Postgraduate Bosowa University Publishing (PBUP)

Indonesian Journal of Business and Management

e-ISSN: 2460-3767 *p*-ISSN: 2656-6885

https://postgraduate.universitasbosowa.ac.id/index.php/jbm

PENGARUH PELATIHAN, PAMERAN, DAN BANTUAN ALAT TERHADAP PENINGKATAN OMZET UMKM MELALUI PERILAKU WIRAUSAHA DI KOTA MAKASSAR

The Effect of Training, Exhibitions and Tool Assistance on Increasing MSMEs Turnover through Entrepreneurial Behavior in Makassar City

Nurfadilah[1*], Chahyono[2], Muhlis Ruslan[2]

[1]Magister Program Studi Manajemen, Program Pascasarjana, Universitas Bosowa
[2]Program Studi Manajemen, Program Pascasarjana, Universitas Bosowa

*Email: nurfadilahdalli20@gmail.com

Diterima: 22 Agustus 2024/Disetujui: 30 Desember 2024

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pelatihan, pameran, dan bantuan alat terhadap peningkatan omzet UMKM di Kota Makassar melalui perilaku wirausaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan metode survei, data dikumpulkan dari 235 responden yang merupakan pelaku UMKM di Kota Makassar. Analisis regresi linier berganda menunjukkan bahwa pelatihan, pameran, dan bantuan alat secara signifikan berpengaruh terhadap peningkatan omzet. Secara khusus, perilaku wirausaha memediasi hubungan antara pelatihan dan pameran dengan peningkatan omzet. Temuan ini menekankan pentingnya dukungan komprehensif untuk meningkatkan kinerja UMKM dan mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan, pameran, dan bantuan alat berpengaruh terhadap perilaku wirausaha dengan nilai R Square sebesar 64,5%. Namun, pelatihan dan bantuan alat tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku wirausaha. Pelatihan, pameran, dan bantuan alat berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan omzet dengan nilai R Square sebesar 31,8%. Perilaku wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan omzet UMKM. Setelah dianalisa, data menunjukkan bahwa pelatihan, pameran dan bantuan alat berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap peningkatan omzet UMKM melalui perilaku wirausaha.

Kata Kunci: Pelatihan, Pameran, Bantuan Alat, Perilaku Wirausaha, Omzet, UMKM

ABSTRACT

This research aims to analyze the influence of training, exhibitions and equipment assistance on increasing the turnover of MSMEs in Makassar City through entrepreneurial behavior. This research used quantitative approach and survey methods, data was collected from 235 respondents who are MSMEs in Makassar City. Multiple linear regression analysis shows that training, exhibitions and tool assistance significantly influence increasing turnover. Specifically, entrepreneurial behavior mediates the relationship between training and exhibitions and increasing turnover. These findings emphasize the importance of comprehensive support to improve MSMEs performance and support local economic growth. The research results show that training, exhibitions and tool assistance have an influence on entrepreneurial behavior with an R Square value of 64.5%. However, training and tool assistance did not have a positive and significant effect on entrepreneurial behavior. Training, exhibitions and tool assistance have a positive and significant effect on increasing turnover with an R Square value of 31.8%. Entrepreneurial behavior has a positive and significant effect on increasing MSMEs turnover. After analysis, the data shows that training, exhibitions and equipment assistance have a positive effect but don't have a significant effect on increasing MSMEs turnover through entrepreneurial behavior.

***Keywords**: Training, Exhibition, Tool Assistance, Increased Turnover, Entrepreneurial Behavior, MSMEs*

This work is licensed under Creative Commons Attribution License 4.0 CC-BY International license

1. PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan tulang punggung perekonomian Indonesia, termasuk di Kota Makassar. Peran UMKM sangat signifikan, tidak hanya dalam menciptakan lapangan kerja, tetapi juga dalam mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan nasional. Meskipun demikian, banyak UMKM di Makassar masih menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam meningkatkan omzet dan daya saing di pasar yang semakin kompetitif. Beberapa tantangan utama yang dihadapi UMKM antara lain adalah keterbatasan akses terhadap modal, keterbatasan pengetahuan tentang manajemen bisnis, dan rendahnya akses terhadap teknologi. Selain itu, faktor eksternal seperti persaingan dengan perusahaan besar dan perubahan tren juga mempengaruhi kinerja UMKM.

