

**PENGARUH AKSES MODAL, PENGEMBANGAN KETERAMPILAN
SDM, DAN PENGUATAN JARINGAN PEMASARAN TERHADAP
KINERJA USAHA KONVEKSI DI DESA TRITUNGAL, KAB.
LAMONGAN**

Muhammad Romadhoni Adi Setiawan
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
adisetiawan4548@gmail.com

Arga Christian Sitohang
Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya
argasitohang@untag-sby.ac.id

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh akses modal, pengembangan keterampilan sumber daya manusia (SDM), dan penguatan jaringan pemasaran terhadap kinerja usaha konveksi di Desa Tritunggal, Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan. Penelitian menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal. Populasi penelitian terdiri atas 35 pelaku usaha konveksi yang terdaftar dan aktif menjalankan usahanya di Desa Tritunggal. Teknik pengambilan sampel menggunakan sampling jenuh sehingga seluruh populasi dijadikan responden penelitian. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner menggunakan skala Likert 1–5. Analisis data dilakukan dengan bantuan perangkat lunak SPSS melalui uji validitas, uji reliabilitas, uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, uji t, uji F, dan koefisien determinasi (R^2). Hasil penelitian menunjukkan bahwa akses modal, pengembangan keterampilan SDM, dan penguatan jaringan pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha konveksi. Secara simultan, ketiga variabel independen tersebut juga berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha. Temuan penelitian ini mengindikasikan bahwa peningkatan kemudahan akses pembiayaan, pengembangan kompetensi tenaga kerja, dan perluasan jaringan pemasaran dapat menjadi strategi penting dalam meningkatkan produktivitas, daya saing, dan keberlanjutan usaha konveksi di Desa Tritunggal.

Kata Kunci: *Akses Modal, Pengembangan Keterampilan SDM, Jaringan Pemasaran, Kinerja Usaha, Usaha Konveksi.*

A. PENDAHULUAN

Industri konveksi merupakan salah satu sektor industri kecil dan menengah yang memiliki peranan strategis dalam perekonomian pedesaan di Indonesia, termasuk di Kabupaten Lamongan. Khususnya di Kecamatan Babat, industri konveksi telah menjadi salah satu sumber utama pendapatan masyarakat desa, seperti di Desa Tritunggal yang dikenal sebagai sentra produksi konveksi sejak beberapa dekade lalu. Industri ini tidak hanya menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat lokal, tetapi juga berkontribusi pada peningkatan pendapatan rumah tangga dan pengurangan angka pengangguran di wilayah tersebut.

Menurut data yang diperoleh dari Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Lamongan (2019), sektor industri konveksi di Kecamatan Babat mampu menyerap tenaga kerja hingga ratusan orang dan memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) daerah. Namun demikian, perkembangan industri ini masih menghadapi berbagai kendala yang menghambat peningkatan kinerjanya. Beberapa di antaranya adalah keterbatasan modal usaha, kurangnya akses terhadap teknologi produksi yang modern, rendahnya kualitas sumber daya manusia (SDM) dalam hal manajemen dan pemasaran, serta minimnya dukungan kelembagaan yang terorganisir secara baik.

Selain itu, persaingan pasar yang semakin ketat, baik dari produk lokal maupun impor, menuntut pelaku industri konveksi di Babat untuk terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk serta efisiensi produksi. Namun, tanpa adanya dukungan pemberdayaan yang memadai, pelaku usaha kecil ini sulit untuk berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas. Hal ini diperparah dengan kurangnya pemahaman pelaku usaha mengenai strategi pemasaran digital dan pengembangan jaringan usaha yang dapat memperluas pangsa pasar mereka.

Dalam konteks tersebut, pendekatan pemberdayaan ekonomi lokal menjadi sangat penting untuk meningkatkan kinerja industri konveksi pedesaan. Pemberdayaan ekonomi lokal bertujuan untuk meningkatkan kapasitas masyarakat dan pelaku usaha melalui peningkatan keterampilan, penguatan kelembagaan, serta fasilitasi akses pasar dan permodalan. Program-program pemberdayaan yang dilakukan oleh pemerintah daerah maupun lembaga swadaya masyarakat, seperti Gerakan Membangun Ekonomi Rakyat Lamongan Berbasis Pedesaan (GEMERLAP), telah menunjukkan hasil positif dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing industri konveksi di Desa Tritunggal.

