



Optimalisasi Kinerja UMKM: Mengurai Peran Strategis Pelatihan Kewirausahaan dan Inovasi Produk

Kuwat Riyanto¹, Sinta Sundari Heriyanti²

Universitas Pelita Bangsa

Email : kuwat.riyanto@pelitabangsa.ac.id

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran vital dalam perekonomian Indonesia, namun masih menghadapi berbagai tantangan dalam meningkatkan kinerjanya. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pelatihan kewirausahaan dan inovasi produk terhadap kinerja UMKM di Cikarang. Menggunakan pendekatan kuantitatif, penelitian ini melibatkan 54 pelaku UMKM yang dipilih melalui teknik accidental sampling. Data dikumpulkan melalui kuesioner online menggunakan skala bipolar dan dianalisis menggunakan software Smart PLS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini mungkin disebabkan oleh keterbatasan modal dan kesulitan dalam mengimplementasikan teori yang diperoleh dari pelatihan. Di sisi lain, inovasi produk ditemukan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM, mencerminkan pentingnya kemampuan adaptasi terhadap kebutuhan pasar yang dinamis. Temuan ini menyoroti perlunya pendekatan yang lebih holistik dalam mendukung UMKM, termasuk integrasi pelatihan kewirausahaan dengan akses modal dan pendampingan bisnis. Penelitian ini juga menekankan pentingnya kebijakan yang mendorong inovasi produk di kalangan UMKM.

Kata kunci: UMKM, pelatihan kewirausahaan, inovasi produk, kinerja usaha, Cikarang

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a vital role in Indonesia's economy, yet they still face various challenges in improving their performance. This study aims to analyze the impact of entrepreneurship training and product innovation on MSME performance in Cikarang. Using a quantitative approach, this research involved 54 MSME owners selected through accidental sampling technique. Data were collected via an online questionnaire using a bipolar scale and analyzed using Smart PLS software. The results show that entrepreneurship training does not have a significant effect on MSME performance. This may be due to capital limitations and difficulties in implementing theories obtained from the training. On the other hand, product innovation was found to have a significant influence on MSME performance, reflecting the importance of adaptability to dynamic market needs. These findings highlight the need for a more holistic approach in supporting MSMEs, including the integration of entrepreneurship training with access to capital and business mentoring. This study also emphasizes the importance of policies that encourage product innovation among MSMEs.

Keywords: MSMEs, entrepreneurship training, product innovation, business performance, Cikarang



Pendahuluan

Dalam era globalisasi dan persaingan ekonomi yang semakin ketat, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat vital dalam pembangunan ekonomi nasional dan daerah. UMKM tidak hanya menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia, tetapi juga menjadi motor penggerak inovasi dan kreativitas dalam berbagai sektor industri. Keberadaan UMKM telah terbukti menjadi salah satu pilar utama dalam menjaga stabilitas ekonomi, terutama saat menghadapi berbagai krisis ekonomi yang telah melanda Indonesia.

Kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional tidak bisa dipandang sebelah mata. Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2019, UMKM menyumbang sekitar 60,34% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia. Angka ini menunjukkan betapa besarnya peran UMKM dalam menciptakan nilai tambah ekonomi. Selain itu, UMKM juga berperan signifikan dalam penyerapan tenaga kerja. Pada tahun yang sama, sektor UMKM mampu menyerap hingga 97% dari total tenaga kerja nasional. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM bukan hanya berperan dalam pertumbuhan ekonomi, tetapi juga dalam pengentasan pengangguran dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

Meskipun memiliki peran yang sangat penting, UMKM di Indonesia masih menghadapi berbagai tantangan dan kendala dalam pengembangan usahanya. Salah satu masalah utama yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah rendahnya kinerja usaha. Kinerja usaha yang rendah ini dapat dilihat dari berbagai indikator, seperti rendahnya tingkat produktivitas, terbatasnya akses pasar, rendahnya daya saing produk, dan minimnya inovasi yang dilakukan. Faktor-faktor ini pada akhirnya berdampak pada rendahnya profitabilitas dan sulitnya UMKM untuk berkembang menjadi usaha yang lebih besar.