Untuk mengatasi tantangan ini, berbagai bentuk dukungan telah diberikan, baik oleh pemerintah maupun lembaga swasta. Dukungan tersebut mencakup pelatihan kewirausahaan, pameran produk untuk meningkatkan visibilitas dan jaringan pasar, serta bantuan alat dan teknologi untuk meningkatkan efisiensi produksi. Namun, meskipun dukungan ini diyakini dapat memberikan dampak positif terhadap performa usaha, pengaruhnya terhadap peningkatan omzet dan daya saing melalui perubahan perilaku wirausaha belum banyak diteliti secara mendalam, terutama dalam konteks lokal seperti di Kota Makassar. Pelatihan memberikan UMKM pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk mengelola bisnis mereka secara efektif. Beberapa pelatihan yang bisa membantu UMKM dalam meningkatkan usahanya antara lain pelatihan manajemen keuangan, pelatihan pemasaran dan penjualan, pelatihan manajemen operasional, pelatihan pengembangan produk, pelatihan sumber daya manusia, pelatihan hukum dan regulasi, serta pelatihan digital marketing. Beberapa pelatihan tersebut tentu saja ditujukan untuk meningkatkan omzet para UMKM.

Di sisi lain, pameran merupakan wadah yang memungkinkan UMKM untuk memamerkan produk mereka kepada audiens yang lebih luas, termasuk calon pembeli, mitra bisnis, dan investor. UMKM adalah tulang punggung perekonomian di Makassar, namun banyak pelaku usaha masih menghadapi keterbatasan akses ke modal dan teknologi. Untuk mengatasi ini, dukungan berupa pelatihan, pameran, dan alat telah diberikan. Studi ini mengeksplorasi bagaimana dukungan tersebut, melalui perilaku wirausaha, dapat meningkatkan omzet UMKM

Melalui pameran, UMKM dapat meningkatkan visibilitas mereka, Jika melihat dari tujuan pameran UMKM yaitu meningkatkan pemasaran dan penjualan, membangun jaringan dan kemitraan, partisipasi dalam pameran juga dapat membuka peluang ekspor dan memperluas pasar domestic, melakukan riset pasar, dan mengumpulkan umpan balik pasar pada akhirnya akan bermuara pada ekspansi pasar untuk meningkatkan omzet.

Bantuan dalam bentuk alat atau peralatan produksi dapat sangat berpengaruh terhadap kemampuan produksi UMKM. Alat yang lebih modern dan efisien dapat meningkatkan produktivitas dan kualitas produk, mengurangi biaya produksi, mempercepat proses produksi, dan memungkinkan UMKM untuk melakukan uji coba pada produknya. Hal ini akan memungkinkan UMKM untuk memenuhi permintaan pasar dengan lebih baik dan bersaing dengan produk-produk lain. Beberapa alat yang dapat diberikan ke UMKM antara lain alat produksi, alat teknologi informasi, alat pengemasan, dan alat pengolahan. Dengan adanya berbagai bentuk dukungan seperti pelatihan, pameran, dan bantuan peralatan produksi, UMKM diharapkan dapat berkembang. Kombinasi dari ketiga factor ini akan menjadi faktor kunci dalam mencapai kesuksesan jangka panjang. Pemahaman yang baik dan intervensi yang lebih efektif dapat dirancang untuk meningkatkan kontribusi UMKM terhadap perekonomian Kota Makassar.

Teori Modal Manusia Human Capital Theory oleh Becker (1993) menyatakan bahwa investasi dalam pelatihan dan pendidikan dapat meningkatkan keterampilan dan produktivitas tenaga kerja, yang pada gilirannya dapat meningkatkan pendapatan dan produktivitas perusahaan, termasuk UMKM.

Menurut Kotler (2000) promosi adalah salah satu komponen dari bauran pemasaran (marketing mix) yang dapat meningkatkan visibilitas produk dan membangun hubungan dengan pelanggan potensial. Pameran bisnis memberikan platform bagi UMKM untuk memperkenalkan produk mereka, meningkatkan brand awareness, dan menarik pelanggan baru.

Teori Difusi Inovasi (Diffusion of Innovations Theory) oleh Rogers (2003) menjelaskan bagaimana inovasi, seperti teknologi baru atau alat baru, diadopsi oleh kelompok sasaran. Penerapan teknologi atau alat baru dalam operasi bisnis dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas, yang pada akhirnya dapat meningkatkan omzet.

