

# **PENGARUH VOLUME MODAL USAHA DAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PERKEMBANGAN UMKM MELALUI SKILL MANAJERIAL DI DESA SRIKATON KABUPATEN PRINGSEWU**

**Dwi Suryanto<sup>1</sup>, Erlina Rufaidah<sup>2</sup>, Yon Rizal<sup>3</sup>**  
Pendidikan Ekonomi, FKIP Universitas Lampung  
Jalan Prof. Dr. Soemantri Brodjonegoro, No.1 Bandar Lampung

## ***Abstract***

*The Effect Of Business Capital Volume And Marketing Strategy Towards Development Of Umkm Through Skills Managerial In Srikaton Village Pringsewu District. The purpose of this study was to determine the effect of business capital volume and marketing strategies on the development of UMKM through managerial skills in Srikaton Village, Pringsewu Regency. The method used in this research is descriptive verification with ex post facto and survey approaches. The sample used in this study is that all UMKM in the village of srikaton are 37 UMKM. The data collected is processed using path analysis. The analysis shows that there is an influence of business capital volume and marketing strategy on the development of UMKM through managerial skills in Srikaton Village, Pringsewu Regency, both simultaneously and partially.*

*Keywords: Business Capital, Marketing Strategy, UMKM Development, Managerial Skills.*

## **1. Pendahuluan**

Ekonomi global atau globalisasi ekonomi berkaitan erat dengan perdagangan bebas. Perdagangan bebas berusaha menciptakan kawasan perdagangan yang makin luas dan menghilangkan hambatan-hambatan tidak lancarnya Perdagangan Internasional. Dengan adanya perdagangan bebas selain meningkatnya persaingan antar wirausahawan tetapi juga akan memudahkan para wirausahawan dalam melakukan kegiatan usahanya seperti ekspor dan impor.

Permasalahan yang dihadapi dalam setiap UMKM berbeda-beda. Namun permasalahan-permasalahan yang sering disebut adalah keterbatasan modal , sumber daya manusia yang kurang memadai dan kesulitan dalam pemasaran produknya. Pada era otonomi saat ini mewujudkan pembangunan nasional pada bidang ekonomi tidak hanya menjadi tanggung jawab pemerintah pusat tetapi juga pemerintah daerah. Diperlukan upaya yang lebih inovatif dan kreatif oleh pemerintah daerah khususnya kelembagaan pemerintah daerah di Kabupaten Pringsewu dalam meningkatkan kesejahteraan daerahnya secara merata. Selaras dengan produk dari agribisnis (tanaman pangan).

Pekon Srikaton atau yang lebih dikenal sebagai desa wisata hortikultura merupakan salah satu desa yang ada di kabupaten pringsewu lebih tepatnya desa srikaton berada di kecamatan adiluwih. Memasuki desa srikaton yang berjarak dua jam perjalanan dari Kota Bandarlampung ini sungguh menyenangkan hati. Memiliki banyak potensi-potensi agribisnis seperti cabai, selain petani Desa Srikaton juga mengandalkan tananam jagung, serta sayuran lain seperti tomat, terong dan gambas.

