbandingan, di seluruh Provinsi Aceh terdapat 243 kecamatan dan 5827 gampong.

4.1.2 Baitul Mal

Baitul Mal adalah sebuah lembaga yang memiliki peran penting dalam pengelolaan harta umat, baik yang berbentuk pendapatan maupun pengeluaran negara. Di Provinsi Aceh, yang mengadopsi sistem pengelolaan keuangan syariah, pembentukan Baitul Mal diatur melalui Qanun Aceh Nomor 10 Tahun 2007. Qanun ini menetapkan Baitul Mal Aceh sebagai lembaga daerah

non-struktural yang diberi wewenang untuk mengelola dan mengembangkan berbagai aspek keuangan umat, seperti zakat, waqaf, dan harta agama lainnya. Tujuannya adalah untuk kepentingan umat secara keseluruhan, serta memberikan perhatian khusus dengan menjadi wali pengawas bagi anak-anak yatim piatu. Lembaga ini berfungsi sebagai penjaga dan pengelola yang memastikan sumber daya keuangan tersebut dapat digunakan sesuai dengan prinsip syariah dan untuk kebaikan umat.

Setiap daerah di Provinsi Aceh memiliki lembaga yang dikenal sebagai *Baitul Mal*, yang berfungsi sebagai saluran untuk menyalurkan berbagai jenis bantuan, seperti dana zakat, wakaf, dan sumbangan lainnya yang ditujukan untuk mendukung masyarakat yang membutuhkan. Melalui lembaga ini, berbagai bantuan dapat diberikan secara merata kepada mereka yang membutuhkan, khususnya bagi anak yatim, ibu tunggal, dan mereka yang berada dalam kondisi ekonomi yang kurang mampu. Pembentukan *Baitul Mal* bertujuan untuk menjadi sarana yang memfasilitasi distribusi bantuan kepada umat yang membutuhkan, serta mempermudah pemberi bantuan dalam menyalurkan dana mereka. Dana yang disalurkan melalui lembaga ini akan digunakan sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang kurang mampu, dengan harapan dapat meningkatkan kesejahteraan mereka dan membantu memperbaiki kondisi perekonomian mereka.

Saat ini, lembaga *Baitul Mal* telah menjadi salah satu institusi sosial yang diakui dan terpercaya dalam menyalurkan dana bantuan kepada mereka yang membutuhkan. Dengan berbagai program yang telah dirancang secara matang, lembaga ini memastikan bahwa bantuan yang diberikan dapat tepat sasaran kepada penerima yang membutuhkan. Program-program yang dijalankan oleh *Baitul Mal* mencakup penyaluran dana zakat, pemanfaatan dana waqaf, pemberdayaan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), distribusi dana bantuan sosial, serta penyediaan beasiswa bagi yang berhak menerimanya. Setiap program ini dirancang untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, memberikan kesempatan lebih bagi yang membutuhkan, dan mendukung perkembangan ekonomi melalui berbagai inisiatif sosial yang berkelanjutan.

4.2 Karakteristik Responden

Responden yang dipilih sebagai sampel dalam penelitian ini memiliki berbagai karakteristik yang mencakup usia, jenis kelamin, tingkat pendidikan terakhir, jenis usaha yang dijalani, serta jumlah pendapatan yang diperoleh. Karakteristik-karakteristik ini penting untuk memberikan gambaran yang lebih lengkap mengenai profil responden yang terlibat dalam penelitian ini. Berikut ini adalah tabel yang menyajikan informasi rinci mengenai karakteristik responden yang digunakan sebagai sampel, sebagai berikut:

Tabel 4.1
Karakteristik Responden berdasarkan Usia

Usia	Jumlah	Persentase
21-30 tahun	13	24%
31-40 tahun	25	46%
41- 50 tahun	9	17%
51-60 tahun	7	13%
Total	54	100%

Sumber : data primer (2024)

Berdasarkan informasi yang terdapat pada tabel 4.1, dapat dijelaskan bahwa karakteristik responden memiliki distribusi usia yang beragam. Sebanyak 13 orang responden atau 24% berada dalam rentang usia antara 21 hingga 30 tahun. Responden yang berada dalam rentang usia 31 hingga 40 tahun tercatat sebanyak 25 orang, yang setara dengan 46%. Selanjutnya, terdapat 9 orang responden (17%) dalam kelompok usia 41 hingga 50 tahun, dan terakhir, 7 orang responden (13%) berada dalam kelompok usia 51 hingga 60 tahun. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden berusia antara 31 hingga 40 tahun.

Tabel 4.2
Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin

Jenis kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-Laki	24	44%
Perempuan	30	56%
Total	54	100%

Sumber : data primer (2024)

Berdasarkan karakteristik responden yang dilihat dari jenis kelamin, data menunjukkan bahwa sebagian besar penerima bantuan modal terdiri dari perempuan, dengan total sebanyak 30 orang atau sekitar 56% dari keseluruhan responden. Sementara itu, jumlah responden laki-laki yang menerima bantuan modal tercatat sebanyak 24 orang, yang setara dengan 44% dari total responden yang ada.

Tabel 4.3

Karakteristik responden berdasarkan pendidikan terakhir

Pendidikan Terakhir	Jumlah	Persentase
<SMP	12	22%
SMP/SMA	35	65%
Diploma/sarjana	7	13%
Total	54	100%

Sumber : data primer (2024)

Berdasarkan analisis terhadap karakteristik tingkat pendidikan terakhir, ditemukan bahwa sebanyak 12 orang responden, atau sekitar 22%, memiliki pendidikan terakhir di bawah atau kurang dari tingkat *SMP*. Sementara itu, responden yang memiliki pendidikan terakhir di tingkat *SMP/SMA* berjumlah 35 orang, yang setara dengan 65% dari total responden. Adapun responden yang memiliki tingkat pendidikan *diploma/sarjana* tercatat sebanyak 7 orang, atau sekitar 13% dari keseluruhan responden yang terlibat dalam penelitian ini.

Tabel 4.4

Karakteristik responden berdasarkan jenis usaha

Jenis usaha	Jumlah	Persentase
Makanan	13	24%
Minuman	19	35%
Kerajinan tangan	22	41%
Total	54	100%

Sumber : data primer (2024)

Berdasarkan jenis usaha yang dijalankan oleh para responden, diperoleh informasi bahwa terdapat 13 responden atau sekitar 24% yang menjalankan usaha di bidang makanan. Sementara itu, sebanyak 19 responden atau sekitar 35% terlibat dalam usaha minuman. Adapun 22 responden lainnya, yang merupakan sekitar 41%, menjalankan usaha di bidang kerajinan tangan. Angka-angka ini memberikan gambaran mengenai sebaran jenis usaha yang dijalankan oleh para responden dalam penelitian ini.

Tabel 4.5

Karakteristik responden berdasarkan jumlah pendapatan

Jumlah pendapatan	Jumlah	Persentase
< Rp 1.000.000	13	22%
Rp 1.00.000 – Rp 3.000.000	19	35%
Rp 3.000.0000-Rp 5.000.000	13	24%
>Rp 5.000.000	10	19%
Total	54	100%

Sumber : data primer (2024)

Berdasarkan analisis karakteristik responden yang dilihat dari besaran pendapatan, diketahui bahwa terdapat 12 orang atau sekitar 22% yang memiliki pendapatan di bawah Rp 1.000.000. Sedangkan, 19 orang atau 35% responden memperoleh pendapatan antara Rp 1.000.000 hingga Rp 3.000.000. Sebanyak 13 orang atau 24% responden memiliki pendapatan dalam rentang Rp 3.500.000 hingga Rp 5.000.000, dan 10 orang atau 19% responden mendapatkan pendapatan lebih dari Rp 5.000.000. Pembagian ini menunjukkan variasi yang cukup signifikan dalam distribusi pendapatan di antara responden yang terlibat dalam survei ini.