Menurut Kuncoro (2020), hambatan utama pengembangan usaha kecil terletak pada keterbatasan modal sendiri dan prosedur perbankan yang rumit terkait kolateral, sehingga akses modal menjadi instrumen krusial bagi keberlangsungan usaha konveksi di Desa Tritunggal yang kerap menghadapi kendala finansial berupa sulitnya menjangkau kredit formal. Secara teoretis, kemudahan akses permodalan sangat menentukan kinerja usaha karena memungkinkan ekspansi produksi dan inovasi. Hal ini dipertegas oleh Darmanto dan Wardaya (2019) yang menyatakan bahwa aksesibilitas terhadap sumber modal memberikan fleksibilitas bagi pengusaha untuk mengelola arus kas dan investasi, yang secara langsung berkontribusi pada peningkatan kinerja keuangan dan pertumbuhan pasar. Oleh karena itu, keterbatasan modal di Desa Tritunggal berisiko menghambat daya saing industri konveksi lokal dalam jangka Panjang

Selain faktor permodalan, efektivitas usaha konveksi di Desa Tritunggal sangat bergantung pada kualitas tenaga kerja, namun realitasnya pengembangan SDM seringkali terabaikan. Sebagaimana ditegaskan oleh Tambunan (2021), keterbatasan kemampuan manajerial dan teknis merupakan hambatan internal utama yang membuat UMKM sulit bersaing dalam rantai pasok global. Akibat kurangnya pelatihan, pelaku usaha cenderung menggunakan metode produksi konvensional yang memicu tingginya tingkat kesalahan. Padahal, menurut Sudarmanto (2020), pengembangan kompetensi melalui pelatihan yang tepat tidak hanya meningkatkan produktivitas individu, tetapi juga krusial dalam

meminimalisir kerusakan produk (reject). Sejalan dengan hal tersebut, Mangkunegara (2021) menekankan bahwa terdapat korelasi positif antara pengembangan keterampilan dengan kinerja organisasi, di mana tenaga kerja yang kompeten akan bekerja lebih efisien dan adaptif. Tanpa intervensi pada kualitas SDM, usaha konveksi di Desa Tritunggal akan sulit mencapai target performa yang optimal.

Sebagai pelengkap, penguatan jaringan pemasaran menjadi variabel penentu bagi perluasan jangkauan produk konveksi di Desa Tritunggal yang selama ini cenderung bersifat lokal dan terbatas. Tjiptono (2020) menegaskan bahwa keterbatasan akses pasar dan lemahnya jaringan distribusi merupakan penghambat utama bagi pelaku usaha kecil untuk meningkatkan skala ekonomi mereka, sehingga kondisi ini menjadi tantangan nyata yang harus diatasi. Dalam konteks kinerja, Hafsah (2015) menegaskan bahwa pembentukan jaringan usaha atau kemitraan merupakan strategi krusial untuk mengatasi keterbatasan sumber daya, di mana perluasan jaringan secara langsung berkontribusi pada peningkatan volume penjualan dan perluasan pangsa pasar. Sejalan dengan itu, Pelham (2000) dalam studinya menunjukkan bahwa orientasi pasar dan kekuatan jaringan memiliki pengaruh signifikan terhadap profitabilitas serta pertumbuhan organisasi pada industri manufaktur kecil. Dengan memperluas jaringan, pelaku usaha di Desa Tritunggal dapat mengurangi risiko ketergantungan pada satu saluran saja, yang pada akhirnya akan mendongkrak stabilitas kinerja usaha secara berkelanjutan.

Kinerja usaha merupakan indikator utama keberhasilan suatu entitas bisnis, tak terkecuali pada sentra industri konveksi di Desa Tritunggal. Munizu (2010) menyatakan bahwa permasalahan stagnasi kinerja pada usaha mikro dan kecil (UMK) umumnya bermuara pada ketidakefektifan pengelolaan sumber daya internal serta ketidakmampuan beradaptasi dengan tuntutan eksternal — kondisi ini tercermin pada mayoritas pelaku usaha di kawasan tersebut yang mengalami stagnasi pendapatan, volume produksi yang fluktuatif, serta lambatnya pertumbuhan skala usaha. Fenomena ketidakstabilan kinerja ini mengindikasikan adanya inefisiensi operasional dan rendahnya daya saing produk di tengah ketatnya persaingan industri pakaian jadi. Secara konseptual, Fahmi (2017) menegaskan bahwa kinerja usaha yang tidak optimal akan berdampak langsung pada tergerusnya profitabilitas yang pada akhirnya mengancam keberlangsungan hidup bisnis dalam jangka panjang. Oleh karena itu, penurunan atau belum maksimalnya kinerja usaha konveksi di Desa Tritunggal menjadi masalah krusial yang harus diselesaikan, di mana dalam penelitian ini diduga kuat berakar dari kendala akses modal, kurangnya pengembangan keterampilan SDM, serta lemahnya penguatan jaringan pemasaran.

