

Analisis Sumber Daya Manusia, Permodalan Dan Pemasaran Terhadap Kinerja Usaha Kecil Dan Menengah Kripik Apel Di Kecamatan Tutur

Muhammad Fahmul Iltiham
Universitas Yudharta Pasuruan
fahmul@yudharta.ac.id

Abstract

This article aims to investigate the influence of Human Resources, Capital And pemasaran Terhadap Small and Medium Enterprise Performance apple chips. And knowing how much influence Human Resources, Marketing Performance Against Capital and the Small and Medium apple chips. The population in this article are the Small and Medium Enterprises chips Apples are in the subdistrict Speech, while samples were used that as many as 20 people consisting of owners of Small and Medium Business Owners apple chips and analyzed using multiple regression analysis. The data used in this article are the primary and secondary data.

Keywords: *Human Resources, Capital, Marketing, SME performance*

PENDAHULUAN

Usaha Kecil Menengah (UKM) mempunyai peran penting dalam pembangunan ekonomi, saat krisis ekonomi, UKM merupakan usaha yang bertahan terhadap goncangan krisis dan mampu menjadi penyelamat, sedangkan usaha berskala besar yang justru tidak bisa bertahan terhadap goncangan krisis ekonomi. Selain itu UKM mampu mengurangi tingkat pengangguran dan sumber penghasilan bagi masyarakat menengah ke bawah. Pemerintah perlu mengembangkan UKM yang disertai pengembangan SDM (Sumber Daya Manusia), karena Sumber Daya Manusia merupakan faktor terpenting suatu perusahaan selain faktor modal. Oleh karena itu SDM harus dikelola dengan baik untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan tersebut (Alma, 2004). Menurut Tambunan Modal atau biaya merupakan faktor yang sangat penting untuk setiap usaha, baik skala kecil, menengah maupun besar (Tambunan, 2012). Sedangkan menurut kamus besar bahasa Indonesia dalam Listyawan Ardi Nugroho modal usaha adalah uang yang digunakan sebagai pokok atau induk untuk berdagang, melepas uang, dan sebagainya. Harta benda (uang, barang dan sebagainya) yang biasa digunakan untuk menghasilkan sesuat untuk menambah kekayaan (Nugroho, 2011).

Pemasaran juga merupakan faktor terpenting suatu usaha kecil menengah dalam meningkatkan usaha dan menjaga kelangsungan hidup. Menurut Kotler pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu atau

kelompok untuk memperoleh apa yang dibutuhkan dan yang di inginkan lewat penciptaan dan pertukaran produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 2002).

Menurut Veitzal Rivai kinerja adalah suatu hasil atau tingkat keberhasilan individu secara keseluruhan selama periode tertentu dalam melaksanakan tugas dibanding dengan beberapa kemungkinan, seperti standart hasil kerja, target, sasaran, dan kriteria yang ditentukan atas kesepakatan bersama (Rivai, 2009).

Kualitas sumber daya manusia sangat berperan penting terhadap kinerja UKM, sebagian besar UKM tumbuh secara tradisional dan merupakan usaha yang turun menurun. Keterbatasan kualitas sumber daya manusia dari segi pendidikan, pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen pengelolaan usahanya. SDM perlu dikembangkan dengan cara mengembangkan kompetensinya untuk meningkatkan produktifitas yang didukung dengan perkembangan teknologi, mengingat bahwa tidak sedikit para pelaku UKM masih menggunakan cara-cara sederhana baik dalam penggunaan teknologi dan pemasarannya masih sangat terbatas.

Bukan hanya SDM yang berperan penting terhadap kinerja UKM, pemasaran juga mempunyai peran penting karena pemasaran merupan nyawa untuk meningkatkan penjualan dan menambah nilai jual suatu produk. Hal ini penting, dimana persaingan disegala bidang semakin ketat terutama pada pelaku UKM yang memaksa harus segera berbenah diri untuk menyikapinya. Jika tidak, produk bagus sekalipun akan kalah saing dengan produk yang biasa saja.

Kinerja perusahaan secara umum merupakan tolak ukur tingkat keberhasilan perusahaan kecil. Dalam pengertian bebas, kinerja bisa diartikan sebagai suatu pencapaian suatu hasil kerja yang seseuai dengan standart yang berlaku pada masing-masing organisasi. Menurut Simamora kinerja adalah suatu pencapaian persyaratan-persyaratan pekerjaan tertentu yang akhirnya secara langsung dapat tercermin dari output yang dihasilkan baik jumlah maupun kualitasnya (Simamora, 2004).