4.3 Deskripsi Responden

4.3.1 Deskripsi Variabel Bantuan Modal (X_1)

Tabel 4.6
Variabel Bantuan Modal (X_1)

No	Indikator	Item Pernyataan	Tanggapan Responden					Rata – rata
			STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)	
1	Metode memperoleh modal	$X_{1.1}$	0	0	1	20	33	4,53
2	Fasilitas pinjaman tanpa jaminan	$X_{1.2}$	0	0	3	14	37	4,62
3	Sarana yang dibutuhkan	$X_{1.3}$	0	0	3	18	33	4,55
4	Total dana yang diperlukan	$X_{1.4}$	0	0	1	16	37	4,66
Total								18,44

Sumber : data diolah (2024)

Berdasarkan data pada tabel 4.6 diatas dapat diketahui bahwa indikator pertama yaitu terkait teknis cara mendapatkan modal diperlukan sebagai pengetahuan diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,53 yang artinya responden menyatakan sangat setuju. Indikator kedua yaitu kredit lunak tanpa agunan menjadi salah satu cara mendapatkan pinjaman bantuan modal diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,64 yang artinya responden menyatakan sangat setuju. indikator ketiga pemberian bantuan modal dalam bentuk peralatan yang diperlukan menjadi pilihan yang tepat diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,55 yang artinya responden menyatakan sangat setuju. dan indikator keempat yaitu jumlah dana yang dibutuhkan harus disesuaikan dengan kegiatan usaha diperoleh

nilai rata-rata sebesar 4,66 yang artinya responden juga menyatakan sangat setuju. Nilai rerata variabel bantuan modal adalah sebesar 18,44 yang artinya pelaku usaha UMK menyatakan setuju untuk semua pernyataan yang ada pada variabel bantuan modal karena skala likert berada di angka 4.

4.3.2 Deskripsi Variabel Pelatiha Keterampilan (X_2)

Tabel 4.7

Variabel Pelatihan Keterampilan (X_2)

No	Indikator	Item Pernyataan	Tanggapan Responden					Rata - rata
			STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)	
1	Peserta pelatihan	$X_{2.1}$	0	0	3	14	37	4,62
2	Pelatih	$X_{2.2}$	0	0	1	16	37	4,66
3	Materi pelatih	$X_{2.3}$	0	0	2	17	35	4,61
4	Metode pelatihan	$X_{2.4}$	0	0	3	15	36	4,61
5	Durasi pelatihan	$X_{2.5}$	0	1	3	12	39	4,66
6	Tujuan dan sasaran pelatihan	$X_{2.6}$	0	0	1	16	37	4,66
Total								27,85

Sumber: Data diolah (2024)

Berdasarkan data pada tabel 4.7 diatas dapat diketahui bahwa indikator pertama yaitu peserta pelatihan harus yang memiliki usaha UMK diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,62 yang artinya responden menyatakan sangat setuju. Indikator kedua yaitu pelatih yang dipilih harus memenuhi persyaratan diperoleh nilai rata sebesar 4,66 yang artinya responden menyatakan sangat

setuju. Indikator ketiga yaitu materi pelatihan yang disampaikan harus menggunakan bahasa yang mudah dipahami diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,61 yang artinya responden menyatakan sangat setuju. Indikator keempat yaitu metode pelatihan disesuaikan dengan tingkat kebutuhan peserta diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,61 yang artinya responden menyatakan sangat setuju. Indikator kelima yaitu lama waktu pelatihan disesuaikan dengan materi yang disampaikan diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,66 yang artinya responden menyatakan sangat setuju. Dan indikator keenam yaitu tujuan sasaran pelatihan adalah untuk mengembangkan dan meningkatkan keterampilan responden diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,66 yang artinya responden juga menyatakan setuju. Nilai rerata variabel pelatihan keterampilan adalah sebesar 27,85 yang artinya pelaku usaha UMK menyatakan setuju untuk semua pernyataan yang ada pada variabel pelatihan keterampilan karena skala likert berada di angka 4.

4.3.3 Deskripsi variabel Perkembangan Usaha (Y)

Tabel 4.8
Variabel Perkembangan Usaha (Y)

No	Indikator	Item Pernyataan	Tanggapan Responden					Rata – rata
			STS (1)	TS (2)	N (3)	S (4)	SS (5)	
1	Omset penjualan	X _{1.1}	0	0	3	17	34	4,57
2	Pertumbuhan tenaga kerja	X _{1.2}	0	0	2	20	32	4,55
3	Pertumbuhan pelanggan	X _{1.3}	0	0	3	15	36	4,61
Total								13,57

Sumber: data diolah, 2024

Berdasarkan data pada tabel 4.8 diatas dapat diketahui bahwa indikator pertama yaitu omset penjualan didapatkan setelah perhitungan hasil penjualan barang dilakukan diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,57 yang artinya responden menyatakan sangat setuju . Indikator kedua yaitu pertumbuhan tenaga kerja yang meningkat dapat menjadi acuan untuk melihat kelancaran dan kesuksesan sebuah UMK diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,55 yang artinya responden menyatakan sangat setuju. Indikator ketiga yaitu semakin banyaknya pelanggan yang dimiliki oleh UMK maka akan semakin meningkat perkembangan usahanya diperoleh nilai rata-rata sebesar 4,61 yang artinya responden juga menyatakan sangat setuju. Nilai rerata pada variabel perkembangan usaha adalah sebesar 13,74 yang artinya pelaku usaha UMK menyatakan sangat setuju untuk semua pernyataan yang ada pada variabel perkembangan usaha karena skala likert berada di angka 4.

4.4 Hasil Instrumen Penelitian

4.4.1 Uji Validitas

Dalam penelitian ini, uji validitas dilakukan dengan memanfaatkan aplikasi *SPSS* sebagai alat bantu untuk menghitung statistik, yang bertujuan untuk menilai sejauh mana data penelitian tersebut dapat dipercaya atau valid. Penggunaan aplikasi ini memungkinkan peneliti untuk menganalisis data

secara lebih akurat dan objektif, sehingga dapat menentukan apakah data yang diperoleh memenuhi standar kualitas yang diharapkan dalam penelitian. Dengan kata lain, SPSS berfungsi untuk memberikan gambaran yang jelas mengenai tingkat keterandalan data yang digunakan dalam penelitian ini. Berikut dibawah ini merupakan tabel hasil pengolahan data yang telah dilakukan yaitu:

Tabel 4.9
Uji Validitas

Variabel	Pernyataan	Item Correlation	r-Tabel	Validitas
Bantuan Modal	P1	0.641	0.263	Valid
	P2	0.803	0.263	Valid
	P3	0.365	0.263	Valid
	P4	0.755	0.263	Valid
Pelatihan Keterampilan	P1	0.722	0.263	Valid
	P2	0.685	0.263	Valid
	P3	0.743	0.263	Valid
	P4	0.741	0.263	Valid
	P5	0.804	0.263	Valid
	P6	0.625	0.263	Valid
Pengembangan Usaha	P1	0.842	0.263	Valid
	P2	0.717	0.263	Valid
	P3	0.839	0.263	Valid

Sumber : Data diolah, SPSS (2024)

Berdasarkan informasi yang terdapat pada tabel 4.9 di atas, dapat disimpulkan bahwa setiap variabel yang digunakan dalam penelitian ini memiliki nilai *r hitung* yang lebih besar daripada nilai *r tabel*, yang sebesar 0,263. Hal ini menunjukkan bahwa seluruh pernyataan yang diberikan oleh responden terkait dengan variabel-variabel dalam penelitian ini dapat dianggap valid. Dengan demikian, data yang diperoleh dapat digunakan sebagai dasar yang sah untuk melanjutkan penelitian ke tahap berikutnya. Validitas ini memastikan bahwa instrumen yang digunakan dalam pengumpulan data dapat diandalkan untuk memberikan hasil yang akurat dan relevan.

