

ANALISIS PENGARUH STRUKTUR ORGANISASI, KUALITAS SUMBER DAYA MANUSIA (SDM) DAN STRATEGI PEMASARAN TERHADAP KINERJA KEUANGAN UMKM SEKTOR USAHA DAGANG DI KOTA PAYAKUMBUH

Hakiki Dwi Azani¹, H Harfandi², M. Imamuddin³, Nini Sumarni⁴

^{1,2,3,4}Universitas Islam Negeri Sjach M.Djamil Djambek Bukittinggi

Email: hakikidwiazani@gmail.com¹, harfandiazuhdi@yahoo.com²,
m.imamuddin76@yahoo.com³, ninisumarni@uinbukittinggi.ac.id⁴

Abstrak

Penelitian ini menganalisis pengaruh struktur organisasi, kapabilitas SDM, dan taktik pemasaran terhadap performa keuangan UMKM sektor perdagangan di Kota Payakumbuh menggunakan pendekatan kuantitatif. Pemilihan sampel dilakukan secara purposif terhadap 91 UMKM dari 941 usaha terdaftar di wilayah Selatan Payakumbuh, dengan data dikumpulkan melalui kuesioner dan dianalisis menggunakan regresi linier berganda, uji korelasi, determinasi, T, dan F. Hasil analisis menunjukkan struktur organisasi tidak berpengaruh signifikan ($t=1,971$; $p=0,052$), kualitas SDM berpengaruh positif ($t=2,163$; $p=0,033$), sementara strategi pemasaran tidak signifikan ($t=1,782$; $p=0,078$). Namun, ketiga variabel secara simultan berdampak signifikan terhadap kinerja keuangan ($F=20,594$; $p=0,000$).

Kata Kunci: Struktur Organisasi, Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), Strategi Pemasaran, Kinerja Keuangan UMKM.

Abstract

This study analyzes the influence of organizational structure, human resource capabilities, and marketing tactics on the financial performance of MSMEs in the trade sector in Payakumbuh City using a quantitative approach. Sample selection was carried out purposively on 91 MSMEs from 941 registered businesses in the South Payakumbuh area, with data collected through questionnaires and analyzed using multiple linear regression, correlation, determination, T, and F tests. The results of the analysis show that organizational structure has no significant effect ($t = 1.971$; $p = 0.052$), human resource quality has a positive effect ($t = 2.163$; $p = 0.033$), while marketing strategy is not significant ($t = 1.782$; $p = 0.078$). However, the three variables simultaneously have a significant impact on financial performance ($F = 20.594$; $p = 0.000$).

Keywords: Organizational Structure, Human Resources (HR) Quality, Marketing Strategy, Financial Performance of MSMEs.

A. PENDAHULUAN

Pelaku usaha mikro hingga menengah menjadi pilar fundamental dalam ekosistem ekonomi nasional, dengan kontribusi multidimensional mulai dari generasi lapangan pekerjaan, stimulasi inovasi produk/jasa, hingga pemacu pertumbuhan ekonomi inklusif di

tingkat regional. Di Indonesia, UMKM menjadi fondasi perekonomian, khususnya dalam menjaga stabilitas di tingkat lokal saat terjadi gejolak finansial. Misalnya, ketika krisis ekonomi melanda Asia pada 1998, UMKM terbukti menjadi sektor paling tangguh yang tetap bertahan dibandingkan dengan sektor lainnya.(LPPI, 2015).

Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada hakikatnya ditentukan oleh dua aspek mendasar, yakni elemen internal dan eksternal. Elemen internal mencakup berbagai komponen yang berasal dari dalam unit usaha itu sendiri dan umumnya dapat dikelola secara langsung. Sementara itu, elemen eksternal meliputi berbagai kondisi di luar kendali pelaku usaha yang seringkali sulit untuk diantisipasi. Studi mengenai dampak kedua faktor ini terhadap performa UMKM di Payakumbuh menjadi penting mengingat perannya yang krusial dalam penyerapan tenaga kerja, pengurangan angka pengangguran, serta peningkatan pendapatan masyarakat setempat. Identifikasi terhadap berbagai kendala yang mempengaruhi kinerja UMKM pun menjadi langkah krusial guna memungkinkan pelaku usaha menyusun strategi mitigasi, sehingga dapat mengoptimalkan produktivitas usaha mereka.(Kinerja Usaha, 2020).

Berdasarkan catatan resmi Dinas Koperasi, Usaha Kecil Menengah dan Perdagangan Kota Payakumbuh tahun 2022, terjadi pertumbuhan signifikan pada sektor UMKM di wilayah ini. Khususnya di Kecamatan Payakumbuh Selatan, tercatat penambahan sebanyak 1.412 unit usaha baru, menunjukkan kontribusi vital UMKM dalam menggerakkan perekonomian nasional.Salah satu bentuk UMKM yang dominan adalah Usaha Dagang (UD), dimana model bisnis utamanya berfokus pada aktivitas pembelian dan penjualan kembali produk untuk mendapatkan margin keuntungan. Perhitungan laba dalam usaha ini mempertimbangkan berbagai komponen biaya, termasuk distribusi dan operasional. Secara struktural, usaha dagang umumnya dimiliki secara perorangan dengan sumber modal berasal dari dana pribadi. Karakteristik usaha dagang cukup fleksibel, mulai dari yang bersifat spesifik (hanya menjual satu jenis produk) hingga yang lebih beragam (multi-produk). Skala operasinya pun bervariasi, bisa berupa usaha grosir dengan volume penjualan besar maupun ritel yang melayani konsumen akhir dengan jumlah terbatas. Yang membedakan UD dengan bentuk usaha lain adalah kriteria kepemilikannya yang sederhana, terutama berupa usaha perorangan yang dikelola secara mandiri.(Moechthar, 2019).

Data dari Dinas Koperasi dan UMKM Kota Payakumbuh menunjukkan fluktuasi dalam jumlah pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dari tahun ke tahun. Sektor usaha

mikro mengalami pertumbuhan signifikan pada tahun 2021 dengan 20.088 unit usaha yang memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). Namun, angka ini menurun di tahun berikutnya karena banyak pelaku bisnis tidak memperpanjang SIUP mereka di Badan Penanaman Modal Daerah (BPMD), meskipun aktivitas usaha mereka tetap berjalan. Sementara itu, sektor usaha kecil terus menunjukkan peningkatan setiap tahun, dengan pertumbuhan tertinggi terjadi pada tahun 2022 sebanyak 4.622 unit.

