

**ANALISIS FAKTOR-FAKTOR DETERMINAN DALAM MENINGKATKAN JIWA
ENTREPRENEUR**

**(Studi pada Pelaku UMKM Sektor Kerajinan Tangan Peserta Program
Pendampingan Usaha Kemenkop UKM Tahun 2023)**

***ANALYSIS OF DETERMINANT FACTORS IN IMPROVING AN ENTREPRENEUR'S SOUL
(Study of MSMEs in the Handicrafts Sector Program Participants Ministry of
Cooperatives and SMEs Business Assistance in 2023)***

Holva Lovana Siregar¹, Rahmi Alendra Yusiyaka², Ani Safitri³, Nurhanipah⁴, Ade Nailul Huda⁵
Universitas Ibn Khaldun Bogor, Bogor, Jawa Barat, Indonesia

¹holva_lovana@uika-bogor.ac.id, ²rahmi@uika-bogor.ac.id, ³anisafitri@uika-bogor.ac.id,
⁴nurhnph27@gmail.com, ⁵hudaade20@gmail.com

Abstract:

This study aims to analyze the determinant factors influencing the effectiveness of business mentoring programs in enhancing the entrepreneurial spirit of micro, small, and medium enterprise (MSME) actors in the handicraft sector. MSMEs play a strategic role in the national economy; however, they often face challenges related to limited resources, restricted market access, and insufficient entrepreneurial competencies required for business development. Business mentoring programs are expected to serve as a solution to address these challenges. The conceptual framework of this study refers to the concepts of MSMEs, business mentoring programs, entrepreneurship, and determinant factors. This research employs a qualitative approach with a case study method, involving participants of the business mentoring program, namely MSME actors in the handicraft sector, mentors, and facilitators. The study examines various indicators, including mentor quality, mentoring frequency, training methods, and support related to access to technology and capital. The findings indicate that mentor quality and the consistency of mentoring implementation are the most influential factors in strengthening the entrepreneurial spirit of MSME actors. Additionally, access to technology and business networking is shown to have a significant contribution to business growth. The implications of this study are expected to provide valuable insights for the government and relevant institutions in designing more effective mentoring programs aligned with the needs of MSMEs.

Keywords: MSMEs, business mentoring, knowledge, skills, determinant factors

Abstrak:

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis faktor-faktor determinan yang mempengaruhi efektivitas program pendampingan usaha dalam meningkatkan jiwa entrepreneur pelaku UMKM pada sektor kerajinan tangan. UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian, namun sering menghadapi tantangan terkait keterbatasan sumber daya, akses pasar, serta kompetensi kewirausahaan yang diperlukan untuk mengembangkan bisnis. Program pendampingan usaha diharapkan dapat menjadi solusi untuk mengatasi kendala tersebut. Kerangka konseptual penelitian mengacu pada konsep UMKM, konsep Program Pendampingan Usaha, Konsep Kewirausahaan dan konsep Faktor Determinan. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus, objek penelitian ini ialah peserta Program Pendampingan Usaha yaitu pelaku UMKM sektor kerajinan tangan, pendamping dan fasilitator. penelitian ini mengkaji dan menganalisis berbagai indikator, seperti kualitas pendamping, frekuensi pendampingan, metode pelatihan, serta dukungan akses terhadap teknologi dan modal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kualitas pendamping dan keterampilan dalam pelaksanaan

pendampingan merupakan faktor yang paling berpengaruh dalam meningkatkan jiwa entrepreneur pelaku UMKM. Selain itu, akses terhadap teknologi dan jejaring bisnis juga terbukti memiliki kontribusi signifikan dalam mendorong pertumbuhan usaha. Implikasi dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan bagi pemerintah dan lembaga terkait dalam merancang program pendampingan yang lebih efektif dan sesuai dengan kebutuhan UMKM.

Kata kunci: UMKM, pendampingan usaha, pengetahuan, keterampilan, faktor determinan

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penopang utama perekonomian nasional. Berdasarkan laporan Kementerian Koperasi dan UKM (2022), UMKM berkontribusi sekitar 61 persen terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) serta menyerap lebih dari 97 persen tenaga kerja nasional. Peran strategis ini menjadikan UMKM sebagai sektor penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan kesejahteraan masyarakat, khususnya di wilayah yang berbasis ekonomi kerakyatan.

Namun demikian, perkembangan UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan struktural yang berdampak pada rendahnya daya saing dan keberlanjutan usaha. Berbagai laporan menunjukkan bahwa pelaku UMKM mengalami kendala dalam akses pembiayaan, di mana sekitar 47 persen permintaan kredit tidak terpenuhi akibat suku bunga yang tinggi, keterbatasan agunan, dan rendahnya literasi keuangan (OJK, 2022). Selain itu, tingkat adopsi

teknologi digital juga relatif rendah. Studi nasional Kemkominfo (2022) melaporkan bahwa skor Indeks Literasi Digital Indonesia hanya mencapai 3,54 dari skala 1-5, sementara 64 persen pelaku UMKM belum mengetahui teknologi digital yang relevan bagi operasional usaha (Prasetyo & Sutopo, 2023). Keterbatasan tersebut diperburuk oleh biaya implementasi teknologi, infrastruktur digital yang belum merata, serta lemahnya keterampilan digital pelaku usaha (Rahman, 2021).