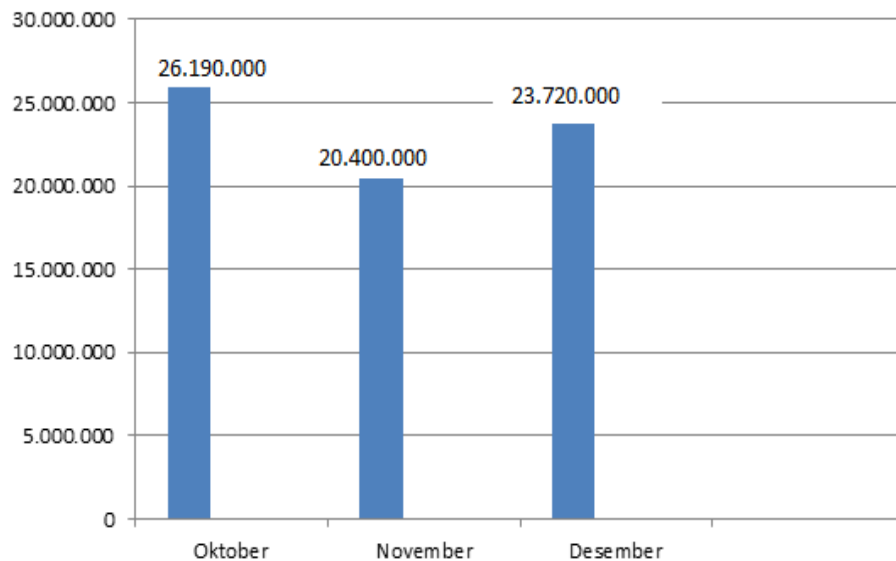
Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Desa Srikaton karena banyaknya potensi yang ada di desa tersebut guna untuk diolah supaya menjadi produk dengan nilai jual yang lebih tinggi karena banyak petani yang belum memanfaatkan atau mengolah hasil petaniannya terlebih dahulu masih sekitar 20% dari jumlah petani yang ada di Desa Srikaton. Menurut Sudaryanto, Wagimun dan Wijayanti (2011: 2) pemberdayaan UMKM ditengah arus globalisasi dan persaingan yang semakin ketat membuat UMKM harus bisa menghadapi tantangan global, seperti menciptakan produk yang lebih berinovasi dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta memperluas tempat pemasaran.

Usaha mikro sangat strategis untuk dikembangkan karena menopang hajat hidup orang banyak sesuai dengan UUD 1945 pasal 33 ayat 2. Perkembangan sektor usaha mikro memberikan makna tersendiri terhadap peningkatan usaha dalam membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi serta dalam upaya untuk mengurangi tingkat pengangguran dan upaya untuk mengurangi tingkat kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan perkembangan UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator dalam keberhasilan pembangunan suatu negara, khususnya yaitu untuk negara yang mempunyai nilai pendapatan yang rendah. Salah satu upaya pemerintah dalam memecahkan masalah ketenagakerjaan dan kesejahteraan melalui sektor UMKM. Jadi, dengan mengembangkan usaha mikro secara luas bisa meningkatkan perekonomian suatu negara.

Hasil wawancara dengan para pelaku UMKM di Desa Srikaton selama ini masyarakat di Desa Srikaton dalam melakukan penjualan terhadap produknya masih dalam ruang lingkup yang kecil, misalnya pemasarannya masih seperti dari warung ke warung saja. Para pelaku UMKM juga mengatakan bahwa selama ini mereka masih kekurangan pengetahuan dan informasi mengenai strategi pemasaran yang baik dan efektif, sehingga mereka mengalami kesulitan dalam memasarkan produknya ke ruang lingkup yang lebih luas. Selain kesulitan dalam memasarkan produknya, para pelaku UMKM di Desa Srikaton juga mengatakan kurangnya modal yang dimiliki juga menjadi kendala untuk mengembangkan UMKM tersebut. Penjabaran yang telah dijelaskan

oleh para pelaku UMKM di Desa Srikaton, masalah utamanya dalam mengembangkan usahanya yaitu sulitnya memasarkan produk yang mereka miliki dan kurangnya modal yang dimiliki para pelaku UMKM.

Penjabaran mengenai keuntungan yang didapatkan para pelaku UMKM di Desa Srikaton selama tiga bulan terakhir akan disajikan dalam gambar berikut.



Berdasarkan gambar 2 di atas dapat dilihat untuk keuntungan yang didapatkan oleh UMKM Desa Srikaton selama 3 bulan terakhir mengalami naik turun, tetapi keuntungan yang paling besar adalah di bulan oktober. Para pelaku UMKM mengatakan hal tersebut terjadi karena masih rendahnya kompetensi tentang strategi pemasaran yang dimilikinya, karena kurangnya pengetahuan tentang strategi pemasaran dan juga kurangnya informasi tentang bagaimana strategi pemasaran yang baik.

