

# PENGARUH PROGRAM PEMBERDAYAAN BRILIANPRENEUR TERHADAP KINERJA BISNIS USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH

Sade Ayu Sarweni Kusumastuti<sup>1</sup>, Agus Trihandoyo<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Siber Indonesia

Jl. TB Simatupang No.6, RT.7/RW.5, Tj. Barat, Kec. Jagakarsa, Kota Jakarta Selatan,  
Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12530

e-mail: [sarweni14@gmail.com](mailto:sarweni14@gmail.com) [agus.triandoyo.fr@gmail.com](mailto:agus.triandoyo.fr@gmail.com)

## Abstrak

UMKM memiliki kontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi, namun mereka sering mengalami kendala dalam hal sumber daya, fasilitas pendanaan, teknologi, dan akses pasar yang lebih luas. Melalui program pemberdayaan, UMKM dapat meningkatkan kapasitas dan kapabilitas usahanya. Salah satunya ialah Program Pemberdayaan BRILIANPRENEUR yang bertujuan untuk mendorong UMKM agar dapat naik kelas hingga mencapai tingkat global dalam kegiatan ekspor-impor. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh program pemberdayaan BRILIANPRENEUR terhadap kinerja bisnis UMKM. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif yang melibatkan 75 responden para UMKM di Indonesia. Metode Analisis yang digunakan adalah Analisis Deskriptif dan Analisis Regresi Linear Berganda dengan alat bantu SPSS Ver.25. Hasil menunjukkan bahwa Pengalaman, Pelatihan, Business Matching, dan Fasilitas Pendanaan secara bersama-sama berpengaruh 61,3% terhadap kinerja bisnis UMKM. Secara Parsial Pengalaman, Business Matching dan Fasilitas Pendanaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM terutama yang direfleksikan dengan inovasi, pelatihan tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM. Program BRILIANPRENEUR dari PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk telah memberikan manfaat bagi UMKM, terutama melalui fasilitas pendanaan dan Business Matching yang direfleksikan dengan inovasi digital untuk membantu meningkatkan kinerja bisnis usahanya.

**Kata kunci:** *Pemberdayaan, UMKM, Kinerja Bisnis*

## Abstract

*MSMEs have contributed to economic growth, however they often experience constraints in terms of resources, funding facilities, technology, and broader market access. Through empowerment programs, MSMEs can increase their business performance in terms of capacities and capabilities. One of them is the BRILIANPRENEUR Empowerment Program which aims to encourage MSMEs to be able to upgrade themselves to the global level in export-import activities. This study aims to determine and analyze the effect of the BRILIANPRENEUR empowerment program on MSME business performance. This study used a quantitative approach involving 75 respondents from MSMEs in Indonesia. The analytical method used is Descriptive Analysis and Multiple Linear Regression Analysis with SPSS Ver.25 tools. The results show that Experience, Training, Business Matching, and Funding Facilities together have a 61.3% effect on MSME business performance. Partially, experience, business matching and funding facilities have a significant effect on MSME business performance, especially as reflected by innovation, training does not have a significant effect on MSME business performance. The BRILIANPRENEUR program from PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk has provided benefits to MSMEs, especially through funding facilities and Business Matching, as reflected by digital innovations to help improve*

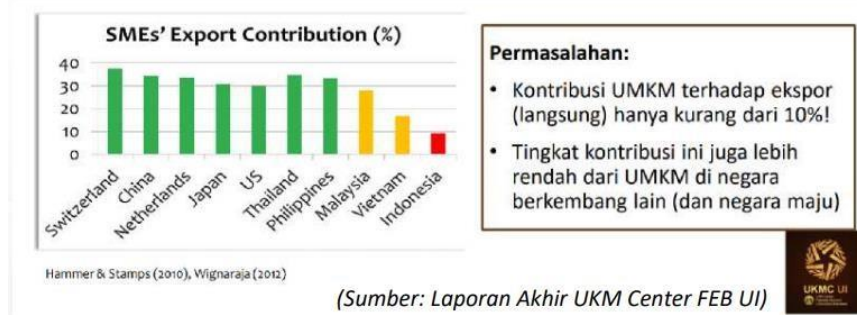
*business performance.*

**Keywords:** *Empowerment, Micro, Small and Medium Enterprises, Business Performance*

## 1. PENDAHULUAN

Di masyarakat, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memegang peranan penting dalam perekonomian, terutama di Indonesia. Dengan kontribusinya yang signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi inklusif, UMKM menjadi tulang punggung perekonomian negara. Pada tahun 2019, jumlah UMKM di Indonesia meningkat menjadi 65,5 juta, tumbuh signifikan dibandingkan tahun sebelumnya sebanyak 64,2 juta (Kamsidah, 2022)

Namun, UMKM seringkali menghadapi berbagai hambatan, antara lain sumber daya, fasilitas keuangan, teknologi, dan akses pasar yang lebih luas (T.H. Tambunan, 2021). Salah satu tantangan utama yang dihadapi UMKM adalah terbatasnya akses terhadap pasar global, hal ini seringkali disebabkan oleh kurangnya informasi pasar dan ketidaktahuan di sektor ekspor-impor. Menurut penelitian (Ramadhani, 2013) keterbatasan informasi ini dapat menurunkan orientasi pasar dan daya saing UMKM secara global. Pada tahun 2020, kontribusi UMKM terhadap ekspor Indonesia hanya mencapai 4,09% dari total nilai ekspor, jauh tertinggal dari negara tetangga seperti Thailand dan Malaysia (Media Digital, 2021).



