

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGARUH PROGRAM PEMBERDAYAAN
BAITULMAAL MUAMALAT “SAHABAT UMKM INDONESIA”
TERHADAP EKSISTENSI KINERJA UMKM DENGAN MOTIVASI
INTRINSIK SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

TESIS

Untuk memenuhi sebagian persyaratan mencapai derajat Pasca Sarjana S2

Program Magister Manajemen



Diajukan Oleh:

Nurlela

NIM. 20402400299

**PROGRAM MAGISTER MANAJEMEN
UNIVERSITAS ISLAM SULTAN AGUNG
SEMARANG
2025**

HALAMAN PENGESAHAN

TESIS

**ANALISIS EFEKTIVITAS PENGARUH PROGRAM PEMBERDAYAAN
BAITULMAAL MUAMALAT “SAHABAT UMKM INDONESIA”
TERHADAP EKSISTENSI KINERJA UMKM DENGAN MOTIVASI
INTRINSIK SEBAGAI VARIABEL MEDIASI**

Disusun oleh:

Nurlela

NIM. 20402400299

Telah disetujui oleh pembimbing dan selanjutnya
Dapat diajukan dihadapan sidang panitia ujian Tesis Program Magister Manajemen
Universitas Islam Sultan Agung Semarang
Semarang, 15 Juli 2025

Pembimbing



Prof. Nurhidayati, S.E., M.Si., Ph.D

NIK. 21049904

**Analisis Efektivitas Pengaruh Program Pemberdayaan Baitulmaal Muamalat
“Sahabat UMKM Indonesia” Terhadap Eksistensi Kinerja UMKM dengan Motivasi
Instrinsik Sebagai Variabel Mediasi**

Disusun Oleh :
Nurlela
NIM. 20402400299

Telah dipertahankan di depan penguji
Pada tanggal 1 September 2025

SUSUNAN DEWAN PENGUJI

Pembimbing



Prof. Nurhidayati, SE., M.Si., Ph.D
NIK. 210499043

Penguji I



Prof. Dr. Mutamimah, SE., M.Si
NIK. 210491026

Penguji II



Dr. H. Ardian Achmatama, SE., M.M
NIK. 210499042

Tesis ini telah diterima sebagai salah satu persyaratan
Untuk memperoleh Gelar Magister Manajemen
Tanggal 1 September 2025

Ketua Program Studi Magister Manajemen



Prof. Dr. Ibnu Khajar, SE., M.Si
NIK. 210491028

PERNYATAAAN KEASLIAN TESIS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Nurlela
NIM : 20402400299
Program studi : Magister Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Islam Sultan Agung

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa Tesis yang berjudul “**Analisis Efektivitas Pengaruh Program Pemberdayaan Baitulmaal Muamalat “Sahabat UMKM Indonesia” Terhadap Eksistensi Kinerja UMKM Dengan Motivasi Instrinsik Sebagai Variabel Mediasi** merupakan karya peneliti sendiri dan tidak ada unsur plagiarism dengan cara yang tidak sesuai etika atau tradisi keilmuan. Peneliti siap menerima sanksi apabila di kemudian hari ditemukan pelanggaran etika akademik dalam penelitian ini.

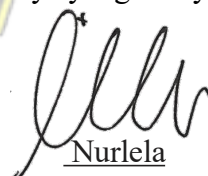
Semarang, 1 September 2025

Pembimbing



Prof Nurhidayati, SE., M.Si., Ph.D
NIK. 210499043

Saya yang menyatakan,


Nurlela

NIM. 20402400299

LEMBAR PERNYATAAN PUBLIKASI KARYA ILMIAH

Saya yang bertanda tangan dibawan ini:

Nama : Nurlela

NIM 20402400299

Program Studi : Magister Manajemen

Fakultas : Ekonomi

Universitas : Universitas Islam Sultan Agung

Dengan ini menyerahkan karya ilmiah berupa Tesis dengan judul:

“Analisis Efektivitas Pengaruh Program Pemberdayaan Baitulmaal Muamalat “Sahabat UMKM Indonesia” Terhadap Eksistensi Kinerja UMKM Dengan Motivasi Instrinsik Sebagai Variabel Mediasi dan menyetujuinya menjadi hak milik Universitas Islam Sultan Agung serta memberikan Hak Bebas Royalti Non-eksklusif untuk disimpan, dialihmediakan, dikelola dalam pangkalan data, dan dipublikasikannya di internet atau media lain untuk kepentingan akademis selama tetap me. cantumkan nama penulis sebagai pemilik hak cipta.

Pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh. Apabila dikemudian hari terbukti ada pelanggaran Hak Cipta/Plagiarisme dalam karya ilmiah ini, maka segala bentuk tuntutan hukum yang timbul akan saya tanggung secara pribadi tanpa melibatkan pihak Universitas Islam Sultan Agung.

Semarang, 1 September 2025

Yang Menyatakan,



Nurlela

NIM. 20402400299

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas pengaruh program pemberdayaan Baitulmaal Muamalat “Sahabat UMKM Indonesia” terhadap eksistensi kinerja UMKM dengan motivasi intrinsik sebagai variabel mediasi pada pelaku usaha UMKM binaan divisi program Baitulmaal Muamalat. Penelitian ini menggunakan kuisisioner dari 80 responden melalui pendekatan kuantitatif. Analisis data dilakukan menggunakan metode Structural Equation Modeling (SEM) dengan software SmartPLS. Hasil penelitian menunjukkan hipotesis H1 dan H2 di terima yaitu pelatihan dan pendampingan memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM, kemudian penelitian berpengaruh signifikan terhadap motivasi intrinsik pada hipotesis H3 serta kinerja UMKM yang dimediasi motivasi intrinsik di hipotesis H5, penelitian berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM yang di mediasi motivasi intrinsik pada hipotesis H6, namun pendampingan tidak berpengaruh signifikan terhadap motivasi intrinsik di hipotesis H4 dan Kinerja UMKM yang di mediasi oleh motivasi intrinsik pada hipotesis H7. H4 dan H7 di tolak karena berdasarkan lama waktu proses pendampingan yang kurang sehingga tidak berpengaruh secara langsung terhadap motivasi intrinsik seperti minat dan kepuasan pelaku usaha terhadap kinerja UMKM, namun butuh waktu yang lebih lama dari jadwal pendampingan yang sudah di tentukan untuk melihat kontribusi pendampingan itu sendiri kemudian materi yang di sampaikan instruktur dan solusi yang di tawarkan tidak bisa langsung bisa di terapkan karena kondisi malasan dan kemampuan analisa pelaku UMKM yang berbeda-beda. Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis dengan memperluas studi literatur mengenai peran pelatihan, pendampingan, dan motivasi intrinsik terhadap kinerja UMKM. Di bidang manajerial, hasil ini penelitian ini memberikan masukan kepada divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM) bahwa program pemberdayaan yaitu pelatihan dan pendampingan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja usaha UMKM sehingga tetap di pertahankan serta perlu di perbaiki lagi pemetahan pelaku usaha UMKM penerima program pemberdayaan BMM sehingga program yang di jalankan mampu meningkatkan kinerja dan motivasi internal untuk terus mendukung program bisnis berkelanjutan. Keterbatasan penelitian ini adalah metode penelitian terbatas secara kuantitatif pada satu institusi, selanjutnya bisa di gunakan model penelitian mix methode (Kuantitatif dan Kualitatif) sehingga hasilnya lebih relevan dan diperlukan penelitian lanjutan untuk menguji generalisasi hasil dan hubungan kausal secara lebih mendalam.

Kata Kunci: Pelatihan, Pendampingan, Motivasi Intrinsik, Kinerja UMKM

ABSTRACT

This study aims to analyze the effectiveness of the influence of the Baitulmaal Muamalat empowerment program "Sahabat UMKM Indonesia" on the existence of MSME performance with intrinsic motivation as a mediating variable in MSME business actors assisted by the Baitulmaal Muamalat program division. This study used a questionnaire from 80 respondents through a quantitative approach. Data analysis was carried out using the Structural Equation Modeling (SEM) method with SmartPLS software. The results of the study showed that the hypotheses H1 and H2 were accepted, namely training and mentoring had a significant influence on MSME performance, then research had a significant effect on intrinsic motivation in hypothesis H3 and MSME performance mediated by intrinsic motivation in hypothesis H5, research had a significant effect on MSME performance mediated by intrinsic motivation in hypothesis H6, but mentoring did not have a significant effect on intrinsic motivation in hypothesis H4 and MSME performance mediated by intrinsic motivation in hypothesis H7. H4 and H7 were rejected because based on the length of the mentoring process that was insufficient so that it did not directly affect intrinsic motivation such as interest and satisfaction of business actors towards the performance of MSMEs, but it took longer than the predetermined mentoring schedule to see the contribution of the mentoring itself then the material delivered by the instructor and the solutions offered could not be directly applied due to the different conditions of the problems and analytical abilities of MSME actors. This study provides a theoretical contribution by expanding the literature study on the role of training, mentoring, and intrinsic motivation on MSME performance. In the managerial field, the results of this study provide input to the Baitulmaal Muamalat (BMM) program division that the empowerment program, namely training and mentoring, has a significant influence on the performance of MSME businesses so that it is maintained and needs to be improved again in the division of MSME business actors who receive the BMM empowerment program so that the program being run can improve performance and internal motivation to continue to support sustainable business programs. The limitation of this research is that the research method is limited quantitatively to one institution, furthermore a mixed method research model (Quantitative and Qualitative) can be used so that the results are more relevant and further research is needed to test the generalization of the results and causal relationships in more depth..