Menurut Setyamusa dalam Ekaputri, Sudarwanto, Marlina (2018: 7) kemampuan manajerial merupakan kemampuan dimana seseorang mampu melakukan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan agar dapat berjalan sesuai dengan target yang telah ditentukan. Menurut Ekaputri, Sudarwanto, Marlina (2018: 17) Kemampuan manajerial yaitu kemampuan yang dimiliki manajer atau wirausaha untuk mengelola usahanya, supaya usaha yang dimilikinya bisa berhasil, karena keberhasilan suatu usaha tak lepas dari kemampuan manajerial yang dimiliki dalam mengelola usahanya tersebut.

Berdasarkan dari beberapa pendapat tersebut dikatakan bahwa jika seseorang ingin mendirikan suatu usaha maka harus mempunyai kemampuan manajerial yang baik agar usahanya bisa berjalan dan berkembang dengan baik.

Strategi pemasaran memiliki peran yang tidak kalah penting dalam mengembangkan sebuah usaha dengan strategi pemasaran yang baik, maka sebuah usaha dapat bersaing lebih baik lagi, baik itu perusahaan yang bergerak dibidang produksi barang maupun jasa. Strategi pemasaran bisa dipandang sebagai salah satu dasar yang digunakan untuk membuat perencanaan usaha secara menyeluruh. Persaingan sudah menjadi semakin ketat seiring dengan kencangnya arus perdagangan bebas yang secara otomatis menciptakan persaingan dari segala penjuru baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri (Kartjaya, dalam Wibowo, Arifin dan Sunarti, 2015: 60).

Berdasarkan pendapat tersebut persaingan di era sekarang ini sangatlah ketat maka dari itu seorang manajer harus memiliki sebuah strategi pemasaran yang tepat seperti bagaimana cara mempromosikan produknya agar menarik perhatian konsumen atau masyarakat luas.

Berdasarkan latar belakang di atas maka peneliti tertarik untuk mengambil judul “Pengaruh Volume Modal Usaha dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Melalui Skill Manajerial Di Desa Srikaton Kabupaten Pringsewu”.

## **2. Metode**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *deskriptif verifikatif* dengan pendekatan *ex post facto* dan survei. Sampel dalam penelitian ini adalah seluruh pelaku UMKM yang ada Di Desa Srikaton Kabupaten Pringsewu yang berjumlah 37 UMKM.

Teknik yang digunakan untuk memperoleh data dalam penelitian ini adalah dengan observasi, dokumentasi, dan kuisioner.

## **3. Hasil dan Pembahasan**

Bagian pembahasan ini akan dijelaskan tentang pengaruh masing- masing variabel bebas dengan variabel terikat berdasarkan hasil perhitungan analisis regresi sederhana, dan pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat berdasarkan hasil perhitungan analisis multiple.

**a. Pengaruh volume modal usaha ( $X_1$ ) terhadap skill manajerial (Y)**

Berdasarkan analisis data, dapat diketahui terdapat pengaruh volume modal usaha ( $X_1$ ) terhadap skill manajerial (Y) dengan diperoleh  $t_{hitung}$  sebesar 4,837 dan tingkat signifikansi (sig.) 0,000. Sedangkan  $t_{tabel}$  dengan  $dk = n - 2 = 37 - 2 = 35$  dan  $\alpha = 0,05$  diperoleh 2,0301; dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $4,837 > 2,0301$  dan  $sig. 0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  di tolak dan  $H_1$  diterima.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ria Fitri Nur Rahman (2016) yang berjudul Pengaruh Modal, Pengetahuan dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung yang menyatakan bahwa variabel modal mempunyai nilai koefisien regresi 0,412, nilai  $t_{hitung}$  sebesar 2,784 signifikan pada 0.008, artinya ada pengaruh modal terhadap kinerja UMKM sebesar 41,2%.

Berdasarkan pendapat tersebut dapat diketahui bahwa variabel Volume Modal Usaha merupakan salah satu faktor yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di Desa Srikaton Kabupaten Pringsewu. Para pelaku UMKM hendaknya memperhatikan jumlah modal yang dimiliki sehingga dapat membuat produk yang bervariasi dan berkualitas.