**Gambar 1. 1 Kontribusi UMKM Ekspor**

Menghadapi tantangan tersebut, program pemberdayaan menjadi prioritas utama untuk meningkatkan kinerja UMKM, terutama agar menjangkau pasar yang lebih luas. Program ini memberikan pelatihan, dukungan akses permodalan, dan akses pasar kepada UMKM sehingga dapat memperbaiki kinerja dan keberhasilan bisnis tersebut. Seperti Pelatihan Berjenjang UMKM Tahun 2021 yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi Usaha Kecil & Menengah Provinsi Jawa Tengah memberikan dampak terhadap pertumbuhan kinerja bisnis UMKM berupa penambahan omzet peserta pelatihan sebesar 224%, penambahan aset sebesar 168%, dan peningkatan tenaga kerja sebesar 209% (Layanan Masyarakat, 2021).

BRILianpreneur dari PT. Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk merupakan program pemberdayaan yang menawarkan peningkatan kapasitas dan kapabilitas UMKM khususnya di bidang ekspor-impor dan digitalisasi (Miqdad Robbani, 2022). BRILianpreneur tahun 2022 dinyatakan sukses oleh Director of Small and Medium Business BRI, Amam Sukriyanto melihat angka-angka yang melampaui target (Syahputra, 2022). Diantaranya, rangkaian Business Matching yang telah menghasilkan nilai sebesar US\$ 76,7 juta, atau setara Rp 1,2 triliun, meningkat dari tahun 2020 sebesar \$57,5 dan \$72,13 pada tahun 2021. Dalam 3 hari kegiatan, ada 174 UMKM yang berkesempatan melakukan business matching serta 43 deals buyer yang berasal dari 20 negara seperti Malaysia, Belanda, Australia, Kanada, Selandia Baru, Spanyol, Uni Emirat Arab (UEA), dan Meksiko. Selain itu transaksi selama

acara berlangsung juga mengalami peningkatan hampir 3 kali lipat mencapai Rp 8,7 miliar yang sebelumnya pada tahun 2020 sebesar Rp 3,1 miliar sedangkan pada tahun 2021 hanya meningkat 0,6% dengan nilai Rp 8,1 miliar (Kusumo Hastuti, 2020; Perdana Imandiar, 2021).

Penelitian sebelumnya yaitu (Khoviva, 2020) menyoroti pentingnya pendampingan dan pelatihan UMKM untuk mendorong ekspor melalui program BRILianpreneur. Sementara penelitian lain seperti (Almai, 2020) mengeksplorasi peran pengembangan UMKM dan manfaatnya dalam meningkatkan keterampilan, permodalan, dan akses pemasaran. (Rosita et al., 2022) juga mengkaji efektivitas program pemberdayaan UMKM dan menekankan pentingnya kesadaran dan dukungan yang lebih baik dari bisnis lokal.

Penelitian-penelitian sebelumnya dan observasi peneliti memberikan landasan yang kuat bagi penelitian ini untuk mengidentifikasi bidang-bidang di mana program seperti BRILianpreneur telah berhasil, serta menyoroti bidang-bidang yang masih memerlukan perhatian dan perbaikan. Oleh karena itu, penelitian ini berpotensi memberikan kontribusi penting bagi pengembangan program pemberdayaan UMKM yang dapat membantu pemerintah dan organisasi terkait dengan pengembangan program pemberdayaan UMKM yang mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM khususnya dipasar global.

## **2. METODE**

### **2.1. Jenis dan Sumber Data Penelitian**

Dalam penelitian ini, pendekatan yang digunakan oleh peneliti adalah penelitian kuantitatif. Data yang dikumpulkan berasal dari sumber data primer dan sekunder. Data primer diperoleh melalui survei berbasis kuesioner yang disebarakan kepada responden yang dipilih secara purposive sample. Kuesioner dirancang secara cermat untuk mengumpulkan informasi yang diperlukan demi menjawab pertanyaan penelitian.

Selain data primer, sumber data sekunder juga digunakan yang didapatkan dari berbagai sumber seperti literatur ilmiah, laporan pemerintah dan data statistik yang relevan. Data sekunder ini digunakan untuk mendukung temuan dari data primer dan memberikan konteks yang lebih luas terkait isu yang dikaji dalam penelitian ini.

### **2.2. Fokus dan Objek Penelitian**

Penelitian ini berfokus pada faktor-faktor yang memiliki pengaruh terhadap kinerja bisnis UMKM. Dalam pengujian ini yang menjadi objek utamanya adalah UMKM Binaan yang telah mengikuti program pemberdayaan BRILianpreneur tahun 2022.

### **2.3. Populasi dan Sampel**

Populasi yang diteliti pada penelitian ini adalah UMKM Binaan yang telah mengikuti program pemberdayaan BRILianpreneur 2022 dengan jumlah 222 Pengusaha Mikro & Kecil. Populasi ini dipilih untuk memahami persepsi dan kepuasan mereka terhadap program pemberdayaan yang diberikan oleh BRILianpreneur.

Agar mewakili populasi yang menjadi sumber data penelitian, maka perlu ditentukan ukuran sampel, dimana sampel merupakan bagian dari jumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiyono, 2004). Perhitungan jumlah sampel dalam penelitian ini menggunakan Rumus Slovin yaitu;

$$n = \frac{N}{1+N.e^2}$$

Keterangan:

n = ukuran sampel

N = Ukuran Populasi

e = Kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang dapat ditolerir, dalam hal ini sebesar 10%

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

$$= \frac{222}{1+222 \cdot (0,1)^2}$$

$$= \frac{222}{3,22}$$

= 68,94 atau dibulatkan 69 Orang

Dari perhitungan menggunakan rumus Slovin diatas, maka sampel yang dapat mewakili populasi sejumlah 222 orang adalah 69 Orang.

#### 2.4. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan melalui kuesioner, dan dokumentasi. Kuesioner merupakan metode pengumpulan data primer dengan mengajukan pertanyaan atau pernyataan kepada orang yang disurvei untuk mendapatkan tanggapan, dan dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data sekunder dengan mempelajari data-data yang didokumentasikan seperti buku, majalah, video, foto, notulen rapat, dan lainnya (Riyanto & Hatmawan, 2020). Pada penelitian ini, kuesioner disebarikan secara online dalam bentuk Google Forms kepada UMKM binaan melalui perantara fasilitator program BRilianpreneur.