Di wilayah Pasuruan terdapat usaha kecil menengah, salah satunya dikawasan Nongkojajar tepatnya di desa Andonokripik. Desa Andonokripik merupakan daerah yang terletak di kawasan di bawah kaki gunung Bromo yang mempunyai berbagai macam potensi alam, di antaranya perkebunan apel, jeruk, stroberi, buah naga, dan lain-lain. Perkebunan apel merupakan potensi alam yang paling dominan di antara yang lain, oleh karena itu sayang sekali kalau tidak dimanfaatkan.

Pemanfaatan perkebunan apel dapat dilakukan dengan cara mengelola hasil panen perkebunan menjadi produk makanan ringan (kripik) yang memiliki manfaat dan nilai jual tinggi. Hal ini terbukti dengan adanya beberapa usaha kecil menengah kripik apel di desa Andonokripik. UKM kripik apel sangat penting untuk dikembangkan karena mampu mengurangi angka pengangguran dan meningkatkan pendapatan masyarakat menengah ke bawah. UKM kripik apel merupakan potensi sumber daya yang dapat dimanfaatkan secara baik untuk meningkatkan nilai jual hasil panen perkebunan apel sehingga masyarakat daerah tersebut sejahtera.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh sumber daya manusia terhadap kinerja UKM Kripik Apel di Kecamatan Tukur, untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh permodalan manusia terhadap kinerja UKM Kripik Apel di Kecamatan Tukur dan untuk mengetahui dan menjelaskan pengaruh pemasaran terhadap kinerja UKM Kripik Apel di Kecamatan Tukur.

USAHA KECIL DAN MENENGAH

a. Pengertian Usaha Kecil dan Menengah

Adapun pengertian Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Indonesia terdapat tiga pengertian, sebagai berikut:

- 1) Menurut BPS, UKM merupakan suatu usaha yang dijalankan oleh kurang lebih 4 orang yang disebut juga industri rumah tangga, kemudian jika usaha dijalankan oleh 5-19 orang digolongkan kepada industri kecil dan jika dijalankan 20-99 orang digolongkan industri menengah.
- 2) Menurut kementerian industri dan perdagangan, usaha yang mempunyai nilai aset (tidak termasuk tanah dan bangunan), aset kurang dari 200 juta rupiah dikatakan industri kecil, sedang usaha yang memiliki aset antara 200 juta-5 miliar rupiah dikatakan usaha kecil dan menengah.
- 3) Menurut undang-undang industri kecil tahun 1995 kementerian usaha kecil dan menengah serta bank Indonesia, usaha berskala kecil adalah usaha yang mempunyai modal kurang dari 200 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan) atau memiliki penjualan < 1 milyar rupiah pertahun.

Sedang pengertian usaha menengah menurut intruksi presiden No. 10 Tahun 1999 adalah kegiatan ekonomi rakyat yang mempunyai kekayaan bersih tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha lebih besar dari 200 juta sampai paling banyak 10 milyar (Suhardjono, 2003).

Batasan usaha kecil dan menengah-industri dagang menurut keputusan yang telah dikeluarkan:

- 1) Menurut Undang-Undang No.9 Tahun 1995.

Tentang usaha kecil dan menengah, yang disebut usaha kecil dan menengah adalah bentuk usaha yang memiliki kekayaan bersih maksimal 200 juta di luar tanah dan bangunan atau usaha yang mempunyai omset penjualan maksimal 1 miliar rupiah pertahun.

- 2) Menurut Undang-Undang No. 10 Tahun 1999

Tentang usaha kecil dan menengah, yang disebut usaha menengah adalah usaha yang mempunyai kekayaan bersih lebih besar 200 juta sampai dengan 10 milyar. Usaha kecil dan menengah binaan diren IKDK berdasarkan SK Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 589 tahun 1999 adalah usaha yang memiliki nilai investasi seluruhnya sampai dengan 1 milyar.

b. Kriteria Usaha kecil dan Menengah

Menurut Suhardjono, kriteria usaha kecil sesuai dengan ketentuan Undang-Undang No 9 Tahun 1995 dan surat edaran dari Bank Indonesia No. 3/9/Bkr tahun 2001 adalah sebagai berikut:

- 1) Mempunyai kekayaan bersih Rp. 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Mempunyai omset bersih tahunan paling banyak Rp.1.000.000.000.
- 3) Milik warga negara Indonesia.
- 4) Milik sendiri atau berdiri sendiri.
- 5) Berbentuk usaha orang atau perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum termasuk koperasi.

c. Kekuatan dan Kelemahan Usaha Kecil dan Menengah

Suryana mengatakan bahwa usaha kecil mempunyai kekuatan dan kelemahan tersendiri. Berikut kekuatan usaha kecil antara lain:

- 1) Mempunyai kebebasan untuk bertindak.
- 2) Lebih Fleksibel.
- 3) Tidak mudah goncang.

