



**EFEK KINERJA KEUANGAN MEMEDIASI PENGARUH BANTUAN
MODAL KERJA (DUMISAKE), PENDAMPINGAN DAN PELATIHAN
TERHADAP KINERJA UMKM DI KOTA JAMBI**

T E S I S

**Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar
Magister Manajemen Pada Program Magister Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Jambi**

Oleh :

MARDIANSYAH

NIM. P2C223013

PROGRAM STUDI MAGISTER MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS JAMBI

2025

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Karakteristik Responden

Pada bagian ini, akan dibahas mengenai karakteristik demografis dan profil usaha responden yang terlibat dalam penelitian. Pemahaman mengenai karakteristik responden ini penting untuk memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai latar belakang subjek penelitian, serta untuk memahami variasi dalam data yang dapat mempengaruhi hasil analisis lebih lanjut.

1. Karakteristik Responden menurut Jenis Kelamin

Tabel berikut menyajikan data mengenai distribusi responden berdasarkan jenis kelamin, sebagai berikut:

Tabel 4. 1 Karakteristik Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	12	13%
Perempuan	81	87%
Total	93	100%

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.1, mayoritas responden dalam penelitian ini adalah perempuan, yaitu sebanyak 81 orang atau 87% dari total responden. Sementara itu, responden laki-laki hanya berjumlah 12 orang atau 13%. Hal ini menunjukkan bahwa partisipasi responden perempuan dalam penelitian ini jauh lebih dominan dibandingkan laki-laki.

2. Karakteristik Responden menurut Usia

Tabel berikut menyajikan data mengenai distribusi responden berdasarkan usia, sebagai berikut:

Tabel 4. 2 Karakteristik Usia Responden

Usia	Frekuensi	Persentase
>25 tahun	3	3%
25-34 tahun	27	29%
35-44 tahun	29	31%
>44 tahun	34	37%
Total	93	100%

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.2, mayoritas responden berada pada kelompok usia di atas 44 tahun, yaitu sebanyak 34 orang atau 37%. Kelompok usia 35–44 tahun berada di urutan kedua dengan 29 responden (31%), disusul kelompok usia 25–34 tahun sebanyak 27 orang (29%). Sementara itu, responden berusia di bawah 25 tahun hanya berjumlah 3 orang atau 3%.

3. Karakteristik Responden menurut Pendidikan Terakhir

Tabel berikut menyajikan data mengenai distribusi responden berdasarkan Pendidikan terakhir, sebagai berikut:

Tabel 4. 3 Karakteristik Pendidikan Terakhir Responden

Pendidikan Terakhir	Frekuensi	Persentase
SD	7	8%
SMP	6	6%
SMA/SMK	53	57%
Diploma	8	9%
S1	19	20%
S2/S3	0	0%
Total	93	100%

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.3, mayoritas responden memiliki pendidikan terakhir pada jenjang SMA/SMK, yaitu sebanyak 53 orang atau 57%. Selanjutnya, terdapat 19 responden (20%) yang berpendidikan S1, dan

8 orang (9%) lulusan Diploma. Sementara itu, responden dengan tingkat pendidikan SD dan SMP masing-masing berjumlah 7 orang (8%) dan 6 orang (6%). Tidak terdapat responden dengan latar belakang pendidikan S2 atau S3.

4. Karakteristik Responden menurut Jenis Usaha

Tabel berikut menyajikan data mengenai distribusi responden berdasarkan jenis usaha, sebagai berikut:

Tabel 4. 4 Karakteristik Jenis Usaha Responden

Jenis Usaha	Frekuensi	Persentase
Kuliner	73	78%
Fashion	5	5%
Kerajinan	6	6%
Jasa	9	10%
Total	93	100%

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.4, jenis usaha yang paling banyak digeluti oleh responden adalah usaha kuliner, dengan jumlah 73 orang atau 78%. Usaha di bidang jasa menempati urutan kedua dengan 9 responden (10%), disusul oleh usaha kerajinan sebanyak 6 orang (6%) dan fashion sebanyak 5 orang (5%). Data ini menunjukkan bahwa sektor kuliner menjadi pilihan utama bagi mayoritas responden.

5. Karakteristik Responden menurut Lama Usaha Berjalan

Tabel berikut menyajikan data mengenai distribusi responden berdasarkan lama usaha berjalan, sebagai berikut:

Tabel 4. 5 Karakteristik Lama Usaha Responden

Lama Usaha	Frekuensi	Persentase
<1 tahun	3	3%

2-5 tahun	54	58%
6-10 tahun	23	25%
>10 tahun	13	14%
Total	93	100%

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.5, sebagian besar responden telah menjalankan usahanya selama 2 hingga 5 tahun, yaitu sebanyak 54 orang atau 58%. Sebanyak 23 responden (25%) menjalankan usaha selama 6–10 tahun, dan 13 responden (14%) telah berusaha lebih dari 10 tahun. Sementara itu, hanya 3 orang (3%) yang memiliki usaha dengan lama kurang dari 1 tahun. Data ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha yang menjadi responden sudah memiliki pengalaman cukup stabil dalam menjalankan usahanya, terutama dalam rentang 2 sampai 5 tahun.

6. Karakteristik Responden menurut Alamat Usaha

Tabel berikut menyajikan data mengenai distribusi responden berdasarkan alamat usaha, sebagai berikut:

Tabel 4. 6 Karakteristik Alamat Usaha Responden

Alamat Usaha	Frekuensi	Persentase
Alam Barajo	20	22%
Kota Baru	9	10%
Pelayang	3	3%
Jelutung	8	9%
Danau Sipin	10	11%
Danau Teluk	2	2%
Jambi Selatan	9	10%
Jambi Timur	5	5%
Pasar Jambi	3	3%
Paal Merah	14	15%
Telanai Pura	10	11%
Total	93	100%

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.6, responden yang paling banyak berasal dari Kecamatan Alam Barajo, yaitu sebanyak 20 orang atau 22%. Disusul oleh Paal Merah sebanyak 14 orang (15%) dan Danau Sipin serta Telanai Pura yang masing-masing berjumlah 10 responden (11%). Beberapa kecamatan lain seperti Danau Teluk dan Pelayang memiliki jumlah responden yang lebih sedikit, masing-masing hanya 2 dan 3 orang. Data ini menunjukkan sebaran lokasi usaha responden cukup beragam, namun cenderung terkonsentrasi di beberapa wilayah tertentu seperti Alam Barajo dan Paal Merah.

7. Karakteristik Responden menurut Jumlah Karyawan

Tabel berikut menyajikan data mengenai distribusi responden berdasarkan jumlah karyawan, sebagai berikut:

Tabel 4. 7 Karakteristik Jumlah Karyawan Responden

Jumlah Karyawan	Frekuensi	Persentase
1 orang	62	67%
2-5 orang	30	32%
6-10 orang	1	1%
>10 orang	0	0%
Total	93	100%

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.7, sebagian besar responden memiliki jumlah karyawan yang relatif kecil, dengan 62 responden (67%) memiliki hanya 1 orang karyawan. Sebanyak 30 responden (32%) memiliki 2 hingga 5 orang karyawan. Hanya 1 responden (1%) yang memiliki jumlah karyawan antara 6 hingga 10 orang, sementara tidak ada

responden yang memiliki lebih dari 10 karyawan. Data ini menunjukkan bahwa mayoritas usaha yang dijalankan oleh responden berskala kecil dengan jumlah karyawan terbatas, yang mungkin mencerminkan jenis usaha atau skala operasional yang relatif sederhana.

8. Karakteristik Responden menurut Jumlah Omset

Tabel berikut menyajikan data mengenai distribusi responden berdasarkan jumlah omset, sebagai berikut:

Tabel 4. 8 Karakteristik Jumlah Omset Responden

Jumlah Omset	Frekuensi	Persentase
Rp5.000.000	62	67%
Rp5.000.000 – Rp10.000.000	24	26%
Rp11.000.000 – Rp20.000.000	6	6%
>Rp20.000.000	1	1%
Total	93	100%

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.8, mayoritas responden memiliki omset usaha sekitar Rp5.000.000, dengan jumlah 62 responden atau 67%. Sebanyak 24 responden (26%) memperoleh omset antara Rp5.000.000 hingga Rp10.000.000, sementara 6 responden (6%) memiliki omset antara Rp11.000.000 hingga Rp20.000.000. Hanya 1 responden (1%) yang memiliki omset lebih dari Rp20.000.000. Data ini menunjukkan bahwa sebagian besar usaha responden memiliki omset yang relatif rendah, yang mungkin mencerminkan skala usaha kecil dan menengah yang dijalankan oleh mayoritas responden.

9. Karakteristik Responden menurut Tahun Menerima Program

Dumisake

Tabel berikut menyajikan data mengenai distribusi responden berdasarkan tahun menerima program dumisake, sebagai berikut:

Tabel 4. 9 Karakteristik Tahun Menerima Program Dumisake

Tahun	Frekuensi	Persentase
2023	46	49%
2024	47	51%
Total	93	100%

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.9, hampir setengah dari responden, yaitu 47 orang (51%), menerima program Dumisake pada tahun 2024. Sementara itu, 46 responden (49%) menerima program tersebut pada tahun 2023. Data ini menunjukkan distribusi yang hampir merata antara dua tahun penerimaan program Dumisake oleh responden.

4.2. Analisis Deskriptif Variabel

Pada bagian ini, dilakukan analisis deskriptif terhadap variabel-variabel yang menjadi fokus dalam penelitian ini. Analisis ini bertujuan untuk menggambarkan kecenderungan jawaban responden terhadap setiap item pernyataan dalam kuesioner yang diukur menggunakan skala Likert 1–5. Untuk mempermudah interpretasi data, digunakan kategori rentang skor skala Likert sebagai berikut:

Tabel 4. 10 Rentang Skor

Rentang Skor	Kategori
1,00 – 1,79	Sangat Tidak Tinggi

1,80 – 2,59	Tidak Tinggi
2,60 – 3,39	Cukup Tinggi
3,40 – 4,19	Tinggi
4,20 – 5,00	Sangat Tinggi

1. Deskripsi Variabel Bantuan Modal (Program Dumisake) (X1)

Variabel Bantuan Modal (X1) merupakan salah satu variabel independen dalam penelitian ini yang bertujuan untuk mengukur sejauh mana responden merasakan manfaat dari bantuan modal yang diberikan melalui Program Dumisake. Penilaian dilakukan berdasarkan beberapa indikator yang telah disusun dalam bentuk pernyataan. Hasil analisis deskriptif dari variabel ini bertujuan untuk mengetahui tanggapan responden terhadap pelaksanaan dan dampak bantuan modal yang mereka terima.