4.4.2 Uji Realibilitas

Uji reliabilitas dilakukan dengan memanfaatkan aplikasi SPSS untuk mengolah data yang diperoleh dalam penelitian, kemudian mengubahnya menjadi data statistik yang siap dianalisis. Tujuan dari analisis ini adalah untuk menilai sejauh mana konsistensi dan kehandalan setiap variabel yang terlibat dalam penelitian tersebut. Dengan demikian, aplikasi SPSS berperan penting dalam memastikan bahwa data yang digunakan dalam penelitian memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi, yang pada gilirannya mendukung validitas temuan yang diperoleh. Berikut dibawah ini adalah tabel hasil uji reliabilitas yang dilakukan, yaitu:

Tabel 4.10
Uji Reabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Minimal Cronbach's Alpha	Reabilitas
Bantuan Modal	0.751	0.60	Reliabel
Pelatihan Keterampilan	0.815	0.60	Reliabel
Pengembangan Usaha	0.719	0.60	Reliabel

Sumber : Data diolah, SPSS (2024)

Berdasarkan informasi yang terdapat pada tabel 4.10 di atas, dapat disimpulkan bahwa setiap variabel yang diteliti menunjukkan nilai *r alpha* yang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai standar Cronbach Alpha, yang ditetapkan sebesar 0,6. Hal ini mengindikasikan bahwa setiap variabel yang digunakan dalam penelitian ini memiliki tingkat reliabilitas yang baik, sehingga layak untuk diterapkan dalam penelitian yang lebih mendalam. Sebuah penelitian dianggap berkualitas apabila nilai *r alpha*-nya bersifat positif dan semakin mendekati angka satu, yang menunjukkan konsistensi yang lebih tinggi dalam pengukuran variabel-variabel yang diteliti.

4.5 Uji Asumsi Klasik

4.5.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengevaluasi apakah model regresi dan variabel residual mengikuti distribusi normal. Dalam proses ini, sangat penting untuk memastikan bahwa nilai residual memiliki distribusi normal. Jika nilai residual tidak normal, maka uji statistik yang dilakukan tidak akan menghasilkan hasil yang valid. Untuk itu, pengujian normalitas biasanya dilakukan menggunakan perangkat lunak seperti *SPSS*, dengan cara memeriksa hasil dari Kolmogorov-Smirnov Test, menganalisis histogram, serta memeriksa *p-plot* untuk melihat kesesuaian distribusi data.

Tabel 4.11
Uji Normalitas

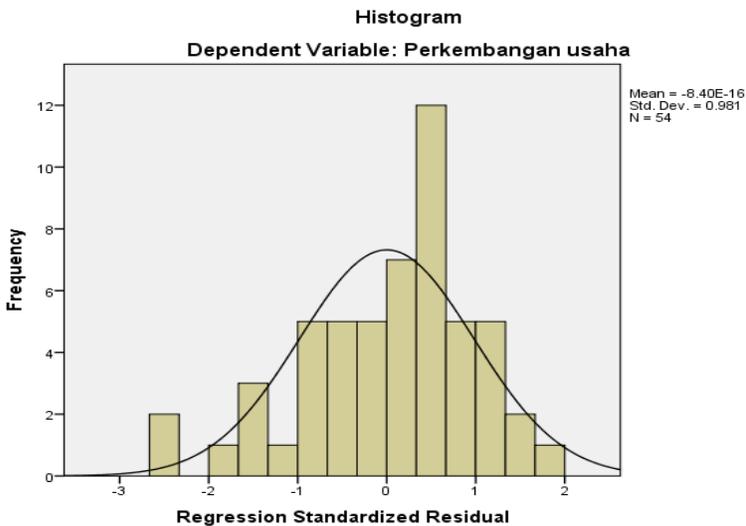
One-Sample Kolmogrov - Smirnov Test	
	Unstandardized Residual
N	54
Asymp. Sig.(2-tailed)	0.325

Sumber : Data diolah, *SPSS* (2024)

Berdasarkan hasil yang diperoleh dari tabel output *SPSS* di atas, diketahui bahwa nilai signifikan pada uji *Kolmogorov-Smirnov* adalah 0,325, yang lebih besar daripada nilai ambang batas 0,05. Hal ini sesuai dengan prinsip dasar pengambilan keputusan dalam uji normalitas *Kolmogorov-Smirnov*, yang

menyatakan bahwa jika nilai signifikan lebih besar dari 0,05, maka data yang diuji dapat dianggap berdistribusi normal. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data yang dianalisis mengikuti distribusi normal.

Gambar 4.1
Grafik Histogram

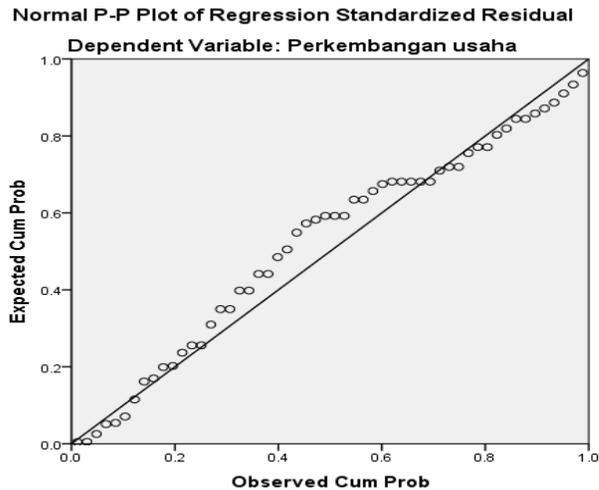


Sumber : Data diolah, SPSS (2024)

Berdasarkan grafik yang terlihat di atas, dapat diamati bahwa distribusi data membentuk pola menyerupai lonceng (*bell-shaped*), yang tidak menunjukkan kecenderungan ke kanan maupun ke kiri. Hal ini menunjukkan bahwa data tersebut memiliki distribusi yang simetris, di mana frekuensi data terbanyak berada di sekitar nilai tengah, dan jumlah data menurun secara bertahap menuju kedua sisi. Dengan demikian, pola seperti

ini mengindikasikan bahwa data yang ditampilkan mengikuti distribusi normal.

Gambar 4.2
Normal p-plot test



Sumber : Data diolah, SPSS (2024)

Berdasarkan grafik *normal p-plot* yang ditampilkan di atas, dapat diamati bahwa titik-titik data tersebar secara merata di sekitar garis diagonal. Hal ini menunjukkan bahwa data yang diperoleh memiliki distribusi yang normal dan sesuai dengan harapan, sehingga dapat dianggap layak untuk dianalisis lebih lanjut. Penyebaran titik-titik yang hampir sejajar dengan garis diagonal mengindikasikan bahwa tidak ada penyimpangan signifikan dari distribusi normal, yang berarti data tersebut dapat digunakan dalam analisis statistik tanpa adanya masalah distribusi yang perlu diperbaiki..