Penelitian yang dilakukan oleh Purnawa, dkk (2017) dengan Judul Pengaruh Pelatihan dan Kreativitas Terhadap Pengembangan Usaha Pada Usaha Kecil dan Menengah di Perkampungan Industri Kecil Pulogadung Jakarta Timur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif antara pelatihan dengan pengembangan usaha. Hal ini berarti bahwa jika kualitas pelatihan meningkat, maka pengembangan usaha akan meningkat. Selain itu, terdapat pengaruh positif antara kreativitas dengan pengembangan usaha. Hal ini berarti bahwa jika kreativitas meningkat, maka pengembangan usaha akan meningkat, dan terdapat pengaruh positif antara pelatihan dan kreativitas terhadap pengembangan usaha. Hal ini berarti bahwa jika kualitas pelatihan dan kreativitas meningkat, maka pengembangan usaha akan meningkat.

Penelitian yang dilakukan oleh Rosyidah, dkk (2023) dengan judul Pendampingan UMKM Batik CV. Wecono Asri dalam Meningkatkan Jumlah Peminat Melalui Pameran di Car Free DayJl. Dhoho Kota Kediri. Dalam pelaksanaan pameran terdapat dua strategi yang dilakukan yaitu menawarkan produk di depanstand pameran dan berkeliling memperkenalkan produk kepada pengunjung. Hasil yang didapat dari pameran yang diadakan di Car Free Day (CFD) Jl. Dhoho Kota Kediri adalah semakin banyak orang mengenal batik dari CV. Wecono asri. Hal tersebut terbukti dengan adanya beberapa pengunjung yang tertarik untuk melihat-lihat dan bertanya mengenai produk batik yang dihasilkan oleh CV. Wecono Asri.Untuk kedepannya sebaiknya produsen batik menggunakan warna

dan desain yang dapat menarik minat semua kalangan, terutama kaum muda.

Penelitian yang dilakukan oleh Hasmirah (2017) dengan judul Pengaruh Bantuan Peralatan Pemerintah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah di Kecamatan Wara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif antara bantuan peralatan pemerintah terhadap peningkatan pendapatan UKM di Kecamatan Wara. Hasil perhitungan uji normalitas menunjukkan nilai sebesar 0,700 terhadap peningkatan pendapatan, uji multikolonieritas sebesar 0,876, dan untuk perhitungan uji t atau uji parsial menunjukkan nilai 3,021 > nilai t tabel dengan tingkat signifikan dibawah 0,05 yaitu 0,01 yang berarti berpengaruh signifikan.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh pelatihan, pameran, dan bantuan alat terhadap peningkatan omzet UMKM di Kota Makassar melalui perilaku wirausaha.

2. METODE

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dalam bentuk penelitian survey. Instrumen yang digunakan pada penelitian ini berupa angket atau kuesioner. Penelitian survey merupakan salah satu metode penelitian yang digunakan dalam bidang penelitian untuk mengukur karakteristik, serta respon responden terhadap pertanyaan yang diajukan.

Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel penelitian melalui pengujian hipotesis yang dirumuskan sebelumnya. Penelitian ini bertujuan untuk membuktikan bahwa adanya pengaruh variabel bebas yang terdiri dari pelatihan, pameran, dan bantuan alat terhadap variabel terikat peningkatan omzet Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui perilaku wirausaha.

Penelitian akan dilakukan di Kota Makassar. Untuk pengambilan data dilakukan pada Pusat Layanan Usaha Terpadu (PLUT) KUMKM Sulawesi Selatan yang berlokasi di Jl. Metro Tj. Bunga, Mattoangin, Kec. Mariso, Kota Makassar, Sulawesi Selatan. Waktu yang digunakan peneliti untuk penelitian ini dilaksanakan pada Juli sampai Agustus 2024.

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah binaan UMKM Binaan PLUT KUMKM Sulawesi Selatan yang berlokasi di Makassar berjumlah sebanyak 568 yang terdiri dari 330 di bidang makanan, 42 di bidang minuman, 26 di bidang craft, 52 di bidang fashion, 22 di bidang jasa, 12 di bidang kecantikan, 15 di bidang pertanian, 1 di bidang peternakan, dan 68 usaha lainnya. Sampel untuk penelitian ini adalah sebanyak 235 UMKM.

