

**PENGARUH MANAJEMEN USAHA DAN PENDAMPINGAN
TERHADAP KINERJA BISNIS PELAKU UMKM
DI KABUPATEN KARAWANG**

***THE INFLUENCE OF BUSINESS MANAGEMENT AND MENTORING
ON THE BUSINESS PERFORMANCE OF UMKM ACTORS
IN KARAWANG DISTRICT***

**Budi Rahayu¹, Dede Jajang Suyaman², Nunung Nurhasanah³,
Banuara Nadeak⁴**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Singaperbangsa Karawang
budirahayu22031982@gmail.com¹, dedejajang@fe.unsika.ac.id², nunungnurhasanah@fe.unsika.ac.id³,
banuara.nadeak@fe.unsika.ac.id⁴

ABSTRACT

The importance of increasing Human Resources, especially for MSME players, will be able to increase knowledge which will have an impact on improving business performance. What the Karawang Regency Cooperatives and SMEs Service has done in this effort is to increase competence in terms of business management and mentoring. This research aims to determine the partial and simultaneous influence of business management and mentoring on improving Karawang Regency MSME business. The type of research is quantitative with descriptive verification analysis. The data analysis method used is multiple linear regression analysis. The number of samples used was 399 people. The sampling technique used in this research was a simple random sampling technique. The research results show that both partially and simultaneously show that business management and mentoring have an influence on the business performance of MSMEs in Karawang Regency. This means that increasing knowledge of business management and providing assistance has an impact on increasing the business performance of MSMEs in Karawang Regency.

Key words: *business management, mentoring, business performance.*

ABSTRAK

Pentingnya peningkatan Sumber Daya Manusia khususnya bagi pelaku UMKM akan dapat meningkatkan pengetahuan yang berdampak pada meningkatkannya kinerja bisnis. Hal yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Karawang dalam upaya tersebut dengan melakukan peningkatan kompetensi pada sisi manajemen usaha dan pendampingan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh parsial dan simultan manajemen usaha dan pendampingan terhadap peningkatan bisnis UMKM Kabupaten Karawang. Jenis penelitian yaitu kuantitatif dengan analisis deskriptif verifikatif. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Jumlah sampel yang digunakan sebanyak 399 orang dengan Teknik pengambilan sampel yang dipakai dalam penelitian ini adalah teknik *simple random sampling*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa baik secara parsial maupun simultan menunjukkan bahwa manajemen usaha dan pendampingan berpengaruh terhadap kinerja bisnis UMKM Kabupaten Karawang, hal ini memiliki arti bahwa peningkatan pengetahuan manajemen usaha serta dilakukannya pendampingan memiliki dampak terhadap peningkatan kinerja bisnis UMKM Kabupaten Karawang.

Kata kunci: *manajemen usaha, pendampingan, kinerja bisnis.*

PENDAHULUAN

UMKM merupakan fondasi yang penting dalam perekonomian bangsa Indonesia jika dilihat dari sisi keberperannya dalam menopang pertumbuhan ekonomi. Hal ini dikarenakan

UMKM merupakan unit-unit usaha yang lebih banyak jumlahnya dibandingkan usaha industri berskala besar dan memiliki keunggulan dalam menyerap tenaga kerja lebih banyak dan juga mampu mempercepat proses pemerataan

sebagai bagian dari pembangunan. Data dari Kemenkop UKM menunjukkan dari sekitar 64 juta jumlah usaha di Indonesia, 99,9% di antaranya berbentuk UMKM dan 98,6% berbentuk mikro serta berkontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia mencapai 61% dari total 65 juta pelaku usaha kecil dan berdampak pada penyerapan tenaga kerja mencapai 97% (<https://satudata.kemenkopukm.go.id/kumkm>, 2024). Kondisi ini memberikan pengertian bahwa keberadaan UMKM setiap tahun terus bertumbuh termasuk di Kabupaten Karawang. Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Provinsi Jawa Barat menunjukan bahwa jumlah pelaku UMKM Kabupaten Karawang sebanyak 355.523 orang (www.opendata.jabarprov.go.id, 2024).

