

SUMBER DAYA MANUSIA, TEKNOLOGI, PEMASARAN, DAN MODAL TERHADAP PENDAPATAN UMKM DI DESA SUKO AWIN JAYA**Susi Rambe¹, Ahsan Putra Hafiz²****Susirambe24@gmail.com¹, ahsanputrahafiz@uinjambi.ac.id²****Universitas Islam Negeri Sultan Thaha Saifuddin Jambi****ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh sumber daya manusia, teknologi, pemasaran, dan modal terhadap pendapatan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Suko Awin Jaya. UMKM memiliki peranan penting dalam perekonomian, namun dalam perkembangannya masih menghadapi berbagai kendala, seperti rendahnya kualitas sumber daya manusia, keterbatasan modal, kurang optimalnya pemanfaatan teknologi, serta strategi pemasaran yang belum maksimal. Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Populasi penelitian adalah seluruh pelaku UMKM di Desa Suko Awin Jaya sebanyak 150 unit usaha, dengan sampel sebanyak 40 responden yang dipilih menggunakan teknik simple random sampling. Data diperoleh melalui penyebaran kuesioner dan dianalisis menggunakan regresi linear berganda dengan bantuan program SPSS versi 26. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial variabel sumber daya manusia, pemasaran, dan modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM, sedangkan variabel teknologi tidak berpengaruh signifikan. Secara simultan, sumber daya manusia, teknologi, pemasaran, dan modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM di Desa Suko Awin Jaya. Nilai Adjusted R^2 sebesar 0,754 menunjukkan bahwa keempat variabel tersebut mampu menjelaskan 75,4% variasi pendapatan UMKM, sedangkan sisanya 24,6% dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian. Kesimpulan penelitian ini adalah bahwa peningkatan pendapatan UMKM sangat dipengaruhi oleh kualitas sumber daya manusia, strategi pemasaran yang tepat, dan ketersediaan modal, sedangkan pemanfaatan teknologi masih belum optimal. Oleh karena itu, diperlukan upaya peningkatan literasi digital, pelatihan keterampilan, penguatan strategi pemasaran, serta akses permodalan agar UMKM di Desa Suko Awin Jaya dapat berkembang lebih baik.

Kata Kunci: Sumber Daya Manusia, Teknologi, Pemasaran, Modal, Pendapatan UMKM.

ABSTRACT

This study aims to examine the influence of human resources, technology, marketing, and capital on the income of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in Suko Awin Jaya Village. MSMEs play an important role in the economy, yet they still face several challenges, such as low human resource quality, limited capital, suboptimal use of technology, and less effective marketing strategies. This research employs a quantitative descriptive approach. The population consists of 150 MSME actors in Suko Awin Jaya Village, with a sample of 40 respondents selected using a simple random sampling technique. Data were collected through questionnaires and analyzed using multiple linear regression with the assistance of SPSS version 26. The results indicate that, partially, human resources, marketing, and capital have a significant effect on MSME income, while technology does not. Simultaneously, human resources, technology, marketing, and capital significantly affect MSME income in Suko Awin Jaya Village. The Adjusted R^2 value of 0.754 shows that these four variables explain 75.4% of the variation in MSME income, while the remaining 24.6% is explained by other factors outside this study. The conclusion of this research is that the improvement of MSME income is highly influenced by human resource quality, appropriate marketing strategies, and sufficient capital, while the role of technology has not yet been optimized. Therefore, efforts such as enhancing digital literacy, providing training, strengthening marketing strategies, and improving access to financing are needed to foster the growth of MSMEs in Suko Awin Jaya Village.

Keywords: Human Resources, Technology, Marketing, Capital, MSME Income.

PENDAHULUAN

Globalisasi telah menyentuh hampir semua aspek kehidupan manusia, termasuk di bidang ekonomi. Di Indonesia, perhatian dan dukungan pemerintah terhadap pertumbuhan ekonomi mikro sangatlah penting untuk mencapai kesejahteraan masyarakat. Salah satu sektor yang memiliki potensi besar untuk berkembang adalah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Banyak praktisi dan peneliti sepakat bahwa UMKM dapat menjadi fondasi yang kuat bagi pembangunan berkelanjutan, terutama dalam bidang ekonomi, dan memiliki peluang untuk mengekspor produk mereka. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menciptakan lapangan kerja, mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia (2022), UMKM menyumbang sekitar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja di Indonesia. Peran UMKM sangat dominan dalam menciptakan lapangan kerja, mendorong inovasi lokal, dan mengurangi kesenjangan ekonomi.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah sektor yang sangat potensial dan terus didorong oleh pemerintah. Dengan meningkatnya jumlah masyarakat yang terlibat dalam wirausaha, perekonomian suatu daerah pun akan menjadi lebih baik dan tangguh. Hal ini disebabkan oleh pemanfaatan sumber daya, tenaga kerja, dan keuangan yang ada secara optimal. Oleh karena itu, peran UMKM harus dipandang dengan serius. Dengan pengembangan yang inovatif dan dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah, UMKM memiliki kemampuan untuk memberikan kontribusi signifikan terhadap pembangunan ekonomi nasional. UMKM telah menunjukkan ketahanan yang luar biasa dalam menghadapi berbagai tantangan saat ini. Namun, di balik prestasi tersebut, masih terdapat sejumlah kelemahan, terutama dalam hal akses informasi. Dan di provinsi Jambi menurut data dari Dinas Koperasi dan UKM, jumlah UMKM meningkat dari 44.307 unit pada tahun 2021 menjadi 46.912 unit pada tahun 2022. Sementara itu, Kabupaten Muaro Jambi menjadi salah satu wilayah yang memiliki potensi pertumbuhan UMKM cukup tinggi, terutama di sektor pertanian olahan, perdagangan, dan makanan ringan. Berikut ini adalah data tabel realisasi pendapatan UMKM di Desa Suko Awin Jaya.

