

**KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
MAKANAN BINAAN PUSAT LAYANAN USAHA TERPADU USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH (PLUT UMKM)
DI KOTA BANDAR LAMPUNG**

(Tesis)

Oleh

**ASKARUDDIN ANNAJIB
NPM 2020022001**



**PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU PENYULUHAN
PEMBANGUNAN/ PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
PASCASARJANA
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

ABSTRAK

KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MAKANAN BINAAN PUSAT LAYANAN USAHA TERPADU USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (PLUT UMKM) DI KOTA BANDAR LAMPUNG

Oleh

Askaruddin Annajib

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui mengetahui capaian sasaran pembinaan PLUT-UMKM (kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan dan jaringan usaha) di Kota Bandar Lampung, mengetahui kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung, dan menganalisis pengaruh kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha terhadap kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung. Penelitian ini menggunakan metode survei pada 55 pengelola usaha makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung. Data penelitian dianalisis secara deskriptif kuantitatif dan uji regresi linier berganda. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa capaian sasaran pembinaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung berada pada kategori cukup baik berdasarkan faktor kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha, kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung berada pada kategori rendah, dan faktor yang berpengaruh terhadap kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung adalah akses pembiayaan dan jaringan usaha, sedangkan faktor yang tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM adalah kompetensi SDM dan kualitas kerja.

Kata kunci: Kinerja UMKM, Pembinaan, PLUT-UMKM

ABSTRACT

PERFORMANCE OF MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (UMKM) FOOD ASSISTED BY THE INTEGRATED BUSINESS SERVICE CENTER FOR MICRO, SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (PLUT UMKM) IN BANDAR LAMPUNG CITY

By

Askaruddin Annajib

This study aims to determine the achievement of PLUT-UMKM coaching targets (HR competence, work quality, access to financing and business networks) in Bandar Lampung City, determine the performance of PLUT-UMKM assisted food MSMEs in Bandar Lampung City, and analyze the effect of HR competence, work quality, access to financing, and business networks on the performance of PLUT-UMKM assisted food MSMEs in Bandar Lampung City. This study used a survey method on 55 food business managers assisted by PLUT-UMKM in Bandar Lampung City. The research data were analyzed descriptively quantitatively and multiple linear regression tests. The results of this study indicate that the achievement of PLUT-UMKM coaching targets in Bandar Lampung City is in the good enough category based on the factors of HR competence, work quality, access to financing, and business networks, the performance of PLUT-UMKM assisted food MSMEs in Bandar Lampung City is in the low category, and the factors that affect the performance of PLUT-UMKM assisted food MSMEs in Bandar Lampung City are access to financing and business networks, while the factors that do not affect MSME performance are HR competence and work quality.

Keywords: MSME Performance, Coaching, PLUT-UMKM

**KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
MAKANAN BINAAN PUSAT LAYANAN USAHA TERPADU USAHA
MIKRO KECIL DAN MENENGAH (PLUT UMKM)
DI KOTA BANDAR LAMPUNG**

Oleh

ASKARUDDIN ANNAJIB

Tesis

**Sebagai Salah Satu Syarat untuk Mencapai Gelar
MAGISTER SAINS**

Pada

**Program Studi Magister Ilmu Penyuluhan Pembangunan/
Pemberdayaan Masyarakat
Pascasarjana Multidisiplin Universitas Lampung**



**PROGRAM STUDI MAGISTER ILMU PENYULUHAN
PEMBANGUNAN/ PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
PASCASARJANA
UNIVERSITAS LAMPUNG
BANDAR LAMPUNG
2023**

Judul Tesis : **KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) MAKANAN BINAAN PUSAT LAYANAN USAHA TERPADU USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (PLUT UMKM) DI KOTA BANDAR LAMPUNG**

Nama Mahasiswa : **Askaruddin Annajib**

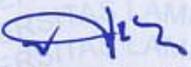
Nomor Pokok Mahasiswa : **2020022001**

Program Studi : **Magister Ilmu Penyuluhan Pembangunan/
Pemberdayaan Masyarakat**

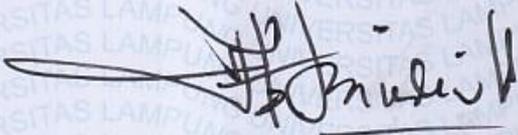
Fakultas : **Pascasarjana Multidisplin**

MENYETUJUI

1. Komisi Pembimbing


Dr. Ir. Wuryaningsih Dwi Sayekti, M.S. **Dr. Maya Riantini, S.P., M.Si.**
NIP 196008221986032001 NIP 197805042009122001

2. Ketua Program Studi Magister Ilmu Penyuluhan Pembangunan/
Pemberdayaan Masyarakat


Dr. Ir. Tubagus Hasanuddin, M.S.
NIP 195903211985031016

MENGESAHKAN

1. Tim Penguji

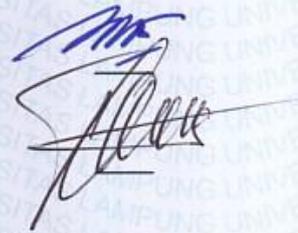
Ketua : Dr. Ir. Wuryaningsih Dwi Sayekti, M.S.



Sekretaris : Dr. Maya Riantini, S.P., M.Si.

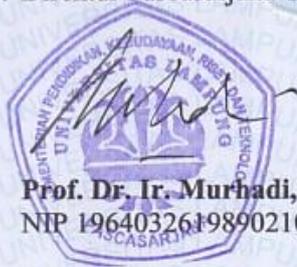


**Penguji
Bukan Pembimbing : Dr. Ir. Sumaryo Gitosaputro, M.Si.**



Anggota : Prof. Dr. Hartoyo, M.Si.

2. Direktur Pascasarjana Universitas Lampung



Prof. Dr. Ir. Murhadi, M.Si.
NIP 196403261989021001

Tanggal Lulus Ujian Tesis: 01 November 2023

PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan dengan sebenarnya bahwa:

1. Tesis dengan judul: “Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Makanan Binaan Pusat Layanan Usaha Terpadu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT UMKM) di Kota Bandar Lampung” adalah karya saya sendiri dan saya tidak melakukan penjiplakan atas karya penulis lain.
2. Adapun bagian tertentu dalam penulisan ini saya kutip dari karya penulis lain yang dituliskan sumbernya secara jelas sesuai norma dan etika penulisan ilmiah.

Atas pernyataan ini apabila dikemudian hari ternyata ada hal yang melanggar dari ketentuan akademik Universitas Lampung, maka saya bersedia bertanggungjawab dan mendapatkan sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Bandar Lampung, 01 November 2023

Yang membuat pernyataan,



Askaruddin
Askaruddin Annajib
NPM 2020022001

RIWAYAT HIDUP



Penulis dilahirkan di Bandar Lampung pada tanggal 26 Juni 1994. Penulis merupakan anak pertama dari pasangan Bapak Ridhwan Hawari dan Ibu Margaretha. Penulis menyelesaikan pendidikan Taman Kanak-kanak (TK) di TK Yustikarini Bandar Lampung pada tahun 2000, tingkat Sekolah Dasar (SD) di SD Muhammadiyah 1 Bandar Lampung pada tahun 2006, Sekolah Menengah Pertama (SMP) di Madrasah Tsanawiyah Negeri (MTsN) 1 Bandar Lampung pada tahun 2009, dan Sekolah Menengah Atas (SMA) di Madrasah Aliyah Negeri (MAN) 1 Bandar Lampung pada tahun 2012.

Pada tahun 2012, penulis melanjutkan pendidikan tinggi Strata-1 (S1) di Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP) pada Program Studi Ilmu Politik, Universitas Brawijaya (UB) Malang, Jawa Timur dan selesai pada tahun 2016. Selanjutnya, pada tahun 2020 penulis diterima sebagai mahasiswa Strata-2 (S2) di Fakultas Pascasarjana pada Program Studi Magister Ilmu Penyuluhan Pembangunan/Pemberdayaan Masyarakat, Universitas Lampung (UNILA) Bandar Lampung.

PERSEMBAHAN

Bismillahirrohmanirrohim

Dengan penuh rasa syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan kasih sayang dari segala nikmat-Nya, kupersembahkan karya kecil ini kepada:

Keduaorang tuaku, Ummi Hj. Margaretha Kamilun dan Abi Hi. Ridhwan Hawari

Isteriku Rima Silvia

Anakku Arisha Raidatul Amani dan Aiza Chayria Aghesti

Adik-adikku Roihanah Saidah, Tazkiyah Azizah, Qorrie Aina dan Launa Sabrina

SANWACANA

Bismillahirrahmanirrahim

Alhamdulillah puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tesis yang berjudul “Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Makanan Binaan Pusat Layanan Usaha Terpadu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT UMKM) di Kota Bandar Lampung”.

Tesis ini dapat terselesaikan berkat bantuan, arahan, bimbingan, dan dukungan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Ir. Lusmeilia Afriani, D.E.A.IPM., selaku Rektor Universitas Lampung.
2. Prof. Dr. Ir. Murhadi, M.Si., selaku Direktur Pascasarjana Universitas Lampung.
3. Ibu Dr. Ir. Wuryaningsih Dwi Sayekti, M.S., sebagai Dosen Pembimbing Pertama yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat, motivasi, nasihat, arahan, dan bimbingan selama proses penyelesaian tesis.
4. Ibu Dr. Maya Riantini, S.P., M.Si., sebagai Dosen Pembimbing Kedua, yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat, motivasi, nasihat, arahan, dan bimbingan selama proses penyelesaian tesis.
5. Bapak Dr. Ir. Sumaryo, GS., M.Si., sebagai Dosen Penguji Utama atas saran dan arahan yang telah diberikan untuk penyempurnaan tesis.
6. Bapak Prof. Dr. Hartoyo, M.Si., sebagai Dosen Penguji Kedua atas saran dan arahan yang telah diberikan untuk penyempurnaan tesis.

7. Bapak Dr. Ir. Tubagus Hasanuddin, M.S., sebagai Ketua Program Studi Magister Ilmu Penyuluhan Pembangunan/Pemberdayaan Masyarakat yang telah memberikan ilmu yang bermanfaat, motivasi, nasihat, arahan, dan bimbingan selama proses perkuliahan dan penyelesaian tesis.
8. Keluargaku tercinta, Ummi, Abi, Bak, Emak, Kakak-kakakku, Adik-adikku dan keponakanku atas semua limpahan kasih sayang, doa', nasihat, semangat, kebahagiaan, dan perhatian yang tak pernah putus kepada penulis selama ini.
9. Teman seperjuangan dalam menyelesaikan tesis sekaligus rekan satu angkatan program studi Magister Ilmu Penyuluhan Pembangunan/Pemberdayaan Masyarakat tahun 2020: Fuad Hasyim, M Rizky Al Safar, Nur Afni A, Pancasachina Y, Welly Nurul A, Mayza A, Intan Diani F, Mariman, atas motivasi, bantuan dan kebersamaan yang ada selama ini.

Penulis menyadari bahwa tesis ini tidak terlepas dari kesalahan dan masih jauh dari kata sempurna, akan tetapi semoga tesis ini dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak di masa yang akan datang. Penulis meminta maaf atas segala kekurangan dan semoga Allah SWT membalas budi baik berbagai pihak atas semua hal yang telah diberikan kepada penulis. *Aamiin.*

Bandar Lampung, 01 November 2023

Penulis,

Askaruddin Annajib

DAFTAR ISI

	Halaman
DAFTAR TABEL	iii
DAFTAR GAMBAR.....	v
I. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	7
1.3 Tujuan Penelitian	8
1.4 Manfaat Penelitian	8
II. TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS.....	10
2.1. Tinjauan Pustaka.....	10
2.1.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	10
2.1.2 Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	15
2.1.3 Pusat Layanan Usaha Terpadu-Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT-UMKM)	19
2.1.4 Pembinaan.....	22
2.1.5 Makanan	31
2.2. Penelitian Terdahulu	34
2.3. Kerangka Pemikiran.....	40
2.4. Hipotesis	42
III. METODE PENELITIAN.....	43
3.1 Metode, Lokasi dan Waktu Penelitian	43
3.2 Definisi Operasional	43
3.3 Populasi dan Sampel Penelitian	48
3.4 Jenis dan Metode Pengumpulan Data	50

3.5 Pengukuran Kesahihan dan Keterandalan Kuesioner Penelitian	51
3.6 Metode Analisis Data.....	52
IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN	58
4.1 Keadaan Umum Kota Bandar Lampung.....	58
4.2 Keadaan Umum Pusat Layanan Usaha Terpadu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT UMKM).....	64
V. HASIL DAN PEMBAHASAN	74
5.1 Karakteristik Responden.....	74
5.2 Deskripsi Variabel Sasaran Pembinaan PLUT-UMKM	79
5.3 Deskripsi Variabel Kinerja UMKM Makanan Binaan PLUT- UMKM.....	89
5.4 Pengaruh Sasaran Pembinaan PLUT-UMKM terhadap Kinerja UMKM.....	89
VI. KESIMPULAN DAN SARAN.....	105
6.1 Kesimpulan	105
6.2 Saran	105

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Provinsi Lampung	3
2. Jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Bandar Lampung.....	4
3. Jumlah UMKM binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung.....	6
4. Kriteria UMKM menurut UU No 20 tahun 2008	10
5. Jumlah sampel UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung.....	50
6. Hasil uji validitas kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan jaringan usaha	51
7. Hasil uji reliabilitas instrumen variabel kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha.....	52
8. Luas wilayah menurut kecamatan di Kota Bandar Lampung.....	60
9. Jumlah penduduk menurut kecamatan dan jenis kelamin di Kota Bandar Lampung.....	61
10. Kepadatan penduduk menurut kecamatan di Kota Bandar Lampung....	62
11. Jumlah UMKM menurut kecamatan di Kota Bandar Lampung	63
12. Distribusi umur dan jenis kelamin pengelola usaha makanan binaan PLUT-UMKM	74
13. Distribusi pendidikan terakhir dan jenis kelamin pengelola usaha makanan binaan PLUT-UMKM	75
14. Distribusi lama usaha dan jenis kelamin pengelola usaha makanan binaan PLUT-UMKM.....	76

15. Distribusi pengelola usaha makanan binaan PLUT-UMKM menurut skala usaha	77
16. Distribusi kegiatan usaha dan jenis kelamin pengelola usaha makanan binaan PLUT-UMKM	78
17. Distribusi jawaban responden pada variabel kompetensi SDM.....	79
18. Distribusi jawaban responden pada variabel kualitas kerja	81
19. Distribusi jawaban responden pada variabel akses pembiayaan.....	84
20. Distribusi jawaban responden pada variabel jaringan usaha	86
21. Tingkat pertumbuhan penjualan UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung	89
22. Tingkat pertumbuhan konsumen UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung	91
23. Tingkat pertumbuhan karyawan UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung	92
24. Tingkat pertumbuhan laba UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung	93
25. Kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung	95
26. Hasil uji normalitas	97
27. Hasil uji multikolinearitas	98
28. Hasil uji heteroskedastisitas	98
29. Hasil uji autokorelasi	99
30. Hasil uji koefisien determinasi	99
31. Hasil uji f.....	100
32. Hasil uji t.....	100

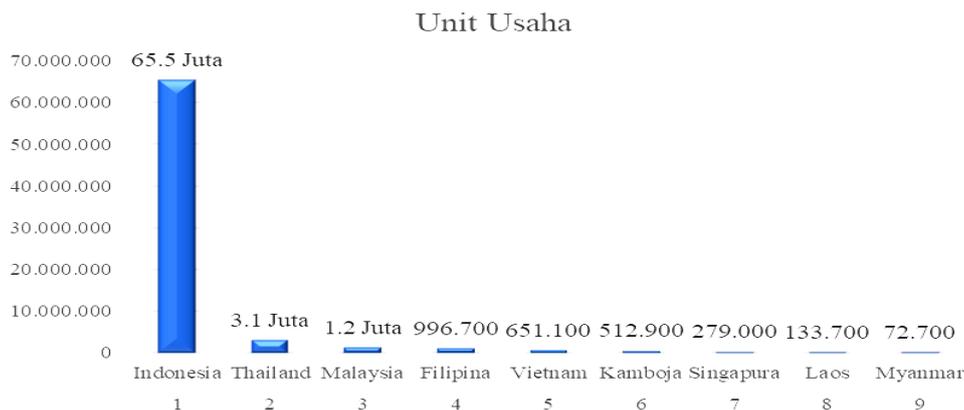
DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia.	1
2. Aspek layanan pendampingan PLUT-UMKM.	24
3. Kerangka pemikiran penelitian Kinerja UMKM Makanan Binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung.....	41
4. Garis kategorisasi variabel	53
5. Struktur organisasi PLUT-UMKM	68
6. Garis kategori kompetensi SDM UMKM	81
7. Garis kategori kualitas kerja UMKM.....	83
8. Garis kategori akses pembiayaan UMKM	85
9. Garis kategori jaringan usaha UMKM.....	88

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha (UU No.20 tahun 2008 tentang UMKM). UMKM di setiap negara mempunyai peranan penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi baik di negara maju dan negara berkembang. Menurut *ASEAN Investment Report* yang dirilis pada September 2022 menyebutkan bahwa Indonesia memiliki UMKM terbanyak di kawasan ASEAN (<https://databoks.katadata.co.id>). Hal ini dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Perkembangan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia.

Berdasarkan Gambar 1, terlihat bahwa jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2021 mencapai sekitar 65,46 juta unit. Jumlah ini jauh lebih tinggi dibanding negara-negara tetangga seperti terlihat pada gambar. Tambunan (2008) menyebutkan bahwa UMKM berkontribusi bagi produk domestik bruto (PDB) penyerapan tenaga kerja dan penggerak ekonomi masyarakat. Pada 2021 UMKM Indonesia tercatat mampu menyerap 97% tenaga kerja, menyumbang 60,3%

terhadap Produk Domestik Bruto (PDB), serta berkontribusi 14,4% terhadap kegiatan ekspor nasional. Namun, jika dilihat dari sisi kinerjanya, UMKM di Indonesia masih tertinggal dari Myanmar yang UMKM-nya mampu menyumbang hingga 69,3% terhadap PDB setempat. Selain itu, UMKM Indonesia juga tertinggal dibanding UMKM Singapura jika dilihat dari kontribusi ekspornya yang mencapai 38,3%, Thailand 28,7%, Myanmar 23,7%, dan Vietnam 18,7%.

Salah satu tantangan yang harus dihadapi UMKM adalah kemampuan untuk mempertahankan dan menjaga keberlangsungan usaha. Meskipun memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian di Indonesia, usaha mikro kecil masih menghadapi berbagai permasalahan. Menurut Ontoraël (2017) masalah yang dihadapi oleh usaha kecil dapat dikelompokkan menjadi dua yaitu masalah finansial dan nonfinansial (manajemen usaha). Masalah finansial diantaranya adalah: (1) kurangnya kesesuaian (*mismatch*) antara dana yang tersedia dan dana yang dapat diakses oleh usaha kecil; (2) tidak adanya pendekatan yang sistematis dalam pendanaan usaha kecil; (3) biaya transaksi tinggi, yang disebabkan oleh prosedur kredit yang cukup rumit sehingga menyita banyak waktu sementara jumlah kredit yang dikururkan sangat kecil; (4) kurangnya akses ke sumber dana formal, baik disebabkan oleh ketiadaan Bank di pelosok maupun tidak tersedianya informasi yang memadai; (5) bunga kredit untuk investasi maupun modal kerja tinggi; (6) banyaknya usaha kecil yang belum *bankable*, baik disebabkan karena belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial. Sedangkan masalah nonfinansial (manajemen usaha) diantaranya adalah: (1) kurangnya pengetahuan atas teknologi produksi dan *quality control* yang disebabkan oleh minimnya kesempatan untuk mengikuti perkembangan teknologi serta kurangnya pendidikan dan pelatihan; (2) kurangnya pengetahuan akan pemasaran, yang disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat di jangkau oleh usaha kecil mengenai pasar, serta terbatasnya usaha kecil untuk menyediakan produk/jasa yang sesuai dengan keinginan pasar; (3) keterbatasan dan kurangnya sumberdaya manusia yang terampil dan kreatif; dan (4) kurangnya pemahaman usaha kecil mengenai akuntansi dan keuangan. Jika dilihat dari permasalahan yang ada, maka peluang bisnis suatu usaha harus didukung dengan kinerja yang baik.

Jauch dan Glueck (1998) menjelaskan, kinerja adalah tingkat pencapaian atau prestasi dari perusahaan dalam periode waktu tertentu. Kinerja sebuah usaha sangat menentukan perkembangan usaha tersebut. Tujuan UMKM dibentuk terdiri dari: tetap berdiri atau eksis (*survive*), untuk memperoleh laba (*benefit*) dan dapat berkembang/bertumbuh (*growth*), dapat tercapai apabila perusahaan tersebut mempunyai kinerja yang baik. Kinerja usaha (*performance*) dapat dilihat dari pertumbuhan keuntungan, pertumbuhan jumlah pelanggan, pertumbuhan jumlah penjualan, pertumbuhan jumlah aset, dan penambahan tenaga kerja tiap tahunnya (Munizu, 2010).

Provinsi Lampung merupakan salah satu provinsi di Indonesia yang warganya banyak berkecimpung dalam dunia sektor UMKM. Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Lampung (2021) menyatakan bahwa perkembangan UMKM di Provinsi Lampung tergolong baik. Hal ini dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Provinsi Lampung

No	Wilayah Kab/Kota	Jumlah (Unit)	Persentase (%)
1	Lampung Barat	5.428	7
2	Tanggamus	4.912	6
3	Lampung Selatan	8.981	11
4	Lampung Timur	10.809	13
5	Lampung Tengah	11.408	14
6	Lampung Utara	5.371	7
7	Way Kanan	3.554	4
8	Tulang Bawang	3.323	4
9	Pesawaran	4.068	5
10	Pringsewu	3.971	5
11	Mesuji	1.647	2
12	Tulang Bawang Barat	2.086	3
13	Pesisir Barat	1.057	1
14	Bandar Lampung	11.848	15
15	Metro	2.381	3
Jumlah		80.844	100

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Provinsi Lampung, 2022.

