

## ANALISIS PENGARUH SUMBER DAYA MANUSIA TERHADAP TINGKAT PENDAPATAN MELALUI PEMASARAN PADA KELOMPOK USAHA BERSAMA (KUB) DI DELI SERDANG

**Ramlan**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan  
[ramlanvivo50@gmail.com](mailto:ramlanvivo50@gmail.com)

**Maryam Batubara**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan  
[maryam.batubara@uinsu.ac.id](mailto:maryam.batubara@uinsu.ac.id)

**Nur Ahmadi Bi Rahmani**

Universitas Islam Negeri Sumatera Utara Medan  
[nurahmadi@uinsu.ac.id](mailto:nurahmadi@uinsu.ac.id)

### Abstrak

Artikel ini bertujuan untuk meneliti Pengaruh Sumber Daya Manusia Dan Modal Terhadap Tingkat Pendapatan Melalui Pemasaran Pada Kelompok Usaha Bersama (Kub) Di Deli Serdang. Jenis penelitian yang akan dilakukan pada penelitian ini adalah deskripsi kuantitatif. Deskripsi kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan data-data dan angka-angka yang telah diperoleh dari sumber data lalu hasil temuan dideskripsikan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat suatu objek sehingga mendapatkan suatu gambaran yang jelas dari temuan penelitian. Adapun lokasi penelitian yang peneliti lakukan adalah pelaku kelompok usaha bersama di deli serdang. Waktu penelitian adalah Juli 2022- Desember 2022. Dalam penelitian sampel pelaku usaha karena tidak diketahuinya jumlah pelaku usaha berdasarkan kriteria khusus dalam penelitian maka metode hair dalam pengambilan sampel penelitian. Dari hasil perhitungan tersebut jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 65 responden. Banyaknya faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pelaku usaha kelompok usaha bersama, maka peneliti menggunakan metode analisis data penelitian ini dengan menggunakan analisis jalur sehingga menghasilkan hasil penelitian yang lebih kompleks dan terstruktur. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan dalam menganalisis data penelitian ini yakni sebagai berikut: 1. Analisis Deskriptif. 2. Analisis Kualitas Instrumen Data. 3. Analisis Asumsi Klasik. 4. Analisis Hipotesis Dan. 5. Analisis Jalur. Dari hasil temuan bahwa sumber daya manusia tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dengan nilai signifikansi  $0,532 > 0,05$ . Berdasarkan penelitian dan terkait dengan keterbatasan penelitian ini, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan dapat meningkatkan kerja sama yaitu dengan memberikan pengawasan serta evaluasi yang berpartisipasi dalam menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dihadapi KUBE di Deli Serdang serta adanya penambahan dana operasional dan fasilitas lainnya di KUBE Deli Serdang.

Kata kunci: Sumber Daya Manusia, Tingkat Pendapatan, Pemasaran.

### Abstract

This article aims to examine the influence of human resources and capital on income levels through marketing in Joint Business Groups (Kelompok Usaha Bersama or KUB) in Deli Serdang. The type of research to be conducted in this study is quantitative description. Quantitative description research utilizes data and numbers obtained from data sources, and the findings are systematically, factually, and accurately described regarding the facts and characteristics of an object, providing a clear picture of the research findings. The research location is among the participants of joint business groups in Deli Serdang. The research period is from July 2022 to December 2022. Due to the unknown number of business participants

*based on specific criteria in the study, the researcher employs the Hair method in sampling the research. Based on the calculations, the sample size for this study is 65 respondents. Considering the numerous factors influencing the income of joint business group participants, the researcher utilizes path analysis as the data analysis method for this study, which yields more complex and structured research results. The stages involved in analyzing the research data are as follows: 1. Descriptive Analysis, 2. Instrument Data Quality Analysis, 3. Classical Assumption Analysis, 4. Hypothesis Analysis, and 5. Path Analysis. Based on the findings, it is concluded that human resources do not significantly affect income, with a significance value of  $0.532 > 0.05$ . In light of the research and its limitations, the following suggestions can be proposed to enhance cooperation: providing supervision and evaluation that actively participate in resolving the issues faced by KUB in Deli Serdang, as well as increasing operational funding and other facilities in KUB Deli Serdang.*

*Keyword: Human Resources, Income Level, Marketing.*

## **PENDAHULUAN**

Globalisasi ditandai integrasi perdagangan global yang melintasi batas-batas wilayah negara dan geografis. Globalisasi sangat mengutamakan kepentingan ekonomi. Kepentingan lainnya seperti kemanusiaan, perdamaian, kebersamaan, demokrasi, dan kesejahteraan sosial cenderung diabaikan. Dominasi ekonomi ini telah mendorong penguatan ekonomi pada pihak yang kuat. Akibatnya persaingan semakin ketat, jurang kesenjangan semakin terpuruk. Kehidupan masyarakat semakin individualis. Upaya mengatasi kemiskinan dan mewujudkan kesejahteraan sosial semakin sulit. Lebih diperparah lagi, bahwa pengentasan kemiskinan cenderung dilakukan secara charity. Akibatnya masyarakat miskin malas bekerja, pengangguran semakin meningkat, tidak mampu melakukan kompetisi, ketergantungan pada pihak lain semakin meningkat, sehingga kemandirian dan kesejahteraan sulit diwujudkan.<sup>1</sup>

Sejak tahun 1970-an pemerintah menggulirkan program penanggulangan kemiskinan melalui Rencana Pembangunan Lima Tahun (Repelita). Keberadaan lembaga koordinasi penanggulangan kemiskinan diawali dari program-program penanggulangan kemiskinan yang bersifat sektoral, seperti Kelompok Usaha Bersama (KUBE) dari Kementerian Sosial.

KUBE adalah singkatan dari Kelompok Usaha Bersama. KUBE merupakan suatu bentuk kelompok dimana anggotanya terdiri dari 7 hingga 15 orang dan bahkan ada yang mencapai 100 orang.<sup>2</sup> Program KUBE dimulai pada tahun 1982. Jika pada tahun 2005, penyaluran bantuan kepada KUBE bersifat natural, melalui perantara, bersifat top down dan tanpa pendampingan, maka mulai tahun 2006-2015 dilakukan perubahan dan penyempurnaan. Penyempurnaan tersebut meliputi kerjasama dengan pihak PT Bank Rakyat Indonesia Tbk, adanya pendampingan dan pembinaan, pembuatan laporan perkembangan KUBE oleh setiap pendamping, kelembagaan dalam KUBE, adanya IKS (Iuran Kestihakawanan Sosial), dan mulai tahun 2015 ada pengupahan untuk setiap pendamping KUBE oleh Kemensos baik pada tingkat desa maupun kecamatan.

---

<sup>1</sup> Oos M Anwas, *Pemberdayaan Masyarakat Di Era Global* (Bandung: Alfabeta, 2013).

<sup>2</sup> Joyakin Tampubolon, "Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendekatan Kelompok: Kasus Pemberdayaan Masyarakat Miskin Melalui Pendekatan Kelompok Usaha Bersama (KUBE)" (Disertasi, Bogor, Institut Pertanian, 2006).

Dasar hukum program KUBE adalah UUD 1945 pasal 27 tentang Hak Asasi Manusia, pasal 34 tentang fakir miskin dan anak terlantar dipelihara negara, pasal 28 huruf tentang setiap orang berhak untuk berkomunikasi dan memperoleh informasi, UU No 6 tahun 1974 tentang ketentuan-ketentuan pokok kesejahteraan sosial, dan Peraturan Pemerintah RI No. 42 tahun 1981 tentang pelayanan kesejahteraan sosial bagi fakir miskin.

Secara umum tujuan dari program KUBE adalah mengentaskan kemiskinan dan mewujudkan kemandirian masyarakat baik secara ekonomi maupun sosial. Sasaran dari program KUBE adalah masyarakat yang memiliki berbagai keterbatasan penghasilan, pendidikan, perumahan, keterampilan, hubungan sosial, serta mempunyai keinginan untuk berkembang dan mandiri.

Pengentasan kemiskinan hakikatnya adalah mengubah perilaku, yang dimulai dari mengubah mindset individu dan masyarakat. Oleh karena itu untuk menundukkan arus globalisasi tersebut, pengentasan kemiskinan hanya dapat dilakukan melalui upaya pemberdayaan masyarakat. Masyarakat didorong untuk memiliki kemampuan sesuai potensi dan kebutuhannya untuk berdiri tegak di ataskakinya sendiri, memiliki daya saing, serta mandiri, melalui berbagai kegiatan pemberdayaan.<sup>3</sup>

Kabupaten Deli Serdang dikenal sebagai salah satu daerah dari 33 Kabupaten/Kota di Provinsi Sumatra Utara. Ibu kota Kabupaten ini berada di kecamatan Lubuk Pakam. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Deli Serdang, pada Tahun 2018 penduduk Kabupaten ini berjumlah 1.737.401 jiwa, kemudian di Tahun 2019 berjumlah 1.795.851 jiwa, lalu di Tahun 2020 berjumlah 1.861.009 dan 2021 berjumlah 1.931.441 dan merupakan jumlah penduduk terbanyak berdasarkan kabupaten di provinsi Sumatra Utara. Kabupaten Deli Serdang dengan visi “deliserdang yang maju dan sejahtera dengan masyarakat yang religius dan rukun dalam kebhinekaan”. Tujuan kesejahteraan dalam visi tersebut dapat dicapai dengan adanya program kelompok usaha bersama.