**b. Pengaruh strategi pemasaran ( $X_2$ ) terhadap skill manajerial (Y)**

Berdasarkan analisis data, dapat diketahui terdapat pengaruh strategi pemasaran ( $X_2$ ) terhadap skill manajerial (Y) dengan diperoleh  $t_{hitung}$  sebesar 4,034 dan tingkat signifikansi (sig.) 0,000. Sedangkan  $t_{tabel}$  dengan  $dk = n - 2 = 37 - 2 = 35$  dan  $\alpha = 0,05$  diperoleh 2,0301; dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $4,034 > 2,0301$  dan  $sig. 0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  di tolak dan  $H_1$  diterima.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori bahwa menurut Purwanti (2012: 19) strategi pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan perkembangan usahanya dan mendapatkan laba.

Para pengusaha dalam mengembangkan usahanya dan untuk mendapatkan laba diperlukan strategi pemasaran yang baik. Dalam memilih strategi-strategi yang tepat untuk memasarkan suatu produk, dibutuhkan juga kemampuan skill manajerial yang baik. Hal ini dikarenakan jika para pengusaha memiliki skill manajerial yang baik maka para pengusaha bisa menentukan kesempatan-kesempatan atau strategi-strategi yang tepat yang akan digunakan dalam memasarkan suatu produk. Menurut Styamusa dalam Ekaputri, Sudarwanto, Marlina (2018: 7) kemampuan manajerial merupakan kesanggupan mengambil tindakan-tindakan perencanaan,

pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan yang dilakukan untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan.

**c. Hubungan antara variabel eksogen (volume modal usaha dan strategi pemasaran )**

Berdasarkan analisis data, dapat diketahui ada hubungan antara volume modal usaha ( $X_1$ ) dengan strategi pemasaran ( $X_2$ ) pada umkm Di Desa Srikaton Kabupaten Pringsewu dengan diperoleh angka korelasi antara variabel volume modal usaha.

Berdasarkan analisis penelitian dengan SPSS di atas diperoleh korelasi antara variabel volume modal usaha ( $X_1$ ) dengan strategi pemasaran ( $X_2$ ) sebesar 0,536. Sedangkan koefisien  $r_{tabel}$  dengan  $dk = 37$  dan  $\alpha = 0,05$  diperoleh 0,325 (hasil intervolasi) dengan demikian untuk semua variabel  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori bahwa menurut Purwanti (2012: 18) modal usaha adalah mutlak diperlukan untuk melakukan kegiatan usaha. Oleh karena itu diperlukan sejumlah dana sebagai dasar ukuran finansial atas usaha yang digalakan. Dalam memulai sebuah usaha, usaha yang didirikan sebaiknya sesuai dengan modal usaha yang dimiliki.

Hal tersebut dilakukan agar usaha tersebut dapat bersaing dengan kualitas yang baik. Hal yang harus dilakukan agar sebuah usaha dapat bersaing secara luas adalah menentukan strategi pemasaran yang tepat. Menurut Rusmiyati dan Bustomi (2019: 217) strategi pemasaran adalah logika pemasaran, dan berdasarkan itu unit bisnis diharapkan untuk mencapai sasaran-sasaran pemasarannya. Jika strategi pemasaran yang dilakukan tepat pada sasaran, maka suatu usaha dapat bersaing secara luas dan lebih dikenal banyak orang.