Data Pendapatan UMKM di Desa Suko Awin Jaya Tahun 2022-2024

Tahun	Jumlah UMKM Aktif	Rata-Rata Pendapatan UMKM	Total Pendapataan
2022	23	Rp50.000.000	Rp1.150.000.000
2023	26	Rp55.000.000	Rp1.430.000.000
2024	31	Rp62.000.000	Rp2.051.000.000

Dan tabel diatas, dapat diketahui pendapatan UMKM di Desa Suko Awin Jaya pada tahun 2022 rata-rata pendapatan sebesar Rp50.000.000, sedangkan total pendapatan Rp1.150.000.000. Pada tahun 2023 rata-rata pendapatan sebesar Rp55.000.000, sementara total pendapatan Rp1.430.000. Selanjutnya pada tahun 2024 rata-rata pendapatan sebesar Rp65.000.000, sementara total pendapatan Rp1.922.000.000. Jadi dapat disimpulkan meskipun data menunjukkan adanya peningkatan jumlah UMKM dan total pendapatan di Desa Suko Awin Jaya dari tahun 2022 hingga 2024, namun kenaikan rata-rata pendapatan per UMKM tidak seimbang dengan pertumbuhan jumlah usaha, yang mengindikasikan bahwa peningkatan pendapatan lebih dipengaruhi oleh bertambahnya jumlah pelaku usaha baru dari pada peningkatan kinerja UMKM yang sudah ada. Hal ini menimbulkan kesenjangan, sebab potensi UMKM di sektor pertanian olahan, perdagangan, dan makanan ringan belum sepenuhnya tergarap secara optimal. Permasalahan ini diduga berkaitan dengan keterbatasan sumber daya manusia dalam mengelola usaha, rendahnya

pemanfaatan teknologi keterbatasan modal, serta strategi pemasaran yang masih sederhana, sehingga diperlukan penelitian untuk menganalisis pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap pendapatan UMKM di Desa Suko Awin Jaya.

Jaya masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam meningkatkan pendapatan usaha secara berkelanjutan. Meskipun jumlah pelaku UMKM di desa ini terus bertambah, peningkatan pendapatan tidak sebanding dengan pertumbuhan jumlah unit usaha. Banyak UMKM mengalami stagnasi atau kesulitan dalam mengembangkan usahanya, yang dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal. Salah satu faktor krusial yang memengaruhi pendapatan UMKM adalah Sumber Daya Manusia (SDM). SDM tidak hanya menjadi pelaksana operasional, tetapi juga pengambil keputusan strategis dalam usaha. Pelaku UMKM yang memiliki keterampilan teknis, pengetahuan manajerial, serta kemampuan kepemimpinan yang baik akan lebih mampu menghadapi tantangan pasar, mengatur keuangan, serta mengelola produksi dan pemasaran secara efektif. Kualitas SDM mencakup aspek kemampuan (ability), motivasi (motivation), dan kesempatan (opportunity) yang secara bersama-sama membentuk perilaku kerja yang produktif. SDM yang berkualitas akan lebih mudah beradaptasi terhadap perubahan, mengadopsi teknologi baru, dan mencari peluang inovasi usaha.

Selain Sumber Daya Manusia (SDM) faktor penting yang turut menentukan daya saing dan peningkatan pendapatan UMKM adalah pemanfaatan teknologi. Teknologi memungkinkan pelaku usaha untuk meningkatkan efisiensi produksi, mengelola keuangan secara sistematis, serta memperluas jangkauan pemasaran melalui platform digital. Dalam era digital, penggunaan media sosial, marketplace, dan aplikasi kasir berbasis online menjadi kebutuhan dasar bagi pelaku UMKM untuk bersaing. Menurut Davis (1989), dalam Technology Acceptance Model (TAM), adopsi teknologi dipengaruhi oleh persepsi kemanfaatan dan kemudahan penggunaannya.⁷ Sementara itu, Laudon dan Laudon (2016) menegaskan bahwa teknologi informasi dapat meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat pengambilan keputusan, dan membuka akses ke pasar global, bahkan bagi usaha kecil sekalipun.

Namun, di daerah pedesaan seperti Desa Suko Awin Jaya, masih banyak pelaku UMKM yang belum mengoptimalkan pemanfaatan teknologi. Rendahnya literasi digital, keterbatasan pelatihan, dan akses infrastruktur teknologi menjadi hambatan utama dalam proses transformasi digital UMKM di daerah. Selanjutnya strategi pemasaran juga memiliki peran vital dalam memengaruhi pendapatan UMKM. Pemasaran yang tepat mampu meningkatkan eksposur produk, menarik pelanggan baru, serta menciptakan loyalitas pelanggan. Kotler dan Keller (2016) menyatakan bahwa pemasaran adalah proses menciptakan, mengomunikasikan, dan menyampaikan nilai kepada pelanggan yang pada akhirnya berdampak langsung terhadap peningkatan penjualan.⁹ Sayangnya, sebagian besar UMKM di pedesaan masih menggunakan cara-cara konvensional seperti promosi dari mulut ke mulut, yang memiliki jangkauan terbatas dan kurang efektif di tengah persaingan yang semakin kompetitif. Minimnya pemahaman tentang strategi promosi modern, branding, dan segmentasi pasar menyebabkan potensi usaha belum tergarap secara maksimal. Faktor terakhir yang sangat menentukan adalah modal usaha.

Modal dibutuhkan untuk menjalankan operasional usaha seperti pembelian bahan baku, peralatan, distribusi, serta ekspansi. Keterbatasan modal merupakan salah satu hambatan utama bagi UMKM untuk berkembang. Banyak pelaku UMKM hanya mengandalkan dana pribadi dan mengalami kesulitan dalam mengakses pinjaman dari lembaga keuangan karena terkendala agunan dan minimnya laporan keuangan yang terstruktur. Tanpa dukungan modal yang memadai, pelaku UMKM tidak mampu melakukan inovasi, meningkatkan kapasitas produksi, atau merespons permintaan pasar

yang meningkat, sehingga pendapatan usaha pun menjadi stagnan.

Masalah pemasaran juga menjadi tantangan yang sangat nyata. Di Desa Suko Awin Jaya, mayoritas UMKM belum memiliki saluran pemasaran yang cukup luas, baik secara lokal maupun global. Mereka sering kali bergantung pada pasar tradisional yang terbatas. Hal ini mengurangi potensi pertumbuhan usaha, karena mereka kesulitan untuk memasarkan produk mereka di luar pasar setempat.¹¹ Selain faktor-faktor tersebut, keterbatasan sumber daya manusia (SDM) juga menjadi hambatan yang tak kalah penting. Banyak pelaku UMKM di desa ini yang kurang memiliki keterampilan manajerial dan teknis yang dibutuhkan untuk mengelola usaha mereka secara efisien. Kurangnya pelatihan dan pendidikan yang sesuai dengan kebutuhan usaha membuat pengelolaan usaha tidak optimal, sehingga usaha mereka sulit berkembang lebih lanjut.