Sedangkan kelemahan perusahaan kecil dapat dikategorikan pada dua aspek, yaitu:

- 1) Aspek kelemahan struktural, maksudnya adalah kelemahan strukturalnya contohnya kelemahan pada bidang manajemen dan organisasi, kelemahan pengendalian mutu, kelemahan dalam mengadopsi dan penguasaan teknologi, kesulitan dalam mencari permodalan, tenaga kerja lokal dan akses pasar terbatas.
- 2) Kelemahan kultural, mengakibatkan kelemahan struktural, kurangnya akses informasi dan lemahnya berbagai persyaratan lain untuk memperoleh akses permodalan pemasaran, bahan baku.

Menurut Subanar Usaha kecil memiliki keunggulan dan kelemahan, beberapa keunggulan adalah sebagai berikut:

- 1) Pemilik merangkap manajer perusahaan yang bekerja sendiri dan memiliki gaya manajemen sendiri.
- 2) Sebagian besar membuat lapangan pekerjaan baru, inovasi sumber daya baru serta barang dan jasa-jasa baru.
- 3) Resiko usaha menjadi beban pemilik.
- 4) Prosedur hukumnya sederhana.
- 5) Merupakan jenis usaha baru yang paling cocok untuk mengelolah produk, jasa, proyek perintisan yang sama sekali baru atau belum pernah ada yang mencobanya sehingga tidak banyak pesaing.

Sedangkan kelemahan dan hambatan bagi pengelola suatu usaha kecil di antaranya faktor intern dan ekstren, yaitu:

- 1) Kekurangan informasi bisnis hanya mengacu pada intuisi dana, ambisi pengelola, lemah dalam promosi.

- 2) Pembagian kerja tidak efektif, sering terjadi pengelolah memiliki pekerjaan yang melimpah atau karyawan yang bekerja diluar jam kerja standar.
- 3) Resiko utang-utang pada pihak ketiga ditanggung oleh karyawan pribadi.
- 4) Sumber modal terbatas pada kemampuan pemilik.

METODOLOGI PENELITIAN

1. Jenis Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel SDM, permodalan dan pemasaran terhadap kinerja UKM Kripik Apel di Kecamatan Tuter Pasuruan. Oleh karena itu dalam penelitian ini jenis pendekatan penelitian yang digunakan adalah pendekatan *eksplanatory* hubungan antar satu variabel lainnya atau bagaimana satu variabel mempengaruhi variabel lainnya.

2. Populasi dan Sampel Penelitian

a. Populasi

Menurut Umar adalah kumpulan elemen yang memiliki karakteristik tertentu dan memiliki kesempatan yang sama untuk dipilih menjadi anggota sample (Husein, 2010). Sedangkan menurut Sugiyono populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri dari subjek atau objek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan (Sugiono, 2007). Jadi populasi penelitian ini adalah UKM kripik apel yang berada di kawasan Kecamatan Tuter.

b. Sampel

Menurut Umar adalah sebagian dari populasi yang diambil melalui cara-cara tertentu yang memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang bisa mewakili populasi. Sedangkan menurut Sugiyono sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut (Sugiono, 2007). Berdasarkan kriteria yang sudah ditetapkan, jadi nantinya yang diambil oleh peneliti adalah siapapun yang memenuhi karakteristik tersebut dapat digunakan sebagai sampel. Dalam penelitian ini peneliti menentukan jumlah sampel sebanyak 20 responden.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuisisioner, wawancara, dan observasi.

a. Kuisisioner

Kuisisioner menurut Sugiono merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara membeli seperangkat pertanyaan tertulis kepada responden untuk menjawabnya. Setiap pertanyaan atau pernyataan harus merupakan bagian dari hipotesis yang di uji (Sugiono, 2007). Dalam memperoleh keterangan yang berkisar pada masalah yang ingin dipecahkan itu, maka secara umum isi dari

kuisisioner dapat berupa pertanyaan tentang fakta, pertanyaan tentang pendapat, pertanyaan tentang persepsi diri (Sugiono, 2007).

b. Wawancara

Menurut Nazir Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan tanya jawab sambil bertatap muka antara penanya (pewawancara) dengan penjawab (responden) dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara) (Sugiono, 2007).

c. Observasi

Observasi dalam Sugiono, menyatakan bahwa observasi suatu proses kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis, dan psikologis. Observasi dilakukan tanpa dengan menggunakan pertanyaan-pertanyaan, cukup dengan pengamatan langsung akan kejadian-kejadian objek yang diteliti (Sugiono, 2007).