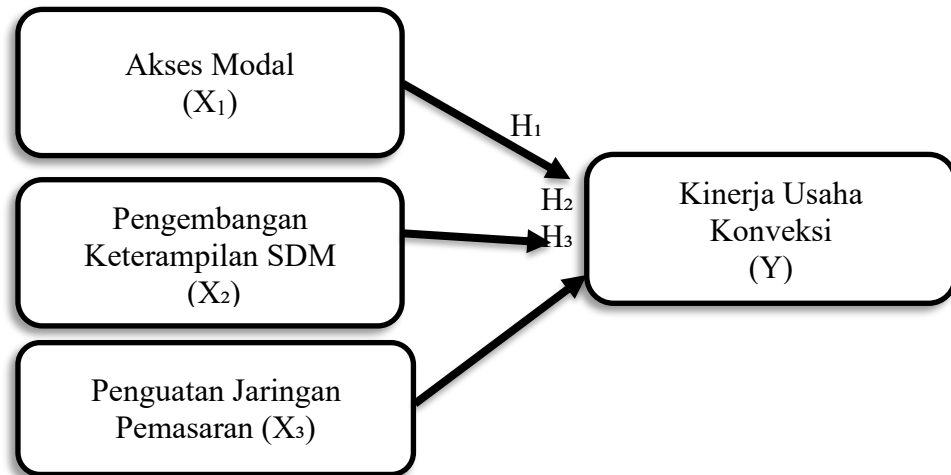
B. TINJAUAN PUSTAKA

Landasan teori dalam penelitian ini menggunakan pendekatan *Resource-Based View* (RBV) yang dikembangkan oleh Jay Barney, yang menyatakan bahwa keunggulan kompetitif dan kinerja organisasi yang superior ditentukan oleh kepemilikan serta optimalisasi bundel sumber daya internal perusahaan. Dalam konteks industri konveksi pedesaan di Desa Tritunggal, kerangka RBV memberikan penjelasan logis mengenai sinergi antara aset finansial, manusia, dan relasional. Variabel akses modal (X_1) bertindak sebagai *financial resource* yang

krusial bagi ekspansi operasional, sedangkan pengembangan keterampilan SDM (X_2) dipandang sebagai *human resource* yang memicu peningkatan produktivitas serta kualitas produk. Di sisi lain, penguatan jaringan pemasaran (X_3) merepresentasikan *organizational resource* berupa aset relasional yang memperlancar arus informasi pasar dan efisiensi distribusi, di mana kombinasi ketiga elemen internal tersebut secara simultan berinteraksi dalam menentukan optimalisasi kinerja usaha (Y).

Secara konseptual, masing-masing variabel independen diukur menggunakan indikator teoretis yang mapan untuk mengevaluasi dampaknya terhadap kinerja usaha konveksi. Variabel akses modal dinilai berdasarkan aspek ketersediaan lembaga keuangan, kemudahan prosedur, keterjangkauan biaya, dan persyaratan agunan merujuk pada teori Beck et al. (2006). Selanjutnya, pengembangan keterampilan SDM diukur melalui indikator peningkatan kemampuan, pengetahuan, perubahan perilaku, dan peningkatan kinerja individu sejalan dengan pemikiran Dessler (2017). Untuk penguatan jaringan pemasaran, indikator penilaian didasarkan pada teori Kotler dan Keller (2016) yang mencakup kemitraan bisnis, akses saluran distribusi, intensitas komunikasi, serta tingkat kepercayaan antar mitra. Penguatan ketiga faktor internal ini diorientasikan untuk mendorong kinerja usaha konveksi yang diukur secara nyata dari volume produksi, omzet pendapatan, dan kapasitas penyerapan tenaga kerja lokal.

Keterkaitan antar variabel dalam penelitian ini didukung oleh berbagai teori ekonomi dan manajemen yang melahirkan hipotesis penelitian. Hubungan antara akses modal dengan kinerja usaha dilandasi oleh *Financial Constraint Theory* (Stiglitz dan Weiss, 1981) yang menyatakan bahwa kemudahan pendanaan akan mengurai kendala likuiditas dan memicu investasi alat produksi yang lebih modern. Pengaruh pengembangan SDM dijelaskan melalui kerangka *Human Resource Development* (Nadler, 1984) di mana pelatihan terorganisir akan meningkatkan kompetensi perajin sehingga mendongkrak efisiensi organisasi. Sementara itu, hubungan jaringan pemasaran terhadap kinerja usaha bersandar pada *Social Capital Theory* (Nahapiet dan Ghoshal, 1998) yang menekankan bahwa relasi sosial yang kuat memberikan akses informasi pasar yang lebih luas dan meminimalkan risiko penumpukan stok. Berdasarkan jalinan teori tersebut, dirumuskan hipotesis bahwa akses modal (H_1), pengembangan keterampilan SDM (H_2), dan penguatan jaringan pemasaran (H_3) berpengaruh signifikan secara parsial, serta secara bersama-sama (H_2) berpengaruh simultan terhadap kinerja usaha konveksi di Desa Tritunggal.



Gambar 1. Kerangka Konseptual

- H1:** Akses modal berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha konveksi pedesaan.
- H2:** Pengembangan keterampilan SDM berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha konveksi pedesaan
- H3:** Penguatan jaringan pemasaran berdampak signifikan terhadap kinerja usaha konveksi pedesaan
- H4:** Akses modal, pengembangan keterampilan SDM, dan penguatan jaringan pemasaran secara simultan memberikan pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha konveksi pedesaan

C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal yang bertujuan untuk menguji pengaruh akses modal, pengembangan keterampilan sumber daya manusia (SDM), dan penguatan jaringan pemasaran terhadap kinerja usaha konveksi di Desa Tritunggal, Kecamatan Babat, Kabupaten Lamongan. Pendekatan kuantitatif dipilih karena mampu menjelaskan hubungan antarvariabel secara objektif melalui pengukuran numerik dan analisis statistik.