Tabel 4. 11 Frekuensi Tanggapan Responden terhadap Variabel Bantuan Modal

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS	Mean	Ket
		5	4	3	2	1		
1	Saya merasa bantuan modal bermanfaat untuk memulai usaha	49	33	10	1	0	4.398	Sangat Tinggi
2	Bantuan modal yang saya terima sesuai dengan kebutuhan usaha saya	35	40	18	0	0	4.183	Tinggi
3	Saya menggunakan bantuan modal untuk membeli bahan baku	55	31	7	0	0	4.516	Sangat Tinggi
4	Bantuan modal yang saya terima mempermudah proses produksi	45	36	12	0	0	4.355	Sangat Tinggi
5	Bantuan modal mendorong terjadinya perputaran modal dalam usaha saya	47	34	11	1	0	4.366	Sangat Tinggi
6	Besaran bantuan modal mencukupi kebutuhan usaha saya	23	42	26	2	0	3.925	Tinggi
7	Jumlah bantuan modal memudahkan saya dalam menjalani usaha	34	41	18	0	0	4.172	Tinggi
Rata-rata							4.274	Sangat Tinggi

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.11, nilai rata-rata dari semua pernyataan terkait dengan Bantuan Modal (X1) adalah 4.274, yang termasuk dalam kategori Sangat Tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, responden merasa bahwa bantuan modal yang diterima sangat bermanfaat dan berpengaruh terhadap perkembangan usaha mereka.

Pernyataan dengan nilai rata-rata tertinggi adalah "Saya menggunakan bantuan modal untuk membeli bahan baku" dengan nilai rata-rata 4.516, yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden merasa bantuan modal yang diterima sangat berperan penting dalam menunjang kebutuhan untuk menjalankan usaha mereka. Sementara itu, pernyataan dengan nilai rata-rata terendah adalah "Besaran bantuan modal mencukupi kebutuhan usaha saya" dengan nilai rata-rata 3.925, yang meskipun masih dalam kategori tinggi, menunjukkan bahwa ada sebagian responden yang merasa besaran bantuan modal yang diterima belum sepenuhnya mencukupi kebutuhan usaha mereka.

2. Deskripsi Variabel Pendampingan (X2)

Variabel Pendampingan (X2) merupakan variabel independen yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana responden merasakan manfaat dari kegiatan pendampingan yang diberikan dalam mendukung pengembangan usaha mereka. Analisis deskriptif pada

variabel ini digunakan untuk menggambarkan respon dan persepsi peserta terhadap efektivitas serta keberlanjutan kegiatan pendampingan yang telah diterima.

Tabel 4. 12 Frekuensi Tanggapan Responden terhadap Variabel Pendampingan

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS	Mean	Ket
		5	4	3	2	1		
1	Saya merasa sarana dan prasarana pendukung usaha sudah tersedia	21	47	20	5	0	3.903	Sangat Tinggi
2	Saya mudah memperoleh akses terhadap sumber daya yang diperlukan	23	50	18	2	0	4.011	Tinggi
3	Pendampingan meningkatkan pengetahuan saya dalam mengelola usaha	36	43	13	1	0	4.226	Sangat Tinggi
4	Pendampingan membuat saya lebih percaya diri dan mandiri dalam berusaha	32	49	11	1	0	4.204	Sangat Tinggi
5	Saya memperoleh pendampingan hukum ketika menghadapi masalah usaha	25	51	13	4	0	4.043	Tinggi
6	Saya merasa usaha saya terlindungi secara hukum	34	43	12	3	1	4.140	Tinggi
7	Saya mendapat bantuan berupa jaringan pemasaran, promosi, dan distribusi	28	43	16	5	1	3.989	Tinggi
8	Saya mendapatkan dukungan moral dan motivasi dari pendamping usaha	28	44	17	3	1	4.022	Tinggi
Rata-rata							4.067	Tinggi

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.12, nilai rata-rata dari semua pernyataan terkait dengan variabel Pendampingan (X2) adalah 4.067, yang termasuk dalam kategori Tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, responden merasa bahwa kegiatan pendampingan yang diterima cukup efektif dan memberikan dampak positif dalam mendukung perkembangan usaha mereka.

Pernyataan dengan nilai rata-rata tertinggi adalah "Pendampingan

meningkatkan pengetahuan saya dalam mengelola usaha" dengan nilai rata-rata 4.226, yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden merasa bahwa kegiatan pendampingan telah berhasil meningkatkan pengetahuan mereka dalam mengelola usaha. Sementara itu, pernyataan dengan nilai rata-rata terendah adalah "Saya merasa sarana dan prasarana pendukung usaha sudah tersedia" dengan nilai rata-rata 3.903, meskipun masih berada dalam kategori tinggi, namun nilai ini menunjukkan bahwa sebagian responden merasa bahwa sarana dan prasarana pendukung usaha yang mereka butuhkan belum sepenuhnya tersedia atau memadai.

3. Deskripsi Variabel Pelatihan (X3)

Variabel Pelatihan (X3) merupakan variabel independen yang bertujuan untuk mengetahui sejauh mana pelatihan yang telah diikuti oleh responden berkontribusi terhadap peningkatan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan mereka dalam mengelola usaha. Analisis deskriptif pada variabel ini digunakan untuk memahami tanggapan responden terhadap kualitas dan manfaat pelatihan yang telah diterima.

Tabel 4. 13 Frekuensi Tanggapan Responden terhadap Variabel Pelatihan

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS	Mean	Ket
		5	4	3	2	1		
1	Saya aktif berpartisipasi dalam kegiatan pelatihan	29	43	16	3	2	4.011	Tinggi
2	Materi pelatihan sesuai dengan latar belakang saya	28	43	16	4	2	3.978	Tinggi
3	Instruktur pelatihan memiliki kompetensi dan pengalaman yang baik	33	41	15	3	1	4.097	Tinggi

4	Instruktur mampu memfasilitasi interaksi dan diskusi dengan peserta	30	46	12	4	1	4.075	Tinggi
5	Materi pelatihan relevan dengan kebutuhan usaha saya	30	45	12	5	1	4.054	Tinggi
6	Materi pelatihan yang diberikan selalu diperbarui dan mutakhir	31	42	15	4	1	4.054	Tinggi
7	Pelatihan menggunakan metode yang bervariasi dan menarik	32	41	15	4	1	4.065	Tinggi
8	Metode pelatihan efektif meningkatkan pemahaman saya	34	43	12	3	1	4.140	Tinggi
9	Pelatihan sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan	31	43	15	3	1	4.075	Tinggi
10	Sasaran pelatihan tercapai setelah kegiatan selesai	31	42	15	4	1	4.054	Tinggi
Rata-rata							4.060	Tinggi

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.13, nilai rata-rata dari semua pernyataan terkait dengan variabel Pelatihan (X3) adalah 4.060, yang termasuk dalam kategori Tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, responden merasa bahwa pelatihan yang diberikan cukup efektif dalam meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka yang berhubungan dengan pengelolaan usaha.

Pernyataan dengan nilai rata-rata tertinggi adalah "Metode pelatihan efektif meningkatkan pemahaman saya" dengan nilai rata-rata 4.140, yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden merasa bahwa metode pelatihan yang diterapkan efektif dalam meningkatkan pemahaman mereka terkait pengelolaan usaha. Sementara itu, pernyataan dengan nilai rata-rata terendah adalah "Materi pelatihan sesuai dengan latar belakang saya" dengan nilai rata-rata 3.978, meskipun masih dalam kategori tinggi, namun nilai ini menunjukkan bahwa ada sebagian responden yang merasa materi

pelatihan yang diberikan belum sepenuhnya sesuai dengan latar belakang atau kebutuhan mereka dalam menjalankan usaha.

4. Deskripsi Variabel Kinerja Keuangan (Z)

Variabel Kinerja Keuangan (Z) berperan sebagai variabel mediasi dalam penelitian ini, yang menghubungkan pengaruh variabel-variabel independen terhadap hasil akhir yang diukur. Variabel ini digunakan untuk menilai sejauh mana kondisi keuangan usaha responden. Analisis deskriptif dilakukan untuk mengetahui bagaimana responden menilai perkembangan kinerja keuangan usahanya dalam konteks dukungan dan intervensi yang diterima.

Tabel 4. 14 Frekuensi Tanggapan Responden terhadap Variabel Kinerja Keuangan

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS	Mean	Ket
		5	4	3	2	1		
1	Saya rutin menyusun anggaran usaha	21	51	17	2	2	3.935	Tinggi
2	Saya menentukan prioritas penggunaan dana usaha secara tepat	33	44	13	2	1	4.140	Tinggi
3	Saya mencatat semua pemasukan dan pengeluaran secara harian	22	49	18	4	0	3.957	Tinggi
4	Saya mengelompokkan transaksi berdasarkan jenisnya	20	53	13	6	1	3.914	Tinggi
5	Saya menyusun laporan laba rugi setiap bulan	23	45	20	5	0	3.925	Tinggi
6	Saya membuat laporan arus kas sebagai dasar pengambilan keputusan	22	45	19	7	0	3.882	Tinggi
7	Saya melakukan evaluasi berkala terhadap realisasi anggaran usaha	20	50	14	9	0	3.871	Tinggi
8	Saya membandingkan laporan keuangan aktual dengan rencana awal	22	52	12	7	0	3.957	Tinggi
Rata-rata							3.948	Tinggi

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.14, nilai rata-rata dari semua pernyataan

terkait dengan variabel Kinerja Keuangan (Z) adalah 3.948, yang termasuk dalam kategori Tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, responden merasa bahwa kinerja keuangan usaha mereka berada pada tingkat yang baik.

Pernyataan dengan nilai rata-rata tertinggi adalah "Saya menentukan prioritas penggunaan dana usaha secara tepat" dengan nilai rata-rata 4.140, yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden merasa bahwa mereka telah mampu menentukan prioritas yang tepat dalam menggunakan dana usaha, sehingga dapat mengelola keuangan dengan lebih efisien. Sementara itu, pernyataan dengan nilai rata-rata terendah adalah "Saya melakukan evaluasi berkala terhadap realisasi anggaran usaha" dengan nilai rata-rata 3.871, meskipun berada dalam kategori tinggi, namun nilai ini menunjukkan bahwa ada sebagian responden yang merasa kurang rutin atau belum sepenuhnya melakukan evaluasi terhadap realisasi anggaran usaha mereka.

5. Deskripsi Variabel Kinerja UMKM (Y)

Variabel Kinerja UMKM (Y) merupakan variabel dependen dalam penelitian ini yang digunakan untuk mengukur sejauh mana kinerja UMKM responden mengalami peningkatan. Analisis deskriptif terhadap variabel ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai bagaimana faktor-faktor yang diteliti sebelumnya (seperti bantuan modal, pendampingan, dan pelatihan dan kinerja

keuangan) memengaruhi kinerja operasional yang dijalankan oleh responden.