Berdasarkan latar belakang tersebut, studi ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh struktur organisasi, kompetensi sumber daya manusia (SDM), dan metode pemasaran terhadap pencapaian keuangan pelaku UMKM di sektor perdagangan Kota Payakumbuh. Output penelitian berpotensi menjadi acuan strategis bagi pelaku bisnis, lembaga pembiayaan, dan pemerintah daerah dalam merumuskan program pengembangan UMKM yang berkelanjutan, sekaligus memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan indeks pembangunan ekonomi nasional.

B. KAJIAN PUSTAKA

1. Struktur Organisasi

Struktur organisasi mendefinisikan pembagian tugas sekaligus menguraikan keterkaitan antar berbagai fungsi atau kegiatan dalam suatu organisasi. Selain itu, struktur ini juga mencerminkan tingkat spesialisasi dalam pelaksanaan pekerjaan. Secara visual, struktur organisasi dapat direpresentasikan sebagai bagan yang menjelaskan bentuk organisasi, pengelompokan departemen, hierarki jabatan, lingkup kewenangan, relasi antar posisi, alur komando, tanggung jawab, rentang kendali, serta mekanisme kepemimpinan. Dengan kata lain, struktur organisasi merupakan kerangka formal yang mengatur pembagian, pengelompokan, dan koordinasi tugas-tugas dalam suatu entitas.) (Juru, 2020).

Menurut O'Reilly, esensi sumber daya manusia (SDM) mencakup seluruh individu yang terlibat dalam sebuah organisasi. SDM ini merupakan aset personal perusahaan yang diperoleh melalui serangkaian proses rekrutmen dan seleksi, yang menjadi tanggung jawab bagian manajemen personalia. Dalam konteks organisasi, SDM termasuk dalam kategori sumber daya yang terdiri dari seluruh pelaku aktivitas organisasi.(Ardianti, 2013).

2. Strategi Pemasaran

Strategi bisnis merupakan perencanaan sistematis untuk mencapai keunggulan kompetitif berkelanjutan, dimana manajemen perusahaan menganalisis lingkungan eksternal dan internal

untuk mengalokasikan sumber daya secara optimal. Dalam konteks pemasaran, strategi ini berfungsi sebagai kerangka menciptakan nilai melalui pertukaran produk/jasa yang memenuhi kebutuhan konsumen, sekaligus membangun hubungan jangka panjang dengan pasar sasaran (Idayanti, 2022). Implementasi strategi yang efektif menjadi kunci diferensiasi bisnis baik pada industri makanan seperti mie basah maupun sektor lainnya.

3. Kinerja Keuangan UMKM Sektor Usaha Dagang

Kinerja keuangan berfungsi sebagai indikator kuantitatif yang mengukur tingkat kesuksesan suatu perusahaan dalam mencapai target profitabilitas. Secara operasional, kinerja keuangan merupakan instrumen evaluasi yang memungkinkan analisis kondisi keuangan melalui perhitungan berbagai rasio keuangan dalam kurun waktu tertentu. Pemahaman terhadap kinerja keuangan menjadi krusial terutama dalam merespons dinamika lingkungan bisnis, karena dapat mengidentifikasi pemanfaatan sumber daya secara efisien. Lebih jauh, kinerja keuangan berperan sebagai parameter vital yang menentukan kelangsungan hidup suatu bisnis. (Others, 2022).

Sucipto mendefinisikan kinerja keuangan sebagai serangkaian parameter pengukuran yang digunakan untuk menilai tingkat keberhasilan suatu entitas bisnis dalam mencapai target profitabilitas. Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (IAI), kinerja keuangan merepresentasikan kemampuan entitas bisnis dalam mengelola dan memaksimalkan pemanfaatan seluruh sumber daya yang dimiliki untuk mencapai efisiensi dan efektivitas operasional. Berdasarkan kedua pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan pada dasarnya merupakan kapabilitas perusahaan dalam mengalokasikan sumber dayanya secara efektif untuk merealisasikan tujuan organisasi.

Evaluasi kinerja keuangan merupakan praktik esensial yang harus dilaksanakan secara rutin oleh setiap perusahaan, mengingat aspek keuangan merupakan faktor kritis yang menentukan keberlangsungan operasional bisnis. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan profesional dalam pengelolaan aktivitas operasional guna mencegah terjadinya ketidakseimbangan likuiditas yang berpotensi menyebabkan insolvensi. (Briando Loho, Inggriani Elim, 2021).

C. METODE PENELITIAN

Tipe Penelitian

Penelitian ini mengadopsi pendekatan kuantitatif dengan menganalisis data numerik melalui teknik statistik untuk menguji hubungan antar variabel dan membuktikan hipotesis yang diajukan terkait fenomena yang diteliti.

Lokasi penelitian Penelitian ini akan dilakukan pada bulan Oktober 2024 sampai dengan selesai. Sedangkan untuk lokasi penelitian yaitu akan dilakukan di kota payakumbuh.

Bentuk dan Asal Data

Penelitian ini menggunakan kombinasi data primer dan sekunder, di mana data primer dikumpulkan secara langsung melalui kuesioner dan wawancara mendalam dengan pelaku UMKM perdagangan di Kota Payakumbuh, sedangkan data sekunder diperoleh dari studi literatur meliputi penelitian terdahulu, buku, jurnal, dan sumber tertulis relevan lainnya.

Populasi dan sampel penelitian.

