

# **PENGARUH KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA UMKM BINAAN DINAS PERDAGANGAN, KOPERASI DAN UKM KOTA CIREBON**

R. Misriah Ariyani S.<sup>1</sup>, Muhammad Fauzan<sup>2</sup>

## **ABSTRAK**

Penelitian mengenai Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon. Latar belakang dalam penelitian ini adalah keterbatasan jiwa kewirausahaan pelaku UMKM, rendahnya kompetensi SDM dan kurangnya pembinaan kelembagaan terhadap UMKM yang dilakukan secara *end-to-end*. Variabel dalam penelitian ini adalah Kompetensi Kewirausahaan (X) sebagai variabel independen dan Kinerja UMKM (Y) sebagai variabel dependen.

Pemilihan sampel dilakukan dengan teknik *nonprobability sampling* yaitu *purposive sampling* dengan 100 sampel penelitian dari 2.600 UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon sebagai populasi. Instrumen pengumpulan data yang digunakan adalah angket yang disebarakan kepada responden.

Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif asosiatif dengan analisis regresi linier sederhana sedangkan pengujian statistik dilakukan dengan uji t yang sebelumnya melakukan uji asumsi klasik berupa uji normalitas dan uji heteroskedastisitas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Kompetensi Kewirausahaan memiliki korelasi positif terhadap Kinerja UMKM. Berdasarkan hasil penelitian, sebaiknya para pelaku UMKM aktif dalam berpartisipasi pada event-event berupa workshop maupun seminar yang dapat meningkatkan kompetensi kewirausahaan agar lebih komprehensif yang akhirnya dapat memberikan pengaruh positif terhadap kinerja UMKM.

**Kata Kunci : Kompetensi Kewirausahaan, Kinerja UMKM.**

---

<sup>1</sup> Dosen Tetap UNTAG Cirebon, E-mail: ariyani.misriyah@gmail.com

<sup>2</sup> Wiraswasta, E-mail: 1312muhammadfauzan@gmail.com

## I. PENDAHULUAN

Di tengah kondisi ekonomi global yang lesu dan pertumbuhan ekonomi nasional yang masih stagnan di kisaran 5%, Indonesia mempunyai harapan besar pada sektor usaha-usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang berdasarkan data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah total UMKM di Indonesia pada tahun 2018 berjumlah 64.194.057 unit usaha dengan serapan tenaga kerja mencapai 116.978.631 orang. Sektor usaha mikro menyerap paling banyak tenaga kerja yakni sebesar 107.376.540 tenaga kerja, diikuti usaha kecil sebesar 5.831.256 tenaga kerja, dan usaha menengah sebesar 3.770.835 tenaga kerja. Peranan UMKM dalam penyerapan tenaga kerja tersebut menjadikan UMKM sangat efektif sebagai peranti memperkuat stabilitas perekonomian nasional.

Di samping kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja, peran UMKM dalam perekonomian Indonesia ditunjukkan pada populasinya sebagai pelaku usaha terbesar, ekspor dan penciptaan investasi, serta pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). Ukuran bisnis UMKM jika dilihat secara individual memang terbilang kecil, bahkan mikro. Namun secara keseluruhan, kontribusinya terhadap perekonomian sangat nyata dan terus tumbuh. Berikut tabel mengenai kontribusi UMKM terhadap PDB :

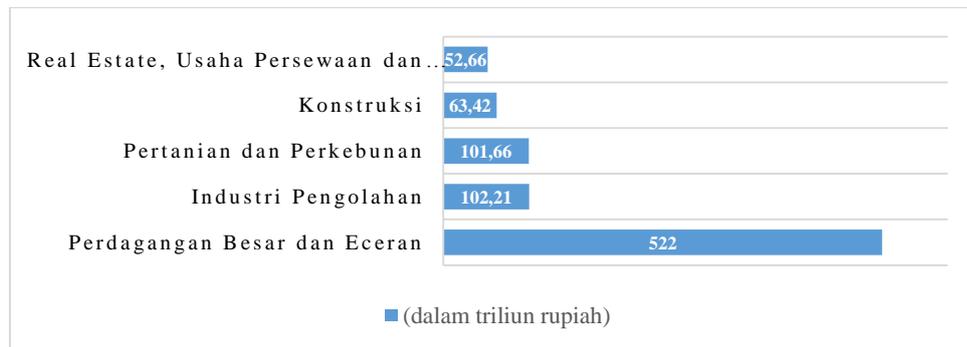
**Tabel 1.1 Kontribusi UMKM Terhadap PDB Indonesia**

No.	Tahun	Nilai (Triliun)	Porsi terhadap PDB
1	2012	4.321,83	58.05%
2	2013	4.869,56	59.08%
3	2014	5.440,00	60.34%
4	2015	6.228,28	61.41%
5	2016	7.009,28	59.84%
6	2017	7.704,63	60.00%
7	2018	8.952,64	60.34%

Sumber : Data UMKM Juni 2019, OJK.

Berdasarkan tabel di atas, kontribusi UMKM terhadap PDB setiap tahun mengalami peningkatan. Peningkatan tertinggi terjadi pada tahun 2018 yang lebih tinggi dari tahun 2017 yaitu sebesar 1.248,00 Triliun. Meski begitu, bila melihat data perkembangan UMKM tahun 2012 – 2017 yaitu jumlah Usaha Menengah mengalami penurunan pada tahun 2016 total Usaha Menengah sebesar 56.551 dari tahun 2015 sebesar 59.263 unit usaha, atau penurunannya sebesar 2.712 unit usaha, sehingga kontribusi UMKM pada tahun 2016 ikut mengalami penurunan. Adapun sektor-sektor yang mendominasi UMKM di Indonesia terdapat pada grafik di bawah :

**Grafik 1.1 Sektor Terbesar UMKM di Indonesia**



Sumber : Data UMKM Juni 2019, OJK.

Berdasarkan tabel di atas, sektor perdagangan besar dan eceran merupakan sektor terbesar dengan nilai usaha sebesar 522 triliun, sementara sektor industri pengolahan sebesar 102.21 triliun, sektor pertanian dan perkebunan sebesar 101.66 triliun, sektor konstruksi sebesar 63.42 triliun, dan sektor real estate, usaha persewaan dan jasa perusahaan yang paling rendah yaitu sebesar 52,66 triliun.

Kedudukan strategis tidak hanya tercermin pada jumlah UMKM yang besar, penyerapan tenaga kerja secara masif, serta kontribusinya terhadap PDB yang setiap tahun mengalami peningkatan. Namun, UMKM juga tidak pernah menimbulkan masalah dan memberatkan beban masyarakat dalam perekonomian nasional. UMKM telah membuktikan dirinya sebagai bentuk usaha yang dinamis, responsif, fleksibel, serta adaptif dalam merespon dinamika tantangan masalah eksternal. UMKM telah menunjukkan ketangguhannya atau dianggap kebal terhadap krisis, seperti ketika menghadapi tekanan saat badai krisis moneter 1997-1998.