4.5.2 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas dalam penelitian bertujuan untuk mengidentifikasi apakah terdapat hubungan yang kuat atau interkorelasi antara variabel independen. Proses pengujian ini dapat dilakukan dengan memanfaatkan perangkat lunak SPSS, yang kemudian akan membandingkan hasil olahan data dengan nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dan *Tolerance* yang telah ditentukan sebelumnya. Jika nilai VIF lebih besar dari angka yang ditetapkan atau nilai Tolerance lebih kecil dari batas yang ditentukan, hal ini menandakan adanya multikolinearitas yang dapat mempengaruhi hasil analisis regresi. Oleh karena itu, penting untuk memeriksa gejala ini agar hasil penelitian menjadi lebih valid dan tidak terdistorsi. Berikut dibawah ini merupakan tabel hasil uji multikolinearitas yang telah dilakukan, yaitu:

Tabel 4.12
Uji Multikolinearitas

Model	Colinearity Statistic	
	Tolerance	VIF
Bantuan Modal (X ₁)	0.975	1.025
Pelatihan Keterampilan (X ₂)	0.975	1.025

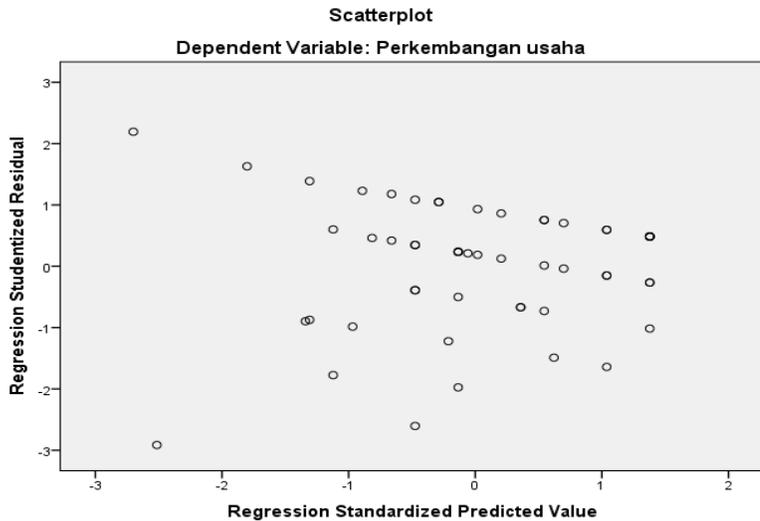
Sumber : Data diolah, SPSS (2024)

Berdasarkan pada Tabel 4.12, dapat dilihat bahwa nilai VIF (Variance Inflation Factor) untuk variabel bantuan modal (X_1) dan variabel pelatihan keterampilan (X_2) masing-masing adalah 1.025, yang mana angka tersebut lebih kecil dari 10. Selain itu, nilai tolerance untuk kedua variabel ini tercatat sebesar 0.975, yang lebih besar dari angka ambang batas 0.1. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa data tersebut tidak menunjukkan adanya masalah multikolinearitas, yang berarti hubungan antar variabel bebas dalam model regresi ini tidak terlalu tinggi.

4.5.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dalam penelitian ini dilakukan dengan memanfaatkan perangkat lunak SPSS, yang bertujuan untuk menentukan apakah data yang digunakan dalam penelitian menunjukkan adanya gejala heteroskedastisitas. Analisis penelitian ini dilakukan dengan melihat grafik pada hasil uji scatterplot seperti berikut ini.

Gambar 4.3
Uji Heterokedasitas



Sumber : data diolah, SPSS (2024)

Berdasarkan informasi yang terlihat pada gambar 4.3 di atas, dapat kita amati bahwa titik-titik penyebaran data terletak di sekitar angka 0 pada sumbu Y dan tidak terfokus pada satu titik tertentu, yang mengarah pada pembentukan suatu pola. Kondisi ini menunjukkan bahwa hasil dari pengujian data dalam penelitian ini tidak memperlihatkan adanya gejala *heteroskedastisitas*, yang berarti bahwa data yang digunakan memenuhi syarat untuk dilanjutkan dengan penelitian lebih lanjut tanpa adanya gangguan yang signifikan pada analisis statistik.

4.6 Uji Regresi Linear Berganda

Dalam penelitian ini, analisis regresi linear berganda digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana pengaruh yang

diberikan oleh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y), sebagaimana dijelaskan oleh *Sugiyono* (2017). Variabel independen yang dianalisis meliputi Batuan Modal (X1) dan Pelatihan Keterampilan (X2), sementara variabel dependen yang menjadi fokus adalah Perkembangan Usaha (Y). Melalui pendekatan ini, dapat dilihat hubungan dan dampak yang terjadi antara kedua variabel independen terhadap kemajuan atau perkembangan usaha yang dijadikan objek penelitian. Hasil analisis regresi linear berganda dapat dilihat dalam tabel berikut :

Tabel 4.13

Hasil Analisis Regresi Linear berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	12.187	.910		13.399	.000
Bantuan Modal	.092	.029.	.333	3.186	.002
Pelatihan keterampilan	.117	023	.533	5.093	.000

Sumber :Data diolah , SPSS (2024)

$$Y = 12.187 + 0.092 + 0.117$$

Nilai a sebesar 12.187 dapat dianggap sebagai suatu konstanta yang menggambarkan keadaan variabel perkembangan usaha pada titik awal, sebelum terpengaruh oleh faktor lain seperti

variabel Bantuan Modal (X_1) dan Pelatihan Keterampilan (X_2). Angka ini menunjukkan bahwa, jika kedua variabel independen tersebut tidak ada, maka perkembangan usaha akan tetap pada nilai tersebut tanpa adanya perubahan signifikan. Dengan kata lain, perkembangan usaha hanya akan berubah jika ada pengaruh dari variabel lain yang berfungsi sebagai faktor pendorong atau penghambat, seperti Bantuan Modal dan Pelatihan Keterampilan.

Koefisien regresi untuk variabel X_1 , yang bernilai 0.092, mengindikasikan bahwa bantuan modal memiliki dampak positif terhadap perkembangan usaha. Hal ini berarti bahwa setiap kenaikan sebesar satu satuan pada variabel bantuan modal akan menyebabkan peningkatan perkembangan usaha sebesar 0.092, dengan asumsi bahwa variabel lain yang dapat mempengaruhi perkembangan usaha tidak diperhitungkan dalam penelitian ini. Dengan kata lain, peningkatan jumlah bantuan modal berpotensi memberikan kontribusi langsung terhadap kemajuan usaha yang sedang dijalankan, namun pengaruh ini hanya berlaku jika faktor-faktor lainnya tetap konstan dan tidak diperhitungkan dalam analisis.

Koefisien regresi untuk variabel X_2 pelatihan keterampilan, yang bernilai 0.117, menunjukkan adanya pengaruh positif terhadap perkembangan usaha. Artinya, setiap peningkatan satu satuan pada variabel pelatihan keterampilan akan berdampak pada perkembangan usaha sebesar 0.117, dengan asumsi bahwa faktor-faktor lain yang mungkin mempengaruhi tidak diperhitungkan

dalam penelitian ini. Pengaruh positif ini mengindikasikan bahwa peningkatan keterampilan melalui pelatihan dapat mempercepat atau memperbaiki perkembangan usaha yang sedang dijalankan, meskipun variabel lainnya tidak diteliti dalam analisis ini.

4.7 Uji Hipotesis

4.7.1 Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk menganalisis pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial. Tujuan utama dari uji t adalah untuk memverifikasi apakah variabel bebas memberikan pengaruh yang signifikan terhadap variabel terikat dalam model regresi yang digunakan. Dalam penjelasannya, *Algifari* (2016) menguraikan ketentuan dalam uji parsial, yang terdiri dari dua kondisi utama:

1. H_0 (hipotesis nol) ditolak dan H_a (hipotesis alternatif) diterima apabila nilai signifikansi kurang dari 0.05 atau nilai t *hitung* lebih besar daripada t *tabel*
2. H_0 diterima dan H_a ditolak jika nilai signifikansi lebih besar dari 0.05 atau nilai t *hitung* lebih kecil daripada t *tabel*.