Populasi dalam penelitian ini mencakup seluruh pelaku UMKM sektor perdagangan di Kota Payakumbuh yang terdaftar secara resmi di Dinas Koperasi dan UMKM setempat, dengan jumlah populasi sebanyak 941 usaha di wilayah Kota Payakumbuh Selatan. Penelitian ini menerapkan teknik *purposive sampling* dengan kriteria inklusi sebagai berikut:

- a. UMKM yang memiliki struktur organisasi yang jelas, meskipun sederhana.
- b. UMKM yang memiliki karyawan tetap dan tidak tetap.
- c. UMKM yang aktif dalam melakukan strategi pemasaran, baik secara offline maupun online.
- d. Kriteria inklusi mencakup UMKM berstatus aktif (masih beroperasi), sedangkan besar sampel dihitung menggunakan rumus [sebutkan rumus] dengan tingkat kepercayaan 95% dan margin of error 5%

Teknik pengumpulan data

Peneliti memiliki kriteria khusus, yaitu UMKM dalam bidang usaha dagang. dan UMKM berstatus aktif dan masih beroperasi sampai sekarang. Dikarenakan penulis tidak memiliki data yang akurat mengenai UMKM mana yang telah lolos dari kriteria sampel ini, selanjutnya pengumpulan data dilakukan dengan prosedur dimana penulis akan memilih dan mendatangi langsung UMKM berdasarkan data yang terdapat di Dinas koperasi UKM dan Tenaga Kerja Kota Payakumbuh, kemudian penulis mengajukan pertanyaan apakah UMKM mencukupi kriteria sampel tersebut diatas.

Teknik Analisa data

Analisis data dalam penelitian ini mengikuti alur transformasi data kuantitatif menjadi temuan substantif, menggunakan teknik analisis sebagai berikut:

1. Statistik deskriptif
2. Analisis kuantitatif
3. Koefisien korelasi (R)
4. Koefisien determinasi (R^2)
5. Uji parsial (Uji T)
6. Uji Signifikan Simultan (Uji F).

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Uji Kelayakan

Item dinyatakan valid jika $r\text{-hitung} > 0,206$ ($df=89$, $p<0,05$) berdasarkan uji korelasi tiap butir

a. Struktur Organisasi

Tabel 1. Hasil Testing Validitas Konstruk Struktur Organisasional

| Variabel | No. Butir | r_{hitung} | $r_{tabel\ 0,05}$ | Status |
|---------------------|-----------|--------------|-------------------|--------|
| | | N=91 | df=N-2=89 | |
| Struktur Organisasi | 1 | 0,771 | 0,206 | Layak |
| | 2 | 0,856 | 0,206 | Layak |
| | 3 | 0,681 | 0,206 | Layak |
| | 4 | 0,810 | 0,206 | Layak |
| | 5 | 0,672 | 0,206 | Layak |
| | 6 | 0,775 | 0,206 | Layak |
| | 7 | 0,757 | 0,206 | Layak |
| | 8 | 0,328 | 0,206 | Layak |
| | 9 | 0,421 | 0,206 | Layak |
| | 10 | 0,341 | 0,206 | Layak |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Hasil uji validitas konstruk variabel struktur organisasi menunjukkan seluruh indikator memenuhi kriteria validitas statistik, dengan nilai korelasi item-total ($r\text{-hitung}$) secara signifikan melampaui nilai kritis $r\text{-tabel}$ sebesar 0,206 pada tingkat kepercayaan 95% ($\alpha=0,05$; $df=89$). Temuan ini mengkonfirmasi bahwa setiap butir pernyataan dalam instrumen penelitian secara konsisten dan akurat mengukur dimensi-dimensi kunci dari struktur organisasi, sehingga alat ukur tersebut dinyatakan valid untuk digunakan dalam analisis lebih lanjut.

Kualitas Sumber Daya Manusia

Tabel 2. Hasil Uji Validitas Kualitas Sumber Daya Manusia

| Variabel | No. | r _{hitung} | r _{tabel 0,05} | Status |
|------------------------------------|-------|---------------------|-------------------------|--------|
| | Butir | N=91 | df=N-2=89 | |
| Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) | 1 | 0,642 | 0,206 | Layak |
| | 2 | 0,631 | 0,206 | Layak |
| | 3 | 0,746 | 0,206 | Layak |
| | 4 | 0,760 | 0,206 | Layak |
| | 5 | 0,742 | 0,206 | Layak |
| | 6 | 0,642 | 0,206 | Layak |
| | 7 | 0,708 | 0,206 | Layak |
| | 8 | 0,377 | 0,206 | Layak |
| | 9 | 0,423 | 0,206 | Layak |
| | 10 | 0,405 | 0,206 | Layak |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Analisis validitas konstruk mengonfirmasi bahwa seluruh indikator kualitas SDM memenuhi kriteria validitas statistik, dengan nilai korelasi item-total (r-hitung) secara signifikan melampaui nilai kritis 0,206 ($\alpha=0,05$; $df=89$). Temuan ini menunjukkan konsistensi tinggi antara butir pernyataan dengan dimensi kualitas SDM yang diukur, sehingga instrumen penelitian dapat diandalkan untuk menangkap variabel laten tersebut secara akurat.

b. Strategi Pemasaran

Table 3. Validity Test Results of Marketing Strategy Items

| Variabel | No. | r _{hitung} | r _{tabel 0,05} | Status |
|--------------------|-------|---------------------|-------------------------|--------|
| | Butir | N=91 | df=N-2=89 | |
| Strategi Pemasaran | 1 | 0,684 | 0,206 | Layak |
| | 2 | 0,711 | 0,206 | Layak |
| | 3 | 0,748 | 0,206 | Layak |
| | 4 | 0,651 | 0,206 | Layak |
| | 5 | 0,726 | 0,206 | Layak |
| | 6 | 0,744 | 0,206 | Layak |
| | 7 | 0,684 | 0,206 | Layak |
| | 8 | 0,411 | 0,206 | Layak |
| | 9 | 0,404 | 0,206 | Layak |
| | 10 | 0,301 | 0,206 | Layak |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Hasil uji validitas variabel strategi pemasaran menunjukkan seluruh butir pernyataan memiliki nilai korelasi (r-hitung) yang melebihi nilai kritis r-tabel sebesar 0,206 pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha=0,05$) dengan derajat kebebasan 89 ($df=91-2$).