#### 2.5. Definisi Operasional

**Tabel 2. 1 Definisi Operasional Variabel**

No	Variable	Item Indikator Pertanyaan	Indikator
1	Pengalaman (X1)	X1.1	Jumlah partisipasi BRilianpreneur
		X2.1	Mengikuti program pemberdayaan yang difasilitasi BRI
		X3.1	Rangkaian Acara yang sesuai
2	Pelatihan (X2)	X1.2	Jumlah pelatihan yang pernah diikuti
		X2.2	Aspek Kompetensi
		X3.2	Produktivitas
		X4.2	Ketrampilan Usaha
3	Business Matching (X3)	X1.3	Jumlah Mitra Bisnis yang didapat
		X2.3	Tindak lanjut hubungan
4	Fasilitas pendanaan (X4)	X1.4	Reward
		X2.4	Pinjaman KUR
		X3.4	Simpanan Tabungan
		X4.4	Alat Pembayaran Transaksi
5	Kinerja Bisnis UMKM (Y)	Y1	Omset
		Y2	Peningkatan Penjualan & Volume
		Y3	Market Share
		Y4	Literasi Bisnis
		Y5	Sumber Daya Manusia
		Y6	Inovasi Teknologi

Pada Tabel 2.1 dijelaskan bahwa pada penelitian ini terdapat 4 variabel bebas yaitu

Pengalaman (X1), Pelatihan(X2), Business Matching(X3), Fasilitas Pendanaan (X4), dan 1 variabel terikatnya yaitu Kinerja Bisnis UMKM beserta indikator yang tertera. Indikator tersebut didapatkan berasal dari bagian program pemberdayaan tersebut (Bank Rakyat Indonesia, n.d.) beserta dukungan indikator pada penelitian sebelumnya (Aksoy, 2017).

## 2.6. Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan metode analisis regresi linear berganda yang menggunakan tools SPSS Versi 25. Teknik analisis yang dilakukan peneliti dimulai dari analisis deskriptif, uji Validitas, dan uji Reliabilitas, uji Asumsi Klasik (uji Normalitas, uji Multikolienaritas, uji Heteroskedastisitas), Analisa Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>), Uji Regresi Linear Berganda, uji Hipotesis (uji F dan uji t).

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. Deskripsi Responden

#### 3.1.1. Profil Responden

**Tabel 3. 1 Profile Responden**

Keterangan	Frekuensi	Persentase
<b>Jenis Kelamin</b>		
Perempuan	55	73%
Laki-Laki	20	27%
<b>Usia</b>		
8 - 23 Tahun	1	1%
24 - 39 Tahun	22	29%
40 - 55 Tahun	46	61%
56 - 74 Tahun	6	8%
<b>Pendidikan Terakhir</b>		
SMP/SLTP	2	3%
SMA/SLTA	18	24%
S1	45	60%
S2	4	5%
Diploma 3	3	4%
Lainnya	3	4%
<b>Pekerjaan</b>		
Karyawan Swasta	1	1%
Wiraswasta	63	84%
Pegawai Negeri	1	1%
Pensiunan	1	1%
Lainnya	9	12%

Berdasarkan pada tabel 3.1, secara keseluruhan sampel berjenis kelamin perempuan sebanyak 73% dan sisanya laki-laki sebanyak 27% dengan pengelompokan umur bahwa yang paling banyak terambil pada umur 40-55 tahun sebanyak 61%, kemudian 24-39 tahun sebanyak 29%, dan 56 -74 Tahun sebanyak 8% serta berumur 8 -23 Tahun sebanyak 1%.

Kemudian dari 75 Responden 60%nya memiliki Pendidikan terakhir S1, 24% SMA/SLTA, 5% D3, 3% SMP/SLTA dan 4% dari S2 serta 4% lainnya berasal dari Pendidikan terakhir lainnya serta pada tabel diatas juga menunjukkan bahwa 84% Pekerjaan UMKM yang mengikuti BRilianpreneur adalah Wiraswasta, 1% adalah

Karyawan Swasta dan 1% berasal Pegawai Negeri & Pensiunan serta 12% nya berasal dari pekerjaan lainnya.

### 3.1.2. Profil Usaha Responden

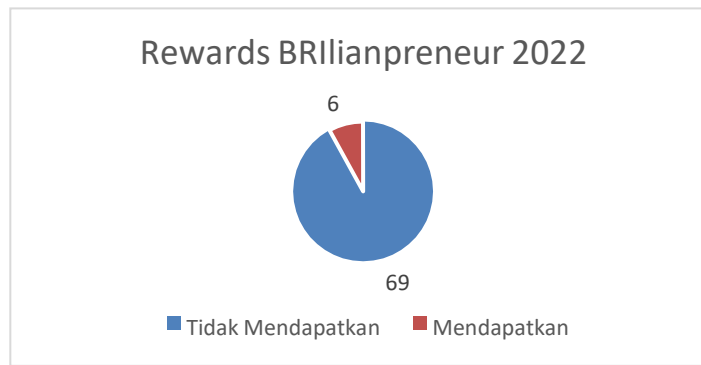
**Tabel 3. 2 Profil Usaha Responden**

	<b>Frekuensi</b>	<b>Persentase</b>
<b>Sektor Usaha</b>		
Home Decor & Craft	14	19%
Food & Beverages	31	41%
Fashion & Wastra	22	29%
<b>Lama Usaha</b>		
< 1 Tahun	0	0%
1 - 5 Tahun	29	39%
6 - 10 Tahun	35	47%
11 - 15 Tahun	5	7%
> 15 Tahun	6	8%
<b>Bentuk Badan Hukum</b>		
Persekutuan Komanditer (CV)	15	20%
Perseroan Terbatas (PT)	15	20%
Yayasan	0	0%
Koperasi	1	1%
UD	2	3%
Perseorangan	39	52%
Lainnya	3	4%
<b>Jumlah Karyawan</b>		
4 Orang	37	49%
5 – 19 Orang	33	44%
20 – 99 Orang	5	7%
>100 Orang	0	0%

Berdasarkan pada tabel 3.2 menunjukkan bahwa Sektor Usaha UMKM didominasi oleh sektor usaha Food & Beverages sebesar 41%, kemudian Fashion & Wastra sebesar 29%, dan Home Décor & Craft sebesar 19% serta 11% lainnya merupakan sektor usaha Accessories Beauty dengan lama usaha secara keseluruhan menunjukkan 47% UMKM sudah menjalankan usahanya selama 6 – 10 Tahun, kemudian 39% nya selama 1 – 5 Tahun, dan 7% nya 11 -15 Tahun serta sebanyak 8% lainnya UMKM menjalankan usahanya selama lebih dari 15 Tahun.