Krisis ekonomi yang tidak bisa dihindari ditandai dengan ketidakstabilan nilai mata uang, peningkatan inflasi, peningkatan suku bunga, kelangkaan bahan baku produksi, konflik multidimensi, dan bermuara salah satunya pada ambruknya usaha-usaha berskala besar. Sebaliknya, dalam periode itu UMKM merupakan kelompok usaha yang terus tumbuh dan bahkan sangat membantu perekonomian nasional. Jumlah usaha kecil dan menengah secara keseluruhan meningkat dari sekitar 1.411 juta unit pada tahun 1998 menjadi 1.452 juta unit pada tahun 1999, suatu peningkatan sekitar 2,92%. Jumlah pekerja yang terserap pada jenis usaha ini juga meningkat sekitar 2,47% dalam periode yang sama. Lebih jauh, di tengah krisis multidimensi yang masih belum sepenuhnya mampu diatasi, UMKM tetap memberikan kontribusi signifikan dalam menopang PDB Indonesia.

Beberapa sebab yang membuat sektor usaha kecil bisa bertahan di masa krisis di antaranya adalah karena sektor usaha kecil tidak terlalu bergantung pada bahan baku impor dalam proses produksinya dan sumber dana usaha kecil umumnya berasal dari dalam negeri sehingga tidak terlalu terpengaruh akan depresiasi rupiah. Selain itu, kondisi tersebut tidak terlepas dari karakteristik pelaku UMKM, yaitu sebagai berikut :

1. Fleksibel, artinya jika menghadapi hambatan dalam menjalankan usahanya akan mudah berpindah ke usaha lain.
2. Dalam permodalannya, tidak selalu bergantung pada modal dari luar, tetapi UMKM juga bisa berkembang dengan kekuatan modal sendiri.
3. Dalam hal pinjaman (terutama pengusaha kecil sektor tertentu seperti pedagang) sanggup mengembalikan pinjaman dengan bunga yang cukup tinggi.
4. UMKM tersebar di seluruh wilayah di Indonesia dengan kegiatan usaha di berbagai sektor, merupakan sarana dan distributor barang dan jasa dalam melayani kebutuhan masyarakat.

Meskipun mempunyai beberapa keunggulan, UMKM mempunyai banyak keterbatasan. Keterbatasan ini membuat UMKM sulit untuk berkembang dan mempunyai daya saing. (LPPI dan BI, 2015:19-20) menjabarkan keterbatasan-keterbatasan tersebut di antaranya yaitu minimnya akses perbankan, kemampuan dan pengetahuan sumber daya manusia yang masih rendah sehingga dikelola dengan cara yang sederhana, penggunaan teknologi yang terbatas, dan belum mampu mengimbangi perubahan selera konsumen khususnya yang berorientasi ekspor. (Suryanto dan Muhyi, 2017:50-51) memperkuat pendapat LPPI dan BI, jika UMKM mempunyai beberapa permasalahan antara lain terbatasnya jiwa kewirausahaan pelaku usahanya, rendahnya kompetensi sumber daya manusia, terbatasnya akses ke lembaga permodalan, dan kurangnya pembinaan terhadap UMKM secara *end-to-end*.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka peneliti tertarik mengangkat salah satu masalah UMKM mengenai jiwa kewirausahaan dan implikasinya terhadap kinerja UMKM melalui dukungan kelembagaan dengan judul **“Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM Binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon”**.

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### **Pengertian Kewirausahaan**

Kewirausahaan menurut (Suryana, 2013:13) adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari nilai, kemampuan, dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai resiko. Sementara Kewirausahaan menurut (Dharmawati, 2016:14) adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda (*new and different*) melalui proses berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dalam menghadapi tantangan hidup. Sejalan dengan penekanan pada penciptaan hal-hal baru dan resiko (Hisrich, Peters, dan Sheperd dalam Rusdiana, 2014:47) mendefinisikan kewirausahaan sebagai Proses penciptaan sesuatu yang baru pada nilai menggunakan waktu dan upaya yang diperlukan, menanggung resiko keuangan, fisik, serta resiko sosial yang mengiringi, menerima imbalan moneter yang dihasilkan, serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan adalah kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru berupa peluang serta kesiapan dalam menanggung resiko yang akan mendatang.

### **Pengertian Kompetensi Kewirausahaan**

Secara harfiah, kompetensi didefinisikan oleh (Kunandar, 2007:52) sebagai ; Kemampuan untuk melaksanakan (secara profesional) suatu kegiatan dalam kategori/fungsi praktik keprofesian sesuai dengan yang disyaratkan dalam dunia kerja nyata. Kompetensi juga dapat diartikan sebagai pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan yang dikuasai oleh seseorang yang telah menjadi bagian dari dirinya sehingga ia dapat melakukan perilaku kognitif, afektif, dan psikomotorik dengan sebaik-baiknya.

Berdasarkan Undang-undang No. 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan pasal 1 ayat (10) kompetensi wirausaha adalah : Kemampuan kerja setiap individu yang mencakup aspek pengetahuan, keterampilan, dan sikap kerja yang sesuai dengan standar yang ditetapkan. Kompetensi itu sendiri ditentukan oleh pengetahuan dan pengalaman usaha. Seperti telah dikemukakan, bahwa seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki jiwa dan kemampuan tertentu dalam berkreasi dan berinovasi.

Menurut (A. Kuriloff, et al. dalam Dharmawati, 2016:194) terdapat empat kompetensi utama yang diperlukan dalam berkreasi dan berinovasi untuk mencapai pengalaman usaha yang seimbang agar kegiatan kewirausahaan berhasil, yaitu sebagai berikut :

1. *Technical competence*, yaitu memiliki kompetensi dalam bidang rancang bangun (*know-how*) sesuai dengan bentuk usaha yang akan dipilih. Misalnya, kemampuan dalam bidang teknik produksi dan desain produksi. Seorang wirausaha harus dengan baik mengetahui bagaimana barang dan jasa tersebut dihasilkan dan disajikan.
2. *Marketing competence*, yaitu memiliki kompetensi dalam menemukan pasar yang cocok, mengidentifikasi pelanggan dan menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Seorang wirausaha harus mengetahui bagaimana menemukan peluang pasar yang spesifik, misalnya pelanggan dan harga khusus yang belum dikelola pesaing.
3. *Financial competence*, yaitu memiliki kompetensi dalam bidang keuangan, mengatur pembelian, penjualan, pembukuan, dan perhitungan laba atau rugi. Seorang wirausaha harus mengetahui bagaimana mendapatkan dana dan menggunakannya.
4. *Human relations competence*, yaitu kompetensi dalam mengembangkan hubungan personal, seperti kemampuan berelasi dan menjalin kemitraan antar-perusahaan. Seorang wirausaha harus mengetahui hubungan interpersonal secara sehat.