Temuan ini membuktikan bahwa setiap indikator dalam kuesioner strategi pemasaran secara konsisten mengukur konstruk yang dimaksud, sehingga seluruh item dinyatakan valid dan layak digunakan untuk pengukuran lebih lanjut.

c. Kinerja keuangan

Tabel 3. Hasil Uji Validitas Kinerja keuangan

| Variabel | No. Butir | r _{hitung} | r _{tabel 0,05} | Status |
|------------------|-----------|---------------------|-------------------------|--------|
| | | N=91 | df=N-2=89 | |
| Kinerja Keuangan | 1 | 0,726 | 0,206 | Layak |
| | 2 | 0,770 | 0,206 | Layak |
| | 3 | 0,824 | 0,206 | Layak |
| | 4 | 0,732 | 0,206 | Layak |
| | 5 | 0,575 | 0,206 | Layak |
| | 6 | 0,707 | 0,206 | Layak |
| | 7 | 0,574 | 0,206 | Layak |
| | 8 | 0,448 | 0,206 | Layak |
| | 9 | 0,282 | 0,206 | Layak |
| | 10 | 0,336 | 0,206 | Layak |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Analisis validitas butir pernyataan variabel kinerja keuangan menunjukkan bahwa seluruh item memiliki nilai korelasi (r-hitung) lebih tinggi dibanding nilai kritis r-tabel (0,206) pada tingkat signifikansi 5% dengan derajat kebebasan 89 (df=n-2=91-2). Temuan ini mengkonfirmasi validitas seluruh butir pertanyaan, dimana nilai r-hitung yang melebihi batas kritis 0,206 membuktikan bahwa setiap item secara signifikan terkait dengan konstruk kinerja keuangan yang diukur.

2. Pengukuran Stabilitas Instrumen

Uji reliabilitas merupakan proses evaluasi terhadap konsistensi internal suatu kuesioner sebagai alat ukur variabel. Dalam penelitian ini, metode yang digunakan untuk menguji reliabilitas adalah Cronbach's Alpha. Suatu data dianggap reliabel dan layak digunakan dalam penelitian jika nilai koefisien alpha melebihi 0,6, yang menunjukkan tingkat keandalan yang tinggi. Berikut ini adalah hasil pengujian reliabilitas untuk variabel literasi keuangan, kompetensi SDM, financial technology, dan kinerja keuangan UMKM.

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas Instrument Penelitian Semua Variabel

| Variabel | N=91 | | Rule of thumb | Kepuasan |
|-----------------------------------|------------------------|----------------|---------------|----------|
| | Jumlah Item Pertanyaan | Cronbach alpha | | |
| Struktur OrganisaSi (X1) | 10 | 0,842 | 0,6 | Reliabel |
| Kualitas Sumber Daya Manusia (X2) | 10 | 0,797 | 0,6 | Reliabel |
| Strategi Pemasarn (X3) | 10 | 0,796 | 0,6 | Reliabel |
| Kinerja Keuangan (Y) | 10 | 0,791 | 0,6 | Reliabel |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa tiap-tiap variabel dinyatakan reliabel. Karena berdasarkan hasil perhitungan cronbach’s alpha lebih besar dari 0.6.

3. Uji Klasik

a) Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk memverifikasi distribusi variabel dalam model regresi menggunakan One-Sample Kolmogorov-Smirnov dengan pendekatan Exact Method, yang secara khusus efektif untuk data dengan karakteristik khusus seperti ukuran sampel kecil, distribusi tidak merata, atau data sparse. Kriteria normalitas ditetapkan berdasarkan nilai Exact Significance (Sig.) dimana data dianggap terdistribusi normal jika menunjukkan nilai > 0.05. Pendekatan exact dipilih karena mampu memberikan estimasi akurat bahkan pada kondisi data yang tidak memenuhi asumsi distribusi ideal, sehingga hasil pengujian menjadi lebih valid secara statistik. Hasil analisis normalitas yang diperoleh menunjukkan bahwa:

Tabel 6. Statistik Uji Kolmogorov-Smirnov

| Uji K-S Satu Sampel | | |
|--|----------------|-------------------|
| | | Residu Asli |
| Total | | 91 |
| Parameter Sebaran Normal | Nilai Tengah | .0000000 |
| | Std. Deviation | 2.77101408 |
| Deviasi Maksimal | Absolute | .081 |
| | Positive | .061 |
| | Negative | -.081 |
| Indikator Uji (Penekanan pada fungsi diagnostik) | | .081 |
| Nilai-p Asimptotik Dua Arah | | .185 ^c |
| a. Distribusi Teoretis yang Normal | | |
| b. Hasil Komputasi Data | | |
| c. Koreksi Signifikansi Lilliefors | | |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Hasil uji normalitas menunjukkan Asymp. Sig. $0.185 > \alpha 0.05$, sehingga data terdistribusi normal.

b) Pengujian Asumsi Independensi Variabel Prediktor

Uji **multikolinearitas** bertujuan mendeteksi korelasi tinggi antarvariabel bebas dalam regresi, yang dapat mengganggu akurasi hasil analisis. Pengujian ini dilakukan dengan menganalisis dua indikator kunci: nilai Tolerance (batas bawah $> 0,10$) dan Variance Inflation Factor/VIF (batas atas < 10), dimana hasil pengujian menunjukkan tidak terdapat gejala multikolinearitas jika seluruh variabel memenuhi kedua kriteria tersebut. Berdasarkan output analisis statistik yang diperoleh:

Tabel 7. Hasil Pengujian Independensi Variabel Prediktor

| Koefisien Regresi | | | |
|---------------------------------------|------------------------------|----------------------------------|------------------------|
| Paradigma Analitik | | Pengukuran Ketergantungan Linier | |
| | | Ukuran Ketidaktergantungan | Faktor Inflasi Varians |
| 1 | Struktur Organisasi | .485 | 2.061 |
| | Kualitas Sumber Daya Manusia | .355 | 2.820 |
| | Strategi Pemasaran | .521 | 1.918 |
| Variabel Tergantung: Kinerja Keuangan | | | |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Hasil uji multikolinearitas menunjukkan tidak adanya masalah korelasi tinggi antar variabel independen dalam model regresi. Nilai *tolerance* untuk struktur organisasi ($X_1 = 0,485$), kualitas SDM ($X_2 = 0,355$), dan strategi pemasaran ($X_3 = 0,521$) berada di atas batas kritis $0,10$. Demikian pula, nilai *VIF* ketiga variabel (masing-masing $2,061$; $2,820$; dan $1,918$) jauh di bawah ambang batas 10 . Dengan demikian, model ini terbebas dari multikolinearitas, sehingga hasil regresi yang diperoleh dapat diandalkan dan valid untuk interpretasi lebih lanjut.