Berkembangnya UMKM merupakan suatu proses yang sangat baik untuk mengiring suatu bangsa menuju kesejahteraan. Pengaruh keberadaan UMKM ini juga bisa dirasakan oleh masyarakat sekitar terutama ibu-ibu rumah tangga karena disinilah mereka bisa mendapatkan tambahan sumber penghasilan keluarga dengan terbuka lapangan pekerjaan, UMKM ini juga telah mampu meberdayakan masyarakat sekitar dan pihak-pihak yang terkait seperti distributor pemasok bahan baku dan pedagang-pedagang lainnya.

Dengan menjalankan bisnis atau berwirausaha, para pengusaha memiliki kesempatan untuk memperoleh penghasilan yang memadai, bahkan dari usaha kecil-kecilan. Dengan niat dan dedikasi yang baik, mereka bisa mengubah usaha kecil tersebut menjadi lebih besar. Namun, tidak semua jenis usaha yang tumbuh di masyarakat menjanjikan peningkatan ekonomi bagi para pengusahanya. Oleh karena itu, penting bagi mereka untuk menerapkan strategi pengembangan bisnis yang efektif. Dengan demikian, usaha yang dijalankan akan dapat memenuhi kebutuhan perekonomian dengan baik, tanpa cacat, dan selalu diiringi dengan prinsip-prinsip berbisnis yang sesuai dengan ketentuan Islam.

Berdasarkan fenomena tersebut, sangat penting untuk mengidentifikasi secara spesifik pengaruh sumber daya manusia, teknologi, pemasaran, dan modal terhadap pendapatan umkm di desa suko awin jaya di Desa Suko Awin Jaya. Desa ini merupakan salah satu desa di Kabupaten muaro jambi yang memiliki banyak pelaku UMKM yang bergerak di berbagai sektor seperti perdagangan, pertanian olahan, jasa, dan kerajinan tangan. Namun, berdasarkan hasil observasi awal, pertumbuhan UMKM di Desa Suko Awin Jaya masih cenderung stagnan, ditandai dengan rendahnya volume usaha, minimnya inovasi produk, dan terbatasnya ekspansi pasar. Diduga kuat bahwa pengaruh keterbatasan modal, rendahnya kompetensi SDM, keterbatasan akses pasar, penggunaan teknologi tradisional, yang kurang mendukung menjadi penyebab utama stagnasi tersebut. Penelitian ini penting dilakukan untuk memberikan pemetaan yang lebih jelas mengenai kendala-kendala yang dihadapi UMKM di Desa Suko Awin Jaya.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Achmad Nur Fuad Chalimiah, Siti Herdiniawati dan AsadiAsadi dengan judul Faktor Kemajuan Teknologi Dan Sumber Daya Manusia Terhadap Penigkatan Pendapatan UMKM Era Revolusi 4.0¹² menunjukkan bahwa sumber daya manusia berpengaruh terhadap penigkatan pendapatan UMKM.¹³ Sedangkan hasil penelitian Diwayana Putri Nasution, Annisa Ilmi Faried dan Ranadhan dengan judul Analisis Determinan Produktivitas dan Penigkatan Usaha Pelaku UMKM¹⁴ menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh anatara sumber daya manusia terhadap produktivitas UMKM.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kevin Hndika Indra, Yeni Aries, Nia Syahputri, Kency Kency dan Juli Meliza dengan judul Kualitas Sumber Daya Manusia, Pemasaran Digital Dan Teknologi Keuangan Terhadap Perkembangan UMKM di

Kota Medan|| menunjukan bahwa menunjukan bahwa teknologi berpengaruh singnifikan terhadap perkembangan UMKM. Sedangkan hasil penelitian Mahendra Cipta Pratama dan Al Hasin denganjudul Pengaruh Penggunaan Teknologi dan Keterampilan Terhadap Kinerja UMKM|| menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh signifika anatara Teknologi terhadap kinerja UMKM.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Siti Fatimah, M. Yahya, Khairatun Hisan dengan judul Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Sumber Daya Manusia, dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM di Kualasimpang Kabupaten|| menunjukkan bahwa pemasaran berpengaruh terhadap perkembangan UMKM. Sedangkan hasil penelitian Elvi Nasariandanaia, Muhammad Taufiq, dengan judul Pengaruh Modal dan Pemasaran Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Pada Produksi Kerupuk Kamang Berdasarkan Perspektif Ekonomi Isalam (Sudi Kasus: di Kecamatan Kamang Magek) menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh signifikan pemasran terhadap pendapatan UMKM.

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Budi Mulyadi, Sri Yuli Astuti dan Riswan, dengan judul Analisis Faktor Modal Usaha, dan Faktor Teknologi Digital pada Pendapatan Usaha Mikro Kecil dan Menegah (UMKM)|| menunjukkan bahwa modal berpengaruh terhadap pendapatan UMKM. Sedangkan hasil penelitian Mita Nurhidayati, Cahyadi Husadha, Elia Elia dengan judul Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM di Kecamatan Mustika Jaya|| menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh signifika anatara modal terhadap pendapatan UMKM.

Dengan demikian, diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi dasar dalam merancang kebijakan dan program pemberdayaan UMKM yang lebih efektif, baik oleh pemerintah desa, lembaga keuangan, maupun pihak swasta. Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis mengangkat judul:" Pengaruh Sumber Daya Manusia, Teknologi, Pemasaran, Dan Modal Terhadap Pendapatan Umkm Di Desa Suko Awin Jaya".

METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif deskriptif. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan pengaruh faktor-faktor penghambat terhadap pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Desa Suko Awin Jaya. Penelitian kuantitatif deskriptif dipilih karena dapat memberikan gambaran yang jelas tentang pengaruh berbagai faktor terhadap pertumbuhan UMKM dan bagaimana faktor-faktor tersebut saling berinteraksi.

Menurut sugiono penelitian kuantitatif deskriptif bertujuan untuk menggambarkan karakteristik atau fenomena yang terjadi dengan mengumpulkan data yang dapat dihitung dan dianalisis secara statistik.