**d. Pengaruh volume modal usaha ( $X_1$ ) terhadap perkembangan UMKM ( $Z$ )**

Berdasarkan analisis data, dapat diketahui terdapat pengaruh volume modal usaha ( $X_1$ ) terhadap perkembangan UMKM ( $Z$ ) dengan diperoleh  $t_{hitung}$  untuk variabel volume modal usaha sebesar 8,196 dan tingkat signifikansi (sig.) 0,000. Sedangkan  $t_{tabel}$  dengan  $dk = 37 - 2 = 35$  dan  $\alpha = 0,05$  diperoleh 2,0301; dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $8,196 > 2,0301$  dan  $sig. 0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  tolak dan  $H_1$  diterima.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Rahma, Darminto, Topowijono (2014:03) modal usaha merupakan kekayaan yang dimiliki oleh perusahaan berupa uang tunai maupun harta lainnya

yang disetorkan pemilik kepada perusahaan.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Purwanti (2012) yang berjudul Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga yang menyatakan bahwa ada pengaruh yang positif dan signifikan faktor modal usaha terhadap perkembangan usaha UMKM di desa Dayaan dan desa Kalilondo di Salatiga .

Modal usaha yang dimaksud adalah modal usaha yang digunakan dalam menunjang usaha dan kemudahan mendapatkan modal usaha. Semakin besar modal yang digunakan dan semakin mudah untuk mendapatkan modal usaha akan mengakibatkan meningkatnya perkembangan usaha. Hal ini dibuktikan dengan perhitungan SPSS yang memperoleh nilai koefisien regresi modal usaha sebesar 0,568 dengan t hitung sebesar 4,080 atau sig 0,000 lebih kecil dari alpha 0,05, maka koefisien modal usaha signifikan.

**e. Pengaruh strategi pemasaran (X<sub>2</sub>) terhadap perkembangan UMKM (Z)**

Berdasarkan analisis data, dapat diketahui terdapat pengaruh volume modal usaha (X<sub>1</sub>) terhadap perkembangan UMKM (Z) dengan diperoleh t<sub>hitung</sub> untuk variabel strategi pemasaran sebesar 4,260 dan tingkat signifikansi (sig.) 0,000. Sedangkan t<sub>tabel</sub> dengan dk = 37 – 2 = 35 dan  $\alpha = 0,05$  diperoleh 2,0301; dengan demikian t<sub>hitung</sub> > t<sub>tabel</sub> atau 4,260 > 2,0301 dan sig. 0,000 < 0,05 maka H<sub>0</sub> tolak dan H<sub>1</sub> diterima.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Purwanti (2012) yang berjudul Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga yang menyatakan bahwa strategi pemasaran menunjukkan ada pengaruh yang positif namun tidak signifikan faktor strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha, hal ini dikarenakan produk yang dihasilkan oleh UMKM tidak dipasarkan secara langsung ke pasar atau ke konsumen, sehingga tidak memerlukan strategi pemasaran, produk yang dihasilkan dijual ke pedagang atau ke toko-toko dimana pedagang yang membeli produk tersebut yang memberikan label dan pengemasan sesuai dengan ukuran atau berat yang diminati para konsumen. Dengan kondisi tersebut maka para wirausaha tidak memerlukan label , kemasan ataupun promosi lainnya demikian juga penetapan harga, sehingga hasil penelitian tidak signifikan. Variabel yang sama dalam penelitian tersebut yaitu strategi

pemasaran dan perkembangan UMKM . hal ini dibuktikan pada perhitungan koefisien strategi pemasaran sebesar 0,052 dengan t hitung sebesar 0,502 atau sig 0,619 lebih besar dari alpha 0,05 , maka koefisien strategi pemasaran tidak signifikan.

**f. Pengaruh skill manajerial (Y) terhadap perkembangan UMKM (Z)**

Berdasarkan analisis data, dapat diketahui terdapat pengaruh volume modal usaha ( $X_1$ ) terhadap perkembangan UMKM (Z) dengan diperoleh  $t_{hitung}$  untuk variabel skill manajerial sebesar 4,005 dan tingkat signifikansi (sig.) 0,000. Sedangkan  $t_{tabel}$  dengan  $dk = 37 - 2 = 35$  dan  $\alpha = 0,05$  diperoleh 2,0301; dengan demikian  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $4,005 > 2,0301$  dan  $sig. 0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  tolak dan  $H_1$  diterima.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa kemampuan manajerial merupakan kesanggupan mengambil tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan yang dilakukan untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan ( Setyamusa dalam Ekaputri, Sudarwanto, Marlina 2018: 7).