Penelitian dilaksanakan pada usaha konveksi yang beroperasi di Desa Tritunggal, Kabupaten Lamongan, selama periode Mei hingga Agustus 2026. Populasi penelitian terdiri atas seluruh pelaku usaha konveksi yang terdaftar dan aktif menjalankan usahanya, yaitu sebanyak 35 unit usaha. Mengingat jumlah populasi relatif kecil, penelitian menggunakan teknik sampling jenuh (census sampling), sehingga seluruh anggota populasi dijadikan sebagai sampel penelitian sebanyak 35 responden.

Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif yang bersumber dari data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui penyebaran kuesioner

kepada pemilik atau pengelola usaha konveksi, sedangkan data sekunder diperoleh dari dokumen dan publikasi instansi terkait, seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Lamongan serta berbagai literatur yang relevan dengan penelitian.

Instrumen penelitian menggunakan kuesioner dengan skala Likert lima tingkat, mulai dari skor 1 (sangat tidak setuju) hingga skor 5 (sangat setuju). Variabel independen dalam penelitian ini meliputi akses modal (X_1), pengembangan keterampilan SDM (X_2), dan penguatan jaringan pemasaran (X_3), sedangkan variabel dependen adalah kinerja usaha (Y).

Tabel 2. 1 Definisi Operasional

Variabel	Indikator	Satuan/ Ukuran
Akses Modal (X_1)	- Ketersediaan lembaga keuangan - Kemudahan memperoleh kredit - Besaran modal yang diperoleh - Frekuensi akses modal	Skala Likert (1–5)
Pengembangan Keterampilan SDM (X_2)	- Peningkatan keterampilan kerja - Peningkatan pengetahuan - Perubahan perilaku kerja - Peningkatan kinerja individu	Skala Likert (1–5)
Penguatan Jaringan Pemasaran (X_3)	- Kemitraan usaha - Akses saluran distribusi - Intensitas komunikasi pemasaran - Kepercayaan antar mitra	Skala Likert (1–5)
Kinerja Usaha (Y)	- Volume produksi - Omzet/pendapatan usaha - Penyerapan tenaga kerja	Skala Likert (1–5)

Sumber : Analisis Penulis, 2026

Analisis data dilakukan menggunakan bantuan perangkat lunak SPSS. Tahapan analisis meliputi uji validitas dan reliabilitas untuk menguji kualitas instrumen penelitian, uji asumsi klasik yang terdiri atas uji normalitas, multikolinearitas, dan heteroskedastisitas, serta analisis regresi linear berganda untuk menguji pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Model regresi yang digunakan adalah:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Kinerja Usaha

α = Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3$ = Koefisien regresi

X_1 = Akses Modal

X_2 = Pengembangan Keterampilan SDM

X_3 = Penguatan Jaringan Pemasaran

e = Error

Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan uji parsial (uji t) dan uji simultan (uji F) pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha = 0,05$). Selain itu, koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi variabel independen dalam menjelaskan variasi kinerja usaha konveksi di Desa Tritunggal. Semua pengujian dilakukan pada taraf kepercayaan 95%.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Validasi

Hasil uji validitas terhadap 35 responden menunjukkan bahwa mayoritas butir pernyataan untuk seluruh variabel memiliki nilai signifikansi (2-tailed) di bawah 0,05 dan nilai *Pearson Correlation* (\$r\$ hitung) yang lebih besar dari \$r\$ tabel (0,334). Secara rinci, seluruh butir pernyataan pada variabel Pengaruh Akses Modal (X_1 ; 9 butir), Penguatan Jaringan Pemasaran (X_3 ; 8 butir), dan Kinerja Usaha (Y ; 6 butir) dinyatakan valid. Sementara itu, pada variabel Pengembangan Keterampilan (X_2 ; 6 butir), butir p1 teridentifikasi tidak valid secara statistik; namun, peneliti memutuskan untuk tetap mempertahankannya demi menjaga keutuhan substansi konseptual karena butir tersebut memuat indikator teoritis yang sangat krusial. Dengan demikian, secara keseluruhan instrumen penelitian ini disimpulkan valid dan layak digunakan untuk analisis data tahap selanjutnya

Uji Reliabilitas

Tabel 1. Uji Reliabilitas

Variabel	<i>Cronbach Alpha</i>	Presentase
Pengaruh Akses Modal (X_1)	0,884	Reliebel
Pengembangan Keterampilan SDM (X_2)	0,810	Reliebel
Penguatan Jaringan Pemasaran (X_3)	0,658	Reliebel
Kinerja Usaha (Y)	0,859	Reliebel

Hasil uji reabilitas menunjukkan bahwa semua variabel memiliki nilai cronbach's alpha > 0,60, maka dapat disimpulkan semua variabel sudah reliabel.