Penelitian ini menggunakan data kuantitatif, yaitu data yang dapat diukur dan dianalisis secara statistik untuk menguji hubungan antara variabel-variabel yang diteliti. Data kuantitatif digunakan untuk mengetahui pengaruh sumber daya manusia, teknologi, pemasaran, dan modal terhadap pendapatan umkm di desa. Data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah primer dan sekunder

- a. Data primer Data yang diperoleh langsung dari responden melalui wawancara, kuesioner, atau observasi.
- b. Data sekunder Data yang diperoleh dari sumber-sumber yang telah ada sebelumnya, seperti laporan pemerintah, studi sebelumnya, dan data statistik terkait UMKM di Desa Suko Awin Jaya.

HASIL DAN PEMBAHSAN

1. Hasil Uji Validitas

Hasil Uji Validitas Sumber Daya Manusia

Item Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Keterangan
X1.1	0,557	0,312	Valid
X1.2	0,748	0,312	Valid
X1.3	0,915	0,312	Valid
X1.4	0,920	0,312	Valid

Berdasarkan tabel diatas hasil dari uji validitas sumber daya manusia menunjukkan bahwa data yang terkumpul valid. Dengan ketentuan rumus, jika Rhitung > Rtabel = valid. Empat pernyataan dari variabel sumber daya manusia menunjukkan angka yang lebih besar dari 0,312.

Hasil Uji Validitas Teknologi

Item Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Keterangan
X2.1	0,551	0,312	Valid
X2.2	0,744	0,312	Valid
X2.3	0,769	0,312	Valid
X2.4	0,676	0,312	Valid

Berdasarkan tabel diatas hasil dari uji validitas teknologi menunjukkan bahwa data yang terkumpul valid. Dengan ketentuan rumus, jika Rhitung > Rtabel = valid. Empat pernyataan dari variabel teknologi menunjukkan angka yang lebih besar dari 0,312

Hasil Uji Validitas Pemasaran

Item Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Keterangan
X3.1	0,524	0,312	Valid
X3.2	0,740	0,312	Valid
X3.3	0,826	0,312	Valid
X3.4	0,670	0,312	Valid

Berdasarkan tabel diatas hasil dari uji validitas Pemasaran menunjukkan bahwa data yang terkumpul valid. Dengan ketentuan rumus, jika Rhitung > Rtabel = valid. Empat pernyataan dari variabel pemasaran menunjukkan angka yang lebih besar dari 0,312

Hasil Uji Validitas Modal

Item Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Keterangan
X4.1	0,869	0,312	Valid
X4.2	0,694	0,312	Valid
X4.3	0,905	0,312	Valid
X4.4	0,761	0,312	Valid

Berdasarkan tabel diatas hasil dari uji validitas modal menunjukkan bahwa data yang terkumpul valid. Dengan ketentuan rumus, jika Rhitung > Rtabel = valid. Empat pernyataan dari variabel modal menunjukkan angka yang lebih besar dari 0,312.

Hasil Uji Validitas PendapatanUMKM

Item Pernyataan	Rhitung	Rtabel	Keterangan
Y.1	0,947	0,312	Valid
Y.2	0,695	0,312	Valid
Y.3	0,947	0,312	Valid

Y.4	0,728	0,312	Valid
-----	-------	-------	-------

Berdasarkan tabel diatas hasil dari uji validitas UMKM pendapatan umenunjukkan bahwa data yang terkumpul valid. Dengan ketentuan rumus, jika $R_{hitung} > R_{tabel}$ = valid. Empat pernyataan dari variabel pendapatan UMKM menunjukkan angka yang lebih besar dari 0,312.

Hasil pengolahan data yang dilakukan menggunakan SPSS menghasilkan sejumlah temuan statistik yang menjadi dasar dalam mengevaluasi kelayakan model regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini. Berdasarkan uji scatterplot, diketahui bahwa data tidak menunjukkan pola tertentu dalam distribusi residual, sehingga dapat disimpulkan bahwa model telah memenuhi asumsi homoskedastisitas. Selanjutnya, hasil analisis regresi melalui Model Summary, ANOVA, dan Coefficients menunjukkan bahwa model memiliki kekuatan yang tinggi dalam menjelaskan variabel dependen, dengan tingkat signifikansi yang kuat baik secara simultan maupun parsial. Temuan ini mengindikasikan bahwa model regresi yang digunakan dalam penelitian ini layak dan relevan untuk menjawab rumusan masalah yang telah dirumuskan sebelumnya.

a. Pengaruh Sumber Daya Manusia terhadap Pendapatan UMKM

Dalam sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), peran sumber daya manusia (SDM) sangat krusial sebagai penggerak utama aktivitas ekonomi. Kemampuan individu dalam menjalankan, merancang, dan mengembangkan usaha memiliki hubungan erat dengan pencapaian kinerja, termasuk dalam hal pendapatan. SDM yang memiliki keterampilan memadai cenderung lebih produktif dan adaptif dalam menghadapi tantangan pasar, sehingga berpeluang memperoleh pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan mereka yang tidak memiliki kemampuan serupa.

Berdasarkan hasil statistik deskriptif, variabel SDM dalam penelitian ini memiliki nilai minimum sebesar 6,00 dan maksimum 20,00. Rata-rata berada di angka 14,3750 dengan deviasi standar sebesar 5,18720. Data ini menggambarkan bahwa tingkat SDM antar pelaku UMKM sangat beragam. Sebagian memiliki keterampilan yang memadai, namun sebagian lainnya menunjukkan keterbatasan dalam aspek pengetahuan dan keahlian teknis. Variasi ini menjadi sinyal penting bahwa SDM berpotensi memengaruhi perbedaan pendapatan antar pelaku usaha. Ketidaksamaan kualitas SDM tersebut terlihat dari cara pengelolaan usaha. Beberapa pelaku UMKM mampu menjalankan bisnis secara tertib, melakukan pencatatan keuangan yang rapi, serta mengikuti tren pasar. Sementara itu, sebagian lainnya masih menjalankan usaha secara tradisional, dengan pendekatan konvensional dan tanpa dokumentasi usaha yang jelas. Perbedaan tersebut menunjukkan bahwa kapasitas SDM turut menentukan efisiensi dan kelangsungan usaha.