Berdasarkan Tabel 1 terlihat bahwa perkembangan penyebaran usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Provinsi Lampung didominasi oleh Kota Bandar Lampung sebanyak 11.848 unit usaha atau sebesar 15 % dari keseluruhan UMKM

yang ada. Kota Bandar Lampung adalah salah satu kota di wilayah Provinsi Lampung dengan potensi yang dominan di bidang industri dan jasa, telah menjadikannya sebagai kota dengan *image* kota perdagangan. Hal ini menyebabkan derasnya arus investasi yang masuk ke Kota Bandar Lampung pesatnya perkembangan sektor perdagangan yang berimbas pada tumbuhnya sektor UMKM khususnya dalam skala usaha mikro kecil (UKM) sebagai pendukung kegiatan industri. Ditinjau dari jumlah unit usaha, perkembangan UMKM di Kota Bandar Lampung dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2. Jumlah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kota Bandar Lampung

Jumlah Unit Usaha	Tahun				
	2017	2018	2019	2020	2021
Mikro	7.630	7.742	7.943	8.158	8.291
Kecil	2.987	3.092	3.216	3.292	3.360
Menengah	175	184	192	197	197
Jumlah	10.792	11.018	11.351	11.647	11.848

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandar Lampung, 2022.

Berdasarkan Tabel 2 terlihat bahwa pertumbuhan UMKM di Kota Bandar Lampung dari tahun 2017-2021 selalu mengalami peningkatan. Namun, bila ditinjau dari jumlah keseluruhan unit usaha yang ada, UMKM di Kota Bandar Lampung masih didominasi oleh usaha mikro (UM) sebanyak 8.291 unit usaha. Menurut Menteri Koperasi dan UKM Republik Indonesia (2021), standar ukuran jumlah UMKM yang ideal adalah terdistribusinya kriteria usaha mikro, kecil dan menengah secara merata. Pertumbuhan usaha mikro yang lebih dominan dari skala usaha lainnya (tidak merata), menyebabkan kontribusinya terhadap PDB relatif kecil (<https://www.republika.co.id>). Artinya, bisa dikatakan bahwa produktivitas usaha mikro masih sangat lemah dalam meningkatkan perekonomian masyarakat. Menurut Adawiyah (2013), produktivitas usaha mikro yang rendah diakibatkan oleh beberapa faktor, yaitu terbatasnya dukungan finansial dan keterampilan manajerial. Keterampilan manajerial yang tidak merata menyebabkan kinerja usaha antara usaha mikro, kecil dan menengah mengalami ketimpangan. Keterampilan manajerial usaha yang kurang merata menyebabkan rendahnya daya saing oleh usaha mikro. Masalah manajerial usaha dapat diatasi

dengan program pembinaan yang dilakukan oleh pemerintah. Program pembinaan dapat dilaksanakan dalam bentuk kegiatan pelatihan. Bentuk pelatihan yang diberikan bias berupa bimbingan teknis (Bimtek), *workshop*, dan seminar. Materi pelatihan bisa diisi dengan materi tentang administrasi, akuntansi dan keuangan, serta produksi dan pemasaran. Hal ini memperlihatkan bahwa masih besarnya peluang pembinaan yang dapat dilakukan oleh pemerintah untuk meningkatkan produktivitas usahanya sehari-hari dalam menunjang kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat.

Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) khususnya usaha berskala mikro (UM) yang bergerak dibidang makanan di Kota Bandar Lampung sangat berkembang. Meskipun demikian, di sisi lain keberadaannya juga masih banyak menghadapi kendala baik secara internal maupun eksternal. Secara internal, UMKM banyak menghadapi berbagai keterbatasan seperti modal, teknik produksi, pangsa pasar, manajemen dan teknologi, serta lemah dalam pengambilan keputusan dan pengawasan keuangan serta rendahnya daya saing. Sedangkan secara eksternal UMKM banyak menghadapi masalah seperti persoalan perizinan, bahan baku, lokasi pemasaran, sulitnya memperoleh kredit bank, iklim usaha yang kurang kondusif, kepedulian masyarakat terhadap usaha kecil dan kurangnya pembinaan dari pemerintah (Syarief, 2021). Kendala UMKM khususnya usaha mikro (UM) di Kota Bandar Lampung sesuai dengan temuan penelitian Ontoraël (2017) dan Syarief (2021) mengenai beberapa kendala yang umumnya dialami UMKM di Indonesia.

Sampai saat ini pemerintah Indonesia telah berupaya mendorong peningkatan kinerja UMKM, salah satunya lewat pembinaan dan atau pendampingan UMKM. Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UMKM) membentuk Pusat Layanan Usaha Terpadu Usaha Mikro Kecil dan Menengah Nasional (PLUT-UMKM) untuk menjawab kebutuhan akan koordinasi, sinkronisasi dan akselerasi peran pemberdayaan UMKM yang dilaksanakan PLUT-UMKM di seluruh Indonesia. Tujuan dibentuknya PLUT-UMKM adalah untuk memberikan layanan jasa non finansial sebagai solusi atas permasalahan UMKM dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM (CIS SMEsCO, 2019).

Provinsi Lampung telah menjalankan program pembinaan PLUT-UMKM sejak tahun 2017. Menurut PLUT-UMKM Provinsi Lampung (2022), wilayah yang memiliki UMKM binaan terbanyak di Provinsi Lampung adalah Kota Bandar Lampung. PLUT-UMKM berlokasi di Kecamatan Way Halim, Kota Bandar Lampung. Jenis usaha yang paling banyak dibina PLUT-UMKM adalah usaha bidang makanan. Banyaknya UMKM makanan yang dibina PLUT-UMKM karena usaha makanan dianggap sebagai bisnis yang dapat memberikan keuntungan yang cukup besar dan perputaran uang yang cukup cepat bagi pelaku usahanya, serta makanan merupakan kebutuhan pokok manusia dan akan selalu dicari oleh setiap orang. Jumlah UMKM binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung dapat dilihat pada Tabel 3.

Tabel 3. Jumlah UMKM binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung

Jenis usaha binaan PLUT-UMKM	Jumlah UMKM		
	Tahun 2020	Tahun 2021	Tahun 2022
1) Kerajinan	45	51	67
2) Makanan	92	103	118
3) Industri jasa	20	26	51
Total	157	178	236

Sumber: UPTD.PLUT-UMKM Provinsi Lampung, 2022.

Berdasarkan Tabel 3 terlihat bahwa perkembangan UMKM binaan PLUT-UMKM dari tahun 2020-2022 berdasarkan jenisnya didominasi oleh usaha makanan yaitu sebanyak 236 unit usaha dan mengalami peningkatan setiap tahunnya. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM makanan di Kota Bandar Lampung sangat berpotensi untuk ditumbuhkembangkan dan diberdayakan. Usaha makanan tergolong usaha yang cukup kompleks karena melibatkan berbagi proses di dalamnya mulai dari produksi hingga pemasaran yang menjadikan produk tersebut bisa laku terjual. Berbagai rasa, tampilan, higienis, merek dan harga (Ningrum, 2019) produk makanan terjual di pasaran menyebabkan pemilik/pengelola usaha perlu meningkatkan kualitas kerja (pelayanan dan produk) dengan baik terlebih produk makanan serupa dijual oleh banyak produsen lainnya. Hal ini menyebabkan persaingan antar usaha produk menjadi sangat ketat. Oleh karena itu, untuk meningkatkan kinerja UMKM makanan dapat dilakukan melalui

keikutsertaan pelaku usaha dalam kegiatan pembinaan yang dilaksanakan PLUT-UMKM.

Suatu pembinaan UMKM dapat dinyatakan berhasil apabila sasaran dari pembinaan tersebut tercapai. Sasaran pembinaan PLUT-UMKM mencakup peningkatan kompetensi sumber daya manusia (SDM), kualitas kerja, akses pembiayaan dan jaringan usaha. Tingkat ketercapaian sasaran pembinaan PLUT-UMKM akan memengaruhi kinerja UMKM binaan melalui pertumbuhan penjualan, konsumen, karyawan dan laba. Artinya, apabila pembinaan tersebut baik, maka akan memberikan pengaruh terhadap peningkatan kinerja UMKM yang dibina PLUT-UMKM. Oleh sebab itu, dalam upaya menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil dan menengah agar menjadi tangguh dan mandiri (Adi, 2008), maka peningkatan kemampuan pelaku usaha perlu dilakukan. Peningkatan kemampuan pelaku usaha ini akan memberikan dampak yang besar terhadap peningkatan akses pasar/pangsa pasar, akses terhadap sumber-sumber modal, kemampuan organisasi dan manajemen, serta akses penguasaan teknologi (Adi, 2008). Dengan demikian adanya pembinaan PLUT-UMKM bagi pelaku UMKM binaan diharapkan mampu meningkatkan kinerja UMKM. Berdasarkan latarbelakang tersebut, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ini untuk mengetahui “Kinerja UMKM Makanan Binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimana capaian sasaran pembinaan PLUT-UMKM (kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan dan jaringan usaha) di Kota Bandar Lampung?
- 2) Bagaimana kinerja UMKM binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung?
- 3) Bagaimana pengaruh kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha terhadap kinerja UMKM binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah penelitian di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Mengetahui capaian sasaran pembinaan PLUT-UMKM (kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan dan jaringan usaha) di Kota Bandar Lampung.
- 2) Mengetahui kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung.
- 3) Menganalisis pengaruh kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha terhadap kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk:

- 1) Pengelola usaha, sebagai informasi untuk menjadi bahan pertimbangan dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya.
- 2) Pemerintah, sebagai bahan informasi, masukan, dan pertimbangan dalam menentukan kebijakan yang terkait dengan pengembangan UMKM di Kota Bandar Lampung.
- 3) Peneliti lain, sebagai bahan informasi dan perbandingan untuk penelitian sejenis.

II. TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1. Tinjauan Pustaka

2.1.1 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dapat dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Perbedaan UMKM dengan usaha lainnya terletak pada nilai asset awal (tidak termasuk harta tetap berupa tanah dan bangunan), omset rata-rata pertahun dan jumlah pekerja tetap (Halim, 2020). Pengertian UMKM sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yaitu:

- 1) Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro.
- 2) Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.
- 3) Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Bab IV pasal 6 tentang Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat dijelaskan berikut.

- a. Kriteria usaha mikro
 - 1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
- b. Kriteria usaha kecil
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau;
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
- c. Kriteria usaha menengah
 - 1) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau;
 - 2) Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Adapun kriteria UMKM berdasarkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UU UMKM) Pasal 6 ayat (1), (2), dan (3) dapat dilihat pada Tabel 4 dibawah ini.

Tabel 4. Kriteria UMKM menurut UU No 20 tahun 2008

No	Uraian	Kriteria	
		Aset* (Rp.)	Omset (Rp.)
1.	Usaha Mikro	Max 50 Juta	Max 300 Juta
2.	Usaha Kecil	> 50 juta – 500 juta	> 300 juta – 2,5 Miliar
3.	Usaha Menengah	>500 juta – 10 miliar	> 2,5 Miliar – 50 miliar

Ket: * tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Sumber: Undang-Undang No.20 Tahun 2008 tentang UMKM

Badan Pusat Statistik (BPS) membagi jenis UMKM berdasarkan jumlah tenaga kerja, yaitu:

- 1) Usaha mikro (industri rumah tangga), dengan jumlah tenaga kerja di bawah 3 orang termasuk tenaga kerja yang tidak dibayar.
- 2) Usaha kecil, dengan jumlah tenaga kerja sebanyak antara 5-19 orang.
- 3) Usaha menengah, dengan jumlah tenaga kerja sebanyak antara 20-99 orang.

2.1.1.1 Karakteristik Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Karakteristik yang melekat pada UMKM (usaha mikro, kecil dan menengah) merupakan kelebihan dan kekurangan UMKM itu sendiri. Beberapa kelebihan yang dimiliki UMKM menurut Tambunan (2002) adalah sebagai berikut:

1) Daya tahan

Motivasi pengusaha kecil sangat kuat dalam mempertahankan kelangsungan usahanya, karena usaha tersebut merupakan satu-satunya sumber penghasilan keluarga. Oleh karena itu pengusaha kecil sangat adaptif dalam menghadapi perubahan situasi dalam lingkungan usaha.

2) Padat karya

Pada umumnya UMKM yang ada di Indonesia merupakan usaha yang bersifat padat karya. Dalam proses produksinya, usaha kecil lebih memanfaatkan kemampuan tenaga kerja yang dimiliki daripada menggunakan mesin-mesin sebagai alat produksi.

3) Keahlian khusus

UMKM di Indonesia banyak membuat produk sederhana yang membutuhkan keahlian khusus namun tidak terlalu membutuhkan pendidikan formal. Keahlian khusus tersebut biasanya dimiliki secara turun-temurun. Selain itu, produk yang dihasilkan UMKM di Indonesia mempunyai kandungan teknologi yang sederhana dan murah.

4) Jenis produk

Produk yang dihasilkan UMKM di Indonesia pada umumnya bernuansa kultur, yang pada dasarnya merupakan keahlian tersendiri dari masyarakat di masing-masing daerah. Contohnya seperti kerajinan tangan dari bambu atau rotan, dan ukir-ukiran kayu.

5) Keterkaitan dengan sektor pertanian

UMKM di Indonesia pada umumnya masih bersifat *agricultural based* karena banyak komoditas pertanian yang dapat diolah dalam skala kecil tanpa harus mengakibatkan biaya produksi yang tinggi.

6) Permodalan

Pada umumnya, pengusaha kecil menggantungkan diri pada uang (tabungan) sendiri atau dana pinjaman dari sumber-sumber informal untuk kebutuhan modal kerja.

Kelemahan-kelemahan UMKM terlihat dari kendala-kendala yang dihadapi oleh usaha tersebut. Kendala yang umum dialami UMKM adalah adanya keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku, pengetahuan yang minim tentang dunia bisnis, keterbatasan penguasaan teknologi, kesulitan SDM (pendidikan formal) yang rendah, manajemen keuangan yang kurang baik, tidak adanya pembagian tugas yang jelas, serta sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja yang tidak dibayar (Tambunan, 2002). Hambatan-hambatan tersebut (atau intensitasnya) bisa berbeda disatu daerah dengan di daerah lain atau antara pedesaan dan perkotaan, atau antar sektor, atau antar sesama perusahaan di sektor yang sama. Masalah-masalah tersebut antara lain adalah (Beik dan Laily, 2016):

- 1) Terbatasnya modal dan akses dari sumber dan lembaga keuangan. Keuangan inklusif perlu dimasukkan dalam program pengembangan lembaga keuangan. Penyertaan modal perlu disertai dengan pembimbingan sistem manajemen.
- 2) Masih rendahnya kualitas SDM pelaku usaha. Kemampuan manajerial para pelaku UMKM perlu ditingkatkan. Begitu pun sistem kaderisasi perlu dibangun. Sering kali dijumpai UMKM hanya *one man show*, sehingga dibutuhkan tim solid yang mampu mewarisi UMKM dari pendirinya.
- 3) Kemampuan pemasaran yang terbatas. Meskipun media online telah berkembang, akan tetapi media ini belum dimanfaatkan secara optimal oleh UMKM.
- 4) Akses informasi usaha yang masih rendah.
- 5) Belum terjalin kemitraan yang baik yang saling menguntungkan antar pelaku UMKM, usaha besar, dan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD).

2.1.1.2 Jenis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Tambunan (2012) menyebutkan bahwa, sektor UMKM meliputi berbagai sektor bisnis, seperti: (a) pertanian, (b) pertambangan dan penggalian, (c) industri manufaktur, (d) listrik, gas dan air bersih, (e) bangunan, (f) perdagangan, hotel dan restoran, (g) transportasi dan telekomunikasi, (h) keuangan, penyewaan dan jasa, (i) serta jasa-jasa lainnya. Sektor industri terbagi lagi menjadi beberapa bagian yakni makanan, minuman, dan tembakau, tekstil, pakaian jadi kulit dan alas kaki, kayu dan produk-produk kayu, kertas percetakan dan publikasi, serta kimia (termasuk pupuk). Adapula produk-produk dari karet, semen dan produk-produk mineral non logam, produk-produk dari besi dan baja, alat-alat transportasi, mesin dan peralatannya, serta olahan lainnya.

Wibowo (2003) menyatakan, kegiatan jenis usaha atau perusahaan pada prinsipnya dapat dikelompokkan dalam tiga jenis usaha yaitu:

- 1) Perdagangan/distribusi. Jenis usaha ini merupakan usaha yang bergerak dalam kegiatan memindahkan barang dari produsen ke konsumen atau dari tempat yang mempunyai kelebihan persediaan ke tempat yang membutuhkan. Jenis usaha ini diantaranya bergerak di bidang pertokoan, warung, rumah makan, peragenan, penyalur, pedagang perantara, tengkulak, dan sebagainya.
- 2) Produksi/industri. Usaha produksi/industri adalah jenis usaha yang terutama bergerak dalam kegiatan proses pengubahan suatu bahan/barang menjadi bahan/barang lain yang berbeda bentuk atau sifatnya dan mempunyai nilai tambah. Kegiatan ini dapat berupa produksi/industri pangan, pakaian, peralatan rumah tangga, kerajinan, bahan bangunan dan sebagainya. Dalam hal ini kegiatan dalam budidaya sektor pertanian, periklanan, peternakan, perkebunan dan kegiatan penangkapan ikan termasuk jenis usaha produksi.
- 3) Komersial. Usaha jasa komersial merupakan usaha yang bergerak dalam kegiatan pelayanan atau menjual jasa sebagai kegiatan utamanya. Contoh jenis usaha ini adalah asuransi, bank, konsultan, biro perjalanan, pariwisata, pengiriman barang (ekspedisi), bengkel, salon kecantikan, penginapan, gedung, bioskop dan sebagainya, termasuk praktek dokter dan perencanaan bangunan.

2.1.1.3 Peranan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia. UMKM menjadi penting tidak hanya karena kelompok usaha ini mampu menyerap tenaga kerja yang banyak, tetapi UMKM dapat menjadi sumber pendapatan bagi kelompok miskin dan dapat mengembangkan perekonomian. Banyak dari UMKM bisa tumbuh dengan pesat bahkan, saat krisis ekonomi tahun 1998, UMKM menjadi tumpuan perekonomian nasional.

UMKM memainkan peranan penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara yang sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja dibandingkan dengan usaha besar (UB), seperti halnya di NSB, tetapi juga kontribusinya terhadap pembentukan dan pertumbuhan produk domestik bruto. Produk Domestik Bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar (UB). Di negara sedang berkembang (NSB) khususnya Amerika latin, Asia, dan Afrika, UMKM juga berperan sangat penting, khususnya dari perspektif pembangunan ekonomi pedesaan. Distribusi pendapatan dan pengurangan angka kemiskinan, serta kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin (Tambunan, 2012). Berdasarkan kontribusinya terhadap produk domestik bruto (PDB) dan ekspor non migas, dua hal perbedaan paling mencolok dengan UMKM di negara maju (NM), khususnya produk-produk manufaktur, inovasi dan pengembangan teknologi, sedangkan peran UMKM di negara sedang berkembang (NSB) relatif rendah. UMKM pada dasarnya juga merupakan salah satu penggerak perekonomian daerah. UMKM mampu memproduksi barang dan jasa yang menggunakan bahan baku utama yang berbasis pada pendayagunaan sumberdaya alam, bakat, dan karya seni tradisional dari daerah setempat. Dalam arah pengembangannya, usaha mikro kecil dan menengah merupakan penggerak perekonomian daerah (Departemen Perindustrian dan Perdagangan, 2002).

Peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia paling tidak dapat dilihat dari Kementerian Koperasi dan UKM (2004) yaitu:

- 1) Kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor penyedia lapangan kerja yang terbesar.
- 2) Pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat.
- 3) Pencipta pasar baru dan sumber inovasi.
- 4) Sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor.

2.1.2 Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Istilah kinerja berasal dari istilah *Job Performance* yaitu prestasi kerja atau prestasi yang sesungguhnya dicapai oleh seseorang. Sementara pengertian kinerja atau prestasi usaha adalah hasil kerja yang dicapai perusahaan, baik dalam hal kualitas maupun kuantitas dalam waktu tertentu (Romansyah, 2015). Senada dengan Suci (2017) bahwa, kinerja usaha (*bussiness performance*) adalah tingkatan pencapaian atau prestasi dari perusahaan dalam waktu tertentu. Kinerja sebuah perusahaan adalah hal yang sangat menentukan dalam perkembangan perusahaan. Tujuan perusahaan terdiri dari: tetap berdiri atau eksis (*Survive*), untuk memperoleh laba (*Benefit*), dan dapat berkembang (*Growth*), dapat tercapai apabila perusahaan tersebut mempunyai performa yang baik.

Pengukuran terhadap kinerja perusahaan kecil yang paling penting serta dianjurkan oleh para peneliti adalah dilihat dari pertumbuhan penjualan (*Sales growth*), pertumbuhan tenaga kerja (*Employment growth*), pertumbuhan pendapatan (*Income growth*) dan pertumbuhan pangsa pasar (*Market share growth*) (Ontorael, 2017). Munizu (2010) menyebutkan bahwa tingkat keberhasilan kinerja UMKM tercermin dari beberapa indikator penilaian, yaitu pertumbuhan keuntungan, pertumbuhan jumlah pelanggan, pertumbuhan jumlah penjualan, pertumbuhan jumlah aset, dan penambahan tenaga kerja setiap tahun.