Keywords: Training, Mentoring, Intrinsic Motivation, MSME Performance

KATA PENGANTAR

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat karunia dan hidayah-Nya, sehingga Tesis ini dapat selesai dengan baik. Tesis ini dimaksudkan untuk memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Magister Manajemen pada Program Pasca Sarjana Universitas Islam Sultan Agung Semarang, semoga tesis ini bisa bermanfaat kepada semua pihak yang berkepentingan.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa masih banyak kekurangan pada tesis ini dan masih jauh dari sempurna, oleh sebab itu dengan penuh kerendahan hati penulis mengharapkan saran dan kritik dari semua pihak guna perbaikan tesis ini. Banyak pihak yang telah membantu dengan ikhlas dalam penyelesaian tesis ini, oleh karena itu pada kesempatan ini, perkenankan saya menyampaikan ucapan terima kasih disertai penghargaan yang setinggi-tingginya kepada:

1. Prof. Dr. Heru Sulistiyo, SE., M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
2. Prof. Dr. Ibnu Khajar, SE., M.Si., selaku Ketua Program Magister Manajemen Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
3. Bapak Dr. Lutfi Nurcholis, S.T., SE., MM., selaku Kepala Jurusan Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Sultan Agung Semarang.
4. Prof. Nurhidayati, SE., M.Si., Ph.D selaku dosen pembimbing yang telah mencurahkan perhatian dan tenaga serta dorongan kepada penulis sehingga selesainya tesis ini.

5. Prof. Dr, Mutamimah, SE., M.Si sebagai dosen penguji I dan Dr. H. Ardian Adhiatama, SE., M.M selaku dosen penguji II serta bapak dan Ibu staf pengajar Magister Manajemen Universitas Islam Sultan Agung Semarang yang telah memberikan ilmunya melalui kegiatan pembelajaran dan bimbingan.
6. Seluruh staf administrasi Magister Manajemen Universitas Islam Sultan Agung Semarang, yang telah banyak membantu dan mempermudah penulis dalam menyelesaikan studi di Magister Manajemen Universitas Sultan Agung Semarang.
7. Suami tercinta Bapak Bayu Purnama Putra serta keluarga besar yang telah memberikan dukungan penuh dalam program magister ini dan selalu menjadi penyemangat penulis yang tiada hentinya memberikan kasih sayang, doa, nasehat, serta atas kesabarannya yang luar biasa dalam setiap langkah hidup penulis.
8. Keluarga besar Divisi Program Baitulmaal Muamalat khususnya Bapak Riandy dan tim serta Mba Yolanda dan tim di Sentra Tegal Waru Baitulmaal Muamalat yang sudah memberikan izin kepada saya untuk melakukan penelitian di instansi ini, dan banyak membantudalampenyelesaiantesisini.
9. Semua pihak yang telah banyak membantu penulis dalam menempuh pendidikan di Magister Manajemen Universitas Islam Sultan Agung Semarang.

Semoga Allah SWT berkenan membalas semua kebaikan Bapak/Ibu/Saudara/idan teman-teman sekalian dalam penelitian ini dan bermanfaat bagi orang lain.

Semarang, 1 September 2025

Penulis



Nurlela



DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN TESIS.....	i
PERNYATAAN KEASLIAN TESIS.....	iii
HALAMAN PERNYATAAN PUBLIKASI ILMIAH.....	iv
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xiv
BAB 1.....	1
1.1 Latar Belakang Permasalahan.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan Penelitian.....	4
1.4 Manfaat Penelitian.....	4
BAB II.....	6
2.1 Kinerja UMKM.....	6
2.2 Pelatihan.....	7
2.3 Pendampingan.....	8
2.4 Motivasi Instrinsik.....	10
2.5 Hubungan Antar Variabel.....	10
2.5.1 Hubungan Pelatihan dengan Kinerja UMKM.....	10
2.5.2 Hubungan Pendampingan dengan Kinerja UMKM.....	11
2.5.3 Hubungan Pelatihan dengan Motivasi Instrinsik.....	12
2.5.4 Hubungan Pendampingan dengan Motivasi Instrinsik.....	12

2.5.5 Hubungan Motivasi Instrinsik dengan Kinerja UMKM.....	13
2.5.6 Hubungan Motivasi Instrinsik dalam Memediasi Pelatihan Terhadap Kinerja UMKM.....	14
2.5.7 Hubungan Motivasi Instrinsik dalam Memediasi Pendampingan Terhadap Kinerja UMKM.....	14
2.6 Model Empiris.....	15
BAB III.....	20
3.1 Jenis Penelitian.....	16
3.2 Teknik Sampling.....	16
3.3 Sumber dan Jenis Data.....	17
3.4 Metode Pengumpulan Data.....	17
3.5 Variabel dan Indikator.....	18
3.6 Teknik Analisis Data.....	20
3.6.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	20
3.6.2 Analisis Smart PLS.....	20
3.6.3 Model Measurement (Outer Model).....	21
3.6.4 Model Structural (Inner Model).....	22
BAB IV.....	25
4.1 Deskripsi Responden.....	25
4.2 Analisis Deskriptif Variabel.....	27
4.3 Hasil Analisa.....	33
4.3.1 Hasil Outer Loadings.....	33
4.3.2 Hasil Cross Loadings.....	34
4.3.3 Hasil Validitas.....	34
4.3.4 Hasil Reabilitas.....	35

4.3.5 Hasil Godness of Fit (GoF).....	36
4.3.6 Hasil Nilai Koefisien Determinasi.....	37
4.3.7 Hasil F-Square.....	38
4.3.8 Hasil Relevansi Predektif.....	39
4.3.9 Hasil Uji Hipotesis.....	40
4.4 Pembahasan.....	42
4.4.1 Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja UMKM.....	42
4.4.2 Pengaruh Pendampingan Terhadap Kinerja UMKM.....	44
4.4.3 Pengaruh Pelatihan Terhadap Motivasi Instrinsik.....	45
4.4.4 Pengaruh Pendampingan Terhadap Motivasi Instrinsik.....	46
4.4.5 Pengaruh Motivasi Instrinsik Terhadap Kinerja UMKM.....	48
4.4.6 Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja UMKM dengan Motivasi Instrinsik Sebagai Variabel Mediasi.....	50
4.4.7 Pengaruh Pendampingan Terhadap Kinerja UMKM dengan Motivasi Instrinsik Sebagai Variabel Mediasi.....	52
BAB V.....	55
5.1 Kesimpulan.....	55
5.2 Implikasi Teoritis.....	57
5.3 Implikasi Menejerial.....	58
5.4 Keterbatasan Penelitian.....	60
5.5 Agenda Penelitian Mendatang.....	60
DAFTAR PUSTAKA.....	64
Lampiran 1 Kuisioner Penelitian.....	64
Lampiran 2 Hasil Perhitungan Data Statistik Smart PLS.....	68

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Model Empirik Penelitian.....	15
Gambar 3. 1 Struktur Model Penelitian.....	21
Gambar 4. 1 <i>Pls Algorithm</i>	38
Gambar 4. 2. Hasil Relevansi Prediktif.....	40
Gambar 4. 3 Hasil <i>Bootstrapping</i>	41



DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Kriteria UMKM.....	9
Tabel 3. 1 Variabel dan Indikator.....	18
Tabel 4. 1 Deskripsi Responden.....	25
Tabel 4. 2 Statistik Deskriptif Variabel Pelatihan.....	27
Tabel 4. 3 Statistik Deskriptif Variabel Pendampingan.....	29
Tabel 4. 4 Statistik Deskriptif Variabel Motivasi Intrinsik.....	31
Tabel 4. 5 Statistik Deskriptif Variabel Kinerja UMKM.....	32
Tabel 4. 6 Hasil <i>Outer Loadings</i>	33
Tabel 4. 7 Hasil <i>Cross Loadings</i>	34
Tabel 4. 8 Hasil Validitas Diskriminan.....	34
Tabel 4. 9 Hasil Validitas Konvergen.....	35
Tabel 4. 10 Hasil Realibilitas.....	35
Tabel 4. 11 Hasil nilai rata-rata AVE dan rata-rata R^2	36
Tabel 4. 12 Hasil Nilai R-Square.....	37
Tabel 4. 13 Hasil Nilai F-Square.....	38
Tabel 4. 14 Hasil Relevansi Prediktif (Q^2).....	39
Tabel 4. 15 Hasil Kalkulasi <i>Bootstrapping</i>	41



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Akhir tahun 2019 dunia mengalami kejadian yang luar biasa yaitu pandemik virus covid atau covid 19. Virus yang berasal dari daerah Wuhan, China menyebar dengan cepat ke seluruh penjuru negara termasuk Indonesia. Kasus virus covid yang terus berkembang dengan bermunculan variasi virusnya, membuat sebagian besar masyarakat Indonesia kehilangan mata pencaharian dan sangat berdampak terhadap sektor sosial ekonomi Indonesia karena adanya pembatasan pergerakan termasuk arus masuk keluar manusia dan barang demi mematuhi aturan-aturan kesehatan, sehingga terjadi kelangkaan dalam bidang sandang dan pangan.