Berdasarkan pengertian tersebut bahwa kemampuan skill manajerial menyangkut kesanggupan seorang pengusaha dalam mengambil tindakan-tindakan untuk mencapai sasaran yang telah ditentukan. Apabila para pelaku UMKM memiliki kemampuan skill manajerial yang baik maka terdapat kemungkinan besar mereka bisa meningkatkan perkembangan UMKM karena para pelaku UMKM dapat mengatur segala sesuatu dengan baik dan tepat pada sasaran yang telah ditentukan.

Hasil penelitian ini diperkuat oleh penelitian Ibrahim Hafid (2014) yang berjudul Pengembangan UMKM dengan Analisis Lingkungan Bisnis Keterampilan Manajemen dan Pinjaman Modal yang mengungkapkan bahwa pengaruh keterampilan manajemen terhadap potensi usaha yang dimiliki unit bisnis UMKM menunjukkan bahwa keterampilan manajemen terhadap potensi usaha UMKM adalah positif dan signifikan.

Hasil penelitian menunjukkan keterampilan manajemen yang dimiliki oleh usahawan UMKM dalam mengelola bisnisnya sangat menentukan keberhasilan dalam mendorong dan meningkatkan kemampuan berusaha untuk tumbuh dan berkembangnya usaha yang dikelola.



**g. Pengaruh volume modal usaha terhadap perkembangan UMKM melalui skill manajerial di Desa Srikaton Kabupaten Pringsewu**

Berdasarkan analisis data, dengan perhitungan yang menggunakan SPSS dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh variabel volume modal usaha terhadap perkembangan UMKM melalui skill manajerial.

$$X1 \longrightarrow Y \longrightarrow Z = (0,587 \times 0,336) = 0,1972 = (19,72\%)$$

Nilai pengaruh Volume Modal Usaha terhadap perkembangan UMKM secara tidak langsung sebesar 0,1972 bertanda positif.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori bahwa menurut Rahma, Darminto dan Topowijino dalam Atmaja (2014: 2) modal adalah dana yang digunakan untuk membiayai pengadaan aktiva dan operasi perusahaan. Dalam memulai sebuah usaha jumlah volume modal usaha berpengaruh terhadap perkembangan suatu usaha dengan jumlah volume modal yang cukup maka dapat membuat produk dengan bervariasi dan juga berkualitas.

**h. Pengaruh strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM melalui skill manajerial di Desa Srikaton Kabupaten Pringsewu**

Berdasarkan analisis data, dengan perhitungan yang menggunakan SPSS dapat diketahui bahwa terdapat pengaruh variabel strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM melalui skill manajerial.

$$X2 \longrightarrow Y \longrightarrow Z = (0,338 \times 0,336) = 0,1135 = (11,35\%)$$

Nilai pengaruh Strategi Pemasaran terhadap perkembangan UMKM secara tidak langsung sebesar 0,1135 bertanda positif.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Purwanti (2012) yang berjudul Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha Strategi Pemasaran terhadap Perkembangan UMKM di Desa Dayaan dan Kalilondo Salatiga yang menyatakan bahwa strategi pemasaran enunjukkan ada pengaruh yang positif namun tidak signifikan faktor strategi pemasaran terhadap perkembangan usaha, hal ini dikarenakan produk yang dihasilkan oleh UMKM tidak dipasarkan secara langsung ke pasar atau ke konsumen, sehingga tidak memerlukan strategi pemasaran, produk yang dihasilkan dijual ke pedagang atau ke toko-toko dimana pedagang yang membeli produk tersebut yang memberikan label dan pengemasan sesuai dengan ukuran

atau berat yang diminati para konsumen.