Analisis data dilakukan dengan metode Partial Least Square (PLS) menggunakan software SmartPLS versi 4.0. PLS adalah salah satu metode penyelesaian Struktural Equation Modeling (SEM) yang dalam hal ini lebih dibandingkan dengan teknik-teknik SEM lainnya. SEM memiliki tingkat fleksibilitas yang lebih tinggi pada penelitian yang menghubungkan antara teori dan data, serta mampu melakukan analisis jalur (path) dengan variabel laten sehingga sering digunakan oleh peneliti yang berfokus pada ilmu sosial. Partial Least Square (PLS merupakan metode analisis yang cukup kuat karena tidak didasarkan pada banyak asumsi). Data juga tidak harus berdistribusi normal multivariate (indikator dengan skala kategori, ordinal, interval sampai ratio dapat digunakan pada model yang sama), sampel tidak harus besar (Ghozali, 2018). Partial Least Square (PLS) selain dapat mengkonfirmasi teori, namun juga untuk menjelaskan ada atau tidaknya hubungan antar variabel laten. Selain itu Partial Least Square (PLS) juga digunakan untuk mengkonfirmasi teori, sehingga dalam penelitian yang berbasis prediksi PLS lebih cocok untuk menganalisis data. Partial Least Square (PLS) juga dapat digunakan untuk menjelaskan ada tidaknya hubungan antar variabel laten. Partial Least Square (PLS) dapat sekaligus menganalisis konstruk yang dibentuk dengan indikator refleksif dan formatif. Hal ini tidak dapat dilakukan oleh SEM yang berbasis kovarian karena akan menjadi unidentified model. Pemilihan metode Partial Least Square (PLS) didasarkan pada pertimbangan bahwa dalam penelitian ini terdapat 5 variabel laten yang dibentuk dengan indikator refleksif dan variabel diukur dengan pendekatan refleksif second order factor. Model refleksif mengasumsikan bahwa konstruk atau variabel laten mempengaruhi indikator, dimana arah hubungan kausalitas dari konstruk ke indikator atau manifest sehingga diperlukan konfirmasi atas hubungan antar variabel laten. Analisis data dilakukan dengan metode Partial Least Square (PLS) menggunakan software SmartPLS versi 4.0.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

1) Pelatihan terhadap Perilaku Wirausaha

Hasil penelitian menjelaskan bahwa pelatihan berpengaruh terhadap perilaku wirausaha pada UMKM Binaan PLUT KUMKM Sulawesi Selatan. Penelitian ini dilakukan untuk menguji apakah pelatihan yang diberikan oleh PLUT KUMKM Sulawesi Selatan berdampak positif terhadap perilaku wirausaha para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dibina oleh lembaga tersebut. Dalam penelitian ini, "perilaku wirausaha" merujuk pada berbagai aspek seperti kreativitas, inovasi, kemampuan mengambil risiko, ketekunan, serta kemampuan dalam menghadapi tantangan dan peluang bisnis.

Setelah data dianalisis, hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan tidak berdampak positif dan signifikan terhadap perilaku wirausaha pada UMKM binaan. Artinya, pelatihan yang diberikan oleh PLUT KUMKM kurang efektif dalam meningkatkan aspek-aspek wirausaha di kalangan pelaku UMKM.

2) Pameran terhadap perilaku wirausaha

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dampak partisipasi dalam pameran terhadap perilaku wirausaha para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dibina oleh PLUT KUMKM Sulawesi Selatan.

"Perilaku wirausaha" di sini mencakup sikap dan tindakan wirausaha seperti kreativitas, inovasi, kemampuan beradaptasi, dan kemampuan untuk memanfaatkan peluang pasar. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa partisipasi dalam pameran memiliki pengaruh positif terhadap perilaku wirausaha pada UMKM binaan. Hipotesis ini didasarkan pada asumsi bahwa dengan terlibat dalam pameran, pelaku UMKM akan mendapatkan berbagai pengalaman dan wawasan baru yang bisa mempengaruhi cara mereka menjalankan dan mengembangkan usaha. Setelah dilakukan penelitian dan data dianalisis, hasil menunjukkan bahwa partisipasi dalam pameran memang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku wirausaha UMKM binaan.

Hasil penelitian ini didukung oleh peneltian terdahulu yang dilakukan Muhlis Ruslan, dkk., (2023) dengan judul Model for Strengthening Micro-, Small, and Medium-Sozed Enterprises in Sppoorting Sustainable Economic Enterprises. Rural Management and Agricultural menjelaskan bahwa pelaksanaan dan ketersediaan sarana dan prasarana pameran produk UMKM yang terjadwal berdampak positif terhadap peningkatan pendapatan pelaku usaha.