Periode yang digunakan dalam mengukur kinerja usaha kecil biasanya tidak terlalu lama, dengan pertimbangan jika terlalu panjang periode yang digunakan akan memunculkan kesulitan data, terutama untuk usaha kecil dimana ketersediaan data kuantitatif dan reliabilitasnya dinilai minim. Oleh karena itu, untuk menilai kinerja perusahaan kecil dalam penelitian ini diukur dari jumlah

kenaikan dan atau pertumbuhan yang diperoleh pada periode waktu yang ditentukan.

Kinerja UMKM dalam penelitian ini menggunakan pengukuran dari Munizu (2010) berdasarkan indikator pertumbuhan penjualan, pertumbuhan pasar/konsumen, pertumbuhan karyawan/tenaga kerja, dan pertumbuhan laba/keuntungan dengan pertimbangan bahwa indikator-indikator tersebut dapat digunakan untuk untuk menilai kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM. Penilaian kinerja UMKM pada penelitian ini merupakan penggabungan dari indikator kinerja usaha yang ada (Kore *et al.*, 2018).

2.1.2.1. Pertumbuhan Penjualan

Zuliani dan Asyik (2014) menyatakan bahwa pertumbuhan penjualan (*growth of sales*) adalah kenaikan jumlah penjualan dari tahun ke tahun atau dari waktu ke waktu. Pertumbuhan penjualan dalam penelitian ini dihitung dengan menggunakan prosentase kenaikan dan penurunan dari suatu bulan ke bulan berikutnya. Pertumbuhan yang penjualan tinggi mencerminkan pendapatan meningkat dan sebaliknya.

Pengukuran pertumbuhan penjualan adalah dengan membandingkan penjualan pada periode ini setelah dikurangi hasil penjualan pada periode sebelumnya terhadap penjualan pada periode sebelumnya (Satriana, 2017). Pertumbuhan penjualan dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan Penjualan} = \frac{\text{Penjualan}_t - \text{Penjualan}_{t-1}}{\text{Penjualan}_{t-1}}$$

Keterangan:

Penjualan_t = Penjualan periode ini

Penjualan_{t-1} = Penjualan periode lalu

Pertumbuhan penjualan dalam penelitian ini adalah pertumbuhan penjualan produk yang akan diukur menggunakan rumus pertumbuhan penjualan oleh Satriana (2017), dengan pertimbangan bahwa rumus tersebut dapat diterapkan untuk mengetahui pertumbuhan penjualan pada usaha makanan.

2.1.2.2 Pertumbuhan Konsumen

Konsumen adalah seseorang yang menggunakan atau memakai produk atau jasa yang disediakan (Fadila dan Ridho, 2013). Menurut Kotler dan Amstrong (2015) konsumen adalah individu yang membeli dari orang lain. Berdasarkan pengertian tersebut maka, yang disebut konsumen adalah orang yang memegang kendali atas keputusan pada suatu pembelian dan menggunakan produk yang ia beli.

Pertumbuhan konsumen adalah keadaan kenaikan dan atau penurunan jumlah konsumen tiap waktu, yang dapat mempengaruhi penambahan keuntungan atau penurunan kinerja suatu usaha. Apabila pertumbuhan konsumen rendah maka tingkat keuntungannya rendah atau bisa juga menjadi sangat minim. Sebaliknya, apabila tingkat pertumbuhan konsumen tinggi maka keuntungan yang diperoleh juga tinggi.

Pertumbuhan konsumen dapat diukur dengan menggunakan rumus pertumbuhan. Adapun rumus pertumbuhan konsumen adalah sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan Konsumen} = \frac{\text{Konsumen}_t - \text{Konsumen}_{t-1}}{\text{Konsumen}_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan:

Konsumen_t = Konsumen bulan ini

Konsumen_{t-1} = Konsumen bulan lalu

Pertumbuhan konsumen dalam penelitian ini akan diukur menggunakan rumus pertumbuhan, dengan pertimbangan bahwa pengukuran menggunakan rumus rasio tersebut dapat diterapkan untuk mengetahui pertumbuhan konsumen pada usaha makanan binaan PLUT-UMKM.

2.1.2.3 Pertumbuhan Karyawan

Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan pasal 1 ayat 2 menyebutkan bahwa karyawan adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat, baik didalam maupun diluar hubungan kerja. Hasibuan (2008) menyebutkan bahwa, karyawan adalah orang penjual jasa (pikiran atau tenaga) dan mendapat kompensasi yang besarnya telah ditetapkan

terlebih dahulu. Berdasarkan definisi tersebut, yang dimaksud dengan tenaga kerja merupakan orang yang melakukan pekerjaan pada setiap bentuk usaha (perusahaan) atau perorangan dengan menerima upah termasuk tenaga kerja yang melakukan pekerjaan diluar hubungan kerja.

Pertumbuhan karyawan adalah keadaan kenaikan dan atau penurunan jumlah karyawan tiap waktu yang dapat mempengaruhi efisiensi dan produktivitas usaha. Apabila pertumbuhan karyawan rendah maka kemampuan usaha untuk meningkatkan kapasitas produksi menjadi terbatas dan menghambat kreativitas atau inovasi usaha untuk berkembang, dan begitu juga sebaliknya. Pertumbuhan karyawan dapat diukur dengan menggunakan rumus pertumbuhan. Adapun rumus pertumbuhan karyawan adalah sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan Karyawan} = \frac{\text{Karyawan}_t - \text{Karyawan}_{t-1}}{\text{Karyawan}_{t-1}} \times 100\%$$

Keterangan:

Karyawan_t = Karyawan bulan ini

Karyawan_{t-1} = Karyawan bulan lalu

Pertumbuhan karyawan dalam penelitian ini diukur menggunakan rumus pertumbuhan, dengan pertimbangan bahwa pengukuran menggunakan rumus tersebut dapat diterapkan untuk mengetahui pertumbuhan karyawan pada usaha makanan binaan PLUT-UMKM.

2.1.2.4 Pertumbuhan Laba

Pangaribuan *et al.* (2023) menjelaskan bahwa, pertumbuhan laba adalah peningkatan laba perusahaan dibandingkan laba periode sebelumnya. Lebih lanjut menurut Apionita dan Kasmawati (2020), pertumbuhan laba menunjukkan persentase kenaikan laba yang dapat dihasilkan perusahaan dalam bentuk laba bersih. Laba terdiri atas beberapa jenis (Chariri dan Ghozali, 2003), yaitu:

- 1) Laba kotor. Laba kotor adalah selisih dari hasil penjualan dengan harga pokok penjualan

- 2) Laba operasional. Laba operasional merupakan hasil dari aktivitas-aktivitas yang termasuk rencana perusahaan kecuali.
- 3) Laba sebelum dikurangi pajak atau EBIT (*Earning Before Tax*). Laba sebelum dikurangi pajak merupakan laba operasi ditambah hasil dan biaya diluar operasi biasa.
- 4) Laba setelah pajak atau laba bersih. Laba bersih adalah laba setelah dikurangi berbagai pajak.

Pertumbuhan laba perusahaan yang baik mencerminkan bahwa kondisi kinerja perusahaan juga baik, jika kondisi ekonomi baik pada umumnya pertumbuhan perusahaan baik. Oleh karena itu, laba merupakan ukuran kinerja dari suatu perusahaan, dimana semakin tinggi laba yang dicapai mengindikasikan semakin baik kinerja perusahaan.

Pertumbuhan laba dihitung dengan cara mengurangkan laba periode sekarang dengan laba periode sebelumnya kemudian dibagi dengan laba pada periode sebelumnya (Sitorus, 2010). Rumus penentuan pertumbuhan laba bersih sebagai berikut:

$$\text{Pertumbuhan laba} = \frac{\text{Pertumbuhan laba}_t - \text{Laba bersih bulan ini}_{t-1}}{\text{Laba bersih bulan sebelumnya}_{t-1}}$$

Keterangan:

Y_t = Laba bersih bulan sekarang

Y_{t-1} = Laba bersih bulan lalu

Pertumbuhan laba (keuntungan) dalam penelitian ini adalah pertumbuhan laba bersih yang diukur menggunakan rumus yang dijelaskan oleh Sitorus (2010) dengan pertimbangan bahwa rumus tersebut dapat diterapkan untuk mengetahui pertumbuhan laba dari usaha makanan binaan PLUT-UMKM.

2.1.3 Pusat Layanan Usaha Terpadu-Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT-UMKM)

Pusat Layanan Usaha Terpadu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT-UMKM) merupakan sebuah lembaga yang bersifat nirlaba yang mengintegrasikan

berbagai layanan bagi pelaku UMKM dalam satu atap. Bentuk-bentuk layanan dalam satu atap meliputi konsultasi, pelatihan, pendampingan dan advokasi, pengembangan kelembagaan UMKM maupun lembaga PLUT-UMKM itu sendiri, dan promosi serta rujukan layanan yang lebih spesifik, baik yang bersifat finansial maupun non finansial. Dalam upaya pengembangan potensi unggulan daerah, PLUT-UMKM menggabungkan semua kemampuan yang dimiliki dan sumber daya daerah yang menunjang untuk penguatan produk dan komoditas unggulan yang ada dan menggali potensi unggulan daerah untuk menjadi produk dan komoditas unggulan (CIS SMEsCO, 2019).

2.1.3.1 Tujuan PLUT-UMKM

Tujuan dari didirikannya Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT-UMKM) dinilai dari empat tolak ukur:

- 1) Meningkatnya produktivitas UMKM.
- 2) Meningkatnya nilai tambah pada UMKM.
- 3) Meningkatnya kualitas kerja UMKM.
- 4) Meningkatnya daya saing UMKM.

2.1.3.2 Sasaran PLUT-UMKM

- 1) Meningkatnya kualitas kerja UMKM.
- 2) Meningkatnya kompetensi sumber daya manusia (SDM) UMKM.
- 3) Meningkatnya produktivitas potensi unggulan daerah yang dikembangkan oleh UKM.
- 4) Meningkatnya akses pembiayaan UMKM melalui lembaga keuangan bank dan non bank.
- 5) Meningkatnya jaringan usaha dan kemitraan UMKM.

2.1.3.3 Ruang Lingkup PLUT-UMKM

Pengelolaan PLUT-UMKM memiliki 7 layanan minimum, meliputi:

- 1) Konsultasi Bisnis.
- 2) Pendampingan atau mentor bisnis.
- 3) Promosi atau pemasaran, IT dan *E-Commerce*.

- 4) Akses ke sumber pembiayaan.
- 5) Pelatihan bisnis.
- 6) Networking dan Kemitraan Usaha.
- 7) Bahan Proposal UMKM.
- 8) Layanan pustaka entrepreneur (CIS SMEsCO, 2019).

2.1.3.4 Visi dan Misi PLUT-UMKM

Visi PLUT-UMKM adalah menjadi pusat layanan terpadu utama yang memampukan UMKM dalam mengembangkan potensi unggulan daerahnya. Misi PLUT-UMKM adalah:

- 1) Menjadi pendamping dan pembina yang dapat memberikan solusi permasalahan pada pengusaha mikro, kecil dan menengah (*centre for problem solving*).
- 2) Menjadi mediator dan sumber informasi yang dapat memberikan rujukan yang tepat pada pengusaha mikro, kecil dan menengah untuk mendapatkan solusi yang spesifik (*centre of referral*).
- 3) Menjadi etalase dan sumber inspirasi yang dapat menghadirkan praktik terbaik dari pengembangan pengusaha mikro, kecil dan menengah (*centre for best practice*).

2.1.3.5 Dasar Hukum PLUT-UMKM

Dasar Hukum PLUT-UMKM diatur dalam beberapa peraturan, diantaranya:

- 1) Peraturan Menteri Koperasi No.: 02/Per/M.KUKM/I/2016, tanggal 17 Februari 2014 tentang Pendampingan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- 2) Peraturan Deputy Menteri Koperasi dan UKM No: 08/PER/DEP.4/IV/2016 tentang petunjuk teknis Pusat Layanan Usaha Terpadu UMKM Tahun 2016.

2.1.3.6 Program Kerja PLUT-UMKM

Program kerja PLUT-UMKM Provinsi Lampung antara lain (CIS SMEsCO, 2019):

- 1) Pendampingan UMKM.

- 2) Kegiatan pameran dan bazar UMKM (*Lampung Fair*, Pekan Raya Lampung, Hari UMKM, Puasa Ramadhan dan lainnya).
- 3) Studi komparasi peningkatan kapasitas konsultan dan pengelola PLUT UMKM Provinsi Lampung.
- 4) Sosialisasi layanan PLUT UMKM.
- 5) Temu Bisnis UMKM mitra PLUT UMKM Provinsi Lampung.
- 6) Bimbingan teknis pemasaran usaha berbasis IT.
- 7) Bimbingan teknis laporan keuangan bagi UMKM.
- 8) Penyusunan proposal usaha.
- 9) Penyusunan rencana bisnis.
- 10) Mediasi lembaga keuangan.
- 11) Advokasi permodalan.
- 12) Pendampingan UMKM dalam peningkatan kualitas kemasan produk.
- 13) Pendampingan PIRT bagi UMKM yang mengelola usaha makanan dan minuman.
- 14) Pendampingan Sertifikasi Halal dan Standar Nasional Indonesia (SNI) bagi UMKM.
- 15) Pendampingan dalam pengembangan usaha berbasis IT.
- 16) Bimtek tata cara pendirian koperasi bagi UMKM.
- 17) Sosialisasi penguatan kelembagaan.
- 18) Fasilitasi legalitas usaha bagi UMKM (IUMK dan perizinan lainnya).
- 19) Bimbingan teknis penguatan kelembagaan sentra UMKM.
- 20) Bimtek pengembangan promosi dan pemasaran produk UMKM melalui media sosial.

2.1.4 Pembinaan

2.1.4.1 Pembinaan UMKM

Pembinaan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) berdasarkan Peraturan Menteri Badan Usaha Milik Negara Nomor Per-5/MBU/2007 adalah kegiatan bimbingan dan bantuan perkuatan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan usaha kecil dan menengah menjadi tangguh dan mandiri. Melihat tujuan pembinaan sama halnya yang dimaksud pada definisi pemberdayaan. Adi

(2008) mengemukakan bahwa suatu pemberdayaan (*empowerment*) pada intinya, ditujukan guna membantu klien memperoleh daya untuk mengambil keputusan dan menentukan tindakan yang akan ia lakukan yang terkait dengan diri mereka termasuk mengurangi efek hambatan pribadi dan sosial dalam melakukan tindakan. Hal ini dilakukan melalui peningkatan kemampuan dan rasa percaya diri untuk menggunakan daya yang ia miliki, antara lain melalui transfer daya dari lingkungannya (Adi, 2008).

Tujuan pembinaan UKM adalah meningkatkan akses pasar dan memperbesar pangsa pasar, meningkatkan akses terhadap sumber-sumber modal dan memperkuat struktur modal, meningkatkan kemampuan organisasi dan manajemen, serta meningkatkan akses dan penguasaan teknologi. Dalam kegiatan pembinaan perlu diadakan pelatihan bagi UKM baik dalam aspek kewiraswastaan, manajemen, administrasi dan pengetahuan serta keterampilan dalam pengembangan usahanya. Adi (2008) menjelaskan bahwa pelatihan merupakan peran edukasional yang paling spesifik karena secara mendasar memfokuskan pada upaya mengajarkan sasaran bagaimana cara melakukan sesuatu hal yang akan berguna bagi mereka secara khusus dan lebih luas lagi. Pelatihan pada dasarnya lebih efektif bila keterampilan yang diajarkan adalah keterampilan yang diinginkan oleh masyarakat. Penyelenggaraan program-program pelatihan bisa dilakukan instansi pemerintah, lembaga latihan swasta, maupun perusahaan. Wahyudi (2010) mengatakan bahwa program pemberdayaan UMKM yang dilakukan masih memiliki berbagai kelemahan dan kegagalan yang telah mendorong munculnya program pembinaan dan pendampingan terintegrasi sebagai pendekatan alternatif lain yang dinilai lebih baik dan tepat sasaran.

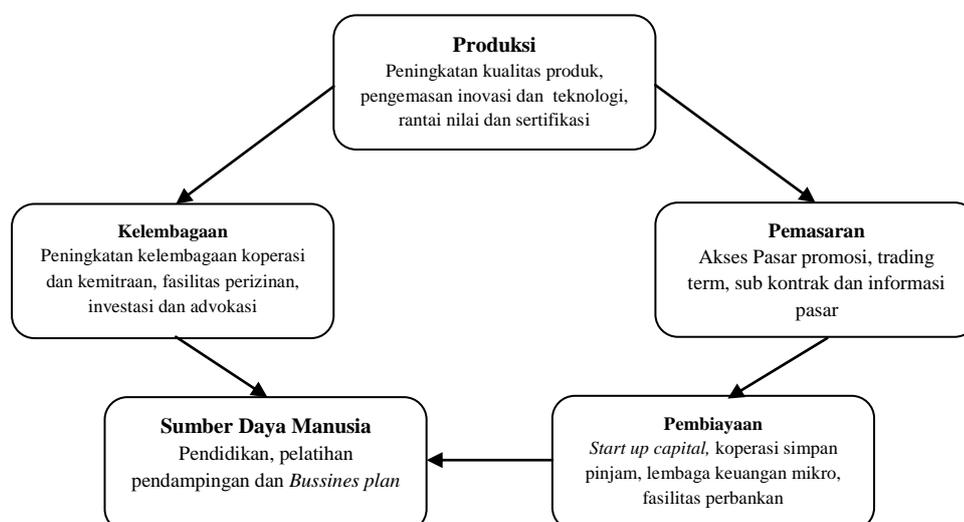
Program pendampingan UKM adalah model pengembangan UKM yang menitikberatkan pada upaya perbaikan sistem kelembagaan (*capacity building*) dan aspek manajerial UKM, dilakukan secara intensif dan berkelanjutan, dengan melibatkan secara aktif konsultan-konsultan UKM profesional. Konsultan-konsultan tersebut bertugas memberikan nasehat (*advisory*) dan konsultasi, khususnya yang berkaitan dengan kegiatan operasional UKM sehari-hari.

Program pendampingan UKM yang dipandang cukup berhasil oleh banyak kalangan ini memiliki paling tidak tiga keunggulan dibanding model lain, yaitu:

- 1) Bersifat proaktif dan intensif, artinya konsultan-konsultan pelaksana program secara aktif, *day to day*, terjun ke lapangan membantu pengusaha UKM. Bersama-sama mencari dan menemukan solusi dari setiap permasalahan UKM di lapangan.
- 2) Pendekatan praktis dan aplikatif, artinya berbagai strategi dan kebijakan konsultan secara langsung diujicobakan pada tataran praktis. Sehingga dapat diukur seberapa efektif ide atau *problem solving* konsultan bagi kemajuan UKM. Tidak lagi sebatas konsep atau wacana yang bersifat mengawang.
- 3) Menekankan pada keberhasilan pendekatan personal, artinya program ini amat sangat membutuhkan kemampuan konsultan dalam mengambil hati pengusaha UKM. Bagaimana pengusaha bisa percaya dan mau mengikuti berbagai saran dan masukan konsultan tanpa terkesan menggurui.

2.1.4.2 Pembinaan PLUT-UMKM

Rencana kegiatan pembinaan PLUT-UMKM menitikberatkan pada kegiatan di bidang produksi, pemasaran, pembiayaan, SDM dan kelembagaan. Aspek layanan PLUT-UMKM ini merupakan lingkaran yang saling terkait dan berhubungan satu dengan lainnya yang dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2. Aspek layanan pendampingan PLUT-UMKM.

PLUT-UMKM menjadi pusat (*hub*) dan perantara (*intermediary*) berbagai layanan pendampingan bagi UMKM yang menjadi mitra pelaksana program dan kegiatan pendampingan yang disediakan pemerintah pusat dan daerah, perusahaan swasta dan universitas. PLUT-UMKM menjadi induk yang dapat bersinergi dengan *Business Development Services - Provider* (BDS-P) swasta dalam meningkatkan jangkauan layanan pendampingan bagi individu UMKM. Layanan pendampingan PLUT-UMKM dilakukan oleh para konsultan pendamping. Konsultan pendamping bertugas di bidang masing-masing yaitu:

- 1) Bidang kelembagaan meliputi pembentukan dan pematapan kelembagaan UMKM, fasilitasi legalitas, pengautan sentra UKM/klaster/kawasan pendataan, pendaftaran dan perizinan UMKM, advokasi perlindungan UMKM.
- 2) Bidang sumberdaya manusia (SDM) meliputi pelatihan, kewirausahaan dan magang.
- 3) Bidang produksi meliputi akses bahan baku, pengembangan produk (peningkatan kualitas, desain, merek, dan kemasan), diversifikasi produk, standarisasi dan sertifikasi produk, dan aplikasi teknologi.
- 4) Bidang pembiayaan meliputi penyusunan rencana bisnis, proposal usaha, fasilitasi dan mediasi ke lembaga keuangan bank dan non bank, pengelolaan keuangan dan advokasi permodalan.
- 5) Bidang pemasaran meliputi informasi pasar, promosi, peningkatan akses pasar, pengembangan jaringan pemasaran dan kemitraan, pemanfaatan IT (*ecommerce*), serta pengembangan database yang terkait pengembangan UMKM.
- 6) Bidang pengembangan IT (khusus di PLUT-UMKM tingkat Provinsi).
- 7) Bidang pengembangan jaringan kerjasama (khusus di PLUT-UMKM tingkat Provinsi).

2.1.4.3 Sasaran Pembinaan PLUT-UMKM

Sasaran pembinaan PLUT-UMKM merupakan penjabaran dari tujuan PLUT-UMKM yang telah ditetapkan atau merupakan tujuan antara. Hal ini berarti bahwa kinerja UMKM makanan binaan akan meningkat apabila sasaran pembinaan PLUT-UMKM bisa dicapai atau dengan kata lain berhasil. Sasaran pembinaan

PLUT-UMKM yang digunakan dalam penelitian ini meliputi kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha dengan pertimbangan bahwa empat dimensi tersebut dapat diteliti dan diterapkan pada UMKM makanan binaan PLUT-UMKM.