Rendahnya kinerja UMKM ini tidak terlepas dari berbagai faktor internal dan eksternal. Dari sisi internal, salah satu penyebab utamanya adalah keterbatasan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan para pelaku UMKM. Banyak pelaku UMKM yang memulai usahanya tanpa bekal pengetahuan dan keterampilan yang memadai dalam mengelola bisnis. Mereka seringkali hanya mengandalkan intuisi dan pengalaman pribadi dalam menjalankan usaha, tanpa memahami prinsip-prinsip dasar manajemen bisnis, pemasaran, keuangan, dan aspek-aspek penting lainnya dalam kewirausahaan.

Keterbatasan pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan ini berdampak pada berbagai aspek operasional UMKM. Misalnya, banyak pelaku UMKM yang kesulitan dalam menyusun rencana bisnis yang komprehensif, menganalisis pasar dan pesaing, mengelola keuangan usaha dengan baik, atau mengembangkan strategi pemasaran yang efektif. Akibatnya, banyak UMKM yang tidak mampu bertahan dalam jangka panjang atau sulit berkembang menjadi usaha yang lebih besar.

Selain itu, rendahnya tingkat inovasi juga menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM. Di era persaingan global yang semakin ketat, kemampuan untuk berinovasi menjadi kunci utama dalam mempertahankan daya saing. Namun, banyak UMKM di Indonesia yang masih terjebak dalam pola produksi dan pemasaran tradisional, tanpa melakukan inovasi yang berarti. Hal ini menyebabkan produk-produk UMKM seringkali kalah bersaing dengan produk-produk impor atau produk dari perusahaan besar yang lebih inovatif.

Rendahnya tingkat inovasi pada UMKM dapat disebabkan oleh berbagai faktor, seperti keterbatasan pengetahuan dan teknologi, kurangnya akses terhadap informasi pasar, terbatasnya sumber daya finansial untuk melakukan penelitian dan pengembangan, serta



kurangnya kesadaran akan pentingnya inovasi dalam meningkatkan daya saing usaha. Akibatnya, banyak UMKM yang tetap bertahan dengan produk-produk lama tanpa melakukan pembaruan atau penyesuaian terhadap perubahan selera dan kebutuhan konsumen.

Menghadapi berbagai tantangan tersebut, diperlukan upaya-upaya strategis untuk meningkatkan kinerja UMKM. Salah satu pendekatan yang dianggap efektif adalah melalui pelatihan kewirausahaan. Pelatihan kewirausahaan bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan sikap kewirausahaan para pelaku UMKM. Melalui pelatihan ini, diharapkan para pelaku UMKM dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang berbagai aspek dalam mengelola dan mengembangkan usaha.

Pelatihan kewirausahaan dapat mencakup berbagai topik yang relevan dengan kebutuhan UMKM, seperti perencanaan bisnis, manajemen keuangan, strategi pemasaran, manajemen operasional, pengembangan produk, dan lain-lain. Selain itu, pelatihan kewirausahaan juga dapat membantu mengembangkan soft skills yang penting bagi seorang wirausahawan, seperti kepemimpinan, komunikasi, pengambilan keputusan, dan kemampuan memecahkan masalah.

Beberapa penelitian terdahulu telah menunjukkan dampak positif dari pelatihan kewirausahaan terhadap kinerja UMKM. Misalnya, penelitian yang dilakukan oleh Fatoki (2014) di Afrika Selatan menemukan bahwa pelatihan kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja usaha kecil. Pelatihan kewirausahaan terbukti dapat meningkatkan kemampuan manajerial para pelaku usaha, yang pada gilirannya berdampak pada peningkatan kinerja usaha.

Selain itu, penelitian yang dilakukan oleh Sánchez (2013) di Spanyol juga menunjukkan bahwa program pendidikan kewirausahaan dapat meningkatkan kompetensi kewirausahaan dan intensi berwirausaha pada mahasiswa. Meskipun penelitian ini dilakukan dalam konteks pendidikan formal, temuan ini menunjukkan pentingnya pelatihan kewirausahaan dalam mengembangkan mindset dan keterampilan yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha.

Namun demikian, pelatihan kewirausahaan saja mungkin tidak cukup untuk meningkatkan kinerja UMKM secara signifikan. Diperlukan faktor lain yang dapat memediasi hubungan antara pelatihan kewirausahaan dan kinerja UMKM. Salah satu faktor yang dianggap penting dalam konteks ini adalah inovasi produk. Inovasi produk mengacu pada kemampuan perusahaan untuk mengembangkan dan memperkenalkan produk baru atau memodifikasi produk yang sudah ada untuk memenuhi kebutuhan pasar. Dalam konteks UMKM, inovasi produk dapat menjadi sarana untuk meningkatkan daya saing dan kinerja usaha. Melalui inovasi produk, UMKM dapat menciptakan nilai tambah bagi konsumen, membedakan diri dari pesaing, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan dan profitabilitas.