Kelompok Usaha Bersama (KUBE) adalah himpunan dari keluarga dengan jumlah anggota kepala keluarga 10 KK tergolong masyarakat miskin yang dibentuk, tumbuh, dan berkembang atas dasar prakarsanya sendiri, saling berinteraksi antara satu dengan lain, dan tinggal dalam satuan wilayah tertentu. Kelompok usaha bersama adalah usaha bersama yang memiliki sumber daya manusia yang memadai serta modal yang tetap bertahan bahkan bertambah ditengah banyaknya permasalahan pada tahun 2021 ini serta adanya pemasaran yang baik.<sup>4</sup> Adapun jumlah kelompok usaha bersama Deli Serdang adalah sebagai berikut:

---

<sup>3</sup> Anwas, *Pemberdayaan Masyarakat Di Era Global*.

<sup>4</sup> Sendjun H Manulang, *Pokok-Pokok Hukum Ketenagakerjaan Di Indonesia* (Jakarta: Rineka Cipta, 2010).

**Tabel 1. Jumlah Kelompok Usaha Bersama Di Deli Serdang Tahun 2017-2021**

No.	Tahun	Jumlah Kube
1	2017	32
2	2018	20
3	2019	30
4	2020	24
5	2021	30

*Sumber: data diolah*

Jika dilihat dari jumlah kelompok usaha bersama dari tahun ke tahun mengalami fluktuasi. Pada tahun 2017 kelompok usaha bersama yang ada di Deliserdang berjumlah 32 kelompok usaha sedangkan pada tahun 2018 kelompok usaha mengalami penurunan hingga hanya berjumlah 20 kelompok usaha, akan tetapi pada tahun 2019 kelompok usaha tersebut mengalami peningkatan hingga 30 kelompok usaha sedangkan pada tahun 2020 kelompok usaha berjumlah 24 kelompok usaha akan tetapi pada tahun 2021 jumlah kelompok usaha menjadi 30 kelompok usaha.

Banyaknya penyebab naik turunnya jumlah kelompok usaha yang bertahan di era pandemi Covid 19 mengalami berbagai permasalahan. Baik permasalahan internal maupun eksternal. Permasalahan internal diantaranya karena menurunnya pendapatan dari kelompok usaha sehingga tidak dapat menyeimbangkan antara pendapatan dan pengeluaran kelompok usaha sehingga kelompok usaha dengan terpaksa harus ditutup. Akan tetapi pada tahun 2021 dengan adanya bantuan pemerintah kelompok usaha tersebut bertambah jumlahnya hingga 30 kelompok usaha.

Kelompok Usaha Bersama (KUBE) untuk keluarga miskin di daerah Deli serdang dimaksudkan buat membagikan pelayanan untuk warga dengan memfasilitasi warga lewat keahlian yang pas. Tujuan Kelompok Usaha Bersama (KUBE) merupakan tingkatan motivasi serta kerjasama antara anggota KUBE dalam rangka pengelolaan serta pengembangan usaha yang dicoba, tingkatan pemasukan para anggota KUBE sehingga sanggup menanggulangi permasalahan ekonomi, tingkatan kepedulian para anggota KUBE dalam menanggulangi kasus sosial yang terjalin dilingkungan setempat, dan tingkatan kesejahteraan sosial untuk anggota KUBE. Menurut data Badan Pusat Statistik Deli Serdang, adapun jumlah penduduk miskin di Deli serdang Tahun 2017-2021 adalah sebagai berikut:

**Tabel 2. Jumlah Penduduk Miskin di Deli Serdang Tahun 2017-2021**

No.	Tahun	Jumlah Penduduk Miskin (Jiwa)
1	2017	83543
2	2018	88520
3	2019	84940
4	2020	86260
5	2021	86423

Sumber : Badan Pusat Statistik Deli Serdang

Pada tahun 2021 terdapat sebesar 4,01 persen penduduk miskin (penduduk dengan pengeluaran per kapita per bulan di bawah garis kemiskinan) di Kabupaten Deli Serdang. Persentase ini mengalami kenaikan jika dibandingkan dengan persentase penduduk miskin pada tahun 2020 yang mencapai 3,88 persen. Garis kemiskinan di Kabupaten Deli Serdang meningkat dari Rp. 413.202,- per kapita per bulan pada tahun 2020 menjadi Rp.428.123,- per kapita per bulan pada tahun 2021. Rata-rata kesenjangan pengeluaran masing-masing penduduk miskin terhadap garis kemiskinan di Kabupaten Deli Serdang mengalami kenaikan dari 0,55 pada tahun 2020 menjadi 0,56 pada tahun 2021.<sup>5</sup>

Namun pada kenyataannya, beberapa permasalahan pada KUBE antara lain: Keaktifan dari anggota-anggota KUBE belum maksimal diakibatkan kurang kompaknya anggota KUBE, tidak berperan dengan baik pengurus KUBE sehingga yang membuat terhambatnya pada pengembangan usaha, anggota KUBE kurang mempunyai pengetahuan tentang memasarkan produk yang dikelola paling utama pada desain kemasan produk, pemasaran produk Kelompok Usaha Bersama (KUBE) yang terhambat persaingan yang tidak sehat, dengan banyaknya yang berdagang dengan produk yang sama, sehingga menyebabkan persaingan yang ketat. Selain daripada itu kurangnya pengetahuan tentang memanfaatkan media sosial oleh pelaku kelompok usaha bersama dikarenakan keterbatasan dari pengetahuan anggota KUBE hal ini lah yang menjadi salah satu kendala dalam pemasaran mengingat banyaknya pesaing dalam dunia usaha. Adapun persentase jenjang pendidikan anggota KUBE Deli serdang Tahun 2017-2021 sebagai berikut:

---

<sup>5</sup> Badan Pusat Statistik, "Persentase Penduduk Miskin September 2021 Turun 0,52 Poin Menjadi 8,49 Persen," 2020, <https://sumut.bps.go.id/pressrelease/2022/01/17/933/persentase-penduduk-miskin-september-2021-turun-0-52-poin-menjadi-8-49-persen.html#:~:text=Abstraksi,jiwa%20dalam%20satu%20semester%20terakhir.>

**Tabel 3. Persentase jenjang Pendidikan anggota KUBE Deli Serdang  
Tahun 2017-2021**

No.	Tahun	SD-SMP	SMA >
1	2017	65 %	35%
2	2018	80%	20%
3	2019	63%	37%
4	2020	57%	43%
5	2021	72%	28%

Sumber : Data diolah

Modal adalah faktor usaha yang harus tersedia sebelum melakukan kegiatan. Besar kecilnya modal akan mempengaruhi perkembangan usaha dalam pencapaian pendapatan.<sup>6</sup> Ada beberapa usaha yang bertahan hanya sebentar, padahal jika para pelaku usaha pandai mencari dan memanfaatkan peluang usaha tersebut akan lebih berkembang.

Modal usaha menjadi salah satu hal yang penting untuk keberhasilan suatu usaha. Semakin besar modal usaha yang dimiliki maka semakin besar pula kemungkinan usaha tersebut dapat berhasil. Usaha dapat dikatakan berhasil jika para pelaku usaha memiliki karakteristik kepribadian yang jujur, kreatif dan inovatif untuk membangun sebuah kepercayaan terhadap konsumen, semakin banyak motivasi dan perilaku baik yang dimiliki oleh seorang pelaku usaha maka semakin besar pula kemungkinan sebuah KUBE dapat berkembang. Untuk mengembangkan suatu KUBE agar usahanya berhasil, pelaku usaha harus dapat berpikir kreatif dan inovatif untuk lebih mengembangkan usahanya. Dengan semakin berkembangnya usaha, maka pendapatan usaha yang dihasilkan semakin maksimal. Adapun pendapatan KUBE Deli serdang per-Triwulan Tahun 2017-2021 sebagai berikut:

---

<sup>6</sup> Bambang Riyanto, *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan* (Yogyakarta: BPFE, 2001).