Kemudian dari 75 Responden yang dilihat dari Bentuk Badan Hukum yang dimiliki oleh UMKM 52% adalah perseorangan, 20% nya Persekutuan Komanditer (CV), 20% Perseroan Terbatas (PT), 3% merupakan UD, 1% nya Koperasi dan 4% nya bentuk badan hukum usaha lainnya serta tabel diatas juga menunjukkan bahwa 49% nya UMKM memiliki 1-4 Karyawan, 44% memiliki 5-19 karyawan, dan sisanya 7% memiliki 20-99 Orang.

### 3.1.3. Rewards BRllianpreneur



**Gambar 3. 1 Rewards BRllianpreneur**

Berdasarkan diagram 3.1 diatas, bahwa dapat disimpulkan dari 75 Responden, hanya 6 Responden yang mendapatkan rewards, sedangkan 69 Responden lainnya tidak mendapatkan rewards tersebut.

### 3.2. Uji Validitas & Reliabilitas

#### 3.2.1. Uji Validitas

**Tabel 3. 3 Uji Validitas**

Variabel	Indikator	R Hitung	R Tabel	Keterangan
Pengalaman	TP1	0.319	0.294	Valid
	TP2	0.672	0.294	Valid
	TP3	0.792	0.294	Valid
	TP4	0.838	0.294	Valid
	TP5	0.735	0.294	Valid
	TP6	0.776	0.294	Valid
	TP7	0.712	0.294	Valid
Pelatihan	PLT1	0.594	0.294	Valid
	PLT2	0.870	0.294	Valid
	PLT3	0.869	0.294	Valid
	PLT4	0.927	0.294	Valid
	PLT5	0.866	0.294	Valid
	PLT6	0.748	0.294	Valid
	PLT7	0.602	0.294	Valid
	PLT8	0.439	0.294	Valid
	PLT9	0.634	0.294	Valid
Business Matching	BM1	0.690	0.294	Valid
	BM2	0.827	0.294	Valid
	BM3	0.836	0.294	Valid
Fasilitas Pendanaan	FP1	0.700	0.294	Valid
	FP2	0.783	0.294	Valid
	FP3	0.675	0.294	Valid
	FP4	0.605	0.294	Valid
Kinerja Bisnis	KB1	0.517	0.294	Valid
	KB2	0.536	0.294	Valid
	KB3	0.440	0.294	Valid
	KB4	0.545	0.294	Valid
	KB5	0.729	0.294	Valid

KB6	0.588	0.294	Valid
KB7	0.748	0.294	Valid
KB8	0.561	0.294	Valid
KB9	0.647	0.294	Valid
KB10	0.522	0.294	Valid
KB11	0.675	0.294	Valid
KB12	0.443	0.294	Valid
KB13	0.589	0.294	Valid
KB14	0.337	0.294	Valid
KB15	0.683	0.294	Valid
KB16	0.393	0.294	Valid
KB17	0.601	0.294	Valid
KB18	0.327	0.294	Valid
KB19	0.644	0.294	Valid
KB20	0.433	0.294	Valid
KB21	0.701	0.294	Valid
KB22	0.540	0.294	Valid

Variabel	Indikator	R Hitung	R Tabel	Keterangan
	KB23	0.729	0.294	Valid
	KB24	0.539	0.294	Valid
	KB25	0.643	0.294	Valid
	KB26	0.313	0.294	Valid
	KB27	0.752	0.294	Valid
	KB28	0.687	0.294	Valid

Sumber : Olah Data SPSS 2023

Berdasarkan tabel 3.3 dapat diamati bahwa setiap item pertanyaan pada masing-masing variable telah memenuhi syarat uji validitas karena nilai r hitung hasilnya lebih besar dari r tabel.

### 3.2.2. Uji Reliabilitas

**Tabel 3. 4 Uji Reliabilitas**

Variabel	Cronbah's Alpha	Role of Thumb	Keterangan
Pengalaman	0.797	0,6	Reliable
Pelatihan	0.898	0,6	Reliable
Business Matching	0.688	0,6	Reliable
Fasilitas Pendanaan	0.638	0,6	Reliable
Kinerja Bisnis	0.923	0,6	Reliable

Sumber : Olah Data SPSS 2023

Berdasarkan tabel 3.4 terlihat bahwa setiap variable telah memenuhi syarat uji reliabilitas yaitu memiliki nilai Cronbach's Alpha melebihi 0,6 yang berarti seluruh variable dapat dianggap reliable

### 3.3. Uji Asumsi Klasik

#### 3.3.1. Uji Normalitas

Pengujian normalitas pada penelitian ini menggunakan uji Kolmogorov-smirnov test, dan berdasarkan hasil, dapat dikatakan normal karena nilai residual ber signifikansi

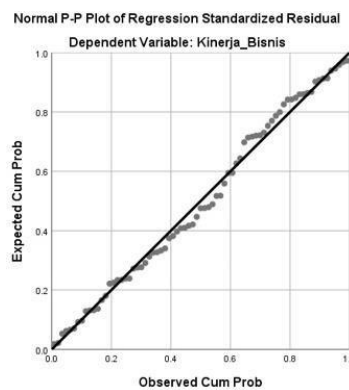


lebih besar dari 0,05 yaitu sebesar 0.200. Hal ini dapat dikatakan data terdistribusi dengan normal. Hasil ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 3. 5 Uji Normalitas  
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		75
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	6.38924009
Most Extreme Differences	Absolute	.066
	Positive	.061
	Negative	-.066
Test Statistic		.066
<b>Asymp. Sig. (2-tailed)</b>		<b>.200<sup>c,d</sup></b>

Selain itu dapat juga dijelaskan dengan analisis grafik yaitu grafik Normal Probability-plot pada gambar dibawah ini yang dapat dikatakan terdistribusi normal karena garis yang menggambarkan data mengikuti garis diagonalnya.