Sekitar bulan september 2022 secara berkala setelah pandemi covid 19 aktivitas masyarakat cenderung kembali normal, karena pembatasan jarak mulai di turunkan dengan tetap menerapkan protokol kesehatan pencegahan virus covid. Kondisi pandemi yang belum membaik seutuhnya menyisahkan tugas besar untuk membantu memperbaiki kondisi perekonomian bangsa, sehingga munculnya UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di setiap sektor industri yang tumbuh seperti jamur di musim hujan, jauh lebih banyak di banding jumlah UMKM sebelum terjadi nya pandemi covid.

UMKM di Indonesia memberikan kontribusi yang besar terhadap pertumbuhan ekonomi bangsa. Adanya UMKM mampu menurunkan angka pengangguran di Indonesia karena industri UMKM hampir semuanya berbasis padat karya dan menggunakan sumber daya bahan baku dari dalam negeri. Pelaku usaha UMKM rata-rata merupakan masyarakat menengah ke bawah dengan segala kemampuan yang ada mereka berusaha membuat produk dan jasa yang akan di tawarkan sebaik mungkin dan yang terpenting bisa memenuhi kebutuhan konsumen.

Adapun teknologi yang digunakan masih sederhana, teknologi pembuatan produk serta metode izin edar produk yang belum tersertifikasi dengan layak, kondisi kelayakan rumah produksi yang belum terstandar, dan keterbatasan teknologi pemasaran produk di era digitalisasi. Hal ini terjadi karena visi misi dan analisis awal dimulainya bisnis yang dilakukan UMKM tidak di analisis dengan baik sehingga sektor industri UMKM kurang berkembang walaupun produk yang dihasilkan berpotensi besar mendapatkan pasar yang besar dan dibutuhkan masyarakat dalam dan luar negeri. Sehingga diperlukan solusi nyata yang di naungi sebuah lembaga sebagai fasilitator dan mediator untuk membantu eksistensi menjadi industri UMKM yang berkelanjutan dan ramah lingkungan.

Badan Baitulmaal Muamalat (BMM) adalah sebuah lembaga amil zakat nasional (LAZNAS) yang sudah di kukuhkan secara resmi oleh Presiden Republik Indonesia Dr. Hamza Haaz dan Menteri Agama Republik Indonesia pada 16 Juni 2000, namun jauh sebelum di resmikan BMM sudah berdiri dari tahun 2013 sebagai lembaga keuangan mikro syariah. Adapun visi BMM yaitu menjadi amil zakat nasional yang independen, profesional dan unggul dalam memberikan kemudahan muzakki berzakat sesuai syariah serta melayani dan meningkatkan kesejahteraan mustahik. Misinya yaitu mengembangkan tata kelola yang baik berbasis teknologi dalam pengelolaan zakat dan wakaf, mengembangkan sumber daya manusia yang kompeten untuk kesinambungan tumbuh kembang lembaga, membangun aliansi strategis dengan berbagai pemangku kepentingan untuk kemandirian dan kemanfaatan lembaga, dan mengembangkan layanan dan program pemberdayaan untuk meningkatkan kesejahteraan mustahik.

Untuk meningkatkan kesejahteraan dan keberlanjutan bisnis UMKM, BMM mempunyai beberapa program pemberdayaan untuk mendukung pertumbuhan

ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan, tenaga kerja penuh dan produktif serta pekerjaan yang layak bagi semua.

Salah satu bentuk pemberdayaan yang sudah dilakukan BMM adalah Sahabat UMKM Indonesia (UMKM Naik Kelas), program ini merupakan program pendampingan intensif bagi UMKM Indonesia. UMKM akan mendapatkan bantuan dalam pengelolaan dan pengembangan usahanya selama jangka waktu sekitar 6 sampai 12 bulan melalui pelatihan, pendampingan marketing, pengurusan ijin usaha dan lain-lain termasuk bantuan dana operasional produksi, dengan program ini harapannya UMKM dapat mampu bersaing dengan industri dalam dan luar negeri. Di mana di akhir program akan dilakukan monitoring dan evaluasi terhadap UMKM binaan yang nantinya akan dilakukan analisa lebih lanjut serta dapat di tarik kesimpulan dari program yang sudah terlaksana.

Berdasarkan data binaan BMM yang sudah dilakukan 250 UMKM yang tersebar se Indonesia dan sudah merasakan manfaat pelatihan dan pendampingan dari program pemberdayaan ini, namun sekitar 25% yang terpantau masih mensuplai produknya secara rutin ke sentra penjualan BMM. Sehingga perlu di lakukan penelitian lanjut mengenai dampak pemberdayaan terhadap eksistensi UMKM binaan BMM untuk memastikan keberlanjutan program pemberdayaan dan perbaikan ke depan.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan permasalahan yang sudah disampaikan sebelumnya, maka bisa didapat beberapa rumusan permasalahan pada program Sahabat UMKM Indonesia (UMKM Naik Kelas):

- a. Bagaimana pengaruh pelatihan terhadap kinerja UMKM?
- b. Bagaimana pengaruh pendampingan terhadap kinerja UMKM?
- c. Bagaimana peran motivasi intrinsik dalam memediasi hubungan antara program pemberdayaan (pelatihan dan pendampingan) terhadap kinerja UMKM?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini untuk:

- a. Menganalisis pengaruh pelatihan dan pendampingan secara langsung terhadap kinerja UMKM.
- b. Menganalisis pengaruh pelatihan dan pendampingan secara tidak langsung terhadap kinerja UMKM melalui motivasi intrinsik.

1.4 Manfaat Penelitian

a. Manfaat Secara Teori

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan teoritis tentang bagaimana pelatihan dan pendampingan terhadap kinerja UMKM, terutama dalam konteks membandingkan hasil monitoring dan evaluasi yang sudah dilakukan BMM terhadap peserta binaan mengenai dampak dan manfaat yang dirasakan sebelum dan sesudah mengikuti program binaan ini dan bagaimana pelatihan, pendampingan, berinteraksi dengan motivasi intrinsik, serta menguji peran motivasi intrinsik sebagai mediator yang dapat memberikan wawasan baru mengenai kebermanfaatan program pemberdayaan termasuk kinerja dan keberlanjutan bisnis UMKM.

b. Manfaat Praktis

- 1) Hasil penelitian ini dapat digunakan oleh manajemen Baitulmaal Muamalat untuk merancang program pemberdayaan yang lebih baik dan mempunyai dampak besar dari sisi performa dan berkelanjutan UMKM.

- 2) Manajemen dapat menggunakan temuan dari penelitian ini untuk meningkatkan motivasi kerja BMM Divisi Program melalui pendekatan yang lebih personal dan relevan melalui program pemberdayaan yang lebih relevan, yang disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik UMKM Indonesia



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Kinerja UMKM

Kinerja merupakan fungsi dari motivasi, efisien, dan kemampuan yang saling berinteraksi untuk mencapai tujuan tertentu (Robbins dan Judge, 2016). Menurut Moeheriono (2012) kinerja adalah upaya untuk mewujudkan visi, misi, tujuan, dan sasaran organisasi dalam suatu perencanaan strategis terutama bisa diukur saat suatu perusahaan atau organisasi berhasil melakukan dan meningkatkan penjual produknya.

Beberapa bentuk pendampingan yang dilakukan kepada UMKM dan sesuai dengan kebutuhan serta sasaran UMKM, seperti pendampingan kewirausahaan, pendampingan pengelolaan keuangan, pemberdayaan ekonomi hasilnya mampu memecahkan masalah yang di hadapi oleh pelaku UMKM tersebut (Christina 2020).