1) Kompetensi sumberdaya manusia (SDM)

Ardiana *et al.* (2010) mendefinisikan kompetensi adalah sebagai suatu sifat dasar seseorang yang dengan sendirinya berkaitan dengan pelaksanaan suatu pekerjaan secara efektif atau sangat berhasil. Menurut Moehariono (2009), kompetensi merupakan karakteristik yang mendasari seseorang berkaitan dengan efektivitas kinerja individu dalam pekerjaannya atau karakteristik dasar individu yang memiliki hubungan kausal atau sebagai sebab-akibat dengan kriteria yang dijadikan acuan, efektif atau berkinerja prima atau superior di tempat kerja atau pada situasi tertentu. Dalam manajemen kinerja, kompetensi lebih berperan pada dimensi perilaku individu dalam menyesuaikan suatu pekerjaan dengan baik.

Chalimah *et al.* (2021) menjelaskan bahwa, ada lima kategori kompetensi, yaitu:

- 1) *Task achievement*, yaitu kategori kompetensi yang berhubungan dengan kinerja baik.
- 2) *Relationship*, yaitu kategori kompetensi yang berhubungan dengan komunikasi dan bekerja baik dengan orang lain dan memuaskan kebutuhannya.
- 3) *Personal attribute*, yaitu kompetensi intrinsik individu dan menghubungkan bagaimana orang berpikir, merasa, belajar, dan berkembang.
- 4) *Managerial*, yaitu kompetensi yang secara spesifik berkaitan dengan pengelolaan, pengawasan, dan mengembangkan orang.
- 5) *Leadership*, yaitu kompetensi yang berhubungan dengan memimpin organisasi dan orang untuk mencapai maksud, visi dan tujuan organisasi.

Kompetensi sumberdaya manusia (SDM) berdasarkan penelitian Ardiana *et al.* (2010) terdiri dari beberapa indikator sebagai berikut:

1) Pengetahuan (*knowledge*)

Pengetahuan (*knowledge*) merupakan penguasaan ilmu dan teknologi yang dimiliki seseorang dan diperoleh melalui proses pembelajaran serta

pengalaman selama kehidupannya. Pengetahuan (*knowledge*) meliputi, pengetahuan manajemen bisnis, pengetahuan produk atau jasa, pengetahuan tentang keuangan, pengetahuan tentang konsumen, promosi dan strategi pemasaran.

2) Keterampilan (*skill*)

Keterampilan (*skill*) adalah kapasitas khusus untuk memanipulasi suatu objek secara fisik. Keterampilan (*skill*) meliputi, keterampilan produksi, berkomunikasi, kerjasama, pengawasan, administrasi dan akuntansi.

3) Kemampuan (*ability*)

Kemampuan (*ability*) adalah kapasitas seorang individu untuk mengerjakan berbagai tugas dalam suatu pekerjaan. Kemampuan meliputi, kemampuan mengelola bisnis, mengambil keputusan, memimpin, berinovasi, dan menghadapi perubahan lingkungan bisnis.

Kompetensi SDM dalam penelitian ini dilihat dari kategori kompetensi *manajerial* dan *leadership* yang diukur menggunakan dimensi pengetahuan (*knowledge*) dan keterampilan (*skill*) berdasarkan penelitian Ardiana *et al.* (2010), dengan pertimbangan bahwa dua dimensi tersebut dapat diterapkan pada UMKM makanan dan dinilai berdasarkan persepsi pengelola usaha.

2) Kualitas Kerja

Mangkunegara (2011) mendefinisikan kualitas kerja sebagai ukuran seberapa baik seorang karyawan dalam mengerjakan apa yang seharusnya ia kerjakan. Ada dua hal yang dievaluasi dalam menilai kinerja karyawan berdasarkan definisi diatas yaitu perilaku dan kualitas kerja karyawan. Yang dimaksud dengan penilaian perilaku yaitu kesetiaan, kejujuran, kepemimpinan, kerjasama, loyalitas, dedikasi dan partisipasi karyawan. Sedangkan kualitas kerja adalah suatu standar fisik yang diukur karena hasil kerja yang dilakukan atau dilaksanakan karyawan atas tugas-tugasnya.

Lupiowadi dan Hamdani (2011) mengemukakan pengertian kualitas kerja adalah kualitas kerja yang ditunjukkan pegawai dalam rangka memberikan kinerja yang terbaik bagi organisasi. Sementara Ceswirdani (2017) menyebutkan bahwa,

kualitas kerja adalah wujud perilaku atau kegiatan yang dilaksanakan sesuai dengan harapan dan kebutuhan atau tujuan yang dicapai secara efektif dan efisien. Hasibuan (2008) menjelaskan bahwa indikator dari kualitas kerja pegawai yaitu sebagai berikut:

1. Potensi diri, merupakan kemampuan, kekuatan, baik yang belum terwujud maupun yang telah terwujud, yang dimiliki seseorang tetapi belum sepenuhnya terlihat atau dipergunakan secara maksimal.
2. Proses kerja, merupakan suatu tahapan penting dimana pegawai menjalankan tugas dan perannya dalam suatu organisasi, melalui proses kerja ini kinerja pegawai dapat dilihat dari kemampuan membuat perencanaan kerja, pemahaman tugas, kreatif dalam melaksanakan pekerjaan, mengevaluasi tindakan kerja, melakukan tindakan perbaikan.
3. Hasil kerja optimal, harus dimiliki oleh seorang pegawai, pegawai harus bisa memberikan hasil kerjanya yang terbaik, salah satunya dapat dilihat dari produktivitas organisasi, kualitas kerja (kerja cepat dan tepat) dan kuantitas kerja.
4. Antusiasme, merupakan suatu sikap dimana seorang pegawai melakukan kepedulian terhadap pekerjaannya yang berhubungan dengan pelaksanaan pelayanan yaitu kehadiran, pelaksanaan tugas, inisiatif kerja, motivasi kerja, komitmen kerja.

Kualitas kerja dalam penelitian ini diukur menggunakan indikator pemahaman karyawan terhadap tugas, karyawan kerja cepat dan tepat, dan karyawan memiliki inisiatif kerja dari Hasibuan (2008), dengan pertimbangan bahwa tiga indikator tersebut dapat diterapkan dan diteliti pada UMKM makanan yang dilihat berdasarkan persepsi pengelola usaha.

3) Akses Pembiayaan

Arifin dan Rifai (2010) mengemukakan bahwa, pembiayaan adalah kegiatan pemberian pinjaman finansial yang terjadi akibat adanya kesepakatan dalam hal pinjam meminjam antara pihak debitur yaitu perbankan atau lembaga keuangan terkait dengan pihak kreditur dimana kreditur memiliki kewajiban untuk

melakukan pelunasan pinjaman sesuai dengan ketentuan dan setelah melewati jangka waktu tertentu yang telah disepakati.

Susan (2012) mendefinisikan akses pembiayaan sebagai keadaan dimana tidak adanya kendala terkait biaya administrasi maupun prosedural yang dirasakan oleh pengusaha UMKM ketika mengajukan permintaan bantuan finansial kepada lembaga keuangan. Muljono (1995) menyimpulkan bahwa untuk mewujudkan suatu kegiatan pembiayaan yang lancar maka diperlukan penerapan prinsip pembiayaan kredit 5C oleh badan lembaga keuangan pemberi pembiayaan kredit. Nilai-nilai yang terkandung dalam prinsip 5C antara lain adalah:

1. *Character* yaitu informasi mengenai historis peminjaman atau pembiayaan debitur sebelumnya dapat menjadi bahan penilaian kelayak debitur dalam mengakses pembiayaan kredit.
2. *Capacity* merupakan suatu penilaian yang dilakukan kreditur untuk meninjau kemampuan calon debitur dalam melakukan pelunasan atau pengembalian pembiayaan.
3. *Capital* merupakan penilaian yang dilakukan kreditur terhadap kemampuan modal atau dana pribadi milik calon debitur sebagai tolak ukur kemampuan calon debitur dalam mengembalikan pembiayaan kredit kepada kreditur.
4. *Collateral* atau jaminan merupakan suatu aset debitur yang dijadikan sebagai jaminan oleh debitur dalam sebuah kegiatan pembiayaan kredit kepada kreditur sebagai lindung nilai terhadap nilai ekonomi yang dipinjamkan kreditur kepada debitur.
5. *Condition of economy* merupakan salah satu prinsip yang harus diperhatikan kreditur dalam memberikan pinjaman pembiayaan, termasuk di dalamnya terdapat faktor ekonomi, politik, sosio-budaya, dan faktor-faktor lainnya yang kemudian memiliki potensi untuk mempengaruhi perekonomian usaha debitur dalam mengembalikan pinjaman.

Pratama dan Wijayangka (2019) berdasarkan hasil penelitiannya mengungkapkan bahwa indikator akses pembiayaan terdiri dari dua bagian, yaitu frekuensi mengakses pembiayaan dan jumlah pembiayaan yang diterima.

Akses pembiayaan dalam penelitian ini diukur dari frekuensi mengakses pembiayaan dan jumlah pembiayaan yang diterima berdasarkan penelitian Pratama dan Wijayangka (2019), pengetahuan sumber-sumber pembiayaan, dan pengetahuan syarat administrasi akses pembiayaan yang peneliti rumuskan sendiri sesuai kebutuhan penelitian, dengan pertimbangan bahwa empat indikator tersebut dapat diterapkan dan diteliti pada UMKM makanan yang dilihat berdasarkan persepsi pengelola usaha.

4) Jaringan Usaha

Prabatmodjo (1996) menjelaskan bahwa, jaringan usaha merupakan hasil keputusan dan upaya para usahawan untuk meningkatkan daya saing melalui kerjasama dengan unit-unit usaha lain. Daya saing usaha yang lebih tinggi dapat dicapai melalui jaringan usaha karena para pelaku usaha dapat melakukan spesialisasi sehingga usaha lebih efisien, menekan biaya-biaya transaksi, dan meningkatkan fleksibilitas karena adanya rekanan yang terpercaya. Kotler dan Amstrong (2010) juga mengemukakan bahwa menghasilkan produk atau jasa dan membuat produk atau jasa itu tersedia bagi pembeli memerlukan pembangunan hubungan yang bukan hanya dengan pelanggan tetapi juga dengan pemasok kunci dan penjual perantara dalam rantai pasokan perusahaan.

Jaringan usaha adalah proses membangun hubungan saling menguntungkan dengan pengusaha lain dan klien potensial atau pelanggan (Fiati dan Zuliyati, 2016). Jaringan usaha memberikan banyak manfaat bagi pengusaha, seperti meningkatkan penjualan, strategi pemasaran, dan menambah relasi. Selain itu, jaringan usaha juga dapat membantu pengusaha dalam memperluas pangsa pasar, meningkatkan kinerja usaha, membangun pengaruh dan kekuatan pasar, dan menyusun kekuatan bersama untuk mengatasi keterbatasan.

Penelitian yang dilakukan oleh Herman dan Nohong (2022) menyebutkan bahwa indikator jaringan usaha meliputi, banyak bergabung dalam komunitas bisnis, memperluas hasil produksi dan penjualan, sering mengikuti kerjasama dengan usaha lain, dan selalu mencari informasi bisnis nasional maupun internasional.

Jaringan UMKM dalam penelitian ini diukur dari indikator banyak bergabung dalam komunitas bisnis berdasarkan penelitian Herman dan Nohong (2022) dan meningkatnya jaringan usaha ke produsen atau pemasok bahan baku yang peneliti rumuskan sendiri sesuai dengan kebutuhan penelitian, dengan pertimbangan bahwa dua indikator tersebut dapat diterapkan pada produk makanan UMKM berdasarkan persepsi pemilik/manajer usaha.

2.1.5 Makanan

Makanan adalah bahan, biasanya berasal dari hewan atau tumbuhan, yang dimakan oleh makhluk hidup agar mendapatkan tenaga dan nutrisi. Menurut Notoadmodjo (2018), makanan berfungsi untuk memelihara proses tubuh dalam pertumbuhan atau perkembangan serta mengganti jaringan tubuh yang rusak, memperoleh energi untuk melakukan aktivitas sehari-hari, mengatur metabolisme dan berbagai keseimbangan air, mineral, dan cairan tubuh yang lain juga berperan di dalam mekanisme pertahanan tubuh terhadap berbagai penyakit (Amaliyah, 2017).

Usaha makanan adalah kegiatan perdagangan makanan yang dilakukan perorangan atau sekelompok orang dengan perencanaan yang terorganisir agar bisa mendapatkan laba dengan cara memproduksi dan menjual barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Untuk memulai usaha dalam sektor makanan tidak diperlukan biaya atau modal yang besar. Oleh karena ini usaha makanan ini menjadi peluang bagi banyak pelaku UMKM. Usaha makanan terus mengalami perkembangan dikarenakan dalam usaha ini selalu ada ide dan inovasi terbaru. Ide-ide dan inovasi dalam usaha makanan ini biasanya disebut sebagai tren. Keberadaan tren makanan ini dapat menjadi daya tarik bagi banyak masyarakat luas untuk mencoba menu-menu dengan resep dan inovasi yang baru (Hidayatullah *et al.*, 2018).

Ada beberapa jenis-jenis usaha makanan, yaitu:

A. Usaha tempat makan. Usaha tempat makan merupakan sebuah usaha yang menyediakan sebuah bangunan untuk menjual produknya dan dapat menerima

pesanan untuk makan ditempat. Usaha tempat makan dalam skala UMKM dengan modal dibawah 250 juta dapat dibagi menjadi 3 bagian:

- 1) Usaha Restoran. Usaha restoran biasanya memerlukan biaya sekitar 50-100 juta. Yang membedakan usaha restoran dengan usaha tempat makan dengan skala yang lebih kecil adalah usaha restoran memiliki tempat yang luas, lokasi yang ramai dan strategis, serta konsep dan keberagaman menu yang disesuaikan dengan konsep restoran.
- 2) Usaha Warung Makan. Usaha warung makan merupakan skala yang lebih kecil dari skala restoran terutama pada sisi penggunaan modal. Usaha warung makan biasanya menyajikan makanan-makanan sederhana dengan konsep yang sederhana. Biasanya warung makan bisa berlokasi dimana saja. Untuk harga dan keragaman menu biasanya disesuaikan dengan kebutuhan lingkungan disekitar lokasi usaha.
- 3) Usaha Gerobakan/ Kaki Lima. Usaha gerobakan ini merupakan usaha yang bermodalkan sebuah gerobak untuk menjual makanan dan minuman. Tentunya untuk memulai usaha ini tidak memerlukan modal yang besar seperti warung makan dan restoran. Untuk usaha gerobak ini hanya menjual beberapa menu atau bahkan hanya satu menu saja dikarenakan keterbatasan pada kapasitas gerobak (Ayodya, 2016).

B. Usaha rumahan. Usaha rumahan merupakan usaha yang dijalankan oleh Pengelola usaha yang berlokasi dirumah sendiri. Dalam hal ini Pengelola usaha tidak perlu menyewa sebuah tempat untuk dijadikan sebagai lokasi usaha. Dalam usaha rumahan artinya dari proses produksi sampai pemasaran dilakukan dari dalam rumah. Usaha rumahan tidak menerima pemesanan untuk makan ditempat. Usaha rumahan biasanya akan memanfaatkan media sosial dan platform online untuk menjalankan usahanya seperti *GoFood*, *GrabFood* dan *ShopeeFood*. Jenis usaha rumahan diantaranya berikut:

- 1) Katering. Katering merupakan sebuah usaha di bidang jasa dalam hal menyediakan/melayani permintaan makanan, untuk berbagai macam keperluan (Purwati, 1994). Usaha katering merupakan usaha rumahan yang sangat mudah dilakukan oleh siapa saja yang memiliki keahlian dalam

memasak. Usaha katering ini tidak memerlukan modal yang besar. Usaha katering memanfaatkan media sosial online seperti instagram atau facebook untuk memasarkan makanannya. Katering ini biasanya dipesan dalam kuantiti yang banyak untuk acara pernikahan, ulang tahun ataupun arisan.

- 2) *Frozen Food*. Usaha *frozen food* merupakan usaha menjual makanan-makanan olahan daging yang disajikan dalam keadaan beku. Menurut data Kementerian Pertanian tahun 2015, konsumsi masyarakat terhadap *frozen food* mengalami perkembangan yang pesat. Tingginya permintaan *frozen food* membuat usaha ini banyak digemari oleh pelaku usaha rumahan. Dengan penjualan yang cukup mudah hanya perlu menyediakan kulkas atau *freezer*, usaha ini dapat dilakukan dari dalam rumah (Santoso *et al.*, 2018).

Dalam dunia usaha tentunya setiap usaha memiliki kelebihan dan kelemahan masing-masing. Berikut ini adalah kelebihan dan kelemahan pada usaha makanan:

a) Kelebihan:

- 1) Ada begitu banyak pilihan makanan yang dapat dipilih untuk memulai usaha.
- 2) Tidak memerlukan modal yang besar.
- 3) Dapat melakukan inovasi produk dengan mudah dengan mengikuti tren makanan yang ada.
- 4) Makanan dan minuman adalah kebutuhan pokok manusia.

b) Kekurangan:

- 1) Makanan memiliki masa kadaluarsa yang singkat. Sehingga seringkali makanan yang tidak habis dijual dalam satu hari akan terbuang dikarenakan bila dijual keesokan hari akan mengurangi rasa dan kesegaran pada makanan tersebut.
- 2) Harga bahan baku yang berubah-ubah kadang kali membuat pelaku usaha kebingungan dalam menentukan keuntungan.
- 3) Tidak semua orang memiliki selera rasa yang sesuai dengan produk yang kita jual (Hidayatullah *et al.*, 2018).

2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu digunakan sebagai acuan untuk mendukung bahan referensi atau rujukan mengenai penelitian terkait dan sebagai pada penelitian yang dilakukan. Kajian penelitian terdahulu mengenai kinerja UMKM disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Kajian Penelitian Terdahulu

No	Nama	Tahun	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1.	Hendriyanto	2015	Analisis Pengaruh Jaringan Usaha dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM	Analisis deskriptif, dan analisis regresi linear sederhana	Jaringan usaha mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja UMKM. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin baik jaringan usaha yang dimiliki UMKM maka semakin meningkat kinerja usahanya. Inovasi produk mempunyai pengaruh yang positif terhadap perkembangan UMKM. Hal tersebut menunjukkan bahwa semakin baik inovasi produk yang dilakukan maka semakin baik kinerja UMKM.
2.	Ardiana, Brahmayanti, dan Subaedi	2010	Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya	Analisis deskriptif, dan analisis regresi linear sederhana	Kompetensi SDM UKM memiliki hubungan yang signifikan terhadap kinerja UKM. Pengaruh variabel pengetahuan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UKM, akan tetapi dua variabel lainnya yaitu keterampilan dan kemampuan memiliki pengaruh yang signifikan sehingga, kedua variabel ini perlu diperhatikan dalam mengembangkan peningkatan kinerja UKM. Dari ketiga variabel kompetensi yang terdiri dari pengetahuan, ketrampilan dan pengetahuan, variabel kemampuan memiliki pengaruh paling dominan terhadap kinerja UKM di kota Surabaya.

Tabel 5. Lanjutan.

No	Nama	Tahun	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
3.	Saefudin	2016	Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga Produk, dan Orientasi Pasar Terhadap Kinerja Penjualan pada UMKM Pengrajin Kayu di Gilingan Kota Surakarta	Analisis deskriptif, dan analisis regresi linear berganda	Kualitas produk dan harga produk mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja penjualan pada UMKM pengrajin kayu di Gilingan Kota Surakarta. Variabel yang paling berpengaruh terhadap kinerja penjualan pada UMKM pengrajin kayu di Gilingan Kota Surakarta adalah orientasi pasar. Sebesar 52,8% perubahan atau variasi kinerja penjualan pada UMKM pengrajin kayu di Gilingan Kota Surakarta dapat dijelaskan oleh variasi variabel kualitas produk, harga produk, dan orientasi pasar. Sedangkan 47,2% sisanya dijelaskan oleh variabel lain yang tidak diteliti.
4.	Siagian, Kurniawan, dan Hikmah	2019	Analisis Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja UMKM di Kota Batam	Analisis deskriptif, dan SEM (<i>Structural Equation Modeling</i>)	Faktor eksternal berpengaruh terhadap faktor internal UMKM di Kota Batam. Faktor eksternal tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kota Batam. Sedangkan faktor internal memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Kota Batam.