Dari sisi manajerial, banyak UMKM menghadapi hambatan dalam perencanaan usaha, pengelolaan keuangan, inovasi produk, serta pemanfaatan data untuk pengambilan keputusan (Tambunan, 2019). Tantangan ini semakin kompleks pada sektor kerajinan tangan, yang merupakan bagian dari ekonomi kreatif dan sangat bergantung pada kreativitas, inovasi, serta kemampuan membaca tren pasar (Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, 2021). Pelaku UMKM di sektor ini kerap mengalami kendala kualitas produksi, kontinuitas bahan

baku, strategi pemasaran, dan kemampuan bersaing dengan produk industri maupun impor (Wahyuni, 2020). Selain itu, keterbatasan akses pasar juga menjadi hambatan signifikan, di mana lebih dari separuh UMKM melaporkan kesulitan memperluas jaringan pemasaran akibat minimnya pengetahuan pasar dan hambatan finansial (BPS, 2022).

Sebagai respons terhadap berbagai tantangan tersebut, pemerintah bersama lembaga pendamping dan mitra non-pemerintah sejak 2022-2023 mengintensifkan program pendampingan usaha sebagai strategi penguatan kapasitas UMKM. Program pendampingan ini mencakup pelatihan berbasis kompetensi, konsultasi bisnis, mentoring, coaching, fasilitasi digitalisasi, serta dukungan akses permodalan dan pemasaran (Rahayu, 2023). Namun demikian, efektivitas program pendampingan tidak selalu konsisten. Sejumlah penelitian melaporkan bahwa keberhasilan pendampingan dipengaruhi oleh faktor kompetensi pendamping, intensitas interaksi, kesesuaian metode pelatihan, dukungan teknologi, serta dukungan kelembagaan (Sari & Widodo, 2020; Ishak, 2021).

Dalam konteks tersebut, peningkatan jiwa entrepreneur pelaku UMKM yang mencakup motivasi berusaha, kreativitas, inovasi, keberanian mengambil risiko, serta ketangguhan menghadapi perubahan menjadi komponen penting dalam strategi pemberdayaan (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2017). Jiwa entrepreneur terbukti sebagai faktor yang berkontribusi signifikan terhadap keberhasilan usaha kecil dan menengah karena dapat memengaruhi orientasi inovasi, pengambilan keputusan, dan ketahanan usaha (Zimmerer & Scarborough, 2018).

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis faktor-faktor determinan yang memengaruhi peningkatan jiwa entrepreneur pelaku UMKM sektor kerajinan tangan yang menjadi peserta Program Pendampingan Usaha tahun 2023. Hasil penelitian diharapkan memberikan kontribusi terhadap pengembangan strategi pendampingan yang lebih efektif, adaptif, dan tepat sasaran, serta menjadi dasar perumusan kebijakan pengembangan UMKM yang berorientasi pada daya saing dan keberlanjutan usaha

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan metode studi kasus untuk memahami faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan program pendampingan usaha dalam meningkatkan jiwa entrepreneur pelaku UMKM. Rancangan penelitian ini melibatkan pengumpulan data melalui wawancara mendalam, observasi langsung terhadap peserta program pendampingan UMKM di beberapa daerah, serta dokumentasi.

Secara khusus, desain penelitian yang digunakan adalah desain eksploratif kualitatif yang berfokus pada studi kasus, dipilih untuk menggali secara mendalam faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan program pendampingan usaha UMKM. Studi kasus ini melibatkan beberapa pelaku UMKM yang menjadi subjek penelitian, serta para pendamping dan fasilitator yang terlibat dalam program pendampingan usaha 2023.

Lokasi penelitian dilakukan di beberapa wilayah yang memiliki program pendampingan UMKM aktif, seperti Bandung, Pandeglang, Bogor, Jogjakarta, dan Bali. Dengan lokasi yang cukup banyak, penelitian diharapkan dapat memperoleh hasil yang lebih variatif. Partisipan penelitian terdiri dari 10 pelaku UMKM sektor kerajinan

yang telah mengikuti program pendampingan selama lebih dari enam bulan, 2 pendamping yang terlibat dalam memberikan bimbingan, serta 1 fasilitator yang membantu pelaksanaan program. Pemilihan responden menggunakan metode purposive sampling untuk memastikan partisipan yang terlibat sesuai dengan tujuan penelitian.

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara mendalam, observasi, dan dokumentasi. Wawancara semi-terstruktur dilakukan dengan pelaku UMKM, pendamping, dan fasilitator berdasarkan indikator utama penelitian, yaitu kualitas dan kompetensi pendamping, frekuensi dan intensitas pendampingan, metode pelatihan, akses terhadap teknologi dan modal, jaringan dan kolaborasi usaha, serta hubungan antara pendamping dengan pelaku UMKM.

Wawancara mendalam ini bertujuan memahami pengalaman, persepsi, dan dampak yang dirasakan oleh pelaku UMKM selama mengikuti program pendampingan. Selain itu, peneliti melakukan observasi langsung pada beberapa sesi pendampingan untuk mengamati interaksi antara pendamping dan UMKM, fokus pada pola komunikasi, keterlibatan pendamping, dan respon

UMKM terhadap bimbingan yang diberikan. Dokumentasi berupa data sekunder dikumpulkan melalui laporan pelaksanaan program, materi pelatihan, dan rekam jejak perkembangan bisnis UMKM.