Pertumbuhan UMKM ini ditopang oleh banyaknya pembangunan industri manufaktur maupun properti di Karawang. Dengan kondisi tersebut tentu menjadi peluang yang baik bagi pelaku UMKM di Karawang untuk mengembangkan perusahaannya. Salah satu upaya untuk menciptakan UMKM tangguh serta berdaya saing dalam menganalisis peluang yang ada yaitu melalui pemberdayaan UMKM yang ada dengan melakukan pembinaan pada aspek manajemen usaha serta dilakukan pendampingan usaha. Ini dilakukan dengan harapan bahwa pelaku UMKM memiliki daya saing sehingga memiliki kinerja bisnis yang baik serta bisa tumbuh dan berkembang.

Kinerja bisnis UMKM pada saat ini menggambarkan adanya kesenjangan antara tujuan yang sudah ditetapkan Pemerintah Kabupaten Karawang melalui Dinas Koperasi dan UKM yaitu mencetak pelaku usaha yang memiliki daya saing agar bisa tumbuh dan berkembang, memiliki nilai tambah dan produktivitas yang tinggi serta menciptakan lapangan usaha agar dapat meningkatkan ekonomi masyarakat dan menyelesaikan permasalahan. Menurut (Gradiannisa, *et al.*, 2016) menyatakan bahwa sistem pengukuran kinerja adalah sistem metodis dan terorganisi untuk mengumpulkan informasi dan mengevaluasi kinerja dan menentukan pencapaian tujuan. Berdasarkan hasil pra penelitian kepada 30 pelaku UMKM menunjukan bahwa rata-rata kinerja bisnis para UMKM yang menjadi binaan Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Karawang dalam kondisi cukup baik. Kondisi ini menggambarkan bahwa

dalam menjalankan usaha untuk dapat mencapai kinerja bisnis yang optimal ada aspek-aspek yang seharusnya diterapkan berkaitan dengan maju, tumbuh serta berkembangnya usaha seperti kemampuan pelaku UMKM dalam penerapan manajemen usaha dan pola pelaksanaan pendampingan dari lembaga atau instansi pendamping.

Beberapa kajian empiris yang telah dilakukan terkait hubungan penerapan strategi manajemen usaha dengan kinerja UMKM (Nyariki, 2013; Sije, 2013; Sandada, 2014; Hakimpoor, 2014), secara spesifik terkait hubungan dengan kinerja keuangan (Husnah, 2013; Ebitu, 2016; Aminu & Shariff, 2015; Hansen, 2015), kinerja produk (Ebitu, 2016), maupun kinerja pasar (Kimatu & Bichanga, 2014; Ebitu, 2016). Kajian tersebut membuktikan bahwa penerapan strategi memengaruhi peningkatan UMKM. Sementara terkait pendampingan hasil dari kajian (Kawiji, 2013; Khalid *et al.*, 2017; Kayani & Gilbert, 2017; Marri *et al.*, 2011; Cromton, 2012) yang menyatakan pendampingan bisnis berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

UMKM sebagai alat yang terbukti mampu meningkatkan taraf hidup masyarakat telah menjadi fokus utama bagi negara – negara berkembang. Salah satu langkah untuk merealisasikan pertumbuhan UMKM agar sesuai apa yang diharapkan, maka perlu pendampingan usaha. Hal yang dapat dilakukan sebagai upaya dalam mempertahankan usaha yaitu dengan menerapkan manajemen usaha untuk dapat mengoptimalkan kinerja bisnis. Hal ini didukung oleh hasil penelitian yang dilakukan (Kurniawan *et al.*, 2020; Bakhri & Futiah, 2020; Salman, 2021). Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Manajemen Usaha dan Pendampingan Terhadap Kinerja Bisnis Pelaku UMKM Di Kabupaten Karawang”**.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan analisis deskriptif verifikatif. Metode analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda. Data diperoleh dengan cara menyebarkan kuesioner kepada 399 pelaku UMKM sebagai sampel. Dimana teknik pengambilan sampel yang dipakai dalam penelitian ini adalah teknik *simple random*

sampling. Menurut (Sugiyono, 2019) teknik *simple random sampling* adalah teknik yang sederhana karena pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa melihat dan memperhatikan kesamaan atau starata yang ada dalam populasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