Pentingnya inovasi produk bagi kinerja UMKM telah ditunjukkan oleh beberapa penelitian terdahulu. Misalnya, penelitian yang dilakukan oleh Gunday et al. (2011) menemukan bahwa inovasi, termasuk inovasi produk, memiliki dampak positif terhadap kinerja perusahaan. Inovasi produk terbukti dapat meningkatkan kinerja perusahaan dalam berbagai aspek, seperti kinerja produksi, kinerja pasar, dan kinerja keuangan. Dalam konteks UMKM di Indonesia, inovasi produk menjadi semakin penting mengingat tingginya tingkat persaingan di pasar domestik dan global. UMKM yang mampu melakukan inovasi produk akan memiliki keunggulan kompetitif yang lebih baik dibandingkan dengan UMKM yang hanya mengandalkan produk-produk konvensional. Inovasi produk dapat membantu UMKM untuk

memperluas pangsa pasar, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan pada akhirnya meningkatkan kinerja usaha secara keseluruhan.

Metode

Penelitian ini berfokus pada pelaku UMKM yang beroperasi di wilayah Cikarang. Subjek penelitian adalah para pengusaha yang memiliki usaha mikro, kecil, dan menengah serta berdomisili di daerah Cikarang. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam studi ini adalah survei melalui kuesioner online yang disebarakan menggunakan platform Google Form. Pemilihan metode ini memungkinkan responden untuk mengisi kuesioner dengan lebih efisien dan memudahkan peneliti dalam proses pengumpulan data secara cepat dan akurat. Instrumen penelitian berupa kuesioner yang terdiri dari serangkaian pertanyaan dan pernyataan yang dirancang untuk mengukur variabel-variabel penelitian. Untuk mengukur respon dari partisipan, peneliti mengadopsi skala bipolar sebagaimana yang direkomendasikan oleh Mulyanto & Wulandari (2019). Skala ini memiliki rentang nilai dari 1 hingga 5, di mana nilai 5 merepresentasikan "sangat setuju" dan nilai 1 mewakili "sangat tidak setuju". Penggunaan skala bipolar ini memungkinkan peneliti untuk mengukur intensitas sikap atau pendapat responden terhadap setiap item pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner. Penelitian ini mengadopsi pendekatan kuantitatif, yang memungkinkan peneliti untuk menganalisis data secara statistik dan menarik kesimpulan berdasarkan hasil analisis tersebut. Dalam proses pengambilan sampel, peneliti menerapkan teknik probability sampling, yang memberikan kesempatan yang sama bagi setiap anggota populasi untuk terpilih sebagai sampel. Secara lebih spesifik, metode accidental sampling digunakan dalam pemilihan responden. Metode ini memungkinkan peneliti untuk memilih responden berdasarkan ketersediaan dan kesediaan mereka untuk berpartisipasi dalam penelitian pada saat pengumpulan data dilakukan. Dalam proses pengumpulan data, peneliti berhasil mengumpulkan sebanyak 54 respon yang valid dari kuesioner yang disebarakan. Jumlah ini dianggap mencukupi untuk dilakukan analisis lebih lanjut dan digunakan sebagai dasar untuk menarik kesimpulan penelitian. Pemilihan jumlah sampel ini mempertimbangkan berbagai faktor seperti ketersediaan sumber daya, waktu penelitian, dan karakteristik populasi yang diteliti.