Tabel 5. Lanjutan

No	Nama	Tahun	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
5.	Atmojo	2018	Pengaruh Pendampingan Bisnis Terhadap Kinerja Perusahaan UMKM Pada Pusat Kerajinan Handicraft Serenan Klaten	Analisis deskriptif, dan analisis regresi linear sederhana	Pendampingan bisnis berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Strategi pengembangan alternatif untuk UMKM Handicraft Serenan meliputi: mempertahankan kualitas produk untuk meningkatkan daya saing, membangun kemitraan dengan agen untuk menjaga pasokan, meningkatkan kapasitas teknologi produksi, memanfaatkan secara optimal dukungan pemerintah, dan meningkat keterampilan serta kreativitas sumber daya manusia untuk meningkatkan keunggulan kompetitif.
6.	Suardana	2020	Pengaruh Literasi Keuangan, Akses Permodalan dan Minat Menggunakan <i>e-commerce</i> Terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Buleleng	Analisis deskriptif, dan analisis regresi linier berganda	Variabel literasi keuangan berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Buleleng. Variabel akses permodalan juga memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Buleleng. Variabel minat menggunakan <i>e-commerce</i> berpengaruh terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Buleleng. Ketiga variabel pada penelitian ini memiliki hasil yang positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Buleleng, sehingga ketiga variabel tersebut memiliki pengaruh yang sangat besar terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Buleleng

Tabel 5. Lanjutan

No	Nama	Tahun	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
7.	Siswanto dan Satriawan	2021	Pengaruh Pendidikan, Pelatihan (Diklat) dan Pendampingan Terhadap Motivasi Usaha UMKM Pada PLUT KUMKM Provinsi Nusa Tenggara Barat	Analisis deskriptif, dan analisis regresi linear berganda	Variable pendidikan, pelatihan dan pendampingan memiliki pengaruh terhadap motivasi usaha, terlihat dari nilai koefisien sebesar 0,586. Hal ini diarenakan, ketika UMKM diberikan pendampingan pelaku usaha mudah dan cepat memahami apa yang seharusnya dilakukan. Variabel pendidikan memberikan pengaruh positif, artinya tanpa adanya pendidikan maka akan berpengaruh terhadap pola pikir pelaku usaha baik pendidikan yang sifatnya formal maupun non formal. Begitu juga dengan pelatihan dimana pelatihan memberikan pengaruh positif, karena semakin sering mengikuti pelatihan maka skill atau keahlian yang dimiliki pelaku usaha akan semakin terasah dan mampu menciptakan ide-ide baru dalam menjalankan usaha.
8.	Husnah dan Nurhayati	2018	Analisis Pengaruh Pelatihan dan Iklim Organisasi Terhadap Kinerja UKM	Analisis deskriptif, dan SEM (<i>Structural Equation Modeling</i>)	Pelatihan dan iklim organisasi berpengaruh terhadap kinerja dan inovasi. Selanjutnya, inovasi berpengaruh juga terhadap kinerja dan pelatihan berpengaruh terhadap iklim organisasi. Hasil lain menunjukkan bahwa inovasi tidak dapat memediasi pelatihan terhadap kinerja namun, iklim organisasi mampu memediasi terhadap kinerja. Hal tersebut disebabkan karena pelatihan dan inovasi dapat meningkatkan kinerja secara terpisah dan sendiri-sendiri.

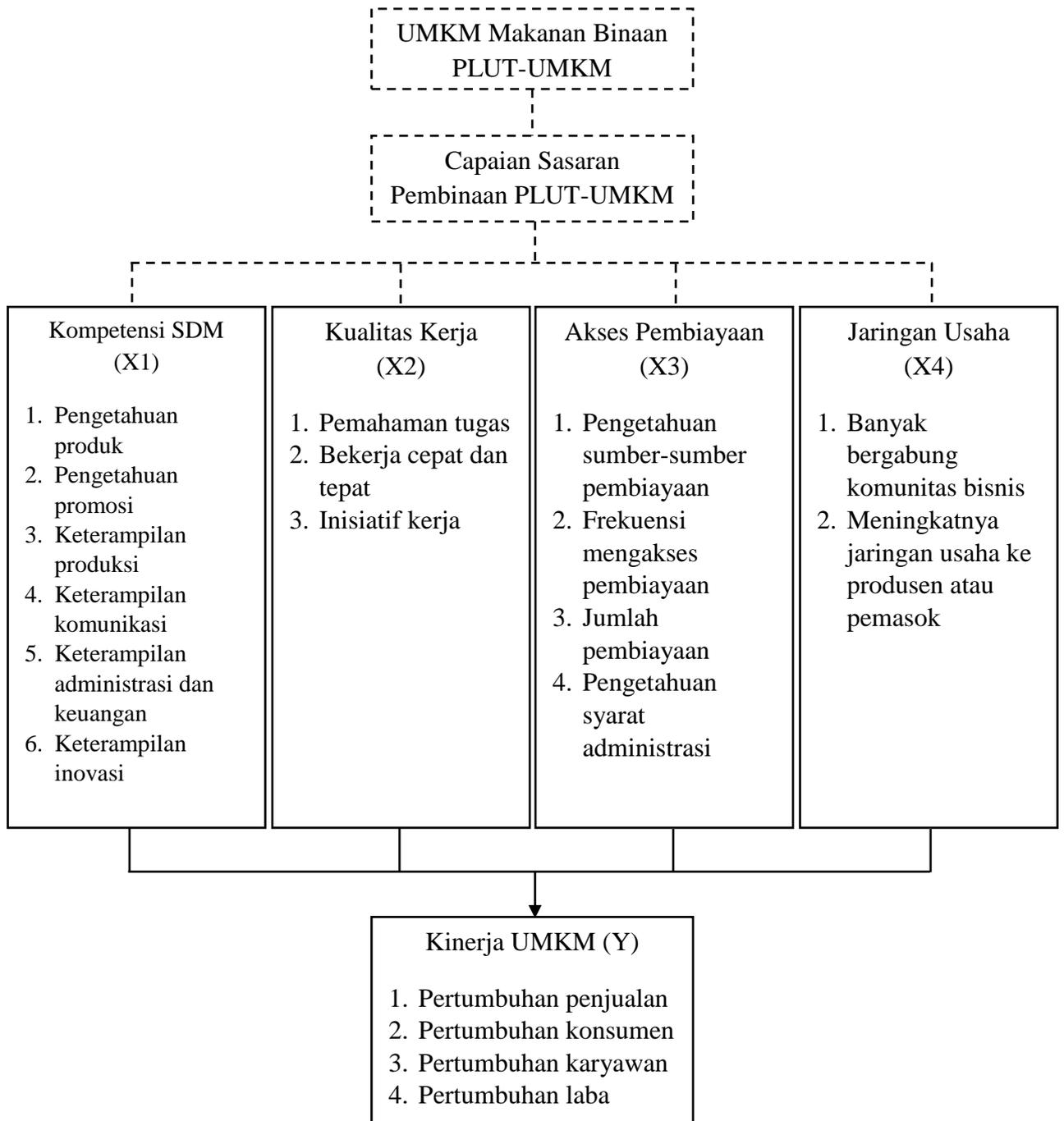
Tabel 5. Lanjutan

No	Nama	Tahun	Judul	Metode Analisis	Hasil Penelitian
9.	Farean	2020	Pengaruh Pelatihan, Pendampingan, dan Pembinaan Dinas Koperasi dan UMKM Terhadap Perkembangan UMKM Kota Jambi	Analisis deskriptif, dan analisis regresi linear berganda	Variabel pelatihan berpengaruh secara parsial, dan secara simultan berpengaruh terhadap perkembangan UMKM Kota Jambi. Variabel pembinaan berpengaruh secara parsial, dan berpengaruh secara simultan terhadap perkembangan UMKM Kota Jambi. Variabel pendampingan tidak berpengaruh secara parsial, tetapi berpengaruh secara simultan terhadap perkembangan UMKM Kota Jambi. Variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap perkembangan UMKM pada Dinas Koperasi dan UMKM Kota Jambi adalah variabel pelatihan.
10	Hartono dan Hartomo	2016	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta	Analisis deskriptif, dan analisis regresi linier berganda	Kinerja UMKM di Surakarta rata-rata menghadapi permasalahan pada biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya promosi, serta permodalan. Variabel total biaya dan modal berpengaruh terhadap perkembangan usaha. Sedangkan faktor umur perusahaan dan jumlah tenaga kerja tidak berpengaruh terhadap perkembangan UMKM. Oleh karena itu strategi pengembangan UMKM lebih ditekankan pada pemenuhan bahan baku, pemasaran, produksi, dan permodalan.

2.3. Kerangka Pemikiran

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dapat dilakukan oleh perorangan atau badan usaha di semua sektor ekonomi. Perkembangan UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai kendala yang disebabkan keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku, pengetahuan yang minim tentang dunia bisnis, keterbatasan penguasaan teknologi, kesulitan SDM (pendidikan formal) yang rendah, manajemen keuangan yang kurang baik, tidak adanya pembagian tugas yang jelas, serta sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja yang tidak dibayar (Tambunan, 2002). Hal ini memperlihatkan bahwa pentingnya kehadiran peranan pemerintah bagi para pelaku usaha.

Pusat layanan usaha terpadu-usaha mikro kecil dan menengah (PLUT-UMKM) merupakan sebuah lembaga yang bersifat nirlaba dan memberikan layanan terpadu bagi pengelola usaha dalam bentuk pembinaan UMKM. Tujuan pembinaan UKM adalah memperbesar pangsa pasar, meningkatkan akses terhadap sumber-sumber modal, meningkatkan kemampuan manajemen, serta meningkatkan akses dan penguasaan teknologi (Adi, 2008). PLUT-UMKM Provinsi Lampung berlokasi di Kota Bandar Lampung. Lembaga ini memulai kegiatan pembinaan sejak tahun 2017. PLUT-UMKM memiliki sasaran pembinaan yang hendak dicapai seperti meningkatkan kompetensi sumberdaya manusia (SDM), kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha para pengelola usaha. Selanjutnya, kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM akan dilihat berdasarkan pertumbuhan penjualan, pertumbuhan konsumen, pertumbuhan karyawan, dan pertumbuhan laba (Munizu, 2010). Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan guna mengetahui “pengaruh kompetensi sumberdaya manusia (SDM), kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha terhadap kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung”. Gambaran alur kerangka pemikiran penelitian dapat dilihat pada Gambar 3.



Gambar 3. Kerangka Pemikiran Penelitian Kinerja UMKM Makanan Binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung

Keterangan:

———— = Diteliti

----- = Tidak diteliti

2.4. Hipotesis

Adapun hipotesis penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1) Diduga capaian sasaran pembinaan PLUT-UMKM (kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan dan jaringan usaha) dalam kategori baik.
- 2) Diduga kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung dalam kategori baik.
- 3) Diduga terdapat pengaruh kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha terhadap kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung.

III. METODE PENELITIAN

3.1 Metode, Lokasi dan Waktu Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah survei, yaitu penelitian yang dilakukan untuk memperoleh fakta-fakta dan keterangan secara faktual dari sampel atau sebagian dari populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data. Penelitian ini dilakukan di Kota Bandar Lampung Provinsi Lampung. Pemilihan lokasi penelitian dilakukan secara sengaja (*purposive*) dengan pertimbangan bahwa Kota Bandar Lampung merupakan salah satu wilayah yang memiliki jumlah unit UMKM terbanyak dibandingkan kab/kota lainnya di Provinsi Lampung. Waktu pengumpulan data penelitian dilaksanakan pada bulan Februari sampai dengan Maret 2023.

3.2 Definisi Operasional

Definisi operasional adalah penentuan pengertian dari variabel penelitian yang akan diukur sehingga data dapat dianalisis sesuai dengan tujuan penelitian. Variabel yang ada dalam penelitian ini terdiri dari variabel X dan Y. Variabel bebas (X) adalah variabel yang sifatnya tidak terikat atau bebas (*independent*) yang mampu mempengaruhi variabel lainnya. Variabel (Y) adalah variabel yang sifatnya terikat (*dependent*) yang biasanya dipengaruhi variabel lain. Variabel X terdiri dari variabel X₁ kompetensi sumber daya manusia (SDM), X₂ kualitas kerja, X₃ akses pembiayaan, dan X₄ jaringan usaha serta variabel (Y) yaitu kinerja UMKM.

3.2.1 Capaian Sasaran Pembinaan PLUT-UMKM

1) Kompetensi SDM (X_1)

Merupakan pengetahuan dan keterampilan yang dimiliki Pengelola usaha untuk menjalankan tugas dan tanggungjawab usaha. Pengukuran variabel kompetensi SDM mengacu pada indikator dari Ardiana *et al.* (2010), yaitu meliputi pengetahuan produk, pengetahuan promosi, keterampilan produksi, keterampilan komunikasi, keterampilan administrasi dan keuangan, dan keterampilan inovasi yang dinilai oleh pengelola usaha.

a. Pengetahuan produk

Pengetahuan produk adalah keadaan meningkatnya pemahaman dan informasi tentang karakteristik dari produk yang ditawarkan meliputi nama, bahan baku, rasa, harga, jaminan halal dan izin Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM).

b. Pengetahuan promosi

Pengetahuan promosi adalah keadaan meningkatnya pemahaman tentang strategi dan praktik yang terkait dengan aktivitas memasarkan dan mempromosikan produk melalui media dan saluran promosi yang efektif seperti iklan cetak dan media sosial (pemasaran konten).

c. Keterampilan produksi

Keterampilan produksi adalah keadaan meningkatnya kemampuan praktis dalam membuat produk makanan dengan baik.

d. Keterampilan komunikasi

Keterampilan komunikasi adalah keadaan meningkatnya kemampuan berkomunikasi bisnis yang baik (menyampaikan pesan dengan jelas dan berinteraksi atau membangun hubungan) dengan karyawan, konsumen, dan mitra ataupun pemasok.

e. Keterampilan administrasi dan keuangan

Keterampilan administrasi dan keuangan adalah kemampuan menyusun, mencatat, dan mengelola pembukuan keuangan dan akuntansi usaha dengan lengkap dan rapi.

f. Keterampilan inovasi

Keterampilan inovasi adalah kemampuan menciptakan varian produk yang banyak dan cara penyajian makanan dengan lebih baik.

2) Kualitas Kerja (X_2)

Merupakan standar atau tingkat kecakapan yang ditunjukkan oleh karyawan dalam menjalankan tugas dan tanggungjawabnya di tempat kerja. Pengukuran variabel kualitas kerja mengacu pada indikator dari Hasibuan (2008), yaitu meliputi pemahaman tugas, bekerja cepat dan tepat, dan inisiatif kerja yang dinilai oleh pengelola usaha.

a. Pemahaman tugas

Pemahaman tugas adalah kemampuan karyawan untuk mengerti atau memahami hal yang harus dilakukan dalam melaksanakan pekerjaan dengan baik.

b. Bekerja cepat dan tepat

Bekerja cepat dan tepat adalah kemampuan karyawan untuk menyelesaikan tugas dengan kecepatan waktu yang baik tanpa mengorbankan kualitas atau akurasi yang diinginkan.

c. Inisiatif kerja

Inisiatif kerja adalah kemampuan atau sikap proaktif karyawan untuk mengambil tindakan atau langkah-langkah untuk memulai atau meningkatkan pekerjaannya tanpa ditugaskan atau diarahkan secara khusus.

3) Akses Pembiayaan (X_3)

Merupakan kemampuan dan kesempatan bagi usaha untuk memperoleh dana atau sumber pembiayaan yang diperlukan untuk menjalankan usaha. Pengukuran variabel akses pembiayaan mengacu pada indikator dari Pratama dan Wijayangka (2019) yang meliputi, pengetahuan sumber-sumber pembiayaan, frekuensi mengakses pembiayaan, jumlah pembiayaan, dan pengetahuan syarat administrasi yang dinilai berdasarkan persepsi pengelola usaha.

a. Pengetahuan sumber-sumber pembiayaan

Pengetahuan sumber-sumber pembiayaan adalah keadaan meningkatnya pemahaman tentang berbagai jenis dan sumber dana yang tersedia untuk membiayai usaha yang sesuai dengan kebutuhan bisnis.

b. Frekuensi mengakses pembiayaan

Frekuensi mengakses pembiayaan adalah seberapa sering usaha mendapatkan akses terhadap pembiayaan modal usaha untuk menjalankan operasional atau pengembangan bisnis dalam kurun waktu 1 tahun terakhir, yang diukur dalam satuan angka (kali/Tahun).

c. Jumlah pembiayaan

Jumlah pembiayaan adalah besaran jumlah dana yang diberikan kepada usaha sebagai bentuk pembiayaan atau pinjaman dalam kurun waktu 1 tahun terakhir, yang diukur dalam satuan Rupiah (Rp./Tahun).

d. Pengetahuan syarat administrasi

Pengetahuan syarat administrasi adalah keadaan meningkatnya pemahaman tentang persyaratan atau dokumen administratif yang diperlukan untuk mengajukan permohonan atau mendapatkan akses ke pembiayaan dari sumber-sumber pembiayaan.

4) Jaringan usaha (X_4)

Merupakan hubungan yang dibangun antara individu atau usaha dengan tujuan saling berbagi informasi, sumber daya, peluang, atau dukungan dalam kegiatan usaha. Pengukuran variabel jaringan usaha mengacu pada indikator dari Herman dan Nohong (2022), yang meliputi banyak bergabung komunitas bisnis dan meningkatnya jaringan usaha ke produsen atau pemasok yang dinilai berdasarkan persepsi pengelola usaha.

a. Banyak bergabung komunitas bisnis

Banyak bergabung komunitas bisnis adalah bertambahnya keputusan keikutsertaan usaha untuk aktif dan terlibat dalam berbagai komunitas bisnis yang relevan.

b. Meningkatnya jaringan usaha ke produsen atau pemasok

Meningkatnya jaringan usaha ke produsen atau pemasok adalah bertambahnya hubungan bisnis dengan produsen atau pemasok untuk memperoleh akses yang lebih baik ke sumber daya dan bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi.

3.2.2 Kinerja UMKM (Y)

Kinerja usaha adalah tingkat pencapaian atau prestasi dari suatu usaha yang dapat dilihat dan diukur dalam periode waktu tertentu. Penilaian kinerja UMKM dalam penelitian ini merupakan penggabungan dari indikator-indikator kinerja usaha (Kore *et al.*, 2018). Pengukuran variabel kinerja UMKM mengacu pada indikator dari Munizu (2010), yang meliputi pertumbuhan penjualan, pertumbuhan konsumen, pertumbuhan karyawan dan pertumbuhan laba.

1) Pertumbuhan penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah perkiraan peningkatan atau penurunan yang terjadi dalam jumlah produk yang terjual selama periode satu bulan terakhir, yang dinyatakan dalam satuan Rupiah. Indikator pertumbuhan penjualan dihitung dengan membandingkan antara total hasil penjualan bulan ini dengan penjualan bulan lalu. Penilaian pertumbuhan penjualan diperoleh dari hasil pengurangan antara total hasil penjualan bulan ini dengan total hasil penjualan bulan lalu kemudian dibagi dengan total hasil penjualan bulan lalu dan dinyatakan dalam satuan persentase (%).

2) Pertumbuhan konsumen

Pertumbuhan konsumen adalah perkiraan peningkatan atau penurunan jumlah konsumen atau pembeli produk selama satu bulan terakhir, yang dinyatakan dalam satuan jumlah orang. Indikator pertumbuhan konsumen dihitung dengan membandingkan jumlah konsumen bulan ini dengan konsumen bulan lalu. Perhitungan pertumbuhan konsumen diperoleh dari hasil pengurangan antara jumlah konsumen bulan ini dikurangi dengan jumlah konsumen bulan lalu dan kemudian dibagi dengan jumlah konsumen bulan lalu yang dinyatakan dalam satuan persentase (%).

3) Pertumbuhan karyawan

Pertumbuhan karyawan adalah perkiraan peningkatan atau penurunan jumlah karyawan di dalam usaha selama satu tahun terakhir, yang dinyatakan dalam satuan jumlah orang. Indikator pertumbuhan karyawan dihitung dengan membandingkan jumlah karyawan tahun ini dengan karyawan tahun lalu. Perhitungan pertumbuhan karyawan diperoleh dari hasil pengurangan antara jumlah karyawan bulan ini dengan jumlah karyawan bulan lalu dan kemudian dibagi dengan jumlah karyawan bulan lalu yang dinyatakan dalam satuan persentase (%).

4) Pertumbuhan laba

Pertumbuhan laba adalah perkiraan peningkatan atau penurunan yang terjadi dalam laba bersih yang diperoleh usaha selama periode satu bulan terakhir, yang dinyatakan dalam satuan Rupiah. Indikator pertumbuhan laba dihitung dengan membandingkan jumlah laba bulan ini dengan laba bulan lalu. Perhitungan pertumbuhan laba diperoleh dari hasil pengurangan antara jumlah laba bersih bulan ini dengan laba bersih bulan lalu dan kemudian dibagi dengan laba bersih bulan lalu yang dinyatakan dalam satuan persentase (%).

Kinerja UMKM dihitung dengan nilai rata-rata dari indikator pertumbuhan penjualan, konsumen, karyawan, dan laba yang diperoleh masing-masing usaha makanan binaan PLUT-UMKM.

3.3 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi merupakan keseluruhan kelompok dari orang-orang, peristiwa atau barang yang diamati atau diselidiki oleh peneliti. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung yang berjumlah 118 unit usaha dan responden dalam penelitian ini adalah pengelola usaha.

Penentuan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus Slovin, sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + Ne^2}$$

Keterangan:

n = Jumlah sampel

N = Jumlah populasi

e = Batas toleransi kesalahan (10%)

Perhitungan menggunakan rumus, maka jumlah sampel pada penelitian ini:

$$n = \frac{118}{1 + 118 (0,1)^2} = 55$$

Berdasarkan perhitungan, maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 55 usaha makanan binaan PLUT-UMKM.

Teknik pengambilan sample yang digunakan pada penelitian ini adalah *Proportionate Stratified Random Sampling*. *Proportionate stratified random sampling* adalah teknik sampling yang digunakan bila populasi mempunyai anggota atau unsur yang tidak homogen dan berstrata secara proporsional (Sugiyono, 2018). Teknik pengambilan sampel dengan *proportionate stratified random sampling* dilakukan dengan menentukan data jumlah lama usaha dari masing-masing strata dalam bentuk tiga kategori yaitu sedikit lama (2-8 tahun), cukup lama (9-16 tahun), dan lama (17-22 tahun), kemudian ditentukan jumlah sampel yang dibutuhkan untuk masing-masing strata tersebut. Pengambilan sampel pada *proportionate stratified random sampling* dilakukan secara acak dengan menggunakan *Microsoft Excel*.