**Gambar 3. 2 Diagram Normal P-Plot**

### 3.3.2. Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas dilakukan untuk menguji apakah nilai regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas. Hasil Uji Multikolinieritas dapat digambarkan pada berikut :

**Tabel 3. 6 Uji Multikolinieritas**

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Pengalaman	0.748	1.337	Tidak Terjadi Multikolinieritas
Pelatihan	0.559	1.790	Tidak Terjadi Multikolinieritas
Business Matching	0.650	1.539	Tidak Terjadi Multikolinieritas
Fasilitas Pendanaan	0.582	1.719	Tidak Terjadi Multikolinieritas

Sumber : Olah Data SPSS 2023

Berdasarkan hasil Tabel 3.6 bahwa variabel Pengalaman, pelatihan, business matching, dan fasilitas pendanaan memiliki nilai tolerance kurang dari 1 dan nilai VIF kurang dari 10, sehingga dapat dikatakan bahwa data tidak terjadi multikolinieritas.

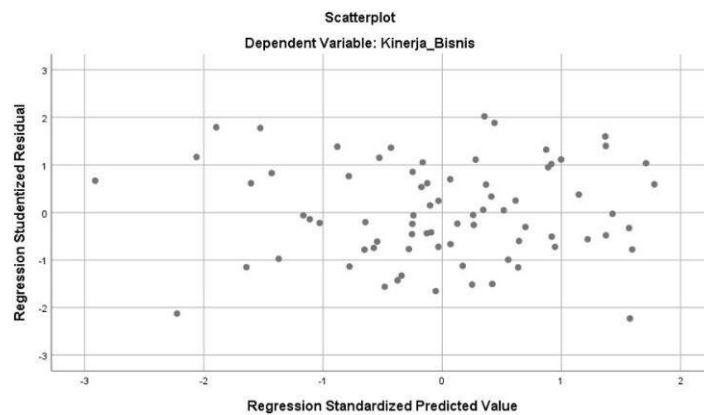
### 3.3.3. Uji Heteroskedastisitas

**Tabel 3. 7 Uji Heteroskedastisitas**

Variabel	Sig	Keterangan
Pengalaman	0.446	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas
Pelatihan	0.590	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas
Business Matching	0.428	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas
Fasilitas Pendanaan	0.843	Tidak Terjadi Heteroskedastisitas

Sumber : Olah Data SPSS 2023

Dalam Tabel perhitungan diatas bahwa nilai bersignifikasi pada variabel Pengalaman, Pelatihan, Business Matching, dan Fasilitas Pendanaan yang lebih dari 0,05. Berdasarkan nilai pada tabel 3.7 dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas Hal ini juga dapat dijelaskan dengan hasil analisis grafik scatterplot, dimana titik-tik yang terbentuk harus menyebar secara acak baik tersebar diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y. Dibawah ini merupakan hasil uji Heteroskedastisitas menggunakan grafik scatterplot.



### 3.4. Analisis Regresi Linier Berganda

**Tabel 3. 8 Analisis Regresi Linier Berganda**

Variabel	Koefisien $\beta$	Standar Error	Standardized Koefisien (Beta)
Konstanta	60.451	5.028	
Pengalaman	0.439	0.181	0,202
Pelatihan	0,113	0.142	0,077
Business Matching	3,332	0.387	0,773
Fasilitas Pendanaan	-.914	0,288	-0,301

Sumber : Olah Data SPSS 2023

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan koefisien  $\beta$  merupakan bentuk sebuah persamaan regresi sebagai berikut :

$$Y = 60,451 + 0,439 X_1 + 0,113 X_2 + 3,332X_3 - 0,914 X_4$$

Dari persamaan diatas dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

- Sebagai nilai konstanta memiliki nilai positif sebesar 60,451 yang menunjukkan bahwa pengaruh yang searah antara variabel dependen dan variabel independen.

- Nilai koefisien regresi pada variabel Pengalaman (X1) sebesar 0.439 Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel mempunyai pengaruh positif terhadap Kinerja Bisnis yang setiap kenaikan satuan variabel Pengalaman akan mempengaruhi kinerja bisnis sebesar 0.439 dengan asumsi variabel lain tidak diteliti dalam penelitian ini.
- Nilai koefisien regresi pada variabel Pelatihan (X2) sebesar 0.113. Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel mempunyai pengaruh positif terhadap Kinerja Bisnis yang setiap kenaikan satuan variabel Pelatihan akan mempengaruhi kinerja bisnis sebesar 0.113 dengan asumsi variabel lain tidak diteliti dalam penelitian ini.
- Nilai koefisien regresi pada variabel Business Matching (X3) sebesar 3.332 Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel mempunyai pengaruh positif terhadap Kinerja Bisnis yang setiap kenaikan satuan variabel Business Matching akan mempengaruhi kinerja bisnis sebesar 3.332 dengan asumsi variabel lain tidak diteliti dalam penelitian ini.
- Nilai koefisien regresi pada variabel Fasilitas Pendanaan (X4) sebesar -0,914 Nilai tersebut menunjukkan bahwa variabel mempunyai pengaruh negatif terhadap Kinerja Bisnis yang setiap kenaikan satuan variabel Fasilitas Pendanaan akan mempengaruhi kinerja bisnis sebesar -0,914 dengan asumsi variabel lain tidak diteliti dalam penelitian ini.