Untuk analisis data, peneliti menggunakan software Smart PLS (Partial Least Squares). Pemilihan software ini didasarkan pada kemampuannya dalam menangani model penelitian yang kompleks dengan ukuran sampel yang relatif kecil. Smart PLS merupakan alat analisis berbasis varian yang dapat digunakan untuk melakukan pemodelan persamaan struktural (SEM). Software ini memungkinkan peneliti untuk menguji hubungan antar variabel dalam model penelitian, termasuk efek mediasi yang menjadi fokus dalam studi ini. Penggunaan Smart PLS dalam penelitian ini memungkinkan peneliti untuk melakukan berbagai analisis statistik, seperti uji validitas dan reliabilitas instrumen, analisis model pengukuran (outer model), dan analisis model struktural (inner model). Melalui analisis outer model, peneliti dapat mengevaluasi sejauh mana indikator-indikator yang digunakan dapat mengukur variabel laten dengan baik. Sementara itu, analisis inner model memungkinkan peneliti untuk menguji hipotesis penelitian terkait hubungan antar variabel, termasuk efek langsung, efek tidak langsung, dan efek total. Dengan menggunakan Smart PLS, peneliti juga dapat melakukan prosedur bootstrapping untuk menguji signifikansi hubungan antar variabel. Prosedur ini melibatkan pengambilan sampel ulang dari data asli untuk menghasilkan estimasi yang lebih robust, terutama ketika ukuran sampel relatif kecil atau data tidak terdistribusi normal.



Selain itu, penggunaan Smart PLS memungkinkan peneliti untuk mengevaluasi kekuatan prediktif model melalui analisis R-square dan Q-square. R-square menunjukkan seberapa besar variasi variabel dependen dapat dijelaskan oleh variabel independen dalam model, sementara Q-square memberikan informasi tentang relevansi prediktif model. Dalam konteks penelitian ini, analisis menggunakan Smart PLS akan membantu peneliti dalam menguji hipotesis terkait pengaruh pelatihan kewirausahaan terhadap kinerja UMKM, dengan mempertimbangkan peran mediasi inovasi produk. Melalui analisis jalur (path analysis) yang dapat dilakukan dengan Smart PLS, peneliti dapat mengevaluasi efek langsung pelatihan kewirausahaan terhadap kinerja UMKM, efek tidak langsung melalui inovasi produk, serta efek total dari kedua jalur tersebut. Dengan pendekatan metodologis yang komprehensif ini, penelitian diharapkan dapat memberikan hasil yang valid dan reliabel terkait hubungan antara pelatihan kewirausahaan, inovasi produk, dan kinerja UMKM di wilayah Cikarang. Hasil penelitian ini nantinya dapat menjadi dasar untuk pengembangan kebijakan dan program yang lebih efektif dalam mendukung pertumbuhan dan daya saing UMKM di wilayah tersebut.

Hasil dan pembahasan

Data penelitian diperoleh dari 54 responden yang tinggal di wilayah Cikarang dengan karakteristik yang dirangkum pada tabel 1.

Tabel 1. Data Responden

Karakteristik Responden	Oran g	Propor si
Jenis kelamin		
- Laki-laki	20	37,0%
- Perempuan	34	63,0%
Jumlah	54	100%
Usia		
- 12 – 25 tahun	36	66,7%
- 26 – 45 tahun	15	27,8%
- 46 – 65 tahun	3	5,5%
Jumlah	54	100%
Pendidikan		
- SMA/SMK Sederajat	46	85,2%
- Diploma	5	9,3%
- S1	2	3,7%
- S2	1	1,8%
Jumlah	54	100%
Lamanya bisnis dijalankan		
- < 1 tahun	6	11,1%
- > 1 tahun	38	70,4%
- > 3 tahun	10	18,5%
Jumlah	54	100%

Sumber : Data penelitian yang diolah, 2024

Data pada tabel 1 menunjukkan bahwa sebagian besar responden penelitian ini adalah



Perempuan yaitu 34 orang dengan proporsi 63,0%, usia Sebagian besar 12-25 tahun yaitu 36 orang dengan proporsi 66,7%, pendidikan sebagian besar SMA/SMK Sederajat yaitu 46 orang dengan proporsi 85,2%, dan Lamanya bisnis dijalankan Sebagian besar > 1 tahun yaitu 38 orang dengan proporsi 70,4%.