Kinerja UMKM mempengaruhi beberapa aspek terutama di bidang keuangan dan keberlanjutan usaha UMKM. Menurut Yulianto (2022) kinerja penjualan adalah hasil penerapan dari berbagai strategi penjualan yang dilakukan oleh organisasi atau perusahaan. Kinerja penjualan akan mendapatkan hasil yang maksimal sesuai dengan tujuan perusahaan jika komponen-komponen yang mendukung dalam hal pemasaran, pengetahuan dan kemampuan sumber daya manusia (SDM) mumpuni dalam memasarkan produk. Menurut Naumi (2020), kinerja penjualan dipengaruhi secara signifikan oleh inovasi produk dan orientasi pasar secara simultan pada suatu home industry. Inovasi merupakan ide atau gagasan terbaru yang diwujudkan dalam bentuk produk berupa barang atau jasa baru dan terbarukan untuk bisa memenuhi kebutuhan pasar sesuai dengan permintaan konsumen.

Kinerja penjualan dapat diukur melalui beberapa aspek yang saling mempengaruhi satu sama lainnya seperti area pemasaran, pelatihan, pembinaan dan

motivasi karyawan. Menurut Patricia et. al (2019) variabel segmentasi pasar secara geografis dan demografis memiliki pengaruh significant dan positif baik secara parsial maupun simultan terhadap kinerja penjualan. Menurut Ridwan (2023) terdapat hasil yang positif dan signifikan antara pelatihan terhadap kinerja karyawan toko. Kinerja pegawai yang baik berdampak langsung pada keberhasilan organisasi yang ditunjukkan dengan salah satunya peningkatan penjualan produk.

2.2 Pelatihan

Pemberdayaan adalah aspek prinsipil dari manusia dan lingkungan yang menjadi fokus perhatian utama dari paradigma pembangunan yang meliputi aspek sosial-ekonomi, politik, lingkungan dan keamanan, yang merupakan hasil pengembangan aspek material- fisik dan aspek intelektual pada sumber daya manusia (Femy 2014).

Setiap program pemberdayaan apapun bentuknya seperti pelatihan, pemberian dana kepada masyarakat atau pelaku usaha pada dasarnya adalah memberikan bentuk kemandirian dan rasa mampu dari pelaku usaha itu sendiri seperti UMKM untuk membangun kekuatan sehingga usaha yang dimiliki bisa berkesinambungan.

Penerapan program pemberdayaan yang dilakukan oleh Baitumaal Muamalat (BMM) dalam program “ Sahabat UMKM Indonesia” yang dikembangkan oleh divisi program berupa pelatihan, pendampingan selama program, coaching bisnis, dan pengarahan sedekah berdasarkan syariat islami. Membentuk sumber daya yang berkualitas, berilmu, dan mempunyai daya juang yang tinggi membutuhkan waktu yang tidak singkat atau tidak instan, serta membutuhkan langkah strategik yang tepat, salah satunya melalui metode pelatihan dan pendampingan berkala serta berkelanjutan. Beberapa bentuk pelatihan atau training seperti training and development, on job training, training design and delivery yang

sudah dilakukan menunjukkan dampak yang signifikan terhadap kinerja organisasi dan kinerja setiap divisi, meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan kapabilitas karyawan (Raja et.al 2011).

Makna dan nilai pada budaya training di kaitkan dengan training di sebuah organisasi, berupa training yang di rencanakan, mengacu pada fitur tertentu, stabil dan berkelanjutan serta persepsi training di ciptakan oleh karyawan dan manajemen terkait makna dan nilai training pada individu, tim, dan organisasi (Federica Polo et al, 2018). Strategi organisasi dan pelatihan sangat penting di lakukan untuk berkontribusi terhadap keberhasilan suatu perusahaan dalam menghadapi perubahan yang di dinamis di tempat kerja sebagai bentuk peningkatan keberlanjutan dan keunggulan kompetitif perusahaan (Wajdi et al 2014).

Terdapat beberapa bentuk training yang bisa di ambil suatu perusahaan seperti On Job Training (OJT) dan Off Job Training (OFJT) (Wajdi et al 2014). On Job Training (OJT) di lakukan saat karyawan berada di perusahaan atau dalam hari kerjanya, sedangkan Off Job Training (OFJT) di lakukan saat karyawan berada di luar tempat kerja, ada beberapa alasan penting perusahaan melakukan OJT di antaranya training dapat terencana dengan baik serta perusahaan dapat lebih efektif dalam mengontrol waktu seperti mengurangi waktu yang tidak produktif selama masa training terutama bagi karyawan baru, sedangkan OFJT dilakukan ketika peserta pelatihan dalam jumlah kapasitas yang banyak dengan kebutuhan training yang sama dan perusahaan mempunyai fasilitas dan kemampuan untuk melakukan pembelajaran jarak jauh (Rothwell dan Khazanas 2004).

2.3 Pendampingan

Pendampingan merupakan kegiatan lanjutan dari program pelatihan yang bertujuan untuk mendampingi pelaku usaha atau UMKM secara langsung di lapangan dalam penerapan ilmu pelatihan dan memberikan aplikasi solusi terhadap masalah

UMKM. Menurut Rosinta et.al (2022) kegiatan pendampingan yang dilakukan secara intensif selama dua bulan di dusun Mangir Kidul, Kabupaten Bantul DIY mampu memberikan suasana baru bagi siswa dalam belajar selama masa pandemi serta mampu meningkatkan pemahaman materi pelajaran.

UMKM merupakan kelompok usaha yang jumlahnya paling banyak di Indonesia dan telah terbukti mampu bertahan dalam menopang perekonomian bangsa walaupun dalam kondisi ekonomi terpuruk. Program pendampingan yang dilakukan bukan hanya transfer pengetahuan, tetapi juga keterlibatan aktif dalam mendampingi UMKM mengidentifikasi masalah, merancang solusi, dan mengevaluasi kemajuan usaha. Menurut Undang-Undang Tahun 2008, UMKM di golongan berdasarkan jumlah aset dan omset yang di miliki sesuai Tabel 1.1

Tabel 1.1 Kategori UMKM

Kategori Usaha	Minimum (Rp)	Maksimum (Rp)
Usaha Mikro	50 Juta	300 Juta
Usaha Kecil	>50 juta -500 juta	>300 Juta-2,5 Miliar
Usaha Menengah	>500 juta-10 Miliar	>2,5 Miliar - 50 Miliar

Sumber: Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, 2012

Jika di lihat dari sudut perkembangannya, menurut Rahmana (2008) UMKM dapat digolongkan berdasarkan kriteria:

1. Livelihood Activities

Usaha yang di lakukan untuk mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan pangan harian, seperti pedagang kaki lima

2. Micro Enterprise

Merupakan pelaku usaha yang memiliki sifat pengrajin namun belum memiliki jiwa kewirausahaan

3. Small Dynamic Enterprice

Usaha kecil menengah yang telah memiliki keberanian dan kemampuan menerima subkontraktor dan ekspor

4. Fast Moving Enterprice

Usaha kecil menengah yang telah memiliki keberanian dan kemampuan menjadi Usaha Besar (UB).

2.4 Motivasi Intrinsik

Motivasi instrinsik adalah rasa semangat atau dorongan dari dalam diri manusia untuk melakukan suatu aktivitas demi mencapai tujuan yang di inginkan tanpa ada intervensi atau tekanan dari faktor luar. Menurut Sardiman (2006) dalam setiap individu sudah memiliki dorongan untuk melakukan sesuatu berupa motif yang aktif dan berfungsi tanpa perlu di rangsang oleh faktor luar.

2.5 Hubungan Antar Variabel

2.5.1 Hubungan Pelatihan dengan Kinerja UMKM

Menurut Puji (2025) pelatihan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keterlibatan kerja yang berdampak terhadap perilaku kerja inovatif, dimana proses pelatihan yang interaktif dapat meningkatkan kinerja dan inovasi. Kebiasaan atau perilaku dapat terbentuk tidak secara instan namun memerlukan waktu dan proses yang lebih lama.

Menurut Akhmat (2024) program training atau pelatihan mempunyai dampak yang signifikan terhadap kinerja penjualan. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa semakin tinggi atau semakin banyak pelatihan yang diikuti oleh karyawan maka semakin banyak atau tinggi kinerja penjualan karyawan. Menurut Aria, et.al (2023) berdasarkan hasil penelitian yang telah di lakukan menunjukkan bahwa dukungan institusional, pendidikan, dan pelatihan secara signifikan berpengaruh positif

terhadap keberhasilan usaha mikro, pada program pelatihan mampu meningkatkan produktivitas, inovasi, dan kinerja usaha mikro secara keseluruhan termasuk kinerja keuangan. Produktivitas, inovasi, dan kinerja usaha mikro dapat di tingkatkan melalui program pelatihan yang telah di susun dengan baik sehingga pada akhirnya program yang sudah di canangkan dapat berkontribusi pada pembangunan ekonomi secara keseluruhan dan pengentasan kemiskinan.

Sementara itu menurut Ruwan (2020) pelatihan bisnis yang di lakukan oleh Lembaga Keuangan Mikro (LKM) mampu meningkatkan kinerja LKM seperti pembayaran pinjaman, penjualan, laba, dan keterampilan yang meningkat.

Hipotesis 1 (H1): Pelatihan berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM.