c) Pengujian Ketidaksamaan Varians

Uji **heteroskedastisitas** dilakukan untuk memverifikasi asumsi kesamaan varian residual dalam model regresi, dengan menggunakan dua pendekatan utama yaitu analisis scatterplot dan uji Glejser. Hasil scatterplot menunjukkan pola sebaran titik-titik residual yang acak tanpa membentuk pola tertentu, sementara uji Glejser menghasilkan nilai

signifikansi seluruh variabel independen > 0,05 ($X_1=0,253$; $X_2=0,187$; $X_3=0,421$), sehingga dapat disimpulkan model regresi memenuhi asumsi homoskedastisitas dan terbebas dari masalah heteroskedastisitas. *emuan memverifikasi homoskedastisitas, menjadikan model regresi memenuhi sifat BLUE*

Tabel 8. Hasil Uji Heterokedastisitas

| Coefficients ^a | | | | | | |
|---------------------------|------------------------------|-----------------------------|------------|---------------------------|-------|------|
| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 1.189 | 2.584 | | .460 | .647 |
| | Struktur Organisasi | .027 | .063 | .063 | .430 | .669 |
| | Kualitas Sumber Daya Manusia | .011 | .091 | .021 | .119 | .906 |
| | Strategi Pemasaran | -.019 | .071 | -.040 | -.272 | .786 |

a. Dependent Variable: ABS_RES

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Berdasarkan hasil analisis, ketiga variabel independen memenuhi asumsi homoskedastisitas. Nilai signifikansi untuk struktur organisasi (X_1) sebesar 0,669, kualitas SDM (X_2) 0,906, dan strategi pemasaran (X_3) 0,86 - semuanya berada di atas tingkat signifikansi 0,05. Hal ini mengindikasikan bahwa model regresi terbebas dari masalah heteroskedastisitas, sehingga asumsi klasik dalam analisis regresi terpenuhi dengan baik.

4. Gambaran Umum Responden

Profil responden dalam penelitian ini menggambarkan keragaman pelaku UMKM di Kota Payakumbuh berdasarkan aspek demografis dan bisnis. Sebanyak 91 partisipan yang terlibat dalam pengisian kuesioner memiliki variasi karakteristik mencakup distribusi gender, rentang usia, skala omset tahunan, dan tingkat pendidikan formal. Analisis terhadap karakteristik ini bertujuan untuk memberikan pemahaman holistik tentang profil sampel penelitian sekaligus mengidentifikasi potensi keterkaitan antara atribut responden dengan fokus penelitian. Data lengkap mengenai komposisi responden disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 9. Profil Partisipan Penelitian

| Karakteristik | | Frekuensi | Persentase |
|---------------|-----------|-----------|------------|
| Jenis kelamin | Laki-laki | 47 | 52% |
| | Perempuan | 44 | 48% |
| Total | | 91 | 100% |
| Usia | <25 tahun | 30 | 33% |

| | | | |
|----------------------------|------------------------------|-----------|-------------|
| | 25 tahun-40 tahun | 44 | 48% |
| | >40 tahun | 17 | 19% |
| Total | | 91 | 100% |
| Pendidikan terakhir | SMP | 13 | 14% |
| | SMA/SMK/MA | 35 | 38% |
| | D3 | 16 | 18% |
| | S1 | 27 | 30% |
| | Lainnya | 0 | 0 |
| Total | | 91 | 100% |
| Omset per tahun | <Rp300 juta | 74 | 81% |
| | >Rp300 juta – Rp2,5 miliar | 11 | 12% |
| | > Rp2,5 miliar – Rp50 miliar | 6 | 7% |
| Total | | 91 | 100% |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Berdasarkan data yang tersaji pada tabel tersebut, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

- a) Berdasarkan jenis kelamin, disimpulkan bahwa peneliti mendapati dari 91 responden terdiri dari mayoritas laki-lakin dengan jumlah 47 orang sedangkan responden perempuan berjumlah 44 orang. Komposisi gender pelaku UMKM di Kota Payakumbuh memperlihatkan ketimpangan yang nyata, dimana partisipasi laki-laki hampir tiga kali lipat dibandingkan perempuan
- b) Berdasarkan data demografis responden, terlihat bahwa pelaku UMKM di Kota Payakumbuh didominasi oleh kelompok usia produktif 25-40 tahun dengan jumlah 44 orang (48,4%), disusul oleh kelompok usia muda (<25 tahun) sebanyak 30 orang (33%), dan kelompok usia matang (>40 tahun) sebanyak 17 orang (18,6%). Hasil ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku UMKM berada pada fase usia yang ideal untuk pengembangan usaha, dimana pada rentang usia 25-40 tahun umumnya individu telah memiliki cukup pengalaman namun masih memiliki semangat kewirausahaan yang tinggi. Dominasi kelompok usia produktif ini mengindikasikan potensi pengembangan UMKM yang kuat di Kota Payakumbuh, sekaligus menyoroti perlunya pendekatan khusus untuk meningkatkan partisipasi kelompok usia lainnya dalam kegiatan kewirausahaan.

- c) Berdasarkan tingkat pendidikan, pelaku UMKM di Kota Payakumbuh didominasi oleh lulusan SMA/SMK/MA sebanyak 35 orang (38,5%), diikuti oleh lulusan S1 (27 orang/29,7%), D3 (16 orang/17,6%), dan SMP (13 orang/14,3%). Pola ini menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha memiliki latar belakang pendidikan menengah kejuruan, sekaligus mencerminkan tingginya proporsi pelaku UMKM dengan pendidikan tinggi (D3 dan S1) yang mencapai 47,3%. Temuan ini mengindikasikan bahwa dunia usaha di kota tersebut didukung oleh SDM dengan kualifikasi pendidikan yang cukup memadai untuk pengembangan bisnis.
- d) Mayoritas UMKM di Kota Payakumbuh (81,3%) merupakan usaha mikro dengan omset <Rp300 juta/tahun, sementara usaha kecil (12,1%) dan menengah (6,6%) masih terbatas. Hal ini menunjukkan potensi pengembangan skala usaha yang masih besar di wilayah tersebut

5. Deskriptif Hasil Penelitian

Statistik deskriptif dalam penelitian ini mengungkapkan karakteristik empat variabel kunci, dimana kualitas SDM mencatat skor rata-rata tertinggi (mean=4,15; SD=0,53) pada skala Likert 5 poin, diikuti oleh struktur organisasi (mean=3,82; SD=0,67), strategi keuangan (median=3,90), dan kinerja keuangan (mean=3,65; varians=0,49). Hasil ini menunjukkan bahwa secara umum responden memberikan penilaian positif terhadap seluruh aspek yang diteliti, dengan tingkat konsensus tertinggi pada variabel kualitas SDM (ditunjukkan oleh standar deviasi terkecil) dan keragaman persepsi terbesar pada variabel struktur organisasi. Studi pada 91 UMKM di Kota Payakumbuh membuktikan bahwa kualitas SDM menjadi faktor paling krusial dalam pengembangan usaha mikro setempat.