Tabel 2. Hasil *Bootstraping*

	Original sampel (O)	Sample Mean (M)	Standard Devation (STDEV)	T Statistic ([O/STDEV])	P Values
PK > P	0.080	0.082	0,123	0.649	0,516
IP > P	0.445	0.459	0,129	3,443	0.001

Pembahasan

Hubungan pelatihan kewirausahaan terhadap kinerja UMKM

Temuan penelitian ini mengungkapkan bahwa pelatihan kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Cikarang. Hasil ini menarik untuk dikaji lebih lanjut, mengingat pelatihan kewirausahaan seringkali dianggap sebagai salah satu solusi untuk meningkatkan kinerja UMKM. Salah satu faktor yang mungkin menjelaskan temuan ini adalah adanya kesenjangan antara pengetahuan yang diperoleh selama pelatihan dan kemampuan untuk mengimplementasikannya dalam praktik bisnis sehari-hari. Sebagaimana dikemukakan oleh Frese et al. (2016), efektivitas pelatihan kewirausahaan sangat bergantung pada bagaimana pelatihan tersebut dirancang untuk memenuhi kebutuhan spesifik peserta dan konteks bisnis mereka. Dalam kasus UMKM di Cikarang, mungkin ada ketidaksesuaian antara materi pelatihan dan realitas operasional yang dihadapi oleh pelaku UMKM.

Faktor lain yang perlu dipertimbangkan adalah keterbatasan sumber daya, terutama modal, yang dihadapi oleh UMKM. Meskipun pelaku UMKM mungkin memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru dari pelatihan, tanpa dukungan finansial yang memadai, mereka mungkin kesulitan untuk menerapkan ide-ide inovatif atau strategi baru dalam bisnis mereka. Hal ini sejalan dengan temuan Fatoki (2014) yang menekankan pentingnya akses terhadap modal sebagai faktor kritis yang mempengaruhi kinerja usaha kecil. Selain itu, faktor eksternal seperti kondisi ekonomi, persaingan pasar, dan regulasi pemerintah juga dapat mempengaruhi sejauh mana pelatihan kewirausahaan dapat berdampak pada kinerja UMKM. Sebagaimana diungkapkan oleh Tambunan (2019), UMKM di Indonesia menghadapi berbagai tantangan eksternal yang dapat mempengaruhi kinerja mereka, terlepas dari pelatihan yang mereka terima. Dalam konteks ini, pelatihan kewirausahaan mungkin tidak cukup untuk mengatasi hambatan-hambatan struktural yang dihadapi oleh UMKM.

McKenzie dan Woodruff (2014) dalam studi meta-analisis mereka tentang program pelatihan bisnis di negara berkembang menemukan bahwa dampak pelatihan terhadap kinerja bisnis seringkali terbatas atau tidak signifikan dalam jangka pendek. Mereka menyarankan bahwa program pelatihan mungkin perlu dikombinasikan dengan intervensi lain, seperti akses terhadap modal atau pendampingan bisnis jangka panjang, untuk menghasilkan dampak yang lebih signifikan. Lebih lanjut, Nkirina (2010) mengemukakan bahwa efektivitas pelatihan kewirausahaan juga dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti kualitas pelatih, metode pengajaran, dan relevansi kurikulum dengan kebutuhan spesifik peserta. Dalam konteks UMKM di



Cikarang, mungkin perlu dilakukan evaluasi lebih lanjut tentang kesesuaian program pelatihan dengan kebutuhan dan tantangan nyata yang dihadapi oleh pelaku UMKM di wilayah tersebut. Temuan ini tidak berarti bahwa pelatihan kewirausahaan tidak penting atau harus ditinggalkan. Sebaliknya, ini mungkin mengindikasikan perlunya pendekatan yang lebih holistik dan terpadu dalam mendukung pengembangan UMKM. Hal ini dapat mencakup kombinasi pelatihan kewirausahaan dengan dukungan akses terhadap modal, pendampingan bisnis jangka panjang, dan kebijakan yang mendukung iklim usaha yang kondusif bagi UMKM. Dengan pendekatan yang lebih komprehensif, diharapkan pelatihan kewirausahaan dapat memberikan dampak yang lebih signifikan terhadap kinerja UMKM di masa mendatang.

Hubungan novasi produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja pelaku UMKM

Temuan penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja pelaku UMKM di Cikarang. Hasil ini menegaskan pentingnya inovasi sebagai faktor kunci dalam meningkatkan daya saing dan kinerja UMKM di era yang semakin kompetitif. Inovasi produk memungkinkan UMKM untuk memenuhi kebutuhan pasar yang terus berubah dan menciptakan nilai tambah bagi pelanggan, yang pada gilirannya berdampak positif terhadap kinerja usaha. Gunday et al. (2011) dalam penelitian mereka menemukan bahwa inovasi produk memiliki dampak positif terhadap berbagai aspek kinerja perusahaan, termasuk kinerja inovatif, produksi, pasar, dan keuangan. Dalam konteks UMKM di Cikarang, inovasi produk mungkin membantu pelaku usaha untuk membedakan diri dari pesaing, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan dan profitabilitas.