**Tabel 4. Modal dan Pendapatan KUBE Deli serdang per-Triwulan Tahun 2017-2021**

No.	Tahun	Modal awal	Modal/KK	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III
1	2017	Rp 21.000.000	Rp 2.100.000	Rp.100.000 s/d Rp.300.000	Rp.750.000 s/d Rp. 1.250.000	Rp. 10.000.000 s/d Rp. 12.250.000
2	2018	Rp 21.000.000	Rp 2.100.000	Rp.125.000 s/d Rp.320.000	Rp. 1.000.000 s/d Rp. 1.375.000	Rp.10.250.000 s/d Rp.11.500.000
3	2019	Rp 21.000.000	Rp 2.100.000	Rp. 80.000 s/d Rp. 120.000	Rp. 500.000 s/d Rp. 700.000	Rp. 4.000.000 s/d Rp. 5.000.000
4	2020	Rp 21.000.000	Rp 2.100.000	Rp. 100.000 s/d Rp. 225.000	Rp. 1.000.000 s/d Rp. 1.300.000	Rp. 10.000.000 s/d Rp. 10.500.000
5	2021	Rp 21.000.000	Rp 21.000.000	Rp. 210.000 s/d Rp.350.000	Rp. 1.100.000 s/d Rp. 1.500.000	Rp. 11.000.000 s/d Rp. 13.000.000

Sumber: Data diolah

Berdasarkan tabel di atas, pendapatan KUBE dalam triwulan pertama berada di kisaran ratusan ribu rupiah karena komoditas masih terbatas, menjadi jutaan rupiah dalam triwulan kedua. Menjadi rata-rata sepuluh juta perbulan dalam triwulan ketiga, dan menurun karena terdampak Covid-19, akan tetapi dalam kondisi normal keberadaan KUBE sangat menjanjikan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah diatas menjadi dasar penulis tertarik meneliti analisis pendapatan kelompok usaha bersama dengan kajian yang lebih kompleks dan mendalam dengan judul “*Analisis pengaruh sumber daya manusiadan modal terhadap pendapatan melalui pemasaran pada kelompok usaha bersama di deliserdang*”.

## TINJAUAN LITERATUR

### A. Pengertian Kelompok usaha (KUBE)

Kelompok Usaha Bersama adalah kelompok warga atau keluarga binaan sosial yang dibentuk oleh warga atau keluarga binaan sosial yang telah dibina melalui proses kegiatan Program Kesejahteraan Sosial (PROKESOS) untuk melaksanakan kegiatan kesejahteraan sosial dan usaha ekonomi dalam semangat kebersamaan sebagai sarana untuk meningkatkan taraf kesejahteraan sosialnya. KUBE merupakan metode pendekatan yang terintegrasi dan keseluruhan proses PROKESOS dalam rangka Memantapkan Program Menghapus Kemiskinan (MPMK). KUBE tidak dimaksudkan untuk menggantikan keseluruhan prosedur baku PROKESOS kecuali untuk Program Bantuan Kesejahteraan Sosial Fakir Miskin yang mencakup keseluruhan proses. Pembentukan KUBE dimulai dengan proses pembentukan kelompok sebagai hasil bimbingan sosial dan pendampingan.<sup>7</sup> Kelompok Usaha Bersama (KUBE) merupakan kelompok keluarga miskin yang dibentuk, tumbuh, dan berkembang atas prakarsanya dalam melaksanakan Usaha Ekonomi Produktif (UEP) untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan sosial keluarga.

Usaha Ekonomi Produktif (UEP) adalah bantuan sosial yang diberikan kepada kelompok usaha bersama untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan sosial keluarga. KUBE beranggotakan 5 sampai 20 Kepala Keluarga dari masyarakat miskin yang masuk dalam Data Terpadu Penanganan Fakir Miskin dan Orang Tidak Mampu (DTPFMOTM).

### B. Pengertian pendapatan

Pendapatan adalah tambahan harta yang diperoleh dari sumber yang diketahui dan bersifat tetap. Sumber pendapatan dapat berupa material, seperti tanah atau non material seperti pekerjaan atau bisa keduanya. Sehingga pendapatan terbagi atas penghasilan, gaji/upah dan keuntungan.<sup>8</sup>

Pendapatan pada dasarnya merupakan balas jasa yang diterima pemilik faktor produksi atas pengorbanannya dalam proses produksi. Masing-masing faktor produksi seperti tanah akan memperoleh balas jasa dalam bentuk sewa tanah, tenaga kerja akan memperoleh balas jasa berupa gaji/ upah dan keahlian termasuk para entrepreneur akan memperoleh balas jasa dalam bentuk laba.<sup>9</sup>

---

<sup>7</sup> Devina Melinawati, "Pengaruh Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Terhadap Kemampuan Berwirausaha Keluarga Sangat Miskin Di Kabupaten Wonogiri," *Lisyabab : Jurnal Studi Islam dan Sosial* 1, no. 1 (June 30, 2020): 11–24, <https://doi.org/10.58326/jurnallisyabab.v1i1.8>.

<sup>8</sup> Yusuf Qardhawi, *Hukum Zakat Studi Koperatif Mengenai Status Dan Filsafat Zakat Berdasarkan Qur'an Dan Hadis* (Jakarta: Mitra Kerjaya Indonesia, 2004).

<sup>9</sup> Sadono Sukino, *Pengantar Makro Ekonomi* (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995).

Islam telah mewajibkan zakat atas kekayaan juga mewajibkan zakat atas pendapatan. Contohnya kewajiban zakat atas pendapatan hasil pertanian, termasuk di dalamnya haji atau upah, honorarium dan hasil-hasil lain yang diperoleh dari berbagai pekerjaan dan usaha.<sup>10</sup>

Dari penjelasan tersebut dapat disimpulkan bahwa pendapatan seorang muslim sangat mempengaruhi untuk mengeluarkan zakat. Hal tersebut karena pendapatan memiliki hubungan mengenai apakah harta tersebut telah mencapai nisab atau belum. Disamping itu berpengaruh terhadap besaran jumlah zakat yang akan dikeluarkan oleh muzakki

Dengan demikian, pendapatan seseorang sangat mempengaruhi untuk mengeluarkan zakat. Karena pendapatan memiliki hubungan mengenai apakah harta tersebut sudah mencapai nisab atau belum, disamping pula berpengaruh terhadap besar jumlah zakat yang akan dikeluarkan oleh muzakki.

### C. Teori pemasaran

Pemasaran sebagaimana diketahui, adalah inti dari sebuah usaha. Tanpa pemasaran tidak ada yang namanya perusahaan, akan tetapi apa yang dimaksud dengan pemasaran itu sendiri orang masih merasa rancu. Pengertian pemasaran menurut Kotler adalah Suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk dengan pihak lain.<sup>11</sup> Tinjauan ekonomi, istilah pemasaran menurut Saladin merupakan aktivitas penjualan suatu produk atau jasa yang dapat diterima atau dibeli oleh pembeli karena produk atau jasa tersebut bermanfaat bagi pembeli dan menguntungkan bagi penjual. Dikatakan bahwa pemasaran melibatkan dua unsur yang berkenaan, yaitu adanya permintaan (demand) dan penawaran (supply). Dasar ini mengacu pada teori permintaan dan penawaran. Teori permintaan dan penawaran menurut Douglas dalam Saladin yaitu bahwa permintaan meningkat apabila produksi kurang dan penawaran meningkat apabila produksi banyak atau berlimpah. Dasar inilah yang menjadi acuan terjadinya transaksi dalam kegiatan pemasaran.<sup>12</sup>

### D. Pengertian pemasaran

Pemasaran yang kita kenal selama ini merupakan kegiatan pengadaan, pertukaran, dan pendistribusian barang atau jasa yang terkait dengan harga, promosi, dan pemberian jasa. Menurut kotler dan lane dalam lukmandaru menyatakan pemasaran adalah suatu proses sosial yang didalamnya terdapat individu dan kelompok yang mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan

---

<sup>10</sup> Sukino.

<sup>11</sup> Philip Kotler and Susanto, *Manajemen Pemasaran Di Indonesia* (Jakarta: Salemba Emban Patria, 2001).

