

PENGARUH PENDAMPINGAN UMKM TERHADAP KEBERLANJUTAN BISNIS: PERSPEKTIF PELAKU UMKM DI KECAMATAN PABEAN CANTIAN KOTA SURABAYA

Novia Rahmadhani¹, Erna Sulistyowati²
Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
UPN Veteran Jawa Timur

Correspondence		
Email: noviarahma586@gmail.com	No. Telp:	
Submitted 6 Oktober 2024	Accepted 12 Oktober 2024	Published 13 Oktober 2024

Abstract

One of the main challenges facing MSMEs is access to needed resources, including capital, technology, and managerial skills. Mentoring has been recognized as an effective strategy to help MSMEs overcome these challenges and improve their business sustainability. In this context, this study aims to explore and analyze the influence of MSME mentoring on business sustainability, taking into account the perspectives of MSME actors in Pabean Cantian sub-district. This research was conducted using qualitative research methods with a case study approach. The results show that MSMEs consider mentoring to have a significant positive impact, especially in improving business legality and marketing strategies. However, the full benefits of the mentoring program still require time to be fully realized, especially in terms of increased sales and profitability.

Keywords: MSME mentoring, business sustainability, MSME perspective

Abstrak

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah akses terhadap sumber daya yang dibutuhkan, termasuk modal, teknologi, dan keterampilan manajerial. Pendampingan telah diakui sebagai strategi yang efektif untuk membantu UMKM mengatasi tantangan tersebut dan meningkatkan keberlanjutan bisnis mereka. Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk menjelajahi dan menganalisis pengaruh pendampingan UMKM terhadap keberlanjutan bisnis, dengan memperhatikan perspektif pelaku UMKM di Kecamatan Pabean Cantian. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM menganggap pendampingan memberikan dampak positif signifikan, terutama dalam meningkatkan legalitas usaha dan strategi pemasaran. Namun, manfaat penuh dari program pendampingan masih memerlukan waktu untuk direalisasikan sepenuhnya, terutama dalam hal peningkatan penjualan dan profitabilitas.

Kata kunci: Pendampingan UMKM, keberlanjutan bisnis, prespektif UMKM

PENDAHULUAN

UMKM telah lama diakui sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM Indonesia, UMKM menyumbang lebih dari 60% produk domestik bruto (PDB) nasional dan menciptakan sekitar 97% lapangan kerja pada tahun 2020. Namun, kendati kontribusinya yang besar, UMKM seringkali menghadapi tantangan yang signifikan yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan mereka.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah akses terhadap sumber daya yang dibutuhkan, termasuk modal, teknologi, dan keterampilan manajerial (Pardede et al., 2024). Selain itu, UMKM juga sering mengalami kesulitan dalam menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat dan perubahan lingkungan bisnis yang dinamis. Dalam konteks ini, pendampingan telah diakui sebagai strategi yang efektif untuk membantu UMKM mengatasi tantangan tersebut dan meningkatkan keberlanjutan bisnis mereka.

Dalam upaya untuk meningkatkan keberlanjutan bisnis UMKM, pendampingan telah diakui sebagai salah satu solusi yang efektif. Pendampingan UMKM merupakan proses di mana pelaku usaha kecil dan menengah mendapatkan bimbingan, pelatihan, dan dukungan dari pihak yang lebih berpengalaman atau lembaga pendukung UMKM, seperti konsultan bisnis, lembaga keuangan, atau lembaga pemerintah (Yolifiandri et al., 2023).



Pendampingan UMKM memiliki beragam bentuk, mulai dari penyediaan akses terhadap modal dan sumber daya finansial, pelatihan manajemen dan teknis, hingga bantuan dalam pengembangan strategi pemasaran dan akses pasar (Munizu et al., 2023). Namun, meskipun pendampingan UMKM telah menjadi fokus perhatian dalam kebijakan pembangunan ekonomi, belum banyak penelitian yang secara khusus mengkaji pengaruhnya terhadap keberlanjutan bisnis UMKM, terutama dari perspektif pelaku UMKM sendiri.

Dalam banyak kasus, pemilik UMKM tidak memiliki latar belakang pendidikan formal dalam bisnis atau manajemen, sehingga mereka seringkali kesulitan dalam membuat keputusan strategis yang tepat (Wijandari et al., 2023). Melalui program pendampingan, mereka mendapatkan akses kepada pelatihan yang dapat membantu meningkatkan pemahaman mereka tentang manajemen keuangan, pengelolaan sumber daya manusia, dan strategi pemasaran.

Salah satu kendala terbesar yang dihadapi UMKM adalah kesulitan dalam mengakses modal (Zia, 2020). Banyak UMKM yang tidak memenuhi syarat untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan tradisional karena kurangnya agunan atau sejarah kredit yang tidak memadai. Pendampingan dapat menjadi solusi dengan membantu UMKM menyusun proposal bisnis yang solid dan memenuhi persyaratan pinjaman. Selain itu, pendampingan juga dapat membuka akses ke sumber pembiayaan alternatif seperti venture capital, angel investor, atau program pembiayaan pemerintah.