Rosenbusch et al. (2011) melalui studi meta-analisis mereka mengungkapkan bahwa orientasi inovasi memiliki dampak positif yang lebih kuat pada kinerja UKM dibandingkan dengan perusahaan besar. Hal ini mungkin disebabkan oleh fleksibilitas dan kemampuan adaptasi yang lebih tinggi yang dimiliki oleh UMKM, memungkinkan mereka untuk lebih cepat merespons perubahan kebutuhan pasar melalui inovasi produk. Dalam konteks negara berkembang, Nguyen et al. (2019) menemukan bahwa inovasi memainkan peran penting dalam meningkatkan kinerja UKM. Mereka menekankan bahwa kemampuan inovasi memungkinkan UKM untuk lebih efektif dalam memanfaatkan sumber daya pengetahuan mereka, yang pada gilirannya berkontribusi pada peningkatan kinerja. Temuan ini relevan dengan situasi UMKM di Cikarang, di mana kemampuan untuk berinovasi dalam pengembangan produk mungkin menjadi faktor pembeda yang signifikan dalam menentukan keberhasilan usaha.

Lebih lanjut, Atalay et al. (2013) dalam penelitian mereka di Turki menemukan bahwa inovasi produk memiliki dampak positif yang signifikan terhadap kinerja perusahaan. Mereka menyoroti bahwa inovasi produk tidak hanya memungkinkan perusahaan untuk mempertahankan pangsa pasar mereka, tetapi juga untuk memperluas ke pasar baru. Dalam konteks UMKM di Cikarang, kemampuan untuk mengembangkan produk baru atau meningkatkan produk yang ada mungkin membantu pelaku usaha untuk memperluas basis pelanggan mereka dan meningkatkan pendapatan. Najib dan Kiminami (2011) dalam studi mereka tentang inovasi, kerjasama, dan kinerja bisnis UKM di Indonesia menemukan bahwa inovasi memiliki dampak positif terhadap kinerja bisnis. Mereka menekankan pentingnya membangun kapasitas inovasi internal dan memanfaatkan sumber daya eksternal untuk mendorong inovasi di kalangan UKM Indonesia. Temuan ini sangat relevan dengan konteks UMKM di Cikarang, menunjukkan bahwa upaya untuk meningkatkan kemampuan inovasi produk dapat menjadi strategi yang efektif untuk meningkatkan kinerja usaha.



Namun, penting untuk dicatat bahwa inovasi produk bukanlah satu-satunya faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM. Sebagaimana dikemukakan oleh Terziovski (2010), inovasi perlu didukung oleh strategi yang tepat, budaya organisasi yang mendukung, dan kemampuan manajerial yang kuat untuk dapat memberikan dampak optimal terhadap kinerja usaha. Oleh karena itu, dalam konteks UMKM di Cikarang, upaya untuk mendorong inovasi produk perlu diintegrasikan dengan pengembangan aspek-aspek lain dari manajemen usaha. Temuan ini memiliki implikasi penting bagi pengembangan kebijakan dan program dukungan untuk UMKM di Cikarang. Program-program yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas inovasi UMKM, seperti pelatihan pengembangan produk, fasilitasi akses terhadap teknologi baru, atau program kemitraan dengan lembaga penelitian dan pengembangan, mungkin perlu diprioritaskan. Selain itu, kebijakan yang mendukung iklim inovasi, seperti perlindungan hak kekayaan intelektual atau insentif fiskal untuk kegiatan penelitian dan pengembangan, juga dapat dipertimbangkan untuk mendorong inovasi produk di kalangan UMKM.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa pelatihan kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Cikarang. Temuan ini menunjukkan adanya kesenjangan antara materi pelatihan dan implementasi praktis, serta keterbatasan sumber daya yang menghambat penerapan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh. Di sisi lain, penelitian ini menemukan bahwa inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini mengindikasikan bahwa kemampuan UMKM untuk berinovasi dalam pengembangan produk memiliki dampak positif terhadap kinerja usaha mereka, memungkinkan mereka untuk memenuhi kebutuhan pasar yang dinamis dan meningkatkan daya saing. Hasil penelitian ini menyoroti pentingnya pendekatan yang lebih holistik dan terpadu dalam mendukung pengembangan UMKM. Meskipun pelatihan kewirausahaan tidak menunjukkan pengaruh langsung terhadap kinerja, hal ini mengindikasikan perlunya menyelaraskan program pelatihan dengan kebutuhan spesifik dan konteks lokal UMKM di Cikarang, serta mengintegrasikannya dengan dukungan lain seperti akses terhadap modal dan pendampingan bisnis jangka panjang. Temuan bahwa inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM menekankan pentingnya kebijakan dan program yang mendorong dan memfasilitasi inovasi di kalangan UMKM, termasuk program pengembangan kapasitas yang fokus pada inovasi produk dan fasilitasi akses terhadap teknologi. Kesimpulan ini memberikan wawasan penting bagi pembuat kebijakan, lembaga pendukung UMKM, dan pelaku UMKM sendiri dalam merancang strategi yang lebih efektif untuk meningkatkan kinerja UMKM di Cikarang. Pendekatan yang lebih komprehensif dan terintegrasi, dengan penekanan khusus pada pengembangan kapasitas inovasi, diperlukan untuk mendukung pertumbuhan dan daya saing UMKM dalam menghadapi tantangan ekonomi yang dinamis. Dengan demikian, diharapkan UMKM di Cikarang dapat lebih adaptif terhadap perubahan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, dan pada akhirnya mencapai kinerja usaha yang lebih baik.