Hasil Uji Keabsahan Data

1. Berdasarkan hasil analisis data menunjukkan bahwa r_{hitung} masing-masing variable yaitu untuk manajemen usaha yaitu sebesar 0,879, pendampingan sebesar 0,684 dan kinerja bisnis sebesar 0,567. Sementara r_{tabel} adalah 0,113. Dengan demikian semua variabel memiliki nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} (Manajemen Usaha $0,879 > 0,113$, Pendampingan $0,684 > 0,113$ dan Kinerja Bisnis $0,567 > 0,113$) yang artinya valid.
2. Berdasarkan hasil olahan data realibilitas, dinyatakan bahwa data yang di uji memiliki nilai realibilitas yang baik karena keseluruhan nilai *Cronbach's Alpha* menunjukkan hasil yang lebih besar dari batas kritis yang ditentukan yaitu 0.50.

Hasil Analisis Karakteristik Responden

Hasil analisis karakteristik responden diperoleh bahwa pelaku UMKM mayoritas perempuan berusia antara 35,1 – 40 tahun berpendidikan SMA dengan jenis usaha makanan yang sudah beroperasi selama 1,1 – 2 tahun. Dimana jumlah aset yang dimiliki mayoritas ≤ 50 juta dari modal sendiri serta memiliki jumlah tenaga kerja hanya 1 orang.

Analisis Deskriptif Variabel Penelitian

Analisis deskriptif jawaban responden tentang variabel manajemen usaha, pendampingan dan kinerja bisnis didasarkan pada jawaban responden atas pernyataan-pernyataan seperti yang terdapat dalam kuesioner yang disebarkan kepada responden. Untuk menganalisis data hasil survei tersebut menggunakan instrumen dari skala *likert*. Jumlah sampel sebanyak 399 orang. Instrumen menggunakan skala *likert* pada skala terendah 1 dan skala tertinggi 5. Dimana, skala terendah ada pada nilai 399 dan skala tertinggi ada pada nilai 1.995 dengan gambar *bar scale* sebagai berikut:

	Sangat Tidak Baik	Tidak Baik	Cukup Baik	Baik	Sangat Baik	
	399	718,2	1.037,4	1.356,6	1.675,8	1.995

Gambar 1. Bar Scale

Sumber: Sugiyono, 2019

Berdasarkan penjelasan di atas, maka hasil analisis deskriptif variable dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 1 Hasil Analisis Deskriptif Variabel Penelitian

No	Variabel	Skor	Rentang Nilai	Kriteria
1	Manajemen usaha	1.532,7	1.356,6 - 1.675,8	Baik
2	Pendampingan	1.524	1.356,6 - 1.675,8	Baik
3	Kinerja Bisnis	1.575,2	1.356,6 - 1.675,8	Baik

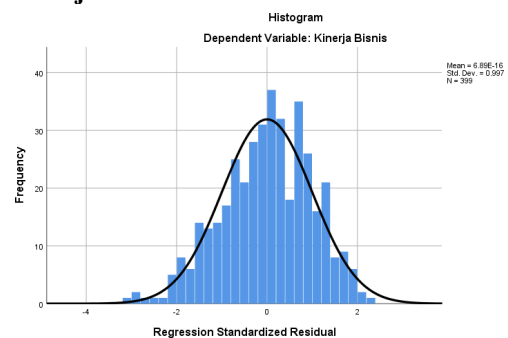
Sumber : Data Diolah, 2024

Table di atas menunjukkan hasil analisis deskriptif masing-masing variable penelitian, dimana hasilnya menunjukkan kriteria baik.

Analisis Verifikatif

Hasil Uji Asumsi Klasik

Hasil Uji Normalitas



Gambar 2. Hasil Uji Normalitas dengan Histogram

Sumber : Data Diolah, 2024

Berdasarkan grafik di atas hasil dari *output* SPSS menunjukkan bentuk kurva pada grafik tersebut tidak condong (miring) ke kiri maupun ke kanan, namun cenderung di tengah dan berbentuk seperti lonceng. Maka dapat disimpulkan bahwa model regresi layak digunakan atau berdistribusi normal.