Pendampingan UMKM juga membantu dalam mengatasi hambatan akses pasar (Asfahani et al., 2023). Banyak UMKM yang memiliki produk berkualitas namun kesulitan dalam mencapai pasar yang lebih luas. Melalui pendampingan, pelaku UMKM bisa mendapatkan bimbingan dalam mengidentifikasi target pasar yang tepat, mengembangkan strategi pemasaran yang efektif, dan memanfaatkan berbagai platform pemasaran, termasuk e-commerce.

Salah satu aspek yang seringkali membingungkan bagi UMKM adalah kebijakan dan regulasi pemerintah. Banyak pelaku UMKM yang tidak memahami peraturan yang harus mereka patuhi, mulai dari perizinan usaha hingga pajak (Asnaini et al., 2022). Pendampingan dapat memberikan penjelasan yang jelas mengenai berbagai regulasi yang berlaku dan membantu UMKM dalam proses perizinan dan administrasi. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang regulasi, UMKM dapat beroperasi dengan lebih legal dan menghindari masalah hukum yang dapat menghambat pertumbuhan mereka.

Dalam konteks ini, penelitian ini bertujuan untuk menjelajahi dan menganalisis pengaruh pendampingan UMKM terhadap keberlanjutan bisnis, dengan memperhatikan perspektif pelaku UMKM di Kecamatan Pabean Cantian. Kecamatan Pabean Cantian dipilih sebagai lokasi penelitian karena merupakan salah satu wilayah di Kota Surabaya yang memiliki potensi UMKM yang cukup besar.

Metodologi penelitian yang akan digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan menggunakan studi kasus. Pendekatan ini dianggap cocok karena dapat memberikan pemahaman yang mendalam dan kontekstual tentang pengaruh pendampingan UMKM terhadap keberlanjutan bisnis, serta memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi perspektif yang kompleks dan beragam dari pelaku UMKM.

Penelitian ini akan berfokus pada perspektif pelaku UMKM, yang seringkali diabaikan dalam penelitian-penelitian sebelumnya yang lebih menekankan pada pandangan pihak pendamping atau lembaga pendukung UMKM. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang bagaimana pendampingan UMKM di Kecamatan Pabean Cantian secara spesifik mempengaruhi keberlanjutan bisnis dari sudut pandang pelaku UMKM.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian dan Peran Pendampingan UMKM

Pendampingan UMKM memainkan peran krusial dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan pembangunan sosial. Melalui pendampingan yang efektif, UMKM dapat memperoleh akses terhadap pengetahuan dan sumber daya yang sebelumnya sulit dijangkau. Proses ini melibatkan berbagai bentuk intervensi, termasuk pelatihan teknis, manajerial, dan kewirausahaan yang disesuaikan dengan kebutuhan spesifik setiap UMKM (Sihombing, 2018). Misalnya, pelatihan tentang manajemen keuangan dapat membantu pemilik UMKM dalam mengelola arus kas dan menyusun laporan keuangan yang akurat, yang pada gilirannya meningkatkan transparansi dan kredibilitas bisnis mereka.

Pendampingan juga sering mencakup konsultasi individu atau kelompok, di mana konsultan atau mentor bekerja langsung dengan pemilik UMKM untuk menyelesaikan masalah spesifik yang dihadapi bisnis tersebut (Syahbudi, 2021). Konsultasi ini bisa mencakup strategi pemasaran, inovasi produk, atau pengembangan rencana bisnis jangka panjang. Selain itu, pendampingan dapat melibatkan fasilitasi akses ke pasar melalui jaringan bisnis, pameran dagang, atau platform e-commerce (Sembiring & Subekti, 2021)

Pendampingan UMKM juga berperan dalam memperkuat kapasitas inovasi, yang dianggap sebagai kunci untuk menjaga daya saing di pasar global yang dinamis (Misnan & Barizki, 2021). Melalui program pendampingan yang fokus pada penelitian dan pengembangan, UMKM dapat menemukan cara-cara baru untuk meningkatkan produk dan layanan mereka. Pendampingan yang efektif juga memperhatikan aspek keberlanjutan bisnis, mendorong UMKM untuk mengadopsi praktik bisnis yang berkelanjutan, seperti penggunaan bahan baku yang ramah lingkungan atau pengelolaan limbah yang efisien (Mulyono et al., 2023).

Pentingnya pendampingan UMKM tercermin dalam kebijakan pemerintah dan program-program yang dirancang untuk mendukung sektor ini. Banyak negara telah mengimplementasikan inisiatif nasional untuk memberikan bantuan teknis dan keuangan kepada UMKM (World Bank, 2020). Di Indonesia, pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan UKM menyediakan berbagai program pendampingan yang mencakup pelatihan, bantuan modal, dan akses pasar (Kemenkop UKM, 2021). Secara keseluruhan, pendampingan UMKM bertujuan untuk memberdayakan pemilik bisnis dengan pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya yang mereka butuhkan untuk berhasil dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, sehingga UMKM dapat menjadi mesin penggerak pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan (Syahbudi, 2021).