Instrumen penelitian yang digunakan berupa panduan wawancara dan lembar observasi. Panduan wawancara disusun untuk mengeksplorasi setiap indikator utama secara mendalam, sedangkan lembar observasi digunakan untuk mencatat interaksi selama sesi pendampingan, termasuk lingkungan belajar dan metode pelatihan yang digunakan.

Data dianalisis dengan metode analisis tematik melalui beberapa tahap, yaitu transkripsi dan koding data wawancara untuk mengidentifikasi tema utama, penyusunan kategori berdasarkan tema yang muncul, serta analisis komparatif antar partisipan untuk menemukan pola konsisten maupun variasi pengalaman.

Keabsahan data dijaga melalui teknik triangulasi sumber dengan membandingkan hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi, serta member checking dengan beberapa responden untuk mengonfirmasi validitas interpretasi penelitian.

Dalam aspek etika penelitian, partisipan diberikan penjelasan mengenai tujuan penelitian dan diminta memberikan persetujuan tertulis (*informed consent*). Identitas partisipan dijaga kerahasiaannya, dan seluruh data digunakan hanya untuk keperluan penelitian. Dengan metodologi ini, penelitian diharapkan mampu memberikan gambaran yang komprehensif tentang faktor-faktor yang memengaruhi keberhasilan program pendampingan usaha UMKM serta memberikan rekomendasi untuk pengembangan program serupa di masa mendatang.

PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan program pendampingan usaha dalam meningkatkan jiwa entrepreneur (*entrepreneurial spirit*) pelaku UMKM sektor kerajinan tangan melalui program pendampingan usaha Kemenkop UKM Tahun 2023. Fokus penelitian berada pada enam indikator utama, diantaranya: 1) Kualitas dan kompetensi pendamping, 2) Frekuensi dan intensitas pendampingan, 3) Metode pelatihan, dan 4) Akses terhadap teknologi dan modal,

5) Jaringan dan kolaborasi usaha, dan 6) Hubungan antara pendamping serta peningkatan kemampuan, pengetahuan, dan keterampilan.

Kualitas dan Kompetensi Pendamping

Hasil wawancara menunjukkan bahwa kualitas dan kompetensi pendamping memainkan peran kunci dalam keberhasilan program pendampingan usaha. Pendamping yang memiliki pengalaman industri yang mendalam serta keterampilan komunikasi yang baik dinilai mampu memberikan bimbingan yang relevan, praktis, dan sesuai dengan kebutuhan UMKM.

Responden UMKM menekankan bahwa pengalaman praktis pendamping menjadi aspek yang sangat penting, karena pendamping yang dapat memberikan contoh kasus nyata dan solusi yang aplikatif dianggap lebih membantu dalam proses implementasi saran. Selain itu, kompetensi teknis dan manajerial, seperti penguasaan pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan manajemen operasi, juga dipandang sebagai kemampuan yang meningkatkan efektivitas pendamping dalam membantu perbaikan kinerja bisnis UMKM.

Tidak hanya aspek teknis, kemampuan komunikasi interpersonal

dan empati dari pendamping turut dianggap sebagai faktor penentu keberhasilan pendampingan, karena pendamping yang mampu memahami tantangan UMKM dan berkomunikasi secara terbuka dapat menciptakan suasana belajar yang nyaman.

Beberapa responden bahkan menyatakan bahwa pendamping yang tidak memiliki pengalaman praktis cenderung sulit memberikan solusi yang benar-benar dapat diterapkan, sehingga pendamping dengan latar belakang teori saja kurang diminati oleh UMKM.

Hasil penelitian tersebut sejalan dengan berbagai teori dan temuan penelitian terdahulu yang menegaskan bahwa kualitas dan kompetensi pendamping merupakan faktor kunci keberhasilan program pendampingan usaha. Clutterbuck (2016), menyatakan bahwa efektivitas pendampingan sangat dipengaruhi oleh pengalaman praktis pendamping, karena mentor yang berpengalaman mampu memberikan arahan yang lebih kontekstual melalui contoh nyata yang mudah dipahami oleh pelaku usaha.

Hal ini juga sesuai dengan temuan Akmalia dan Yunus (2020), yang menekankan bahwa pendamping UMKM yang memiliki kompetensi teknis dan manajerial seperti pengelolaan

keuangan, pemasaran digital, dan manajemen operasional lebih efektif dalam membantu UMKM meningkatkan kinerja usaha mereka. Selain itu, kemampuan komunikasi interpersonal dan empati juga menjadi aspek penting dalam keberhasilan pendampingan. Garvey, Stokes, dan Megginson (2018), menegaskan bahwa hubungan komunikasi yang baik dan sikap empati pendamping mampu menciptakan suasana belajar yang nyaman sehingga peserta lebih aktif dan terbuka.