3) Bantuan alat terhadap perilaku wirausaha

Penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi dampak pemberian bantuan alat terhadap perilaku wirausaha pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dibina oleh PLUT KUMKM Sulawesi Selatan. Bantuan alat di sini mencakup berbagai peralatan atau teknologi yang diberikan kepada UMKM untuk meningkatkan efisiensi, produktivitas, dan kualitas produk mereka. Hipotesis dalam penelitian ini adalah bahwa bantuan alat memiliki pengaruh positif terhadap perilaku wirausaha pada UMKM binaan. Hipotesis ini didasarkan pada asumsi bahwa pemberian alat akan memperkuat kemampuan wirausaha dalam mengembangkan usahanya, baik dari segi operasional, inovasi, maupun daya saing. Setelah menganalisis data dari UMKM yang menerima bantuan alat, penelitian menunjukkan bahwa bantuan alat tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap perilaku wirausaha.

4) Pelatihan terhadap peningkatan omzet UMKM

Penelitian ini bertujuan untuk menguji apakah pelatihan yang diberikan oleh PLUT KUMKM Sulawesi Selatan berpengaruh positif terhadap peningkatan omzet (pendapatan) pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) binaan. Pelatihan biasanya mencakup berbagai aspek, seperti manajemen usaha, pemasaran, keuangan, dan pengembangan produk. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa pelatihan memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan omzet pada UMKM binaan. Hipotesis ini didasarkan pada asumsi bahwa pelatihan yang diberikan akan memberikan pengetahuan dan keterampilan baru kepada pelaku UMKM, yang pada gilirannya akan membantu mereka meningkatkan penjualan dan pendapatan. Namun, setelah data dianalisis, hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan berpengaruh yang signifikan terhadap peningkatan omzet pada UMKM binaan. Hal ini berarti bahwa jika kualitas pelatihan meningkat, maka pengembangan usaha akan meningkat. Selain itu, terdapat pengaruh positif antara kreativitas dengan pengembangan usaha. Hal ini berarti bahwa jika kreativitas meningkat, maka pengembangan usaha akan meningkat, dan terdapat pengaruh positif antara pelatihan dan kreativitas ter-hadap pengembangan usaha. Hal ini berarti bahwa jika kualitas pelatihan dan kreativitas meningkat, maka pengembangan usaha akan meningkat.

5) Pameran terhadap peningkatan omzet UMKM

Penelitian ini bertujuan untuk menilai dampak partisipasi dalam pameran terhadap peningkatan omzet (pendapatan) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dibina oleh PLUT KUMKM Sulawesi Selatan. Pameran di sini merujuk pada acara di mana pelaku UMKM memamerkan produk atau jasa mereka kepada calon pelanggan, mitra bisnis, dan pasar yang lebih luas. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa partisipasi dalam pameran memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan omzet pada UMKM binaan. Hipotesis ini didasarkan pada asumsi bahwa pameran memberikan kesempatan kepada UMKM untuk mempromosikan produk, menarik pelanggan baru, dan meningkatkan penjualan. Setelah menganalisis data dari UMKM yang berpartisipasi dalam pameran, hasil penelitian menunjukkan bahwa partisipasi dalam pameran memang memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan omzet. Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh M. Echsanullah, dkk (2018) dengan judul Pameran, Personal Selling dan Iklan Media Online dalam Mendorong Penjualan Property. Penelitian dilakukan di PT. Taman Firdaus dengan mengambil data dari tabel biaya penjualan dan promosi sebagai sampel penelitian. Penelitian ini menghasilkan model penelitian yang layak karena pameran, personal selling dan iklan media online mampu menjelaskan 53,9% variasi penjulan property pada PT. Taman Firdaus, dimana: 1) Pameran memiliki pengaruh dengan arah positip sebesar b1 = 176,401 terhadap penjulaan property; 2) Personal Selling memiliki pengaruh pengaruh dengan arah positip sebesar b 2 = 152,570 terhadap penjulaan property; 3) Iklan Media Online memiliki pengaruh dengan arah positip sebesar b3 = 194,449 terhadap penjulaan property pada PT. Taman Firdaus.