HASIL PENELITIAN

1. Gambaran Umum Responden

Pada bagian ini akan diuraikan dan dijelaskan mengenai hasil dari penelitian yang telah dilakukan dan diolah untuk mengetahui pengaruh sumber daya manusia, permodalan dan pemasaran terhadap kinerja UKM kripik apel di Kecamatan Tuter-Pasuruan. Diperoleh dari jawaban kuisisioner oleh 20 responden. Yang mana responden adalah pemilik UKM kripik apel di Kecamatan Tuter. Profil responden yang dinyatakan pada kuesioner adalah semua pemilik UKM kripik apel di Kecamatan Tuter Pasuruan, profil responden yang dinyatakan pada kuesioner adalah usia, kelas pendidikan terakhir, dan jenis kelamin, secara umum karakteristik responden dapat digambarkan sebagai berikut:

2. Klasifikasi responden berdasarkan jenis kelamin

Tabel 1. Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Jumlah	Persentase
Laki-laki	15	75%
Perempuan	5	25%
Total	20	100%

Sumber data: data primer (diolah)

Berdasarkan dari hasil tabel di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pelaku usaha Kripik Apel yang ada di Kecamatan Tuter Pasuruan, pelaku usaha berjenis kelamin laki-laki lebih dominan atau lebih besar dari pelaku berjenis kelamin perempuan. Hal tersebut dapat dilihat dari jumlah responden atau pelaku usaha jumlah laki-laki 75% sedangkan perempuan berjumlah 25%.

3. Klasifikasi pemilik dan pekerja UKM kripik apel berdasarkan pendidikan terakhir

Tabel 2. Tingkat Pendidikan Terakhir

Tingkat pendidikan	Frekuensi	presentase
SD	-	-
SMP	7	35%
SMA	8	40%
S1	5	25%
Total	20	100%

Sumber: Data primer (diolah)

Berdasarkan tabel di atas bahwasanya jumlah responden terbanyak pada menengah ke atas yakni 15. Sedangkan jumlah terkecil adalah pada jenjang sarjana sebanyak 5. Jadi kebanyakan reponden adalah jenjang menengah ke atas.

4. Klasifikasi pemilik dan pekerja UKM kripik apel berdasarkan Usia/umur

Tabel 3. Usia Responden

Usia/Umur	Jumlah	Presentase
30-40 Tahun	7	35%
41-50 Tahun	3	15%
51-60 Tahun	6	30%
>60	4	20%
Total	20	100%

Sumber: Data primer (diolah)

Berdasarkan tabel di atas maka dapat dikatakan bahwa usia responden atau pelaku usaha UKM kripik apel yang paling banyak adalah responden yang berusia 41-50 tahun sejumlah 15% dikarenakan pada usia tersebut orang dapat dikatakan sudah dewasa dan juga pada usia tersebut sudah dianggap tidak layak bekerja dipabrik sehingga kemungkinan berfikir untuk mendirikan usaha atau menjadi wirausaha untuk pekerjaan sehari-harinya. Dan kemudian disusul dengan responden yang ber usia 51-60 tahun sejumlah 30%.

5. Hasil Analisis Data

a. Hasil Uji Validitas Dan Reliabilitas

1) Hasil uji validitas

Uji validitas dalam penelitian ini yaitu menggunakan uji validitas konstruksi (*construct*), dengan korelasi pearson moment. Dimana instrumen dianggap valid apabila nilai $r > 0,3$ atau nilai $p < 0,05$.