Uji Normalitas

Tabel 2. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		35
Normal Parametersa	Mean	.000000
	Std. Deviation	1,425

Most Extreme Differences	Absolute	0,083
	Positive	0,063
	Negative	-0,083
Kolmogorov-Smirnov Z		0,49
Asymp. Sig. (2-tailed)		0,97

- Test distribution is Normal.
- Calculated from data.
- Lilliefors Significance Correction.
- This is a lower bound of the true significance.

Berdasarkan Tabel, diperoleh hasil Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,970 > 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal dan memenuhi asumsi dasar regresi.

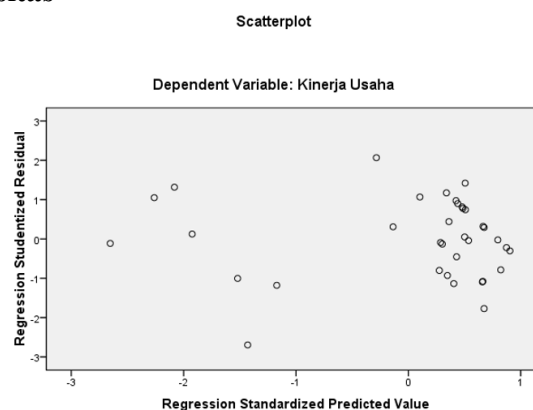
Multikolineritas

Tabel 3. Multikolineritas

Coefficientsa		
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
Pengaruh Akses Modal	0,194	5,165
Pengembangan Keterampilan SDM	0,329	3,041
Penguatan Jaringan Pemasaran	0,271	3,695
a. Dependent Variable: Kinerja Usaha		

Berdasarkan tabel, terlihat bahwa nilai Tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF) untuk setiap variabel independen memiliki nilai Tolerance lebih dari 0,10 dan VIF kurang dari 10. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa hasil pengujian multikolineritas dalam studi ini menunjukkan bahwa semua variabel independen tidak mengalami masalah multikolineritas, sehingga model regresi yang digunakan dapat dikatakan sesuai untuk analisis lebih lanjut.

Uji Heteroskedastisitas



Gambar 2. Uji Heteroskedaseisitas

Berdasarkan hasil uji heteroskedastisitas melalui grafik *scatterplot* pada gambar di atas, model regresi dinyatakan terbebas dari masalah heteroskedastisitas (atau bersifat homoskedastisitas). Hal ini dibuktikan oleh titik-titik data yang menyebar secara acak baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y (*Regression Studentized Residual*), serta tidak membentuk suatu pola tertentu yang teratur atau bergelombang (seperti melebar kemudian menyempit). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa varians residual dari satu pengamatan ke pengamatan lain dalam model regresi ini bersifat konstan, sehingga model memenuhi syarat asumsi klasik untuk dilakukan analisis regresi linier berganda.

Analisis Regresi Berganda

Tabel 4. Analisis Regresi Berganda
 Coefficientsa

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.432	3.390		.127	.899
	Pengaruh Akses Modal	.598	.040	.932	14.771	.000
	Pengembangan Keterampilan SDM	.928	.123	.796	7.548	.000
	Penguatan Jaringan Pemasaran	1.046	.130	.813	8.024	.000

Berdasarkan tabel di atas, maka persamaan regresi seperti dijelaskan pada bab metode penelitian sebelumnya adalah sebagai berikut:

$$Y = 0,432 + 0,598X_1 + 0,115X_2 + 1.046X_3 + e$$

Persamaan tersebut menunjukkan nilai konstanta sebesar 0,432, yang berarti jika variabel Pengaruh Akses Modal X_1 , Pengembangan Keterampilan SDM X_2 , dan Penguatan Jaringan Pemasaran X_3 bernilai nol, maka Kinerja Usaha Y adalah sebesar 0,432 satuan.

Koefisien regresi X_1 bernilai positif sebesar 0,598, mengindikasikan bahwa setiap peningkatan satu satuan Akses Modal akan meningkatkan Kinerja Usaha sebesar 0,598 satuan. Koefisien regresi X_2 bernilai positif sebesar 0,928, menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu satuan Keterampilan SDM akan meningkatkan Kinerja Usaha sebesar 0,928 satuan. Selanjutnya, koefisien regresi X_3 bernilai positif sebesar 1,046, yang berarti setiap peningkatan satu satuan Jaringan Pemasaran akan menaikkan Kinerja Usaha sebesar 1,046 satuan. Adapun simbol e (kesalahan) menggambarkan nilai sisa atau pengaruh dari variabel-variabel lain di luar model penelitian ini yang turut memengaruhi Kinerja Usaha namun tidak ikut diteliti.

Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 5. Analisis Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.937 ^a	.878	.866	.462
Predictors: a. (Constant), Pengaruh Akses Modal, Penguatan Jaringan Pemasaran, b. Dependent Variable: Kinerja Usaha				

Berdasarkan tabel diatas, terlihat bahwa nilai koefisien R^2 Square adalah 0,866 atau 86,6%. Ini menunjukkan bahwa variabel Pengaruh akses modal, Penguatan jaringan pemasaran dan Penguatan jaringan pemasaran memiliki pengaruh terhadap variabel Kinerja usaha 86,6%.