<sup>12</sup> Raisza Makis, "Analisis Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Omzet Penjualan Mobil Merek Toyota Avanza Di Showroom PT. Johar Megah Motor Makassar," 2001.

inginkan dengan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.<sup>13</sup>

Menurut Kotler dan Keller pemasaran adalah proses perencanaan dan pelaksanaan konsepsi, penetapan harga, promosi dan pendistribusian gagasan, barang dan jasa untuk menciptakan pertukaran yang mampu memenuhi tujuan individu dan organisasi.<sup>14</sup> Pemasaran adalah suatu proses kegiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi dan manajerial. Akibat dari pengaruh berbagai faktor tersebut adalah masing-masing individu maupun kelompok mendapatkan kebutuhan dan keinginan dengan menciptakan, menawarkan dan menukarkan produk yang memiliki nilai komoditas.<sup>15</sup>

Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang, dan mendapatkan laba. Berhasil tidaknya dalam pencapaian tujuan bisnis tergantung pada keahlian mereka di bidang pemasaran, produksi, keuangan, maupun bidang lain. Selain itu juga tergantung pada kemampuan mereka untuk mengkombinasi fungsi-fungsi tersebut agar organisasi dapat berjalan lancar. William J. Stanton menyatakan bahwa pemasaran adalah suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.<sup>16</sup>

Jadi, pemasaran sebagai suatu sistem dari kegiatan-kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa kepada kelompok pembeli. Kegiatan-kegiatan tersebut beroperasi di dalam suatu lingkungan yang dibatasi oleh sumber-sumber dari perusahaan itu sendiri, peraturan-peraturan, maupun konsekuensi sosial dari perusahaan. Pada umumnya, dalam pemasaran perusahaan berusaha menghasilkan laba dari penjualan barang dan jasa yang diciptakan untuk memenuhi kebutuhan pembeli. Namun demikian, pemasaran juga dilakukan untuk mengembangkan, mempromosikan, dan mendistribusikan program-program dan jasa yang disponsori oleh organisasi non-laba. Menurut Kotler bahwa strategi pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial yang didalamnya individu dan kelompok mendapatkan apa yang dibutuhkan dan diinginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.<sup>17</sup>

---

<sup>13</sup> Lukmandaru and Istoto, *Kewirausahaan Hasil Hutan* (Yogyakarta: Gadjah Mada University Press Anggota IKAPI, 2016).

<sup>14</sup> Philip Kotler, *Kotler On Marketing* (Simon and Schuster, 2012).

<sup>15</sup> Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003).

<sup>16</sup> Basu Swastha, *Manajemen Pemasaran Modern* (Yogyakarta: Liberty, 2005).

<sup>17</sup> Philip Kotler and G. Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran* (Jakarta: Erlangga, 1997).

### E. Pemasaran syariah

Pemasaran dalam ekonomi Islam berkaitan dengan jual beli yang dikenal dengan murabahah. Murabahah berbeda dengan jual beli mengharuskan penjual memberikan informasi kepada pembeli tentang biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan komoditas (harga pokok pembelian) dan tambahan keuntungan yang diinginkan oleh penjual berdasarkan kesepakatan bersama. Jadi, Murabahah dapat diartikan sebagai bentuk transaksi jual beli dimana penjual menyebutkan harga pokok dan tambahan keuntungan yang diinginkan berdasarkan kesepakatan bersama.<sup>18</sup>

Syariah marketing adalah sebuah disiplin bisnis strategis yang mengarahkan proses penciptaan, penawaran dan perubahan value dari suatu inisiator kepada stakeholders-nya, yang dalam keseluruhan prosesnya sesuai dengan akad dan prinsi-prinsip muamalah (bisnis) dalam Islam. pemasaran syariah juga merujuk kepada kaidah fiqh dalam Islam yang mengatakan “Al-muslimuuna „alaa syuruutihim illa syarthan harrama halaalan aw ahalla haraaman” (kaum muslim terikat dengan kesepakatan-kesepakatan bisnis yang mereka buat, kecuali kesepakatan yang mengharamkan yang halal atau menghalalkan yang haram). Selain itu dalam Islam yang paling mendasar dalam konsep muamalah, yaitu “al-ashlu fi al mu’amalati al ibaha illa an yadulla daliilun „ala tahriimihaa” (Pada dasarnya semua bentuk muamalah boleh dilakukan kecuali ada dalil yang mengharamkannya).<sup>19</sup>

### F. Pengertian sumber daya manusia

Semula sumber daya manusia merupakan terjemahan “*Human resources*” namun ada pula ahli yang menyamakan sumber daya manusia dengan “*manpower*” (tenaga kerja). Bahkan sebagian orang menyetarakan pengertian sumber daya manusia dengan personal, (personalia, kepegawaian, dan sebagainya).<sup>20</sup>

Sedangkan menurut Abdurahmat Fatoni dalam bukunya yang berjudul manajemen Sumber Daya Manusia adalah, bahwa sumber daya manusia terdiri dari empat suku kata, yaitu manajemen, sumber, daya, dan manusia, keempat suku kata terbukti tidak sulit untuk dipahami artinya. Dimaksudkan dengan manajemen terhadap daya yang bersumber dari manusia.<sup>21</sup>

Sumber daya manusia merupakan satu-satunya sumber daya yang memiliki akal perasaan, keinginan, ketrampilan, pengetahuan, dorongan, daya, dan karya (rasio, karya dan karsa). Semua potensi sumber daya manusia tersebut berpengaruh terhadap upaya organisasi dalam mencapai

---

<sup>18</sup> Ismail Nawawi, *Fiqh Muamalah: Klasik Dan Kontemporer* (Bogor: Penerbitan Ghalia Indonesia, 2012).

<sup>19</sup> Veithzal Riva’i, *Islamic Marketing Membangun Dan Mengembangkan Bisnis Dengan Praktik Marketing Rasulullah Saw* (Jakarta, 2012).

<sup>20</sup> Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Kencana, 2009).

<sup>21</sup> Abdurrahmat Fatoni, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: Rineka Cipta, 2006).

tujuan. Betapapun majunya teknologi, perkembangan bagi informasi, tersedianya modal dan memadanya bahan, jika tanpa sumber daya manusia sulit bagi organisasi untuk mencapai tujuannya. Adapun dasar dari filosofis ekonomi Islam menyatakan bahwa fungsi manusia baik dalam konteks individu maupun anggota masyarakat adalah sebagai khalifah Allah di muka bumi. Inilah kelebihan konsep pembangunan Islam dari konsep-konsep lainnya, dengan mendudukan peran manusia pada tempat yang tinggi dan terhormat, tetapi sangat bertanggung jawab. Manusia adalah wakil Allah di muka bumi untuk memakmurkan bumi dan bertanggung jawab kepada Allah tentang pengeolaan sumber daya yang diamanahkan kepadanya.

Hakikat manusia menurut pandangan Islam, tidak bias dilepaskan dari hakikat di balik penciptaan manusia ke dunia. Islam telah menjelaskan secara perinci tentang tujuan diciptakannya manusia yang kemudian dikaitkan dengan peran manusia dalam kehidupan. Pada penciptaan manusia, Allah SWT telah menempatkan manusia sebagai *fi al-ard*, yakni menempatkan manusia sebagai makhluk paling sempurna di antara makhluk-Nya yang lain di muka bumi. Kedudukan mulia ini tidak lain dalam rangka mengemban misi agung yakni memakmurkan bumi dengan penuh amanah dan tanggung jawab di hadapan Allah SWT. Khalifah berarti wakil atau pengganti, pemimpin, pemakmur. Dalam konteks ini manusia adalah wakil Allah SWT yang memiliki kewajiban moral untuk melaksanakan segala kehendak Allah SWT di muka bumi ini agar bumi tetap dalam kondisi terpelihara dan Makmur.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian yang akan dilakukan pada penelitian ini adalah deskripsi kuantitatif. Deskripsi kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan data-data dan angka-angka yang telah diperoleh dari sumber data lalu hasil temuan dideskripsikan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat suatu objek sehingga mendapatkan suatu gambaran yang jelas dari temuan penelitian. Adapun lokasi penelitian yang peneliti lakukan adalah pelaku kelompok usaha bersama di Deli Serdang. Waktu penelitian adalah Juli 2022- Desember 2022.

Populasi kelompok usaha bersama yang menjadi objek penelitian ini memiliki kriteria: 1. Kelompok usaha yang mendapat bantuan dari bank Indonesia. 2. Aktif beroperasi minimal setahun. Populasi pelaku kelompok usaha bersama yang menjadi objek penelitian memiliki kriteria: 1. Pelaku usaha yang terdaftar pada kelompok usaha bersama di Deli Serdang, 2. Aktif dalam menjalankan usaha pada kelompok usaha bersama.

Dalam penelitian ini sampel Baznas Kabupaten menggunakan teknik random sampling, yaitu teknik pengambilan sampel secara rambang atau acak yaitu pengambilan sampel tanpa pilih-pilih atau tanpa pandang bulu, didasarkan atas prinsip-prinsip matematis yang telah diuji dalam

praktek.<sup>22</sup> Dalam penelitian sampel pelaku usaha karena tidak diketahuinya jumlah pelaku usaha berdasarkan kriteria khusus dalam penelitian maka metode hair dalam dalam pengambilan sampel penelitian. Dari hasil perhitungan tersebut jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 65 responden.

Sumber data penelitian bersumber dari data primer dan skunder. Data primer penelitian ini diperoleh dari respon/jawaban dari pertanyaan-pertanyaan kuesioner yang sesuai dengan kondisi/situasi/perasaan yang dialami langsung oleh responden. Selanjutnya data sekunder sebagai alat pendukung penelitian ini bersumber dari berbagai literatur seperti jurnal-jurnal, buku-buku yang relevan, maupun berita online yang mendukung fakta.