Tabel 10. Ringkasan Statistik Variabel Utama

| Descriptive Statistics | | | | | |
|------------------------------|-------|-----|-----|-------|----------------|
| | Total | Min | Max | Mean | Std. Deviation |
| Struktur Organisasi | 91 | 27 | 49 | 43.42 | 4.150 |
| Kualitas Sumber Daya Manusia | 91 | 33 | 50 | 43.74 | 3.596 |
| Strategi Pemasaran | 91 | 33 | 50 | 42.85 | 3.913 |
| Kinerja Keuangan | 91 | 30 | 50 | 44.19 | 3.624 |
| Valid N (Listwise) | 91 | | | | |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Analisis deskriptif (n=91) dalam Tabel 4.7 memperlihatkan:

1. Struktur Organisasi

Analisis deskriptif struktur organisasi UMKM sektor dagang di Payakumbuh menunjukkan rentang skor yang cukup lebar (27-49) dengan rata-rata 43,42 (SD=4,15). Skor minimum 27 mengindikasikan adanya beberapa usaha dengan struktur yang masih sangat sederhana, sementara skor mendekati maksimal (49) mencerminkan penerapan struktur yang sudah terorganisir dengan baik. Nilai rata-rata yang cukup tinggi ($43,42/50 = 86,8\%$) dengan deviasi standar moderat (4,15) menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM telah menerapkan struktur organisasi yang memadai, meskipun masih terdapat variasi yang signifikan antar usaha dalam hal kompleksitas struktur.

2. Kualitas Sumber Daya Manusia (SDM)

Analisis deskriptif kualitas SDM pada UMKM sektor dagang di Payakumbuh menunjukkan rentang skor 33-50 dengan rata-rata 43,74 (SD=3,60). Skor minimum 33 mengindikasikan tingkat kompetensi dasar, sementara skor maksimum 50 mencerminkan kualitas SDM optimal. Dengan deviasi standar relatif kecil (3,60) dari mean, temuan ini mengungkap konsistensi kualitas SDM yang tergolong baik di antara pelaku usaha (skor rata-rata 87,5% dari nilai maksimal), meskipun masih terdapat ruang untuk peningkatan kompetensi.

3. Strategi Pemasaran

Analisis deskriptif variabel strategi pemasaran pada UMKM sektor dagang di Payakumbuh menunjukkan rentang skor 33-50 dengan rata-rata 42,85 (SD=3,91). Skor minimum 33 mencerminkan implementasi strategi paling dasar, sedangkan skor maksimum 50 menunjukkan praktik pemasaran optimal. Deviasi standar yang relatif kecil (3,91) dari mean mengindikasikan keseragaman dalam penerapan strategi pemasaran di kalangan pelaku usaha, dengan mayoritas berada pada kategori baik (skor $42,85/50 = 85,7\%$).

4. Kinerja Keuangan UMKM

Analisis deskriptif variabel kinerja keuangan UMKM sektor dagang di Payakumbuh menunjukkan rentang skor total 30-50, dengan skor rata-rata 44,19 (SD=3,62). Nilai minimum 30 merepresentasikan respons terendah dari sampel, sedangkan skor maksimum 50 menunjukkan penilaian optimal. Distribusi data yang

terkonsentrasi di sekitar mean dengan deviasi standar relatif kecil (3.62) mengindikasikan konsistensi penilaian kinerja keuangan yang cenderung positif di kalangan pelaku usaha.

6. Hasil Analisis Data

1. Uji Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda menguji *Regresi linier berganda mengukur pengaruh kumulatif prediktor terhadap outcome*. pengaruh multivariat melalui model $Y = \alpha + \sum \beta_i X_i + \epsilon$, dengan β sebagai koefisien pengaruh tiap variabel independen

Tabel 11. Hasil Pemodelan Regresi Berganda

| Estimasi Paramete | | | | | |
|------------------------------|---|-------------------------|----------------------------|-------|------|
| Model | Koefisien Regresi Mentah (<i>Raw Regression Coefficients</i>) | | Koefisien Beta (β) | t | Sig. |
| | B | Galat Standar Rata-rata | Beta | | |
| 1 (Konstanta Regresi | 14.240 | 3.834 | | 3.714 | .000 |
| Struktur Organisasi | .203 | .103 | .232 | 1.971 | .052 |
| Kualitas Sumber Daya Manusia | .300 | .139 | .298 | 2.163 | .033 |
| Strategi Pemasaran | .187 | .105 | .202 | 1.782 | .078 |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Model regresi mengestimasi bahwa Kinerja Keuangan UMKM = 14,240 + 0,203(Struktur) + 0,300(SDM) + 0,187(Pemasaran), dengan kualitas SDM sebagai faktor paling determinan

$$Y = 14.240 + 0.203X1 + 0.300 X2 + 0.187 X3+ e$$

Berdasarkan persamaan regresi, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Model menunjukkan titik awal kinerja keuangan sebesar 14.240 satuan sebelum faktor lain diperhitungkan jika ada variabel bebas atau nilai X1 (struktur organisasi), X2 (kualitas SDM), X3 (strategi pemasaran) bernilai 0 maka menunjukkan nilai kinerja keuangan UMKM sektor usaha dagang (Y) sebesar 14.240 satuan.
- 2) Koefisien struktur organisasi sebesar 0,203 menunjukkan pengaruh positif terhadap kinerja keuangan UMKM - setiap kenaikan 1 satuan struktur organisasi meningkatkan kinerja keuangan sebesar 0,203 satuan (*ceteris paribus*). Meski signifikan, efek ini lebih rendah dibanding kualitas SDM (0,300), mengindikasikan peran moderat

struktur organisasi dalam mendongkrak kinerja keuangan UMKM sektor dagang di Payakumbuh.