2.5.2 Hubungan Pendampingan dengan Kinerja UMKM

Pendampingan adalah suatu kegiatan bersama-sama suatu organisasi atau lembaga seperti UMKM dalam hal melakukan tindakan perbaikan dari sisi aspek yang hendak di capai. Menurut Opan (2020) terdapat hasil yang significant pada hasil produksi dan penjualan pada produk UMKM opak desa cibuluh kabupaten subang provinsi jawa barat baik dari sisi hasil produksi maupun hasil penjualan produk. Hal ini menunjukkan adanya korelasi positif antara proses pendampingan UMKM terhadap kinerja penjualan, terbukti dengan semakin meningkatnya jumlah produksi dan penjualan produk setelah di lakukan pendampingan.

Berdasarkan hasil penelitian Sri et al (2024) yang dilakukan pada UMKM Omah Iwak menunjukkan bahwa upaya pelatihan, pendampingan, dan evaluasi yang dilakukan secara komprehensif dalam mengatasi masalah yang dihadapi UMKM terutama akibat dampak COVID-19 melalui pendampingan metode digital marketing yaitu metode penjualan melalui aplikasi Go Food dan Grab Food, hasilnya terdapat peningkatan kinerja penjualan dan manajemen bisnis, adapun peningkatan penjualan

sebesar 200 %, dari 50 transaksi perbulan di Januari 2024 menjadi 150 transaksi per bulan di bulan April 2024.

Hipotesis 2 (H2): Pendampingan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

2.5.3 Hubungan Pelatihan dengan Motivasi Intrinsik

Menurut Akhmat (2024) motivasi bisnis mempunyai dampak positif terhadap kinerja penjualan produk anggota HNI-HPAI. Motivasi yang merupakan dorongan atau keinginan yang muncul dari dalam diri tanpa ada paksaan, pelatihan yang diikuti oleh pelaku usaha memberikan penambahan kemampuan skill dan pengetahuan bagi pelaku usaha sehingga menambah motivasi instrinsik pelaku usaha untuk terus mengikuti pelatihan karena adanya peningkatan kinerja penjualan. Menurut Djaka (2018) pelatihan formal berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap motivasi instrinsik guru, hal ini ditunjukkan dengan semakin baik bentuk pelatihan formal yang dilakukan maka akan semakin baik juga motivasi instrinsik yang dimiliki. Pelatihan yang dilaksanakan dengan dasar motivasi instrinsik yang berasal dari dalam individu atau perusahaan maka semangat melaksanakan pelatihan akan lebih baik dan terasa manfaatnya sehingga manfaat dari pelatihan akan lebih hidup dan diterapkan dalam kehidupan sehari-hari sehingga tercipta kebiasaan baru yang lebih baik.

Hipotesis 3 (H3): Pelatihan berpengaruh positif terhadap motivasi Intrinsik.

2.5.4 Hubungan Pendampingan dengan Motivasi Intrinsik

Pendampingan termasuk mentoring merupakan aktivitas berkala dan berkesinambungan dalam melakukan pembinaan terhadap pelaku usaha. Menurut Torang (2023) mentoring berpengaruh positif dan signifikan terhadap motivasi kerja pada Balai Pendidikan dan Pelatihan Badan Nasional Pencarian dan Pertolongan.

Hipotesis 4 (H4): Pendampingan berpengaruh positif terhadap motivasi Intrinsik

2.5.5 Hubungan Motivasi Intrinsik dengan Kinerja UMKM

Dari penjelasan sebelumnya telah disampaikan bahwa motivasi intrinsik sangat berpengaruh positif terhadap variabel Pelatihan dan Pendampingan yang selanjutnya akan berdampak pada kinerja penjualan di sebuah Perusahaan. Gagné et al. (2018) mengungkapkan bahwa pegawai yang memiliki motivasi intrinsik cenderung menunjukkan kinerja yang lebih baik karena mereka bekerja dengan lebih antusias dan penuh dedikasi. Motivasi yang berasal dari dalam diri ini mendorong pegawai untuk menyelesaikan pekerjaan dengan lebih fokus dan berkualitas, karena mereka mendapatkan kepuasan langsung dari pekerjaan yang mereka lakukan.

Studi lain oleh Grant & Berry (2011) menemukan bahwa motivasi intrinsik meningkatkan kreativitas dan produktivitas di tempat kerja. Pegawai yang termotivasi secara intrinsik lebih cenderung mengambil inisiatif, mencari cara inovatif untuk menyelesaikan tugas, dan lebih proaktif dalam menghadapi tantangan. Hal ini disebabkan oleh minat dan rasa kepuasan yang mereka peroleh dari pekerjaan itu sendiri. Penelitian ini menunjukkan bahwa pegawai yang bekerja dengan motivasi intrinsik menghasilkan kinerja yang lebih baik karena mereka merasa termotivasi untuk mengembangkan ide-ide baru dan meningkatkan kualitas pekerjaan mereka.

Motivasi ini memberikan mereka kekuatan mental untuk tetap fokus dan produktif bahkan dalam situasi kerja yang penuh tekanan. Akibatnya, kinerja pegawai yang memiliki motivasi intrinsik tetap tinggi meskipun menghadapi kondisi kerja yang menantang. Menurut Ayu (2019) tenaga pemasaran atau pegawai yang memiliki motivasi dan keyakinan yang rendah akan menyebabkan terget kinerja penjualan tidak tercapai.

Hipotesis 5 (H5): Motivasi Intrinsik berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM

2.5.6 Hubungan Motivasi Intrinsik dalam Memediasi Pelatihan terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan indikator yang sudah di paparkan sebelumnya, kondisi diri setiap pegawai atau karyawan di pengaruhi oleh motivasi instrinsik termasuk dalam mencapai tujuan kinerja termasuk penjualan, sehingga hal ini akan di bahas lebih lanjut mengenai hubungan motivasi instrinsik dalam memediasi pelatihan terhadap Kinerja UMKM.

Pelatihan selain berpengaruh langsung terhadap kinerja UMKM juga di duga mampu mempengaruhi kinerja melalui peningkatan motivasi kerja untuk meningkatkan angka penjualan, laba/ keuntungan, menambah luas area pemasaran, dan jumlah serta kepuasan konsumen. Pegawai yang lebih memahami dan mempunyai skill melalui pelatihan yang sudah di ikuti sehingga terdorong untuk menerapkan metode-metode atau strategi peningkatan penjualan dan keberlanjutan bisnis produk dari ilmu yang di peroleh melalui pelatihan.

Hipotesis 6 (H6): Motivasi Intrinsik memediasi hubungan antara Pelatihan dan kinerja UMKM.

2.5.7 Hubungan Motivasi Intrinsik dalam Memediasi Pendampingan terhadap Kinerja UMKM

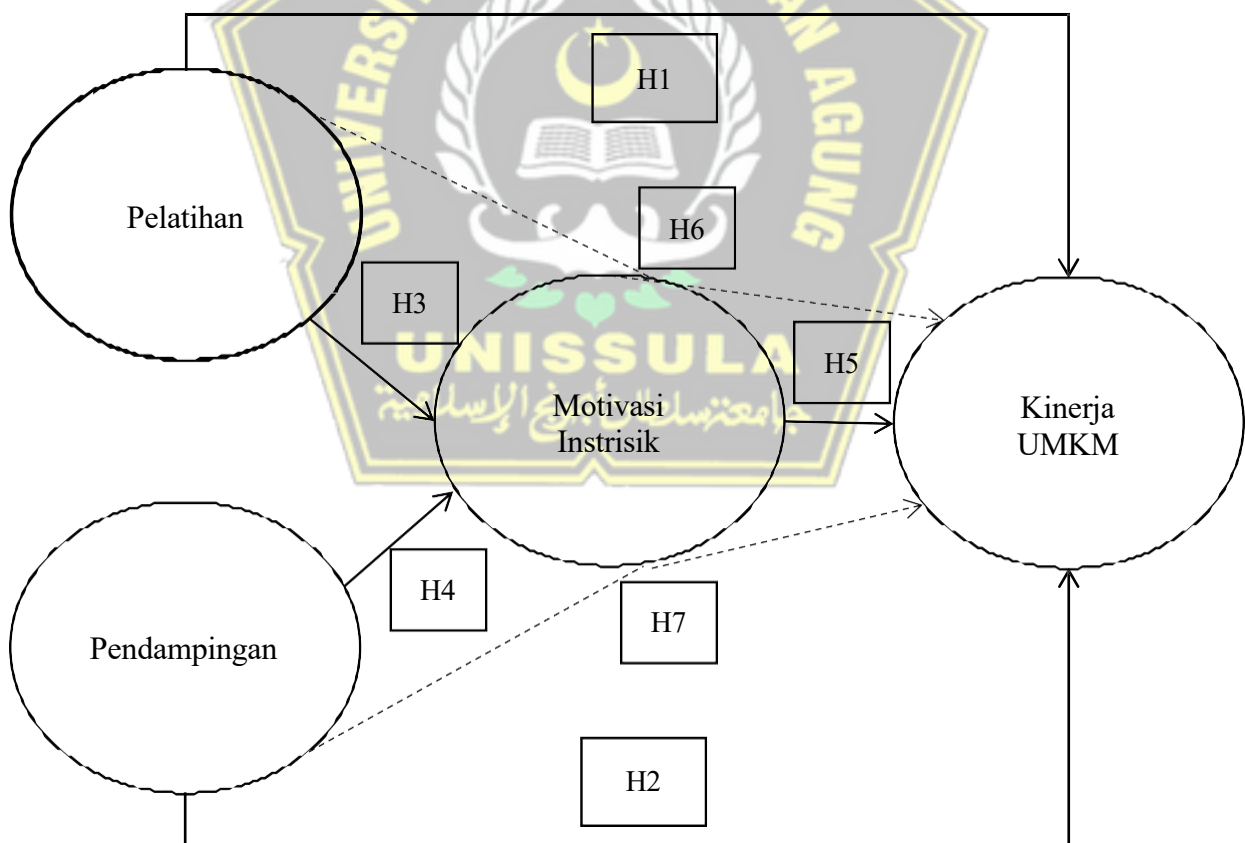
Pendampingan juga diprediksi mempengaruhi kinerja UMKM melalui peningkatan motivasi kerja karyawan/pekerja. Pegawai yang terlibat sering kali merasakan motivasi intrinsik yang lebih tinggi karena mereka melihat merasakan penghargaan atas rasa di bantu sampai mampu selama pendampingan. Para pegawai merasa puas dengan hasil yang di peroleh karena bisa mengaplikasikan langsung ilmu yang di peroleh selama masa pelatihan dengan pendampingan secara berkala sehingga langsung