Banyaknya faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pelaku usaha kelompok usaha bersama, maka peneliti menggunakan metode analisis data penelitian ini dengan menggunakan analisis jalur sehingga menghasilkan hasil penelitian yang lebih kompleks dan terstruktur. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan dalam menganalisis data penelitian ini yakni sebagai berikut: 1. Analisis Deskriptif. 2. Analisis Kualitas Instrumen Data. 3. Analisis Asumsi Klasik. 4. Analisis Hipotesis dan. 5. Analisis Jalur.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Karakteristik responden dalam penelitian dapat dilihat dari Jumlah KUBE yang ada di Deliserdang, jenis kelamin, dan pendidikan. jumlah yang menjadi responden penelitian mengenai Analisis Pengaruh Sumber Daya Manusia dan Modal terhadap tingkat pendapatan melalui pemasaran pada Kelompok Usaha Bersama (KUBE) di Deli Serdang. Berikut ini akan disajikan karakteristik responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini. Karakteristik responden yang dimaksud meliputi:

Adapun Keragaman responden berdasarkan jumlah KUBE Deli Serdang

**Tabel 5. Karakteristik Responden berdasarkan jumlah KUBE Deli Serdang**

No.	Nama KUBE	Jenis Usaha	Jumlah Sumber daya manusia
1.	KUBE Mawar	Industri Sapu Ijuk	12 orang
2.	KUBE Maju Jaya	Ternak Ayam Kampung	10 orang
3.	KUBE Sinar Mulia	Ternak Ikan Lele dan Patin	10 orang
4.	KUBE Taniku	Bisnis Pupuk organik	12 orang
5.	KUBE Sejahtera	Industri Makanan Ringan	10 orang
6.	KUBE Cahaya Tani	Bisnis Pupuk organik	11 orang
Total			65 orang

<sup>22</sup> Cholid Narbuko and Abdul Ahmadi, *Metodologi Penelitian* (Jakarta: Bumi Aksara, 1997).

Hasil tanggapan responden yang berjumlah 65 responden atas angket yang telah disebarakan akan ditampilkan pada tabel frekuensi dengan skor untuk setiap dimensi. Setiap kuesioner skor maksimumnya 5 atau 100%, sedangkan untuk skor minimumnya 1 atau 20%. Skor yang berdekatan jaraknya satu per lima dari selisih nilai maksimum dengan nilai minimum atau sama dengan 16% dari nilai maksimum 100%. Dengan demikian, diperoleh interval persentase skor pada setiap kategori adalah:

**Tabel 6. Klasifikasi Presentase Interval**

Klasifikasi		
No	Rentang Skor	Kategori
1	84 – 100	Sangat baik
2	68 – 83,99	Baik
3	52 – 67,99	Cukup Baik
4	36 – 51,99	Kurang Baik
5	20 – 35,99	Sangat kurang baik

Ada 2 pernyataan yang menjadi indikator Sumber daya manusia ( $X_1$ ). Pernyataan meliputi hasil tanggapan dari 65 responden terhadap 2 item pernyataan yang digunakan tertera dalam tabel berikut:

a. Deskripsi Variabel Modal ( $X_2$ )

Ada 4 pernyataan yang menjadi indikator Modal ( $X_2$ ). Pernyataan meliputi hasil tanggapan dari 65 responden terhadap 4 item pernyataan yang digunakan tertera dalam tabel berikut:

**Tabel 7. Tanggapan Responden Untuk Variabel Modal ( $X_2$ )**

No	Alternatif Jawaban					Total	Skor Aktual	Skor Ideal	(% Skor Aktual)	Kategori
	SS	S	N	TS	STS					
	5	4	3	2	1					
1.	0	0	53	12	0	65	183	325	56,30	Cukup Baik
2.	37	28	0	0	0	65	297	325	91,38	Sangat Baik
3	34	16	15	0	0	65	301	325	92,61	Sangat baik
4	31	15	19	0	0	65	283	325	87,07	baik
$\Sigma$ fxs (Skor Aktual)							1064			
$\Sigma$ Skor Ideal							1300			
Tingkat Kecenderungan (%)							81,84 (Baik)			

Sumber : data diolah oleh peneliti

Tabel tersebut menjelaskan bahwa skor aktual dari dua pernyataan yang di ajukan sebesar 1064 dan skor ideal yang diperoleh sebesar 1300. Dari hasil perbandingan antara skor aktual dan skor ideal di atas diperoleh nilai (%) skor aktual sebesar 81.84% . Maka dapat diambil kesimpulan bahwa tingkat kecenderungan variabel Sumber daya manusia ( $X_2$ ) adalah baik, karena nilainya berada dalam kelas interval 68-83,99.

b. Deskripsi Variabel Pendapatan ( $Y_1$ )

Pada variabel Pendapatan ( $Y_1$ ) ada 4 pernyataan yang menjadi indikator. Pernyataan meliputi hasil tanggapan dari 65 responden terhadap 4 item pernyataan yang digunakan tertera dalam tabel berikut:

**Tabel 9. Tanggapan Responden Untuk Variabel Pendapatan ( $Y_1$ )**

Alternatif jawaban						Total	Skor Aktual	Skor Ideal	(% ) Skor Aktual	Kategori
No	SS	S	N	T S	STS					
.	5	4	3	2	1					
1.	34	31	0	0	0	65	294	325	90,46	Sangat Baik
2.	30	35	0	0	0	65	289	325	88,92	Sangat Baik
3.	31	34	0	0	0	65	278	325	85,53	Sangat Baik
4.	32	0	33	0	0	65	279	325	85,84	Sangat baik
$\sum f_{xs}$ (skor aktual)							87,69			
$\sum$ skor ideal							1.300			
Tingkat kecendrungan (%)							87,76 (sangat Baik)			

Berdasarkan informasi yang disajikan pada tabel statistik deskriptif untuk variabel pendapatan, dapat disimpulkan bahwa pendapatan pada anggota KUBE Deli Serdang sangat baik, jika dilihat dari tingkat kecendrungan mencapai pada angka 87,76%.

Uji asumsi klasik

a. Analisis Tahap I

$$Y_1 = a + \rho X_1 + \rho X_2 + \epsilon_1$$

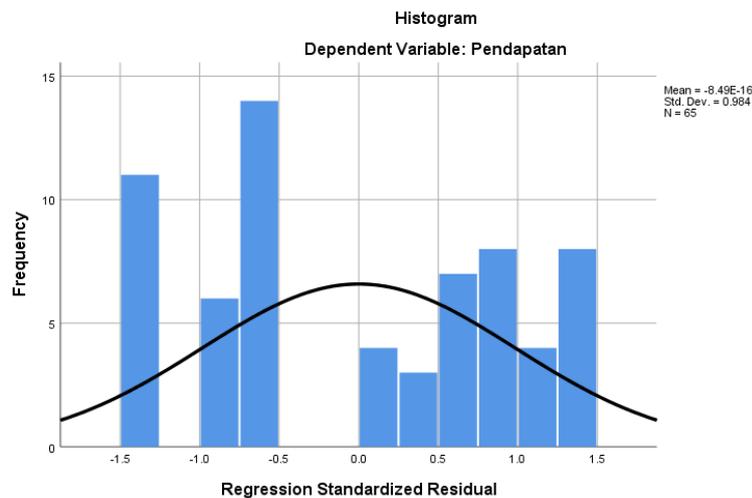
1) Uji normalitas

**Tabel 10. Hasil pengujian *one-sample kolmogrov-smirnov test***

		Unstandardize d Residual
N		65
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.31858298
Most Extreme Differences	Absolute	.220
	Positive	.220
	Negative	-.142
Test Statistic		.220
Asymp. Sig. (2-tailed)		.078 <sup>c</sup>

Tabel 10 menjelaskan bahwa besarnya nilai *kolmogrov-smirnov* yaitu 0,78 maka kesimpulannya data terdistribusi normal dengan nilai signifikansi > 0,05.