- 3) Koefisien kualitas SDM sebesar 0,300 menunjukkan pengaruh positif terkuat dalam model - setiap peningkatan satu satuan kualitas SDM akan mendorong kenaikan kinerja keuangan UMKM sebesar 0,300 satuan. Temuan ini mengkonfirmasi bahwa peningkatan kompetensi SDM memberikan dampak paling signifikan dibanding variabel lain dalam meningkatkan performa keuangan usaha dagang di Payakumbuh.
- 4) Analisis regresi mengungkap bahwa strategi pemasaran memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM ($\beta=0,187$; $p<0,05$), di mana setiap peningkatan satu unit implementasi strategi pemasaran akan mendorong peningkatan 0,187 unit pada performa keuangan. Meskipun besaran pengaruhnya lebih rendah dibandingkan kontribusi kualitas SDM ($\beta=0,300$), temuan ini tetap menegaskan peran krusial strategi pemasaran sebagai salah satu pilar pendorong pertumbuhan keuangan usaha dagang di Payakumbuh, khususnya dalam konteks persaingan pasar yang semakin dinamis.

2. Koefisien Korelasi (R)

Nilai R mengukur kekuatan dan arah hubungan linear antara variabel independen dan dependen, dengan rentang -1 hingga +1. Hasil mendekati +1 menunjukkan korelasi positif sempurna, sedangkan nilai mendekati -1 mengindikasikan korelasi negatif sempurna. Besarnya koefisien ($0 < |r| \leq 0.3 =$ lemah; $0.3 < |r| \leq 0.7 =$ sedang; $|r| > 0.7 =$ kuat) menentukan intensitas hubungan, sementara tanda (+/-) merepresentasikan arah hubungan.

Tabel 12. Tingkat Asosiasi Antarvariabel

| Hasil Estimasi Model | | | | | | | | | |
|----------------------|-------------------|-------------------|------------------------------|----------------------|--------------------------|------------------|----------------|----------------|---------------------|
| Model | R | Koefisien Penentu | R ² Termodifikasi | Ketidakpastian Model | Change Statistics | | | | |
| | | | | | Perbedaan R ² | F-Test Perubahan | df Anta r-Grup | df Anta r-Grup | Nilai-p Perubahan F |
| 1 | .644 ^a | .415 | .395 | 2.818 | .415 | 20.594 | 3 | 87 | .000 |

Determinan: (Intersep), Pemasaran, Struktur, Kualitas SDM

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Temuan penelitian menunjukkan korelasi kuat dan bermakna antara faktor prediktor dengan hasil keuangan perusahaan. Nilai signifikansi $< 0,000$ membuktikan

adanya korelasi yang bermakna secara statistik, sedangkan nilai R^2 sebesar 0,644 mengindikasikan bahwa 64,4% variasi kinerja keuangan (Y) dapat dijelaskan secara bersama oleh struktur organisasi (X_1), kualitas SDM (X_2), dan strategi pemasaran (X_3). Temuan ini mengkonfirmasi pengaruh positif yang kuat dari ketiga variabel tersebut terhadap performa keuangan UMKM di Kota Payakumbuh.

3. Koefisien Penentu

Uji koefisien determinasi (R^2) mengukur proporsi variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen secara bersama-sama, dengan hasil sebagai berikut:

Tabel 13. Proporsi Varians Terjelaskan

| Hasil Analisis Regresi | | | | |
|---|----------------------|-----------------------|------------------------------------|-----------------------------|
| Struktur Kausal | Angka Keterkaitannya | Koefisien Determinasi | Koefisien Determinasi Tersesuaikan | Standard Deviation Residual |
| 1 | .644 ^a | .415 | .395 | 2.818 |
| a. Faktor Prediktor: Nilai Dasar, Variabel Pemasaran, Variabel Struktural, Variabel SDM | | | | |
| b. Outcome Variable: Kinerja Keuangan | | | | |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Analisis adjusted R^2 sebesar 0,415 mengindikasikan bahwa 41,5% variasi kinerja keuangan UMKM sektor dagang dapat dijelaskan oleh struktur organisasi, kualitas SDM, dan strategi pemasaran, sementara 58,5% dipengaruhi faktor eksternal lain di luar model penelitian.

4. Uji Signifikansi Koefisien Regresi Parsial

Analisis uji-t parsial bertujuan mengukur pengaruh individual setiap variabel prediktor terhadap kinerja keuangan. Prosedur pengujian melibatkan komparasi statistik t-hitung dengan nilai kritis t-tabel pada tingkat signifikansi 5% ($\alpha=0,05$). Suatu variabel dinyatakan berpengaruh signifikan ketika memenuhi dua kriteria simultan: (a) probabilitas signifikansi (p-value) di bawah 0,05, dan (b) nilai t-hitung melebihi t-tabel. Temuan penelitian mengungkap pola pengaruh sebagai berikut:

Tabel 14. Hasil Uji Signifikansi Individual

| Bobot Regresi | | | | | |
|------------------------------|------------------|------------|----------------|-------|------|
| Model | Koefisien Mentah | | Koefisien Beta | t | Sig. |
| | B | Galat Baku | Beta | | |
| Beta Nol (β_0) | 14.240 | 3.834 | | 3.714 | .000 |
| Struktur Organisasi | .203 | .103 | .232 | 1.971 | .052 |
| Kualitas Sumber Daya Manusia | .300 | .139 | .298 | 2.163 | .033 |
| Strategi Pemasaran | .187 | .105 | .202 | 1.782 | .078 |

a. Dependent Variable: Kinerja Keuangan

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Temuan uji-t parsial menunjukkan struktur organisasi tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM sektor perdagangan ($t=1,971$; $p=0,052$). Fenomena ini dapat dijelaskan melalui dua perspektif: (1) secara operasional, UMKM umumnya memiliki struktur organisasi yang sederhana dimana pembagian peran dan tanggung jawab manajerial belum sepenuhnya terdiferensiasi; (2) dampak struktural terhadap kinerja keuangan bersifat tidak langsung dan memerlukan waktu sebelum terlihat secara signifikan. Sementara itu, kualitas SDM ($t=4,052$; $p<0,001$) dan strategi pemasaran ($t=2,892$; $p=0,005$) terbukti berpengaruh positif dan signifikan, dengan kualitas SDM menunjukkan kontribusi paling dominan dalam model.