Uji Multikolonearitas

Tabel 2. Hasil Uji Multikolonearitas

Variabel	Nilai <i>Tolerance</i>	Nilai <i>VIF</i>	Keterangan
Manajemen	.877	1.140	Tidak ada
Usaha			multikolonic
Pendampingan			ritas

Sumber : Data Diolah, 2024

Berdasarkan tabel di atas menunjukkan bahwa nilai *Tolerance* dari variabel independen sebesar $0,877 > 0,10$ serta hasil perhitungan nilai *VIF* dari variabel independen sebesar $1,140 < 10,00$. Sehingga dapat dinyatakan tidak adanya multikolonieritas diantara variabel manajemen usaha dengan variabel pendampingan.

Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan hasil analisis data menggunakan grafik *scatterplots* diperoleh bahwa titik-titik pada grafik menyebar secara acak serta tersebar baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y, tidak ada pola tertentu yang teratur. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi ini.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 2. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1(Constant)	22.882	2.915		3.956	.000
Manajemen Usaha	.108	.021	.260	2.740	.035
Pendampingan	.099	.035	.141	2.967	.042

a. Dependent Variable: Kinerja Bisnis

Sumber : Data Diolah, 2024

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh rumusan regresi sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 \cdot X_1 + \beta_2 \cdot X_2$$

$$Y = 22.882 + 0.108 X_1 + 0.099 X_2$$

Hasil tersebut memiliki arti bahwa nilai konstanta sebesar 22.882 tanpa adanya manajemen usaha dan pendampingan, kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang adalah sebesar 22.882 satuan. Jika variabel manajemen usaha bertambah 1 maka akan menyebabkan kenaikan (karena tanda positif) sebesar 0.108 pada manajemen usaha dan kenaikan 0.099 pada pendampingan usaha pelaku UMKM Kabupaten Karawang.

Untuk menganalisis pola hubungan kausal antar variabel dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh antara manajemen usaha (X_1) dan pendampingan (X_2) terhadap kinerja bisnis (Y), digunakan analisis korelasi dimana proses perhitungannya menggunakan alat bantu *software* SPSS 18 for Windows selanjutnya dilakukan perhitungan koefisien determinasi untuk mengetahui pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Adapun hasilnya sebagai berikut:

1. Pengaruh manajemen usaha terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang sebesar 9,61% dan sisanya sebesar 90,39% dipengaruhi oleh faktor lain.
2. Pengaruh pendampingan terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang sebesar 5,38% dan sisanya sebesar 94,62% dipengaruhi oleh faktor lain.

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengetahui derajat atau kekuatan hubungan antara variabel manajemen usaha (X_1) dan pendampingan (X_2) terhadap kinerja bisnis (Y) didapat *output* bahwa hubungan antara manajemen usaha dan pendampingan terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang adalah sebesar 0,113 yang berarti sebesar 11,30% manajemen usaha dan pendampingan mempengaruhi kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang, sedangkan sisanya sebesar 88,70% dipengaruhi oleh faktor lain.

Uji Hipotesis

Uji Hipotesis Parsial

Dalam pengukuran uji t kita dapat melihat apakah hipoteses diterima atau ditolak. Hipotesis akan diterima jika $t_{hitung} > t_{tabel}$. Untuk mendapatkan t_{hitung} di cari menggunakan rumus sebagai berikut:

$$t_{tabel} = \frac{\alpha}{2}; n - k - 1$$

$$t_{tabel} = \frac{0,05}{2}; 399 - 2 - 1$$

$$t_{tabel} = 0,025; 396$$

Keterangan:

α = taraf signifikansi; n = jumlah sampel penelitian; k = jumlah variabel X penelitian

Nilai t_{tabel} yang dilihat adalah nilai ke 396 dari tingkat 0,025. Pada t_{tabel} menunjukan angka sebesar 1.966. Hasil uji t pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel dan penjelasan berikut ini:

1. Pada tabel t nilai manajemen usaha (X_1) pada tabel di atas adalah 5.149 dengan Sig. 0,000, hal ini berarti $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($5.149 > 1.966$). Berdasarkan hasil tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara parsial variabel manajemen usaha terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang.
2. Pada tabel t nilai pendampingan (X_2) pada tabel di atas adalah 2.796 dengan Sign. 0.005, hal ini berarti $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($2.796 > 1.966$). Berdasarkan hasil tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh secara parsial variabel pendampingan terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang.