**Gambar 1. Hasil Uji Normalitas Histogram I**

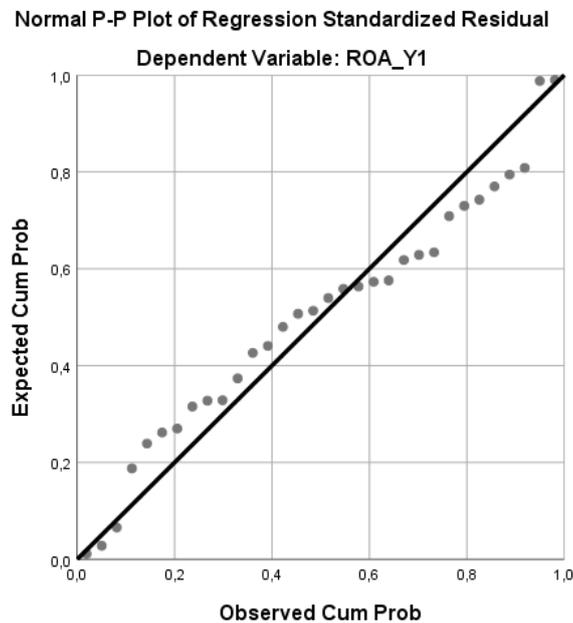


Sumber: hasil penelitian (data diolah SPSS versi 20.0)

Gambar histogram menjelaskan bahwa kurva diatas memiliki kecenderungan seimbang antara kiri dan kanan garis lengkungnya juga membentuk seperti lonceng. Berarti maknanya gambar tersebut berdistribusi normal. Uji ini juga dapat dilihat dari

output kurva normal *p-plot*. Data normal apabila titik-titik data pada gambar searah dengan garis diagonal.

**Gambar 2. Hasil uji normalitas *P-Plot* I**



Sumber: hasil penelitian (data diolah SPSS versi 20.0)

Dalam gambar grafik 2 dapat dilihat jika data tersebar disekitar garis diagonal serta mengikuti arah garis diagonalnya, maka demikian model berdistribusi normal.

2) Uji multikolinearitas

Uji ini terlihat dalam tabel *coeficient*, yakni pada kolom *Tolerance* dan kolom VIF (*Variance Inlated Factors*). Suatu variabel dapat dikatakan tidak ada hubungan apabila nilai *Tolerance* lebih dari 10% ( $Tolerance > 0,1$ ) serta mempunyai nilai VIF kurang dari 10 ( $VIF < 10$ ).

**Tabel 11. Hasil Uji Multikolinearitas I**

Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	28.654	3.337		8.586	.000		
	Sumber daya manusia	-.210	.205	-.124	-1.025	.309	.934	1.071
	Modal	-1.256	.450	-.338	-2.792	.007	.934	1.071

a. Dependent Variable: Pendapatan

Pada tabel tersebut terlihat nilai *tolerance* pada masing-masing variabel (sumber daya manusia = 0,934 dan modal = 0,934) lebih besar dari 10% (0,1) dan nilai VIF (sumber daya manusia = 1,071 dan modal = 1,071) lebih kecil dari 10. Maka, tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas pada- penelitian ini.

3) Uji Heteroskedastistas

Uji ini terlihat dari titik-titik yang menyebar secara acak dan tidak terbentuk suatu pola pada grafik *scatterplot*. Selain itu, titik-titiknya juga menyebar di atas maupun di bawah nilai 0 pada sumbu Y. Analisis Tahap II ( $Y_2 = a + \rho X_1 + \rho X_2 + \rho Y_1 + \epsilon_2$ )

4) Uji Normalitas

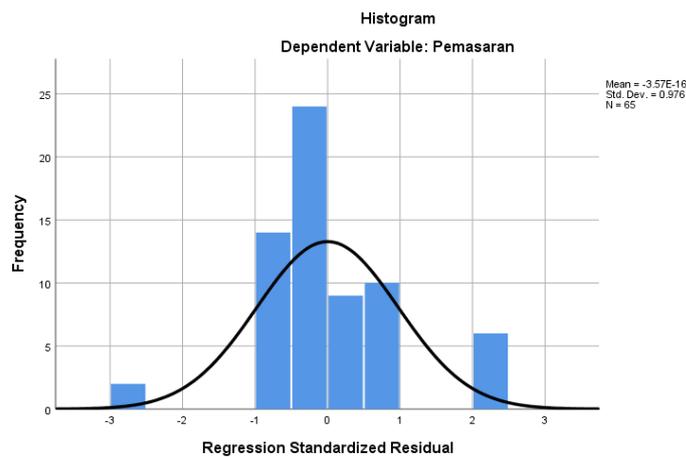
Uji ini dilakukan saat belum melakukan analisis yang sebenarnya, agar terlihat datanya berdistribusi normal atau tidak. Data dikatakan bagus jika terdistribusi secara normal atau mendekati normal. Berikut uji normalitas pada grafik histogram :

**Tabel 12. Hasil pengujian *one-sample kolmogrov-smirnov test II***

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardize d Residual
N		65
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	1.56148741
Most Extreme Differences	Absolute	.198
	Positive	.163
	Negative	-.198
Test Statistic		.198
Asymp. Sig. (2-tailed)		.073 <sup>c</sup>

Pada tabel 12 terlihat nilai *Asymp. Sig. (2-tailed)* pada kolom *Unstandardized Residual* sebesar 0,168 dan lebih besar dari 0,05 ( $0,073 > 0,05$ ). Berarti data yang diuji berdistribusi secara normal.

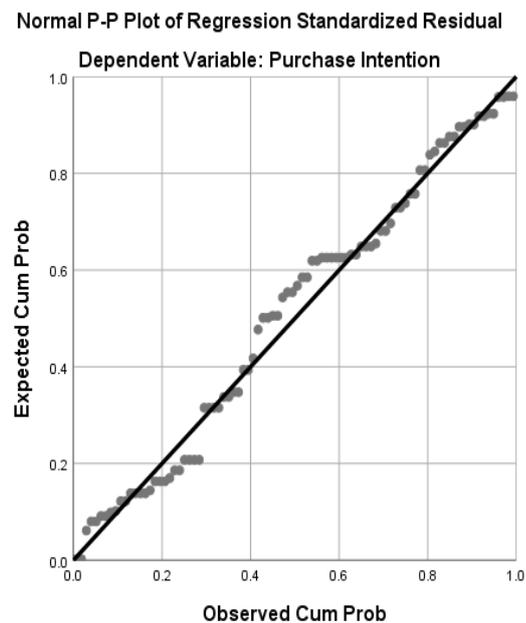
**Gambar 4. Hasil Uji Normalitas Histogram II**



Sumber: hasil penelitian (data diolah SPSS versi 20.0)

Gambar histogram di atas menjelaskan bahwa kurva diatas memiliki kecenderungan seimbang antara kiri dan kanan garis lengkungnya juga membentuk seperti lonceng. Berarti maknanya gambar tersebut berdistribusi normal. Uji ini juga dapat dilihat dari *output* kurva normal *p-plot*. Data normal apabila titik-titik data pada gambar searah dengan garis diagonal.

**Gambar 5. Hasil uji normalitas P-Plot II**



Sumber: hasil penelitian (data diolah SPSS versi 20.0)

Dalam gambar grafik 5 dapat dilihat jika data tersebar disekitar garis diagonal serta mengikuti arah garis diagonalnya, maka demikian model berdistribusi normal.

5) Uji multikolinearitas

Uji ini terlihat dalam tabel *coefficient*, yakni pada kolom *Tolerance* dan kolom VIF (*Variance Inlated Factors*). Suatu variabel dapat dikatakan tidak ada hubungan apabila nilai *Tolerance* lebih dari 10% ( $Tolerance > 0,1$ ) serta mempunyai nilai VIF kurang dari 10 ( $VIF < 10$ ).

**Tabel 13. Hasil Uji Multikolinearitas II**

Model		Coefficients <sup>a</sup>					Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta				
1	(Constant)	3.982	3.352		1.188	.240		
	Sumber daya manusia	.218	.140	.131	1.556	.125	.918	1.089
	Modal	.378	.324	.103	1.167	.248	.829	1.206
	Pendapatan	.813	.086	.824	9.423	.000	.849	1.178