Konsisten dengan hasil penelitian ini, Abidin dan Budiarto (2022), menemukan bahwa pendamping yang hanya memiliki pengetahuan teoritis tanpa pengalaman lapangan sering kali kesulitan memberikan solusi aplikatif, sehingga kurang diminati oleh UMKM. Secara keseluruhan, hasil penelitian ini juga didukung oleh Olanrewaju et al. (2020), yang menyimpulkan bahwa kualitas pendamping meliputi pengalaman wirausaha, kompetensi teknis, dan kemampuan interpersonal yang merupakan variabel utama yang menentukan tingkat keberhasilan program pendampingan UMKM.

Frekuensi dan Intensitas Pendampingan

Frekuensi dan intensitas pendampingan juga ditemukan sebagai

faktor penting dalam keberhasilan program. Berdasarkan hasil wawancara, intensitas pendampingan yang lebih tinggi cenderung berkontribusi pada peningkatan kemampuan UMKM secara signifikan, meskipun intensitas yang terlalu sering tanpa memberi waktu bagi UMKM untuk mengimplementasikan materi pendampingan juga dianggap tidak optimal.

Responden menilai bahwa pendampingan yang dilakukan secara berkala, seperti mingguan atau bulanan, lebih efektif dibandingkan pendampingan yang terlalu jarang karena dengan intensitas tersebut mereka dapat mengevaluasi perkembangan usaha dan memperoleh saran tepat waktu. Selain itu, frekuensi yang lebih intensif memungkinkan pendamping untuk memantau progres UMKM secara lebih dekat, sehingga pendamping yang proaktif dalam memberikan umpan balik berkala sangat membantu pelaku usaha dalam menghadapi masalah harian yang muncul.

Beberapa UMKM juga menekankan pentingnya fleksibilitas waktu pendampingan sesuai dengan kesibukan mereka dalam menjalankan usaha, sebab jadwal pendampingan yang terlalu padat dapat mengganggu operasional bisnis.

Dengan demikian, pendampingan yang dilakukan dengan frekuensi yang tepat dan intensitas yang terukur menghasilkan dampak yang lebih efektif bagi UMKM.

Temuan mengenai pentingnya frekuensi dan intensitas pendampingan sejalan dengan berbagai penelitian yang menegaskan bahwa keberhasilan program pendampingan sangat dipengaruhi oleh konsistensi interaksi antara pendamping dan pelaku usaha. Menurut Hudson (2016), pendampingan yang dilakukan secara berkala memungkinkan adanya proses refleksi dan evaluasi berkelanjutan sehingga peserta dapat mengimplementasikan materi pendampingan secara lebih efektif.

Hal ini diperkuat oleh penelitian Nisa dan Priyanto (2021), yang menemukan bahwa pendampingan dengan frekuensi teratur berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kapasitas manajerial UMKM, terutama ketika disertai monitoring progres dan pemberian umpan balik yang intensif. Selain itu, penelitian Olanrewaju et al. (2020), menegaskan bahwa pendampingan yang terlalu sering namun tanpa waktu jeda untuk implementasi justru menghambat efektivitas program karena pelaku usaha

membutuhkan waktu untuk menerapkan strategi yang diberikan.

Sementara itu, fleksibilitas jadwal pendampingan juga dinilai penting sebagaimana dikemukakan oleh Arinda dan Sutapa (2019), yang menyebutkan bahwa pendampingan yang disesuaikan dengan ritme operasional UMKM meningkatkan partisipasi dan kenyamanan pelaku usaha dalam mengikuti program. Dengan demikian, temuan penelitian ini konsisten dengan literatur yang menekankan bahwa frekuensi yang tepat, monitoring yang intensif, serta fleksibilitas waktu merupakan komponen penting dalam menciptakan pendampingan UMKM yang efektif.

Metode Pelatihan

Metode pelatihan yang digunakan dalam program pendampingan juga menjadi perhatian dalam penelitian ini. Pelaku UMKM menilai bahwa pendekatan pelatihan yang interaktif dan berbasis kasus nyata jauh lebih efektif dibandingkan metode yang bersifat satu arah atau ceramah. Pelatihan yang mengutamakan pendekatan praktis, seperti simulasi, studi kasus, dan praktik langsung di lapangan, dianggap lebih relevan karena membantu peserta memahami tantangan nyata yang mereka hadapi dalam menjalankan usaha. Selain

itu, metode pelatihan kolaboratif juga dinilai memberikan manfaat signifikan, sebab kerja sama antar pelaku usaha dan kesempatan untuk saling berbagi pengalaman dalam diskusi kelompok mampu membuka perspektif baru dan menciptakan dinamika belajar yang lebih positif.

Responden juga menekankan pentingnya pelatihan yang dirancang sesuai dengan kebutuhan spesifik UMKM, karena pelatihan yang terlalu umum atau tidak relevan dengan industri mereka cenderung tidak memberikan dampak berarti. Dengan demikian, metode pelatihan yang berfokus pada penerapan langsung dan memiliki relevansi kuat dengan kondisi riil UMKM dinilai lebih efektif dalam meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pelaku usaha.

Temuan mengenai efektivitas metode pelatihan interaktif dan berbasis kasus nyata sejalan dengan teori pembelajaran pengalaman (*experiential learning*) yang dikemukakan oleh Kolb (2015), yang menyatakan bahwa peserta belajar dengan lebih efektif ketika mereka terlibat langsung dalam pengalaman konkret, melakukan refleksi, dan menerapkan pengetahuan secara praktis.