### **Kinerja UMKM**

Seorang wirausaha yang sukses umumnya memiliki kompetensi yang ditunjukkan oleh sikap dan perilakunya dalam menjalankan usaha. Sikap dan perilaku yang terarah dapat membantu seseorang mencapai prestasi atau kinerja yang diharapkan. Istilah kinerja berasal dari kata *job performance* atau *actual performance* yaitu prestasi kerja atau prestasi yang sesungguhnya dicapai oleh seseorang. Sementara pengertian kinerja atau prestasi usaha menurut (Sahabuddin, 2015:15) adalah hasil kerja yang dicapai perusahaan, baik dalam hal kualitas maupun kuantitas dalam kurun waktu tertentu.

Sejalan dengan hal kualitas maupun kuantitas, kinerja menurut (Mangkunegara, 2009:86) adalah hasil kerja secara kualitas dan kuantitas yang dicapai oleh seseorang pegawai dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan tanggung jawab yang diberikan kepadanya. Demikian pula menurut (Rivai, 2011:124) menyatakan bahwa kinerja adalah Hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu di dalam melaksanakan tugas seperti hasil kerja, target, sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati bersama dalam suatu organisasi. Kinerja pada suatu organisasi yang dimaksudkan disini adalah kinerja pada UMKM, yaitu merupakan tingkat pencapaian tujuan yang didasarkan pada tujuan yang sudah ditetapkan sebelumnya (Darmanto, 2018:14).

Berdasarkan pengertian kinerja di atas, maka dapat disimpulkan bahwa kinerja adalah hasil kerja baik secara kualitas maupun kuantitas yang dicapai oleh seseorang dalam sebuah organisasi selama periode tertentu dalam menjalankan tugas sesuai target yang telah ditetapkan serta tanggung jawab yang telah diberikan kepadanya.

### **Pengukuran Kinerja**

Menurut (Simamora, 2004:24) pengukuran kinerja adalah proses yang dipakai oleh organisasi untuk mengevaluasi pelaksanaan kerja individu karyawan. Sementara menurut (Yuwono, 2007:23) pengukuran kinerja adalah

Tindakan pengukuran yang dilakukan terhadap berbagai aktivitas dalam rantai nilai yang ada pada perusahaan. Hasil pengukuran tersebut kemudian digunakan sebagai umpan balik yang akan memberikan informasi tentang prestasi pelaksanaan suatu rencana dan titik dimana perusahaan memerlukan penyesuaian atas aktivitas perencanaan dan pengendalian. Sedangkan, (Wibowo, 2017:31) menyatakan bahwa Pengukuran kinerja adalah suatu tindakan yang dilakukan untuk mengukur hasil yang telah dicapai seseorang atau kelompok sesuai dengan tugas dan wewenang serta sumber daya yang tersedia dalam sebuah organisasi.

Namun penilaian kinerja dengan pendekatan finansial disini menggunakan indikator yang sering digunakan UMKM pada umumnya. Indikator pengukuran kinerja dengan menggunakan pendekatan finansial menurut (Darmanto, 2018:14) yaitu sebagai berikut :

1. Pertumbuhan penjualan, yaitu tingkat penjualan dari tahun ke tahun secara volume mengalami peningkatan baik dalam jumlah unit yang terjual maupun dalam nilai rupiahnya.
2. Tercapainya target penjualan, yaitu setiap target tahunan berupa rencana penjualan dan produksi yang ditentukan oleh UMKM harus terpenuhi. Tidak boleh ada penyimpangan terlalu besar. Penyimpangan diperbolehkan dengan batas maksimal 5%.
3. Jangkauan pemasaran, yaitu perluasan daerah pemasaran misalnya hanya satu kota menjadi dua sampai tiga kota atau dapat juga perluasan berupa pangsa pasar, artinya konsumen yang bisa membeli atau menikmati produk kita tidak hanya kalangan tertentu saja.
4. Pertumbuhan laba, yaitu laba yang diperoleh harus mengalami peningkatan dari waktu ke waktu. Besarnya kenaikan laba diusahakan lebih tinggi dari besarnya inflasi sehingga kenaikan laba ini terlihat secara riil.

Sementara dalam penelitian (Reijonen dan Komppula dalam Sahabuddin, 2015:6), pengukuran kinerja UMKM dengan menggunakan pendapatan non-finansial yang didasarkan pada dimensi tujuan subjektif seorang wirausaha, yaitu sebagai berikut :

1. Kepuasan pelanggan (*customer satisfaction*), yaitu tingkat perasaan konsumen setelah membandingkan antara apa yang dia terima dan harapannya. Seorang pelanggan, jika merasa puas dengan nilai yang diberikan oleh produk atau jasa, sangat besar kemungkinannya menjadi pelanggan dalam waktu yang lama.
2. Penghormatan pelanggan (*customer respect*), yaitu didefinisikan oleh standar perilaku, seperangkat perilaku yang disepakati bersama, dan daftar pedoman tentang bagaimana berinteraksi dan berkomunikasi satu sama lain untuk saling melayani dalam hal ini pelanggan (ERC, 2017).
3. Kepuasan kerja (*job satisfaction*), yaitu sikap atau perasaan karyawan terhadap aspek-aspek yang menyenangkan atau tidak menyenangkan mengenai pekerjaan yang sesuai dengan penilaian masing-masing pekerja (Mila Badriyah dalam Wikipedia, 2019).
4. Kualitas produk yang dihasilkan (*quality of products*), yaitu keseluruhan ciri dari suatu produk yang dapat memenuhi kebutuhan pelanggan sesuai dengan yang diharapkan pelanggan (Anggraeni, 2016:173)

#### **Pengertian UMKM**

(Bank Dunia dalam Dewanto, 2019:11) mendefinisikan dan mengelompokkan UMKM ke dalam tiga jenis berdasarkan kriteria jumlah karyawan, pendapatan, dan aset sebagai berikut :

1. *Micro Enterprise*, dengan kriteria sebagai berikut :
  - a. Jumlah karyawan kurang dari 10 orang.
  - b. Pendapatan setahun maksimal US\$ 100.000.
  - c. Jumlah aset maksimal mencapai US\$ 100.000.
2. *Small Enterprise*, dengan kriteria sebagai berikut :
  - a. Jumlah karyawan kurang dari 30 orang.
  - b. Pendapatan setahun maksimal US\$ 3.000.000.
  - c. Jumlah aset maksimal mencapai US\$ 3.000.000.
3. *Medium Enterprise*, dengan kriteria sebagai berikut :
  - a. Jumlah karyawan maksimal 300 orang.
  - b. Pendapatan setahun maksimal US\$ 15.000.000.
  - c. Jumlah aset maksimal mencapai US\$ 15.000.000.