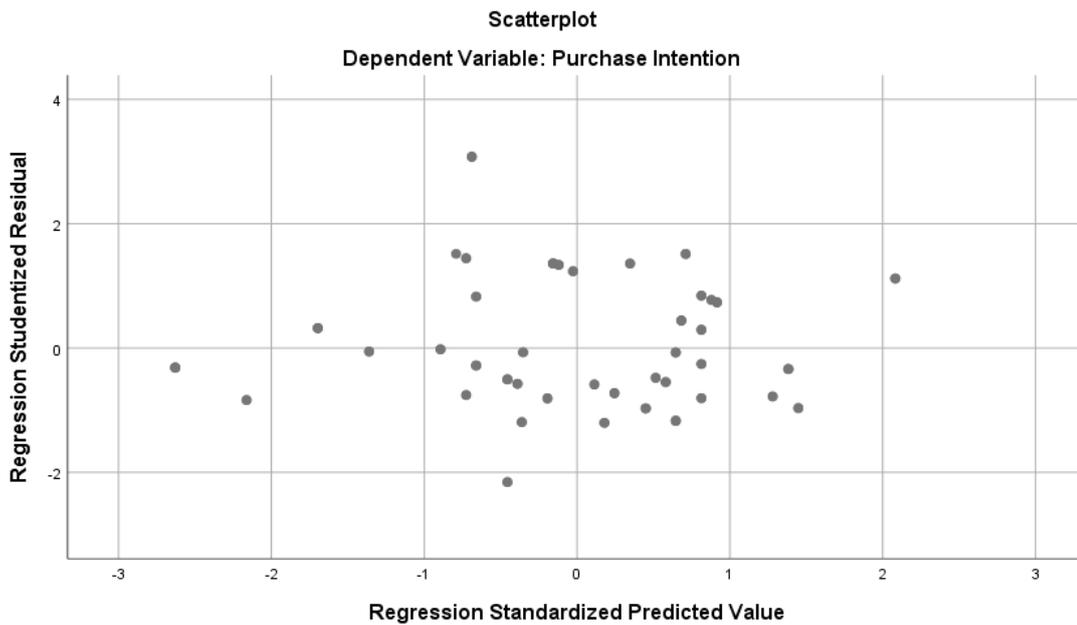
a. Dependent Variable: Pemasaran

Pada tabel tersebut terlihat nilai *tolerance* pada masing-masing variabel (sumber daya manusia = 0,918, modal = 0,829 dan pendapatan = 0,849) lebih besar dari 10% (0,1) dan nilai VIF (sumber daya manusia = 1,089, modal = 1,206 dan pendapatan = 1,178) lebih kecil dari 10. Maka, tidak terjadi multikolinearitas antar variabel bebas pada- penelitian ini.

6) Uji Heteroskedastistas

Uji ini terlihat dari titik-titik yang menyebar secara acak dan tidak terbentuk suatu pola pada grafik *scatterplot*. Selain itu, titik-titiknya juga menyebar di atas maupun di bawah nilai 0 pada sumbu Y. Jika *heteroskedastistas* tidak terjadi maka model regresinya sudah baik. Adapun uji heteroskedastistas pada tahap II dalam yakni:

**Gambar 6. Hasil Uji *Heteroskedastitas* II**



Sumber: hasil penelitian (data diolah SPSS versi 20.0)

Dari gambar tersebut terlihat titik-titik menyebar secara acak dan tidak membentuk pola ataupun mengumpul dalam satu tempat. Maka Dengan demikian tidak terjadi *heterokedastisitas* dan model regresi ini sudah baik.

7) Uji Hipotesis

a. Analisis regresi model I

Penggunaan analisis ini dilakukan untuk mengetahui kekuatan dan hubungan antara variabel *independent* (bebas) terhadap variabel *intervening* (terikat). Adapun persamaan struktural pada analisis regresi model I adalah:

$$Y_1 = a + \rho X_1 + \rho X_2 + \epsilon$$

8) Uji signifikan (uji t)

Uji parsial ini dilakukan agar dapat mengetahui pengaruh dari masing-masing variabel sumber daya manusia ( $X_1$ ), modal ( $X_2$ ) terhadap pendapatan ( $Y_1$ ). Berikut ini adalah hasil analisis dari uji t:

**Tabel 14. Uji Regresi Berganda Persamaan I**

		Coefficients <sup>a</sup>				
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	28.654	3.337		8.586	.000
	Sumber daya manusia	-.210	.205	-.124	-1.025	.309
	Modal	-1.256	.450	-.338	-2.792	.007

a. Dependent Variable: Pendapatan

Dari tabel tersebut tertera nilai koefisien arah regresi pada tabel *coefficients*. Pada kolom *unstandardized coefficients* dalam sub kolom B, terdapat nilai *constant* (konstanta) sebesar 28,654. Sedangkan nilai koefisien arah regresinya sumber daya manusia= -0,210, modal = -1,256. Maka dapat diperoleh persamaan regresi linear berganda pada tahap I dengan rumus sebagai berikut:

$$Y_1 = a + \rho X_1 + \rho X_2 + \rho X_3 + \rho X_4 + \epsilon$$

$$= 28,654 - 0,210X_1 - 1,256 X_2$$

Keterangan:

$X_1$  = Sumber daya manusia

$X_2$  = Modal

$Y_1$  = Pendapatan

$\epsilon$  = Error

Pada penelitian ini kriteria pengujian uji t yang dipakai ialah dengan melihat perbandingan  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$ . Untuk memperoleh uji t ditentukan melalui derajat kebebasan. Berdasarkan dari t hitung signifikan 0,05 maka diperoleh keputusan dengan derajat kebebasan  $df = n - k = 65 - 3 = 62$ , ( $n$ =jumlah responden:  $k$  = jumlah variabel) maka nilai  $t_{tabel}$  adalah 1,66980. Ketika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  berarti  $H_0$  diterima sedangkan ketika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  berarti  $H_0$  ditolak. Kesimpulan dari pengaruh pada setiap variabel tersebut dijelaskan sebagai berikut:

- a. Pengaruh sumber daya manusia ( $X_1$ ) terhadap pendapatan ( $Y_1$ )

Hipotesis 1

$H_0$  = Sumber daya manusia tidak berpengaruh terhadap pendapatan.

$H_a$  = Sumber daya manusia berpengaruh terhadap pendapatan

Hasil uji t untuk sumber daya manusia ( $X_1$ ) terhadap pendapatan ( $Y_1$ ) menunjukkan nilai *sig* 0,309 artinya nilai *sig* lebih besar dari nilai 0,05 ( $0,309 > 0,05$ ).

dan nilai  $t_{hitung}$  sebesar  $-1,025$  lebih kecil dari  $t_{tabel} 1,66980 = (-1,025 < 1,660)$ . Kesimpulannya jika dilihat dari signifikan dan parsial,  $X_1$  tidak berpengaruh terhadap  $Y_1$ .  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Yang artinya sumber daya manusia tidak berpengaruh secara parsial terhadap pendapatan.

9) Uji Anova (F-Test)

Nilai untuk jumlah responden 65 pada tingkat alpha 5% dan k atau jumlah seluruh variabel baik variabel independent dan dependent adalah 3, maka nilai  $k - 1 = 3 - 1 = 2$ ,  $N_2 = n - k = 65 - 3 = 62$  adalah 3,14. Berikut hasil dari uji ANOVA yaitu:

**Tabel 16. Hasil Uji ANOVA I**

ANOVA<sup>a</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	61.332	2	30.666	5.526	.006 <sup>b</sup>
	Residual	344.053	62	5.549		
	Total	405.385	64			

a. Dependent Variable: Pendapatan

**PEMBAHASAN**

Hasil penelitian ini menemukan bahwa sumber daya manusia tidak berpengaruh terhadap pendapatan. Hal ini disebabkan nilai signifikansi yang diperoleh lebih besar dari standar eror pada penelitian ini. Kesimpulannya adalah  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak. Pada penelitian ini ditemukan bahwa sumber daya manusia di Kelompok Usaha (KUBE) di Deli Serdang masih kurang, untuk pendapatan sumber daya manusia tidak cukup adanya jumlah fasilitator yang memadai, untuk menjalankan sebuah kebijakan, bila tidak dibarengi dengan keterampilan yang sesuai dengan kualifikasi standar yang diharuskan.

Keterampilan sumber daya dapat diperoleh dengan melakukan pelatihan dan Pendidikan yang bersangkutan dengan bidang usaha KUBE. Pelatihan dan Pendidikan yang dilakukan oleh dinas social Deli Serdang bekerja sama dengan pusat pelatihan dan Pendidikan Deli Serdang seperti keterampilan pengemasan produk, proses higeinis produk pertanian dan pelatihan pembuatan pangan ternak. Anggota KUBE yang sebageian besar berpendidikan sekolah dasar dan sekolah menengah pertama masih mengalami kesulitan dalam menerima pelatihan ini. Sehingga dibutuhkan waktu yang sedikit lama untuk bisa menjadi trampil. Disamping itu informasi juga mempengaruhi sumberdaya dengan berupa pentunjuk dalam melaksanakan kebijakan dan data untuk menyesuaikan antara implementasi dengan kebijakan pemerintah.

Upaya strategi dari pemerintah memberikan penguatan melalui pelatihan dan sosialisasi agar sumberdaya manusia terutama untuk kelompok usaha bersama yang terdiri dari ibu-ibu dengan tingkat pendidikan yang terbatas hanya sampai pada tingkat menengah dan SD menjadi mengerti dan memahami betapa pentingnya untuk berpartisipasi dalam Kelompok Usaha Bersama dengan harapan masalah kebutuhan yang dihadapi kelompok masyarakat sedikit demi sedikit teratasi.