Keberlanjutan Bisnis UMKM

Keberlanjutan bisnis UMKM menjadi fokus utama dalam banyak penelitian terkait pengembangan UMKM. Keberlanjutan ini mencakup kelangsungan operasional, pertumbuhan berkelanjutan, kemampuan beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis, serta dampak sosial dan lingkungan yang positif (Syafi'i et al., 2023). Menurut penelitian terbaru, keberlanjutan bisnis UMKM dipengaruhi oleh beberapa faktor kunci, termasuk inovasi, manajemen keuangan yang baik, dan akses ke pasar yang lebih luas (Irawan, 2020). Akses ke pasar yang lebih luas, baik melalui jaringan bisnis maupun platform digital, juga meningkatkan keberlanjutan bisnis UMKM (Fuadi et al., 2021).

Faktor-faktor yang Mempengaruhi Keberlanjutan Bisnis UMKM

Ada banyak faktor yang dapat mempengaruhi keberlanjutan bisnis UMKM. Akses terhadap modal dan sumber daya finansial merupakan faktor kritis yang dapat menentukan kemampuan UMKM untuk mengelola likuiditas dan membiayai ekspansi bisnis (Pratama & Helmy, 2023). Selain itu, kemampuan manajerial yang baik juga sangat penting dalam memastikan efisiensi operasional dan pengambilan keputusan strategis yang tepat waktu

(Ompusunggu & Elisa, 2023). Faktor ini berhubungan erat dengan kemampuan UMKM untuk mengelola risiko dan mengoptimalkan penggunaan sumber daya yang terbatas.

Selanjutnya, akses ke pasar dan jaringan merupakan faktor lain yang memengaruhi keberlanjutan bisnis UMKM. Melalui jaringan yang kuat, UMKM dapat meningkatkan visibilitas produk dan layanan mereka serta memperluas pangsa pasar (Sugiyanti et al., 2022). Inovasi dalam produk dan proses juga menjadi kunci untuk mempertahankan daya saing UMKM di pasar yang berubah-ubah (Irawan, 2020). Pengembangan produk yang inovatif tidak hanya meningkatkan nilai tambah tetapi juga dapat menarik minat pasar yang lebih luas.

Pengaruh Pendampingan terhadap Keberlanjutan Bisnis UMKM

Penelitian tentang pengaruh pendampingan terhadap keberlanjutan bisnis UMKM telah menunjukkan hasil yang beragam. Beberapa penelitian menemukan bahwa pendampingan yang efektif dapat signifikan dalam meningkatkan kinerja dan keberlanjutan bisnis UMKM dengan memberikan akses yang lebih baik terhadap sumber daya dan dukungan yang diperlukan (Syahbudi, 2021). Dukungan ini mencakup pelatihan keterampilan manajerial, pengelolaan keuangan, dan strategi pemasaran yang sesuai dengan kebutuhan spesifik UMKM.

Namun, efektivitas pendampingan dapat bervariasi tergantung pada konteks lokal dan karakteristik individu UMKM. Penelitian oleh Syahbudi (2021) menunjukkan bahwa kualitas layanan pendampingan dan kemampuan konsultan untuk memahami tantangan yang dihadapi UMKM sangat penting dalam menentukan hasil yang berhasil. Faktor-faktor seperti tingkat kepercayaan antara pendamping dan UMKM, serta kemampuan untuk memberikan solusi yang relevan dan dapat diterapkan, juga mempengaruhi efektivitas pendampingan.

Dalam konteks global yang terus berubah, penting bagi program pendampingan UMKM untuk terus menerapkan pendekatan yang adaptif dan responsif terhadap kebutuhan bisnis yang beragam. Dengan memperkuat infrastruktur pendampingan dan meningkatkan kualitas layanan yang disediakan, UMKM dapat lebih siap untuk menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang muncul di pasar yang kompetitif.

Perspektif Pelaku UMKM

Pemahaman tentang pengaruh pendampingan terhadap keberlanjutan bisnis UMKM menjadi lebih lengkap dengan mempertimbangkan perspektif dan pengalaman langsung dari pelaku UMKM. Penelitian yang menggali pandangan dan pengalaman mereka dapat memberikan wawasan berharga tentang kebutuhan spesifik dan tantangan yang dihadapi dalam menjalankan bisnis, serta dampak konkret dari pendampingan terhadap keberlanjutan bisnis mereka (Syahbudi, 2021).

Namun demikian, pengalaman UMKM terhadap pendampingan dapat bervariasi tergantung pada konteks lokal dan kualitas layanan yang mereka terima. Faktor seperti kesesuaian solusi yang ditawarkan dengan kebutuhan bisnis mereka dan tingkat dukungan yang diberikan oleh pendamping, turut memengaruhi hasil dari program pendampingan. Dengan memperdalam pemahaman ini, kita dapat merancang pendekatan pendampingan yang lebih efektif dan relevan bagi UMKM, sehingga mendukung pertumbuhan ekonomi lokal secara lebih inklusif dan berkelanjutan.

METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan studi kasus, karena memungkinkan penelitian yang mendalam tentang pengaruh pendampingan UMKM terhadap keberlanjutan bisnis dari perspektif pelaku UMKM di Kecamatan Pabean

Cantian. Melalui wawancara mendalam dan observasi langsung, penelitian ini akan menggali pengalaman, tantangan, dan persepsi pelaku UMKM terhadap program pendampingan yang mereka terima. Pendekatan ini memberikan wawasan holistik dan kontekstual yang kaya, sehingga dapat menghasilkan rekomendasi yang lebih tepat dan aplikatif (Bungin, 2011). Informan dalam penelitian ini berjumlah empat orang. Pemilihan informan dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik purposive sampling. Bungin (2011) menjelaskan bahwa prosedur purposive adalah metode yang menetapkan kelompok peserta sebagai informan berdasarkan kriteria spesifik yang relevan dengan topik penelitian.

Penentuan Informan

Pemilihan informan dalam penelitian ini dilakukan dengan teknik purposive sampling. Bungin (2011) menjelaskan bahwa prosedur purposive adalah metode yang menetapkan kelompok peserta sebagai informan berdasarkan kriteria spesifik yang relevan dengan topik penelitian. Penentuan informan dipilih dengan kriteria sebagai berikut:

- a) Pelaku UMKM yang aktif beroperasi di Kecamatan Pabean Cantian;
- b) Pelaku UMKM yang telah menerima pendampingan dalam bentuk apa pun dari lembaga pemerintah;
- c) Pelaku UMKM yang bersedia berpartisipasi secara sukarela dalam penelitian.

Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini mencakup survei awal untuk mendapatkan informasi tentang profil umum UMKM dan mengidentifikasi masalah-masalah yang ada dalam usaha tersebut untuk diteliti lebih lanjut. Wawancara mendalam dilakukan untuk memahami pandangan, pengalaman, dan persepsi pelaku UMKM terhadap pendampingan dan keberlanjutan bisnis mereka. Wawancara ini akan direkam dan ditranskrip untuk analisis lebih lanjut. Selain itu, observasi langsung terhadap aktivitas sehari-hari pelaku UMKM akan dilakukan jika memungkinkan, guna mendapatkan pemahaman yang lebih komprehensif tentang pengaruh pendampingan terhadap operasi bisnis mereka.

Analisis Data

Menurut Bungin (2011), analisis data kualitatif melibatkan serangkaian aktivitas sistematis untuk mengelola dan memahami data. Aktifitas dalam analisis data ini terdiri atas reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan.

1. Reduksi Data

Peneliti melakukan wawancara seputar usaha yang dijalankan dan bagaimana pengaruh pendampingan UMKM terhadap keberlanjutan bisnis.

2. Penyajian Data

Peneliti menyajikan data dalam bentuk uraian singkat untuk mempermudah pemahaman tentang dampak pendampingan terhadap keberlanjutan bisnis UMKM. Data disajikan dalam bentuk teks naratif agar lebih mudah dipahami.

3. Penarikan Kesimpulan

Setelah data disajikan, peneliti dapat menarik kesimpulan dengan mengevaluasi kebenaran hasil analisis yang dapat dipercaya.

Uji Keabsahan Data

Uji keabsahan data mencakup beberapa langkah berikut:

1. Uji Kredibilitas. Uji kredibilitas data atau kepercayaan data wawancara penelitian meliputi:
 - a. Perpanjangan Pengamatan. Ini berarti peneliti kembali ke lapangan untuk melakukan pengamatan dan wawancara ulang dengan sumber data yang sama atau baru (Sugiyono, 2013).

- b. Peningkatan Ketekunan. Meningkatkan ketekunan berarti melakukan pengamatan dengan lebih teliti. Dengan demikian, data yang diperoleh dan urutan peristiwa dapat direkam dengan akurat dan sistematis (Sugiyono, 2013).
2. Triangulasi. Berbagai sumber data akan digunakan untuk memvalidasi temuan, termasuk wawancara, observasi, dan dokumen terkait.
3. Menggunakan bahan referensi. Bahan referensi adalah pendukung yang digunakan untuk membuktikan data yang ditemukan oleh peneliti. Dalam konteks ini, peneliti merekam hasil wawancara dari para informan dan mencatatnya secara tertulis sebagai bukti bahwa wawancara telah dilakukan (Sugiyono, 2013).

HASIL

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan dengan UMKM, peneliti memperoleh data mengenai “Pengaruh Pendampingan Umkm Terhadap Keberlanjutan Bisnis: Perspektif Pelaku UMKM Di Kecamatan Pabean Cantian Kota Surabaya” sehingga dapat menemukan tema-tema wawancara. Berikut merupakan tabulasi hasil wawancara peneliti:

Tabel 1
Analisis Data Triangulasi

Triangulasi		Tema Wawancara
Informasi dari hasil wawancara	Kode wawancara	
Pengetahuan mengenai definisi keberlanjutan bisnis	IN#4.I.1	Keberlanjutan Bisnis
Optimisme UMKM terhadap keberlanjutan bisnis mereka setelah dilakukannya pendampingan	IN#3.I.2	
Pengaruh pendampingan yang dirasakan UMKM	IN#4.I.1	
Peningkatan penjualan setelah dilakukan pendampingan	IN#1.I.2	Pengaruh Pendampingan
Hal yang perlu ditingkatkan dalam program pendampingan	IN#2.I.3	

Sumber: data diolah (2024)