Di Indonesia, berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) didefinisikan sebagai berikut :

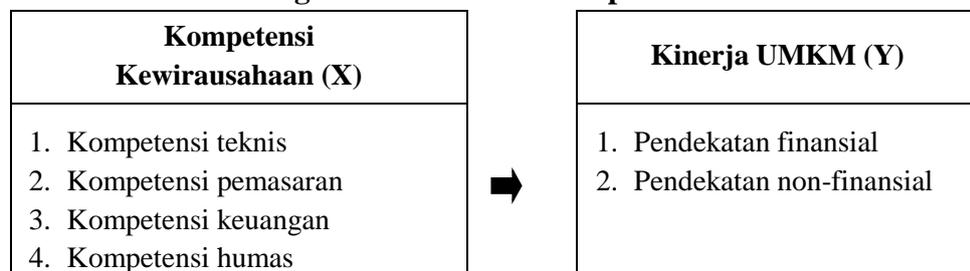
1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai berikut :
  - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan, yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagai berikut :
  - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua miliar lima ratus juta rupiah).
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha, yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan dengan kriteria sebagai berikut :
  - a. Memiliki kekayaan bersih lebih Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

### Karakteristik UMKM

Dari jenis-jenis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang telah dijelaskan diatas, maka setiap jenis usaha memiliki karakteristik yang berbeda-beda, hal ini dapat dilihat dari berbagai aspek yaitu sebagai berikut (Dewanto, 2019:18-23) :

1. Usaha Mikro, biasanya belum memiliki badan usaha sehingga dengan kata lain usaha mikro bergerak di sektor internal sehingga sangat jarang perusahaan mikro membayar pajak pada pemerintah. Usaha mikro memiliki jumlah pegawai yang sangat sedikit, dan mayoritas kegiatan masih dijalankan oleh pemilik usaha, mulai dari pembelian bahan baku, pembukuan secara formal, manajerial, kegiatan produksi, pemasaran, keuangan dan kegiatan lainnya.
2. Usaha Kecil, berbeda dengan usaha mikro, usaha kecil rata-rata telah berbadan hukum dan beroperasi di sektor formal, meskipun masih ada beberapa usaha yang belum terdaftar.
3. Usaha Menengah di Indonesia seluruhnya telah berbadan hukum dan berada dalam sektor formal, terdaftar dan seluruhnya telah membayar pajak. Usaha menengah memiliki pegawai yang cukup banyak, sehingga diperlukan penerapan pembagian tenaga kerja internal untuk mengatur perusahaan secara lebih sistematis.

#### Paradigma Pemikiran dalam penelitian ini :



Sumber : (A. Kuriloff, et al. dalam Dharmawati, 2016:194),

### III. METODE PENELITIAN

Sumber data yang digunakan data primer dan data sekunder, data primer yaitu data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dalam penyebaran kuesioner kepada responden yang telah ditentukan yaitu pelaku UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon. Data sekunder yaitu data literatur, artikel, jurnal serta situs internet yang berkaitan dengan penelitian yang sedang dilakukan. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini yaitu studi kepustakaan (*library research*), studi

lapangan (*field research*) dengan teknik; observasi, wawancara dan kuesioner.

Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon sebanyak 2.600 UMKM. Penentuan jumlah sampel menggunakan rumus Slovin adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{(1 + (N \cdot e^2))}$$

Sumber: (<https://www.statistikian.com/>). Diakses 04 Juni 2020.

Diketahui populasi (N) = 2.600 UMKM, maka dengan taraf kesalahan (e) = 10% diperoleh sampel (n) sebagai berikut :

$$n = \frac{2.600}{(1 + (2.600 \times 10\%^2))}$$

$$n = \frac{2.600}{(1 + (2.600 \times 0,1^2))}$$

$$n = \frac{2.600}{(1 + (26))}$$

$$n = \frac{2.600}{27}$$

$n = 96,29$  , digenapkan menjadi 100 UMKM

#### Operasional Variabel Bebas (X) dan Variabel Terikat (Y)

Variabel	Dimensi	Indikator
<b>Variabel Bebas (X) :</b>  <b>Kompetensi Kewirausahaan</b>  (A. Kuriloff, et al. dalam Dharmawati, 2016:194)	Kompetensi Teknis	1. Pelaku UMKM menguasai teknik produksi 2. Pelaku UMKM mendesain suatu produk
	Kompetensi Pemasaran	1. Pelaku UMKM menemukan pasar yang sesuai 2. Pelaku UMKM menentukan harga yang sesuai
	Kompetensi Keuangan	1. Pelaku UMKM melakukan perhitungan laba atau rugi 2. Pelaku UMKM mengalokasikan pendapatan dengan baik
	Kompetensi Humas	1. Pelaku UMKM memiliki kemampuan mengembangkan hubungan personal

		2. Pelaku UMKM menjalin kemitraan antar-perusahaan
<b>Variabel Terikat (Y) : Kinerja</b> (Darmanto, 2018:14)  (Reijonen dan Komppula dalam Sahabuddin, 2015:6)	Finansial	1. UMKM mengalami peningkatan penjualan dari tahun ke tahun baik dalam jumlah unit maupun nilai rupiah 2. UMKM mencapai target penjualan dan produksi yang telah ditentukan 3. UMKM mempunyai jangkauan pemasaran yang luas 4. UMKM mengalami pertumbuhan laba dari tahun ke tahun
	Non-finansial	1. UMKM memberikan produk yang baik kepada pelanggan 2. UMKM memiliki pedoman dalam pelayanan terhadap pelanggan 3. UMKM mengalami peningkatan produktivitas kerja 4. UMKM menghasilkan produk-produk yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan

Sumber : Penelitian, 2020.

#### Hasil Uji Variabel Kompetensi Kewirausahaan (X)

No. Item Pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
1	0,490	0,482	Valid
2	0,740	0,482	Valid
3	0,655	0,482	Valid
4	0,791	0,482	Valid
5	0,626	0,482	Valid
6	0,658	0,482	Valid
7	0,690	0,482	Valid
8	0,809	0,482	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2020.

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan untuk variabel Kompetensi Kewirausahaan (X) dengan nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka dapat dinyatakan VALID. Adapun hasil

uji validitas internal terhadap variabel Kinerja UMKM (Y) adalah sebagai berikut :

**Hasil Uji Variabel Kinerja UMKM (Y)**

No. Item Pertanyaan	$r_{hitung}$	$r_{tabel}$	Keterangan
1	0,589	0,482	Valid
2	0,646	0,482	Valid
3	0,650	0,482	Valid
4	0,542	0,482	Valid
5	0,576	0,482	Valid
6	0,747	0,482	Valid
7	0,584	0,482	Valid
8	0,758	0,482	Valid

Sumber : Hasil Penelitian, 2020.

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa semua pertanyaan untuk variabel Kinerja UMKM (Y) dengan nilai  $r_{hitung} > r_{tabel}$  maka dapat dinyatakan VALID. Kriteria : Instrumen dinyatakan reliabel, jika  $\alpha > r_{tabel}$  (dk:  $\alpha = 0.05$ ; n). Melakukan uji reliabilitas internal terhadap instrument pertanyaan dalam penelitian ini menggunakan metode *Alpha*. Uji signifikan dilakukan pada taraf  $\alpha = 0,05$ . Instrumen dapat dikatakan reliabel jika nilai alpha lebih besar dari  $r_{tabel}$  (0,482).