Uji Parsial (Uji-t)

Tabel 6. Uji Parsial (Uji-t)
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.432	3.390		.127	.899
	Pengaruh Akses Modal	.598	.040	.932	14.771	.000
	Pengembangan Keterampilan SDM	.928	.123	.796	7.548	.000
	Penguatan Jaringan Pemasaran	1.046	.130	.813	8.024	.000

Berdasarkan tabel didapatkan hasil uji t sebagai berikut:

1. Pengujian hipotesis pertama (H_1) pengaruh pengaruh akses modal terhadap kinerja usaha.
Berdasarkan analisis data dengan uji t, diperoleh nilai signifikan sebesar 0,000, yang memiliki angka lebih rendah dibandingkan batas signifikan yang ditentukan yaitu 0,05 ($0,000 < 0,05$). Ini berarti H_1 diterima
2. Pengujian hipotesis kedua (H_2) pengaruh pengembangan keterampilan SDM terhadap kinerja usaha.
Berdasarkan analisis data dengan uji t, menunjukkan bahwa nilai signifikan yang didapatkan adalah 0,000, di mana nilai ini lebih rendah dari tingkat signifikan yang digunakan yaitu 0,05 ($0,000 < 0,05$). Ini membuat H_2 diterima.
3. Pengujian hipotesis ketiga H_3 pengaruh penguatan jaringan pemasaran terhadap kinerja usaha. Berdasarkan hasil pengujian dengan uji t, didapatkan nilai signifikan sebesar 0,000, yang lebih kecil dari 0,05 ($0,000 < 0,05$). Jadi,

H₃ diterima.
Uji Simultan (Uji F)

Tabel 7. Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	474,892	3	158,297	71,125	.000
	Residual	68,993	31	2,225		
	Total	543,885	34			
Dependent Variable: Kinerja Usaha						
Predictors : (Constant), Pengaruh Akses Modal, Pengembangan Keterampilan SDM, Penguatan Jaringan Pemasaran						

Berdasarkan Tabel diatas dapat diketahui bahwa nilai signifikansi (Sig.) F sebesar 0,000, yang berarti nilai Sig. < 0,05. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa model penelitian ini layak digunakan.

E. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh akses modal, pengembangan keterampilan SDM, dan penguatan jaringan pemasaran terhadap kinerja usaha konveksi di Desa Tritunggal, Kabupaten Lamongan, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Akses modal berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha konveksi. Semakin mudah pelaku usaha memperoleh sumber pembiayaan, semakin besar kemampuan usaha dalam meningkatkan kapasitas produksi, mengembangkan usaha, dan meningkatkan pendapatan.
2. Pengembangan usaha konveksi di Desa Tritunggal memerlukan dukungan yang terintegrasi, baik melalui kemudahan akses pembiayaan, peningkatan kualitas SDM melalui pelatihan dan pendampingan, maupun perluasan jaringan pemasaran melalui pemanfaatan teknologi digital dan kemitraan usaha.
3. Penguatan jaringan pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha konveksi. Semakin luas dan kuat jaringan pemasaran yang dimiliki pelaku usaha, semakin besar peluang untuk memperluas pangsa pasar, meningkatkan volume penjualan, dan memperkuat daya saing usaha.
4. Peningkatan kinerja usaha konveksi tidak hanya berdampak pada pertumbuhan usaha, tetapi juga berkontribusi terhadap peningkatan pendapatan masyarakat, penyerapan tenaga kerja, dan penguatan perekonomian lokal di Desa Tritunggal, Kabupaten Lamongan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifin, M. (2023). Peran Penguatan Jaringan Pemasaran dalam Peningkatan Daya Saing UMKM di Era Digital. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Terapan*, 11(2), 87–97.

- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2006). The influence of financial and legal institutions on firm size. *Journal of Banking and Finance*, 30(11), 2995–3015. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.006>.
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101.
- Darmanto, & Wardaya, A. S. (2019). *Manajemen Usaha Kecil dan Menengah*. Deepublish.
- Dessler, G. (2017). *Human Resource Management* (15th ed.). Pearson Education Limited.
- Dinas Koperasi dan UMKM Kabupaten Lamongan. (2019). *Laporan Statistik Industri Kecil dan Menengah Kabupaten Lamongan*.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Lamongan. (2026). *Sistem informasi industri Lamongan (SIILa)*.
- Fachrurazi, Rukmana, Y., Sutrisno, & Efendi. (2024). Achieving Access to External Finance Among Indonesian Entrepreneurs Through Financial Literacy, Financial Inclusion, Availability of Collateral, and Government Policy: A Study on Large Industrial Entrepreneurs in West Java. *The ES Accounting and Finance*, 01(02).
- Fahmi, I. (2017). *Analisis Kinerja Keuangan*. Alfabeta.
- Fitriani, N., & Rahmawati, A. (2023). Pengaruh Pengembangan Keterampilan dan Pelatihan Kerja terhadap Kinerja Karyawan pada UMKM di Kota Yogyakarta. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 9(2), 101–112.
- Hafsah, M. J. (2015). *Kemitraan Usaha: Konsep dan Strategi*. Penebar Swadaya.
- Hidayanti, I., & Alhadar, F. M. (2021). Marketing Network Collaboration Capability in Improving SME Performance in Ternate City. *Society*, 9(2), 458–476. <https://doi.org/10.33019/society.v9i2.361>
- Hidayat, A., & Lestari, N. (2022). Faktor-faktor yang Mempengaruhi Akses Pembiayaan UMKM di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 23(3), 145–156.
- Hidayat, R. (2022). Model Pelatihan dan Pengembangan SDM dalam Meningkatkan Kompetensi Karyawan pada UMKM. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 8(1), 45–54.
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2016). *Strategic Management: Concepts and Cases: Competitiveness and Globalization*. Cengage Learning.
- IAIN Kediri. (2024). *Strategi pengembangan bisnis industri konveksi dalam meningkatkan pendapatan masyarakat di Desa Tritunggal*. Institut Agama Islam Negeri Kediri.
- Khaula Marzana, S., Amri, K., Amanatillah, D., Usaha, K., Permodalan, A., Syariah, S. P., Produk, I., & Linier Berganda, R. (2023). Ekobis: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Syariah Pengaruh Akses Permodalan, Strategi Pemasaran Syariah dan Inovasi Produk Terhadap Kinerja Usaha Konveksi di Kota Banda Aceh. *Prodi Ekonomi Syariah*, 7(2), 17–27.

- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Manajemen Pemasaran*. Edisi 15. Pearson Education.
- Kuncoro, M. (2020). *Strategi Bagaimana Meraih Keunggulan Kompetitif*. Erlangga.
- Maisarohtussa'diyah, Putri. (2021). *Strategi Pemberdayaan Sentra Industri Konveksi dalam Upaya Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan*. Universitas Islam Malang.
- Maisarohtussa'diyah, P. M. R., Basamalah, M. R., & Utama, S. P. (2022). Strategi pemberdayaan sentra industri konveksi dalam upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan. *Jurnal Riset Manajemen*, 7(2).
- Mangkunegara, A. P. (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Remaja Rosdakarya.
- Miles, B. M., Huberman, A. M., & Saldaña, J. (2014). *Qualitative data analysis: A methods sourcebook* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Munizu, M. (2010). Pengaruh faktor-faktor eksternal dan internal terhadap kinerja usaha mikro dan kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 12(1), 33–41.
- Nadler, L. (1984). *The Handbook of Human Resource Development*. John Wiley & Sons.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242–266. <https://doi.org/10.2307/259373>
- Novayanti, D., Indriani, R., & Moonti, A. (2025). *Strategi Pemasaran Produk UMKM Agribisnis Melalui Penerapan Online Marketing*. <https://doi.org/10.21776/ub.jepa.2025.009.02.15>
- Oktayani, K., & Dewi, L. G. (2024). Pengaruh Akses Keuangan, Modal Keuangan, Dan Kebijakan Pemerintah Terhadap Pertumbuhan UMKM di Kecamatan Buleleng. *Jurnal Akuntansi Profesi*, 15.
- Pelham, A. M. (2000). Market orientation and other potential influences on performance in small and medium-sized manufacturing firms. *Journal of Small Business Management*, 38(1), 48–67.
- Porwanto, H., & Ananda, F. (2024). Pengembangan dan Perluasan Jaringan Pemasaran UMKM melalui Digital Marketing di Kelurahan Tulusrejo, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang.
- Prababan, I. (2024). *Strategi pengembangan bisnis industri konveksi dalam meningkatkan pendapatan masyarakat di Desa Tritunggal, Lamongan*. [Unpublished manuscript].
- Rachmawati, D. (2023). Peran Lingkungan Kerja dan Dukungan Organisasi terhadap Pengembangan Kompetensi Karyawan. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(1), 64–73.
- Rahmawati, N., & Sari, D. P. (2023). Analisis Sumber Permodalan dan Pengaruhnya terhadap Kinerja UMKM di Kota Medan. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Ekonomi*, 8(2), 89–102.
- Ratnadhita, N., Armando, R., Qatrinnada, S., Adi, T. S., Roibafi, T., Azizah, W.,