Tabel 4.14
Hasil uji parsial (uji t)

Model	T <i>hitung</i>	T <i>tabel</i>	Signifikansi
Bantuan modal	3.186	2.008	0.002
Pelatihan keterampilan	5.093	2.008	0.000

Berdasarkan hasil uji t yang terdapat pada tabel 4.14, dapat disimpulkan bahwa nilai signifikansi yang menunjukkan pengaruh bantuan modal terhadap perkembangan usaha adalah 0.002, yang lebih kecil dari 0.05, dan nilai t hitung sebesar 3.186 lebih besar dari t tabel 2.008. Oleh karena itu, H_0 (hipotesis nol) ditolak, dan H_a (hipotesis alternatif) diterima. Hal ini menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara variabel bantuan modal terhadap perkembangan usaha. Secara umum, H_0 akan ditolak dan H_a diterima jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0.05 atau jika t hitung lebih besar dari t tabel. Sebaliknya, H_0 diterima dan H_a ditolak jika nilai signifikansi lebih besar dari 0.05 atau t hitung lebih kecil dari t tabel.

Hasil dari uji t (uji parsial) menunjukkan bahwa nilai signifikansi untuk pengaruh pelatihan keterampilan terhadap perkembangan usaha adalah 0.000, yang lebih kecil dari 0.05. Selain itu, nilai t hitung sebesar 5.093 lebih besar daripada t tabel yang bernilai 2.008. Berdasarkan hasil ini, H_0 (hipotesis nol) ditolak, sementara H_a (hipotesis alternatif) diterima. Hal ini mengindikasikan bahwa pelatihan keterampilan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha yang sedang diteliti.

4.7.2 Uji Simultan (Uji F)

Uji F digunakan untuk menganalisis pengaruh secara bersama-sama antara variabel bantuan modal, pelatihan keterampilan, dan perkembangan usaha. Metode ini dilakukan

dengan membandingkan nilai *f hitung* dengan nilai *f tabel* yang diperoleh menggunakan rumus $F(k-1 : n-k)$, di mana $F(2-1 : 54-2) = 1 : 52 = 4.02$. Hasil dari uji F (uji simultan) dalam penelitian ini menunjukkan hal berikut:

Tabel 4.15
Hasil Uji Simultan Uji F)

Model	Sum of square	Df	Mean square	F	Sig
Regression	6.967	2	3.483	21.930	.000
Residual	8.101	51	.159		

Sumber : data diolah, SPSS (2024)

Berdasarkan informasi yang tertera pada tabel 4.15, dapat disimpulkan bahwa nilai F hitung yang diperoleh adalah 21.930, yang lebih tinggi dibandingkan dengan nilai F tabel yang hanya sebesar 4.02. Selain itu, tingkat signifikansi yang tercatat adalah 0.000, yang jauh lebih kecil daripada 0,05 ($0.000 < 0.05$). Hal ini menandakan bahwa, secara simultan, variabel bantuan modal dan pelatihan keterampilan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perkembangan usaha yang sedang dianalisis. Dengan kata lain, kombinasi dari kedua faktor tersebut memberikan dampak yang cukup besar dalam mendukung pertumbuhan dan kemajuan usaha yang diteliti.

4.8 Hasil Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengukur sejauh mana model regresi mampu menjelaskan variasi dalam variabel dependen atau terikat. Nilai koefisien determinasi ini berada dalam rentang antara 0 hingga 1 (Priyanto, 2022).

1. Apabila koefisien determinasi mendekati angka 1, hal ini mengindikasikan bahwa variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen, serta menunjukkan bahwa hampir seluruh informasi yang diperlukan untuk penelitian telah terwakili oleh variabel independen tersebut.
2. Jika nilai koefisien determinasi mendekati 0, maka pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen menjadi sangat kecil, yang berarti variabel independen memiliki keterbatasan dalam menjelaskan perubahan yang terjadi pada variabel dependen tersebut..

Tabel 4.16

Hasil Koefisien determinasi

Model	R	R square	Adjusted R square	Std.error of thw estimate
1	.680	.462	.441	.399

Sumber : data diolah, SPSS (2024)

Berdasarkan informasi yang terdapat pada Tabel 4.16 di atas, dapat disimpulkan bahwa nilai R square yang diperoleh dari uji

koefisien determinasi adalah sebesar 0,441, yang berarti bahwa 44,1% dari variasi dalam variabel perkembangan usaha (Y) dapat dijelaskan oleh variabel bantuan modal (X_1) dan pelatihan keterampilan (X_2). Sementara itu, sisanya yang sebesar 55,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk dalam ruang lingkup penelitian ini. Angka tersebut menunjukkan seberapa besar kontribusi variabel yang diteliti terhadap perkembangan usaha, namun juga mengindikasikan bahwa masih ada faktor eksternal yang berperan dalam mempengaruhi hasil tersebut.

4.9 Pembahasan Hasil Penelitian

4.9.1 Pengaruh bantuan modal terhadap perkembangan usaha UMKM (Studi kasus yang memperoleh bantuan modal dari Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya.

Berdasarkan hasil analisis dan uji hipotesis yang telah dilakukan menunjukkan variabel bantuan modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya. Hasil t hitung sebesar 3.186 lebih besar dari t tabel yaitu 2.008. hal ini juga didukung oleh signifikansi sebesar $0.002 < 0.05$.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang telah diteliti dalam penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Putri dkk (2015), yang juga menunjukkan bahwa variabel bantuan modal memiliki pengaruh signifikan terhadap perkembangan usaha. Penelitian ini menguatkan argumen bahwa semakin besar jumlah

bantuan modal yang diterima oleh pelaku usaha, maka akan semakin terbuka lebar peluang bagi mereka untuk mengembangkan usaha mikro dan kecil yang dikelolanya. Dengan adanya dukungan modal yang lebih besar, pelaku usaha dapat memperluas kapasitas produksi, meningkatkan kualitas produk, dan memperbesar skala operasional yang pada gilirannya berkontribusi pada kemajuan dan pertumbuhan usaha yang lebih optimal.

Dalam berbisnis, modal memiliki pengaruh besar karena tanpa modal usaha bisnis tidak akan berkembang, jika dalam berbisnis pelaku usaha tidak memiliki modal, tentu akan mempersulit jalannya usaha. Pemodal dalam bisnis, menjadi pertimbangan agar modal usaha dapat berputar dengan baik.

4.9.2 Pengaruh pelatihan keterampilan terhadap perkembangan usaha UMKM (studi kasus yang memperoleh bantuan modal dari baitul mal Kabupaten Pidie Jaya).

Berdasarkan hasil analisis dan uji hipotesis yang telah dilakukan menunjukkan variabel pelatihan keterampilan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perkembangan usaha UMKM di Kabupaten Pidie Jaya. Hasil t hitung sebesar 5.093 lebih besar dari t tabel yaitu 2.008. hal ini juga didukung oleh signifikansi sebesar $0.000 < 0.05$.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan yang diperoleh dalam penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh *Muharam* (2019), yang juga menunjukkan adanya pengaruh signifikan antara

variabel pelatihan keterampilan dan perkembangan usaha. Kedua hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa semakin banyak pelatihan keterampilan yang diberikan kepada pelaku usaha, semakin besar pula peluang untuk meningkatkan perkembangan usaha, khususnya usaha mikro dan kecil, menuju status usaha menengah yang dapat berkembang lebih lanjut menjadi usaha besar. Hal ini pada gilirannya berpotensi menghasilkan keuntungan yang semakin tinggi. Dengan kata lain, pelatihan keterampilan menjadi faktor penting dalam mendorong pertumbuhan dan keberlanjutan usaha, terutama bagi usaha mikro dan kecil, untuk dapat bersaing dan berkembang dalam pasar yang lebih luas.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil pengujian data, pengolahan serta analisis data yang telah dilakukan maka dapat diketahui kesimpulan dalam hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bantuan Modal secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perkembangan Usaha pada UMKM Kabupaten Pidie Jaya (studi pada penerima bantuan modal dari Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya)
2. Pelatihan Keterampilan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Perkembangan Usaha pada UMKM Kabupaten Pidie Jaya (studi pada penerima bantuan modal dari Baitul Mal Kabupaten Pidie Jaya)
3. Bantuan modal dan Pelatihan Keterampilan secara simultan berpengaruh terhadap Perkembangan Usaha pada UMKM Kabupaten Pidie Jaya (studi pada penerima bantuan modal dari Baitul Mal Kab.Pidie Jaya).