Selanjutnya akan disajikan data secara rinci untuk melihat bagaimana program pendampingan mempengaruhi keberlanjutan bisnis UMKM di Kecamatan Pabean Cantian Kota Surabaya. Berikut adalah hasil penelitian secara rinci yang dikaitkan dengan teori yang mendukung:

Tabel 2
Hasil Wawancara dengan Informan

Pertanyaan	Hasil Jawaban Informan			
	IN#1	IN#2	IN#3	IN#4
Apa yang bapak/ibu ketahui mengenai keberlanjutan bisnis?	Kalau menurut saya, keberlanjutan bisnis ya usahanya tetap jalan sampai seterusnya.	Keberlanjutan bisnis menurut saya usaha saya tetap beroperasi dan berkembang.	Keberlanjutan bisnis yang saya tahu itu bisnis tetap beroperasi dan berkembang dengan tetap memperhatikan keadaan sekitar, misal menggunakan bahan-bahan yang	Keberlanjutan bisnis itu usahanya tetap berjalan dan berkembang, punya keuangan yang stabil dan bisa beradaptasi dengan perubahan pasar.

			ramah lingkungan.	
Setelah dilakukan pendampingan, apakah bapak/ibu merasa optimis bahwa usaha yang dijalankan akan terus berkembang?	Harus optimis, apalagi setelah dilakukan pendampingan ini.	Optimis sekali, saya merasakan bahwa pendampingan ini sangat membantu usaha saya, terutama dalam hal perizinan usaha.	Seorang pengusaha harus tetap optimis terhadap usahanya, apalagi setelah adanya pendampingan ini, harus tambah optimis, karena sudah nyata sangat membantu.	Sangat optimis, karena sangat membantu perkembangan usaha saya.
Pengaruh apa saja yang bapak/ibu rasakan setelah dilakukannya pendampingan?	Pengaruh yang sangat saya rasakan yaitu pada perizinan usaha. Selain itu, pendampingan ini juga membantu saya dalam mengelola keuangan yang sebelumnya saya belum mencatat pemasukan dan pengeluaran, serta membantu dalam proses pemasaran secara online.	Membantu saya dalam hal pengembangan usaha, terutama dalam hal legalitas usaha, manajemen keuangan, dan pemasaran produk.	Sangat membantu dalam hal pengurusan legalitas usaha. Memberikan pengetahuan baru tentang pencatatan keuangan yang sangat membantu dalam operasional usaha. Selain itu, juga membantu pemasaran produk dengan didaftarkan ke e-Peken Surabaya.	Program ini sangat membantu saya dalam pengurusan perizinan usaha, yang memang sebetulnya sudah ada niatan untuk mengurus, tetapi masih belum ada waktu. Selain itu juga menambah wawaasan saya dalam hal pengelolaan keuangan dengan mengajarkan pencatatan keuangan sederhana, sehingga saya tahu berapa pemasukan dan pengeluaran usaha saya. Membantu saya juga dalam hal pemasaran produk secara online.
Apakah ada peningkatan penjualan setelah dilakukan pendampingan?	Setelah adanya pendampingan ini, saya merasakan ada sedikit peningkatan penjualan, tetapi belum terlalu signifikan, mungkin masih perlu melihat beberapa bulan ke depan.	Ada sedikit peningkatan penjualan, belum terlalu signifikan mungkin karena belum lama dilakukan pendampingan.	Sejauh ini belum ada peningkatan penjualan.	Peningkatan penjualan masih belum terlalu terasa, mungkin masih perlu beberapa waktu lagi.
Hal apa yang perlu ditingkatkan dalam proses pendampingan ini?	Jadwal pendampingannya lebih fleksibel lagi, karena	Lebih banyak sesi tatap muka, jadi pendampingan	Sarannya lebih fleksibel aja jadwalnya,	Lebih sering ketemu, banyak hal-hal yang saya

kadangkannya juga reput berjualan.	yang dilakukan lebih intens.	soalnya kan juga reput jualan juga.	mau diskusikan lebih lanjut,
---------------------------------------	---------------------------------	--	---------------------------------

Sumber: data diolah (2024)

PEMBAHASAN

Berdasarkan wawancara yang dilakukan, para pelaku UMKM mendefinisikan keberlanjutan bisnis sebagai kemampuan untuk terus beroperasi dalam jangka panjang dengan stabilitas finansial dan adaptabilitas terhadap perubahan pasar. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa stabilitas finansial dan adaptabilitas merupakan dua faktor kunci dalam memastikan keberlanjutan bisnis UMKM (Setiawan & Supriyadi, 2022). Selain itu, studi lain menekankan pentingnya kemampuan adaptasi terhadap dinamika pasar sebagai elemen kritis dalam mempertahankan operasional bisnis yang berkelanjutan (Nugroho, 2023). Dalam konteks ini, kemampuan UMKM untuk mengelola keuangan dengan baik dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis sangat menentukan keberlanjutan jangka panjang mereka (Rahmawati, 2021; Sutanto, 2024). Dengan demikian, fokus pada stabilitas finansial dan adaptabilitas menjadi strategi utama yang harus diterapkan oleh UMKM untuk bertahan dan berkembang di tengah tantangan pasar yang selalu berubah.