**Hasil Uji Reliabilitas**

Variabel	$r_{xy}$	$r_{tabel}$	Keterangan
X	0,821	0,482	Reliabel
Y	0,775	0,482	Reliabel

Sumber : Hasil Penelitian, 2020.

#### IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Responden pada penelitian ini adalah Usaha Mikro, Kecil dan Menengah yang tersebar di 5 kecamatan di Kota Cirebon. Data responden akan peneliti bagi ke dalam tiga tabel berdasarkan kelompok usahanya masing-masing yaitu Usaha Mikro, Usaha Kecil dan Usaha Menengah. Usaha Mikro adalah kelompok usaha terkecil menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM yang memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak sebesar Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah). Di bawah ini adalah data

Usaha Mikro binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon yang diperoleh melalui penyebaran kuesioner yaitu sebagai berikut :

**Usaha Mikro Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM**

No.	Nama Perusahaan	Kegiatan Usaha	Omzet / Tahun	Kelompok Usaha
1	Mie Ayam	Makanan	Rp100.000.000	Mikro
2	Saniah	Ayam Potong	Rp100.000.000	Mikro
3	Jurenah	Aksesoris & Pakaian	Rp300.000.000	Mikro
4	Hj. Sopiah Priatna	Kerudung	Rp250.000.000	Mikro
5	Merlina	Makanan	Rp280.000.000	Mikro
6	Asep	Aksesoris	Rp160.000.000	Mikro
7	Odah	Kerudung	Rp120.000.000	Mikro
8	Sofyan/Beti	Kerudung	Rp90.000.000	Mikro
9	Suherman	Buah-buahan	Rp100.000.000	Mikro
10	Siti	Pakaian	Rp270.000.000	Mikro

Sumber: Hasil Penelitian, 2020.

Berdasarkan tabel Usaha Mikro di atas, kegiatan Usaha Mikro yang paling banyak atau mendominasi yaitu pakaian (aksesoris dan kerudung) yaitu sebesar 60% dan kedua terbesar yaitu usaha makanan sebesar 30%. Di sisi lain, Usaha Mikro omzet atau hasil penjualan tahunan tertinggi sebesar Rp300.000.000 adalah usaha mikro yang menjual aksesoris dan pakaian sebagai kegiatan usahanya. Sedangkan, Usaha Mikro yang memiliki hasil penjualan tahunan terendah sebesar Rp90.000.000 adalah usaha mikro yang menjual kerudung sebagai kegiatan usahanya. Jika, Usaha Mikro adalah kelompok usaha yang memiliki hasil penjualan terkecil di antar ketiga kelompok usaha yaitu sebesar Rp300.000.000. Maka, kelompok usaha yang memiliki hasil penjualan tahunan satu tingkat di atas Usaha Mikro adalah Usaha Kecil yang memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak sebesar Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah).

Adapun data Usaha Kecil binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon adalah sebagai berikut :

**Usaha Kecil Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM**

<b>No.</b>	<b>Nama Perusahaan</b>	<b>Kegiatan Usaha</b>	<b>Omzet / Tahun</b>	<b>Kelompok Usaha</b>
1	Toko Selamat	Obat-obatan	Rp2.200.000.000	Kecil
2	CV. Sanjaya	Bengkel	Rp1.500.000.000	Kecil
3	PT. Kafala Darussalam	Spare part	Rp400.000.000	Kecil
4	PT. Digdaya Utama	ATK, Meubelair	Rp1.000.000.000	Kecil
5	Aneka Rasa	Makanan & Minuman	Rp600.000.000	Kecil
6	Optik Agung	Optikal	Rp1.200.000.000	Kecil
7	Toko Agung Jaya	Meubelair	Rp2.400.000.000	Kecil
8	Toko Master Piece	Service Jok	Rp480.000.000	Kecil
9	Sembilan Jaya	Spare part	Rp650.000.000	Kecil
10	Toko Ruben	Kelontong	Rp350.000.000	Kecil
11	CV. Manjaya Komputer	Komputer	Rp2.300.000.000	Kecil
12	PD. Sinar Abadi	Spare part & service	Rp1.200.000.000	Kecil
13	Nia Catering	Catering	Rp800.000.000	Kecil
14	Warteg Asli Berdikari	Rumah Makan	Rp500.000.000	Kecil
15	Percetakan KS	Percetakan	Rp2.100.000.000	Kecil
16	PT. Sim Media Indonesia	Percetakan	Rp2.300.000.000	Kecil
17	Parahyangan Pet Store	Pakan Ternak	Rp2.000.000.000	Kecil
18	PT. Paket Data Andal	ISP	Rp600.000.000	Kecil
19	CV. Mitra Kreasi Darma	Spare part	Rp1.300.000.000	Kecil
20	Toko Indah Alumunium	Etalase Alumunium	Rp1.000.000.000	Kecil
21	CV. Anugrah Bima Pratama	Alat Kesehatan	Rp1.100.000.000	Kecil
22	CV. Ebrimo Satrio Perkasa	Meubelair	Rp1.000.000.000	Kecil
23	CV. Kedawung Kencana	Spare Part, ATK	Rp1.600.000.000	Kecil
24	CV. Triple FA Advertising	Periklanan	Rp800.000.000	Kecil
25	CV. Reka Arta Dinamika	Spare Part	Rp1.500.000.000	Kecil
26	CV. Jember Sae	Spare Part	Rp1.200.000.000	Kecil
27	CV. Pelita	ATK, Komputer	Rp1.000.000.000	Kecil
28	CV. Cirebon Abadi	ATK	Rp1.500.000.000	Kecil
29	PT. Mugirahayu Sentosa	Spare Part	Rp850.000.000	Kecil
30	CV. Rasya Pratama Jaya	Spare Part	Rp1.000.000.000	Kecil

31	CV. Cipta Cakra Buana	Spare Part	Rp2.000.000.000	Kecil
32	PT. Sanyo Sales Indonesia	Elektronik	Rp1.100.000.000	Kecil
33	CV. Lemah Duwur Sakti	Spare Part	Rp2.000.000.000	Kecil
34	CV. Cahaya Permitra Teknik	Instalasi Listrik	Rp1.000.000.000	Kecil
35	CV. Widi Pancoran Sepuh	Saprotan	Rp2.400.000.000	Kecil
36	Toko Perlengkapan Sablon	Sablon, Percetakan	Rp600.000.000	Kecil
37	Toko Surabaya	Pakaian Muslim	Rp1.200.000.000	Kecil
38	PT. Amanah Surya Gemilang	Spare Part	Rp350.000.000	Kecil
39	PT. Ultramas Sinar Berkat	Alat Kesehatan	Rp2.400.000.000	Kecil
40	CV. Funorson Abadi Makmur	Lem & Dempul	Rp2.400.000.000	Kecil
41	PT. Putra Bahagia Sejati	Spare Part	Rp1.200.000.000	Kecil
42	UD. Sinar Jaya Abadi	Pakaian & Makanan	Rp2.400.000.000	Kecil
43	UD. Sinar Cirebon	Bahan Bangunan	Rp900.000.000	Kecil
44	Kecap Asli Cap Dua Sontong	Makanan	Rp1.200.000.000	Kecil
45	Toko Sumber Tani	Saprotan	Rp1.200.000.000	Kecil
46	Cirebon Body Repair	Spare part	Rp2.000.000.000	Kecil
47	CV. Sekar Kemuning	ATK, Meubelair	Rp1.000.000.000	Kecil
48	Senang Jaya	Kendaraan Bekas	Rp2.000.000.000	Kecil
49	CV. Chandra Kirana	ATK, Meubelair	Rp1.300.000.000	Kecil
50	PT. Sixteenhole Indonesia	Event Organizer	Rp950.000.000	Kecil

Sumber: Hasil Penelitian, 2020.