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka penulis memberikan beberapa saran adalah sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna untuk penelitian selanjutnya agar bias dijadikan bahan referensi mengenai

pengaruh Bantuan modal dan pelatihan keterampilan terhadap perkembangan usaha UMKM dengan menggunakan sampel yang lebih banyak, dan dapat menambah variabel-variabel baru.

2. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan kedepannya perkembangan usaha UMKM dapat meningkatkan jumlah tenaga kerja dan omset penjualannya yang dapat dilakukan melalui perluasan pasar, inovasi produk yang baru serta promosi penjualan yang dapat dilakukan dengan memanfaatkan media sosial.

3. Secara kebijakan

Kepada pemerintah agar dapat meningkatkan bantuan modal dan pelatihan keterampilan kepada pelaku UMKM agar perkembangan usahanya semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Afifah (2015). *Pengertian Perkembangan Usaha dalam buku Ekonomi mikro*. Jakarta: PT Rajawali
- Al Malki, M. (2023). *A Review of Sustainable Growth challenges faced by Small and Medium Enterprises*. *International Journal for Global Academic & Scientific Research*, 2(1), 35–43.
- Amin, M., Saleh, R., Masitah, M., & Ufayani, N. (2023). *Micro, small, and medium enterprises (msmes) in prosperperity business actors during the covid-19 pandemic in the village anaiwoi*. *International Journal of Business, Law, and Education*, 4(2), 336–351.
- Sikap dan Kepribadian terhadap Perilaku Manajemen Keuangan Pelaku UMKM. *Jurnal Ekobistek*, 12, 533–538. <https://doi.org/10.35134/ekobistek.v12i2.533>
- Atichasari, A. S., & Marfu, A. (2023). *The Influence of Tax Policies on Investment Decisions and Business Development of Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises (MSMEs) and its Implications for Economic Growth in Indonesia*. *JOURNAL OF ECONOMICS, FINANCE AND MANAGEMENT STUDIES*.
- Banerjee, B. (2023). *CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR MICRO, SMALL, AND MEDIUM ENTERPRISES: NAVIGATING THE BUSINESS LANDSCAPE*. *The American Journal of Interdisciplinary Innovations and Research*, 5(05), 13–17.
- Batala, L. (2022). The Buzz Around Access to Financial Services by Individuals. *The Thinker*, 92(3), 70–84.
- Dwi Rahayu (2020). Pengaruh Bantuan Modal Usaha, Strategi Pemasaran dan Pelayanan Prima Terhadap Perkeambangan UMKM. *Jurnal Pendidikan dan Ekonomi*. Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta Vol.9 No.1
- Dela Cruz, N. A., Villanueva, A. C. B., Tolin, L. A., Disse, S., Lensink, R., & White, H. (2023). *PROTOCOL: Effects of interventions to improve access to financial services for micro- , small- and medium- sized enterprises in low-*

- and middle- income countries: An evidence and gap map. Campbell Systematic Reviews, 19(3), e1341.*
- Ensermu Gudeta, O., & Tulu, D. T. (2022). *The role of market linkage in growth of micro and small scale enterprises: the case of Ambo town, Ethiopia. Journal of Innovation and Entrepreneurship, 11(1), 64.*
- East Java Province. *OECONOMICUS Journal of Economics, 7(2), 157–170.*
- Furqon (2016). *Macam-macam modal usaha.* Jakarta: Gramedia
- Utama Hartono (2020). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM Di Surakarta. *Jurnal Bisnis & Manajemen.* Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Vol. 14 No. 1
- Helmi Prasetyo Yuwinanto (2018). Pengaruh Pelatihan Keterampilan dan Upaya Pengembangan UMKM di Jawa Timur. *Jurnal Dialektika.* Fakultas Ilmu Sosial dan Politik, Universitas Airlangga, Vol.13 No.1
- Ifa, K. I., & Al Maidah, F. (2023). *The Influence of Economic Growth, Education and Health on Poverty in*
- Izza, M. A. S., Wachdah, F. L., & Yasin, M. (2023). Analisis Pertumbuhan Ekonomi Di Provinsi Jawa Timur Tahun 2022. *Trending: Jurnal Manajemen Dan Ekonomi, 1(3), 42–50.*
- Jalunggono, G., Sugiharti, R., Islami, F. S., & Zahroti, P. A. (2022). *Medium Small Micro Enterprise (MSME) Development and Economic Growth: Causality Analysis.* Optimum: Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan, 12(2), 193–202.
- Jamil, M. I. M. (2023). *Exploring Factors Influencing Growth of MSMEs in Factor-Driven and Efficiency-Driven Economies. In Transforming Economies Through Microfinance in Developing Nations* (pp. 189–214). IGI Global.
- Kurniawanto (2016). *Faktor Penghambat Perkembangan Usaha.* Jakarta: PT Rajawali

- Nurrohmah (2015). *Pengertian Perkembangan Usaha dalam buku Strategi Pemasaran Produk UMKM*. Jakarta: PT Erlangga
- Nurrohmah (2015). *Indikator Perkembangan Usaha dalam buku Strategi Pemasaran Produk UMKM*. Jakarta: PT Rajawali
- Nasrullah. 2015. Regulasi Zakat Dan Penerapan Zakat Produktif Sebagai Penunjang Pemberdayaan Masyarakat (Studi Kasus Pada Baitul Mal Kabupaten Aceh Utara). STAIN Malikussaleh Lhokseumawe. Juni. Vol. 9. No. 1.
- Puspitasari, Candri Maharani. 2016. Studi Efektivitas Dana Bergulir Pada Usaha Mikro Di Kota Kendari. Kendari: Skripsi Ilmu Ekonomi Universitas Halu Oleo.
- Peraturan Menteri Kementerian Agama Nomor 52 Tahun 2014 Tentang Syarat Dan Tata Cara Penghitungan Zakat Mal Dan Zakat Fitrah Serta Pendayagunaan Zakat Untuk Usaha Produktif.
- Purwati (2012). *Pengertian Perkembangan usaha dalam buku UMKM*. Bandung: PT Revika Aditama
- Putri (2015). *Pengertian Modal Usaha*. Jakarta: PT Prokreatif Media
- Raden Rudi Alhempri, dkk (2018). Pengaruh Pelatihan Dan Pembinaan Terhadap Pengembangan Usaha Kecil Pada Program Kemitraan Bina Lingkungan. *Jurnal Media Riset Bisnis & Manajemen*. STIE dan STIH Persada Bunda Pekanbaru Vol.13 No.1
- Peraturan Gubernur Aceh Nomor 72 Tahun 2015 tentang Penetapan Upah Minimum Provinsi Aceh Tahun 2016
- Qanun Aceh Nomor 10 Tahun 2007 tentang Baitul Mal.
- Rivai dan Ella (2018). *Pengertian Pelatihan Keterampilan dalam buku peningkatan kemampuan Pengusaha*. Jakarta: PT Erlangga
- Rivai dan Ella (2017). *Indikator Pelatihan Keterampilan dalam buku peningkatan Kemampuan Pengusaha*. Jakarta: PT Erlangga