bisa merasakan dampak kebermanfaatannya sehingga motivasi kinerja untuk meningkatkan penjualan produk akan terus meningkat seiring dengan adanya tumbuhnya rasa percaya diri dari pelaku usaha atau pegawai.

Hipotesis 7 (H7): Motivasi intrinsik memediasi hubungan antara pendampingan dan kinerja UMKM.

2.6 Model Empiris

Model empiris dari penelitian ini mencakup hubungan antara variabel-variabel yang telah dijelaskan sebelumnya dalam konteks pengaruh pelatihan dan pendampingan terhadap kinerja UMKM yang di mediasi oleh motivasi intrinsik. Model ini dapat dirinci sebagai berikut:



Gambar 2. 1 Model Empirik Penelitian

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

Metodologi penelitian adalah suatu cara untuk melakukan penyelidikan atau eksperimen yang di susun untuk mengumpulkan data-data yang di butuhkan berupa informasi terkait atau membuktikan teori-teori yang ada. Penelitian ini menghubungkan sebab akibat antar variabel yang akan di amati berdasarkan hasil survei lapangan yang nantinya akan menghasilkan data primer dan data sekunder dari sejumlah sample yang ada dan menghubungkannya dengan korelasi yang ada antar variabel. Menurut Sanusi (2013), salah satu teknik pengumpulan data adalah membuat dan mengajukan sejumlah pertanyaan atau pernyataan secara lisan atau tertulis kepada responden.

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan menggunakan pendekatan positivisme. Menurut Sujarweni (2015), penelitian kuantitatif adalah penelitian yang menggunakan prosedur-prosedur statistik yang terencana dan terukur hingga terdapat desain atau gambaran penelitiannya sehingga menghasilkan penemuan yang diinginkan berupa data penemuan. Data yang di peroleh dapat digunakan untuk membuktikan hipotesis yang sudah di buat. Menurut Sugiyono (2019) adalah data kuantitatif di gunakan untuk mengevaluasi hipotesis yang sudah ada dari data yang sudah di kumpulkan serta menganalisis data tersebut menggunakan metode statistika berdasarkan sample dari populasi yang sudah di tentukan. Adapun tujuan penelitian ini adalah bersifat *descriptive explanatory* antar variabel yang di uji.

3.2 Teknik Sampling

Menurut Sugiyono (2017) Wilayah generalisasi yang teridiri atas objek atau subjek sesuai dengan karakteristik yang di tetapkan oleh peneliti untuk di ambil hasil

dan kesimpulannya di sebut dengan Populasi. Populasi pada penelitian ini adalah Seluruh UMKM binaan Yayasan Baitulmaal Muamalat yang tersebar di seluruh Indonesia dan berjumlah 250 UMKM yang nantinya akan di jadikan beberapa sample pada penelitian ini yaitu 80 UMKM berdasarkan data aktif pelaku UMKM yang masih mensuplai produk untuk di jual di bawah naungan BMM.

3.3 Sumber dan Jenis Data

Data primer akan dijadikan sumber data pada penelitian ini yaitu data yang diperoleh langsung tanpa perantara kepada objek penelitian melalui kuisisioner yang di sebar dengan menggunakan pernyataan atau pertanyaan melalui link google form dengan sistem penentuan skala likert 1-5 untuk mengetahui respon dari responden mengenai persepsi mereka tentang pelatihan dan pendampingan yang sudah di lakukan yayasan BMM terhadap kinerja UMKM. Sementara data sekunder yang akan digunakan adalah data yang sudah dikumpulkan sebelumnya di yayasan BMM .

3.4 Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data atau informasi menggunakan teknik penelitian kuantitatif melalui kuisisioner yang diberikan dengan skala likert 1-5 , dimana 1 artinya sangat tidak setuju dan 5 sangat setuju, kemudian dilakukan skoring penilaian sehingga bisa di tarik suatu kesimpulan.

Adapun prosedur pengumpulan datanya adalah : 1) responden diberi kuesioner berupa *link google form* yang dapat diakses melalui *smartphone* atau laptop, 2) Sambil mengisi kuesioner, ditunggu dan diberikan penjelasan jika belum jelas terhadap apa yang dibaca, 3) setelah responden mengisi kemudian jawaban tersebut ditabulasi, diolah, dianalisa dan disimpulkan. Metode perhitungan data dengan menggunakan skala likert dari pertanyaan yang diberikan kepada responden, yaitu:

- a) Untuk jawaban sangat tidak setuju = 1
- b) Untuk jawaban tidak setuju = 2
- c) Untuk jawaban cukup setuju = 3
- d) Untuk jawaban setuju = 4
- e) Untuk jawaban sangat setuju = 5

Berdasarkan data yang dikumpulkan saat mengisi kuesioner, tanggapan responden dirangkum dan dianalisis untuk menemukan penjelasan disetiap variabel. Survei responden didasarkan pada kriteria berikut:

- a) Skor penilaian terendah berada pada angka 1
- b) Skor penilaian tertinggi berada pada angka 5

Sehingga diperoleh batasan penilaian terhadap masing-masing variabel sebagai berikut:

- a) 1,00 – 2,29 = Rendah
- b) 2,30 – 3,59 = Sedang
- c) 3,60 – 5,00 = Tinggi

3.5 Variabel dan Indikator

Penelitian ini terdiri dari 2 variabel bebas yaitu Pelatihan (PL) dan Pendampingan (PDM), 1 Variabel mediasi yaitu Motivasi Intrinsik (Mov), serta 1 variabel terikat yaitu Kinerja UMKM (Kin). Untuk mendapatkan data lebih akurat maka variabel-variabel tersebut perlu diuraikan menjadi indikator - indikator berdasarkan definisi operasional dan indikator yang digunakan dalam penelitian ini ditampilkan pada tabel 3.1 berikut:

Tabel 3.1 Variabel dan Indikator

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
Pelatihan	Merupakan persepsi responden terkait dengan serangkaian aktivitas yang	1. Instruktur
		2. Materi atau Isi

	dilakukan organisasi parent untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan mitra UMKM	3. Metode 4. Tujuan 5. Fasilitas (Elizar et al., 2018)
Pendampingan	Merupakan persepsi responden terkait proses sistematis pemberian bimbingan, konsultasi, dan dukungan praktis oleh fasilitator dengan tujuan mempercepat penguatan kapasitas manajerial, penguasaan keterampilan teknis, penyelesaian masalah bisnis, dan peningkatan kinerja usaha	1. Frekuensi Pendampingan 2. Komunikasi Pendampingan 3. Kualitas Solusi Pendampingan 4. Keterlibatan Pendampingan 5. Evaluasi Pendampingan
Motivasi Instrinsik	Merupakan dorongan internal atau dorongan dari dalam diri seseorang untuk melakukan suatu aktivitas pekerjaan karena dianggap bernilai, menarik, atau memuaskan, bukan karena imbalan eksternal seperti gaji atau penghargaan. Deci & Ryan (1985), Teori: Self-Determination Theory	1. Minat dan kenikmatan 2. Persepsi terhadap kemampuan diri 3. Upaya dan kepedulian 4. Nilai dan Manfaat personal 5. Otonomi dalam mengambil keputusan (Deci & Ryan 1985), (Gagne & Deci 2021)
Kinerja UMKM	Merupakan hasil capaian Program Pendampingan UMKM dalam periode tertentu dan persepsi responden terkait dengan tindak lanjut pelatihan berupa penerapan, aplikasi dan pengarahan yang bersifat teknik secara berkesinambungan.	1. Peningkatan penjualan 2. Laba/Keuntungan 3. Jumlah Konsumen (Ernarni, 2009) 4. Kapasitas produksi 5. Area pemasaran (Opan, 2020)