Tabel 4. Hasil Uji Validitas

No	Variabel	Item	Koefisien korelasi (r)	Probabilitas (p)	Keterangan
1	SDM	X _{1.1}	0,574	0.000	Valid
		X _{1.2}	0,577	0.000	Valid
		X _{1.3}	0,737	0.000	Valid
		X _{1.4}	0,529	0.000	Valid
		X _{2.4}	0,446	0.000	Valid

No	Variabel	Item	Koefisien korelasi (r)	Probabilitas (p)	Keterangan
2	Permodalan	X _{2.2}	0,824	0.000	Valid
		X _{2.3}	0,634	0.000	Valid
		X _{2.4}	0,803	0.000	Valid
3	Pemasaran	X _{3.1}	0,910	0.000	Valid
		X _{3.2}	0,725	0.000	Valid
		X _{3.3}	0,780	0.000	Valid
		X _{3.4}	0,743	0.000	Valid
4	Kinerja	Y.1	0,760	0.000	Valid
		Y.2	0,693	0.000	Valid
		Y.3	0,691	0.000	Valid
		Y.4	0,652	0.000	Valid

Sumber : data primer (diolah)

2) Hasil Uji Reabilitas

Uji reabilitas digunakan untuk mengukur objek atau gejala yang sama dan hasil pengukuran yang diperoleh relatif konsisten, maka alat pengukur tersebut dapat dikatakan reliabel. Hasil uji reabilitas dikatakan reliabel apabila cronbach's alpha di atas 0,6.

Tabel 5. Hasil Uji Reabilitas

No	Variabel	Alpha	Keterangan
1	SDM	0,722	Reliabel
2	Permodalan	0,799	Reliabel
3	Pemasaran	0,813	Reliabel
4	Kinerja	0,776	Reliabel

Sumber : Data primer (diolah)

b. Deskripsi Frekuensi Variabel

Deskripsi jawaban responden pada setiap variabel tercantum pada tabel di bawah ini:

1) Variabel Sumber Daya Manusia

Tabel 6. Distribusi Jawaban Responden Pada Variabel SDM

Item	STS		TS		N		S		SS		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
SDM ₁	0	0,0	2	2,0	11	31,4	20	57,1	2	5,7	3,63
SDM ₂	0	0,0	7	7,0	19	54,3	16	45,7	0	0,0	3,46
SDM ₃	0	0,0	1	2,9	14	40,0	17	48,6	3	8,6	3,63
SDM ₄	0	0,0	2	2,0	16	45,7	17	48,6	2	5,7	3,60
Grand mean											3,58

Sumber : data diolah 2017

Keterangan:

Ss : Sangat Setuju

S : Setuju

N : Netral
 TS : Tidak Setuju
 STS : Sangat Tidak Setuju

Pada Sumber Daya Manusia (SDM) terdapat empat *item* pertanyaan yaitu: pengembangan ukm kripik apel membutuhkan ide atau gagasan baru ($X_{1.1}$), peningkatan kinerja ukm kripik apel dapat diadakan pelatihan-pelatihan ($X_{1.2}$), besar kecilnya motifasi ukm kripik apel mempengaruhi kinerja uk ($X_{1.3}$), kompensasi di ukm kripik apel sesuai dengan kinerja yang di capainya ($X_{1.4}$), Rekapitulasi jawabanya rependen dapat dilihat pada tabel di atas.

2) Variabel Permodalan

Tabel 7. Distribusi Jawaban responden Pada Variabel Permodalan

item	STS		TS		N		S		SS		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
P ₁	0	0,0	1	2,9	9	25,7	18	51,5	7	20,0	3,89
P ₂	0	0,0	1	2,9	18	51,4	15	42,9	1	2,9	3,46
P ₃	0	0,0	12	12,0	29	29,0	54	54,0	5	5,0	3,49
P ₄	0	0,0	6	6,0	22	22,0	60	60,0	12	12,0	3,74
Grand mean											3,65

Sumber : data diolah

Keterangan:

Ss : Sangat Setuju
 S : Setuju
 N : Netral
 TS : Tidak Setuju
 STS : Sangat Tidak Setuju

Pada Variabel Permodalan (P) terdapat empat *item* pertanyaan yaitu : Modal sendiri yang digunakan untuk mengelolah ukm kripik apel berpengaruh terhadap kinerja ukm ($X_{2.1}$), Modal dari pemerintah berpengaruh untuk perkembangan ukm kripik apel ($X_{2.1}$), usaha kripik apel akan berkembang setelah menerima pinjaman dari bank ($X_{2.2}$), Pinjaman kredit bisa digunakan untuk perkembangan usaha kripik apel ($X_{2.2}$), Rekapitulasi jawaban responden dapat dilihat pada di atas.