Uji Hipotesis Simultan

Berdasarkan hasil analisis data menunjukan bahwa nilai F_{hitung} yang diperoleh sebesar 25.317 dengan Sig. 0.000^a. sementara

untuk mencari F_{tabel} yaitu dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} F_{\text{tabel}} &= F(k; n - k) \\ &= F(2; 399 - 2) \\ &= F(2; 397) \end{aligned}$$

Keterangan :

n = jumlah sampel penelitian; k = jumlah variabel X penelitian

Nilai F_{tabel} yang dilihat adalah nilai ke 397 dari tingkat ke 2 adalah 3.02, dengan demikian didapatkan hasil bahwa nilai signifikansi pada tabel menunjukkan 0.000 artinya lebih besar dari 0.05 dengan nilai F_{hitung} 25.317 > F_{tabel} 3.02. Kesimpulan yang didapatkan adalah ada pengaruh secara simultan antara manajemen usaha dan pendampingan terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang. Artinya bahwa jika manajemen usaha dan pendampingan ditingkatkan maka akan dapat meningkatkan kinerja bisnis para pelaku UMKM.

Pembahasan

Pembahasan Deskriptif

1. Hasil analisis pada data deksriptif variabel manajemen usaha diperoleh jumlah skor sebanyak 6.130,9 dengan rata-rata skor sebesar 1.532,7. Dimana, nilai rata-rata tersebut berada pada nilai rentang skala antara 1.356,6 – 1.675,8 dengan kategori jawaban baik. Hal ini berarti bahwa manajemen usaha para pelaku UMKM Kabupaten Karawang ditanggapi dengan baik. Artinya bahwa UMKM telah berusaha dengan baik dalam menerapkan tata Kelola atau manajemen dalam menjalankan usahanya. Hasil ini sependapat dengan (Hidayati, 2008) bahwa manajemen usaha dibutuhkan dalam konteks internal perusahaan, agar perusahaan benar-benar memiliki arah dalam menjalankan usaha, terukur, dan terencana dengan baik. Namun masih terdapat dimensi dari manajemen usaha yang rendah ditanggapi oleh pelaku UMKM yaitu dimensi manajemen keuangan dengan jumlah skor 1.327,2 berada pada kategori jawaban cukup baik. Artinya bahwa pelaku UMKM masih kurang memahami tentang pengelolaan keuangan usaha. Hal ini terbukti bahwa masih disatukannya pendapatan usaha dengan pendapatan diluar usaha. Selain itu juga, UMKM belum memahami tentang penentuan Harga Pokok Produksi (HPP)

yang menjadi penentu harga jual dan penentu maju, tumbuh dan berkembangnya usaha yang dijalankan. Hal ini senada dengan temuan (Puspitaningtyas, 2017) bahwa pelaku UMKM seringkali merasa terkungkung dalam kemampuan mereka menerapkan akuntansi karena belum terbiasa mempraktekkan akuntansi dalam pengelolaan keuangan usahanya. Serta temuan dari (Mada & Martin, 2019) bahwa salah satu masalah utama yang menjadi fokus pengembangan UMKM adalah pengelolaan keuangan. Padahal manajemen keuangan merupakan aktivitas pengelolaan keuangan perusahaan yang berbubungan dengan upaya mencari dan menggunakan dana secara efisien dan efektif untuk mewujudkan tujuan Perusahaan (Irfani, 2020).