Prinsip ini juga didukung oleh penelitian Joynes et al. (2019), yang menegaskan bahwa metode pelatihan berbasis simulasi dan studi kasus mampu meningkatkan kemampuan pemecahan masalah peserta karena materi yang diberikan sesuai dengan konteks dan tantangan yang mereka hadapi di lapangan. Selain itu, pendekatan pelatihan kolaboratif selaras dengan teori pembelajaran sosial Vygotsky, yang menekankan bahwa interaksi antar peserta dalam kelompok dapat memperkaya proses belajar melalui pertukaran pengalaman dan pengetahuan.

Penelitian oleh Raufflet dan Gnyawali (2017), juga menunjukkan bahwa pelatihan kolaboratif mendorong munculnya perspektif baru dan inovasi dalam pengembangan usaha kecil. Pentingnya pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik peserta ditegaskan oleh penelitian Fauzi dan Suharto (2020), yang menemukan bahwa program pelatihan UMKM yang bersifat *tailor-made* memberikan dampak signifikan terhadap peningkatan kapasitas usaha dibandingkan pelatihan generik.

Dengan demikian, metode pelatihan yang bersifat praktis, kolaboratif, dan kontekstual terbukti

konsisten dengan teori dan penelitian terdahulu sebagai pendekatan yang paling efektif untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pelaku UMKM.

Akses terhadap Teknologi dan Modal

Akses terhadap teknologi dan modal merupakan salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh UMKM, sehingga program pendampingan yang mampu memberikan akses atau informasi terkait kedua aspek tersebut dinilai jauh lebih bermanfaat. Responden menekankan pentingnya pemanfaatan teknologi digital dalam meningkatkan efisiensi bisnis, khususnya melalui pelatihan pemasaran digital, penggunaan perangkat lunak manajemen usaha, serta pemanfaatan platform *e-commerce* untuk memperluas pasar.

Selain itu, pendampingan yang membantu membuka akses modal melalui berbagai skema pembiayaan, seperti perbankan, fintech, maupun investor, serta bimbingan dalam penyusunan proposal pengajuan modal, sangat diapresiasi karena banyak pelaku UMKM mengalami kesulitan dalam memperoleh pendanaan tanpa arahan pendamping. Dukungan terhadap infrastruktur teknologi, termasuk penyediaan platform online dan alat

bantu digital, juga dianggap penting untuk meningkatkan kemampuan operasional UMKM. Sebaliknya, pendampingan yang hanya berfokus pada teori tanpa memberikan akses nyata atau bimbingan praktik terkait teknologi dinilai kurang menarik dan tidak memberikan dampak signifikan bagi pelaku usaha.

Penelitian mengenai pentingnya akses teknologi dan modal bagi UMKM sesuai dengan teori adopsi teknologi (*Technology Acceptance Model/TAM*) oleh Davis (1989), yang menekankan bahwa penerimaan teknologi akan meningkat apabila pengguna merasakan manfaat langsung dan kemudahan dalam implementasinya. Hal ini relevan dengan kebutuhan UMKM akan pelatihan pemasaran digital, penggunaan software manajemen, dan pemanfaatan *e-commerce* untuk meningkatkan kinerja bisnis.

Penelitian terbaru oleh Priyono et al. (2020), menunjukkan bahwa UMKM yang mendapatkan pendampingan digital cenderung lebih cepat beradaptasi dan mengalami peningkatan produktivitas dibandingkan UMKM yang tidak memperoleh dukungan teknologi. Selain itu, pentingnya akses modal dalam program pendampingan konsisten dengan teori finansial UMKM menurut

Beck dan Demirgüç-Kunt (2006), yang menjelaskan bahwa keterbatasan modal merupakan hambatan utama pertumbuhan usaha kecil, sehingga dukungan pendamping dalam akses pembiayaan menjadi krusial.

Penelitian Aribaba dan Oladele (2022), juga menemukan bahwa UMKM yang mengikuti program pendampingan dengan komponen pembiayaan menunjukkan peningkatan signifikan dalam kemampuan menyusun proposal dan mengakses pinjaman. Lebih jauh, pentingnya dukungan infrastruktur teknologi selaras dengan hasil penelitian Rahayu dan Day (2017), yang menyatakan bahwa keberhasilan transformasi digital UMKM sangat dipengaruhi oleh ketersediaan sarana pendukung seperti platform digital dan perangkat teknologi.

Dengan demikian, pendampingan yang tidak hanya memberikan pengetahuan teoretis, tetapi juga akses nyata terhadap teknologi, modal, dan infrastruktur digital terbukti lebih efektif dalam meningkatkan daya saing UMKM.

Jaringan dan Kolaborasi Usaha

Jaringan dan kolaborasi usaha menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan kinerja UMKM melalui program pendampingan. Berdasarkan wawancara dengan para pelaku UMKM

dan pendamping, ditemukan bahwa pengembangan relasi bisnis merupakan salah satu manfaat utama yang dirasakan pelaku UMKM, karena melalui program ini mereka diperkenalkan kepada jaringan usaha baru, termasuk mitra bisnis potensial, pemasok, dan calon pelanggan, yang membuka peluang lebih besar untuk kolaborasi dan turut mendorong pertumbuhan usaha mereka.