- Riyaldi, Muhammad Haris. 2015. Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Penerima Zakat Produktif Baitul Mal Aceh: Satu Analisis. *Jurnal Perspektif Ekonomi Darussalam*. September. Volume 1 Nomor 2.
- Sulistyo (2015). *Faktor-Faktor Kegagalan Sektor Usaha Kecil dalam buku cara menjalankan bisnis kecil*. Jakarta: PT Gramedia Utama
- Shofia Nur Awami, dkk. Pengaruh Modal Terhadap Perkembangan Usaha Kecil Di Kota Semarang. *Jurnal Ilmiah Cendikia Eksakta*. Fakultas Pertanian, Universitas Wahid Hasyim Semarang, ISSN 2528-5912.
- Widjajanti (2018). *Indikator Modal Usaha dalam buku Kiat Mengembangkan Usaha*. Jakarta: PT Gramedia
- Vijaya, Diota Prameswari dan Irwansyah, M. Rudi. 2018. *Pengaruh Modal Psikologis, Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha dan Startegi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha UMKM di Kecamatan Buleleng Tahun 2017*. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Universitas Pendidikan Ganesha, Indonesia*.
- Yunita, Niken Widya. 2017. *Semarang Penyangga Utama Pertumbuhan Ekonomi Jateng*. <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-3530708/semarang-penyangga-utama-pertumbuhan-ekonomi-jateng> (di akses tanggal 24 Juni 2019)..
- Yuppy Triwidatin, 2022 Digital Marketing dan Branding Produk Pada UMKM De'Snack R&R Desa Banjarsari Kabupaten Bogor

LAMPIRAN

Lampiran 1 Angket Penelitian

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Dengan Hormat,

Saudara/I yang saya hormati sehubungan dengan penyelesaian tugas akhir skripsi saya, yang berjudul “pengaruh bantuan modal dan pelatihan keterampilan terhadap perkembangan usaha UMKM (studi kasus yang memperoleh bantuan modal dari baitul mal Kabupaten Pidie Jaya” saya:

Nama : Nura Ustrina

Nim :200604050

Fakultas/Prodi : Fakultas Ekonomi dan bisnis Islam/ Ilmu Ekonomi

Instansi : Universitas Islam Negeri Ar-raniry Banda Aceh

Bermaksud untuk meminta ketersediaan saudara/I untuk membantu saya mengisi angket ini, bantuan saudara/I sangar berarti bagi saya dalam menyelesaikan penelitian skripsi ini. Saya menjamin kerahasiaan setiap jawaban yang saudara/I berikan, dan hasil jawaban yang diberikan akan digunakan untuk penelitian atas kesediaan saudara/I saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb

Hormat Saya

Nura Ustrina

Kuesioner Penelitian

Usia :

Jenis Kelamin :

Pendidikan Terakhir :

Jenis Usaha :

Jumlah Pendapatan :

Berikut ini merupakan sejumlah pernyataan terkait dengan modal usaha, pelatihan keterampilan dan perkembangan usaha UMKM. Pengisian kuisisioner ini dilakukan dengan cara memberikan ceklis (√) pada kolom tabel yang telah disediakan. Kuisisioner ini menggunakan skala likert untuk mengukur nilai dari jawaban yang diberikan responden. Dimana tingkat penilaian skornya adalah sebagai berikut:

Sangat Setuju (SS) : Skor 5

Setuju (S) : Skor 4

Netral (N) : Skor 3

Setuju (S) : Skor 2

Tidak Setuju (TS) : Skor 1

Silahkan isi kolom dibawah ini dengan cara memberikan ceklis (√) pada jawaban yang dianggap sesuai menurut pendapat pribadi anda.

1. Variabel Bantuan Modal (X1)

N0	Keterangan Pernyataan	Sangat setuju (SS)	Setuju (S)	Netral (N)	Tidak setuju (TS)	Sangat tidak setuju (STS)
1	Teknis cara memperoleh modal dibutuhkan sebagai pengetahuan untuk mendapatkan modal yang diperlukan					
2	Kredit lunak tanpa agunan menjadi salah satu cara untuk mendapatkan pinjaman bantuan modal					
3	Pemberian bantuan modal dalam bentuk peralatan yang diperlukan menjadi pilihan tepat untuk membantu pelaku usaha UMKM					

4	Jumlah dana yang dibutuhkan harus disesuaikan dengan kegiatan usaha yang akan Dilakukan					
---	---	--	--	--	--	--

2. Variabel Pelatihan Keterampilan (X2)

N0	Keterangan Pernyataan	Sangat setuju (SS)	Setuju (S)	Netral (N)	Tidak setuju (TS)	Sangat tidak setuju (STS)
1	Peserta harus yang memiliki UMKM					
2	Pelatih yang dipilih harus memenuhi persyaratan dan kebutuhan pelatihan					
3	Materi atau bahan pelatihan yang disampaikan harus menggunakan bahasa yang mudah dipahami peserta pelatihan					
4	Metode pelatihan disesuaikan					

	dengan materi yang disampaikan					
5	Lama waktu pelatihan disesuaikan dengan materi yang disampaikan					
6	Tujuan dan sasaran pelatihan adalah untuk dapat mengembangkan dan meningkatkan keterampilan peserta					

3. Perkembangan usaha (Y)

N0	Keterangan Pernyataan	Sangat setuju (SS)	Setuju (S)	Netral (N)	Tidak setuju (TS)	Sangat tidak setuju (STS)
1	Omset penjualan didapatkan setelah perhitungan hasil penjualan barang dilakukan					
2	Pertumbuhan tenaga kerja yang meningkat dapat menjadi acuan untuk melihat kelancaran dan kesuksesan sebuah UMKM					
3	Semakin banyak pelanggan yang dimiliki oleh UMKM maka semakin meningkat perkembangan usahanya					

Lampiran 2 : Jawaban Responden

1. Variabel Bantuan Modal (X1)

5	5	5	5	20
4	5	5	5	19
5	4	5	4	18
3	4	3	4	14
5	5	5	5	20
5	4	5	4	18
4	5	4	5	18
4	5	4	5	18
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
4	3	3	4	14
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
4	5	4	5	18
4	5	4	5	18
5	3	3	3	14
4	4	4	4	16
5	5	5	5	20
5	4	5	4	18
4	5	4	5	18
4	5	4	5	18
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
4	4	4	4	16
5	4	4	4	17
4	5	4	5	18
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
4	3	5	4	16

4	5	4	5	18
4	4	4	4	16
5	5	5	5	20
5	5	5	4	19
4	5	4	5	18
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
4	4	5	5	18
5	4	5	4	18
5	5	5	5	20
5	4	5	4	18
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
5	4	4	4	17
4	5	4	5	18
4	5	4	5	18
4	4	4	4	16
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
5	5	5	5	20
4	5	4	5	18
5	4	5	4	18
5	5	5	5	20

2. Variabel pelatihan keterampilan (X2)

5	5	5	5	5	5	30
5	4	5	4	5	4	27
3	4	4	3	3	4	21
5	5	5	5	5	5	30
4	5	4	5	4	5	27
5	5	5	5	4	4	28
5	5	5	4	4	4	27
5	4	5	4	5	4	27
3	3	3	3	3	3	18
5	4	3	4	4	4	24
5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	5	5	30
4	5	5	4	5	5	28
5	5	5	5	5	5	30
5	4	5	4	5	4	27
5	4	4	4	4	5	26
5	4	4	5	5	5	28
5	5	5	5	5	5	30
3	4	4	4	3	4	22
5	5	5	5	5	5	30
5	5	4	5	5	4	28
4	4	5	5	5	5	28
4	5	4	3	5	5	26
5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	5	5	5	27
5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	4	4	4	27
5	5	4	4	4	4	26
5	4	5	4	5	5	28
4	4	4	5	5	5	27

4	4	4	5	5	5	27
4	5	5	5	5	5	29
5	4	5	5	5	5	29
5	5	5	4	5	5	29
5	5	5	5	5	4	29
5	5	5	5	4	5	29
5	5	5	5	5	5	30
4	5	4	5	5	5	28
5	5	5	5	5	4	29
5	5	4	5	5	5	29
5	5	5	5	5	5	30
4	5	5	4	5	5	28
5	5	5	5	5	5	30
5	5	5	5	5	4	29
5	4	5	4	5	5	28
5	5	5	5	5	5	30
4	5	4	5	4	5	27
5	5	5	5	5	5	30
4	4	4	4	4	4	24
5	5	5	5	5	5	30
4	5	4	5	4	5	27
4	5	4	5	4	5	27
5	5	5	5	5	4	29