Berdasarkan tabel Usaha Kecil di atas, kegiatan usaha yang paling banyak atau mendominasi adalah Spare part (peralatan suku cadang teknik) sebesar 30%, ATK dan Meubelair sebesar 14%, Makanan sebesar 10% dan Percetakan sebesar 6%, kegiatan usaha lainnya seperti alat kesehatan, toko kelontong, saprotan (saran produk pertanian), event organizer, instalasi listrik, elektronik, dll. Di sisi lain, Usaha Kecil yang memiliki hasil penjualan tahunan tertinggi sebesar Rp2.400.000.000 (dua miliar empat ratus juta rupiah) di antaranya adalah PT. Ultramas Sinar Berkat, CV. Funorson Abadi Makmur dan Toko Agung Jaya.

Sedangkan, Usaha Kecil yang memiliki hasil penjualan tahunan terendah sebesar Rp350.000.000 (tiga ratus lima puluh juta rupiah) adalah Toko Ruben yang memiliki kegiatan usaha kelontong. Adapun kelompok usaha yang memiliki hasil penjualan tahunan tertinggi adalah Usaha Menengah yaitu lebih dari Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah). Di bawah ini Data Usaha Menengah Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon adalah sebagai berikut :

**Usaha Menengah Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM**

No.	Nama Perusahaan	Kegiatan Usaha	Omzet / Tahun	Kelompok Usaha
1	PT. Sapta Sari Tama	Obat-obatan	Rp50.000.000.000	Menengah
2	PT. Yudha Adi Karya	Spare Part	Rp30.000.000.000	Menengah
3	PT. Optik Tunggal Sempurna	Optikal	Rp40.000.000.000	Menengah
4	CV. Samudra Bahari	Spare Part	Rp2.600.000.000	Menengah
5	PT. Anugerah Putra Darma	Spare Part	Rp4.000.000.000	Menengah
6	PT. Putra Grage Perkasa	Spare Part	Rp3.200.000.000	Menengah
7	CV. Banner Stock 320	Spare Part	Rp3.000.000.000	Menengah
8	CV. Jaya Mulya	ATK, Meubelair	Rp10.000.000.000	Menengah
9	Toko Emas Kendi Mas	Perhiasan	Rp3.600.000.000	Menengah
10	CV. Wijaya Karya Utama	Spare Part	Rp30.000.000.000	Menengah
11	CV. D&W Corporation	Batu Alam	Rp40.000.000.000	Menengah
12	CV. Dina Gemilang	Spare Part	Rp31.000.000.000	Menengah
13	CV. Power Elektronik	Elektronik	Rp25.000.000.000	Menengah
14	PT. Surya Marga Kencana	Jasa Transportasi	Rp35.000.000.000	Menengah
15	PT. Asuransi Central Asia	Jasa Asuransi	Rp45.000.000.000	Menengah
16	CV. Purna Karya Utama	Spare Part	Rp30.000.000.000	Menengah
17	PD. Sambu	Ikan Basker	Rp3.300.000.000	Menengah
18	PD. Horizon Group	Ikan Basker	Rp3.500.000.000	Menengah
19	PT. Sinar Niaga Sejahtera	Snack	Rp3.600.000.000	Menengah
20	PT. Putra Jaya Makmur	Mamin	Rp4.800.000.000	Menengah
21	CV. Bangun Sarana Karya	Spare Part	Rp3.600.000.000	Menengah
22	Mexico Sport	Alat Olahraga	Rp3.000.000.000	Menengah
23	Optik Pasuketan	Optikal	Rp2.600.000.000	Menengah
24	PT. Solva Tropika	Pupuk Kompos	Rp6.000.000.000	Menengah
25	CV. Tanjung Jaya	Spare Part	Rp2.600.000.000	Menengah

26	CV. Tanjung Teknik	Spare Part	Rp2.600.000.000	Menengah
27	CV. Naddah Utama	Spare Part	Rp2.700.000.000	Menengah
28	CV. Sederhana	Elektronik	Rp2.700.000.000	Menengah
29	Fidhi Jaya Makmur	Jual beli kendaraan	Rp2.800.000.000	Menengah
30	CV. Al-Baariqi	Percetakan	Rp2.600.000.000	Menengah
31	PT. Anugerah Pharmindo	Obat-obatan	Rp2.600.000.000	Menengah
32	PT. Angkasa Raya Christa	Saprotan	Rp2.600.000.000	Menengah
33	PT. Hasbumi Coalindo	Sewa Alat Berat	Rp30.000.000.000	Menengah
34	PT. Widodo Lintas Samudra	Jasa Pelayaran	Rp40.000.000.000	Menengah
35	Ayam Panggang Nikmat	Mamin	Rp2.600.000.000	Menengah
36	Percetakan Wijaya Kusuma	Percetakan	Rp2.600.000.000	Menengah
37	Pabrik Tahu	Tahu	Rp2.700.000.000	Menengah
38	PT. Prima Djaya Sadaya	Jual beli & Service	Rp11.000.000.000	Menengah
39	PT. Cirebon Jaya Samudra	Jasa Pelayaran	Rp4.200.000.000	Menengah
40	PT. Unindo Prima Sarana	Industri Plastik	Rp2.500.000.000	Menengah

Sumber: Hasil Penelitian, 2020.

Berdasarkan tabel Usaha Menengah di atas, kegiatan Usaha Menengah paling banyak atau mendominasi adalah usaha Spare part (peralatan suku cadang teknik) sebanyak 30% dengan hasil penjualan tahunan tertinggi sebesar Rp30.000.000.000 (tiga puluh miliar rupiah) yaitu CV. Wijaya Karya Utama, PT. Yudha Adi Karya dan CV. Purna Karya Utama. Di sisi lain, kegiatan Usaha Menengah lainnya yang memiliki hasil penjualan tahunan tertinggi yaitu PT. Sapta Sari Utama sebesar Rp50.000.000.000 (lima puluh miliar rupiah) dengan kegiatan usahanya yaitu obat-obatan dan PT. Widodo Lintas Samudra sebesar Rp40.000.000.000 (empat puluh miliar rupiah) dengan kegiatan usahanya yaitu jasa pelayaran internasional. Adapun Usaha Menengah dengan hasil penjualan terendah yaitu PT. Unindo Prima Sarana sebesar Rp2.500.000.000 (dua miliar lima ratus juta rupiah) yang kegiatan usahannya yaitu produksi plastik.