Selain itu, kolaborasi antar UMKM juga muncul sebagai kekuatan utama dalam program pendampingan, di mana beberapa pelaku usaha bekerja sama dalam pemasaran, produksi, dan distribusi produk sehingga mampu memperluas pasar, saling mendukung, berbagi sumber daya, dan bahkan melakukan pemasaran bersama.

Temuan lainnya menunjukkan bahwa peningkatan jejaring eksternal melalui koneksi dengan komunitas bisnis, pemerintah daerah, dan lembaga keuangan memberikan manfaat signifikan, karena dengan bantuan pendamping, UMKM lebih mudah mengakses dukungan berupa kebijakan pemerintah, bantuan teknis, serta peluang pendanaan dari lembaga perbankan atau lembaga swasta.

Tidak hanya itu, beberapa UMKM juga melaporkan bahwa program pendampingan mempertemukan mereka

dengan korporasi besar yang menawarkan peluang kerja sama dalam bentuk kemitraan produksi maupun distribusi produk, memungkinkan mereka menembus pasar yang lebih luas dan memperoleh pengalaman bisnis yang lebih beragam. Dengan demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa jaringan dan kolaborasi yang terbentuk melalui program pendampingan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola usaha dan memperluas pasar mereka.

Jaringan dan kolaborasi usaha menjadi salah satu faktor penting dalam meningkatkan kinerja UMKM melalui program pendampingan. Berdasarkan wawancara dengan para pelaku UMKM dan pendamping, ditemukan bahwa pengembangan relasi bisnis merupakan salah satu manfaat utama yang dirasakan pelaku UMKM, karena melalui program ini mereka diperkenalkan kepada jaringan usaha baru, termasuk mitra bisnis potensial, pemasok, dan calon pelanggan, yang membuka peluang lebih besar untuk kolaborasi dan turut mendorong pertumbuhan usaha mereka.

Temuan ini sejalan dengan konsep *social capital* oleh Putnam (2000), yang menjelaskan bahwa jejaring sosial, kepercayaan, dan hubungan timbal balik

merupakan aset penting dalam meningkatkan kapasitas ekonomi pelaku usaha. Selain itu, kolaborasi antar UMKM juga muncul sebagai kekuatan utama dalam program pendampingan, di mana beberapa pelaku usaha bekerja sama dalam pemasaran, produksi, dan distribusi produk sehingga mampu memperluas pasar, saling mendukung, berbagi sumber daya, dan bahkan melakukan pemasaran bersama.

Hal ini diperkuat oleh penelitian Nugroho & Susilo (2020), yang menunjukkan bahwa kolaborasi horizontal antar pelaku UMKM meningkatkan efisiensi dan daya saing melalui berbagi informasi, teknologi, dan sumber daya usaha. Temuan lainnya menunjukkan bahwa peningkatan jejaring eksternal melalui koneksi dengan komunitas bisnis, pemerintah daerah, dan lembaga keuangan memberikan manfaat signifikan.

Dengan bantuan pendamping, UMKM lebih mudah mengakses dukungan berupa kebijakan pemerintah, bantuan teknis, serta peluang pendanaan dari lembaga perbankan atau lembaga swasta. Penelitian dari Tambunan (2019), juga menunjukkan bahwa akses terhadap jejaring eksternal, terutama dukungan pemerintah dan lembaga keuangan, merupakan salah satu

determinan utama keberlanjutan usaha kecil di negara berkembang.

Tidak hanya itu, beberapa UMKM juga melaporkan bahwa program pendampingan mempertemukan mereka dengan korporasi besar yang menawarkan peluang kerja sama dalam bentuk kemitraan produksi maupun distribusi produk, memungkinkan mereka menembus pasar yang lebih luas dan memperoleh pengalaman bisnis yang lebih beragam. Hal ini sejalan dengan teori *business ecosystem* dari Moore (1993), yang menyatakan bahwa hubungan UMKM dengan perusahaan besar dapat menciptakan nilai bersama melalui integrasi dalam rantai pasok dan perluasan pasar.

Dengan demikian, hasil penelitian menunjukkan bahwa jaringan dan kolaborasi yang terbentuk melalui program pendampingan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola usaha dan memperluas pasar mereka, sesuai dengan berbagai teori dan temuan empiris sebelumnya.

Hubungan antara Pendamping serta Peningkatan Kemampuan, Pengetahuan, dan Keterampilan

Hubungan yang dibangun antara pendamping dan pelaku UMKM merupakan aspek krusial yang

memengaruhi efektivitas program pendampingan. Berdasarkan wawancara, ditemukan bahwa hubungan ini diperkuat oleh beberapa faktor, salah satunya adalah keterlibatan aktif pendamping dalam memberikan saran dan bimbingan yang berkelanjutan.

Responden mengungkapkan bahwa pendamping yang tidak hanya memberikan arahan, tetapi juga terlibat langsung dalam proses implementasi dan pemantauan hasil, membuat mereka merasa lebih didukung dan percaya diri dalam melakukan perbaikan usaha. Selain itu, pendekatan personal juga dinilai memberikan dampak signifikan, karena UMKM merasa lebih terbantu ketika pendamping memahami kebutuhan serta tantangan spesifik yang mereka hadapi dan mampu memberikan solusi yang disesuaikan dengan kondisi masing-masing pelaku usaha.