3.6 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah suatu cara yang di gunakan untuk mengolah data yang di peroleh sehingga bisa mendapatkan kesimpulan dari hipotesis yang di buat. Pengujian hipotesis pada penelitian ini dengan menggunakan pendekatan *Structural Equation Model* (SEM) berbasis *Partial Least Square* (PLS). PLS adalah model persamaan struktural (SEM) yang berbasis komponen atau varian. Salah satu bidang kajian statistik yang dapat menguji sebuah rangkaian hubungan yang relatif sulit terukur secara bersamaan adalah *Structural Equation Model* (SEM) (Natalia et al., 2017). Menurut Santoso (2014), SEM adalah kombinasi antara analisis regresi (korelasi) dengan teknik analisis multivariate yang bertujuan untuk menguji hubungan antar variabel yang ada pada sebuah model, baik itu antar indikator dengan konstraknya, ataupun hubungan antar konstruk.

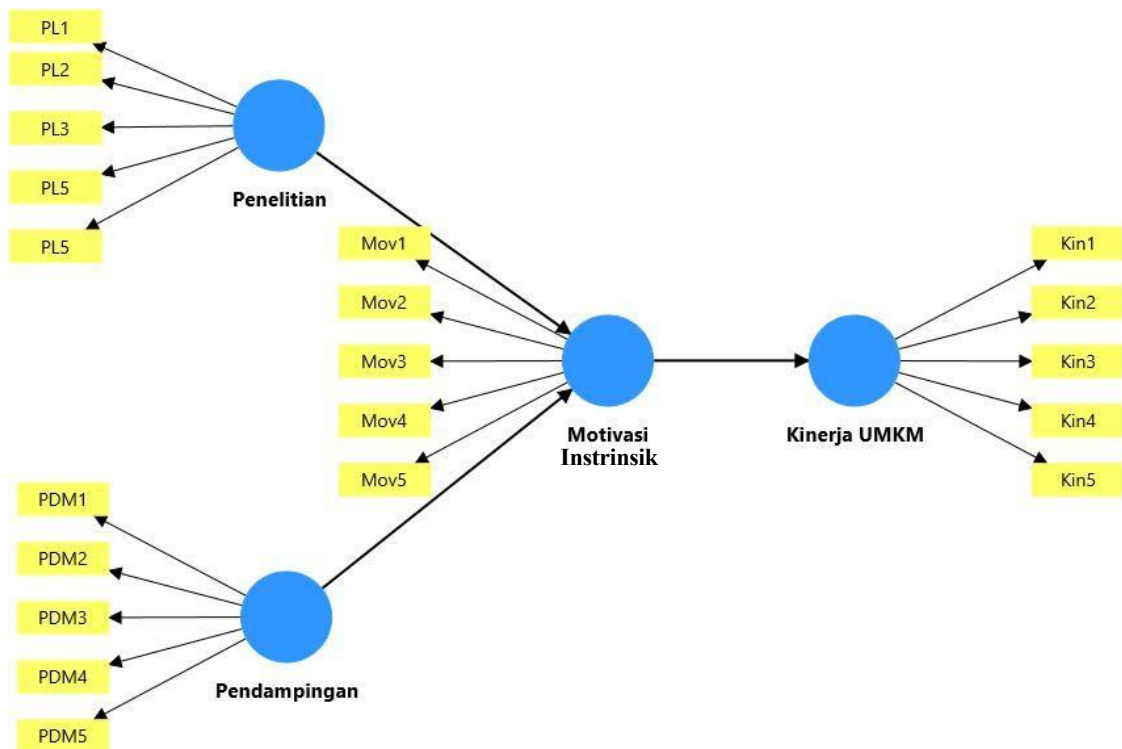
3.6.1. Analisis Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif pada penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran mengenai asumsi responden terhadap variabel-variabel yang ada pada penelitian, gambaran tersebut berupa angka maksimum (*max*), minimum (*min*), rata-rata (*average*) serta standar deviasi (Ghozali, 2018).

3.6.2. Analisis Smart PLS

Analisis data pada penelitian ini dilakukan *software* SmartPLS versi 4. Metode penyelesaian yang digunakan yaitu metode *Struktural Equation Modeling* atau SEM. SEM m a m p u menghubungkan antara teori dengan data dan mempunyai tingkat fleksibilitas yang tinggi untuk penelitian, disamping itu mampu dilakukan analisis jalur dengan variabel-variabel yang ada didalam sebuah penelitian. PLS merupakan metode analisis cukup kuat karena tidak berdasar asumsi-asumsi rumit dan berulang, sehingga sampel yang digunakan tidak harus besar untuk mendapatkan hasil penelitian yang baik . Berikut struktur model penelitian ini di Smart PLS 4:

Gambar 3.1 Struktur Model Penelitian



3.6.3. Model Measurement (Outer Model)

Model ini mengkhususkan hubungan antar variabel laten dengan indikator-indikatornya atau outer model mengartikan setiap indikator berhubungan dengan variabel latennya. Uji yang akan dilakukan pada outer model antara lain:

a. Uji Intrumen

1) Uji Validitas

Menurut Alfa et.al (2017) uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur sehingga data dikatakan valid.

a) Uji Validitas Diskriminan

Pengujian validitas diskriminan (*discriminant validity*) pada indikator reflektif dilakukan dengan membandingkan nilai pada tabel *cross loading*.

Jika indikator mempunyai nilai *loading factor* tertinggi kepada konstruk

yang dituju dibandingkan nilai *loading factor* kepada konstruk lain maka indikator dinyatakan valid.

b) Uji Validitas Konvergen

Validitas indikator reflektif dinilai dengan keterkaitan skor indikator dengan skor konsep. Suatu indikator dalam konstruk mengalami perubahan hal ini di tunjukan dari hasil pengukuran indikator refleksi. Nilai loading suatu korelasi lebih dari 0,7 maka dikatakan mencapai validitas konvergen. *Loading factor output* menunjukkan nilai di atas nilai yang disarankan yaitu sebesar 0,7 sehingga indikator- indikator yang dipergunakan pada penelitian ini telah memenuhi validitas konvergen (*convergent validity*).

2) Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang berisi indikator dari variabel atau konstruk. Jika jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten stabil dari waktu ke waktu maka suatu kuesioner dikatakan *reliable* atau handal. Narimawati & Sarwono (2017) menyatakan bahwa nilai *composite reliability* lebih besar dari 0,7 maka suatu variabel laten dapat dikatakan mempunyai realibilitas yang baik.

3.6.4. Model *Structural (Inner Model)*

Menurut Natalia et al., (2017) model ini fokus pada model struktur variabel laten, setiap variabel laten diasumsikan memiliki hubungan yang linier dan memiliki hubungan sebab-akibat. Model inner merupakan variabel laten yang saling terhubung pada model struktural berdasarkan pada teori substantif.

a. Uji Hipotesis

Pada penelitian ini uji hipotesis dilakukan dengan melihat nilai *t* statistik dan *p*

values dimana *t* bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen secara parsial. Apabila nilai *t* hitung lebih besar dari 1,96 atau *p value* lebih kecil dari 0,05 maka suatu pengaruh antar variabel dikatakan signifikan.

1) Pengaruh Langsung (*direct effect*)

Pengaruh langsung (*direct effect*) diantara dua laten diukur dengan nilai estimasi antar variabel dan terjadi ketika terdapat sebuah panah yang menghubungkan kedua variabel tersebut.

2) Pengaruh Tidak Langsung (*indirect effect*)

Pengaruh tidak langsung (*indirect effect*) diantara kedua variabel berdasarkan lintasan yang terdapat dalam model penelitian dapat terjadi ketika suatu variabel mempengaruhi variabel lainnya melalui salah satu variabel laten. Pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen pada pengukuran nilai *indirect effect* melalui variabel mediasi dengan nilai *T* Statistik > *t*-tabel dan nilai signifikansi < tingkat *alpha* 0,05.

b. Uji F (*Goodness of Fit*) Model

1) Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisiensi determinasi (R^2) mengukur besaran nilai pengaruh variabel bebas dalam menerangkan variabel terikat dengan nilai 0 - 1. Nilai R^2 kecil berarti pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat sangat lemah. Variabel bebas memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk dapat digunakan dan diprediksi variabel terikat dan dinyatakan dengan nilai mendekati satu (Ghozali, 2018).