Tabel 4. 15 Frekuensi Tanggapan Responden terhadap Variabel Kinerja

UMKM

No	Pernyataan	SS	S	CS	TS	STS	Mean	Ket
		5	4	3	2	1		
1	Saya secara aktif melakukan penanaman modal untuk usaha	21	45	20	6	1	3.849	Tinggi
2	Investasi dalam usaha saya terus meningkat	17	53	16	7	0	3.860	Tinggi
3	Modal usaha saya tersedia dalam jumlah yang cukup	14	58	15	6	0	3.860	Tinggi
4	Pangsa pasar usaha saya semakin luas	13	58	19	3	0	3.871	Tinggi
5	Saluran distribusi produk saya semakin bertambah	16	57	16	4	0	3.914	Tinggi
6	Kampanye pemasaran produk saya berjalan dengan efektif	17	55	16	5	0	3.903	Tinggi
7	Jumlah pesanan terhadap produk saya terus meningkat	18	53	18	4	0	3.914	Tinggi
8	Margin laba bersih usaha saya meningkat	15	54	19	5	0	3.849	Tinggi
9	Pengembalian modal usaha saya berjalan dengan baik	17	53	20	3	0	3.903	Tinggi
10	Pendapatan usaha saya mengalami peningkatan secara rutin	16	52	21	4	0	3.860	Tinggi
Rata-rata							3.878	Tinggi

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.15, nilai rata-rata dari semua pernyataan terkait dengan variabel Kinerja UMKM (Y) adalah 3.878, yang termasuk dalam kategori Tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa secara keseluruhan, responden merasa bahwa kinerja usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mereka berada pada tingkat yang baik.

Pernyataan dengan nilai rata-rata tertinggi adalah "Saluran

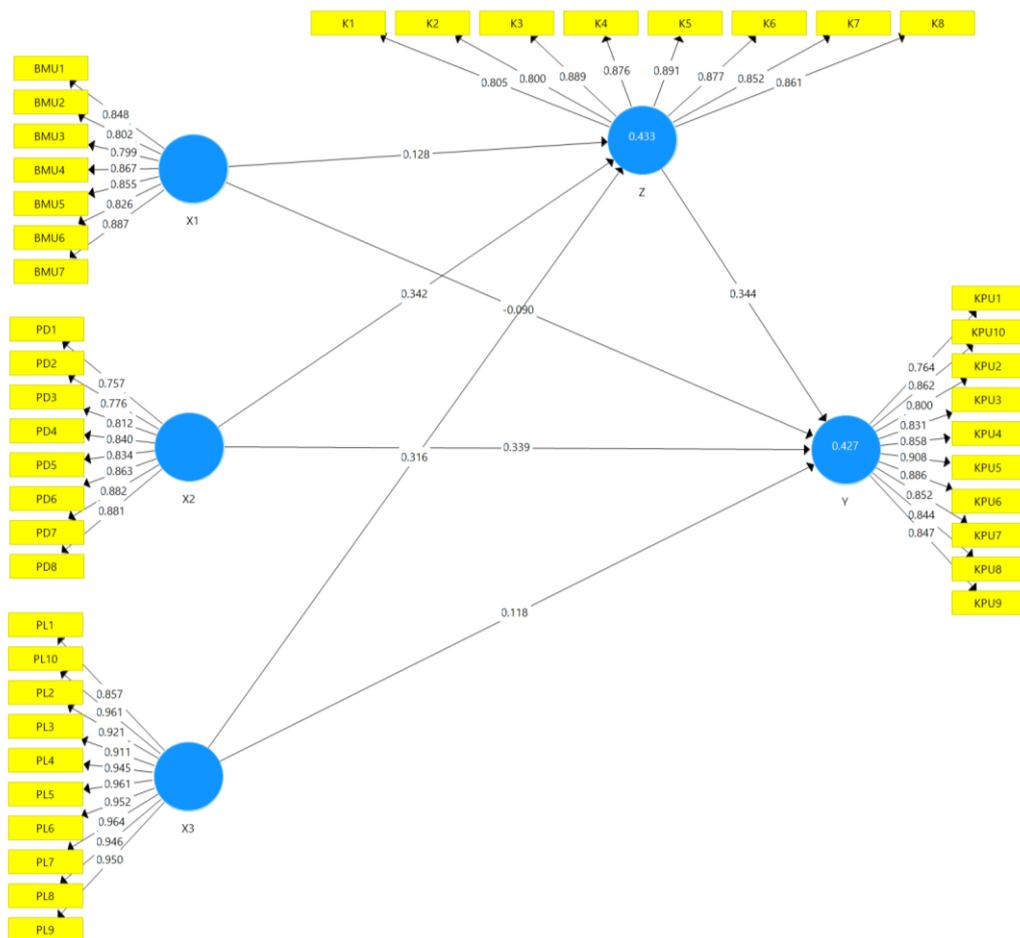
distribusi produk saya semakin bertambah" dan "Jumlah pesanan terhadap produk saya terus meningkat," keduanya dengan nilai rata-rata 3.914, yang menunjukkan bahwa sebagian besar responden merasa bahwa usaha mereka mengalami peningkatan dalam hal distribusi produk dan jumlah pesanan, yang mencerminkan adanya perkembangan positif dalam aspek penjualan dan jangkauan pasar. Sementara itu, pernyataan dengan nilai rata-rata terendah adalah "Saya secara aktif melakukan penanaman modal untuk usaha" dan "Margin laba bersih usaha saya meningkat," keduanya dengan nilai rata-rata 3.849, meskipun masih dalam kategori tinggi, namun nilai ini menunjukkan bahwa ada sebagian responden yang merasa kurang aktif dalam melakukan penanaman modal atau belum melihat peningkatan yang signifikan pada margin laba bersih usaha mereka.

4.3. Hasil Pengolahan PLS

Pada bagian ini, akan dibahas mengenai hasil pengolahan data menggunakan Partial Least Squares (PLS). PLS merupakan metode statistik yang digunakan untuk menganalisis hubungan antar variabel laten dan variabel pengukuran dalam model struktural. Hasil pengolahan PLS akan memberikan gambaran tentang sejauh mana hubungan antara variabel-variabel yang diuji dalam penelitian ini, termasuk pengujian validitas dan reliabilitas model, serta analisis pengaruh antar variabel yang dapat mendukung pemahaman lebih mendalam terkait dengan hipotesis yang diajukan.

1. Model Pengukuran (Outer Model)

Model pengukuran menjelaskan hubungan antara indikator-indikator dalam suatu blok dengan variabel laten yang diukur, serta menggambarkan bagaimana indikator-indikator tersebut berhubungan dengan konstruk yang relevan.



Gambar 4. 1 Outer Model

- Validitas Konvergen (Convergent Validity)**, mengukur sejauh mana indikator dalam suatu konstruk berkorelasi dengan variabel laten yang

diwakilinya. Validitas ini biasanya dinilai melalui nilai loading factor, di mana nilai lebih dari 0,7 dianggap menunjukkan kualitas yang baik.

Tabel 4. 16 Nilai Loading Factor

	Bantuan Modal	Pendampingan	Pelatihan	Kinerja Keuangan	Kinerja UMKM	Ket
BMU1	0,848					Valid
BMU2	0,802					Valid
BMU3	0,799					Valid
BMU4	0,867					Valid
BMU5	0,855					Valid
BMU6	0,826					Valid
BMU7	0,887					Valid
K1					0,805	Valid
K2					0,800	Valid
K3					0,889	Valid
K4					0,876	Valid
K5					0,891	Valid
K6					0,877	Valid
K7					0,852	Valid
K8					0,861	Valid
KPU1				0,764		Valid
KPU2				0,800		Valid
KPU3				0,831		Valid
KPU4				0,858		Valid
KPU5				0,908		Valid
KPU6				0,886		Valid
KPU7				0,852		Valid
KPU8				0,844		Valid
KPU9				0,847		Valid
KPU10				0,862		Valid
PD1		0,757				Valid
PD2		0,776				Valid
PD3		0,812				Valid
PD4		0,840				Valid
PD5		0,834				Valid
PD6		0,863				Valid
PD7		0,882				Valid
PD8		0,881				Valid
PL1			0,857			Valid

PL2			0,921			Valid
PL3			0,911			Valid
PL4			0,945			Valid
PL5			0,961			Valid
PL6			0,952			Valid
PL7			0,964			Valid
PL8			0,946			Valid
PL9			0,950			Valid
PL10			0,961			Valid

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.16, dapat disimpulkan bahwa validitas konvergen berada dalam kategori baik dan valid, karena seluruh nilai loading factor berada di atas ambang batas minimum 0,70, yang menunjukkan bahwa indikator-indikator yang digunakan mampu merefleksikan konstruk yang diukur secara konsisten dan akurat.

- b. Validitas diskriminan (*Discriminant Validity*), mengukur sejauh mana indikator dapat membedakan satu konstruk dari konstruk lainnya. Penilaian validitas ini dilakukan melalui cross loading, di mana indikator seharusnya memiliki nilai loading factor yang lebih tinggi pada konstruk yang diwakili dibandingkan dengan konstruk lainnya.

Tabel 4. 17 Nilai Cross Loading

	Bantuan Modal	Pendampingan	Pelatihan	Kinerja Keuangan	Kinerja UMKM
BMU1	0,848	0,392	0,179	0,169	0,333
BMU2	0,802	0,367	0,252	0,139	0,238
BMU3	0,799	0,342	0,175	0,087	0,141
BMU4	0,867	0,356	0,168	0,131	0,238
BMU5	0,855	0,356	0,174	0,099	0,211
BMU6	0,826	0,515	0,340	0,371	0,501
BMU7	0,887	0,496	0,298	0,235	0,352
K1	0,342	0,497	0,449	0,466	0,805
K2	0,431	0,601	0,582	0,417	0,800

K3	0,404	0,531	0,492	0,434	0,889
K4	0,341	0,579	0,440	0,487	0,876
K5	0,333	0,498	0,488	0,493	0,891
K6	0,289	0,439	0,480	0,560	0,877
K7	0,282	0,409	0,409	0,511	0,852
K8	0,282	0,536	0,494	0,583	0,861
KPU1	0,261	0,487	0,490	0,764	0,609
KPU2	0,288	0,465	0,292	0,800	0,489
KPU3	0,248	0,546	0,402	0,831	0,558
KPU4	0,236	0,453	0,423	0,858	0,528
KPU5	0,206	0,548	0,454	0,908	0,481
KPU6	0,199	0,541	0,506	0,886	0,540
KPU7	0,145	0,470	0,452	0,852	0,415
KPU8	0,103	0,408	0,327	0,844	0,347
KPU9	0,169	0,426	0,380	0,847	0,417
KPU10	0,259	0,425	0,352	0,862	0,410
PD1	0,499	0,757	0,429	0,484	0,515
PD2	0,525	0,776	0,390	0,434	0,444
PD3	0,438	0,812	0,527	0,354	0,411
PD4	0,495	0,840	0,564	0,405	0,398
PD5	0,367	0,834	0,437	0,515	0,502
PD6	0,445	0,863	0,496	0,511	0,555
PD7	0,302	0,882	0,562	0,530	0,524
PD8	0,361	0,881	0,630	0,513	0,583
PL1	0,338	0,578	0,857	0,382	0,518
PL2	0,285	0,621	0,921	0,485	0,564
PL3	0,244	0,510	0,911	0,423	0,506
PL4	0,265	0,552	0,945	0,481	0,514
PL5	0,328	0,594	0,961	0,462	0,574
PL6	0,276	0,564	0,952	0,473	0,528
PL7	0,253	0,590	0,964	0,508	0,545
PL8	0,240	0,534	0,946	0,439	0,519
PL9	0,255	0,567	0,950	0,476	0,496
PL10	0,286	0,577	0,961	0,455	0,489

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.17, validitas diskriminan dinyatakan memadai, karena setiap indikator memiliki nilai yang lebih tinggi pada konstruk yang diukurinya dibandingkan dengan loading factor pada

konstruk lainnya. Hal ini menunjukkan bahwa masing-masing indikator mampu membedakan konstruk yang satu dengan yang lain secara jelas, sehingga validitas diskriminan dalam model ini dapat dianggap terpenuhi.