2. Hasil analisis pada data deksriptif pada variabel pendampingan diperoleh jumlah skor sebanyak 6.096 dengan rata-rata skor sebesar 1.524. Dimana, nilai rata-rata tersebut berada pada nilai rentang skala antara 1.356,6 – 1.675,8 dengan kategori jawaban baik. Hal ini berarti bahwa pelaksanaan pendampingan usaha terhadap para pelaku UMKM Kabupaten Karawang ditanggapi dengan baik. Artinya bahwa dalam menjalankan usahanya para pelaku UMKM merasa sangat terbantu karena adanya pola pendampingan yang dilakukan sehingga dapat membantu dalam mengembangkan usaha dan meningkatkan keuntungan yang diperoleh. Namun masih terdapat dimensi dari pendampingan yang rendah ditanggapi oleh pelaku UMKM yaitu dimensi pendudukan dengan jumlah skor 1.447, hal ini disebabkan karena masih adanya Pendamping yang kurang memiliki kemampuan dalam menggali peluang bagi peserta pendampingan. Ini dapat terlihat dari hasil pelaksanaan pendampingan, dimana pelaku UMKM masih menerapkan pola kebiasaan pada saat menjalankan usahanya.

3. Hasil analisis pada data deksriptif pada variabel kinerja bisnis diperoleh jumlah skor sebanyak 9.451 dengan rata-rata skor sebesar 1.575,2. Dimana, nilai rata-rata tersebut berada pada nilai rentang skala antara 1.356,6 – 1.675,8 dengan kategori jawaban baik. Hal ini berarti bahwa kinerja bisnis para pelaku UMKM Kabupaten Karawang ditanggapi dengan baik. Artinya

bahwa para pelaku UMKM sudah memiliki alat ukur keberhasilan dalam mencapai tujuan usahanya. Sebab, kinerja bisnis yang baik dapat terlihat pada profitabilitas yang tinggi, kualitas pelayanan yang baik dan peningkatan penyerapan tenaga kerja (Natoil *et al.*, 2022). Kinerja bisnis merupakan suatu pengukuran untuk menilai kesuksesan seseorang atau organisasi. Namun masih terdapat dimensi dari kinerja bisnis yang rendah ditanggapi oleh pelaku UMKM yaitu dimensi ketepatan waktu dengan jumlah skor 1.525,5, hal ini disebabkan karena lemahnya dalam menghasilkan produk secara tepat waktu dan kurangnya pola pelaksanaan komunikasi baik itu dengan karyawan, konsumen bahkan dengan *reseller*. Padahal, ketepatan waktu, merupakan suatu kegiatan dikatakan efektif apabila penyelesaian atau pencapaian tujuan sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Sebab, ketepatan waktu (*timeliness*) merupakan salah satu faktor penting dalam menyajikan suatu informasi yang relevan.

Pembahasan Verifikatif

Pengaruh Manajemen Usaha Terhadap Kinerja Bisnis Pelaku UMKM Kabupaten Karawang

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan diperoleh bahwa besarnya pengaruh manajemen usaha terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang yaitu 0,0961 atau sebesar 9,61%. Sedangkan berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa manajemen usaha secara parsial berpengaruh terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang karena nilai sig. (0,000) < α (0,05) dan t_{hitung} (5,149) > t_{tabel} (1,966) maka H_0 ditolak. Hasil ini didukung oleh (Nyariki, 2013; Sije, 2013; Sandada, 2014, Hakimpoor, 2014), secara spesifik terkait hubungan dengan kinerja keuangan (Husnah, 2013; Ebitu, 2016; Aminu & Shariff, 2015; Hansen, 2015), kinerja produk (Ebitu, 2016), maupun kinerja pasar (Kimatu & Bichanga, 2014; Ebitu, 2016). Kajian tersebut membuktikan bahwa penerapan strategi memengaruhi peningkatan UKM.

Pengaruh Pendampingan Terhadap Kinerja Bisnis Pelaku UMKM Kabupaten Karawang

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan diperoleh bahwa besarnya pengaruh pendampingan terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang yaitu 0,0538 atau sebesar 5,38%. Sedangkan berdasarkan hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa pendampingan secara parsial berpengaruh terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang karena nilai sig. (0,005) < α (0,05) dan t_{hitung} (2,796) > t_{tabel} (1,966) maka H_0 ditolak. Hasil ini didukung oleh Kawiji (2013), Fararishah Abdul Khalid, Aminuddin Ahmad Kayani, David Gilbert (2017), Hussain Bux Marri, Murlidhar Nebhawani, Riaz Ahmed Sohaq (2011), Bernadette Margaret Cromton (2012) yang menyatakan Pendampingan Bisnis berpengaruh terhadap Kinerja perusahaan. Pada dasarnya dalam pengembangan usaha sendiri (mandiri) dibutuhkan peran pendampingan bisnis.