6) Bantuan alat terhadap peningkatan omzet UMKM

Penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi apakah pemberian bantuan alat berpengaruh signifikan terhadap peningkatan omzet (pendapatan) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dibina oleh PLUT KUMKM Sulawesi Selatan. Bantuan alat di sini mencakup peralatan atau teknologi yang diberikan kepada UMKM dengan tujuan meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan kualitas produk, yang diharapkan dapat berimbas pada peningkatan pendapatan. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa bantuan alat memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan omzet pada UMKM binaan. Hipotesis ini didasarkan pada asumsi bahwa dengan

peralatan baru, UMKM akan mampu meningkatkan produksi dan kualitas produk mereka, yang seharusnya berujung pada peningkatan penjualan dan omzet. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bantuan alat memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan omzet UMKM binaan. Bantuan alat meningkatkan efisiensi dan kapasitas produksi, yang berujung pada peningkatan omzet. Hasil penelitian ini juga didukung oleh penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Hasmirah (2017) dengan judul Pengaruh Bantuan Peralatan Pemerintah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah di Kecamatan Wara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa adanya pengaruh positif antara bantuan peralatan pemerintah terhadap peningkatan pendapatan UKM di Kecamatan Wara. Hasil perhitungan uji normalitas menunjukkan nilai sebesar 0,700 terhadap peningkatan pendapatan, uji multikolonieritas sebesar 0,876, dan untuk perhitungan uji t atau uji parsial menunjukkan nilai 3,021 > nilai t tabel dengan tingkat signifikan dibawah 0,05 yaitu 0,01 yang berarti berpengaruh signifikan.

7) Perilaku wirausaha terhadap peningkatan omzet UMKM

Penelitian ini bertujuan untuk menilai apakah perilaku wirausaha memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan omzet (pendapatan) Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dibina oleh PLUT KUMKM Sulawesi Selatan. Perilaku wirausaha merujuk pada sikap, tindakan, dan karakteristik yang dimiliki oleh wirausaha, seperti inovasi, kreativitas, kemampuan mengambil risiko, proaktif, dan orientasi pada peluang. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa perilaku wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan omzet pada UMKM binaan. Hipotesis ini didasarkan pada asumsi bahwa wirausahawan yang memiliki perilaku wirausaha yang kuat cenderung lebih mampu mengidentifikasi peluang, berinovasi, dan mengelola usahanya dengan cara yang lebih efektif, yang pada gilirannya akan meningkatkan penjualan dan pendapatan. Setelah menganalisis data, hasil penelitian menunjukkan bahwa perilaku wirausaha tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan omzet UMKM binaan.

8) Pelatihan terhadap peningkatan omzet UMKM melalui perilaku wirausaha

Penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi apakah pelatihan yang diberikan oleh PLUT KUMKM Sulawesi Selatan dapat meningkatkan omzet UMKM binaan melalui perubahan perilaku wirausaha. Pelatihan di sini mencakup berbagai aspek, seperti pengelolaan bisnis, pemasaran, keuangan, serta pengembangan kreativitas dan inovasi, yang bertujuan untuk memperkuat perilaku wirausaha. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa pelatihan memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan omzet melalui perubahan perilaku wirausaha pada UMKM binaan. Hipotesis ini didasarkan pada asumsi bahwa pelatihan akan membekali wirausahawan dengan pengetahuan dan keterampilan yang lebih baik, yang pada gilirannya akan mengubah perilaku wirausaha mereka dan akhirnya meningkatkan omzet. Namun, setelah data dianalisis, hasil penelitian menunjukkan bahwa pelatihan tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap peningkatan omzet melalui perubahan perilaku wirausaha pada UMKM binaan. Ini berarti bahwa meskipun pelatihan mungkin mempengaruhi perilaku wirausaha, perubahan tersebut tidak cukup kuat atau tidak secara langsung berkontribusi pada peningkatan omzet UMKM yang diteliti.

Hasil penelitian ini didukung oleh artikel yang berjudul "Entrepreneurship Training Programs and Their Impact on Business Performance: A Review of Evidence" (2019) oleh Brown, et al – Review ini mengkaji berbagai penelitian tentang pelatihan wirausaha dan menemukan bahwa walaupun pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan, efek langsungnya pada peningkatan omzet UMKM sering kali tidak signifikan meskipun dengan perilaku wirausaha yang baik.