Dengan kondisi tersebut maka para wirausaha tidak memerlukan label, kemasan ataupun promosi lainnya demikian juga penetapan harga, sehingga hasil penelitian tidak signifikan. Variabel yang sama dalam penelitian tersebut yaitu strategi pemasaran dan perkembangan UMKM

**i. Pengaruh volume modal usaha ( $X_1$ ) dan strategi pemasaran ( $X_2$ ) secara bersama-sama terhadap skill manajerial ( $Z$ )**

Berdasarkan hasil perhitungan SPSS diperoleh  $F_{hitung} = 18,674$  dan tingkat signifikansi sebesar 0,000.  $F_{tabel}$  dengan dk pembilang = 2 dan dk penyebut = 34 dengan  $\alpha = 0,05$  atau  $F_{tabel} = F_{(0,05)(2;34)} = 3,28$ . Dengan demikian  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $18,674 > 3,28$  dan signifikansi  $0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang menyatakan bahwa modal usaha diartikan sebagai dana yang dipergunakan untuk menjalankan usaha agar tetap dapat berlangsung. Dalam berwirausaha, modal dapat diartikan dari berbagai segi yaitu modal untuk pertama kali membuka usaha, modal untuk melakukan perluasan usaha dan modal untuk menjalankan usaha sehari-hari (Agustina dalam Aprilliani dan Widiyanto 2018: 767). Selain modal usaha yang mempengaruhi skill manajerial, strategi pemasaran juga mempengaruhi variabel skill manajerial.

Menurut Tjiptono dalam Rusmiyati dan Bustomi (2019: 217) strategi pemasaran adalah alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai perusahaan dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Jadi, yang mempengaruhi variabel skill manajerial yaitu modal usaha dan strategi pemasaran.

Menurut Tangkilisan dalam Komaludin dan Wahid (2018: 6) kemampuan manajerial yaitu kemampuan untuk memanfaatkan dan menggerakkan sumber daya agar dapat digerakkan dan diarahkan bagi tercapainya tujuan melalui kegiatan orang lain. Berdasarkan pengertian tersebut dapat diketahui bahwa kemampuan manajerial adalah kemampuan yang digunakan untuk menggerakkan sesuatu hal dan diarahkan untuk mencapai suatu tujuan.

## **10. Pengaruh volume modal usaha (X<sub>1</sub>) strategi pemasaran (X<sub>2</sub>) dan skill manajerial (Y) secara bersama-sama terhadap perkembangan UMKM (Z) di Desa Srikaton Kabupaten Pringsewu**

Berdasarkan hasil perhitungan SPSS diperoleh  $F_{hitung} = 13,162$  dan tingkat signifikansi sebesar 0,000.  $F_{tabel}$  dengan dk pembilang = 3 dan dk penyebut = 33 dengan  $\alpha = 0,05$  atau  $F_{tabel} = F_{(0,05)(3;33)} = 2,89$ . Dengan demikian  $F_{hitung} > F_{tabel}$  atau  $13,162 > 2,89$  dan signifikansi  $0,000 < 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima.

Untuk menjalankan sebuah usaha, maka skill manajerial dapat dikatakan sebagai keseluruhan daya penggerak dalam berjalannya sebuah usaha, karena skill manajerial adalah kemampuan untuk mengatur segala sesuatu hal apa saja yang harus dilakukan. Menurut Sutarno dalam Ekaputri, Sudarwanto, Marlina (2018: 7) kemampuan manajerial adalah kemampuan dari seorang manajer atau wirausaha dalam mengelola usahanya, dimana perusahaan tersebut akan berhasil apabila manajemennya baik dan teratur dalam menjalankan fungsi manajemen.