Pengaruh Manajemen Usaha dan Pendampingan Terhadap Kinerja Bisnis Pelaku UMKM Kabupaten Karawang

Berdasarkan hasil analisis diperoleh bahwa pengaruh manajemen usaha dan pendampingan secara simultan (keseluruhan) terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang sebesar 11,30%. Dan berdasarkan uji hipotesis diperoleh bahwa manajemen usaha dan pendampingan berpengaruh simultan terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang karena nilai sig. (0,000) < α (0,05) dan F_{hitung} (25,317) > F_{tabel} (3,02) maka H_0 ditolak. Hasil ini didukung oleh (Kurniawan *et al.*, 2020; Bakhri & Futiah, 2020; Salman, 2021). Kinerja bisnis menggambarkan adanya kesenjangan antara tujuan yang sudah ditetapkan pemerintah yaitu mencetak pelaku usaha yang memiliki daya saing agar bisa tumbuh dan berkembang, memiliki nilai tambah dan produktivitas yang tinggi serta menciptakan lapangan usaha agar dapat meningkatkan ekonomi masyarakat dan menyelesaikan permasalahan.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang ada, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Manajemen usaha, pendampingan dan kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang berada pada kategori baik.

2. Manajemen usaha berpengaruh secara parsial terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang
3. Pendampingan berpengaruh secara parsial terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang.
4. Manajemen usaha dan pendampingan berpengaruh terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang secara simultan.

Saran

Berdasarkan dari keterbatasan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka ada beberapa saran yang dapat dipertimbangkan yaitu :

1. Pelaku UMKM Kabupaten Karawang, diharapkan melakukan perbaikan tentang tata kelola keuangan dan produksi dalam menjalankan usaha. Hal yang dapat dilakukan misalnya dengan mengikuti pelatihan, seminar, kursus keuangan dan tentang melakukan produksi yang baik dan benar.
2. Bagi para pendamping, harus melakukan perbaikan dalam hal pendampingan untuk penguatan dan pendudukan bagi pelaku UMKM misalnya dengan mengikuti pelatihan pendampingan, atau mengikuti seminar agar kompetensi sebagai seorang pendamping memang kompeten bagi pelaku UMKM Kabupaten Karawang.
3. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa manajemen usaha dan pendampingan tidak memberikan pengaruh besar terhadap kinerja bisnis pelaku UMKM Kabupaten Karawang. Sehingga pada penelitian selanjutnya disarankan mempertimbangkan variabel lain sebagai variabel moderator yang dapat memperkuat hubungan antara bahwa manajemen usaha dan pendampingan dengan kinerja bisnis tersebut. Variabel-variabel lain yang bisa dipertimbangkan sebagai variabel *intervening* misalnya *mindset* kewirausahaan, kebijakan pemerintah, dukungan media, dukungan perguruan tinggi, dukungan perusahaan. Adapun pemilihan variabel-variabel tersebut karena hubungannya dengan kinerja yang didukung oleh sejumlah teori.

DAFTAR PUSTAKA

Ainun, M. B., Ghufrohy, A., Fathorrahman, Harmanto, S. A., & Pitaloka, D. A.

(2020). Pendampingan Strategi Pemasaran Produk Inovatif Gula Siwalan Pada Home Industri Di Desa Grujungan Gapura Sumenep. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(3), 248–253.

Bakhri, S., & Futiah, V. (2020). Pendampingan dan Pengembangan Manajemen Pemasaran Produk. *Jurnal Loyalitas Sosial*, 2(2), 59–70.

Crompton, B. M. (2012). *The Effect Of Business Coaching And Mentoring On Small-To-Medium Enterprise Performance And Growth*. School of Management College of Business RMIT University, Melbourne, Australia.

Ebitu, E. T. (2016). Marketing Strategies and the Performance of Small and Medium Enterprises in Akwalbom State, Nigeria. *British Journal of Marketing Studies*, 4, 51-62.