Nazir (2005) menjelaskan rumus untuk menentukan jumlah sampel masing-masing strata dengan teknik *proportionate stratified random sampling* adalah sebagai berikut:

$$\text{Jumlah sampel} = \frac{\text{Jumlah subpopulasi}}{\text{Jumlah populasi}} \times \text{Jumlah sampel}$$

Berdasarkan rumus di atas, maka pengambilan sampel menurut bagiannya dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 5. Jumlah sampel UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung

No	Kategori (Lama Usaha)	Jumlah UMKM binaan	Jumlah sampel UMKM binaan
1	Sedikit lama	92	43
2	Cukup lama	16	7
3	Lama	10	5
	Jumlah	118	55

3.4 Jenis dan Metode Pengumpulan Data

Jenis data diartikan sebagai subjek dari mana data diperoleh (Arikunto, 2002). Pada penelitian ini jenis data yang dikumpulkan berupa data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari hasil wawancara dengan pengelola usaha makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung menggunakan kuesioner yang telah disediakan sebagai alat bantu pengumpulan data. Data primer meliputi data kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, jaringan usaha, dan kinerja UMKM serta karakteristik responden meliputi umur, pendidikan terakhir, skala usaha, lama usaha, dan jumlah karyawan. Data sekunder merupakan semua data yang diperoleh secara tidak langsung dari lembaga terkait yang berhubungan dengan objek penelitian seperti UPTD.PLUT-UMKM Provinsi Lampung serta literatur, artikel, jurnal, atau situs di internet yang berkaitan dengan topik penelitian. Data sekunder meliputi data jumlah UMKM di Provinsi Lampung, jumlah UMKM di Kota Bandar Lampung, jumlah UMKM binaan PLUT-UMKM, jumlah UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung dan jumlah UMKM menurut kecamatan di Kota Bandar Lampung.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara (*interview*). Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan memberikan pertanyaan kepada responden dengan cara bercakap-cakap secara tatap muka menggunakan kuesioner. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara terarah (*guided interview*). Sujarweni (2014) menyebutkan bahwa pada wawancara terarah peneliti menanyakan kepada subyek yang diteliti berupa pertanyaan-pertanyaan menggunakan pendoman yang

disiapkan sebelumnya. Pewawancara terikat dengan pertanyaan yang telah disiapkan sebelumnya sehingga suasana menjadi kurang santai.

3.5 Pengukuran Kesahihan dan Keterandalan Kuesioner Penelitian

1) Uji Validitas

Validitas menurut Sugiyono (2018) menunjukkan derajat ketepatan antara data yang sesungguhnya terjadi pada objek dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Uji validitas penelitian ini menggunakan *product moment pearson correlation*. Dalam uji validitas *product moment pearson* ini dasar ukurannya, yaitu jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ (*degree of freedom*), maka instrumen dianggap valid dan jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ (*degree of freedom*) maka instrumen dianggap tidak valid (*drop*). Pengujian dilakukan dengan bantuan *software SPSS 26.0 for windows*. Jumlah responden dalam uji validitas ini berjumlah 30 pelaku usaha, sehingga didapatkan $r_{tabel} = 0,349$ dengan $\alpha = 0,05$. Tabel 6 menunjukkan bahwa semua butir pertanyaan memiliki nilai $r_{hitung} > r_{tabel}$, sehingga seluruh kuesioner dianggap valid. Hasil uji validitas kuesioner penelitian dapat dilihat pada Tabel 6.

Tabel 6. Hasil uji validitas kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha

Variabel	Butir Pertanyaan	R_{hitung}	R_{tabel}	Keterangan
Kompetensi SDM (X_1)	1	0,844	0,349	Valid
	2	0,878	0,349	Valid
	3	0,824	0,349	Valid
	4	0,824	0,349	Valid
	5	0,831	0,349	Valid
	6	0,709	0,349	Valid
Kualitas Kerja (X_2)	1	0,796	0,349	Valid
	2	0,883	0,349	Valid
	3	0,872	0,349	Valid
Akses Pembiayaan (X_3)	1	0,843	0,349	Valid
	2	0,943	0,349	Valid
	3	0,828	0,349	Valid
	4	0,853	0,349	Valid
Jaringan Usaha (X_4)	1	0,927	0,349	Valid
	2	0,920	0,349	Valid

2) Uji Reliabilitas

Sugiyono (2018) menjelaskan bahwa reliabilitas adalah sejauh mana hasil pengukuran dengan menggunakan objek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Metode yang digunakan dalam pengujian alat ukur pada penelitian ini adalah metode *Alpha Cronbach* (α) yang terdapat dalam *software SPSS 26.0 for windows*. Penentuan instrumen reliabel atau tidak reliabel, dengan ketentuan:

- a. Jika nilai *Alpha Cronbach* $> 0,60$ maka item variabel tersebut dinyatakan reliabel.
- b. Jika nilai *Alpha Cronbach* $< 0,60$ maka item variabel tersebut dinyatakan tidak reliabel.

Tabel 7 menunjukkan bahwa seluruh nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$, sehingga kuesioner penelitian ini reliabel atau dapat dipercaya. Hasil pengukuran reliabilitas instrumen pada variabel independen (kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha) dapat dilihat pada Tabel 7.

Tabel 7. Hasil uji reliabilitas instrumen variabel kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha

Instrumen	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>Cronbach's Alpha</i> Tabel	Keterangan
Kompetensi SDM (X_1)	0,901	0,600	Reliabel
Kualitas kerja (X_2)	0,808	0,600	Reliabel
Akses pembiayaan (X_3)	0,887	0,600	Reliabel
Jaringan usaha (X_4)	0,827	0,600	Reliabel

3.6 Metode Analisis Data

Analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif dan analisis regresi linear berganda. Analisis deskriptif kuantitatif digunakan untuk mengetahui kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM dan capaian sasaran pembinaan PLUT-UMKM (kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha). Analisis regresi linier berganda digunakan untuk menganalisis pengaruh kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan

jaringan usaha terhadap kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung.

1) Analisis deskriptif

Analisis deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul tanpa maksud untuk menarik kesimpulan (Sugiyono, 2018). Analisis deskriptif digunakan untuk menjawab tujuan penelitian pertama, yaitu mengetahui capaian sasaran pembinaan PLUT-UMKM (kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha) dan tujuan penelitian kedua, yaitu mengetahui kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung. Hal yang dianalisis adalah tingkat kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, jaringan usaha dan kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM.

Analisis deskriptif dilakukan dengan membuat kategorisasi (lima kategori) untuk mengetahui tingkat kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha. Kelas kategori dibuat menggunakan rumus sebagai berikut.

$$RSK = \frac{(JR \times JB \times ST) - (JR \times JB \times SR)}{JK}$$

Keterangan :

RSK = Rentang skor kategori

JR = Jumlah sampel/responden

JB = Jumlah butir pertanyaan

ST = Skor tertinggi

SR = Skor terendah

JK = Jumlah Kategori

Setelah rentang skor kategori diketahui, maka garis kategorisasi dapat digambarkan sebagaimana dapat dilihat pada Gambar 4.

Sangat Tidak Baik	Tidak Baik	Cukup Baik	Baik	Sangat Baik
-------------------	------------	------------	------	-------------

Gambar 4. Garis kategorisasi variabel

Gambar 4 menunjukkan tentang kategori dari kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha. Kategori variabel kompetensi SDM,

kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha dibagi menjadi 5 kelas yaitu sangat baik, baik, cukup baik, tidak baik, dan sangat tidak baik.

2) Analisis regresi linier berganda

Analisis regresi linier berganda pada penelitian ini digunakan untuk menjawab tujuan penelitian ketiga, yaitu menganalisis pengaruh kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha terhadap kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung. Regresi linier berganda dilakukan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh dari variabel bebas terhadap variabel terikat. Variabel bebas pada penelitian ini yaitu kompetensi SDM (X_1), kualitas kerja (X_2), akses pembiayaan (X_3), dan jaringan usaha (X_4) serta variabel terikat yaitu kinerja UMKM (Y). Analisis regresi linier berganda dalam penelitian ini menggunakan SPSS dengan model persamaan sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + e$$

Keterangan:

Y = Kinerja UMKM

α = Konstanta

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ = Koefisien regresi

X_1, X_2, X_3, X_4 = Variabel independen (kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha)

e = *Standard error*

Tahapan pertama untuk melakukan analisis regresi adalah dengan melakukan uji asumsi klasik yang bertujuan untuk mengetahui kondisi data yang dipergunakan dalam penelitian agar diperoleh model analisis yang tepat.

Penelitian ini menggunakan tiga pengujian asumsi klasik yaitu uji normalitas, multikolinearitas, dan heterokedastisitas. Uji asumsi klasik dilakukan dengan menggunakan bantuan *software* statistik, yaitu *Statistikal Package for the Social Sciens* (SPSS). Secara rinci hasil uji asumsi klasik yaitu sebagai berikut:

a) Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi, variabel terikat, variabel bebas atau keduanya mempunyai distribusi yang

normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data yang normal atau mendekati normal. Pengujian normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan metode uji *Kolmogorov-Smirnov* dengan melihat nilai signifikansi. Distribusi data dikatakan normal jika nilai signifikansinya $> 0,05$. Sebaliknya jika nilai signifikansi $< 0,05$ maka data dikatakan tidak terdistribusi secara normal.

b) Uji Multikolinearitas

Pengujian multikolinieritas bertujuan untuk mengetahui apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Dalam model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi antara variabel bebas (Ghozali, 2018). Pengujian multikolinieritas pada penelitian ini dilakukan dengan melihat nilai dari *Variance Inflation Factor* (VIF) untuk dapat mengidentifikasi ada tidaknya masalah multikolinieritas. Apabila nilai VIF < 10 , maka model regresi yang digunakan pada penelitian ini dianggap tidak memiliki masalah multikolinieritas.

c) Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2018) uji heteroskedastisitas menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari suatu residual pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap maka disebut homoskedastisitas, namun jika berbeda disebut dengan heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah terdapat homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Salah satu cara untuk mendeteksi heteroskedastisitas adalah dengan uji *glejser*. Pengambilan keputusan heteroskedastisitas yaitu ketika besarnya nilai probabilitas signifikansinya $> 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi gangguan asumsi heteroskedastisitas, sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi yang digunakan sudah tepat.

Ketepatan fungsi regresi sampel dalam menaksir nilai aktual dinilai dengan *goodness of fit* nya. Secara statistik hal ini dapat diukur dari nilai koefisien determinasi (R^2), nilai statistik F dan nilai statistik t. Perhitungan statistik

disebut signifikan secara statistik apabila nilai uji statistiknya berada dalam daerah kritis (daerah di mana H_0 ditolak), sebaliknya disebut tidak signifikan bila nilai uji statistiknya berada dalam daerah dimana H_0 diterima (Ghozali, 2018).

a. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi bertujuan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah $0 < R^2 < 1$. Apabila nilai koefisien determinasi mendekati angka 1, maka model regresi dianggap semakin baik karena variabel independen yang dipakai dalam penelitian ini mampu menjelaskan variabel dependennya. Pada analisis regresi berganda, yang digunakan adalah nilai *Adjusted R Square*. Menurut Ghozali (2018) nilai koefisien determinan ditunjukkan dengan nilai *adjusted R square* bukan *R square* dari model regresi karena *R square* bias terhadap jumlah variabel dependen yang dimasukkan ke dalam model, sedangkan *adjusted R square* dapat naik turun jika suatu variabel independen ditambahkan dalam model.

b. Uji Kelayakan Model (Uji F)

Pengujian ini dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel bebas (independen) secara bersama-sama dapat berpengaruh terhadap variabel terikat (dependen). Penelitian ini dilakukan dengan melihat pada anova yang membandingkan *mean square* dari *regression* dan *mean square* dari residual sehingga didapat hasil yang dinamakan F hitung. Sebagai dasar pengambilan keputusan dapat digunakan kriteria pengujian:

- 1) Apabila tingkat signifikansi $< (0,05)$, maka variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.
- 2) Apabila tingkat signifikansi $> (0,05)$, maka variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

c. Uji Parsial (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh suatu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018). Penelitian ini dilakukan dengan melihat pada

coefficients yang membandingkan *unstandardized coefficients* B dan *standard error of estimate* sehingga didapat hasil yang dinamakan t hitung sebagai dasar pengambilan keputusan dapat digunakan kriteria pengujian sebagai berikut:

- 1) Apabila tingkat signifikansi $< (0,05)$, maka variabel independen secara individual berpengaruh terhadap variabel dependen.
- 2) Apabila tingkat signifikansi $(0,05)$, maka variabel independen secara individual tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

IV. GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

4.1 Keadaan Umum Kota Bandar Lampung

4.1.1 Keadaan Geografis

Kota Bandar Lampung merupakan Ibu Kota Provinsi Lampung. Selain merupakan pusat kegiatan pemerintahan, sosial, politik, pendidikan dan kebudayaan, kota ini juga merupakan pusat kegiatan perekonomian daerah Lampung. Kota Bandar Lampung terletak di wilayah yang strategis karena merupakan daerah transit kegiatan perekonomian antar pulau Sumatera dan pulau Jawa, sehingga menguntungkan bagi pertumbuhan dan pengembangan kota Bandar Lampung sebagai pusat perdagangan, industri dan pariwisata.

Secara geografis Kota Bandar Lampung terletak pada $5^{\circ} 20'$ sampai dengan $5^{\circ} 30'$ lintang Selatan dan $105^{\circ} 28'$ sampai dengan $105^{\circ} 37'$ bujur Timur. Ibukota provinsi Lampung ini berada di Teluk Lampung yang terletak di ujung Selatan Pulau Sumatera. Kota Bandar Lampung memiliki luas wilayah $197,22 \text{ Km}^2$ yang terdiri dari 20 kecamatan dan 126 kelurahan. Secara administratif Kota Bandar Lampung dibatasi oleh:

1. Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan.
2. Sebelah Selatan berbatasan dengan Teluk Lampung.
3. Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Gedung Tataan dan Padang Cermin Kabupaten Pesawaran.
4. Sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Tanjung Bintang Kabupaten Lampung Selatan.

Kota Bandar Lampung terletak pada ketinggian 0 sampai 700 meter di atas permukaan laut dengan topografi yang terdiri dari:

1. Daerah pantai yaitu sekitar Teluk Betung bagian selatan dan Panjang.
2. Daerah perbukitan yaitu sekitar Teluk Betung bagian utara.
3. Daerah dataran tinggi serta sedikit bergelombang terdapat di sekitar Tanjung Karang bagian Barat yang dipengaruhi oleh gunung Balau serta perbukitan Batu Serampok dibagian Timur Selatan.
4. Teluk Lampung dan pulau-pulau kecil bagian Selatan.

Ditengah-tengah kota mengalir beberapa sungai seperti sungai Way Halim, Way Balau, Way Awi, Way Simpur di wilayah Tanjung Karang, dan Way Kuripan, Way Balau, Way Kupang, Way Garuntang, Way Kuwala mengalir di wilayah Teluk Betung. Daerah hulu sungai berada dibagian Barat, daerah hilir sungai berada di sebelah Selatan yaitu di wilayah pantai. Luas wilayah yang datar hingga landai meliputi 60 persen total wilayah, landai hingga miring meliputi 35 persen total wilayah, dan sangat miring hingga curam meliputi 4 persen total wilayah.

Sebagian wilayah Kota Bandar Lampung merupakan perbukitan, yang diantaranya yaitu: Gunung Kunyit, Gunung Mastur, Gunung Bakung, Gunung Sulah, Gunung Celigi, Gunung Perahu, Gunung Cerepung, Gunung Sari, Gunung Palu, Gunung Depok, Gunung Kucing, Gunung Banten, Gunung Sukajawa, Bukit Serampok, Jaha dan Lereng, Bukit Asam, Bukit Pidada, Bukit Balau, gugusan Bukit Hatta, Bukit Cepagoh, Bukit Kaliawi, Bukit Palapa I, Bukit Palapa II, Bukit Pasir Gintung, Bukit Kaki Gunung Betung, Bukit Sukadana ham, Bukit Susunan Baru, Bukit Sukamenanti, Bukit Kelutum, Bukit Randu, Bukit Langgar, Bukit Camang Timur dan Bukit Camang Barat. Luas wilayah menurut kecamatan di Kota Bandar Lampung dapat dilihat pada Tabel 8.

Tabel 8. Luas wilayah menurut kecamatan di Kota Bandar Lampung

Kecamatan	Ibu Kota Kecamatan	Luas Wilayah (Km ²)	Persentase (%)
Teluk Betung Barat	Bakung	11,02	5,59
Teluk Betung Timur	Sukamaju	14,83	7,52
Teluk Betung Selatan	Gedung Pakuon	3,79	1,92
Bumi Waras	Sukaraja	3,75	1,90
Panjang	Karang Maritim	15,75	7,99
Tanjung Karang Timur	Kota Baru	2,03	1,03
Kedamaian	Kedamaian	8,21	4,16
Teluk Betung Utara	Kupang Kota	4,33	2,20
Tanjung Karang Pusat	Palapa	4,05	2,05
Enggal	Enggal	3,49	1,77
Tanjung Karang Barat	Gedong Air	14,99	7,60
Kemiling	Beringin Jaya	24,24	12,29
Langkapura	Langkapura	6,12	3,10
Kedaton	Kedaton	4,79	2,43
Rajabasa	Rajabasa Nunyai	13,53	6,86
Tanjung Senang	Tanjung Senang	10,63	5,39
Labuhan Ratu	Kampung Baru Raya	7,97	4,04
Sukarame	Sukarame	14,75	7,48
Sukabumi	Sukabumi	23,60	11,97
Way Halim	Way Halim Permai	5,35	2,71
Total		197,22	100,00

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandar Lampung, 2022.

Luas wilayah Kota Bandar Lampung secara keseluruhan berdasarkan Tabel 8 yaitu 197,22 Km². Kecamatan Kemiling merupakan kecamatan terluas di Kota Bandar Lampung dengan luas wilayah sebesar 24,24 Km². Persentase luas wilayah kecamatan Kemiling terhadap luas wilayah Kota Bandar Lampung sebesar 12,29%. Sementara kecamatan Tanjung Karang Timur merupakan kecamatan dengan luas wilayah paling kecil yaitu sebesar 2,03 Km² dengan persentase wilayah kecamatan Tanjung Karang Timur terhadap luas wilayah Kota Bandar Lampung sebesar 1,03%.

4.1.2 Keadaan Demografi

Menurut data BPS Kota Bandar Lampung tahun 2022, wilayah Kota Bandar Lampung dibagi menjadi 20 kecamatan. Jumlah penduduk yang berada di setiap kecamatan di Kota Bandar Lampung berbeda-beda. Perbedaan jumlah penduduk

di Kota Bandar Lampung berdasarkan jenis kelamin pada setiap kecamatan dapat dilihat pada Tabel 9.

Tabel 9. Jumlah penduduk menurut kecamatan dan jenis kelamin di Kota Bandar Lampung

Kecamatan	Laki-laki (Jiwa)	Perempuan (Jiwa)	Jumlah (Jiwa)
Teluk Betung Barat	21.554	20.207	41.761
Teluk Betung Timur	28.285	26.461	54.746
Teluk Betung Selatan	22.206	21.358	43.564
Bumi Waras	33.134	31.055	64.189
Panjang	41.898	40.222	82.120
Tanjung Karang Timur	22.287	21.487	43.774
Kedamaian	29.893	28.950	58.843
Teluk Betung Utara	27.682	26.737	54.419
Tanjung Karang Pusat	28.978	27.853	56.831
Enggal	14.640	14.473	29.113
Tanjung Karang Barat	33.984	32.632	66.616
Kemiling	45.766	44.241	90.007
Langkapura	22.550	21.725	44.275
Kedaton	29.478	28.786	58.264
Rajabasa	29.954	28.568	58.522
Tanjung Senang	31.947	31.228	63.175
Labuhan Ratu	26.826	26.415	53.241
Sukarame	34.879	33.943	68.822
Sukabumi	39.426	37.673	77.099
Way Halim	38.165	37.403	75.568
Total	603.532	581.417	1.184.949

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandar Lampung, 2022.

Berdasarkan Tabel 9, Kota Bandar Lampung memiliki jumlah penduduk sebanyak 1.184.949 jiwa dengan penduduk laki-laki sebanyak 603.532 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 581.417 jiwa. Jumlah penduduk terbanyak terdapat pada kecamatan Kemiling sebesar 88.574 jiwa dengan penduduk laki-laki sebanyak 45.766 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 44.241 jiwa. Sementara kecamatan yang memiliki jumlah penduduk paling sedikit yaitu kecamatan Enggal sebesar 29.113 jiwa dengan penduduk laki-laki sebanyak 14.640 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 14.4733 jiwa.

Jumlah penduduk yang berbeda di setiap kecamatan menyebabkan kepadatan penduduk pada setiap kecamatan juga berbeda. Kepadatan penduduk memberikan gambaran jumlah penduduk yang menempati suatu ukuran luas wilayah. Perbedaan kepadatan penduduk pada setiap kecamatan di Kota Bandar Lampung dapat dilihat pada Tabel 10.

Tabel 10. Kepadatan penduduk menurut kecamatan di Kota Bandar Lampung tahun 2022

Kecamatan	Penduduk (Jiwa)	Persentase Penduduk (%)	Kepadatan Penduduk (Jiwa/Km ²)
Teluk Betung Barat	41.761	3,52	3.790
Teluk Betung Timur	54.746	4,62	3.692
Teluk Betung Selatan	43.564	3,68	11.494
Bumi Waras	64.189	5,42	17.117
Panjang	82.120	6,93	5.214
Tanjung Karang Timur	43.774	3,69	21.564
Kedamaian	58.843	4,97	7.167
Teluk Betung Utara	54.419	4,59	12.568
Tanjung Karang Pusat	56.831	4,80	14.032
Enggal	29.113	2,46	8.342
Tanjung Karang Barat	66.616	5,62	4.444
Kemiling	90.007	7,60	3.713
Langkapura	44.275	3,74	7.234
Kedaton	58.264	4,92	12.164
Rajabasa	58.522	4,94	4.325
Tanjung Senang	63.175	5,33	5.943
Labuhan Ratu	53.241	4,49	6.680
Sukarame	68.822	5,81	4.666
Sukabumi	77.099	6,51	3.267
Way Halim	75.568	6,38	14.125
Total	1.184.949	100,00	6.008

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandar Lampung, 2022.