- c. Keandalan konstruk (*Composite Reliability*), diukur dengan menggunakan composite reliability atau Cronbach's alpha. Composite reliability menilai konsistensi indikator dalam mengukur konstruk tertentu, di mana nilai lebih dari 0,7 dianggap sebagai indikator yang reliabel. Sementara itu, Cronbach's alpha, yang didasarkan pada koefisien alpha, menunjukkan reliabilitas yang baik jika nilainya lebih dari 0,6 dan average variance extracted (AVE) lebih dari 0,5.

Tabel 4. 18 Nilai Reliabilitas

	<i>Cronbach's Alpha</i>	<i>rho_A</i>	<i>Composite Reliability</i>	<i>Average Variance Extracted (AVE)</i>
Bantuan Modal (X1)	0,936	1,015	0,944	0,708
Pendampingan (X2)	0,936	0,941	0,947	0,692
Pelatihan (X3)	0,985	0,986	0,986	0,879
Kinerja Keuangan (Y)	0,956	0,959	0,962	0,716
Kinerja UMKM (Z)	0,948	0,949	0,957	0,735

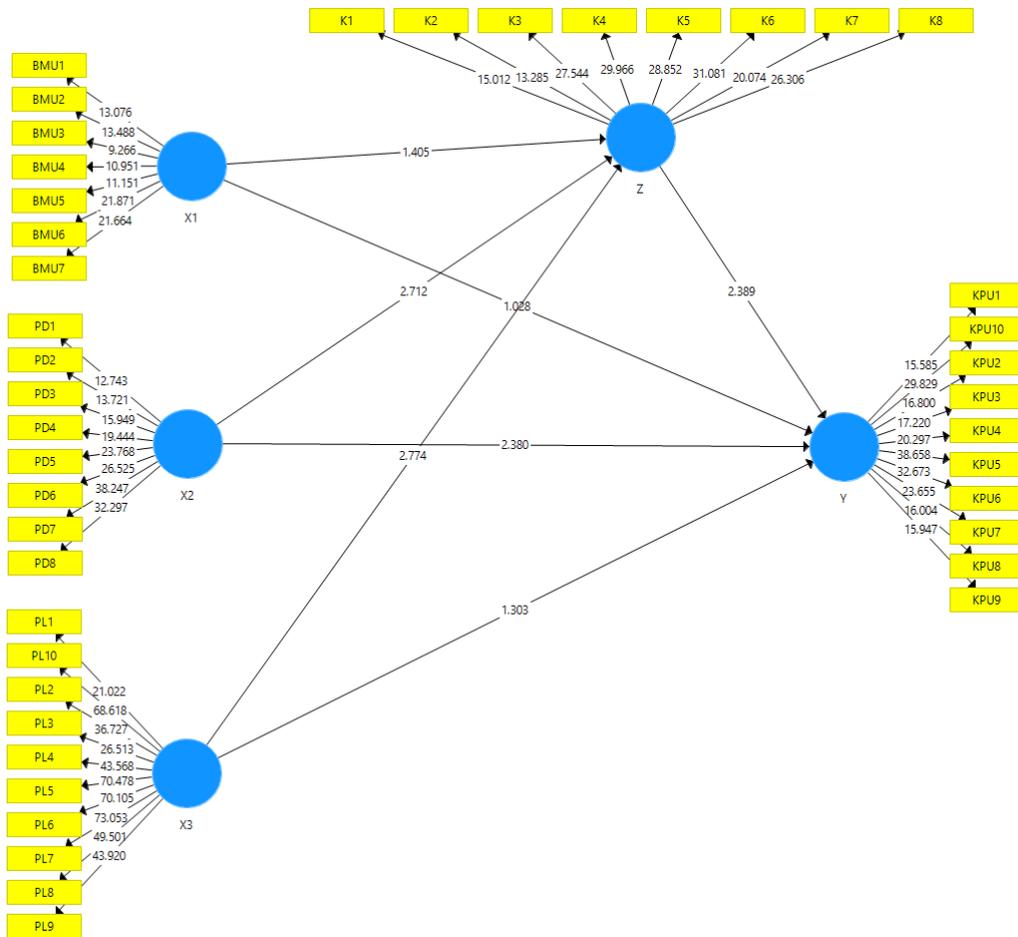
Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.18, dapat disimpulkan bahwa keandalan konstruk telah terpenuhi dengan baik. Hal ini ditunjukkan oleh nilai composite reliability pada setiap variabel yang berada di atas 0,7, menandakan bahwa seluruh indikator dalam konstruk tersebut konsisten dalam mengukur variabel yang dimaksud. Selain itu, nilai Cronbach's

alpha juga melebihi 0,6, yang berarti reliabilitas internal dari masing-masing konstruk adalah baik. Nilai AVE (Average Variance Extracted) yang lebih dari 0,5 pada semua konstruk juga memperkuat bahwa variabel-variabel dalam model memiliki validitas konvergen yang cukup, sehingga konstruk dapat dianggap reliabel dan valid secara statistik.

2. Model Struktural (Inner Model)

Setelah model pengukuran (*outer model*) dinyatakan valid dan reliabel, tahap selanjutnya adalah menguji model struktural (*inner model*). Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antar variabel laten dalam model penelitian, termasuk seberapa besar pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen.



Gambar 4. 2 Inner Model

- a. R-Square (R^2) merepresentasikan sejauh mana variabel eksogen mampu menjelaskan variabel endogen. Nilai R^2 dikategorikan sebagai tinggi jika mencapai 0,75, sedang pada nilai 0,50, dan rendah jika bernilai 0,25.

Tabel 4. 19 Nilai R Square

Variabel	R Square	R Square Adjusted
Kinerja UMKM (Y)	0,427	0,401
Kinerja Keuangan (Z)	0,433	0,414

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan tabel 4.19, nilai R Square untuk variabel Kinerja UMKM (Y) sebesar 0,427 dan untuk variabel Kinerja Keuangan (Z) sebesar 0,433. Ini berarti bahwa 42,7% variasi pada Kinerja UMKM dapat dijelaskan oleh variabel-variabel dalam model penelitian, dan 43,3% variasi pada Kinerja Keuangan juga dapat dijelaskan oleh variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian. Dengan demikian, kedua nilai ini berada dalam kategori sedang. Sementara itu, sisanya yaitu 57,3% pada Kinerja UMKM dan 56,7% pada Kinerja Keuangan dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar penelitian ini.

- b. *Predictive Relevance* (Q^2) menunjukkan sejauh mana model memiliki kemampuan prediktif terhadap nilai observasi. Model dinilai memiliki relevansi prediktif apabila nilai Q^2 lebih besar dari 0. Sebaliknya, jika Q^2 kurang dari 0, maka kemampuan prediktif model dianggap lemah.

Tabel 4. 20 Nilai Predictive Relevance

Variabel	SSO	SSE	$Q^2 (=1 - SSE/SSO)$
Bantuan Modal (X1)	651.000	651.000	
Pendampingan (X2)	744.000	744.000	
Pelatihan (X3)	930.000	930.000	
Kinerja UMKM (Y)	930.000	666.462	0.283
Kinerja Keuangan (Z)	744.000	520.076	0.301

Sumber: Olah Data, 2025

Berdasarkan Tabel 4.20, dapat dilihat bahwa nilai *Predictive Relevance* (Q^2) untuk variabel Kinerja UMKM (Y) adalah sebesar 0,283 dan untuk variabel Kinerja Keuangan (Z) sebesar 0,301. Karena kedua nilai Q^2 tersebut lebih besar dari 0, maka dapat disimpulkan

bahwa model memiliki relevansi prediktif yang baik. Artinya, model ini mampu memprediksi data observasi secara cukup baik, khususnya untuk variabel-variabel endogen yang diteliti. Sementara itu, nilai Q^2 untuk variabel eksogen seperti Bantuan Modal (X1), Pendampingan (X2), dan Pelatihan (X3) tidak dihitung karena sifatnya sebagai variabel independen dalam model.

- c. *Bootstrapping* (Uji Hipotesis) adalah teknik resampling yang digunakan untuk menguji signifikansi hubungan antar variabel dalam model. Hubungan tersebut dianggap signifikan pada tingkat kepercayaan 10% jika nilai $p\text{-value} < 0,1$.

Tabel 4. 21 Pengujian Hipotesis

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics	P Values
X1 -> Y	-0,090	-0,087	0,087	1,028	0,153
X1 -> Z	0,128	0,118	0,091	1,405	0,082
X2 -> Y	0,339	0,311	0,142	2,380	0,010
X2 -> Z	0,342	0,357	0,126	2,712	0,004
X3 -> Y	0,118	0,123	0,090	1,303	0,098
X3 -> Z	0,316	0,322	0,114	2,774	0,003
Z -> Y	0,344	0,369	0,144	2,389	0,009

Sumber: Olah Data

Hipotesis 1, **X1 -> Y (Bantuan Modal terhadap Kinerja UMKM)**: Nilai $p\text{-value}$ adalah 0,153, yang lebih besar dari 0,10, sehingga hipotesis H1 yang menyatakan bahwa “Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara bantuan modal kerja terhadap kinerja UMKM” tidak terbukti sehingga hipotesis ditolak.

Hipotesis 2, **X2 -> Y (Pendampingan terhadap Kinerja**

UMKM): Nilai *p-value* adalah 0,010, yang lebih kecil dari 0,10, sehingga hipotesis H2 yang menyatakan bahwa "Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara pendampingan terhadap kinerja UMKM" terbukti sehingga hipotesis diterima.

Hipotesis 3, **X3 -> Y (Pelatihan terhadap Kinerja UMKM):** Nilai *p-value* adalah 0,098, yang lebih kecil dari 0,10, sehingga hipotesis H3 yang menyatakan bahwa "Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara pelatihan terhadap kinerja UMKM" terbukti sehingga hipotesis diterima.

Hipotesis 4, **X1 -> Z (Bantuan Modal terhadap Kinerja Keuangan):** Nilai *p-value* adalah 0,082, yang lebih kecil dari 0,10, sehingga hipotesis H4 yang menyatakan bahwa "Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara bantuan modal kerja terhadap kinerja keuangan" terbukti sehingga hipotesis diterima.