Gradiannisa, Y., Yunita S, N., M., Purba, M., F & Wibisono, D. (2016). Analysis Of Integrated Performance Measurement System In PT. X. *Asia Pacific Institute of Advanced Research (APIAR)*. Vol. 2, No. 2.

Husnah. (2013). *Aset Tanwujud, Strategi Bersaing, Dan Kinerja Keuangan, Kajian Pada UKM Rotan Di Kota Palu Sulawesi Tengah*. Universitas Brawijaya Malang.

Hansen, E. (2015). Pure versus hybrid competitive strategies in the forest sector: Performance implications. *Forest Policy and Economics*, 54, 51-57. doi:10.1016/j.forpol.2015.02.001.

Hidayati, LN. (2008). Manajemen Usaha. <http://staffnew.uny.ac.id/upload/132309680/pengabdian/ppmmanajemen-usaha.pdf>.

Hakimpoor, H. (2014), Strategic Planning Process Dimensions and Smes Performance, *Proceedings of 10th Global Business and Social Science Research Conference* 23 -24 June 2014,

- Radisson Blu Hotel, Beijing, China, ISBN: 978-1-922069-55-9.
- Irfani. (2020). *Manajemen Keuangan Dan Bisnis (Bernadine (ed.))*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Kurniawan, R., Budiastuti, D., Hamsal, M., & Kosasih, W. (2020). The impact of balanced agile project management on firm performance: the mediating role of market orientation and strategic agility. *Review of International Businesss and Strategy*, 30(4), 457-490. doi:10.1108/ribs-03-2020-0022.
- Khalid, F. A., Kayani, A. A., & Gilbert, D. (2017). The impact of monitoring and business assistance intensity on Malaysian ICT incubatees performance, 6032, 1–9.
- Kimatu, D.K., & Bichanga, O.W., (2014), Competitive Strategies and the Non Financial Performance of Micro Enterprises in Kenya, (Survey of Industrial Knitting Micro Enterprises in Kiambu County), *International Journal of Management and Commerce Innovations ISSN 2348-7585 (Online)* Vol. 2, Issue 2, pp: (160-186).
- Kawiji. (2013). Pengembangan Usaha Kerajinan Rotan (Pendekatan Action Research) Studi Kasus Di Ukm Asri Rotan Desa, 2(1), 9–18.
- Marri, H. B. U. X., Nebhwani, M., & Sohag, R. A. (2011). Study of Government Support System in SMEs: An Empirical Investigation, 30(3).
- Mada, I. G. N. C. W., & Martini, N. P. R. (2019). Kerajinan perak desa celuk: persepektif pengelolaan keuangan berdasarkan sak etap. *WICAKSANA: Jurnal Lingkungan dan Pembangunan*, 3(2), 39-52.
- Nyariki, R., N. (2013). Strategic Management Practices As A Competitive Tool In Enhancing Performance Of Small and Medium Enterprose In Kenya, A research Project Submitted In Partisal
- Fullfillment Of The Requirements For The Award Of The Business Administration, School Of Bussines, University Of Nairobi.
- Natoil, Ernawati, E., & Novandalina, A. (2022). Membangun Kinerja Bisnis UMKM Melalui Efikasi Diri, Modal Psikologi dan Literasi. *Jurnal STIE Semarang*, 14 (3), 164–173.
- Puspitaningtyas Z. (2017). Pembudayaan Pengelolaan Keuangan Berbasis Akuntansi Bagi Pelaku Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Akuntansi*, 2(1).
- Salman, A. (2021). Peran UMKM dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat, Vol 9, No.1, 2022.
- Sije, A. (2013). Penetration Pricing Strategy And Performance Of Small And Medium Enterprise In Kenya, *European Journal of Business and Social Sciences*, Vol. 2, No.9, pp 114-123, December 2013. P.P.114–123, ISSN: 2235-767X, URL: <http://www.ejbss.com/recent.aspx>.
- Sandada. (2014). Strategic Planning And Its Relationship With Business Performance Among Small And Medium Enterprises In South Africa. *International Business & Economics Research Journal*. Vol. 13, No. 3.
- Sugiyono (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabet.
- www.opendata.jabarprov.go.id, 2024.
- <https://satudata.kemenkopukm.go.id/kumkm>, 2024).