### 3.5. Koefisien Determinasi (R<sup>2</sup>)

**Tabel 3. 9 Koefisien Determinasi**

Model Summary <sup>b</sup>					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.796 <sup>a</sup>	.634	.613	6.56925	2.404

a. Predictors: (Constant), Fasilitas\_Pendanaan, Pengalaman, Business\_Matching, Pelatihan

b. Dependent Variable: Kinerja\_Bisnis

Sumber : Olah Data SPSS 2023

Berdasarkan tabel diatas diperoleh koefisien regresi Adjusted sebesar 0.613 yang menunjukkan bahwa Pengalaman, Pelatihan, Business Matching, dan Fasilitas Pendanaan terhadap Kinerja Bisnis UMKM sebesar 61,3%, sedangkan 38,7% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat pada penelitian ini.

### 3.6. Uji-F (Uji Simultan)

**Tabel 3. 10 Uji F**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5241.040	4	1310.260	30.362	.000 <sup>b</sup>
	Residual	3020.857	70	43.155		
	Total	8261.897	74			

a. Dependent Variable: Kinerja\_Bisnis

b. Predictors: (Constant), Fasilitas\_Pendanaan, Pengalaman, Business\_Matching, Pelatihan

Sumber : Olah Data SPSS 2023

Berdasarkan pada tabel diatas, nilai F hitung (30.362) > F Tabel (2.50) atau nilai ber signifikansi sebesar 0,000 <  $\alpha$  (0,05) menunjukkan bahwa variabel Pengalaman, pelatihan, business matching, dan fasilitas pendanaan secara bersama-sama ataupun

simultan mempunyai pengaruh terhadap variabel kepuasan pelanggan.

### 3.7. Uji-t (Uji Parsial)

**Tabel 3. 11 Uji t**

Model		Coefficients <sup>a</sup>						Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF	
		B	Std. Error	Beta					
1	(Constant)	60.451	5.028		12.023	.000			
	Pengalaman	.439	.181	.202	2.419	.018	.748	1.337	
	Pelatihan	.113	.142	.077	.801	.426	.559	1.790	
	Business Matching	3.332	.387	.773	8.619	.000	.650	1.539	
	Fasilitas Pendanaan	-.914	.288	-.301	-3.178	.002	.582	1.719	

a. Dependent Variable: Kinerja\_Bisnis

Sumber : Olah Data SPSS 2023

Uji t dilakukan untuk menguji signifikansi hubungan suatu variabel independen yang dilakukan secara terpisah terhadap variabel dependen. Tiap Variabel memiliki tingkat signifikansi sebesar 5% atau 0,05. Dan berdasarkan pada tabel diatas yang memenuhi kriteria tingkat signifikansi 5% atau 0,05 semua variabel yaitu variabel Pengalaman, Business Matching dan Fasilitas Pendanaan, dapat dikatakan bersignifikan. Sedangkan untuk variabel Pelatihan tidak bersignifikan

### 3.8. Pembahasan

#### 3.8.1. Pengaruh Pengalaman terhadap Kinerja Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Hipotesis pertama membuktikan yang berdasarkan hasil analisis pada uji t (parsial) menunjukkan bahwa variabel Pengalaman (X1) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM (Y) pada tingkat signifikansi 5%. Nilai p-value pada uji t untuk variabel Pengalaman adalah 0.018 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05. Oleh karena itu, hipotesis yang menyatakan ada pengaruh antara Pengalaman dengan kinerja bisnis UMKM (H1) dapat diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa Pengalaman seorang pengusaha dalam mengikuti program pemberdayaan secara signifikan mempengaruhi kinerja bisnis mereka. Temuan ini sejalan dengan hasil penelitian sebelumnya serta sejalan dengan teori yang ada, seperti penelitian (Tanan & Dhamayanti, 2020) bahwa memiliki pengalaman mengikuti program pemberdayaan, pelaku usaha dapat meningkatkan kinerja dan produktivitas usahanya.

#### 3.8.2. Pengaruh Pelatihan terhadap Kinerja Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Hipotesis kedua membuktikan yang berdasarkan hasil analisis menunjukkan bahwa variabel pelatihan (X2) tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM (Y) pada tingkat signifikansi 5%. Nilai p-value pada uji t untuk variabel pelatihan adalah 0,426, yang lebih besar dari tingkat signifikansi 0.05. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh antara pelatihan dengan kinerja bisnis UMKM (H2) tidak dapat diterima. Temuan ini tidak sejalan dengan (Ramadhani, 2020) yang menyatakan bahwa program pembinaan UMKM melalui pelatihan memberikan manfaat dalam meningkatkan skill, modal, dan

peningkatan akses pemasaran, dan dari hasil penelitian (Aswandy & Mariyanti, 2022) bahwa pelatihan dapat meningkatkan pengetahuan dan ketrampilan pengusaha dalam mengelola bisnis, sehingga dapat memperbaiki kinerja dan keberhasilan bisnisnya. Namun, penelitian ini sejalan dengan penelitian (Pratiwi et al., 2019) bahwa pelatihan pengembangan tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Hal ini dikarenakan pelatihan dan pengembangan berasal pelatihan dari pihak luar yang dikhawatirkan mengganggu pekerjaan di UMKM.

### *3.8.3. Pengaruh Business Matching terhadap Kinerja Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*

Hipotesis ketiga membuktikan yang berdasarkan hasil analisis menunjukkan variabel business matching (X3) memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja bisnis UMKM (Y) pada tingkat signifikansi 5%. Nilai p-value pada uji t untuk variabel business adalah 0,000 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05. Maka hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh antara Business Matching terhadap Kinerja Bisnis UMKM (H3) dapat diterima. Dan penelitian ini sejalan dengan (Raja Maulana Harahap et al., 2022) yang menyatakan bahwa Business matching dapat membantu dan mengembangkan usahanya. Hal ini dapat dilihat dari jawaban kuesioner yang diisi oleh responden, bahwa setelah mengikuti Business Matching terjadi peningkatan Mitra Bisnis Baru di usahanya serta terjalin hubungan tindak lanjut dengan mitra bisnis yang memberikan peningkatan terhadap penjualannya.