Hipotesis 5, **X2 -> Z (Pendampingan terhadap Kinerja Keuangan):** Nilai *p-value* adalah 0,004, yang lebih kecil dari 0,10, sehingga hipotesis H5 yang menyatakan bahwa "Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara pendampingan terhadap kinerja keuangan" terbukti sehingga hipotesis diterima.

Hipotesis 6, **X3 -> Z (Pelatihan terhadap Kinerja Keuangan):** Nilai *p-value* adalah 0,003, yang lebih kecil dari 0,10, sehingga hipotesis H6 yang menyatakan bahwa "Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara pelatihan terhadap kinerja keuangan" terbukti

sehingga hipotesis diterima.

Hipotesis 7, **Z -> Y (Kinerja Keuangan terhadap Kinerja UMKM)**: Nilai *p-value* adalah 0,009, yang lebih kecil dari 0,10, sehingga hipotesis H7 yang menyatakan bahwa "Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara kinerja keuangan terhadap kinerja UMKM" terbukti sehingga hipotesis diterima.

3. Pengujian Mediasi

Pengujian efek mediasi dilakukan untuk mengetahui apakah variabel mediasi, dalam hal ini Kinerja Keuangan (Z), mampu menjembatani hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen. Hasil pengujian mediasi dianalisis menggunakan nilai *p-value* dari proses *bootstrapping*.

Tabel 4. 22 Pengujian Mediasi

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics	P Values
X1 -> Z-> Y	0,044	0,044	0,039	1,139	0,129
X2 -> Z -> Y	0,118	0,132	0,075	1,566	0,060
X3 -> Z-> Y	0,108	0,122	0,077	1,403	0,082

Sumber: Olah Data, 2025

Hipotesis 8, **X1 -> Z -> Y (Bantuan Modal melalui Kinerja Keuangan terhadap Kinerja UMKM)**: Nilai *p-value* adalah 0,129, yang lebih besar dari 0,10, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa "Terdapat pengaruh positif dan signifikan bantuan modal terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh kinerja keuangan" tidak terbukti sehingga hipotesis ditolak.

Hipotesis 9, **X2 -> Z -> Y (Pendampingan melalui Kinerja**

Keuangan terhadap Kinerja UMKM): Nilai *p-value* adalah 0,060, yang lebih kecil dari 0,10, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa "Terdapat pengaruh positif dan signifikan pendampingan terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh kinerja keuangan" terbukti sehingga hipotesis diterima.

Hipotesis 10, **X3 -> Z -> Y (Pelatihan melalui Kinerja Keuangan terhadap Kinerja UMKM):** Nilai *p-value* adalah 0,082, yang lebih kecil dari 0,10, sehingga hipotesis yang menyatakan bahwa "Terdapat pengaruh positif dan signifikan pelatihan terhadap kinerja UMKM dimediasi oleh kinerja keuangan" terbukti sehingga hipotesis diterima.

4.4. Pembahasan

4.4.1. Pengaruh Bantuan Modal Kerja (Program Dumisake) terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian menunjukkan bahwa bantuan modal kerja (program dumisake) tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai *p-value* sebesar $0,153 > 0,10$. Artinya, meskipun bantuan modal diberikan, hal tersebut belum tentu secara langsung meningkatkan kinerja UMKM di Kota Jambi. Hal ini dapat disebabkan oleh kurangnya kemampuan pengelolaan dana, rendahnya literasi keuangan, atau penggunaan bantuan modal yang belum optimal sesuai kebutuhan usaha.

Dalam teori bantuan modal kerja, modal seharusnya menjadi pendorong utama dalam menjalankan aktivitas bisnis, baik untuk membeli bahan baku,

memperluas kapasitas produksi, maupun memperkuat strategi pemasaran. Namun, dalam konteks UMKM di Kota Jambi, efektivitas penggunaan modal tampaknya belum optimal. Hal ini dapat disebabkan oleh rendahnya kemampuan manajerial dan literasi keuangan pelaku usaha dalam mengalokasikan dana secara tepat. Selain itu, banyak UMKM yang masih belum memiliki perencanaan usaha yang matang, sehingga bantuan modal cenderung digunakan untuk keperluan yang bersifat konsumtif atau jangka pendek, alih-alih diarahkan pada pengembangan usaha.

Jika dikaitkan dengan teori kinerja UMKM menurut Jon et al. (2023), yang mencakup aspek keuangan, operasional, dan pertumbuhan, maka ketidakefektifan modal kerja ini dapat dilihat dari tidak adanya peningkatan nyata dalam ketiga aspek tersebut. Secara keuangan, bantuan modal belum mampu mendorong peningkatan pendapatan atau laba secara signifikan. Dari sisi operasional, tidak terlihat adanya peningkatan efisiensi atau produktivitas usaha secara konsisten. Begitu pula dari segi pertumbuhan, bantuan modal tidak secara otomatis meningkatkan kapasitas usaha, jumlah pelanggan, atau perluasan pasar. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja UMKM tidak hanya ditentukan oleh dukungan finansial, tetapi juga sangat bergantung pada kemampuan internal usaha dan faktor pendukung lainnya.

Hasil ini sejalan dengan temuan-temuan dari beberapa penelitian sebelumnya yang juga menunjukkan tidak signifikannya pengaruh bantuan modal terhadap kinerja UMKM secara langsung. Penelitian oleh Mandala Putra, Fauji, dan Paramitha (2024) di Kota Kediri menunjukkan bahwa meskipun secara

persepsi bantuan modal dinilai positif oleh pelaku usaha dalam beberapa dimensi manfaat, secara statistik bantuan modal tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha, dengan nilai t hanya sebesar 1,541 dan p -value sebesar 0,123. Hal ini mencerminkan kondisi serupa dengan penelitian saat ini, di mana persepsi positif terhadap bantuan tidak serta merta berdampak nyata pada peningkatan performa usaha.

Penelitian Sailo et al. (2025) di UMKM Huntap Tondo juga menguatkan temuan ini. Mereka menemukan bahwa bantuan modal lebih berdampak pada dimensi operasional—seperti peralatan usaha atau infrastruktur—namun tidak serta merta berdampak pada peningkatan laba atau keuntungan usaha. Dengan kata lain, modal memang membantu aspek teknis, tetapi belum mampu menggerakkan dimensi kinerja secara menyeluruh. Kondisi ini sangat relevan dengan temuan penelitian ini, di mana meskipun dana telah disalurkan, hasil akhir berupa kinerja belum menunjukkan perbaikan signifikan.

Sementara itu, Tambunan (2020) dalam penelitiannya terhadap UMKM di Pasar Sunday Morning UGM juga menemukan bahwa tidak semua bentuk bantuan modal berdampak positif. Bahkan, secara keseluruhan variabel modal memiliki pengaruh negatif terhadap keberhasilan UMKM. Meskipun hasil tersebut berbeda dari sisi arah hubungan, namun secara substansi tetap senada dengan penelitian ini: modal bukan satu-satunya faktor penentu keberhasilan, dan tanpa diiringi manajemen usaha yang baik, modal dapat tidak efektif atau bahkan kontra-produktif.

Dengan demikian, hasil penelitian ini memperkuat bukti empiris bahwa

efektivitas bantuan modal kerja sangat bergantung pada faktor pendukung lainnya. Bantuan yang bersifat finansial saja tidak cukup untuk meningkatkan kinerja UMKM secara signifikan tanpa adanya intervensi tambahan seperti pendampingan, pelatihan keuangan, serta penyesuaian bentuk bantuan dengan kebutuhan nyata usaha. Maka dari itu, dalam konteks program Dumisake, ke depan dibutuhkan pendekatan yang lebih terintegrasi agar bantuan modal benar-benar mampu mendorong kemajuan kinerja UMKM secara berkelanjutan.

4.4.2. Pengaruh Pendampingan terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian menunjukkan bahwa pendampingan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p-value sebesar $0,010 < 0,10$. Ini menunjukkan bahwa semakin intensif dan berkualitas pendampingan yang diberikan, maka akan semakin meningkat pula kinerja UMKM. Pendampingan dapat mencakup peningkatan manajerial, strategi pemasaran, serta pembinaan dalam operasional usaha yang memberikan dampak nyata terhadap peningkatan performa usaha.

Dalam perspektif teori pendampingan menurut Edy Suharto (2017), pendampingan adalah proses pemberian bantuan yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas, keterampilan, dan kepercayaan diri pelaku usaha dalam mengatasi tantangan bisnis. Proses ini tidak hanya bersifat satu arah, melainkan melibatkan hubungan yang erat antara pendamping dan UMKM dalam membangun pemahaman, menggali potensi, dan memperkuat keberdayaan usaha secara mandiri. Pendampingan yang dilakukan secara konsisten dapat membantu

UMKM dalam menyusun strategi usaha yang tepat, mengelola keuangan secara profesional, serta mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki. Dengan demikian, keberadaan pendamping bukan hanya sebagai pemberi solusi, tetapi juga sebagai fasilitator dalam proses pembelajaran dan penguatan kapasitas UMKM.

Ketika dikaitkan dengan teori kinerja UMKM menurut Jon et al. (2023), yang mencakup aspek keuangan, operasional, dan pertumbuhan, maka keberhasilan pendampingan tercermin dari membaiknya pencapaian di ketiga dimensi tersebut. Pelaku UMKM yang didampingi dengan baik cenderung lebih mampu mengelola laporan keuangan secara akurat, mengambil keputusan bisnis yang rasional, dan memperluas jangkauan pasar melalui strategi pemasaran yang relevan. Dalam aspek operasional, pendampingan juga membantu pelaku usaha meningkatkan efisiensi produksi, mengatur logistik, serta memperbaiki manajemen sumber daya manusia. Sedangkan dari sisi pertumbuhan, pendampingan berperan dalam membuka peluang ekspansi usaha, meningkatkan jaringan kemitraan, dan membentuk kepercayaan pasar.

Temuan ini didukung oleh sejumlah penelitian sebelumnya. Penelitian oleh (Trimustikapuri et al. 2024) menunjukkan bahwa pendampingan literasi keuangan secara signifikan meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola pembukuan, pengeluaran, dan pengambilan keputusan keuangan, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap kinerja usaha. Selanjutnya, penelitian oleh (Rialdy and Melisa 2023) menemukan bahwa pendampingan kewirausahaan di Desa Purwobinangun mampu meningkatkan pengetahuan ekonomi dan semangat berwirausaha masyarakat. Kegiatan sosialisasi dan pelatihan membantu pelaku

UMKM dalam mengelola usaha secara kolektif dan lebih efisien, sehingga usaha menjadi lebih berkembang.

Secara keseluruhan, seluruh hasil penelitian tersebut menguatkan bahwa pendampingan baik melalui pelatihan, kewirausahaan, maupun penguatan literasi keuangan merupakan faktor penting dalam mendorong kinerja UMKM secara berkelanjutan.