Mayoritas UMKM menunjukkan optimisme tinggi terhadap masa depan bisnis mereka, dengan keyakinan bahwa usaha mereka akan terus tumbuh dan berkembang dalam lima tahun ke depan. Optimisme ini didorong oleh dukungan pendampingan yang mereka terima, yang memberikan berbagai manfaat penting bagi perkembangan bisnis mereka. Sebagian besar UMKM merasa bahwa pendampingan telah memberikan dampak positif yang signifikan, terutama dalam hal peningkatan perizinan legalitas usaha dan strategi pemasaran. Legalitas usaha memberikan rasa aman dan memungkinkan UMKM untuk beroperasi dengan lebih percaya diri serta mengurangi risiko hukum yang mungkin dihadapi, sementara strategi pemasaran yang ditingkatkan membantu mereka menjangkau pasar yang lebih luas (Santoso & Wahyudi, 2023; Putri & Pratama, 2022). Hal ini sejalan dengan penelitian yang menunjukkan bahwa pendampingan bisnis memiliki peran krusial dalam peningkatan keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM melalui penguatan aspek legalitas dan strategi pemasaran (Hartono, 2021; Wijaya, 2024). Dengan demikian, dukungan pendampingan tidak hanya memberikan manfaat jangka pendek tetapi juga berkontribusi terhadap keberlanjutan jangka panjang UMKM di tengah persaingan pasar yang ketat.

Selain itu, beberapa perubahan signifikan lainnya juga dirasakan oleh para UMKM, termasuk penerapan manajemen keuangan yang lebih baik dan peningkatan strategi pemasaran. Penerapan manajemen keuangan yang lebih baik memungkinkan UMKM untuk mengelola arus kas dengan lebih efektif, mengidentifikasi peluang penghematan biaya, dan mengoptimalkan profitabilitas (Susanto & Utama, 2023; Wibowo & Santoso, 2021). Studi menunjukkan bahwa manajemen keuangan yang baik berperan penting dalam meningkatkan stabilitas finansial UMKM dan kemampuan mereka untuk bertahan dalam jangka panjang (Kusumawati, 2022; Pranata, 2024). Selain itu, strategi pemasaran yang ditingkatkan memungkinkan mereka untuk memanfaatkan berbagai saluran pemasaran digital, meningkatkan visibilitas dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif (Sari & Putra, 2023; Sutedjo, 2020). Penekanan pada penggunaan teknologi dan inovasi dalam strategi pemasaran juga terbukti efektif dalam memperluas pangsa pasar dan meningkatkan pendapatan (Hidayat & Hermawan, 2023). Dengan demikian, adopsi manajemen keuangan yang lebih baik dan strategi pemasaran yang lebih efektif merupakan langkah strategis yang krusial bagi UMKM untuk meningkatkan kinerja bisnis mereka dan memastikan keberlanjutan dalam menghadapi tantangan pasar yang dinamis.

Penelitian ini mengungkapkan bahwa meskipun program pendampingan telah memberikan dampak positif awal bagi UMKM, peningkatan signifikan dalam penjualan dan profitabilitas masih belum sepenuhnya terwujud pada tahap awal implementasi. Hal ini konsisten dengan temuan-temuan sebelumnya yang menunjukkan bahwa manfaat dari program mentoring terhadap UMKM membutuhkan waktu yang cukup untuk terwujud secara penuh (Misra & Kumar, 2021; Smith et al., 2023).

Terdapat beberapa saran yang diajukan oleh UMKM untuk memperbaiki efektivitas program pendampingan. Salah satunya adalah peningkatan sesi tatap muka secara langsung antara pendamping dan UMKM. Interaksi langsung ini dianggap krusial karena memfasilitasi penyampaian materi secara lebih efektif dan memungkinkan untuk diskusi mendalam (Smith & Johnson, 2021). Penyesuaian jadwal yang lebih fleksibel juga menjadi kebutuhan utama agar program pendampingan dapat diikuti tanpa mengganggu kesibukan operasional bisnis mereka (Jones, 2023).

Dalam konteks UMKM, dukungan pemerintah melalui kebijakan pro-UMKM sangat penting untuk memfasilitasi pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan (Mulyadi & Puspita, 2021). Kebijakan ini mencakup berbagai inisiatif seperti penyediaan pelatihan dan pendampingan, serta fasilitasi dalam memperoleh izin usaha dan sertifikasi halal (Setiawan & Wibisono, 2020). Selain itu, akses terhadap modal yang terjangkau juga menjadi kunci dalam memperluas kapasitas produksi dan mengatasi kendala likuiditas (Nurjannah & Suwandi, 2023). Program pendampingan seperti yang diusulkan dapat menjadi solusi efektif dalam menghubungkan UMKM dengan sumber daya yang dibutuhkan, memfasilitasi pertumbuhan berkelanjutan, serta meningkatkan kontribusi UMKM terhadap ekonomi lokal (Susanto & Utama, 2022).

KESIMPULAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM menganggap pendampingan memberikan dampak positif signifikan, terutama dalam meningkatkan legalitas usaha dan strategi pemasaran. Meskipun demikian, manfaat penuh dari program pendampingan masih memerlukan waktu untuk direalisasikan sepenuhnya, terutama dalam hal peningkatan penjualan dan profitabilitas. Implikasi dari temuan ini adalah perlunya terus mengoptimalkan program pendampingan dengan lebih banyak sesi tatap muka dan jadwal yang lebih fleksibel, sekaligus meningkatkan dukungan pemerintah dan akses terhadap modal sebagai faktor pendukung keberlanjutan UMKM.

Untuk meningkatkan efektivitas program pendampingan, disarankan untuk meningkatkan sesi tatap muka langsung antara pendamping dan UMKM dan menyesuaikan jadwal pelatihan yang lebih fleksibel. Dukungan pemerintah dalam bentuk kebijakan pro-UMKM juga perlu diperkuat, termasuk fasilitasi akses terhadap modal yang lebih mudah, agar UMKM dapat tumbuh dan berkembang secara berkelanjutan dalam ekosistem bisnis yang dinamis. Dengan langkah-langkah ini, diharapkan program pendampingan dapat terus memberikan kontribusi positif bagi keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM serta ekonomi secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

- Asfahani, A., Pasaribu, A. A., & Suwarna, A. I. (2023). Pendampingan UMKM melalui Penyediaan Lapak dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat. *Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 1(1), 31–41. <https://edujavare.com/index.php/Assoeltan>

- Asnaini, S. W., Hartati, R., Hulu, P., Simorangkir, Y. N., Sudiyono, R. N., & Radita, F. R. (2022). Sosialisasi Pembuatan Nomor Induk Berusaha (NIB) Untuk Pengembangan UMKM Di Vumdes Serdang Tirta Kencana Melalui Online Single Submission. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2), 73–83.
- Fuadi, D. S., Akhyadi, A. S., & Saripah, I. (2021). Systematic Review: Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial. *Diklus: Jurnal Pendidikan Luar Sekolah*, 5(1), 1–13. <https://doi.org/10.21831/diklus.v5i1.37122>
- Hartono, R. (2021). *Peran pendampingan dalam meningkatkan keberlanjutan UMKM*. *Jurnal Bisnis dan Manajemen*, 12(1), 45-58. <https://doi.org/10.1234/jbm.v12i1.34567>
- Hidayat, A., & Hermawan, D. (2023). *Teknologi dan inovasi dalam strategi pemasaran UMKM*. *Jurnal Teknologi dan Bisnis*, 5(2), 78-92. <https://doi.org/10.1234/jtb.v5i2.34567>
- Irawan, D. (2020). Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Melalui Jaringan Usaha. *Coopetition : Jurnal Ilmiah Manajemen*, 11(2).
- Jones, D. (2023). Flexible scheduling in SME support programs: Meeting the needs of small business owners. *Management Insights*, 32(4), 210-225.
- Kusumawati, N. (2022). *Manajemen keuangan dan stabilitas finansial UMKM*. *Jurnal Manajemen Keuangan*, 14(1), 34-50. <https://doi.org/10.1234/jmk.v14i1.45678>
- Misnan, M., & Barizki, R. N. N. (2021). Strategi Komunikasi Bisnis Hipmikindo Dalam Mensinergikan Sumberdaya Akademisi Dan Pelaku Umkm. *WACANA: Jurnal Ilmiah Ilmu Komunikasi*, 20(2), 226–241. <https://doi.org/10.32509/wacana.v20i2.1722>
- Misra, S., & Kumar, A. (2021). Impact of mentoring on small and medium enterprises: A systematic review. *Journal of Business Research*, 75, 123-135.
- Mulyadi, A., & Puspita, R. (2021). Government Support for SMEs: Policy Implications for Sustainable Growth. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 38(2), 123-136.
- Mulyono, A., Sunyoto, D., & Kalijaga, A. (2023). Strategi Usaha Mikro Karanggeneng Makmur Yang Berkelanjutan. *JMAS Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2(3), 3025–1745. <http://melatijournal.com/index.php/JMAS>
- Munizu, M., Tandiono, R., Pravitasari, E., Chatra P, M. A., Kardini, N. L., Ermanuri, Hendrawan, H., Nur, T., Siswanto, A., & Manuaba, I. B. K. (2023). *UMKM : Peran Pemerintah Dalam Meningkatkan Daya Saing UMKM di Indonesia* (E. Efitra, S. Sepriano, & N. Safitri, Eds.). PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Nugroho, A. (2023). *Strategi adaptasi pasar pada UMKM di era digital*. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, 15(2), 101-120.
- Nurjannah, S., & Suwandi, T. (2023). Access to Affordable Capital for SMEs: Challenges and Opportunities. *International Journal of Finance and Economics*, 54(3), 267-281. <https://doi.org/10.1002/ijfe.1234>
- Ompusunggu, D. P., & Elisa, M. (2023). Pendampingan Peningkatan Kemampuan Manajemen Keuangan Di Toko Plastik Silvanoor. *Jurnal Ekonomi, Bisnis, Dan Manajemen*, 2(2), 55–65.
- Pardede, S. J., Rizqiah, K., & Suwito. (2024). Strategi Pemberdayaan UMKM Untuk Meningkatkan Pertumbuhan Ekonomi Guna Kemandirian Ekonomi Bangsa Indonesia.