- Nuraini, S., & Asfari, U. (2021). Pengaruh Pelatihan dan Pengembangan SDM Pada ABA Collection Terhadap Kinerja Pegawai Menggunakan Metode Regresi Linear Berganda. *Journal of Advances in Information and Industrial Technology (JAIIT)*, 3(1).
- Repository Universitas Brawijaya. (2017). *Pemberdayaan industri konveksi melalui Gerakan membangun ekonomi rakyat lokal di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan*.
- Repository Universitas Pasundan. (2021). *Tinjauan pustaka UMKM dan permasalahan akses modal*.
- Rizki, A. F. (2023). *Studi sentra industri konveksi Desa Tritunggal Babat Lamongan* (Undergraduate thesis). UIN Sunan Ampel Surabaya.
- Sari, D. K., & Pratama, R. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan dan Kapasitas Usaha terhadap Akses Permodalan UMKM di Kota Padang. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 11(1), 55–64.
- Sari, M., & Widodo, A. (2022). Analisis Faktor yang Mempengaruhi Pengembangan Sumber Daya Manusia pada UMKM di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 14(2), 133–142.
- Setyawati, R. (2020). *BAB III metode penelitian*. Unika Repository.
- Siregar, F. A., & Andriyani, D. (2023). Peran Akses Permodalan dan Literasi Keuangan terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 12(1), 45–56.
- Solling Hamid, R., Eka Putri Bachtiar, R., & Dj Al Idrus, R. (2024). Sosial Media Dalam Meningkatkan Kinerja Pemasaran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *Halaman | 159*. <https://e-jurnal.nobel.ac.id/index.php/jbk>
- Stiglitz, J. E., & Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71(3), 393–410.
- Sudarmanto. (2020). *Kinerja dan Pengembangan Kompetensi SDM: Teori, Dimensi Pengukuran, dan Implementasi dalam Organisasi*. Pustaka Pelajar.
- Sugiyono. (2018). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Suryani, T., & Kurniawan, B. (2022). Strategi Pengembangan Sumber Daya Manusia untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 10(3), 145–156.
- Sutanto, A., Nurbaiti, E., & Lestari, D. (2022). Peran Akses Modal dan Kemampuan Manajerial dalam Meningkatkan Kinerja UMKM di Masa Pemulihan Ekonomi. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 24(3), 120–132.
- Sutrisno, A., & Lestari, M. (2023). Strategi Pengembangan SDM Berbasis Kompetensi di Era Digital. *Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 11(2), 112–121.
- Sutrisno, A., & Wahyuni, R. (2022). Peran Modal Internal dan Eksternal terhadap Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 24(3), 140–151.
- Syahputro, Muvid. (2017). *Pemberdayaan Industri Konveksi Melalui Gerakan Membangun Ekonomi Rakyat Lamongan Berbasis Pedesaan (GEMERLAP) (Studi Pada Desa Tritunggal Kecamatan Babat*

- Kabupaten Lamongan*). Universitas Brawijaya.
- Tambunan, T. T. H. (2021). *UMKM di Indonesia: Perkembangan, Kendala, dan Tantangan*. Fokus Media.
- Tjiptono, F. (2020). *Strategi Pemasaran: Prinsip & Penerapan*. Penerbit Andi.
- UIN Sunan Ampel Surabaya. (2021). *Pengaruh jumlah tenaga kerja, modal, dan bahan baku terhadap tingkat produksi industri konveksi di Desa Tritunggal Kecamatan Babat Kabupaten Lamongan*.
- Unika Repository. (2023). *Metode pengumpulan dan analisis data pada usaha konveksi*.
- Viviani, N. E., Mufidah, E., & Fibriyani, V. (2020). Pengaruh Keterampilan, Pengetahuan, dan Kemampuan SDM terhadap Kinerja UMKM Mebel di Kelurahan Sebani Kota Pasuruan.
- Wahid, A. (2021). *Peningkatan pengelolaan dan pengembangan usaha garment pada Novi Konveksi terhadap sumber daya manusia*.
- Wheelen, T. L., Hunger, J. D., Hoffman, A. N., & Bamford, C. E. (2018). *Strategic Management and Business Policy: Globalization, Innovation and Sustainability* (15th ed.). Pearson Education.
- Wibowo, A., & Rahman, A. (2022). Strategi Penguatan Jejaring Pemasaran UMKM Melalui Kolaborasi Digital. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 9(3), 145–156.
- Barney, J. B. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120.
- Dessler, G. (2017). *Human Resource Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Fahmi, I. (2017). *Analisis Kinerja Keuangan*. Bandung: Alfabeta.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Hidayanti, S., & Alhadar, F. M. (2021). Marketing Network Collaboration Capability in Improving SME Performance in Ternate City. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research*, 5(3).
- Hitt, M. A., Ireland, R. D., & Hoskisson, R. E. (2016). *Strategic Management: Competitiveness and Globalization* (12th ed.). Cengage Learning.
- Khaula Marzana, dkk. (2023). Pengaruh Akses Permodalan, Strategi Pemasaran, dan Inovasi Produk terhadap Kinerja Usaha Konveksi di Kota Banda Aceh.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management* (15th ed.). Pearson Education.
- Mangkunegara, A. A. A. P. (2021). *Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Nahapiet, J., & Ghoshal, S. (1998). Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *Academy of Management Review*, 23(2), 242–266.
- Nadler, L. (1984). *The Handbook of Human Resource Development*. New York: Wiley.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung:

Alfabeta.

- Viviani, N., dkk. (2020). Pengaruh Keterampilan, Pengetahuan, dan Kemampuan SDM terhadap Kinerja UMKM Mebel di Kelurahan Sebanj Kota Pasuruan.
- Wheelen, T. L., Hunger, J. D., Hoffman, A. N., & Bamford, C. E. (2018). Strategic Management and Business Policy: Globalization, Innovation and Sustainability (15th ed.). Pearson.