## **4. Simpulan**

- a. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dapat disimpulkan bahwa: Ada pengaruh volume modal usaha terhadap skill manajerial. Jika volume modal usaha yang dimiliki para pelaku UMKM besar, maka skill manajerial yang dimiliki akan semakin meningkat.
- b. Ada pengaruh strategi pemasaran terhadap skill manajerial. Jika strategi pemasaran yang digunakan para pelaku UMKM baik, maka skill manajerial yang dimiliki akan semakin meningkat.
- c. Ada hubungan antara volume modal usaha dan strategi pemasaran. Jika memiliki modal yang besar maka akan dapat menentukan strategi pemasaran seperti apa yang akan digunakan.
- d. Ada pengaruh volume modal usaha terhadap perkembangan UMKM. Jika volume modal yang dimiliki para pelaku UMKM besar, maka UMKM akan semakin berkembang.
- e. Ada pengaruh strategi pemasaran terhadap perkembangan UMKM. Jika strategi pemasaran yang digunakan para pelaku UMKM baik, maka UMKM akan semakin berkembang.
- f. Ada pengaruh skill manajerial terhadap perkembangan UMKM. Jika skill manajerial yang dimiliki para pelaku UMKM baik, maka UMKM akan semakin berkembang.
- g. Ada pengaruh volume modal usaha terhadap perkembangan UMKM melalui skill manajerial

di Desa Srikaton Kabupaten Pringsewu. Memiliki modal yang cukup dan juga skill manajerial yang baik maka akan dapat meningkatkan perkembangan UMKM.

- h. Ada pengaruh strategi pemasaran usaha terhadap perkembangan UMKM melalui skill manajerial di Desa Srikaton Kabupaten Pringsewu. Memiliki strategi pemasaran yang baik dan juga skill manajerial yang baik maka akan dapat meningkatkan perkembangan UMKM.
- i. Ada pengaruh volume modal usaha dan startegi pemasaran terhadap skill manajerial. Jika volume modal usaha besar dan strategi pemasaran yang baik, maka akan meningkatkan skill manajerial para pelaku UMKM.
- j. Ada pengaruh volume modal usaha dan startegi pemasaran terhadap perkembangan UMKM. Jika volume modal usaha besar dan strategi pemasaran yang baik, maka UMKM yang dimiliki akan semakin berkembang.

#### **Daftar Pusataka**

- Apriliani, Miftahu, Fatwa., dan Widiyanto. 2018. Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha Dan Tenaga Kerja Terhadap Keberhasilan UMKM Batik. *Economic Education Analysis Journal*. ISSN 2252-6544.
- Ekaputri, Sudarwanto, Marlana.2018. Peran Lingkungan Industri, Perilaku Kewirausahaan, Dan Kemampuan Manajerial Terhadap Kinerja Perusahaan Pada Usaha Logam Skala Mikro. *Jurnal Riset Manajemen Sains Indonesia*. Vol 9, No. 1, 2018
- Hafid, Ibrahim. 2014. Pengembangan UMKM dengan Analisis Lingkungan Bisnis Keterampilan Manajemen dan Pinjaman Modal. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol. 18, No. 3, September
- Komaludin, Ade dan Wahid, Nisa, Noor. 2018. Analisis Kemampuan Menyusun Laporan Keuangan, Kemampuan Mnajerial, Jiwa Wirausaha Dan Motivasi belajar sebagai faktor penentu Kinerja Operasioal. *Jurnal Aset*. ISSN. 2086-2563. Vol. 07. No. 01
- Purwanti, Endang. 2012. Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan UMKM Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga. Vol. 5, no.9, Juli.
- Rahma, Selma, Ardiany., Darminto., Topowijono. 2014. Analisis Penetapan Struktur Modal yang Optimal Guna Meningkatkan Nilai Perusahaan. *Jurnal Administrasi Bisnis*, Vol. 13, No. 1, Agustus.
- Rahman, ria, fitri, nur.2016. *Pengaruh Modal, Pengetahuan, Dan Inovasi Terhadap Kinerja Umkm Kecamatan Karangrejo Kabupaten Tulungagung*. Fakultas Ekonomi. Universitas Nusantara Persatuan Guru Republik Indonesia.

Rusmiyati dan Bustomi, Muhammad, Yazid. 2019. Strategi Pemasaran Agroindustri Tempe di Kecamatan Sangatta Utara Kabupaten Kutai Timur. *Jurnal Pertanian Terpadu*. Jilid 07, No, 02. April.

Sudaryanto, Ragimun, Wijayanti. 2011. Strategi Pemberdayaan UMKM Menghadapi Pasar Bebas ASEAN. *Vol. 7, No. 05, Maret*.