### *3.8.4. Pengaruh Fasilitas Pendanaan terhadap Kinerja Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*

Hipotesis keempat membuktikan yang berdasarkan hasil analisis menunjukkan pada uji t (parsial) bahwa variabel fasilitas pendanaan (X4) memiliki pengaruh negative yang signifikan terhadap Kinerja bisnis UMKM (Y) pada tingkat signifikansi 5%. Nilai p-value pada uji t untuk variabel pelatihan adalah 0,002 yang lebih kecil dari tingkat signifikansi 0.05. Maka hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh antara Fasilitas Pendanaan terhadap Kinerja Bisnis UMKM (H4) dapat diterima. Hal ini selaras dengan penelitian (Ayem & Wahidah, 2021) yang menyatakan bahwa Pemberian Kredit & kemudahan aksesibilitas pendanaan membantu dalam meningkatkan kinerja UMKM Khususnya dalam aspek permodalan untuk mengembangkan usahanya.

### *3.8.5. Pengaruh Pengalaman, Pelatihan, Business Matching, dan Fasilitas Pendanaan terhadap Kinerja Bisnis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah*

Hipotesis kelima membuktikan yang berdasarkan hasil analisis uji f (simultan) Variabel Pengalaman, Pelatihan, Business Matching, dan Fasilitas Pendanaan berpengaruh terhadap Kinerja Bisnis UMKM. Hal ini dapat pada uji f yang berdasarkan nilai F hitung (30,362) > F Tabel (2.50) dan bernilai signifikansi sebesar  $0,000 < \alpha < (0,05)$ . Hal ini selaras dengan penelitian sebelumnya (Tanan & Dhamayanti, 2020) yang menyatakan bahwa dengan mengikuti program pemberdayaan, pelaku usaha akan mendapatkan manfaat seperti mengikuti pelatihan, modal, dan akses pasar yang diberikan sehingga meningkatkan kinerja dan produktivitas usahanya, dan peneliti (Alimudin, 2019) yang menyatakan

peningkatan kualitas produk dan layanan, efisiensi dan efektivitas operasional, pemasaran dan branding, serta akses ke teknologi dan informasi berasal dari peningkatan kemampuan bisnis UMKM-nya.

#### **4. KESIMPULAN DAN SARAN**

##### **a. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, maka dapatlah ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil analisis, menunjukkan bahwa Program Pemberdayaan BRILianpreneur memiliki pengaruh terhadap Kinerja Bisnis UMKM. Hal ini dilihat dari variabel Pengalaman, Pelatihan, Business matching, dan Fasilitas pendanaan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh sebesar 61.3% terhadap kinerja bisnis UMKM dan 38,7% lainnya dipengaruhi faktor-faktor lain yang tidak ada pada penelitian ini,
2. Pengalaman yang direfleksikan dengan tingkat rangkaian acara talkshow berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM terutama yang direfleksikan dengan inovasi dan literasi bisnis,
3. Pelatihan yang direfleksikan dengan tingkat tema pelatihan “Marketing” tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis UMKM terutama yang direfleksikan dengan inovasi marketing usaha melalui teknologi digital,
4. Business Matching yang direfleksikan dengan tingkat tindak lanjut hubungan berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis umkm terutama yang direfleksikan dengan penggunaan inovasi digital pada usaha.
5. Fasilitas Pendanaan yang direfleksikan dengan tingkat Pinjaman KUR (Kredit Usaha Kecil) berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis umkm terutama yang direfleksikan dengan penggunaan inovasi digital pada usaha.

##### **b. Saran**

Berdasarkan hasil kesimpulan yang telah dijelaskan, peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Untuk peneliti selanjutnya,
  - a. Penelitian ini dapat dilakukan dengan menggunakan variabel berbeda yang mempengaruhi kinerja bisnis UMKM yaitu variabel faktor internal, faktor eksternal, komitmen, dan ambisius,
  - b. Penelitian ini dapat dilakukan kembali di 5-10 tahun kedepan yang melibatkan lebih banyak responden dengan objek penelitian yang berbeda yaitu UMKM yang mendapatkan Rewards di BRILianpreneur.
2. Untuk Penyelenggara Program Pemberdayaan BRILianpreneur
  - a. Dapat meningkatkan inovasi dengan menerapkan sistem pemantauan evaluasi secara berkala untuk mengukur dampak dan efektivitas program dengan mengidentifikasi rangkaian acara yang perlu ditingkatkan dan melakukan perbaikan untuk memastikan program berjalan dengan optimal sehingga memberikan manfaat yang maksimal bagi kinerja bisnis UMKM khususnya dalam rangkaian acara Talkshow, Bazaar, dan Pelatihan yang dapat memberikan peningkatan kinerja bisnis UMKM,
  - b. Dapat terus meningkatkan pelatihan dengan materi yang terbaru khususnya materi inovasi produk usaha melalui teknologi beserta pemateri yang berkompeten dan mengikuti tren terbaru dalam industri,

- c. Dapat terus meningkatkan program-program pinjaman KUR yang ditawarkan kepada UMKM serta dapat memberikan bantuan akses ke fasilitas pendanaan secara menyeluruh bagi UMKM khususnya yang tidak mendapatkan rewards di BRILIANPRENEUR dengan berkolaborasi bersama lembaga keuangan seperti bank atau lembaga pembiayaan lainnya, sehingga UMKM dapat lebih mudah mengakses modal untuk mengembangkan usaha mereka khususnya.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini didukung oleh Divisi Social Entrepreneurship and Incubation, PT Bank Rakyat Indonesia (Persero) Tbk yang memberikan izin, dukungan, dan memfasilitasi akses ke UMKM binaannya.