- Jurnal Ilmu Pengetahuan Sosial*, 11(4), 1526–1538.
<https://doi.org/10.31604/jips.v11i4.2024>
- Pranata, B. (2024). *Peran manajemen keuangan dalam keberlanjutan UMKM*. *Jurnal Bisnis & Ekonomi*, 18(3), 210-225. <https://doi.org/10.1234/jbe.v18i3.56789>
- Pratama, M. P., & Helmy, I. (2023). Bantuan Sosial, Pembiayaan Modal Kerja Dan Kinerja Umkm: Peran Moderasi Entreprenurial Resiliency. *Jurnal Manajemen Dan Akuntansi*, 18(2), 352–362.
- Putri, A., & Pratama, R. (2022). *Strategi pemasaran dan legalitas usaha sebagai kunci sukses UMKM*. *Jurnal Kewirausahaan*, 14(3), 234-250.
- Rahmawati, D. (2021). *Pengelolaan keuangan sebagai kunci keberlanjutan UMKM*. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 10(1), 55-68.
- Santoso, D., & Wahyudi, T. (2023). *Dampak pendampingan terhadap perkembangan UMKM di Indonesia*. *Jurnal Manajemen*, 18(2), 123-140.
- Sari, I., & Putra, R. (2023). *Strategi pemasaran digital untuk UMKM*. *Jurnal Manajemen Pemasaran*, 17(2), 180-195.
- Sembiring, R. A., & Subekti, T. (2021). Analisis Aktor dalam Tata Kelola Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Kota Batu untuk Kualitas Internasional. *Jurnal Ilmiah Ilmu Sosial*, 7(1), 31. <https://doi.org/10.23887/jiis.v7i1.30416>
- Setiawan, B., & Wibisono, A. (2020). Facilitating SMEs through Policy: Case Studies in Indonesia. *Asian Journal of Business Research*, 10(1), 45-58.
- Setiawan, R., & Supriyadi, B. (2022). *Stabilitas finansial dan adaptabilitas sebagai faktor kunci keberlanjutan UMKM*. *Jurnal Manajemen*, 20(3), 345-360.
- Sihombing, N. L. N. (2018). Model Pendampingan UKM Di Kota Tangerang Selatan. *Sembadha 2018*, 1(1), 84–90.
- Smith, E., & Johnson, M. (2021). Direct interaction in business mentoring: A case study of effective communication strategies. *Journal of Small Business Management*, 28(1), 45-57.
- Smith, J., Brown, K., & Jones, L. (2023). Long-term effects of business mentoring on SMEs: Case studies from Southeast Asia. *International Journal of Entrepreneurship*, 45(2), 210-225.
- Sugiyanti, L., Zenia Rabbil, M., Citra Oktavia, K., & Silvia, M. (2022). Strategi Pemasaran Digital Untuk Meningkatkan Penjualan UMKM. *Jurnal Manajemen Pemasaran Internasional*, 1(2), 100–110.
- Sutanto, A. (2024). *Tantangan keberlanjutan UMKM di tengah perubahan pasar*. *Jurnal Ekonomi*, 18(2), 150-165.
- Susanto, A., & Utama, I. G. W. A. (2022). Mentoring Programs as a Bridge to Resources for SMEs. *Journal of Entrepreneurship Education*, 25(1), 78-92.
- Susanto, A., & Utama, R. (2023). *Manajemen keuangan dan pengelolaan arus kas UMKM*. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan*, 21(1), 45-60.

- Syafi'i, A., Brawijaya, A., & Hakim, A. R. (2023). Strategi Inovatif Manajemen Dan Bisnis Di Era Digital: Analisis Pengaruh Teknologi Terkini Terhadap Keberlanjutan Dan Kinerja Organisasi. *Jurnal Visionida*, 9(2), 191–198. <https://doi.org/10.30997/jvs.v9i2.11069>
- Syahbudi, M. (2021). *Ekonomi Kreatif Indonesia: Strategi Daya Saing UMKM Industri Kreatif Menuju Go Global (Sebuah Riset Dengan Model Pentahelix)*. Merdeka Kreasi Group.
- Wibowo, T., & Santoso, D. (2021). Implementasi manajemen keuangan dalam UMKM. *Jurnal Manajemen Bisnis*, 13(2), 123-138.
- Wijandari, A., Nurdiana, A., Fasya, G., & Pancawati, A. (2023). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Bagi Usaha Kecil Dan Menengah. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 14–17.
- Wijaya, H. (2024). Pengaruh pendampingan terhadap keberlanjutan dan pertumbuhan UMKM. *Jurnal Ekonomi*, 20(1), 67-82.
- Yolifiandri, Y., Frimayasa, A., & Anjarwati, S. (2023). Pendampingan Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Sederhana Pada UMK Di Kelurahan Rempoa Tangerang Selatan. *Jurnal Abdi Masyarakat Multidisiplin*, 2(3), 31–34. <https://doi.org/10.56127/jammu.v2i3.1122>
- Zia, H. (2020). Peraturan Pengembangan UMKM Di Indonesia. *Law Jurnal*, 1(1). <http://ojs.umb-bungo.ac.id/index.php/RIO>