Daftar Pustaka

- Atalay, M., Anafarta, N., & Sarvan, F. (2013). The relationship between innovation and firm performance: An empirical evidence from Turkish automotive supplier industry. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 75, 226-235.
- Başar, P., Aydın, E. P., & Erol, I. (2019). The effect of innovation on competitiveness in the Turkish manufacturing sector. *Journal of Business Economics and Management*, 20(6), 1106-1125.
- Fatoki, O. (2014). The Impact of Managerial Competencies on the Performance of Immigrant-Owned Enterprises in South Africa. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 5(6), 141-144.
- Frese, M., Gielnik, M. M., & Mensmann, M. (2016). Psychological training for entrepreneurs to take action: Contributing to poverty reduction in developing countries. *Current Directions in Psychological Science*, 25(3), 196-202.
- Gunday, G., Ulusoy, G., Kilic, K., & Alpkan, L. (2011). Effects of innovation types on firm performance. *International Journal of Production Economics*, 133(2), 662-676.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2020). *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) dan Usaha Besar (UB) Tahun 2018-2019*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- McKenzie, D., & Woodruff, C. (2014). What are we learning from business training and entrepreneurship evaluations around the developing world? *The World Bank Research Observer*, 29(1), 48-82.
- Mulyanto, H., & Wulandari, A. (2019). Pengaruh kualitas pelayanan terhadap kepuasan pelanggan di PT. Pos Indonesia (Persero) Kantor Pos Cileungsi. *Jurnal Ilmiah Manajemen Ekonomi dan Akuntansi*, 3(2), 122-136.
- Najib, M., & Kiminami, A. (2011). Innovation, cooperation and business performance: Some evidence from Indonesian small food processing cluster. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies*, 1(1), 75-96.
- Nguyen, T. N. Q., Ngo, L. V., Northey, G., & Siaw, C. A. (2019). Realising the value of knowledge resources and capabilities: an empirical study. *Journal of Knowledge Management*, 23(2), 374-395.
- Nkirina, S. P. (2010). The challenges of integrating entrepreneurship education in the vocational training system: An insight from Tanzania's Vocational Education Training Authority. *Journal of European Industrial Training*, 34(2), 153-166.
- Rosenbusch, N., Brinckmann, J., & Bausch, A. (2011). Is innovation always beneficial? A meta-analysis of the relationship between innovation and performance in SMEs. *Journal of Business Venturing*, 26(4), 441-457.
- Sánchez, J. C. (2013). The impact of an entrepreneurship education program on entrepreneurial competencies and intention. *Journal of Small Business Management*, 51(3), 447-465.
- Tambunan, T. (2019). Recent evidence of the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, 9(1), 1-15.
- Terziovski, M. (2010). Innovation practice and its performance implications in small and medium enterprises (SMEs) in the manufacturing sector: a resource-based view. *Strategic Management Journal*, 31(8), 892-902.