9) Pameran terhadap peningkatan omzet UMKM melalui perilaku wirausaha

Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi apakah partisipasi dalam pameran dapat meningkatkan omzet Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) binaan PLUT KUMKM Sulawesi Selatan melalui perubahan perilaku wirausaha. Pameran di sini merujuk pada kegiatan di mana UMKM memamerkan produk atau layanan mereka kepada khalayak luas, termasuk calon pelanggan, mitra bisnis, dan investor potensial. Perilaku wirausaha yang dimaksud meliputi inovasi, proaktif, orientasi pada peluang, serta kemampuan mengambil risiko. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa partisipasi dalam pameran memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan omzet melalui perubahan perilaku wirausaha. Hipotesis ini didasarkan pada asumsi bahwa pameran tidak hanya memberikan peluang langsung untuk penjualan, tetapi juga merangsang wirausahawan untuk mengembangkan perilaku yang lebih proaktif dan inovatif, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan omzet. Hasil penelitian menunjukkan bahwa partisipasi dalam pameran tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan omzet melalui perubahan perilaku wirausaha.

10) Bantuan alat terhadap peningkatan omzet UMKM melalui perilaku wirausaha

Penelitian ini dilakukan untuk mengevaluasi apakah bantuan alat yang diberikan oleh PLUT KUMKM Sulawesi Selatan dapat meningkatkan omzet Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui perubahan perilaku wirausaha. Bantuan alat di sini mencakup peralatan atau teknologi yang ditujukan untuk meningkatkan produktivitas, efisiensi, dan kualitas produk. Perilaku wirausaha yang dimaksud meliputi inovasi, kreativitas, kemampuan mengambil risiko, dan orientasi pada peluang. Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa bantuan alat memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan omzet melalui perubahan perilaku wirausaha. Hipotesis ini didasarkan pada asumsi bahwa

pemberian alat yang lebih baik atau lebih canggih akan mendorong perubahan positif dalam perilaku wirausaha, seperti peningkatan kreativitas dan inovasi, yang pada gilirannya akan meningkatkan omzet UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bantuan alat tidak memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan omzet melalui perubahan perilaku wirausaha. Karena hasil penelitian mendukung hipotesis yang diajukan, maka hipotesis ditolak. Ini berarti bahwa bantuan alat tidak memiliki pengaruh positif terhadap peningkatan omzet UMKM binaan PLUT KUMKM Sulawesi Selatan melalui perubahan perilaku wirausaha.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pelatihan, pameran, dan bantuan alat tidak berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan omzet UMKM melalui perilaku wirausaha di Kota Makassar. Faktor-faktor penyebabnya adalah kadangkala UMKM mengikuti pelatihan yang tidak sesuai dengan kebutuhan usahanya, kualitas pelatihan seperti metode pelatihan dan instruktur juga menjadi penyebabnya. Ditambah lagi dengan hasil pelatihan yang tidak diterapkan secara optimal oleh para pelaku UMKM. Kualitas pameran juga menjadi salah satu penyebabnya serta bantuan alat yang tidak tepat sasaran dan tidak sesuai dengan kebutuhan usaha juga menjadi penyebab sehingga tidak memberikan dampak yang positif dan signifikan terhadap peningkatan omzet UMKM. Dukungan komprehensif dalam bentuk pelatihan, pameran, dan bantuan alat, dikombinasikan dengan perilaku wirausaha yang proaktif, efektif tidak dapat meningkatkan kinerja UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

Arikunto, S. (2017). Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Rineka Cipta.

Becker, G. S. (1993). Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Chicago: The University of Chicago Press.

Berla, A. (2017). Pengantar Kewirausahaan: Teori dan Praktik. Bandung: Penerbit Bisnis Kreatif.

Brown, L. et al. (2019). Entrepreneurship Training Programs and Their Impact on Business Performance: A Review of Evidence

Chahyono, dkk. (2023). Food and Beverage Service Business Continuity in Makassar, Indonesia. Makassar. Vol. 54 No. 11 tahun 2023. ISSN: 1000-1298.

Echsanullah, M, dkk (2018). Pameran, Personal Selling dan Iklan Media Online dalam Mendorong Penjualan Property.

Fadlilah, Nur. (2019). Pengembangan Alat Evaluasi Barbasis Kontekstual Menggunakan Aplikasi Kahoot Pada Pembelajaran Matematika SMP.

Freed, E. H., & Mangun, K. G. (2005). Marketing Exhibition Strategies. New York: McGraw-Hill.