4.4.3. Pengaruh Pelatihan terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian menunjukkan bahwa pelatihan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p-value sebesar $0,098 < 0,10$. Meskipun nilai t-statistik belum melampaui 1,65, namun berdasarkan nilai p yang lebih kecil dari 0,10 menunjukkan adanya pengaruh yang cukup berarti. Pelatihan memberikan pengetahuan dan keterampilan baru bagi pelaku UMKM, yang pada gilirannya membantu mereka beradaptasi dan meningkatkan produktivitas serta kualitas layanan atau produk yang ditawarkan.

Berdasarkan teori pelatihan menurut Saleh (2017), pelatihan adalah proses dukungan yang melibatkan bimbingan langsung untuk meningkatkan keterampilan pelaku usaha dalam mengelola bisnis mereka. Pelatihan tidak hanya sebatas transfer pengetahuan, tetapi juga merupakan proses pembentukan sikap dan pola pikir yang produktif, sehingga UMKM dapat memahami strategi manajemen, pemasaran, produksi, hingga penggunaan teknologi yang relevan dalam kegiatan usahanya. Pelatihan yang terstruktur dan relevan dengan kebutuhan pelaku usaha memungkinkan mereka untuk lebih percaya diri dalam

mengambil keputusan bisnis serta memperbaiki cara kerja yang selama ini kurang efisien.

Jika dikaitkan dengan teori kinerja UMKM dari Jon et al. (2023), pelatihan berkontribusi terhadap peningkatan kinerja dalam tiga aspek utama, yaitu keuangan, operasional, dan pertumbuhan. Pelaku UMKM yang telah mengikuti pelatihan umumnya mengalami perbaikan dalam manajemen keuangan, seperti pencatatan transaksi yang lebih tertib dan kemampuan menyusun laporan keuangan sederhana. Dari sisi operasional, pelatihan mendorong efisiensi produksi, manajemen stok yang lebih baik, serta peningkatan kualitas produk. Sementara itu, dalam aspek pertumbuhan, pelaku UMKM yang dibekali dengan pelatihan cenderung memiliki keberanian dan kesiapan untuk berekspansi, baik melalui inovasi produk maupun pembukaan saluran distribusi baru.

Temuan ini sejalan dengan beberapa penelitian sebelumnya. Pertama, penelitian oleh (Fauzan 2022) menemukan bahwa pelatihan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan UMKM Panglawungan. Pelatihan yang diberikan sesuai dengan jobdesk masing-masing mampu meningkatkan kualitas pengetahuan dan strategi pemasaran yang berdampak pada peningkatan penjualan. Kedua, studi oleh (Sukriani 2017) menunjukkan bahwa pelatihan secara signifikan mempengaruhi kinerja pelaku UMKM hampir separuh peningkatan kinerja pelaku UMKM dapat dijelaskan oleh pelatihan yang diberikan. Ketiga, penelitian oleh (Alinsari 2021) menyimpulkan bahwa pelatihan dan pendampingan pembukuan sederhana secara nyata meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM di Desa Tegalorejo. Hasilnya, pelaku UMKM mulai

mampu menyusun laporan keuangan sederhana dan menggunakannya sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis.

Secara keseluruhan, ketiga penelitian tersebut menegaskan bahwa pelatihan, baik yang bersifat teknis maupun administratif, sangat penting dalam menunjang kinerja UMKM. Peningkatan kapasitas melalui pelatihan terbukti tidak hanya memperbaiki keterampilan operasional, tetapi juga memperkuat kemampuan strategis dan finansial pelaku usaha kecil.

4.4.4. Pengaruh Bantuan Modal Kerja (Program Dumisake) terhadap Kinerja Keuangan

Hasil pengujian menunjukkan bahwa bantuan modal kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kota Jambi. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p-value sebesar $0,082 < 0,10$. Hal ini menunjukkan bahwa bantuan modal dapat membantu memperkuat posisi keuangan pelaku UMKM dalam jangka pendek, terutama untuk kebutuhan modal kerja seperti pembelian bahan baku, peralatan, atau pembiayaan operasional harian yang berkontribusi terhadap perbaikan arus kas dan pendapatan usaha.

Menurut teori modal kerja dari Zain (2014), modal kerja adalah dana yang diperuntukkan bagi kegiatan operasional sehari-hari—mulai dari pembelian bahan baku hingga pembayaran upah karyawan dan biaya produksi. Zain menekankan bahwa pengelolaan modal kerja yang memadai akan meningkatkan kelancaran aktivitas usaha dan mengurangi risiko gangguan likuiditas. Dalam konteks Program Dumisake, kemudahan akses modal tanpa agunan dan prosedur

sederhana mendorong UMKM memanfaatkan dana untuk menjaga arus kas, mempercepat siklus produksi, serta merespons fluktuasi permintaan pasar secara lebih tanggap.

Kinerja keuangan UMKM sebagai variabel mediasi dalam penelitian ini dijelaskan melalui teori dari Ningsih et al. (2023), yang menyatakan bahwa kinerja keuangan mencerminkan sejauh mana proses pengelolaan dan akses keuangan dilakukan secara optimal oleh UMKM. Dengan demikian, suntikan modal tidak hanya menambal kekurangan kas sementara, tetapi juga memperkuat kapabilitas finansial UMKM untuk tumbuh dan bersaing di pasar.

Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian (Kanto 2012) yang dilakukan pada industri kecil di Kota Jayapura. Dalam penelitiannya, bantuan pemerintah yang mencakup dukungan modal kerja, kemampuan produksi, dan pemasaran terbukti memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan perusahaan dengan pendekatan Return on Assets (ROA) dan Return on Equity (ROE). Penelitian ini menekankan pentingnya penataan sistem pemberian bantuan serta peningkatan profesionalisme pelaku usaha agar bantuan yang diberikan mampu meningkatkan efisiensi dan keberlanjutan usaha kecil.

Demikian pula, penelitian oleh (Setiawan and Kumara 2024) menunjukkan bahwa bantuan modal dari program-program pemerintah seperti Kredit Usaha Rakyat (KUR) secara signifikan meningkatkan kemampuan usaha mikro dalam mengelola keuangan serta meningkatkan volume usaha mereka. Hal ini membuktikan bahwa intervensi dalam bentuk bantuan modal, terutama dalam aspek permodalan kerja, memiliki korelasi kuat terhadap perbaikan performa

usaha secara menyeluruh.

Dengan demikian, hasil penelitian ini menegaskan bahwa bantuan modal kerja merupakan salah satu instrumen yang efektif dalam meningkatkan kinerja keuangan UMKM. Oleh karena itu, penting bagi pemerintah maupun lembaga keuangan untuk terus memperkuat aksesibilitas bantuan modal, disertai pembinaan dan pendampingan berkelanjutan agar bantuan tersebut dapat dimanfaatkan secara optimal oleh pelaku UMKM.

4.4.5. Pengaruh Pendampingan terhadap Kinerja Keuangan

Hasil pengujian menunjukkan bahwa pendampingan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai $p\text{-value} = 0,004 < 0,10$. Pendampingan yang tepat dapat membantu pelaku UMKM dalam mengatur arus kas, menyusun laporan keuangan, serta mengambil keputusan keuangan yang bijak. Dengan adanya bimbingan, UMKM dapat menghindari kesalahan pengelolaan dana, meningkatkan efisiensi penggunaan sumber daya, dan menjaga stabilitas keuangan usahanya.

Menurut teori pendampingan Edy Suharto (2017), pendampingan merupakan proses pemberdayaan yang bertujuan meningkatkan kapasitas individu atau kelompok dalam menghadapi tantangan dan mengembangkan potensi. Dalam konteks UMKM, pendampingan yang terfokus pada aspek keuangan dapat mencakup bimbingan dalam pencatatan keuangan, penyusunan laporan keuangan sederhana, hingga pengelolaan arus kas dan pembiayaan. Bantuan ini sangat

penting terutama bagi pelaku usaha kecil yang sering kali belum memiliki pemahaman dasar tentang manajemen keuangan yang baik.

Kinerja keuangan UMKM sebagai variabel mediasi dalam penelitian ini dijelaskan melalui teori dari Ningsih et al. (2023), yang menyatakan bahwa kinerja keuangan mencerminkan sejauh mana proses pengelolaan dan akses keuangan dilakukan secara optimal oleh UMKM. Dengan adanya pendampingan yang tepat sasaran, UMKM dapat meningkatkan keakuratan pencatatan keuangan, mengurangi pemborosan, dan memperbaiki strategi pengelolaan keuangan, sehingga menghasilkan kondisi keuangan yang lebih sehat dan stabil.

Temuan ini diperkuat oleh hasil penelitian Hety Devita (2023) dalam Jurnal Ekalaya, yang menyatakan bahwa pendampingan dan sosialisasi laporan keuangan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Balikpapan Selatan. Penelitian ini menunjukkan bahwa skor korelasi antara pendampingan dan kinerja keuangan mencapai 0,8, serta hasil uji regresi menunjukkan nilai t-value pendampingan sebesar 4,916 dengan significance level 0,000, mengindikasikan pengaruh yang kuat dan signifikan.

Penelitian lain yang mendukung hasil ini adalah penelitian oleh (Hakim 2016) dalam Jurnal Dinamika Manajemen, yang meneliti pengaruh pendampingan inkubator wirausaha terhadap kinerja keuangan UMKM tenant di Universitas Jambi. Hasilnya menunjukkan bahwa variabel pelatihan dan bimbingan yang merupakan bagian dari program pendampingan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Variabel pelatihan bahkan menjadi yang paling dominan dalam memengaruhi kinerja tersebut.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pendampingan—terutama jika mencakup pelatihan manajemen keuangan dan bimbingan intensif—merupakan faktor kunci dalam memperbaiki kinerja keuangan UMKM. Keberhasilan pendampingan ini sangat ditentukan oleh keterlibatan aktif pelaku UMKM serta kualitas dan keberlanjutan dari program pendampingan yang disediakan.

4.4.6. Pengaruh Pelatihan terhadap Kinerja Keuangan

Hasil pengujian menunjukkan bahwa pelatihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM di Kota Jambi. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p-value sebesar $0,003 < 0,10$. Artinya, pelatihan yang diberikan kepada pelaku UMKM mampu meningkatkan kemampuan mereka dalam mengelola aspek keuangan usaha, termasuk pencatatan keuangan, pengelolaan laba rugi, hingga perencanaan keuangan jangka panjang. Peningkatan kompetensi ini mendorong terciptanya kinerja keuangan yang lebih sehat dan berkelanjutan.

Menurut Saleh (2017), pelatihan merupakan bentuk dukungan yang diberikan melalui proses peningkatan keterampilan dan bimbingan langsung, dengan tujuan untuk membantu pelaku usaha dalam mengelola serta mengembangkan bisnis secara lebih efisien. Dalam konteks UMKM, pelatihan yang menasar aspek keuangan dapat mencakup berbagai materi seperti pencatatan transaksi harian, penyusunan laporan keuangan sederhana, pengelolaan laba rugi, hingga perencanaan keuangan jangka panjang. Pelatihan semacam ini penting karena banyak pelaku UMKM yang belum memiliki latar belakang

pendidikan atau pengalaman dalam bidang manajemen keuangan.