Sejalan dengan Penelitian Wulpiah dengan judul penelitian Implikasi pelaksanaan program kelompok usaha Bersama (KUBE) terhadap pemberdayaan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat di Kabupaten Bangka menunjukkan program KUBE tidak berpengaruh terhadap pemberdayaan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat Bangka. Hal itu ditunjukkan keterbatasan sumber daya manusia dan tidak dapat melaksanakan program secara berkelanjutan.<sup>23</sup>

Berbeda dengan penelitian Sariningsih menunjukkan hasil bahwa kreatifitas dan inovasi sumberdaya manusia masih rendah dan direkomendasikan untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan anggota KUBE dan pendamping sosial. Dalam ekonomi Islam dapat dijelaskan bahwa sumber daya yang baik akan dapat menghasilkan produk yang baik. SDM yang berkualitas dalam ekonomi Islam adalah yang memiliki ilmu pengetahuan, harus melakukan pekerjaan dengan kondisi jiwa yang bersih dan menyelamatkan generasi penerus keturunan. Ekonomi Islam mewajibkan umat manusia untuk bekerja agar penghasilannya dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan diri dan keluarganya. Sebagiannya ada hak orang lain yang didistribusikan melalui distribusi harta baik yang wajib maupun sunnah.<sup>24</sup>

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hernawati dan Irwan yang menjelaskan Kualitas SDM di Nusa Tenggara Barat telah menerapkan unsur-unsur yang berada di dalam perspektif ekonomi Islam, namun hasil yang diperoleh belum mencapai kondisi ideal, karena masih terdapat perilaku-perilaku yang menyimpang dari tujuan tersebut. Ini menunjukkan bahwa hubungan antara sumber daya manusia tidak berpengaruh terhadap tingkat pendapatan masyarakat.<sup>25</sup>

Islam telah menjelaskan bahwa usaha yang dilakukan dengan penuh kejujuran dan juga tanggung jawab yang tinggi serta tingkat Amanah yang baik akan menjadikan usaha akan tetap bisa berjalan dengan baik. Pernyataan ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh semua ketua kelompok KUBE. Namun untuk bisa menjadikan semua anggota kelompok untuk lebih Amanah

---

<sup>23</sup> Wulpiah Wulpiah, "Implikasi Pelaksanaan Program Kelompok Usaha Bersama (Kube) Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Dan Kesejahteraan Masyarakat Di Kabupaten Bangka," *Scientia: Jurnal Hasil Penelitian* 4, no. 1 (June 28, 2019): 17–39, <https://doi.org/10.32923/sci.v4i1.1038>.

<sup>24</sup> Yuce Sariningsih, "Kreativitas Dan Inovasi Pelaku Kube," *Paradigma Polistaat: Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* 1, no. 1 (April 2, 2018): 18, <https://doi.org/10.23969/paradigmapolistaat.v1i1.401>.

<sup>25</sup> Titiek Herwanti and Muhammad Irwan, "Kualitas Sumberdaya Manusia Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Nusa Tenggara Barat," *EKUITAS (Jurnal Ekonomi dan Keuangan)* 17, no. 2 (2013): 131–54, <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2013.v17.i2.156>.

dan jujur menjadi tanggung jawab semua anggota kelompok usaha Bersama untuk saling mengingatkan dan saling menjaga antara satu anggota dengan anggota yang lain.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data yang diolah dengan bantuan program SPSS versi 23 serta pembahasan yang dijabarkan oleh peneliti, maka didapatkan kesimpulan bahwa sumber daya manusia tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan dengan nilai signifikansi  $0,532 > 0,05$ .

Maka, berdasarkan penelitian dan terkait dengan keterbatasan penelitian ini, selanjutnya dapat diusulkan saran yang diharapkan dapat bermanfaat yaitu sebagai berikut: 1) Bagi pemerintah, diharapkan dapat meningkatkan kerja sama yaitu dengan memberikan pengawasan serta evaluasi yang berpartisipasi dalam menyelesaikan permasalahan-permasalahan yang dihadapi KUBE di Deli Serdang serta adanya penambahan dana operasional dan fasilitas lainnya di KUBE Deli Serdang. 2) Bagi anggota KUBE di Deli Serdang diharapkan dapat meningkatkan kesadaran tentang pentingnya keikutsertaan dalam menjadi anggota kelompok usaha Bersama (KUBE) dalam menjalankan program dengan baik dan tetap mempertahankan penerapan-penerapan konsep pemasaran akan memberikan perubahan peningkatan pendapatan keluarga anggota KUBE. 3) Bagi peneliti selanjutnya sebaiknya melakukan penelitian dengan periode pengamatan yang lebih lama sehingga data-data akan dianalisis lebih banyak, rentang data yang semakin besar juga bisa memberikan gambaran yang lebih jelas terhadap kondisi objek yang akan diteliti. Dengan demikian diharapkan memberikan kontribusi informasi yang lebih akurat untuk penelitian selanjutnya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Anwas, Oos M. *Pemberdayaan Masyarakat Di Era Global*. Bandung: Alfabeta, 2013.
- Badan Pusat Statistik. "Persentase Penduduk Miskin September 2021 Turun 0,52 Poin Menjadi 8,49 Persen," 2020. <https://sumut.bps.go.id/pressrelease/2022/01/17/933/persentase-penduduk-miskin-september-2021-turun-0-52-poin-menjadi-8-49-persen.html#:~:text=Abstraksi,jiwa%20dalam%20satu%20semester%20terakhir>.
- Fatoni, Abdurrahmat. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Rineka Cipta, 2006.
- Herwanti, Titiek, and Muhammad Irwan. "Kualitas Sumberdaya Manusia Dalam Perspektif Ekonomi Islam Di Nusa Tenggara Barat." *EKUITAS (Jurnal Ekonomi dan Keuangan)* 17, no. 2 (2013): 131–54. <https://doi.org/10.24034/j25485024.y2013.v17.i2.156>.
- Kotler, Philip. *Kotler On Marketing*. Simon and Schuster, 2012.
- Kotler, Philip and G. Amstrong. *Prinsip-Prinsip Pemasaran*. Jakarta: Erlangga, 1997.
- Kotler, Philip, and Susanto. *Manajemen Pemasaran Di Indonesia*. Jakarta: Salemba Emban Patria, 2001.
- Lukmandaru and Istoto. *Kewirausahaan Hasil Hutan*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press Anggota IKAPI, 2016.

- Ramlan, Maryam Batubara, Nur Ahmadi Bi Rahmani: Analisis Pengaruh Sumber Daya Manusia Terhadap Tingkat Pendapatan Melalui Pemasaran pada Kelompok Usaha Bersama (KUB) di Deli Serdang
- Makis, Raisza. “Analisis Strategi Bauran Pemasaran Terhadap Peningkatan Volume Omzet Penjualan Mobil Merek Toyota Avanza Di Showroom PT. Johar Megah Motor Makassar,” 2001.
- Manulang, Sendjun H. *Pokok-Pokok Hukum Ketenagakerjaan Di Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta, 2010.
- Melinawati, Devina. “Pengaruh Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Terhadap Kemampuan Berwirausaha Keluarga Sangat Miskin Di Kabupaten Wonogiri.” *Lisyabab : Jurnal Studi Islam dan Sosial* 1, no. 1 (June 30, 2020): 11–24. <https://doi.org/10.58326/jurnallisyabab.v1i1.8>.
- Narbuko, Cholid, and Abdul Ahmadi. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Bumi Aksara, 1997.
- Nawawi, Ismail. *Fiqh Muamalah: Klasik Dan Kontemporer*. Bogor: Penerbitan Ghalia Indonesia, 2012.
- Qardhawi, Yusuf. *Hukum Zakat Studi Koperatif Mengenai Status Dan Filsafat Zakat Berdasarkan Qur'an Dan Hadis*. Jakarta: Mitra Kerjaya Indonesia, 2004.
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003.
- Riva'i, Veithzal. *Islamic Marketing Membangun Dan Mengembangkan Bisnis Dengan Praktik Marketing Rasulullah Saw*. Jakarta, 2012.
- Riyanto, Bambang. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE, 2001.
- Sariningsih, Yuce. “KREATIVITAS DAN INOVASI PELAKU KUBE.” *Paradigma POLISTAAT: Jurnal Ilmu Sosial dan Ilmu Politik* 1, no. 1 (April 2, 2018): 18. <https://doi.org/10.23969/paradigmapolistaat.v1i1.401>.
- Sukino, Sadono. *Pengantar Makro Ekonomi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1995.
- Sutrisno, Edy. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana, 2009.
- Swastha, Basu. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty, 2005.
- Tampubolon, Joyakin. “Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pendekatan Kelompok: Kasus Pemberdayaan Masyarakat Miskin Melalui Pendekatan Kelompok Usaha Bersama (KUBE).” Disertasi, Institut Pertanian, 2006.
- Wulpiah, Wulpiah. “Implikasi Pelaksanaan Program Kelompok Usaha Bersama (Kube) Terhadap Pemberdayaan Ekonomi Dan Kesejahteraan Masyarakat Di Kabupaten Bangka.” *Scientia: Jurnal Hasil Penelitian* 4, no. 1 (June 28, 2019): 17–39. <https://doi.org/10.32923/sci.v4i1.1038>.