#### Hasil Uji Koefisien Korelasi Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,568 <sup>a</sup>	,323	,316	3,537

a. Predictors: (Constant), Kompetensi\_Kewirausahaan

b. Dependent Variable: Kinerja\_UMKM

Sumber : Data Primer diolah, 2020.

Selanjutnya mencari besaran pengaruh variabel Kompetensi Kewirausahaan (X) terhadap variabel Kinerja UMKM (Y) atau koefisien determinasi yang kemudian diinterpretasikan di bawah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{KD} &= r^2 \times 100\% \\ &= 0,568^2 \times 100\% \\ &= 0,322 \times 100\% \\ &= 32,2\% \end{aligned}$$

Dengan demikian, jika diinterpretasikan besarnya pengaruh Koefisien Determinasi (KD) berdasarkan hasil perhitungan di atas sebesar 32,2% dan mengkategorikannya ke dalam tabel 4.6 di atas. Maka dapat disimpulkan bahwa Kinerja UMKM (Y) dipengaruhi oleh Kompetensi Kewirausahaan pelaku UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon yang termasuk dalam kategori “Pengaruh **Cukup Tinggi**” atau berada dalam rentang skor 17% - 49%. Sedangkan sisanya yaitu sebesar 67,8% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

#### . Hasil Uji Regresi Linier Sederhana

Model	Coefficients <sup>a</sup>		Standardized Coefficients Beta	t	Sig.
	Unstandardized Coefficients B	Std. Error			
1 (Constant)	7,617	3,428		2,222	,029
Kompetensi_Kewirausahaan	,702	,103	,568	6,831	,000

a. Dependent Variable: Kinerja\_UMKM

Sumber : Hasil Penelitian, 2020.

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 4.7 di atas, dapat diperoleh persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut, Kinerja UMKM = 7.617 + 0,702 Kompetensi Kewirausahaan, penjelasannya : **(1)** Nilai konstanta sebesar 7,617 menunjukkan bahwa apabila tidak ada Kompetensi Kewirausahaan (X) maka nilai konsisten Kinerja UMKM adalah sebesar 7,617., **(2)** Nilai koefisien regresi Kompetensi Kewirausahaan (X) sebesar 0,702 yaitu positif atau searah menunjukkan bahwa apabila terjadi peningkatan 1% Kompetensi Kewirausahaan (X), maka Kinerja UMKM akan meningkat sebesar 0,702.

Setelah diketahui nilai  $r_s$  hitung di atas sebesar 0,568 jika dibandingkan nilai  $r_s$  tabel untuk responden 98 (100 – 2) dengan derajat kepercayaan 95% dan derajat kesalahan sebesar 5% adalah 0,197. Maka dapat dikatakan nilai tersebut signifikan karena  $r_s$  hitung >  $r_s$  tabel. Dengan demikian hipotesis yang peneliti ajukan yaitu  $H_a$  teruji kebenarannya dan  $H_o$  ditolak. Adapun prosedur pengujian hipotesis adalah sebagai berikut :

1. Formulasi hipotesis  
 $H_0 : \beta = 0$  : Tidak ada pengaruh Kompetensi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM  
 $H_a : \beta \neq 0$  : Terdapat pengaruh Kompetensi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM
2. Mencari nilai t  
 Berdasarkan rumus untuk menentukan tingkat signifikansi  $r_{xy}$  dengan derajat kebebasan ( $df=n-2=100-2=98$ ;  $\alpha=0,05$ ) maka perhitungan uji t dengan menggunakan spss adalah sebagai berikut:

### Hasil Uji t

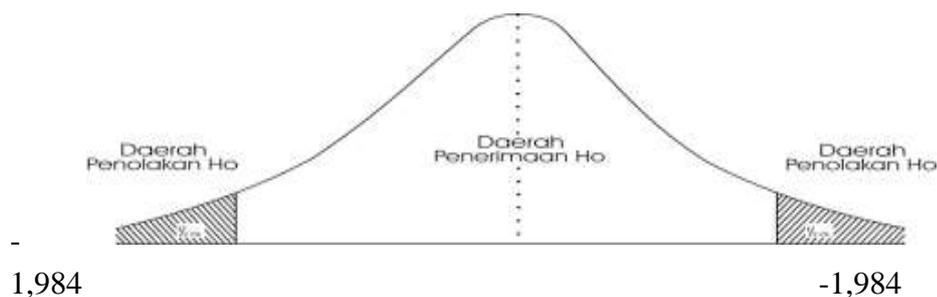
Model		Coefficients <sup>a</sup>				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7,617	3,428		2,222	,029
	Kompetensi_Kewirausahaan	,702	,103	,568	6,831	,000

a. Dependent Variable: Kinerja\_UMKM

Sumber : Hasil Penelitian, 2020.

3. Kaidah keputusan  
 Kesimpulan pada pengujian di atas,  $t_{hitung} = 6,831$  lebih besar dari pada  $t_{tabel} = 1,984$ . Maka hipotesis nol ( $H_0$ ) ditolak dan hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima. Artinya, Kompetensi Kewirausahaan memiliki korelasi positif terhadap Kinerja UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon.
4. Kriteria pengujian

**Gambar 4.3 Kurva Penolakan dan Penerimaan**



## V. KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Berdasarkan Hasil Penelitian yang dilakukan untuk mengetahui pengaruh Kompetensi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon diperoleh hasil sebagai berikut :

1. Kompetensi Kewirausahaan yang dimiliki pelaku UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon dengan skor tertinggi berdasarkan hasil rekapitulasi skor tanggapan responden sebesar 447 yaitu kompetensi keuangan mengenai kemampuan mengalokasikan pendapatan dengan baik untuk keberlanjutan usaha, sementara skor terendah sebesar 386 yaitu kompetensi teknis mengenai kompetensi atau kemampuan mendesain dengan baik setiap produk yang dijual.
2. Kinerja UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon dengan skor tertinggi berdasarkan hasil rekapitulasi skor tanggapan responden sebesar 430 yaitu kinerja non-finansial mengenai kemampuan memproduksi barang dan/ jasa yang berkualitas serta sesuai dengan yang diharapkan oleh pelanggan. Sementara, skor terendah sebesar 370 terdapat pada 2 indikator yaitu kinerja finansial mengenai pencapaian target penjualan dan produk yang telah ditentukan serta kinerja non-finansial mengenai pedoman dalam memberikan pelayanan yang prima kepada pelanggan.
3. Berdasarkan hasil perhitungan koefisien korelasi menggunakan spss di atas, diperoleh nilai sebesar 0,568. Apabila diinterpretasikan ke dalam tabel 4.22 menunjukkan bahwa variabel Kompetensi Kewirausahaan (X) memiliki korelasi terhadap Kinerja UMKM (Y) dan termasuk ke dalam kategori “Hubungan Cukup Tinggi” atau berada dalam rentang skor 0,40 – 0,70. Adapun besarnya pengaruh Kompetensi Kewirausahaan (X) terhadap Kinerja UMKM (Y) sebesar 32,2% yang termasuk dalam kategori “Pengaruh Cukup Tinggi” atau berada dalam rentang skor 17% - 49%.
4. Pengujian hipotesis di atas menghasilkan  $t_{hitung} = 6,831$  lebih besar dari pada  $t_{tabel} = 1,984$ . Maka hipotesis nol ( $H_0$ ) ditolak dan hipotesis alternatif ( $H_a$ ) diterima. Artinya, Kompetensi Kewirausahaan memiliki korelasi positif terhadap Kinerja UMKM binaan Dinas Perdagangan, Koperasi dan UKM Kota Cirebon.