Sementara itu, menurut Ningsih et al. (2023), kinerja keuangan UMKM mencerminkan sejauh mana pelaku usaha mampu mengelola dan mengakses aspek keuangan secara optimal. Pelatihan yang diberikan dapat memperbaiki praktik keuangan yang sebelumnya bersifat informal atau tidak terdokumentasi, menjadi lebih sistematis dan terencana, sehingga berdampak langsung pada meningkatnya kesehatan dan keberlanjutan keuangan UMKM.

Penelitian lain oleh (Halwiah et al. 2025) meneliti pengaruh pendampingan inkubator bisnis terhadap kinerja keuangan UMKM di Kota Palu. Hasilnya menunjukkan bahwa pelatihan memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM, sementara bimbingan dan konsultasi memiliki pengaruh yang lebih terbatas. Ini menunjukkan pentingnya pendekatan terstruktur dalam pelatihan yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik pelaku UMKM.

Hasil ini sejalan dengan Penelitian lain oleh (Purnomo 2016) menunjukkan bahwa pelatihan yang diberikan secara berkelanjutan kepada pelaku UMKM mampu meningkatkan kualitas pencatatan dan pengelolaan keuangan. Pelatihan tersebut tidak hanya meningkatkan efisiensi dalam pengambilan keputusan finansial, tetapi juga mendorong peningkatan kinerja individu dalam mendukung produktivitas dan keberlangsungan usaha.

Penelitian lain yang mendukung hasil ini adalah penelitian oleh (Khairi et al. 2023) yang menunjukkan bahwa pelatihan berpengaruh positif terhadap kinerja keuangan UMKM. Penelitian ini dilakukan terhadap 35 pelaku UMKM di Kelurahan Balumbang Jaya, Kota Bogor, yang juga menunjukkan bahwa

pelatihan menjadi perantara penting antara literasi keuangan dan peningkatan kinerja keuangan UMKM.

Lebih jauh, pelatihan secara langsung tidak hanya memberikan wawasan teknis, tetapi juga membantu pelaku UMKM dalam menyusun laporan keuangan yang sesuai dengan standar, mengambil keputusan berbasis data, serta memahami pemanfaatan pinjaman secara efektif. Artinya, pelatihan tidak hanya bersifat teoritis, tetapi berdampak pada praktik pengelolaan usaha sehari-hari.

Dengan demikian, hasil penelitian ini dan literatur pendukung menggarisbawahi bahwa pelatihan adalah salah satu pilar penting dalam upaya peningkatan kinerja keuangan UMKM, dan perlu diintegrasikan secara berkelanjutan dalam program pemberdayaan UMKM baik oleh pemerintah maupun lembaga pendamping lainnya.

4.4.7. Pengaruh Kinerja Keuangan terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian menunjukkan bahwa kinerja keuangan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p-value sebesar $0,009 < 0,10$. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki pengelolaan keuangan yang baik akan lebih mampu menjaga kelangsungan usaha, memenuhi kewajiban operasional, serta mengembangkan skala usahanya. Kinerja keuangan yang sehat menjadi dasar penting dalam mendukung pertumbuhan dan daya saing UMKM di pasar.

Menurut Ningsih et al. (2023), kinerja keuangan UMKM mencerminkan sejauh mana pelaku usaha mampu mengelola dan mengakses aspek keuangan

secara optimal. Kinerja keuangan yang sehat memungkinkan UMKM untuk memenuhi kebutuhan operasional sehari-hari, menghindari tekanan likuiditas, serta mengalokasikan dana untuk investasi dan pengembangan usaha secara lebih terencana.

Selanjutnya, Jon et al. (2023) menjelaskan bahwa kinerja UMKM dapat diukur melalui pencapaian dalam aspek keuangan, operasional, dan pertumbuhan usaha. UMKM yang mampu menjaga stabilitas keuangan biasanya memiliki daya tahan yang lebih kuat terhadap risiko usaha, serta lebih siap untuk melakukan ekspansi atau beradaptasi dengan dinamika pasar.

Dengan kata lain, kinerja keuangan menjadi fondasi bagi keberlanjutan dan daya saing UMKM. Ketika pelaku UMKM mampu mengelola keuangan dengan baik, mereka memiliki peluang yang lebih besar untuk meningkatkan produktivitas, memperluas jaringan pasar, serta membangun reputasi usaha yang baik di mata konsumen maupun lembaga pendukung. Oleh karena itu, hubungan antara kinerja keuangan dan kinerja UMKM bersifat saling terkait dan sangat strategis dalam konteks pembangunan dan pemberdayaan sektor UMKM.

Hasil ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Beni Suhendra Winarso dan Indah Kurniawati (2022), yang menyimpulkan bahwa kemampuan menyusun laporan keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM di Yogyakarta. Penelitian mereka menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki keterampilan dalam membuat laporan keuangan yang benar mampu menyusun strategi bisnis yang lebih efektif karena memiliki dasar data keuangan yang jelas dan andal. Hal ini membuktikan bahwa kemampuan keuangan tidak

hanya penting sebagai bentuk pertanggungjawaban, tetapi juga sebagai instrumen utama dalam peningkatan kinerja usaha.

Senada dengan itu, Julinda Prastika Pratama et al. (2022) dalam penelitiannya di Kabupaten Sidoarjo juga menunjukkan bahwa kinerja finansial UMKM berpengaruh secara signifikan terhadap pengembangan ekonomi lokal. Meskipun fokus akhir penelitian tersebut adalah pada ekonomi daerah, namun indikator yang digunakan—seperti rasio profitabilitas (NPM dan ROE)—mewakili aspek penting dari kinerja keuangan usaha. Artinya, UMKM yang memiliki rasio keuangan yang baik tidak hanya tumbuh secara internal, tetapi juga memberi dampak ekonomi yang lebih luas di lingkungannya.

Dengan demikian, temuan ini memperkuat argumentasi bahwa pengelolaan dan kinerja keuangan merupakan fondasi utama bagi keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM. Implikasi dari temuan ini adalah pentingnya pelatihan dan pendampingan terkait manajemen keuangan bagi UMKM, termasuk pemahaman tentang penyusunan laporan keuangan, pencatatan transaksi, dan analisis keuangan sederhana. Dengan begitu, UMKM tidak hanya bertahan, tetapi juga mampu tumbuh dan bersaing secara berkelanjutan.

4.4.8. Pengaruh Bantuan Modal Kerja (Program Dumisake) Dimediasi Oleh Kinerja Keuangan terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian menunjukkan bahwa bantuan modal kerja memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM yang dimediasi oleh kinerja keuangan tidak signifikan. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p-value

sebesar $0,129 > 0,10$. Ini mengindikasikan bahwa meskipun bantuan modal dapat mempengaruhi kinerja keuangan, namun efek tidak cukup kuat untuk secara tidak langsung mempengaruhi kinerja UMKM melalui mediasi kinerja keuangan.

Menurut Zain (2020), modal kerja merupakan aset jangka pendek yang sangat penting bagi kelangsungan aktivitas usaha sehari-hari, seperti pembelian bahan baku, pembiayaan produksi, dan penjualan. Bantuan modal kerja seharusnya meningkatkan likuiditas UMKM dan memperkuat posisi keuangan jangka pendek.

Namun demikian, efektivitas bantuan modal ini juga tergantung pada bagaimana pelaku UMKM mengelola dan memanfaatkannya. Dalam konteks ini, Ningsih et al. (2023) menjelaskan bahwa kinerja keuangan UMKM mencakup aspek seperti pencatatan arus kas, pengelolaan laba rugi, efisiensi penggunaan dana, dan akses terhadap pembiayaan. Jika pelaku UMKM belum memiliki kompetensi atau sistem keuangan yang memadai, maka peningkatan modal belum tentu diikuti oleh perbaikan signifikan dalam kinerja keuangan.

Selanjutnya, Jon et al. (2023) menyebutkan bahwa kinerja UMKM dapat dilihat dari pencapaian keuangan, efisiensi operasional, dan pertumbuhan usaha. Artinya, agar bantuan modal kerja dapat mendorong kinerja UMKM secara menyeluruh, harus terjadi perbaikan terlebih dahulu pada aspek keuangannya.

Karena hasil pengujian menunjukkan bahwa mediasi oleh kinerja keuangan tidak signifikan, dapat disimpulkan bahwa kinerja keuangan belum mampu menjadi perantara yang efektif dalam menjembatani pengaruh antara bantuan modal kerja dan kinerja UMKM. Hal ini bisa disebabkan oleh rendahnya

literasi keuangan pelaku UMKM, lemahnya sistem pencatatan, atau kurang optimalnya pemanfaatan modal kerja dalam aktivitas usaha strategis.

Temuan ini menunjukkan bahwa bantuan modal kerja tidak serta-merta meningkatkan kinerja UMKM melalui jalur kinerja keuangan. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor. Pertama, kemungkinan bahwa bantuan modal kerja yang diterima belum dikelola secara optimal sehingga belum mampu memperbaiki indikator kinerja keuangan secara signifikan. Kedua, UMKM seringkali menghadapi tantangan dalam pengelolaan keuangan seperti pencatatan yang kurang tertib, minimnya kemampuan manajerial, serta belum adanya sistem pelaporan keuangan yang memadai, sehingga dampak dari tambahan modal tidak sepenuhnya tercermin dalam kinerja keuangan.

Selain itu, dalam konteks tertentu, pelaku UMKM lebih memprioritaskan penggunaan bantuan modal untuk kebutuhan jangka pendek seperti pembelian bahan baku atau menutup utang, ketimbang mengalokasikannya untuk investasi produktif yang bisa memperkuat struktur keuangan jangka panjang. Akibatnya, peningkatan kinerja keuangan sebagai mediator menjadi kurang maksimal.

Tidak ditemukannya pengaruh mediasi yang signifikan ini juga sejalan dengan pandangan beberapa studi terdahulu yang menyebut bahwa kinerja keuangan UMKM tidak hanya bergantung pada modal kerja, tetapi juga pada kemampuan manajemen, strategi bisnis, dan kondisi eksternal seperti pasar dan regulasi. Namun, karena belum banyak penelitian sebelumnya yang secara spesifik meneliti hubungan mediasi ini dalam konteks UMKM di wilayah atau sektor tertentu, maka hasil penelitian ini justru memperkaya khasanah literatur

dengan memberikan perspektif baru dan menegaskan perlunya pendekatan yang lebih komprehensif dalam memahami faktor-faktor yang memengaruhi kinerja UMKM.

4.4.9. Pengaruh Pendampingan Dimediasi oleh Kinerja Keuangan terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian menunjukkan bahwa pendampingan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM yang dimediasi oleh kinerja keuangan. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p-value sebesar $0,060 < 0,10$. Dengan kata lain, semakin baik pendampingan yang diberikan kepada UMKM, maka semakin besar pula dampaknya terhadap peningkatan kinerja, terutama bila ditunjang oleh perbaikan dalam aspek keuangan.