Berdasarkan Tabel 10, Kota Bandar Lampung memiliki kepadatan penduduk sebesar 6.008 jiwa/km². Kecamatan dengan kepadatan penduduk tertinggi yaitu kecamatan Tanjung Karang Timur dengan 21.564 jiwa/km² sedangkan kecamatan dengan kepadatan penduduk terendah yaitu berada di kecamatan Sukabumi dengan jumlah 3.267 jiwa/km².

Kepadatan penduduk yang tinggi pada tiap kecamatan dapat menciptakan potensi pasar yang lebih besar untuk UMKM. Banyaknya penduduk di tiap kecamatan, membuat UMKM memiliki potensi untuk menjangkau lebih banyak konsumen, dengan demikian, dapat mempengaruhi pertumbuhan UMKM yang ada.

Perbedaan jumlah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di tiap kecamatan di Kota Bandar Lampung dapat dilihat pada Tabel 11.

Tabel 11. Jumlah UMKM menurut kecamatan di Kota Bandar Lampung

No.	Kecamatan	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah	Jumlah UMKM
1	Teluk Betung Barat	334	190	10	534
2	Teluk Betung Timur	298	186	17	501
3	Teluk Betung Selatan	376	110	6	492
4	Bumi Waras	401	74	7	482
5	Panjang	464	117	10	591
6	Tanjung Karang Timur	371	32	13	416
7	Kedamaian	407	194	9	610
8	Teluk Betung Utara	427	242	16	685
9	Tanjung Karang Pusat	722	135	18	875
10	Enggal	374	312	10	696
11	Tanjung Karang Barat	343	184	15	542
12	Kemiling	633	111	4	748
13	Langkapura	333	253	9	595
14	Kedaton	421	343	9	773
15	Rajabasa	360	82	8	450
16	Tanjung Senang	318	80	7	405
17	Labuhan Ratu	478	51	9	538
18	Sukarame	394	128	7	529
19	Sukabumi	353	222	8	583
20	Way Halim	486	314	5	805
Jumlah		8.291	3.360	197	11.848

Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Bandar Lampung, 2022.

Tabel 11 menunjukkan bahwa Kota Bandar Lampung memiliki jumlah usaha mikro kecil dan menengah sebanyak 11.848 unit usaha. Kecamatan dengan jumlah UMKM terbanyak yaitu kecamatan Tanjungkarang Pusat dengan jumlah UMKM sebanyak 875 usaha, sedangkan kecamatan dengan jumlah UMKM terendah ada di kecamatan Tanjung Senang yaitu sebanyak 405 unit usaha.

4.2 Keadaan Umum Pusat Layanan Usaha Terpadu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT UMKM)

4.2.1 Sejarah PLUT UMKM

PLUT-UMKM (Pusat Layanan Usaha Terpadu dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah lembaga yang dibentuk oleh Kementerian Koperasi dan UKM bersama Pemerintah Provinsi Lampung dalam hal ini Dinas Koperasi dan UMKM yang menyediakan jasa nonfinansial bagi usaha mikro, kecil, dan menengah dalam upaya meningkatkan kinerja produksi, kinerja pemasaran, akses pembiayaan, pengembangan sumber daya manusia (SDM) melalui peningkatan kapasitas kewirausahaan, teknis dan manajerial, serta kinerja kelembagaan dalam rangka meningkatkan daya saing UMKM di Provinsi Lampung.

PLUT-UMKM Provinsi Lampung diresmikan oleh Kementerian Koperasi dan UKM (Kemenkop UKM) di Kota Bandar Lampung. PLUT-UMKM Provinsi Lampung berdiri sejak tahun 2017 dan berlokasi kantor di kompleks PKOR (Pusat Kegiatan Olahraga) jalan Sultan Agung, Way Halim, Bandar Lampung. PLUT-UMKM Provinsi Lampung masuk dalam unit pelaksana teknis daerah (UPTD) pemerintah provinsi Lampung. PLUT-UMKM berperan dalam memberikan layanan pendampingan UMKM di bidang kelembagaan, akses pembiayaan, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, produksi, pemasaran atau kemitraan usaha dan hingga akses kepada teknologi informasi. PLUT-UMKM sebagai klinik bisnis yang berada dibawah koordinasi pemerintah provinsi dan kabupaten serta kota, berperan dalam pendampingan UMKM untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM di pasar lokal maupun global.

4.2.2 Visi dan Misi PLUT-UMKM

Adapun visi dan misi PLUT-UMKM sebagai berikut.

a. Visi

“Menjadikan pusat layanan usaha terpadu utama yang memampukan UMKM dalam mengembangkan potensi unggulan daerahnya”.

b. Misi

1. Menjadi pendamping dan pembina yang dapat memberikan solusi permasalahan pada koperasi dan pengusaha mikro, kecil, dan menengah.
2. Menjadi mediator dan sumber informasi yang dapat memberikan rujukan yang tepat pada koperasi dan pengusaha mikro, kecil, dan menengah untuk mendapat solusi yang spesifik (*centre of referral*).
3. Menjadi etalase dan sumber inspirasi yang dapat menghadirkan praktik terbaik dari pengembangan koperasi dan pengusaha mikro, kecil, dan menengah (*centre for best practice*).

4.2.3 Tujuan, Sasaran dan Fungsi PLUT-UMKM

a. Tujuan

Tujuan dari didirikannya PLUT-UMKM adalah memberikan layanan jasa nonfinansial, sebagai solusi atas permasalahan UMKM dalam rangka meningkatkan produktivitas, nilai tambah, kualitas kerja dan daya saing UMKM, melalui pendampingan bidang kelembagaan, SDM, produksi, pembiayaan, dan pemasaran di wilayah Provinsi Lampung.

b. Sasaran

Sasaran PLUT-UMKM adalah:

1. Bertambahnya potensi unggulan di Provinsi Lampung yang dikembangkan oleh UMKM.
2. Meningkatnya daya saing UMKM.
3. Meningkatnya produktivitas UMKM.
4. Meningkatnya nilai tambah UMKM.
5. Meningkatnya kualitas kerja UMKM.
6. Menguatnya jaringan layanan usaha yang dikembangkan bersama dengan lembaga kemitraan setempat.

c. Fungsi

Adapun fungsi dari PLUT-UMKM adalah:

1. Memfasilitasi UMKM melalui pendampingan dan pengembangan produk unggulan.
2. Optimalisasi UMKM dengan *me-leverage* fasilitas, sarana dan prasarana yang dimiliki PLUT-UMKM.
3. Memperdayakan pendamping UMKM atau konsultan bisnis yang berada disekitar daerah operasional PLUT melalui berbagai skema kerjasama yang saling menguntungkan.

4.2.4 Struktur Organisasi PLUT-UMKM

Struktur organisasi mempunyai peranan penting dalam menunjang tercapainya tujuan suatu organisasi. Dengan adanya sebuah struktur organisasi dapat diketahui alur wewenang dan tanggungjawab yang ada dalam organisasi. Struktur organisasi PLUT-UMKM dapat dilihat pada Gambar 5.

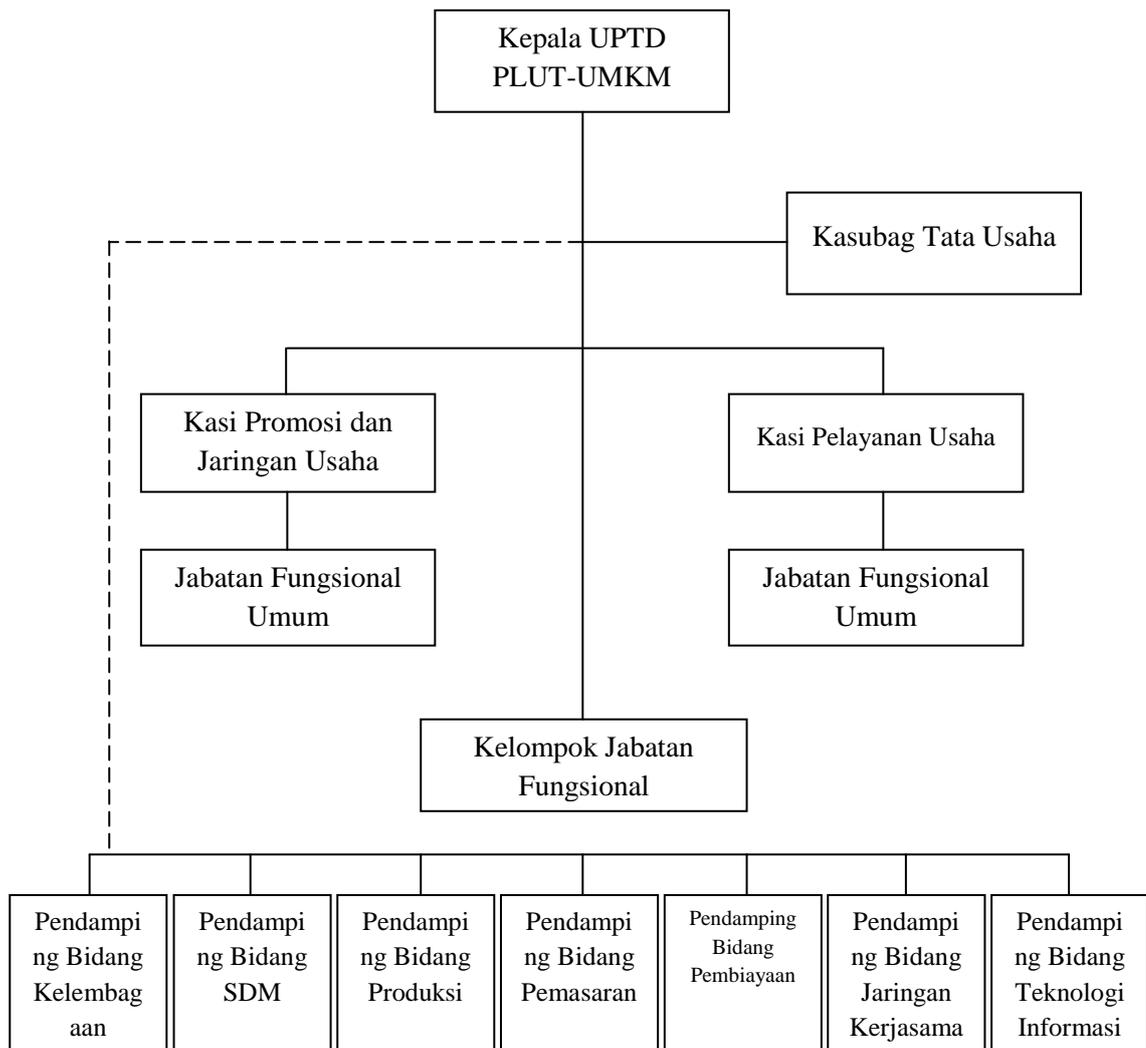
- a. Siti Raudha Yulianti, SE.,MM. (Kepala UPTD.PLUT-UMKM Provinsi Lampung). Mempunyai tugas memimpin, mengendalikan dan mengkoordinasikan pelaksanaan tugas UPTD.PLUT-UMKM.
- b. Drs. Indra Gunawan (Kepala seksi promosi dan jaringan usaha). Mempunyai tugas yaitu, menyiapkan bahan penyusunan rencana teknis promosi dan jaringan usaha PLUT-UMKM, melaksanakan pemberian layanan informasi tentang mekanisme promosi, pemasaran dan jaringan usaha bagi UMKM, melaksanakan penyuluhan bagi UMKM dalam pemanfaatan layanan promosi dan pameran produk unggulan pada galeri PLUT-UMKM, melaksanakan pemberian layanan pendampingan berbasis sentra UMKM dalam upaya peningkatan promosi dan jaringan usaha, memfasilitasi penyediaan sarana dan tempat kegiatan promosi dan pameran produk unggulan UMKM, mendampingi UMKM dalam pelaksanaan kegiatan promosi dan pameran produk unggulan, menyiapkan bahan rekomendasi penyelesaian masalah promosi dan jaringan usaha UMKM mitra binaan, melaksanakan penyiapan bahan program dan

kegiatan promosi dan jaringan usaha PLUT-UMKM, dan melakukan evaluasi dan pelaporan kegiatan promosi dan jaringan usaha PLUT-UMKM.

- c. Bunga Aulia SH.,MM. (Kepala seksi pelayanan usaha). Mempunyai tugas yaitu, menyiapkan bahan penyusunan rencana teknis pelayanan usaha PLUT-UMKM, melaksanakan pemberian layanan informasi tentang jenis layanan, mekanisme pemberian layanan dan konsultasi usaha bagi UMKM, melaksanakan penyuluhan bagi UMKM dalam pemanfaatan layanan konsultasi usaha PLUT-UMKM, melaksanakan pemberian layanan pendampingan berbasis sentra UMKM dalam upaya peningkatan produktivitas dan skala usaha, mendampingi UMKM mitra binaan dalam pelaksanaan kegiatan temu usaha, menyiapkan bahan rekomendasi penyelesaian masalah pelayanan usaha UMKM mitra binaan, melaksanakan penyiapan bahan kerja sama antar lembaga dan stakeholder lainnya dalam upaya peningkatan layanan PLUT-UMKM, melaksanakan penyiapan bahan program dan kegiatan pelayanan usaha PLUT-UMKM, dan melakukan evaluasi dan pelaporan kegiatan pelayanan usaha PLUT-UMKM.

Selain itu, pusat layanan usaha terpadu UMKM mempunyai 7 (tujuh) orang pendamping yang membantu anggota usaha binaan PLUT-UMKM dalam memberikan konsultasi bisnis, pembinaan, pendampingan dan mentoring bisnis.

- 1) Priyatmono, S.Sos. (Pendamping Bidang Kelembagaan)
- 2) Maryani, SH.,MM. (Pendamping Bidang SDM)
- 3) Ir. Tanjung Bahara (Pendamping Bidang Produksi)
- 4) Meirisa Puspita, S.P. (Pendamping Bidang Pemasaran)
- 5) Somi Awan, SE. (Pendamping Bidang Pembiayaan)
- 6) Aan Hendridunan M, S.T. (Pendamping Bidang Jaringan Kerjasama)
- 7) Adhie Thyo P, M.Kom. (Pendamping Bidang Teknologi Informasi)



Gambar 5. Struktur organisasi PLUT-UMKM

Keterangan:

————— = Garis Komando (*Authority*)

----- = Garis Koordinasi

4.2.5 Pelaksanaan Pembinaan PLUT-UMKM

Program pembinaan PLUT-UMKM (Pusat Layanan Usaha Terpadu-Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan program yang dirancang untuk memberikan dukungan kepada pelaku UMKM dalam aspek bisnis. Salah satu komponen pembinaan PLUT-UMKM adalah pelatihan. Penyelenggaraan pelatihan membahas topik-topik atau materi penting seperti manajemen usaha, pemasaran, permodalan, teknologi dan lain-lain. Tujuannya adalah untuk meningkatkan

pengetahuan dan keterampilan UMKM dalam menjalankan bisnis dengan baik. Dengan peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan dukungan jaringan, UMKM memiliki peluang yang lebih baik untuk berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Kegiatan pelatihan-pelatihan oleh PLUT-UMKM dapat dijelaskan sebagai berikut.

1. Kewirausahaan

Pelatihan kewirausahaan bagi UMKM binaan PLUT-UMKM merupakan program atau kegiatan yang bertujuan untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, dan wawasan kepada pelaku UMKM dalam mengembangkan dan mengelola usaha dengan lebih baik. Pelatihan dilaksanakan 1 kali dalam setahun dan diselenggarakan secara offline.

Materi-materi yang diberikan dalam pelatihan kewirausahaan UMKM diantaranya seperti perencanaan bisnis (pembuatan rencana bisnis, penentuan target pasar, strategi pemasaran, perencanaan keuangan, dan manajemen operasional), manajemen keuangan (pemahaman tentang laporan keuangan, pengelolaan anggaran, dan perhitungan harga), pemasaran dan penjualan (strategi pemasaran, segmentasi pasar, branding, promosi, penjualan, dan pengelolaan hubungan pelanggan), manajemen operasional (pengelolaan persediaan, produksi, pasokan, dan kualitas produk), keterampilan kepemimpinan dan manajemen tim (pengembangan keterampilan kepemimpinan, komunikasi efektif, pengelolaan tim, delegasi tugas, dan pengembangan budaya kerja yang positif/proaktif atau yang berhubungan dengan peningkatan kapasitas SDM), inovasi dan pengembangan produk (pengembangan produk dan layanan baru, analisis tren pasar, serta pengenalan teknologi baru), teknologi dan digitalisasi (pemanfaatan platform digital dalam pengembangan bisnis (*e-commerce*) dan pemasaran digital), dan pengembangan keterampilan pribadi (kreativitas, pemecahan masalah, kemampuan komunikasi, dan manajemen waktu).

Materi yang diberikan dalam pelatihan kewirausahaan disesuaikan dengan kebutuhan dan tingkat perkembangan UMKM saat ini, sehingga pelatihan

dapat memberikan manfaat yang maksimal dalam mendukung pengembangan bisnis UMKM.

2. *E-commerce*

Pelatihan *e-commerce* bertujuan untuk membantu UMKM memahami konsep *e-commerce*, mempelajari strategi pemasaran online, dan mengoptimalkan penggunaan platform *e-commerce*. *E-commerce* merupakan bentuk perdagangan elektronik yang melibatkan pembelian dan penjualan produk atau layanan secara online. Pelatihan dilaksanakan sebanyak 2 kali dalam satu tahun dan dilaksanakan secara offline.

Materi-materi yang diberikan dalam pelatihan *e-commerce* yaitu, konsep dasar *e-commerce* (manfaat *e-commerce* dalam meningkatkan akses pasar dan penjualan bisnis), strategi pemasaran online (pengenalan merek, pengelolaan konten, strategi harga, dan promosi), pengelolaan inventaris produk (pemantauan stok, pemantauan pesanan, pengemasan, dan pengiriman produk kepada konsumen dengan cepat dan tepat), keamanan dan privasi transaksi *e-commerce* (perlindungan data konsumen), fotografi produk, dan merespon tanggapan konsumen (pertanyaan dan penanganan keluhan dalam transaksi online).

Salah satu pemanfaatan platform *e-commerce* yang dibahas dalam pelatihan *e-commerce* yakni pemasaran melalui marketplace *ShopeeFood*. Dalam kegiatan pelatihan ini, pihak PLUT-UMKM bersama dengan perwakilan aplikator penyedia layanan, mengajarkan secara langsung bagaimana pemasaran melalui platform *ShopeeFood* (pemesanan dan pengiriman makanan secara online). Dengan adanya kegiatan ini, UMKM binaan memperoleh pengetahuan dalam mempromosikan produk usahanya dan memperluas luas pasar atau jaringan pembeli.

3. Kurasi produk

Pelatihan kurasi produk UMKM merupakan program atau kegiatan pelatihan yang fokus pada pemilihan produk makanan yang dihasilkan oleh usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Pelatihan ini bertujuan untuk membantu pelaku

UMKM dalam mengembangkan kemampuan kurasi produk usahanya dengan lebih baik, meningkatkan kualitas, daya tarik, dan nilai jual produk usaha sehingga mampu mendorong UMKM menembus pasar modern. Pelatihan dilaksanakan sebanyak 2 kali dalam satu tahun dan dilaksanakan secara offline. Pelatihan diisi dengan materi-materi seperti konsep kurasi produk (arti kurasi produk, manfaatnya, memilih produk yang unik dengan potensi pasar yang baik), desain kemasan yang baik (pemilihan warna dan packaging yang menarik), mengenali target pasar (memahami kebutuhan pelanggan), mengatur stok produk (mengelola produksi dan memastikan ketersediaan produk), menjalin kerjasama dengan platform online (memperluas jangkauan pasar), dan menerima umpan balik dari pelanggan (melakukan perbaikan).

Materi muatan pelatihan kurasi produk disesuaikan dengan kebutuhan UMKM dalam mengembangkan produk unggulan usahanya. PLUT-UMKM berperan dalam memberikan pemahaman, pengetahuan, dan keterampilan kepada pengelola usaha agar dapat mengelola produk dengan lebih baik, meningkatkan daya saing, dan mencapai kesuksesan dalam bisnis.

4. Perizinan usaha

Pelatihan perizinan usaha bagi UMKM binaan PLUT UMKM bertujuan untuk memberikan pemahaman dan pengetahuan kepada pengelola usaha tentang proses perizinan yang diperlukan dalam menjalankan usaha. Pelatihan dilaksanakan sebanyak 2 kali dalam satu tahun dan dilaksanakan secara offline dan online.

Pelatihan perizinan dimulai dengan penjelasan mengenai jenis-jenis perizinan usaha yang umumnya diperlukan oleh pengelola usaha. Contohnya, pada UMKM di bidang makanan diberikan informasi tentang bentuk perizinan yang perlu dimiliki seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), Izin Usaha Mikro dan Kecil (IUMK), dan Pendaftaran Industri Rumah Tangga (PIRT) dan izin Halal. Selanjutnya, pengelola usaha diberikan informasi detail mengenai prosedur dan persyaratan yang harus dipenuhi dalam mengajukan perizinan usaha meliputi

dokumen-dokumen yang diperlukan, formulir aplikasi, biaya perizinan, serta tahapan proses pengajuan dan penyelesaian perizinan.

Materi yang disampaikan dalam pelatihan yakni, mempelajari landasan hukum yang mengatur tentang usaha (hak dan kewajiban pengelola usaha), contoh pengisian dokumen (tips untuk menghindari kesalahan saat mengisi formulir perizinan), mempelajari langkah-langkah yang harus diikuti (waktu yang diperlukan untuk proses verifikasi dan tindak lanjut yang harus dilakukan setelah pengajuan perizinan), mempelajari pentingnya memperbaharui perizinan (menjaga kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku, serta pemahaman tentang sanksi jika melanggar perizinan), dan informasi tentang layanan konsultasi (bagaimana mendapatkan bantuan ahli dalam mengurus perizinan, serta manfaat pendampingan selama proses perizinan).