Ghozali, I. (2021). Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 19. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Mutivariate Dengan Program IBM SPSS 25 (Edisi 9). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Hasmirah, N. (2017). Pengaruh Bantuan Peralatan Pemerintah terhadap Peningkatan Pendapatan Usaha Kecil Menengah di Kecamatan Wara.

Hastuti, E., dkk. (2020). Manajemen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Yogyakarta: Andi.

Irawati, Rina. (2018). Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan terhadap Pengembangan Usaha Kecil. Malang.

Iskandar, dkk. (2018). Perilaku Kewirausahaan Mahasiswa: Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Dan Hambatan Yang Dialami Mahasiswa Pewirausaha. Kuningan.

Kaswan. (2016). Pelatihan dan Pengembangan Sumber Daya Manusia. Bandung: Alfabeta

Kongrat, N., dkk. (2011). Strategi Promosi Pameran. Jakarta: Gramedia.

Kotler, P. (2000). Marketing Management. New Jersey: Prentice Hall.

Laporan tahunan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah tahun 2020.

Larasati, N. (2022). Metode dan Strategi Pembelajaran dalam Konteks Pendidikan. Jakarta: Penerbit Pendidikan.

Larasati, S. (2018). Manajemen Sumber Daya Manusia. Yogyakarta: Andi

Leorensi, A. (2010). Manajemen Pameran. Bandung: Alfabeta.

Mangkunegara, A. A. A. P. (2011). Manajemen Sumber Daya Manusia Perusahaan. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Muhlis Ruslan, Abdul Karim, Abd. Haris, Zulkifli dan Restaria Julita. Model for Strengthening Micro-, Small, and Medium-Sozed Enterprises in Sppoorting Sustainable Economic Enterprises. Rural Management and Agricultural Development: Rural Communities and Aid. Vol. 54 (10) 2023. ISSN: 1000-1298.

Nasikh. 2016. Pertimbangan Costs of Sustainable Promotional Media (Cspm) Yang Efektif: Langkah Mendongkrak Omzet Penjualan Produk Atau Jasa (Suatu Studi Pada Pt. Prima Yasa Malang Mulai Tahun 2011 S.D 2015)

Notoadmojo, S. (2009). Pendidikan dan Perilaku Kesehatan. Jakarta: Rineka Cipta.

Novaldi, Muhammad, dkk (2023). Pengaruh Kualitas Produk dan Promosi terhadap Keputusan Pembelian (Studi Pada UMKM Pak Dj Oleh-oleh Khas Jambi).

Nugroho, Faozan Tri. (2022). Pengertian Pameran Menurut Ahli, Tujuan, Fungsi, Manfaat, dan Jenis-jenisnya. Jakarta.

Pariyem. (2019). Variabel Determinant Pengembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah) Di Pasar Srondol. Universitas Negeri Semarang

Purnawa, Dedi. dkk (2017). Pengaruh Pelatihan dan Kreativitas Terhadap Pengembangan Usaha Pada Usaha Kecil dan Menengah di Perkampungan Industri Kecil Pulogadung Jakarta Timur.

Putri, Laras Prabowo. (2013). Pengaruh Pelatihan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan (Studi Pada Karyawan PDAM Kota Malang).

Rahmawan, H., dkk. (2022). Manajemen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Bandung: Alfabeta.

Riniwati, H. (2016). Manajemen Sumber Daya Manusia. Malang: Universitas Brawijaya Press.

Rogers, E. M. (2003). Diffusion of Innovations. New York: Free Press.

Rosyidah, dkk. (2023). Pendampingan UMKM Batik CV. Wecono Asri dalam Meningkatkan Jumlah Peminat Melalui Pameran di Car Free DayJl. Dhoho Kota Kediri. IAIN Kendari.

Salehuddin dkk. (2021). Pemberdayaan UMKM melalui Bantuan Sarana dan Prasarana. Jakarta: Pustaka Ilmu

Soeprihanto, J. (2001). Dasar-dasar Manajemen. Yogyakarta: BPFE.

Sugiyono. (2014). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta.

Suryani, dkk. (2019). Manajemen Sumber Daya Manusia: Tinjauan Praktis Aplikatif. Bali: Nilacakra Publishing House

Swastha, B., & Irawan, H. (2017). Manajemen Pemasaran dan Penjualan. Yogyakarta: Andi.

Wiharsono, A., dkk. (2022). Manajemen Pemasaran dan Keuangan. Jakarta