### **Saran**

Adapun saran berdasarkan Hasil Penelitian, pembahasan dan kesimpulan yang diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Pelaku UMKM, diharapkan pelaku UMKM agar lebih meningkatkan kompetensi kewirausahaannya dengan lebih partisipatif dalam berbagai event berupa workshop maupun seminar kewirausahaan agar lebih

*marketable* sampai dengan membangun jejaring atau hubungan baik yang lebih luas agar UMKM dapat berkelanjutan. Terlebih di era industri 4.0 yang merupakan otomatisasi sistem produksi dengan pemanfaatan teknologi tentunya akan menjadi tantangan yang cukup berat jika ingin tetap bersaing.

2. Bagi Lembaga Pembinaan UMKM, dengan adanya *workshop* atau pembinaan terhadap UMKM yang dilakukan secara *end-to-end* dan intensif melalui pemanfaatan teknologi dalam mempermudah sistem produksi agar lebih efektif dan efisien. Output yang dihasilkan dari pembinaan tersebut dapat berupa peningkatan produktivitas kerja UMKM yang pada akhirnya akan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB).
3. Bagi Peneliti Selanjutnya  
Perlu penelitian lebih lanjut mengenai UMKM serta penambahan variabel lain yang lebih variatif dengan perspektif yang lebih luas dalam rangka menembah pemahaman yang lebih komprehensif serta melengkapi kekurangan penelitian sebelumnya.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Ayodya, Wulan. 2020. *UMKM 4.0*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Badan Pusat Statistik. 2019. *Analisis Hasil SE2016 Lanjutan Potensi Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil*. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- Darmanto, Sri W., dan Lilis S. 2018. *Kiat Percepatan Kinerja UMKM dengan Model Strategi Orientasi Berbasis Lingkungan*. Yogyakarta: Deepublish.
- Dewanto, Wawan et. al. 2019. *Internasionalisasi UKM Usaha Kecil dan Mikro Menuju Pasar Global*. Yogyakarta: ANDI.
- Dharmawati. 2016. *Kewirausahaan*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Ghozali, Imam. 2012. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS*. Yogyakarta: Universitas Diponegoro
- Kementerian Koperasi dan UKM Republik Indonesia. 2019. *Laporan Kinerja Kementerian Koperasi dan UKM*. Jakarta: Kementerian Koperasi dan UKM.
- Kunandar. 2007. *Guru Profesional Implementasi Kurikulum Tingkat Satuan Pendidikan (KTSP) dan Sukses dalam Sertifikasi Guru*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia dan Bank Indonesia. 2015. *Profil Bisnis Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)*. Jakarta: LPPI.
- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2009. *Evaluasi Kinerja Sumber Daya Manusia*. Bandung: Refika Aditama.

- Mutaqin, Zenal dan Aos. 2019. *Metode dan Teknik Penulisan Skripsi*. Yogyakarta: K-Media.
- Ratnasari, Sri Langgeng. 2019. *Manajemen Kinerja dalam Organisasi*. Batam: CV Qiara Media.
- Rivai, Veithzal. 2011. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan: dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Rusdiana. 2014. *Kewirausahaan Teori dan Praktik*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Sahabuddin, Romansyah. 2015. *Meningkatkan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam Perspektif Kewirausahaan*. Makassar: Rumah Buku Carabaca.
- Simamora, Henry. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Siregar, Sofyan. 2013. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri.
- Sugiyono. 2014. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: CV Alfabeta.
- Supriyanto. 2016. *Restrospektif Ilmu Administrasi Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Suryana. 2013. *Ekonomi Kreatif, Ekonomi Baru: Mengubah Ide dan Menciptakan Peluang*. Jakarta: Salemba Empat.
- Tantri, Francis. 2009. *Pengantar Bisnis*. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Y, Wayong. 2005. *Fungsi Administrasi Negara*. Jakarta: Djambatan.
- Yuwono, Sukarno dan Ichsan. 2007. *Petunjuk Penyusunan Balance Scorecard*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

### **JURNAL**

- Anggraeni, Dita P. Srikandi K., dan Sunarti. (2016). Pengaruh Kualitas Produk Terhadap Kepuasan dan Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 37, 171-177.
- Asyifa, Ziana et al. (2019). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha, 1-15.
- Hadiati, Sri. (2018). Peran Struktur Pasar dan Daya Saing dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Kerajinan Keramik, 20, 367-387.
- Suryanto dan Herwan Abdul. (2017). *Profile and Problem of Micro, Small and Medium Enterprises in Bandung. Advances in Social Science, Education and Humanities Research (ASSEHR)*, 141, 50-51.
- Trihudiyatmanto, M. (2019). Pengembangan Kompetensi Kewirausahaan untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing UMKM, 2, 22-32.
- Utami, E. dan Hendrati D. (2016). Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM, 9, 98-109.

Wibowo, Edi Wahyu. (2017). Kajian Analisis Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan Menggunakan Metode Balance Scorecard. *Jurnal Lentera Bisnis*, 6, 29-30.

#### **ARTIKEL**

Nugroho, Ragil dan Nina Dwiantika. 2019. Menggadangi Kecil Menjadi Raksasa. *Tabloid Kontan*, hlm 10-11.

#### **WEBSITE**

ERC. 2017. *Respect: The Key to Customer Service Excellence*. <https://www.yourerc.com/blog/post/respect-the-key-to-customer-service-excellence>. (10 Maret 2020)

Wikipedia. 2019. *Kepuasan Kerja*. [https://id.wikipedia.org/wiki/Kepuasan\\_Kerja](https://id.wikipedia.org/wiki/Kepuasan_Kerja). (13 Maret 2020)

SPSS Indonesia. 2017. *Panduan Lengkap Uji Regresi Linier Sederhana dengan SPSS*. <https://www.spssindonesia.com/2017/03/uji-analisis-regresi-linear-sederhana.html>. (08 Juli 2020)

#### **UNDANG-UNDANG**

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Undang-Undang Nomor 13 tahun 2003 Pasal 1 ayat (10) tentang Ketenagakerjaan.