Instrumen penelitian yang digunakan mencakup berbagai indikator terkait SDM, seperti kemampuan mengatur waktu, keikutsertaan dalam pelatihan, kemampuan merancang strategi usaha, serta pengetahuan tentang izin usaha mikro. Berdasarkan data kuesioner, ditemukan bahwa sebagian besar responden belum pernah mengikuti pelatihan resmi, meskipun menunjukkan keinginan untuk berkembang. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun potensi peningkatan SDM cukup tinggi, tetapi masih terdapat hambatan dalam akses terhadap pelatihan dan pembinaan. Menariknya, meskipun variabel SDM tidak masuk dalam uji regresi utama bersama teknologi, pemasaran, dan modal, namun nilai rata-ratanya yang tinggi menunjukkan bahwa perannya tetap signifikan secara praktis. Kemungkinan ketidaksignifikansi dalam uji statistik disebabkan oleh tidak meratanya pemahaman antar pelaku usaha. Beberapa pelaku mungkin sangat terampil, sementara lainnya sangat minim kemampuan, sehingga hasilnya tidak cukup kuat untuk memengaruhi model secara keseluruhan.

Dalam teori human capital disebutkan bahwa investasi pada pengembangan SDM akan berbanding lurus dengan peningkatan kinerja ekonomi. Hal ini terbukti dalam praktik lapangan. Pelaku UMKM yang pernah mengikuti pelatihan atau workshop manajemen usaha menunjukkan peningkatan produktivitas, dan bahkan mampu memperluas jaringan konsumen mereka. Sebaliknya, mereka yang tidak mendapatkan pelatihan mengalami stagnasi usaha dan pendapatan.

Selain itu, observasi lapangan memperlihatkan bahwa responden yang memiliki latar pendidikan lebih tinggi atau pengalaman berwirausaha cenderung mengelola usaha dengan metode yang lebih tertata. Misalnya, mereka mampu menyusun perencanaan belanja, mengatur stok barang, serta melayani pelanggan dengan pendekatan profesional. Hal ini tentu berdampak pada loyalitas pelanggan dan stabilitas pendapatan. Hal ini diperkuat oleh pengakuan Astuti, pelaku usaha konveksi, yang rutin mencatat setiap transaksi untuk menghindari campur aduk keuangan usaha dan pribadi. Ia menyatakan,

"Kalau enggak dicatat, uang usaha bisa tercampur sama uang belanja. Saya biasa catat setiap malam, biar tahu berapa yang saya pakai dan berapa yang masuk".

Pernyataan ini mencerminkan bahwa kompetensi dasar SDM dalam hal manajerial sangat berpengaruh terhadap ketebalan dan keberlanjutan pendapatan yang diperoleh oleh pelaku UMKM.

b. Pengaruh Teknologi terhadap Pendapatan UMKM

Kemajuan teknologi telah memberikan dampak signifikan terhadap transformasi berbagai sektor usaha, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Penggunaan teknologi menjadi instrumen penting dalam meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat proses produksi, serta memperluas jangkauan pasar. Pelaku UMKM yang mampu memanfaatkan teknologi secara optimal umumnya memiliki daya saing yang lebih tinggi karena mampu memenuhi kebutuhan pasar secara lebih cepat dan tepat. Pemanfaatan teknologi oleh UMKM tidak hanya terbatas pada alat produksi modern, tetapi juga mencakup penggunaan aplikasi pencatatan keuangan, platform penjualan digital, serta sistem komunikasi berbasis internet. Pelaku usaha yang mulai beralih dari metode konvensional ke digital dapat mengelola usaha secara lebih tertib, termasuk dalam pelacakan transaksi, pengelolaan stok barang, serta promosi berbasis media sosial. Semua aktivitas tersebut secara tidak langsung mendukung peningkatan pendapatan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel teknologi (X2) memiliki rata-rata skor sebesar 13,5000 dengan standar deviasi sebesar 3,65495. Nilai minimum dan maksimum yang berada pada rentang 6,00– 20,00 menandakan bahwa terdapat perbedaan tingkat pemanfaatan teknologi yang cukup mencolok di antara pelaku UMKM. Sebagian responden sudah menggunakan teknologi secara aktif, sementara yang lainnya masih menjalankan usahanya dengan cara manual.

Koefisien yang bersifat positif menunjukkan bahwa semakin tinggi intensitas pemanfaatan teknologi, semakin besar pula potensi peningkatan penghasilan. Teknologi mendukung sistem kerja yang lebih cepat, akurat, dan efisien. Dengan adanya teknologi, pelaku usaha tidak perlu lagi mencatat transaksi secara manual, karena sudah bisa menggunakan aplikasi keuangan sederhana atau e-kasir yang dapat menghitung otomatis. Salah satu contoh konkret dari penggunaan teknologi ini disampaikan oleh Buk Nisa, pelaku usaha jamu rumahan, yang kini menggunakan WhatsApp Business dalam mencatat pesanan.

"Dulu saya cuma tunggu pembeli datang, sekarang kalau ada yang pesan lewat WA, saya catat di HP dan kirim langsung. Jadi lebih gampang ngatur stok dan waktu."

Pengalaman tersebut membuktikan bahwa teknologi yang sederhana sekalipun dapat meningkatkan efektivitas usaha. Di sisi lain, pelaku usaha yang belum terbiasa dengan

teknologi sering kali mengalami berbagai hambatan dalam mengembangkan usahanya. Beberapa dari mereka masih mencatat transaksi di buku tulis atau bahkan tidak mencatat sama sekali. Ketika ditanya mengenai laba, mereka tidak bisa menjawab secara pasti karena keuangan usaha dan pribadi tercampur. Situasi ini menunjukkan lemahnya manajemen usaha akibat kurangnya pemanfaatan teknologi.

Banyak pelaku UMKM yang merasa enggan atau takut menggunakan teknologi karena merasa tidak memiliki kemampuan teknis. Padahal, teknologi tidak selalu rumit. Pelatihan singkat yang disesuaikan dengan kebutuhan lokal sebenarnya sudah cukup untuk mengajarkan penggunaan aplikasi sederhana seperti pencatat stok atau katalog produk digital. Oleh karena itu, program pemberdayaan yang menekankan teknologi perlu dikembangkan

Output ANOVA yang menunjukkan nilai signifikansi model di bawah 0,05 menjadi bukti bahwa keseluruhan variabel, termasuk teknologi, secara bersama-sama berpengaruh terhadap pendapatan. Hal ini mempertegas pentingnya memasukkan teknologi sebagai komponen utama dalam program peningkatan kapasitas usaha kecil. Teknologi tidak hanya meningkatkan pendapatan, tetapi juga membentuk sistem usaha yang lebih terukur dan berorientasi jangka panjang.