Hubungan pendampingan yang berlangsung dalam jangka panjang turut menciptakan kepercayaan antara pendamping dan UMKM, di mana keberlanjutan hubungan ini memungkinkan pendamping untuk mengikuti perkembangan usaha dan memberikan masukan yang lebih tepat waktu seiring meningkatnya kemampuan dan pengetahuan UMKM. Hubungan yang baik antara pendamping

dan pelaku usaha juga mempermudah proses transfer pengetahuan, karena kepercayaan yang terbentuk membuat UMKM lebih terbuka dalam menerima informasi dan keterampilan baru.

Responden menyatakan bahwa pendamping yang sabar dan mampu menjelaskan materi secara rinci sangat membantu mereka dalam meningkatkan pemahaman mengenai manajemen bisnis, pemasaran, dan inovasi produk.

Hubungan yang dibangun antara pendamping dan pelaku UMKM merupakan aspek krusial yang memengaruhi efektivitas program pendampingan, dan temuan ini sejalan dengan berbagai teori serta hasil penelitian terdahulu. Keterlibatan aktif pendamping dalam memberikan bimbingan berkelanjutan mencerminkan konsep *mentoring engagement* yang menurut Clutterbuck (2019), menjadi faktor penentu keberhasilan pendampingan, karena hubungan yang intensif mampu meningkatkan rasa percaya diri peserta dalam mengambil keputusan bisnis.

Pendekatan personal yang dilakukan pendamping juga relevan dengan teori *client-centered mentoring*, di mana pemahaman mendalam terhadap kebutuhan spesifik peserta membuat proses pendampingan lebih

efektif (Klinge, 2020). Selanjutnya, hubungan pendampingan jangka panjang yang membangun kepercayaan mendukung temuan Crisp dan Cruz (2019), bahwa *relational trust* antara mentor dan mentee berperan penting dalam keberhasilan transfer keterampilan.

Kemudahan transfer pengetahuan yang muncul dari hubungan yang kuat mendukung teori *knowledge sharing* Nonaka dan Takeuchi (1995), yang menyatakan bahwa kepercayaan merupakan fondasi utama dalam proses berbagi pengetahuan tacit selama pendampingan. Temuan ini diperkuat oleh studi terkini dari Pratono dan Sutanti (2022), yang menunjukkan bahwa kualitas hubungan mentor UMKM secara signifikan meningkatkan kemampuan manajerial, inovasi, dan kapasitas pengambilan keputusan pelaku UMKM selama proses pendampingan.

Dengan demikian, hubungan interpersonal yang kuat, personalisasi pendampingan, dan keterlibatan aktif pendamping bukan hanya meningkatkan kepercayaan UMKM, tetapi juga mempercepat proses peningkatan pengetahuan dan keterampilan bisnis mereka.

KESIMPULAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, beberapa faktor utama ditemukan mempengaruhi keberhasilan program pendampingan usaha dalam meningkatkan kemampuan, pengetahuan, dan keterampilan pelaku UMKM. Pendamping yang memiliki pengalaman praktis, kompetensi teknis dan manajerial, serta keterampilan komunikasi yang baik berperan penting dalam keberhasilan pendampingan. Pendamping dengan latar belakang pengalaman industri dapat memberikan bimbingan yang aplikatif dan relevan dengan kebutuhan UMKM.

Pendampingan yang dilakukan secara berkala dengan intensitas yang tepat ikut berkontribusi pada peningkatan kemampuan UMKM. Monitoring yang rutin dan umpan balik yang diberikan secara berkala mempercepat implementasi serta evaluasi langkah-langkah pengembangan bisnis UMKM. Metode pelatihan berbasis praktis, seperti simulasi dan studi kasus nyata, juga lebih efektif dalam meningkatkan keterampilan pelaku UMKM, terutama ketika pelatihan disesuaikan dengan kebutuhan spesifik UMKM dan memungkinkan adanya kolaborasi antar

peserta sehingga menciptakan dinamika belajar yang lebih positif.

Akses yang lebih baik terhadap teknologi digital dan modal menjadi salah satu kunci kesuksesan program pendampingan, di mana pelatihan teknologi dan bimbingan akses modal usaha sangat membantu UMKM dalam mengembangkan bisnis mereka. Program pendampingan yang memfasilitasi pengembangan jaringan bisnis dan kolaborasi antar UMKM serta dengan pihak eksternal turut membuka peluang baru dalam pengembangan usaha, memperluas pasar, dan meningkatkan kinerja bisnis.

Hubungan yang erat dan berkelanjutan antara pendamping dan UMKM memfasilitasi transfer pengetahuan yang efektif melalui pendekatan personal, keterlibatan aktif, dan dukungan jangka panjang dari pendamping menciptakan lingkungan yang kondusif bagi UMKM untuk berkembang.