### DAFTAR PUSTAKA

- Aksoy, H. (2017). How do innovation culture, marketing innovation and product innovation affect the market performance of small and medium-sized enterprises (SMEs)? *Technology in Society*, 51.
- Alimudin, A. (2019). Analisis Pengaruh Penerapan Perspektif Balanced Scorecard terhadap Peningkatan Kinerja UMKM. *EkoNika*, 4. No. 1, April 2019 : 1- 17. P-ISSN : 2502-9304. E-ISSN : 2581-2157.
- Almai, H. (2020). *PENGARUH E-COMMERCE TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN UMKM (STUDI PADA UMKM RUMAH KREATIF BUMN (RKB) BRI KOTA SERANG)*. Skripsi (diterbitkan). Jurusan Ekonomi Syariah, Universitas Islam Negeri Sultan Maulana Hasanudin Banten.
- Aswandy, E., & Mariyanti, T. (2022). Analisa Pengaruh Teknologi Informasi & Komunikasi terhadap Kewirausahaan dan Kinerja UMKM. *Jurnal STEI Ekonomi*, 31(01), 76–89. <https://doi.org/10.36406/jemi.v31i01.624>
- Ayem, S., & Wahidah, U. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Keuangan UMKM Di Kota Yogyakarta. *JEMMA (Journal of Economic, Management and Accounting)*, 4(1), 1. <https://doi.org/10.35914/jemma.v4i1.437>
- Bank Rakyat Indonesia. (n.d.). *BRILIANPRENEUR*. Retrieved May 20, 2023, from <https://brilianpreneur.com/>
- Khoviva, T. T. (2020). *PROGRAM BRILIAN PRENEUR UMKM EXPORT 2019 PT. BANK RAKYAT INDONESIA (PERSERO), TBK. JAKARTA PUSAT DALAM PEMBERDAYAAN UMKM UNTUK GO EXPORT*. Skripsi (diterbitkan), Jurusan Perbankan dan Keuangan, Universitas Muhammadiyah Malang
- Kusumo Hastuti, R. (2020). *Transaksi UMKM di BRILIANPRENEUR 2020 Tembus Rp 3,1 M*. Retrieved June 07, 2023 from <https://www.cnbcindonesia.com/news/20201215180706-4-209334/transaksi-umkm-di-brilianpreneur-2020-tembus-rp-31-m>
- Layanan Masyarakat, D. U. PROV. J. (2021, December). *Pelatihan Berjenjang UMKM 2022*. Retrieved May 20, 2023 <https://dinkop-umkm.jatengprov.go.id/berita/view/1193>
- Media Digital. (2021). *Memoles Kemilau UMKM di Pasar Global*. Retrieved June 07, 2023 from <https://ekonomi.bisnis.com/read/20210816/9/1430326/memoles-kemilau-umkm-di-pasar-global>
- Perdana Imandiar, Y. (2021). *Transaksi UMKM di BRILIANPRENEUR 2021 Naik 161% Dibanding 2020*. Retrieved June 07, 2023 from <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-5859784/transaksi-umkm-di-brilianpreneur-2021-naik-161-dibanding-2020>
- Pratiwi, U., Ulfah, P., & Lestari, P. (2019). *PENGARUH ORGANISASI PEMBELAJARAN TERHADAP KINERJA UMKM DI BANYUMAS*. Prosiding Seminar Nasional Dan Call for Papers.

- Raja Maulana Harahap, M., Sinaga, K., & Ambia Arma, N. (2022). PERAN DINAS KOPERASI DAN UMKM KOTA MEDAN DALAM MENDONGKRAK PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI MASA PANDEMI COVID-19. *Publik Reform*, 9. <https://jurnal.dharmawangsa.ac.id/index.php/jupublik/article/view/2685>
- Ramadhani, P. S. (2020). *Peran Pembinaan UMKM terhadap Perkembangan UMKM (Studi pada Rumah Kreatif BUMN Bank BRI Cabang Semarang)*. UIN Walisongo Semarang.
- Riyanto, S., & Hatmawan, A. A. (2020). *Metode Riset Penelitian Kuantitatif*. Sleman: Deepublish.
- Rosita, I., Tua, H., & Simanjuntak, R. F. (2022). Efektivitas Program Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kecamatan Sungai Sembilan Kota Dumai. *14*(3), 259–265. <https://www.oss.go.id>.
- Sugiyono. (2004). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta
- Syahputra, E. (2022). *UMKM EXPO(RT) BRILianpreneur 2022 Dinilai Sukses, Mau Bukti?* Retrieved June 07, 2023 <https://www.cnbcindonesia.com/entrepreneur/20221218115736-25-397870/umkm-expo-rt--brilianpreneur-2022-dinilai-sukses-mau-bukti>
- Tanan, C. I., & Dhamayanti, D. (2020). Pendampingan UMKM dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Guna Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Distrik Abepura Jayapura. *Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement*, 1(2), 173–185. <https://doi.org/10.37680/amalee.v1i2.408>
- T.H. Tambunan, T. (2021). *UMKM di Indonesia Perkembangan, Kendala, dan Tantangan* (1st ed.). PRENADA. [https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=tLteEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&dq=tambunan+umkm+di+indonesia:+perkembangan,+kendala,+dan+tantangan&ots=ChQSj-pRkh&sig=sQ4imXWoOsfq4wr3ce9jaczAZ-0&redir\\_esc=y#v=onepage&q&f=false](https://books.google.co.id/books?hl=en&lr=&id=tLteEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&dq=tambunan+umkm+di+indonesia:+perkembangan,+kendala,+dan+tantangan&ots=ChQSj-pRkh&sig=sQ4imXWoOsfq4wr3ce9jaczAZ-0&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false)