Menurut Edy Suharto (2017), pendampingan adalah proses pemberian bantuan, dukungan, atau fasilitasi yang dilakukan oleh seorang pendamping untuk membantu individu atau kelompok mencapai tujuan tertentu. Tujuan utama dari pendampingan adalah pemberdayaan—yakni mendorong pihak yang didampingi agar mampu meningkatkan kapasitas, keterampilan, dan kepercayaan diri, serta menjadi mandiri dalam menyelesaikan masalah. Dalam konteks UMKM, pendampingan mencakup bimbingan dalam manajemen usaha, pemasaran, serta yang paling krusial: pengelolaan keuangan.

Selaras dengan hal tersebut, kinerja keuangan menurut Ningsih et al. (2023) mencakup indikator seperti kemampuan dalam menyusun laporan keuangan, mengelola arus kas, memahami posisi laba rugi, serta menyusun

perencanaan keuangan. Ketika UMKM mendapatkan pendampingan yang baik, mereka akan lebih siap dalam mengelola aspek keuangannya secara profesional dan berkelanjutan. Hal ini menciptakan fondasi yang kuat bagi keberlangsungan usaha.

Kemudian, berdasarkan teori kinerja UMKM menurut Jon et al. (2023), pencapaian kinerja UMKM dilihat dari beberapa aspek, termasuk keuangan, operasional, dan pertumbuhan usaha. Artinya, jika aspek keuangan telah dikelola dengan baik melalui hasil pendampingan, maka akan mempermudah UMKM dalam meningkatkan efisiensi usaha, menjaga stabilitas, serta memperluas skala bisnisnya.

Hal ini menunjukkan bahwa pendampingan tidak hanya berpengaruh langsung terhadap kinerja UMKM, tetapi pengaruh tersebut menjadi lebih kuat dan signifikan ketika dimediasi oleh kinerja keuangan. Artinya, pendampingan yang diberikan kepada pelaku UMKM akan lebih efektif dalam meningkatkan kinerja usaha apabila hal tersebut berdampak terlebih dahulu pada peningkatan kemampuan pengelolaan keuangan.

Secara konsep, mediasi kinerja keuangan berarti bahwa pendampingan mampu meningkatkan kinerja keuangan UMKM seperti kemampuan menyusun laporan keuangan, mengelola arus kas, memahami posisi laba rugi, dan membuat perencanaan keuangan (Ningsih et al., 2023) dan kinerja keuangan yang baik inilah yang kemudian berkontribusi secara signifikan terhadap peningkatan kinerja keseluruhan UMKM, baik dari aspek operasional, produktivitas, maupun pertumbuhan usaha (Jon et al., 2023). Dengan kata lain, pendampingan bertindak

sebagai faktor awal yang membangun fondasi keuangan yang kuat, dan kinerja keuangan yang membaik menjadi penghubung (mediator) yang membawa dampak lebih luas terhadap kinerja usaha. Proses ini menunjukkan bahwa bantuan teknis, pelatihan, dan fasilitasi dari pendamping sangat penting, namun keberhasilannya sangat bergantung pada sejauh mana UMKM mampu menginternalisasi dan menerapkan praktik keuangan yang sehat dan terukur.

4.4.10. Pengaruh Pelatihan Dimediasi oleh Kinerja Keuangan terhadap Kinerja UMKM

Hasil pengujian menunjukkan bahwa pelatihan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM yang dimediasi oleh kinerja keuangan. Hal ini ditunjukkan dengan nilai p-value sebesar $0,082 < 0,10$. Ini menunjukkan bahwa pelatihan tidak hanya berkontribusi secara langsung, tetapi juga melalui peningkatan kinerja keuangan. Meskipun tidak terlalu kuat, hubungan ini mengindikasikan pentingnya pemahaman pelaku UMKM terhadap manajemen keuangan sebagai hasil dari pelatihan yang diberikan.

Menurut Saleh (2017), pelatihan merupakan bentuk dukungan yang diberikan melalui proses peningkatan keterampilan dan bimbingan langsung, dengan tujuan untuk membantu pelaku usaha dalam mengelola serta mengembangkan bisnis secara lebih efisien. Pelatihan yang diberikan kepada pelaku UMKM sering kali mencakup aspek penting seperti manajemen usaha, pemasaran digital, dan terutama pengelolaan keuangan usaha.

Sejalan dengan hal ini, kinerja keuangan (Ningsih et al., 2023) mencakup

dimensi seperti penyusunan laporan keuangan, pengelolaan arus kas, pengukuran laba rugi, dan perencanaan keuangan jangka panjang. Pelatihan yang efektif akan membekali pelaku UMKM dengan kemampuan untuk memahami dan menerapkan pengelolaan keuangan yang lebih akurat dan terstruktur, sehingga tercipta kesehatan finansial usaha yang lebih baik.

Kemudian, kinerja UMKM sebagaimana dijelaskan oleh Jon et al. (2023), meliputi aspek keuangan, operasional, pertumbuhan usaha, dan kepuasan pelanggan. Dengan meningkatnya kinerja keuangan sebagai hasil dari pelatihan, UMKM cenderung akan memiliki pondasi bisnis yang lebih kuat, kemampuan ekspansi yang lebih baik, dan daya saing yang meningkat di pasar.

Meskipun efek mediasi tidak terlalu kuat secara statistik, namun arah hubungan yang positif menunjukkan bahwa kinerja keuangan berperan sebagai jalur penting yang menghubungkan pelatihan dengan peningkatan kinerja UMKM secara keseluruhan. Hal ini menggarisbawahi pentingnya desain pelatihan yang terfokus pada literasi dan praktik keuangan, agar pelatihan dapat memberi dampak nyata terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM. Dengan demikian, strategi pemberdayaan UMKM sebaiknya tidak hanya berhenti pada pemberian pelatihan, tetapi juga memastikan bahwa materi pelatihan benar-benar mengarah pada peningkatan keterampilan finansial, yang pada akhirnya mampu meningkatkan performa usaha secara keseluruhan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh bantuan modal kerja, pendampingan, dan pelatihan terhadap kinerja UMKM dan kinerja keuangan di Kota Jambi, serta peran mediasi kinerja keuangan dalam hubungan tersebut. Berdasarkan hasil analisis, disimpulkan bahwa:

1. Bantuan modal kerja tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.
2. Pendampingan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.
3. Pelatihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.
4. Bantuan modal kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan.
5. Pendampingan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan.
6. Pelatihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja keuangan.
7. Kinerja keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.
8. Bantuan modal kerja yang dimediasi oleh kinerja keuangan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.
9. Pendampingan yang dimediasi oleh kinerja keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

10. Pelatihan yang dimediasi oleh kinerja keuangan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.

5.2. Saran

5.2.1. Saran untuk UMKM

1. Optimalkan Penggunaan Bantuan Modal. Meskipun bantuan modal kerja belum terbukti secara signifikan meningkatkan kinerja usaha, UMKM perlu mengoptimalkan penggunaannya dengan perencanaan yang matang, pemisahan keuangan pribadi dan usaha, serta pembelian bahan baku atau alat produksi yang benar-benar mendukung produktivitas.
2. Tingkatkan Literasi Keuangan dan Manajerial. Pelaku UMKM sebaiknya mengikuti pelatihan pengelolaan keuangan dasar, seperti pencatatan sederhana, pengelolaan kas, hingga perencanaan laba rugi, agar bantuan modal dan hasil usaha dapat dikelola secara lebih bijak dan efektif.
3. Aktif Mengikuti Program Pendampingan dan Pelatihan. Karena pendampingan dan pelatihan terbukti signifikan dalam meningkatkan kinerja usaha dan keuangan, UMKM disarankan aktif terlibat dalam program pembinaan yang diselenggarakan oleh pemerintah, lembaga pelatihan, maupun institusi pendidikan.
2. Bangun Komitmen untuk Berkembang. Keberhasilan program dukungan seperti pelatihan dan pendampingan sangat dipengaruhi

oleh kesiapan mental dan komitmen pelaku UMKM untuk belajar dan beradaptasi dengan perkembangan pasar dan manajemen usaha.

5.2.2. Saran untuk Pemerintah

1. Perkuat Mekanisme Monitoring dan Evaluasi Program Modal Kerja. Mengingat bantuan modal kerja belum memberikan pengaruh signifikan secara tidak langsung terhadap kinerja UMKM melalui kinerja keuangan, pemerintah perlu memastikan bahwa bantuan yang diberikan benar-benar digunakan untuk kegiatan produktif. Ini dapat dilakukan dengan membuat sistem pelaporan penggunaan modal secara berkala, serta memberikan asistensi dalam menyusun rencana penggunaan modal yang efektif.
2. Integrasikan Pelatihan Keuangan dalam Setiap Program Dukungan UMKM. Berdasarkan hasil penelitian, pelatihan yang memuat aspek keuangan memberikan kontribusi terhadap peningkatan kinerja UMKM, baik secara langsung maupun tidak langsung. Pemerintah perlu mengintegrasikan pelatihan literasi keuangan dalam setiap program bantuan atau inkubasi usaha, mencakup pencatatan keuangan, pengelolaan kas, dan analisis laba-rugi secara sederhana dan aplikatif.
3. Perluas dan Perkuat Program Pendampingan Berkelanjutan. Meskipun efek mediasi belum sepenuhnya signifikan, pendampingan menunjukkan kecenderungan positif terhadap

kinerja keuangan dan kinerja usaha. Pemerintah disarankan memperluas cakupan program pendampingan UMKM dengan melibatkan mentor profesional, pelaku usaha senior, dan lembaga pendidikan. Program ini sebaiknya dilakukan secara intensif dan berkelanjutan, tidak hanya bersifat insidental.

5.2.3. Saran Akademis

1. Menggali Variabel Lain yang Mempengaruhi Kinerja UMKM. Penelitian lanjutan dapat menambahkan variabel seperti inovasi produk, akses digitalisasi, atau jejaring pasar yang mungkin berkontribusi signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM.
2. Menggunakan Metode Kualitatif atau Mixed Methods. Untuk memperoleh pemahaman yang lebih mendalam, peneliti dapat menggunakan pendekatan kualitatif seperti wawancara mendalam atau studi kasus guna menangkap dinamika manajemen usaha yang tidak tercermin dalam angka statistic.
3. Menguji Efektivitas Kombinasi Intervensi. Penelitian berikutnya dapat menguji kombinasi antara bantuan modal, pelatihan, dan pendampingan secara simultan untuk mengetahui interaksi antarvariabel tersebut dalam mendorong kinerja UMKM secara lebih holistik.
4. Membandingkan Berbagai Wilayah atau Sektor Usaha. Perbandingan antara UMKM di sektor kuliner, fashion, kerajinan, atau pertanian di beberapa daerah dapat memberikan gambaran yang lebih

komprensif mengenai keberhasilan program pembinaan UMKM secara nasional atau regional.

3. Evaluasi Jangka Panjang Program. Disarankan untuk melakukan penelitian longitudinal (jangka panjang) agar dapat melihat sejauh mana efek intervensi (modal, pelatihan, pendampingan) terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan usaha dalam kurun waktu yang lebih luas.