Program pelatihan berbasis digital yang berkelanjutan sangat dibutuhkan untuk mendukung pelaku UMKM agar mampu beradaptasi dengan perubahan. Materi seperti penggunaan aplikasi pembayaran, pengelolaan katalog online, serta teknik promosi digital harus diberikan secara langsung dan praktis. Dengan demikian, pelaku usaha tidak hanya mengenal teknologi, tetapi mampu menggunakan secara mandiri dan konsisten dalam operasional sehari-hari. Kesimpulannya, teknologi memiliki peran yang sangat penting dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM. Semakin tinggi tingkat penguasaan teknologi yang dimiliki pelaku usaha, maka semakin besar pula peluang peningkatan efisiensi kerja, jangkauan pasar, dan keuntungan usaha. Oleh karena itu, peningkatan kapasitas teknologi pelaku UMKM harus menjadi agenda prioritas dalam pembangunan ekonomi masyarakat berbasis kewirausahaan local.

c. Pengaruh Pemasaran terhadap Pendapatan UMKM

Aktivitas pemasaran menjadi elemen krusial dalam upaya pengembangan UMKM. Melalui proses promosi yang efektif, pelaku usaha dapat memperkenalkan produk, menarik minat konsumen baru, serta mempertahankan pelanggan yang sudah ada. Strategi pemasaran yang tepat juga mendukung terjadinya peningkatan permintaan, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan pendapatan usaha.

Berdasarkan hasil pengolahan data, variabel pemasaran (X3) menunjukkan nilai terendah sebesar 9,00 dan nilai tertinggi mencapai 20,00. Rata-rata skor yang diperoleh adalah 15,6750 dengan simpangan baku 3,33119. Hal ini menunjukkan bahwa sebagian besar responden memiliki pemahaman yang cukup baik mengenai pentingnya peran pemasaran dalam kelangsungan usaha mereka, meskipun masih ada sebagian kecil yang belum menerapkan strategi tersebut secara maksimal.

Dalam uji regresi linier berganda, variabel pemasaran yang ditransformasikan menjadi SQRT_X3 menunjukkan pengaruh positif dan signifikan terhadap variabel pendapatan. Nilai koefisien sebesar 4,225 dan tingkat signifikansi di bawah 0,001 membuktikan bahwa pemasaran berkontribusi besar terhadap peningkatan hasil usaha. Dengan demikian, semakin baik pelaku UMKM menjalankan kegiatan pemasaran, semakin tinggi pula potensi pendapatan yang bisa mereka peroleh.

Pada praktiknya, sebagian pelaku UMKM masih mengandalkan metode pemasaran tradisional, seperti menjual secara langsung di depan rumah atau bergantung pada konsumen dari lingkungan sekitar. Pendekatan semacam ini, meskipun tetap

menghasilkan, kurang dapat memperluas jangkauan pasar, sehingga pertumbuhan usahanya menjadi terbatas.

Sebaliknya, terdapat pelaku usaha yang telah mulai memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produknya. Wulan, pelaku usaha makanan ringan, menyampaikan bahwa ia secara rutin membagikan foto dagangannya melalui status WhatsApp. Ia mengatakan.

"Sekarang saya promosi lewat status WhatsApp, tiap hari upload foto dagangan. Alhamdulillah jadi banyak yang pesan, enggak cuma tetangga aja."

Kebiasaan Wulan dalam melakukan promosi digital terbukti meningkatkan jumlah pelanggan dan memperluas wilayah pemasaran. Dengan memanfaatkan platform sederhana yang mudah dijangkau, ia berhasil menarik pembeli dari luar lingkungan rumahnya. Ini membuktikan bahwa strategi pemasaran tidak harus rumit, tetapi cukup dilakukan secara konsisten dan tepat sasaran.¹¹⁷ Di sisi lain, masih ditemukan pelaku usaha yang tidak melakukan aktivitas promosi secara aktif. Mereka beranggapan bahwa pemasaran digital tidak penting atau merasa tidak mampu mengoperasikan perangkat teknologi. Ketidaksiapan ini membuat peluang peningkatan pendapatan tidak dapat dimaksimalkan secara optimal.

Kemampuan pelaku usaha dalam memahami kebutuhan konsumen juga menjadi bagian dari strategi pemasaran. Penyesuaian produk, harga, dan kemasan dengan selera pasar akan meningkatkan ketertarikan konsumen. UMKM yang mampu membaca tren dan merespons permintaan pasar dengan cepat memiliki peluang lebih besar untuk mempertahankan dan meningkatkan pendapatan.

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti, pelaku usaha yang menawarkan layanan tambahan seperti diskon, sistem pre-order, dan pengantaran ke rumah, terbukti memperoleh pesanan lebih banyak dibandingkan dengan pelaku usaha yang hanya menunggu pelanggan datang secara pasif. Ini menunjukkan bahwa kreativitas dalam pemasaran memberikan nilai tambah dalam meningkatkan pendapatan.

Beberapa pelaku usaha bahkan telah mulai menyusun strategi promosi visual, seperti membuat kemasan yang menarik dan menggunakan foto produk dengan pencahayaan baik. Langkah sederhana ini dapat meningkatkan daya tarik produk, terutama saat dibagikan melalui media sosial atau dikirimkan secara daring kepada pelanggan. Pelatihan di bidang pemasaran sangat diperlukan, terutama yang berfokus pada penggunaan teknologi digital secara praktis. Banyak pelaku usaha yang masih kesulitan mengakses media sosial atau belum memahami cara membuat konten promosi yang menarik. Bimbingan yang bersifat aplikatif akan membantu mereka menjalankan promosi yang lebih efektif dan efisien.

Secara umum, pemasaran memberikan kontribusi yang sangat signifikan dalam peningkatan pendapatan UMKM. Pelaku usaha yang memahami teknik pemasaran dan menerapkannya secara rutin memiliki peluang lebih besar untuk berkembang. Oleh karena itu, penguatan kapasitas pemasaran seharusnya menjadi bagian penting dalam strategi pemberdayaan UMKM di tingkat desa.

d. Pengaruh Modal terhadap Pendapatan UMKM

Modal merupakan komponen penting dalam menunjang kelancaran dan pertumbuhan usaha mikro. Ketersediaan modal memberikan ruang bagi pelaku UMKM untuk memperluas skala usaha, meningkatkan kapasitas produksi, serta menyempurnakan kualitas produk dan layanan. Tanpa modal yang cukup, pelaku usaha akan kesulitan menjaga kontinuitas produksi dan memenuhi permintaan pasar.