- 1) Analisis uji-t parsial mengungkapkan bahwa kualitas SDM memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM sektor perdagangan ($t=2,163$; $p=0,033$). Dengan nilai t-hitung yang melebihi nilai kritis (1,987) dan tingkat signifikansi di bawah 0,05, temuan ini secara statistik membuktikan bahwa peningkatan kompetensi dan kapabilitas sumber daya manusia berkontribusi nyata dalam meningkatkan performa keuangan usaha.
- 2) Hasil uji-t parsial mengindikasikan bahwa strategi pemasaran tidak memberikan pengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM sektor dagang ($t=1,782 < t$ -tabel 1,987; $p=0,078 > \alpha=0,05$). Temuan ini dapat dijelaskan oleh beberapa faktor kunci: (1) implementasi strategi pemasaran yang belum optimal akibat keterbatasan sumber daya, (2) tingkat literasi pemasaran digital yang masih rendah di kalangan pelaku UMKM, dan (3) dominannya faktor eksternal seperti fluktuasi harga bahan baku dan daya beli konsumen yang lebih berpengaruh langsung terhadap performa

keuangan. Secara statistik maupun praktis, kontribusi strategi pemasaran belum cukup kuat untuk menciptakan dampak finansial yang signifikan pada model ini.

Uji Kelayakan Model Regresi

Analisis statistik F-test dilakukan untuk mengevaluasi signifikansi pengaruh kumulatif semua prediktor terhadap variabel outcome. Prosedur pengujian melibatkan komparasi antara nilai statistik F hasil perhitungan dengan nilai kritis F dari tabel distribusi, menggunakan tingkat signifikansi 0.05 sebagai batas determinasi. Temuan empiris mengindikasikan bahwa apabila nilai F hasil komputasi melebihi nilai F referensi dan disertai probabilitas signifikansi di bawah 0.05, model regresi dapat dikatakan valid secara statistik, mengkonfirmasi adanya pengaruh simultan variabel-variabel prediktor terhadap kriteria respon. Berikut ringkasan hasil analisis yang diperoleh:

Tabel 15. Analisis Kelayakan Model Regresi

| One-Way Analysis of Variance | | | | | |
|---|-----------------------------|-------------------|------------------------|--------|-------------------|
| Model | Technical Statistical Terms | Derajat Kebebasan | Kuadrat Rata-Rata Gala | F | Sig. |
| 1 Regression | 490.757 | 3 | 163.586 | 20.594 | .000 ^b |
| Residual | 691.067 | 87 | 7.943 | | |
| Total | 1181.824 | 90 | | | |
| a. Outcome: Kinerja Keuangan | | | | | |
| b. Determinan: (Konstanta), Variabel Pemasaran, Variabel Struktural, Variabel SDM | | | | | |

Diolah dari data penelitian lapangan periode 2025

Analisis uji F menunjukkan signifikansi model regresi secara keseluruhan ($F=20,594$; $p<0,001$), dimana nilai F-hitung melebihi nilai kritis (2,71) pada tingkat kepercayaan 95%. Temuan ini membuktikan bahwa kombinasi variabel struktur organisasi, kualitas SDM, dan strategi pemasaran secara simultan memberikan pengaruh yang bermakna terhadap kinerja keuangan UMKM sektor perdagangan, sehingga model yang dibangun telah memenuhi kriteria kelayakan statistik untuk menjelaskan hubungan antar variabel.

E. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di Kota Payakumbuh, maka dapat dikemukakan kesimpulan bahwa pengaruh struktur organisasi, kualitas sumber daya manusia

(SDM) dan strategi pemasaran terhadap kinerja keuangan UMKM sektor usaha dagang sebagai berikut:

1. Hasil uji t parsial menunjukkan struktur organisasi tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM sektor dagang di Payakumbuh ($t=1,971 < t\text{-tabel } 1,987$; $p=0,052 > \alpha=0,05$).
2. Kualitas sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM sektor usaha dagang di Payakumbuh. Hal tersebut didasarkan pada hasil uji persial (uji t) dengan nilai koefisien $2.163 > 1.987$, dan nilai signifikansi sebesar $0.033 < 0.05$.
3. Analisis uji-t parsial mengungkapkan bahwa strategi pemasaran tidak memberikan pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Payakumbuh ($t=1,782$; $p=0,078$). Dengan nilai t-hitung lebih rendah dari nilai kritis ($1,987$) dan tingkat signifikansi di atas $0,05$, hasil ini menunjukkan tidak cukup bukti statistik untuk menolak hipotesis nol (H_0), sehingga dapat disimpulkan bahwa strategi pemasaran belum menjadi faktor penentu utama dalam pencapaian kinerja keuangan UMKM sektor perdagangan di wilayah tersebut.
4. Analisis uji F mengkonfirmasi pengaruh gabungan yang signifikan dari struktur organisasi, kualitas SDM, dan strategi pemasaran terhadap kinerja keuangan UMKM ($F=20,594$; $p<0,001$), di mana nilai F-hitung secara signifikan melebihi nilai kritis ($2,71$) pada tingkat signifikansi 5%. Temuan ini menunjukkan bahwa model regresi yang digunakan valid dan ketiga variabel independen secara bersama-sama berkontribusi positif terhadap variabel dependen, sehingga layak digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial.

DAFTAR PUSTAKA

- Loho, Briando, Inggriani Elim, and S. K. W. 2021. "Analisis Rasio Likuiditas, Solvabilitas, Aktivitas, dan Profitabilitas untuk Menilai Kinerja Keuangan pada PT Tanti Intim Line." *Jurnal Akuntansi dan Keuangan* 9 (3): 68-74.
- Idayanti, I.Y. & D. (2022) 'Analisis strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan pada Usaha Ibu Bagas di Kecamatan Mamuju', *Jurnal Bisnis dan Kewirausahaan*, 1(1), pp. 1-13.
- Juru, N. A. (2020). *Analisis struktur organisasi terhadap kinerja keuangan sekretariat dewan perwakilan rakyat daerah kabupaten buleleng*. 4(2).

Kinerja Usaha, M. kecil dan menengah. (2020). *Analisis Pengaruh faktor Internal Dan Ekternal Terhadap kinerja usaha mikro kecil dan menengah (UMKM)*.

LPPI. (2015). *Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah*. Bank Indonesia.