3) Variabel Pemasaran

Tabel 8. Distribusi Jawaban Responden Pada Variabel Pemasaran

item	STS		TS		N		S		SS		Mean
	F	%	F	%	F	%	F	%	F	%	
PSR ₁	0	0,0	1	2,9	6	17,1	25	71,4	3	8,6	3,86
PSR ₂	0	0,0	1	2,9	9	25,7	25	71,4	0	0,00	3,69
PSR ₃	0	0,0	3	8,6	21	60,0	11	31,4	0	0,00	3,23
PSR ₄	0	0,0	0	0,0	14	40,0	21	60,0	0	0,00	3,60
Grand mean											3,59

Sumber : Data diolah, 2017

Keterangan:

Ss	: Sangat Setuju
S	: Setuju
N	: Netral
TS	: Tidak Setuju
STS	: Sangat Tidak Setuju

Pada variabel pemasaran (p) terdapat empat *item* pertanyaan yaitu : produk ukm kripik apel yang dipasarkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat ($X_{3.1}$), Harga yang ditentukan ukm kripik apel sesuai dengan kualitas produk ($X_{3.2}$), Promosi yang dilakukan ukm kripik apel secara berskala (terus-menerus) mempengaruhi kinerja ukm ($X_{3.3}$), Tempat kerja yang memadai berpengaruh terhadap kinerja ukm ($X_{3.4}$), Rekapitulasi jawaban responden dapat dilihat pada tabel 4.9.

PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan karena semakin banyaknya dan semakin ketatnya persaingan UKM khususnya dibidang pembuatan Kripik Apel. Dalam bisnis ini banyak pengusaha yang membuat atau memproduksi Kripik Apel sehingga persaingan dalam memikat atau mencari konsumen sangat sengit. Dalam penelitian ini ada terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi apakah asa pengaruh antara variabel SDM (X1), variabel permodalan (X2), dan variabel pemasaram (X3) terhadap variabel kinerja UKM (Y), kemudian seberapa besar pengaruh variabel-variabel tersebut dan manakah diantara variabel X yang secara persial berpengaruh paling signifikan terhadap variabel Y.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat ditarik kesimpulan bahwasannya:

1. Variabel sumber daya manusia, permodalan dan pemasaran menunjukkan adanya pengaruh terhadap kinerja UKM kripik apel di Kecamatan Tukur. Hal tersebut berarti semakin baik sumber daya manusia, permodalan dan pemasaran, maka kinerja uk kripik apel dikecamatan tukur semakin meningkat.
2. Diantara variabel sumber daya manusia, permodalan dan pemasaran, variabel pemasaran memiliki pengaruh yang lebih besar atau dominan terhadap kinerja UKM kripik apel dikecamatan tukur.

DAFTAR PUSTAKA

Alma, Buchari. *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: CV. Alfabeta, 2004.

- Amirullah, Dan Imam Hardjanto, 2005, *pengantar bisnis, edisi pertama*, Yogyakarta: Graham Ilmu
- Amstrong, Gary, And Kotler Philip, 2002, *dasar-dasar pemasaran*. Jilid 1. Jakarta: Erlangga
- Ardi Nugroho, Listyawan. *Pengaruh Modal Usaha*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2011.
- Ardiana, Brahmayati, Dan Subaedi, “*Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM Di Surabaya*” *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan* 12.1 (2010):Pp-42.11
- Arkunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta : Rineka Cipta, 2006.
- Azwar, Saifuddin. *Reliabilitas dan Validitas*. Yogyakarta :Pustaka Pelajar Offset, 2004
- Kotler, Philip. *Manajemen Pemasaran, jilid 1, Edisi Milenium*. Jakarta: Prehallindo. 2002.
- Nazir, Moh. *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2005.
- Rivai, Veithzal. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada. 2015.
- Simamora, Henry. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: STIE YKPN. 2001.
- Subanar R. *Manajemen Usaha Kecil, Edisi Pertama Cetaka Keempat*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta. 2001.
- Suhardjono. *Manajemen Perkreditan Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta: UPP AMP YKPN. 2003.
- Suryana. *Kewirausahaan: Pedoman Praktis, Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat. 2001.
- Tambunan, Tulus. *Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia, Isu-Isu Penting*. Jakarta: LP3ES. 2012.
- Umar, Husein. *Desain Penelitian ESDM dan Perilaku Karyawan: Paradigma Positifisme dan Berbasis Pemecahan Masalah*. Jakarta: Rajawali Pers. 2010.