3. Variabel Perkemabangan Usaha

5	5	5	15
5	4	5	14
3	3	3	9
4	5	5	14
5	4	4	13
5	4	5	14
5	4	5	14
3	4	3	10

5	5	5	15
5	5	5	15
5	4	5	14
4	3	4	11
5	5	4	14
4	5	4	13
5	5	4	14
4	5	5	14
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	4	12
5	4	5	14
4	4	3	11
5	4	5	14
4	5	5	14
5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	5	15
4	5	4	13
4	5	4	13
5	5	5	15
3	4	5	12
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	4	12
4	4	4	12
5	4	5	14
4	5	5	14
5	5	4	14
5	5	5	15
4	4	5	13
5	5	5	15
5	5	5	15

5	5	5	15
5	5	5	15
5	5	5	15
4	4	4	12
5	4	5	14
5	5	5	15
4	4	4	12
5	4	5	14
5	4	5	14
5	5	5	15
4	5	4	13
4	5	4	13
5	5	5	15

LAMPIRAN 3 :Hasil Uji Validitas

1. Uji validitas X1

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	TotalX1
X1.1	Sig. (2-tailed)	1	.171	.717**	.046	.641**
	N		.218	.000	.741	.000
		54	54	54	54	54
X1.2	Pearson Correlation	.171	1	.375**	.888**	.803**
	Sig. (2-tailed)	.218		.005	.000	.000
	N	54	54	54	54	54
X1.3	Pearson Correlation	.717**	.375**	1	.365**	.820**
	Sig. (2-tailed)	.000	.005		.007	.000
	N	54	54	54	54	54

X1.4	Pearson Correlation	.046	.888**	.365**	1	.755**
	Sig. (2-tailed)	.741	.000	.007		.000
	N	54	54	54	54	54
TotalX1	Pearson Correlation	.641**	.803**	.820**	.755**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	
	N	54	54	54	54	54

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

2. Uji Validitas X2

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	X2.6	TotalX 2
X2.1	Pearson Correlation	1	.393 ⁺	.578**	.386**	.565**	.145	.722**
	Sig. (2-tailed)		.003	.000	.004	.000	.297	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
X2.2	Pearson Correlation	.393**	1	.456**	.493**	.315 ⁺	.357**	.685**
	Sig. (2-tailed)	.003		.001	.000	.020	.008	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
X2.3	Pearson Correlation	.578**	.456 ⁺	1	.328 ⁺	.574**	.261	.743**
	Sig. (2-tailed)							
	N	54	54	54	54	54	54	54

X2.4	Sig. (2-tailed)	.000	.001		.016	.000	.057	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
	Pearson Correlation	.386**	.493*	.328*	1	.489**	.493**	.741**
	Sig. (2-tailed)	.004	.000	.016		.000	.000	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
	Pearson Correlation	.565**	.315*	.574**	.489**	1	.504**	.804**
X2.5	Sig. (2-tailed)	.000	.020	.000	.000		.000	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
	Pearson Correlation	.145	.357*	.261	.493**	.504**	1	.625**
	Sig. (2-tailed)	.297	.008	.057	.000	.000		.000
	N	54	54	54	54	54	54	54
	Pearson Correlation	.722**	.685*	.743**	.741**	.804**	.625**	1
TotalX2	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
	N	54	54	54	54	54	54	54

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

3. Uji Validitas Y

		Correlations			
		Y.1	Y.2	Y.3	TOTALY
Y.1	Pearson Correlation	1	.371**	.634**	.842**
	Sig. (2-tailed)		.006	.000	.000
	N	54	54	54	54
Y.2	Pearson Correlation	.371**	1	.369**	.717**
	Sig. (2-tailed)	.006		.006	.000
	N	54	54	54	54
Y.3	Pearson Correlation	.634**	.369**	1	.839**
	Sig. (2-tailed)	.000	.006		.000
	N	54	54	54	54
TOTALLY	Pearson Correlation	.842**	.717**	.839**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	.000	.000	
	N	54	54	54	54

LAMPIRAN 4 : Uji Reabilitas

1. Uji Reabilitas X1

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.751	.749	4

2. Uji Reabilitas X2

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.815	.814	6

3. Uji Reabilitas Y

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
.719	.717	3

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	6.108	3.242		13.399	.000		
1 Bantuan Modal	.185	.112	.223	5.093	.000	.975	1.025

Pelatih an Ketram pilan	.151	.078	.259	3.186	.002	.975	1.025
----------------------------------	------	------	------	-------	------	------	-------

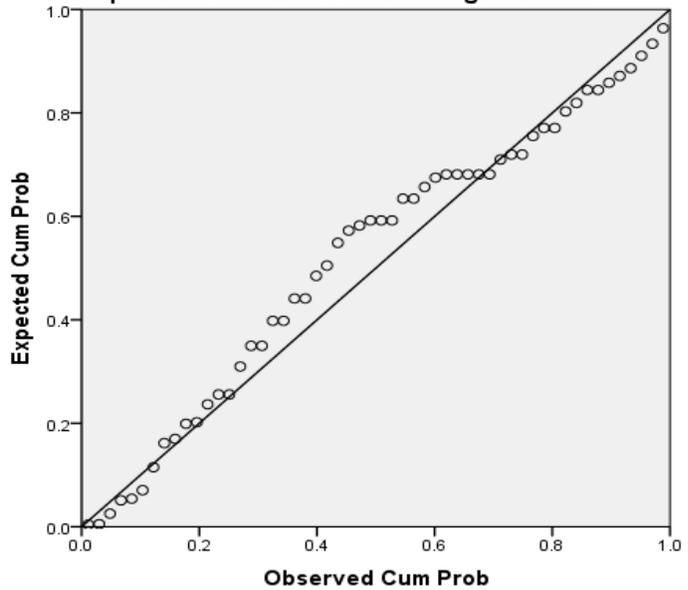
a. Dependent Variable: Perkembangan usaha

Lampiran 5 : Uji Asumsi Klasik

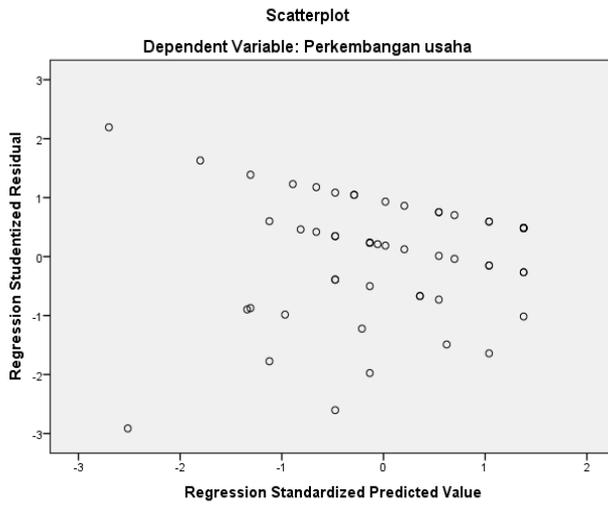
Uji Multikolinearitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

Dependent Variable: Perkembangan usaha



Uji Heteroskedasitas



Lampiran 6 : Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	12.187	.910		13.399	.000
1 Pelatihan keterampilan	.117	.023	.533	5.093	.000
BANTUAN MODAL	.092	.029	.333	3.186	.002

a. Dependent Variable: Y1

Lampiran 7 : Uji F (Uji Simultan)

ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	6.967	2	3.483	21.930	.000 ^b
Residual	8.101	51	.159		
Total	15.068	53			

a. Dependent Variable: Y1

b. Predictors: (Constant), BANTUAN MODAL, Pelatihan keterampilan