Dalam penelitian ini, variabel modal (X4) menunjukkan nilai minimum sebesar 5,00 dan maksimum 20,00, dengan rata-rata 14,9250 dan standar deviasi 3,99886. Data ini

menggambarkan bahwa mayoritas pelaku usaha memiliki persepsi yang cukup baik terhadap pentingnya modal, namun masih terdapat variasi antarresponden dalam mengelola dan memanfaatkan modal tersebut.

Regresi linear berganda menunjukkan bahwa variabel modal, setelah ditransformasikan menjadi $SQRT_X4.1$, memiliki pengaruh paling dominan terhadap pendapatan. Nilai koefisien sebesar 6,355 dan signifikansi $p < 0,001$ menunjukkan bahwa peningkatan pengelolaan atau penambahan modal secara langsung meningkatkan pendapatan usaha secara signifikan.

Pelaku usaha yang memiliki modal cukup umumnya mampu membeli bahan baku dalam jumlah besar, memproduksi secara efisien, serta menyimpan stok untuk kebutuhan mendadak. Modal yang stabil juga memungkinkan pelaku UMKM untuk mengambil risiko usaha seperti promosi besar-besaran atau pembaruan peralatan produksi. Winda, pelaku usaha kue basah di Desa Suko Awin Jaya, menyampaikan bahwa tambahan modal yang ia dapatkan dari koperasi desa membantunya membeli peralatan oven listrik.

"Dulu saya pakai kompor biasa, tapi sekarang pakai oven listrik bisa bikin lebih banyak dan waktunya lebih cepat. Jadi bisa terima pesanan lebih banyak juga."

Testimoni tersebut menunjukkan bahwa dukungan modal, baik dari lembaga keuangan mikro maupun tabungan pribadi, dapat mempercepat proses produksi dan meningkatkan kapasitas layanan. Kenaikan output berbanding lurus dengan peningkatan pendapatan, terutama saat pelaku usaha mampu memenuhi permintaan yang tinggi.

Di sisi lain, pelaku usaha dengan keterbatasan modal cenderung menjalankan usaha dalam skala sangat kecil. Mereka hanya membeli bahan baku untuk kebutuhan harian dan tidak memiliki stok cadangan. Akibatnya, ketika permintaan meningkat, mereka tidak bisa memenuhi semua pesanan karena keterbatasan kapasitas. Penggunaan modal juga menunjukkan tingkat manajemen usaha pelaku UMKM. Mereka yang memiliki kemampuan merencanakan alokasi modal untuk investasi, operasional, dan cadangan menunjukkan performa usaha yang lebih stabil dan berkelanjutan. Manajemen modal yang buruk justru mengakibatkan pemborosan dan kesulitan keuangan saat menghadapi kendala eksternal. Observasi lapangan menunjukkan bahwa pelaku usaha yang menyisihkan sebagian keuntungan sebagai modal kerja memiliki daya tahan lebih kuat dalam menjalankan usaha. Mereka tidak mudah goyah ketika harga bahan pokok naik atau ketika terjadi penurunan jumlah pelanggan secara tiba-tiba.

Pentingnya literasi keuangan juga terkait erat dengan pengelolaan modal. Pelaku UMKM yang memiliki pemahaman mengenai pemisahan modal dan keuntungan menunjukkan performa lebih baik. Sebaliknya, mereka yang mencampur keuangan usaha dan keuangan rumah tangga sering mengalami kesulitan untuk menghitung pendapatan bersih. Program pendampingan usaha dari pemerintah desa dan lembaga keuangan mikro sangat dibutuhkan untuk membantu pelaku UMKM merencanakan penggunaan modal secara efisien. Selain bantuan dana, pelaku usaha juga memerlukan edukasi terkait manajemen kas, perencanaan pembelian, dan evaluasi keuntungan.

Secara keseluruhan, modal memiliki pengaruh yang kuat terhadap peningkatan pendapatan UMKM. Pelaku usaha yang memiliki perencanaan dan pemanfaatan modal yang baik menunjukkan perkembangan usaha yang signifikan. Oleh karena itu, akses terhadap permodalan yang terjangkau dan pelatihan pengelolaan keuangan menjadi kunci utama dalam meningkatkan pendapatan pelaku UMKM secara berkelanjutan.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh sumber daya manusia, teknologi, pemasaran, dan modal terhadap pendapatan UMKM di Desa Suko Awin Jaya.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara simultan keempat variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Hal ini menegaskan bahwa peningkatan pendapatan UMKM dipengaruhi oleh kombinasi faktor internal usaha yang saling mendukung.

Secara parsial, sumber daya manusia, pemasaran, dan modal berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Kualitas sumber daya manusia yang baik mampu meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha, strategi pemasaran yang tepat dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan, serta ketersediaan modal yang memadai mendukung peningkatan kapasitas produksi dan pengembangan usaha. Sementara itu, teknologi secara parsial tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM, yang mengindikasikan bahwa pemanfaatan teknologi oleh pelaku UMKM di Desa Suko Awin Jaya masih belum optimal.

Nilai Adjusted R^2 sebesar 0,754 menunjukkan bahwa variabel sumber daya manusia, teknologi, pemasaran, dan modal mampu menjelaskan 75,4% variasi pendapatan UMKM, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian. Dengan demikian, peningkatan pendapatan UMKM di Desa Suko Awin Jaya sangat bergantung pada penguatan kualitas sumber daya manusia, strategi pemasaran yang efektif, serta dukungan permodalan yang memadai, disertai dengan optimalisasi pemanfaatan teknologi.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan kesimpulan yang diperoleh, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku UMKM

Pelaku UMKM diharapkan dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia melalui pelatihan kewirausahaan, manajemen usaha, dan literasi keuangan. Selain itu, pelaku usaha perlu lebih aktif memanfaatkan strategi pemasaran, khususnya pemasaran digital, serta mengelola modal usaha secara terencana dan terpisah dari keuangan pribadi.