Materi muatan pelatihan perizinan usaha disesuaikan dengan peraturan dan kebijakan yang berlaku. PLUT-UMKM berperan dalam memberikan pemahaman dan panduan kepada pengelola usaha agar dapat mengurus perizinan dengan lebih baik, meminimalkan risiko kesalahan aturan, dan memastikan kelancaran operasional bisnis usaha.

5. Permodalan usaha

Pelatihan permodalan usaha bertujuan untuk memberikan wawasan dan pengetahuan bagi UMKM dalam menggunakan dan mengelola modal usaha dengan baik bagi pengembangan usaha termasuk berbagai sumber pembiayaan yang tersedia dan bagaimana mengaksesnya. Pelatihan permodalan usaha salah satunya diberikan oleh PT.Permodalan Nasional Madani (Persero) (PNM). PNM adalah sebuah Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang fokus pada pengembangan dan pembiayaan UMKM di Indonesia. Pelatihan ini dilaksanakan berkala sebanyak 3 kali dalam satu tahun, dan dilaksanakan secara online dan offline.

Materi pelatihan permodalan usaha mencakup konsep permodalan usaha (pentingnya pembiayaan serta berbagai opsi pembiayaan yang tersedia), jenis pembiayaan yang dapat diakses UMKM (pinjaman Bank, kredit usaha rakyat

(KUR), dan lain sebagainya), persyaratan, (mempersiapkan dokumen-dokumen yang diperlukan), dan langkah-langkah dalam mengajukan pembiayaan usaha (mempelajari bagaimana menyusun proposal pembiayaan, berkomunikasi dengan lembaga pembiayaan, dan negosiasi kondisi pembiayaan).

Materi-materi yang diberikan dalam pelatihan tersebut dirancang untuk memberikan pengetahuan, keterampilan, dan wawasan kepada pengelola usaha tentang permodalan usaha. Tujuannya adalah agar pengelola usaha dapat mengakses pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhan usahanya, mengelola keuangan dengan baik, dan meningkatkan peluang kesuksesan usaha.

VI. KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung, dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Capaian sasaran pembinaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung berada pada kategori cukup baik berdasarkan faktor kompetensi SDM, kualitas kerja, akses pembiayaan, dan jaringan usaha.
- 2) Kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung berada pada kategori rendah.
- 3) Faktor yang berpengaruh terhadap kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung adalah akses pembiayaan dan jaringan usaha, sedangkan faktor yang tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM adalah kompetensi SDM dan kualitas kerja.

6.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian tentang kinerja UMKM makanan binaan PLUT-UMKM di Kota Bandar Lampung, maka saran yang dapat peneliti berikan adalah sebagai berikut:

- 1) Pengelola usaha hendaknya tetap konsisten dalam meningkatkan pengetahuan terkait akses pembiayaan dan jaringan usaha karena, kedua faktor tersebut berdasarkan temuan penelitian ini memberikan dampak positif yang signifikan terhadap kinerja UMKM.
- 2) PLUT-UMKM hendaknya memberikan pelatihan berdasarkan kategori bidang atau jenis usahanya masing-masing seperti usaha kerajinan, makanan, dan

jasa. Hal ini penting dilakukan agar pengetahuan dan keterampilan pengelola usaha binaan dapat lebih terarah dan tepat sasaran sehingga mampu meningkatkan kinerja UMKM.

- 3) Bagi peneliti lain, masih banyak faktor lain diluar faktor yang telah diterapkan dalam penelitian ini yang bisa mempengaruhi kinerja UMKM. Hal ini didasarkan pada data nilai koefisien determinasi dari hasil penelitian ini yang masih rendah. Oleh karena itu, perlu dilakukan penelitian yang melibatkan variabel-variabel seperti kondisi ekonomi, kebijakan pemerintah, dan teknologi.

DAFTAR PUSTAKA

- Adawiyah, W. R. 2013. Faktor Penghambat Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM): Studi di Kabupaten Banyumas. *Sustainable Competitive Advantage (SCA)*, 1(1).
- Adhanari, M. A. 2005. Pengaruh Tingkat Pendidikan Terhadap Produktivitas Kerja Karyawan bagian Produksi pada Maharani *Handcraft* di Kabupaten Bantul. (Skripsi, Universitas Negeri Semarang).
- Adi, I. R. 2008. *Intervensi Komunitas Pengembangan Masyarakat Sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: PT.Raja Grafindo Persada.
- Agus, R. 2013. *Statistik Deskriptif*. Yogyakarta: Nuha Medika.
- Al-Djufrie, M. A. 2021. Pengaruh *Product Knowledge*, Harga Produk, dan *Product Packaging Design* Terhadap Keputusan Pembelian Produk Parfum *Artfrest*. *Jurnal Performa: Jurnal Manajemen dan Start-up Bisnis*, 6(5), 390-398.
- Alpionita, V., & Kasmawati, K. 2020. Pengaruh *Current Ratio* dan *Debt to Equity Ratio* Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Pertambangan Subsektor Batubara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2018. *Jurnal Riset Manajemen Indonesia*, 2(1), 42-49.
- Amaliyah, N. 2017. *Penyehatan Makanan dan Minuman*. Jakarta: Hipokrates.
- Ardiana, I. D. K. R., Brahmayanti, I. A., & Subaedi, S. 2010. Kompetensi SDM UKM dan pengaruhnya terhadap kinerja UKM di Surabaya. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 12(1), 42-55.
- Arifin, A., & Rivai, V. 2010. *Islamic Banking: Teori, Konsep, dan Aplikasi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Arikunto, S. 2002. *Metodologi Penelitian Suatu Pendekatan Proposal*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Atmojo, A. T. 2018. *Pengaruh Pendampingan Bisnis Terhadap Kinerja Perusahaan UMKM Pada Pusat Kerajinan Handicraft Serenan Klaten* (Tesis, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Ayodya, W. 2016. *Business Plan Usaha Kuliner Berskala UMKM*. Jakarta: Elex Media Komputindio.

- Beik, S. I. dan Laily, D. A. 2016. *Ekonomi Pembangunan Syariah*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Candra, K. W., & Hidayatinnisa, N. 2023. Pengaruh Diversifikasi Produk, Strategi Promosi, dan *Product Knowledge* Terhadap Keputusan Pembelian. *Jurnal Aplikasi Bisnis*, 9(1), 55-60.
- Center for Integrated Services Small and Medium Enterprises and Cooperatives (CIS SMEsCO). 2019. *Konsulan Pendamping PLUT UMKM*. Jakarta: CIS Nasional.
- Ceswirdani, C., Sjafitri, H., & Candra, Y. 2017. Pengaruh Kompetensi dan Kualitas Kerja Terhadap Prestasi Kerja Pegawai di Kantor Kecamatan Kuranji. *Manajemen dan Kewirausahaan*, 8(1), 23-37.
- Chariri, A., & Ghozali, I. 2003. *Teori Akuntansi (Edisi Revisi)*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Christianto, K., & Harjanti, D. 2020. Pengaruh *Product Knowledge* Terhadap *Purchase Decision* Dengan *Brand Awareness* Sebagai Variabel Intervening Pada Produk Tepung Bumbu Krispi Merek Si Buyung. *Agora*, 8(2).
- Departemen Perindustrian dan Perdagangan. 2002. *IKM Buku I Kebijakan dan Strategi Umum Pengembangan Industri Kecil dan Menengah*. Jakarta: Departemen Perindustrian dan Perdagangan.
- Dewi, R. 2022. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Kelangsungan UMKM (Usaha Mikro, Kecil Menengah) di Kabupaten Sidoarjo. *Jurnal Mitra Manajemen*, 6(5), 272-281.
- Fadila, D., & Ridho, Z. 2013. *Perilaku Konsumen*. Palembang: Citrabooks Indonesia.
- Fajriah, A. L., Idris, A., & Nadhiroh, U. 2022. Pengaruh Pertumbuhan Penjualan, Pertumbuhan Perusahaan, dan Ukuran Perusahaan Terhadap Nilai Perusahaan. *Jurnal Ilmiah Manajemen dan Bisnis*, 7(1), 1-12.
- Farean, R. 2020. Pengaruh Pelatihan, Pendampingan, dan Pembinaan Dinas Koperasi dan UMKM Terhadap Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Kota Jambi (Skripsi, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin).
- Febriyanto, D. P., Soegiono, L., & Kristanto, A. B. 2019. Pemanfaatan Informasi Keuangan dan Akses Pembiayaan Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Humanika*, 9(2).
- Fiati, R., & Zuliyati, Z. 2016. Strategi Pengembangan Jaringan Usaha UMKM Figura Kaligrafi Memasuki Pasar Ekspor. *Jurnal Dianmas*, 5(1).
- Ghozali, I. 2018. *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

- Gujarati. 2005. *Pedoman Analisis Statistik*. Jakarta: Erlangga.
- Handayani, M. T., & Artini, N. W. P. 2009. Kontribusi Pendapatan Ibu Rumah Tangga Pembuat Makanan Olahan Terhadap Pendapatan Keluarga. *Piramida Jurnal Kependudukan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia*, 5(1), 1-9.
- Hariyadi, G. T. 2016. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Konsumen Berbelanja di Minimarket (Studi Pada Indomaret dan Alfamart di Semarang). *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, 1(1), 16-32.
- Hartono, H., & Hartomo, D. D. 2016. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan UMKM di Surakarta. *Jurnal Bisnis dan Manajemen (Journal of Business and Management)*, 14(1), 15-30.
- Hasibuan, M.S.P. 2008. *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Hendriyanto, A. 2015. Analisis Pengaruh Jaringan Usaha dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Akuntansi Terapan (JIMAT)*, 6(1), 44-49.
- Herman, B., & Nohong, M. 2022. Pengaruh Jaringan Usaha, Inovasi Produk, dan Persaingan Usaha Terhadap Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)*, 19(1), 1-19.
- Hernikawati, D. 2022. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kota Palembang. *Majalah Semi Ilmiah Populer Komunikasi Massa*, 3(1), 9-16.
- Hidayat, A. 2022. Indonesia Punya UMKM Terbanyak di ASEAN, Bagaimana Daya Saingnya?. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/10/11/indonesia-punya-umkm-terbanyak-di-asean-bagaimana-daya-saingnya>. Diakses 27 November 2022.
- Hidayatullah, S., Waris, A., & Devianti, R. C. 2018. Perilaku Generasi Milenial Dalam Menggunakan Aplikasi *Go-Food*. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 6(2), 240-249.
- Hilmaniar, U., & Genjik, B. 2018. Pelatihan Kewirausahaan Model *Creation of Enterprises Formation of Entrepreneurs (CEFE)* Oleh Disperindagkop & UKM. *Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran Khatulistiwa (JPPK)*, 1(1).
- Husnah, J., & Nurhayati, T. 2018. Analisis Pengaruh Pelatihan dan Iklim Organisasi Terhadap Kinerja UKM. *Jurnal Riset Ekonomi dan Bisnis*, 11(2), 154-173.
- Idris, I., Badaruddin, B., & Suriyanto, S. 2023. Pengaruh Inisiatif Kerja, Penguasaan Teknologi dan Lingkungan Kerja Terhadap Kinerja Pegawai

- Distanakbun Kabupaten Majene. *Jurnal Pelopor Manajemen Indonesia (JPMI)*, 2(2), 235-248.
- Ilham, U. B. 2023. Pendampingan Kurasi Produk Pada UMKM Gaddeta di Kota Makassar. *Jurnal Pustaka Mitra (Pusat Akses Kajian Mengabdikan Terhadap Masyarakat)*, 3(1), 30-34.
- Jauch, L. R., & Glueck, W. F. 1998. *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*. Jakarta: Erlangga.
- Jaya, D.T.P. 2022. 232.800 Pelaku UMKM Lampung Terima Bantuan Rp1,2 Juta. <https://www.kupastuntas.co/2022/01/10/232800-pelaku-umkm-lampung-terima-bantuan-rp12-juta>. Diakses 20 Juni 2022.
- Kore, E. L. R., & Septarini, D. F. 2018. Analisis Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)-(Studi Kasus Pada UMKM Sektor Industri Kecil Formal di Kabupaten Merauke). *Jurnal Ilmu Ekonomi & Sosial*, 9(1), 22-37.
- Kotler, P., & Armstrong, G. 2010. *Pemasaran*. Jakarta: Erlangga.
- Kristanto, R. S., Suparwati, Y. K., Atiningsih, S., & Wahyuni, A. N. 2021. Pengaruh Kompetensi SDM, Kualitas Informasi Keuangan dan *Locus Of Control* Terhadap Kinerja UMKM dengan Pengambilan Keputusan Sebagai Variabel Intervening. *JIEF: Journal of Islamic Economics and Finance*, 1(1), 46-67.
- Ladyka, A. 2020. *LKP: Pelatihan dan Pengembangan Karyawan Berdasarkan Kinerja Karyawan di UMKM Kampung Semanggi*. (Skripsi, Universitas Dinamika).
- Listari, S., Silaen, U., & Syarif, R. 2020. Pelatihan Tentang Teknik Mengakses Permodalan Perbankan (PT. Mahatani) Bogor. *Jurnal Abdimas Dedikasi Kesatuan*, 1(2), 149-159.
- Listiana, I. Sumardjo. Sadono, D. dan Tjiptopranoto, P. 2018. Hubungan Kapasitas Penyuluh Dengan Kepuasan Petani Dalam Kegiatan Penyuluhan. *Jurnal Penyuluhan*. 14(02) : 244-256.
- Lupiyoadi, R., dan Hamdani, A. 2011. *Manajemen Pemasaran Jasa*. Jakarta: Salemba Empat
- Maino, G. P., Sepang, J. L., & Roring, F. 2022. Pengaruh Inovasi Produk, Persepsi Harga dan Promosi Terhadap Minat Beli Pada *Verel Bakery and Coffee*. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 10(1), 184-190.
- Mangkunegara, AA. 2011. *Evaluasi Kinerja SDM*. Bandung: Refika Aditama.
- Maryanti, L., & Susilo, A. Z. 2021. Pengaruh Profitabilitas, *Sales Growth*, Likuiditas, dan *Leverage* Terhadap *Financial Distress*. *Jurnal Profita: Kajian Ilmu Akuntansi*, 9(5), 54-70.

- Moeheriono. 2009. *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi: Competency Based Human Resource Management*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Mulyono, T. P. 1995. *Aplikasi Akuntansi Manajemen Dalam Praktek*-Edisi ke 2. Yogyakarta: BPF.
- 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.
- Musoleha, T., Hasanuddin, T., & Listiana, I. 2014. Persepsi Masyarakat Terhadap Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) PTPN VII Unit Usaha Rejosari Kecamatan Natar Kabupaten Lampung Selatan. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 2(4), 390-398.
- Nazir. 2005. *Metode Penelitian*, Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Notoadmojo, S. 2018. *Metodologi Penelitian Kesehatan*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Nurkhomariyah, T. 2022. 8 Produk Unggulan IKM Bandar Lampung Terpajang di Bazar Muktamar Enggal. <https://www.rmollampung.id/8-produk-unggulan-ikm-bandar-lampung-terpajang-di-bazar-muktamar-enggal>. Diakses 8 April 2022.
- Ontorael, R. 2017. *Analisis Pengaruh Faktor Lingkungan Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha (Studi Pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Makanan dan Minuman di Kota Batu, Jawa Timur)*. (Tesis, Universitas Brawijaya).
- Pakpahan, Y. E. 2020. Pengaruh Kualitas Laporan Keuangan Terhadap Kinerja Usaha UMKM. *Akuntabel*, 17(2), 261-269.
- Pangaribuan, C. L., Tobing, A. J. L., Butarbutar, M. A., Meliala, E. M. B., & Sipayung, R. C. 2023. Pengaruh Pertumbuhan Laba dan Likuiditas Terhadap Kualitas Laba PT. Asia Sejahtera Mina Tbk Tahun 2020-2022. *Jurnal Maneksi (Management Ekonomi dan Akuntansi)*, 12(3), 581-586.
- Paramita, M., & Zulkarnain, M. I. 2018. Peran Lembaga Keuangan Mikro Syariah Terhadap Pemenuhan Kebutuhan Permodalan Usaha Mikro Kecil dan Menengah. *Jurnal Syarikah: Jurnal Ekonomi Islam*, 4(1).
- Perdana, M. A. C., Sulistyowati, N. W., Ninasari, A., & Mokodenseho, S. 2023. Analisis Pengaruh Pembiayaan, Skala Usaha, dan Ketersediaan Sumber Daya Manusia Terhadap Profitabilitas UMKM. *Sanskara Ekonomi dan Kewirausahaan*, 1(03), 135-148.
- Prabatmodjo, H. 1996. Pengembangan Jaringan Usaha Bagi Usaha Kecil dan Menengah Dalam Rangka Menghadapi Integrasi Ekonomi Global. *Jurnal Analisis Sosial*, 2(2), 39-50.

- Pratama, Y. W., & Wijayangka, C. 2019. Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Akses Pembiayaan Pada UMKM. *Almana: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3(2), 378-388.
- Prihadi, D., & Susilawati, A. D. 2018. Pengaruh Kemampuan *E-Commerce* dan Promosi di Media Sosial Terhadap Kinerja Pemasaraan. *Benefit: Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 3(1), 15-20.
- Purwati, Tj. 1994. *Manajemen Katering*. Yogyakarta: Fakultas Pendidikan dan Teknologi Kejuruan, Institut Keguruan dan Ilmu Pendidikan.
- Putro, S. W. 2014. Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Produk Terhadap Kepuasan Pelanggan dan Loyalitas Konsumen Restoran *Happy Garden*. *Jurnal Strategi Pemasaran*, 2(1), 1-9.
- Redi, A., Marfungah, L., Fansuri, R. F., Prawira, M., & Lafentia, A. 2022. Perizinan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM): Bentuk Pemberdayaan, Perlindungan Hukum dan Mewujudkan Negara Kesejahteraan. *Jurnal Muara Ilmu Sosial, Humaniora, dan Seni*, 6(1), 282-292.
- Romansyah, S. 2015. *Meningkatkan Kinerja Usaha Miko, Kecil, dan Menengah dalam Perspektif Kewirausahaan*. Makassar: Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM) Rumah Buku Cara Baca Makassar.
- Saefudin, A. 2016. *Analisis Pengaruh Kualitas Produk, Harga Produk, dan Orientasi Pasar terhadap Kinerja Penjualan Pada UMKM Pengrajin Kayu di Gilingan Kota Surakarta*. (Desertasi, Universitas Muhammadiyah Surakarta).
- Safrizal, H. B. A. 2023. *Monograf Disiplin Kerja, Reward dan Kinerja Karyawan UMKM*. Purbalingga: CV.Eureka Media Aksara.
- Santoso, I., Mustaniroh, S. A., & Pranowo, D. 2018. Keakraban Produk dan Minat Beli *Frozen Food*: Peran Pengetahuan Produk, Kemasan, dan Lingkungan Sosial. *Jurnal Ilmu Keluarga & Konsumen*, 11(2), 133-144.
- Satriana, G.C. 2017. Pengaruh Likuiditas, Pertumbuhan Penjualan, Efisiensi Modal Kerja dan Leverage Terhadap Profitabilitas (Studi Kasus pada PT. Kereta Api Indonesia (Persero) Tahun 2008. (Skripsi, Univeritas Mercubuana Yogyakarta).
- Setiawan, A., Qomariah, N., & Hermawan, H. 2019. Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen. *Jurnal Sains Manajemen dan Bisnis Indonesia*, 9(2), 114-126.
- Siagian, M., Kurniawan, P. H., & Hikmah, H. 2019. Analisis Faktor Eksternal dan Internal terhadap Kinerja UMKM di Kota Batam. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 2(2), 265-271.

- Siswanto, T., & Satriawan, S. 2021. Pengaruh Pendidikan, Pelatihan (Diklat) dan Pendampingan Terhadap Motivasi Usaha UMKM Pada PLUT KUMKM Provinsi Nusa Tenggara Barat. *Jurnal Kompetitif: Media Informasi Ekonomi Pembangunan, Manajemen dan Akuntansi*, 7(1), 56-63.
- Sitorus, A. U. 2010. *Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Asuransi Yang Terdaftar di BEI*. (Skripsi, Universitas Sumatera Utara).
- Suardana, K. A, dan Musmini, L, S. 2020. Pengaruh Literasi Keuangan, Akses Permodalan dan Minat Menggunakan *E-Commerce* Terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Buleleng. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi (JIMAT)*, 11(2), 191-202.
- Suci, Y. R. 2017. Perkembangan UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, 6(1), 51-58.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, W. V. 2014. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Susan, N. P. 2012. Credit Terms, Access To Finance And Financial Performance of SMEs in Kampala. *Accounting and finance of Makerere University*.
- Syarief, A. N. L. 2021. Efektivitas Pendampingan Pusat Layanan Usaha Terpadu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (PLUT UMKM) dan Keberdayaan Pelaku Usaha di Provinsi Lampung. (Tesis, Universitas Lampung).
- Tambunan. 2002. *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia. Beberapa Isu Penting*. Jakarta: Salemba Empat.
- Undang-Undang No. 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
- Wahyudi. 2010. *Pengantar Ekonomi Mikro dan Makro*. Jakarta: Salemba Empat.
- Wibowo, S. 2003. *Pedoman Mengelola Perusahaan Kecil*. Jakarta: Penebar Swadaya.
- Wicaksono, R. 2011. Analisis Pengaruh PDB Sektor Industri, Upah Rill, Suku Bunga Rill, dan Jumlah Unit Usaha Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Pada Industri Pengolahan Sedang dan Besar di Indonesia Tahun 1990-2008. (Skripsi, Universitas Diponegoro).
- Zuliani, S., & Asyik, N. F. 2014. Pengaruh Profitabilitas, Pertumbuhan Penjualan, Struktur Aset, dan Tingkat Pertumbuhan Terhadap Struktur Modal. *Jurnal Ilmu & Riset Akuntansi*, 3(7), 1-16.