Secara keseluruhan, penelitian ini menunjukkan bahwa keberhasilan program pendampingan UMKM sangat bergantung pada kualitas pendamping, frekuensi interaksi, metode pelatihan yang relevan, akses terhadap sumber daya seperti teknologi dan modal, serta

hubungan kolaboratif antara pendamping dan UMKM. Dengan demikian, pendekatan holistik dan personal dalam program pendampingan menjadi kunci dalam upaya meningkatkan kemampuan, pengetahuan, dan keterampilan pelaku UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Z., & Budiarto, T. (2022). Business Mentoring Effectiveness for SMEs: A Practical Experience Perspective. *Jurnal Ekonomi & Bisnis*, 15(2), 112–124.
- Akmalia, R., & Yunus, E. (2020). The Role of Business Mentors in Enhancing MSME Performance. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 22(3), 180–190.
- Aribaba, F. O., & Oladele, P. (2022). The role of business mentoring and financing in SMEs' performance. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 14(3), 537–552.
- Arinda, N., & Sutapa. (2019). Flexible Mentoring Approaches for SME Development. *Journal of Small Business Strategy*, 29(3), 44–57.
- Beck, T., & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30(11), 2931–2943.
- BPS. (2022). *Statistik UMKM Indonesia 2022*. Badan Pusat Statistik.
- Clutterbuck, D. (2016). *Techniques for Coaching and Mentoring*. Routledge.
- Clutterbuck, D. (2019). *Coaching and mentoring: Practical techniques for developing learning and performance*. Routledge.
- Crisp, G., & Cruz, I. (2019). Mentoring college students: A critical review of the literature between 1990 and 2017. *Higher Education*, 77(3), 441–469.
- Davis, F. D. (1989). Technology Acceptance Model (TAM): Perceived usefulness, perceived ease of use, and user acceptance of information technology. *MIS Quarterly*, 13(3), 319–340.
- Fauzi, F., & Suharto, R. (2020). Tailor-made Training and Its Impact on MSME Capacity Building. *Jurnal Pengembangan UMKM*, 5(1), 12–24.
- Garvey, B., Stokes, P., & Megginson, D. (2018). *Coaching and Mentoring: Theory and Practice* (3rd Ed.). Sage Publications.

- Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2017). *Entrepreneurship* (10th ed.). McGraw-Hill.
- Hudson, P. (2016). Formative Mentoring Practices and Effective Support Systems. *Journal of Workplace Learning*, 28(4), 235–247.
- Joynes, C., Rossignoli, S., & Fenyiwa Amonoo-Kuofi, E. (2019). Experiential and Case-Based Approaches in SME Training. *Journal of Vocational Education & Training*, 71(3), 430–448.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). *Data Perkembangan UMKM Nasional 2022*.
- Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif. (2021). *Laporan Ekonomi Kreatif Indonesia*.
- Klinge, C. M. (2020). A conceptual framework for mentoring in a learning organization. *Adult Learning*, 31(3), 114–123.
- Kolb, D. A. (2015). *Experiential Learning: Experience as the Source of Learning and Development*. Pearson Education.
- Moore, J. F. (1993). Predators and prey: A new ecology of competition. *Harvard Business Review*, 71(3), 75–86.
- Nisa, A., & Priyanto, S. H. (2021). The Effectiveness of Mentoring Frequency on MSME Capacity Building. *Jurnal Kewirausahaan*, 12(2), 89–102.
- Nugroho, A., & Susilo, D. (2020). Kolaborasi UMKM dalam meningkatkan daya saing melalui jaringan usaha. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 23(2), 145–158.
- Nonaka, I., & Takeuchi, H. (1995). *The knowledge-creating company: How Japanese companies create the dynamics of innovation*. Oxford University Press.
- Olanrewaju, A.-S. et al. (2020). Evaluating Mentoring Support and SME Performance. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 40(1), 55–72.
- Pratono, A. H., & Sutanti, A. (2022). Entrepreneurial mentoring and SME performance: The role of relational trust and knowledge sharing. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 29(5), 820–839.
- Prasetyo, B., & Sutopo, W. (2023). Transformasi digital UMKM Indonesia: Tantangan dan peluang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Digital*, 4(1), 22-35.
- Priyono, A., Moin, A., & Putri, V. N. A. O. (2020). Adapting to digital transformation in SMEs. *Journal*

- of Small Business and Enterprise Development*, 27(7), 199–216.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. Simon & Schuster.
- Rahayu, R., & Day, J. (2017). Determinants of e-commerce adoption by SMEs in developing countries. *Procedia Computer Science*, 124, 104–111.
- Rahayu, S. (2023). Model pendampingan UMKM berbasis kompetensi. *Jurnal Pemberdayaan dan Pengembangan Masyarakat*, 6(1), 55-67.
- Rahman, A. (2021). Digitalisasi UMKM dan pembangunan ekonomi nasional. *Jurnal Manajemen & Kewirausahaan*, 23(3), 145-158.
- Raufflet, E., & Gnyawali, D. (2017). Collaborative Learning for Small Business Development. *Small Business Economics*, 49(2), 395–410.
- Sari, N., & Widodo, R. (2020). Pengaruh pendampingan terhadap peningkatan kapasitas UMKM. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 8(1), 33-44.
- Tambunan, T. (2019). Recent evidence on the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. *Journal of Development Policy and Practice*, 4(2), 1–17.
- Tambunan, T. H. (2019). *UMKM di Indonesia: Isu-isu penting*. LP3ES.
- Wahyuni, E. (2020). Tantangan UMKM sektor kerajinan tangan dalam era global. *Jurnal Ekonomi Kreatif*, 3(2), 101-110.
- Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2018). *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management (9th ed.)*. Pearson.