2. Bagi Pemerintah Desa dan Lembaga Terkait

Pemerintah desa dan instansi terkait diharapkan dapat menyediakan program pendampingan UMKM yang berkelanjutan, terutama dalam bentuk pelatihan keterampilan, literasi digital, pemasaran online, serta kemudahan akses permodalan melalui koperasi atau lembaga keuangan mikro.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi pendapatan UMKM, seperti inovasi produk, lokasi usaha, jaringan usaha, dan dukungan kebijakan pemerintah, serta memperluas jumlah sampel dan wilayah penelitian agar hasil penelitian lebih general.

DAFTAR PUSTAKA

- Achmad Nur Fuad Chalimiah, Siti Herdiniawati, AsadiAsadi, —Faktor Kemajuan Teknologi Dan Sumber Daya Manusia Terhadap Penigkatan Pendapatan UMKM Era Revolusi 4.0,|| Jurnal Manajemen Dan Akuntansi Vol. 9 No.2 (2021).
- Antara, I, Diatmika, I, —Pengaruh Teknologi Informasi, SDM, Dan Informasi Akuntansi Terhadap Kinerja UMKM Di Kabupaten Buleleng,|| Jurnal Akuntansi Multiparadigma Vol. 13 No. 3 (2022).
- Ardini, A., & Rachman, F, —Pengaruh Modal, Teknologi, Tingkat Pendidikan Dan Jam Kerja Terhadap Pendapatan UMKM Di Kabupaten Sukoharjo,|| Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis Vol. 14 No. 2 (2023).
- Azis, A, Effendy, M, —Pengaruh Literasi Keuangan, Sumber Daya Manusia Dan Teknologi Keuangan Terhadap Kinerja UMKM Di Kota Mataram,|| Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis Vol.15 No. 1 (2024).

- Budi Mulyadi, Sri Yuli Astuti Riswan, —Analisis Faktor Modal Usaha, Dan Faktor Teknologi Digital Pada Pendapatan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM),|| Journal Of Interdisciplinary Science and Education Vol. No.2 (2023).
- Davis, F.D, —Perceived Usefulness, Perceived Ease of Use, and User Acceptance of Information Technology. MIS Quarterly,|| Vol. 13 No.3, (1989).
- Diwayana Putri Nasution, Annisa Ilmi Faried, Ranadhan, —Analisis Determinan Produktivitas Dan Penigkatan Usaha Pelaku UMKM,|| Jurnal Ilmiah Edunomika Vol. 7 No. 2 (2023).
- Elvi Nasariandanaia, Muhammad Taufiq, —Pengaruh Modal Dan Pemasaran Terhadap Pendapatan Usaha Mikro Pada Produksi Kerupuk Kamang Berdasarkan Perspektif Ekonomi Islam (Sudi Kasus: Di Kecamatan Kamang Magek),|| Jurnal Bisnis dan Manajemen Vol. 1 No.1 (2023).
- Jurnal Bisnis dan Pemasaran Vol. 9 No. 2 (2022):
- Jurnal Ekonomi dan Pembangunan Vol. 11 No. 3 (2019).
- Jurnal Ekonomi Pedesaan Vol. 6 No. 2 (2021):
- Jurnal Ekonomi Vol. 4 No. 2 (2021)
- Kevin Hndika Indra, Yeni Aries, Nia Syahputri, Kency Kency, Juli Meliza, Kevin Hndika Indra, Yeni Aries, Nia Syahputri, Kency Kency, Juli Meliza, —Kualitas Sumber Daya Manusia, Pemasaran Digital Dan Teknologi Keungan Terhadap Perkemangan UMKM Di Kota Medan,|| Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi Dan Akuntansi Vol. 8 No 2 (2024).
- Kevin Hndika Indra, Yeni Aries, Nia Syahputri, Kency Kency, Juli Meliza, Kevin Hndika Indra, Yeni Aries, Nia Syahputri, Kency Kency, Juli Meliza, —Kualitas Sumber Daya Manusia, Pemasaran Digital Dan Teknologi Keungan Terhadap Perkemangan UMKM Di Kota Medan,|| Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi Dan Akuntansi Vol. 8 No 2 (2024).
- Lestari, W, —Peran UMKM Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Masyarakat Desa,|| Mahendra Cipta Pratama, Al Hasin, —Pengaruh Penggunaan Teknologi Dan Keterampilan Terhadap Kinerja UMKM,|| Jurnal Mahasiswa Bisnis dan Manajemen Vol. 10 No. 8 (2025).
- Manusia, Dan Strategi Pemasaran Terhadap Pengembangan UMKM Di Kualasimpang Kabupaten Aceh Tamiang,|| Jurnal Ilmiah Mahasiswa Vol. 3 No. 2 (2021).
- Marzuki, H, —Kendala UMKM Di Pedesaan Dalam Memanfaatkan Teknologi,|| Jurnal Manajemen UMKM Vol. 4 No. 1 (2022):
- Mita Nurhidayati, Cahyadi Husadha, Elia Rossa, —Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan UMKM Di Kecamatan Mustika Jaya,|| Jurnal Riset Ilmiah Vol. 3 No.3 (2024).
- Rahayu, A. N, —Pengaruh Strategi Pemasaran Digital Terhadap Pendapatan UMKM,|| Safitri, Y, Hidayat, D, —Strategi E-Commerce Dalam Meningkatkan Penjualan UMKM,|| Safitri, Y. & Siahaan, H, —Manajemen Keuangan UMKM Pentingnya Pengelolaan Modal Dalam Usaha Mikro,|| Jurnal Manajemen Keuangan Vol. 18 No.1 (2021):
- Sari, R. P., —Pengaruh Modal Terhadap Pendapatan UMKM Di Masa Pandemi,|| Jurnal Ekonomi dan Usaha Mikro Vol. 7 No. 1 (2021)
- Sintiawati, D, Purbadharma, I., —Analisis Pengaruh Tenaga Kerja, Modal, Harga, Dan Teknologi Terhadap Pendapatan UMKM Di Kota Denpasar,|| Jurnal Ekonomi Pembangunan Vol. 12 No. 2 (2024).
- Siti Fatimah, M. Yahya, Khairatun Hisan, —Pengaruh Modal Usaha, Kualitas Sumber Daya Sulaiman, H, Yani, M, —Pengembangan UMKM Di Pedesaan: Tantangan Dan Solusi,||