2) Uji *Effect size* f^2

Penilaian pengaruh variabel laten eksogen terhadap variabel endogen

menggunakan perubahan nilai R^2 . Menurut (Ghozali, 2018) pengukuran melalui *Effect Size* f^2 apabila mempunyai pengaruh yang substantive dan dinyatakan dalam bentuk formulasi sebagai berikut:

$$f^2 = \frac{R^2_{nldd} - R^2_{xldd}}{1 - R^2_{nldd}}$$

Ketika variabel eksogen masuk atau dikeluarkan dari model maka di peroleh nilai variabel laten termasuk R^2 *included* dan R^2 *excluded* adalah nilai R^2 dari variabel laten endogen. Interpretasi nilai f^2 sama yang direkomendasikan Cohen (1998) yaitu 0.02 memiliki pengaruh kecil; 0,15 memiliki pengaruh moderat dan 0,35 memiliki pengaruh besar pada level struktural (Ghozali, 2018).

3) Uji *Stone-Geisser* Q^2

Nilai observasi dihasilkan oleh model PLS dan juga estimasi parameternya di evauasi dengan melihat Q^2 *predictive relevance*. Nilai Q^2 yang kurang dari 0 menunjukkan model tidak memiliki *predictive relevance* dan lebih besar dari 0 menunjukkan model memiliki *predictive relevance* (Ghozali, 2018).

Dimana:

D = *Omission distance*

E = *The sum of square of prediction error*

O = *The sum of square errors using the Mean for prediction*

Nilai $Q^2 > 0$ menunjukkan model mempunyai *predictive relevance*, sedangkan nilai $Q^2 < 0$ menunjukkan bahwa model kurang memiliki *predictive relevance*

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Responden

Deskripsi responden menyajikan gambaran statistik tentang kondisi responden dan memberikan informasi singkat tentang kondisi responden yang diteliti. Hasil penyebaran kuesioner penelitian diperoleh sebanyak 80 pelaku usaha UMKM di bawah naungan divisi program Baitulmaal Muamalat yang terisi lengkap dan dapat diolah. Deskripsi responden dalam hal ini dapat disajikan sesuai karakteristik responden ditampilkan pada Tabel 4.1.

Tabel 4. 1 Deskripsi Responden

Total Sampel n=80			
No	Karakteristik		
	Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Pria	18	22,50
	Wanita	62	77,50
2	Omset		
	<500.000	0	0
	500.000-1.000.000	13	16,25
	1.000.000-3.000.000	19	23,75
	3.000.000-5.000.000	15	18,75
	5.000.000-10.0000	15	18,75
	>10.000.000	18	22,5
3	Usia		
	< 17 Tahun	0	0
	18-30 Tahun	20	25
	31-40 Tahun	36	45
	>40 Tahun	24	30
4	Pendidikan		
	SD	12	15
	SMP	16	20
	SMA	40	50
	Sarjana	12	15
5	Jenis Produk		
	Makanan	38	47,5

	Minuman	8	10
	Bukan Makanan/Minuman	34	42,5
6	Sistem Pemasaran		
	Retail	60	75
	Non Retail	20	25
7	Area Pemasaran		
	Kabupaten	58	72,5
	Provinsi	10	12,5
	Nasional	12	15
	Luar Negeri	0	0

Sumber: data primer yang diolah, 2025

Berdasarkan tabel 4.1, terdapat beberapa aspek penting yang bisa diamati. Dari segi jenis kelamin, mayoritas responden adalah wanita sebanyak 62 orang atau 77,50 %, sementara responden pria hanya 18 orang atau 22,50 %. Hal ini menunjukkan pelaku usaha UMKM wanita lebih mendominasi di bandingkan pria. Menurut Hawik (2016) dalam berbagai sektor wanita berperan penting karena wanita memiliki karakter yang tekun, rajin, tangguh, dan bertanggung jawab. Omset pelaku usaha UMKM di dominasi yaitu rentang Rp1.000.000 - Rp3.000.000 sebesar 23,75%, namun sebesar 22,5 % omsetnya lebih dari Rp10.000.000 per bulan artinya usaha UMKM cukup menjanjikan karena hampir sama bahkan melebihi batas UMR daerah. Usia responden sebagian besar berada di rentang 31-40 tahun, sebanyak 36 orang atau 45%, yang menunjukkan bahwa pelaku usaha UMKM ini didominasi oleh mereka yang berada dalam usia produktif sehingga mempunyai kemampuan yang baik untuk mengembangkan usaha dengan baik.

Dalam hal tingkat pendidikan, sebanyak 40 orang atau 50 % pegawai memiliki pendidikan SMA atau sederajat. Jumlah ini diikuti oleh lulusan SMP 16 orang (20%), sementara lulusan SD dan Sarjana sama masing-masing 12 orang (15%). Distribusi pendidikan ini menunjukkan bahwa setengah pelaku usaha UMKM memiliki

pendidikan menengah atas, sedangkan sisanya memiliki latar belakang pendidikan tinggi atau sarjana lebih rendah di banding pendidikan menengah atas artinya pendidikan menengah atas lebih menyukai pekerjaan wirausaha di banding lulusan sarjana. Jenis produk yang di produksi pelaku usaha UMKM didominasi oleh produk makanan sebanyak 38 orang atau 47,5%, minuman 10%, kemudian selain makanan/minuman adalah 42,5% yaitu di antaranya produk produk kerajinan, fashion, dan jasa. Hal ini menunjukkan minat konsumen terhadap produk makanan masih di posisi paling atas dan hampir sama dengan produk selain makanan dan minuman seperti barang kerajinan. Dari sisi pemasaran pelaku umkm sebanyak 60 orang dari total sample 80 orang atau setara 75% secara retail atau langsung menjual produk ke konsumen sisanya 25% melalui sistem non retail, artinya hal ini berdampak dengan omset yang belum besar dan meningkat secara significant dan area pemasaran yang beleum terlalu luas. Terbukti berdasarkan luasan area pemasaran yang paling banyak adalah area kabupaten sebesar 72,5% kemudian, provinsi 12,5 %, dan nasional 15%, namun belum ada yang mampu ekspor ke luar negeri karena keterbatasan pengetahuan mengenai cara ekspor.

4.2. Analisis Deskriptif Variabel

Pada penelitian ini, berhasil diperoleh data sebanyak 80 responden yang telah menjawab kuesioner secara lengkap sehingga data dapat diolah lebih lanjut. Selanjutnya, analisa deskripsi setiap variabel dalam penelitian ini sebagai berikut:

Tabel 4.2 Statistik Deskriptif Variabel Pelatihan

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	total	min	max	St.d	Mean	Kategori
<i>Pelatihan</i>												
1	Instruktur menyampaikan materi dengan jelas dan mudah di pahami	0	0	1	31	48	367	3	5	0,52	4,59	Tinggi

2	Materi atau isi yang di sampaikan sesuai dengan topik yang di bahas	0	0	4	27	49	365	3	5	0,59	4,60	Tinggi
3	Metode pelatihan yang di lakukan menarik minat audience untuk mengikuti pelatihan	0	0	0	28	52	365	3	5	0,48	4,65	Tinggi
4	Tujuan pelatihan tersampaikan dengan baik dan sesuai dengan harapan audience	0	0	1	27	52	371	3	5	0,51	4,64	Tinggi
5	Fasilitas pelatihan memadai dalam mendukung program pelatihan	0	0	1	26	53	372	3	5	0,51	4,65	Tinggi
<i>Mean Pelatihan</i>											4,63	

Sumber: data primer yang diolah, 2025

Hasil pada tabel 4.2 menunjukkan bahwa tingkat pelatihan pelaku UMKM perwakilan binaan divisi program Baitulmaal Muamalat berada pada kategori tinggi dengan nilai mean sebesar 4,63 yang menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha UMKM cenderung memiliki kesadaran penuh terhadap situasi pelatihan. Indikator deskripsi memiliki mean tertinggi yaitu metode pelatihan dan fasilitas yang artinya responden memiliki ketertarikan dengan metode dan fasilitas pelatihan pada saat itu.

Selanjutnya dengan nilai mean terendah pada indikator instruktur dari pada pernyataan bahwa instruktur memberikan penjelasan yang mudah di pahami kepada responden, bahwa responden masih memberikan reaksi baik karena secara garis besar mean dari indikator instruktur ini masih termasuk tinggi artinya pelaku usaha mampu memahami apa yang di sampaikan oleh instruktur. Termasuk indikator materi dan tujuan pelatihan walaupun lebih rendah dari indikator lain namun nilainya masuk kategori tinggi karena materi dan tujuan pelatihan yang di sampaikan masih sesuai

dengan dengan harapan audiens untuk di sesuaikan dengan kondisi UMKM masing-masing.

Tabel 4. 3 Statistik Deskriptif Variabel Pendampingan

No	Pernyataan Pendampingan	STS	TS	N	S	SS	Total	min	max	St.d	Mean	Kategori
1	Jumlah pertemuan pendampingan yang dilakukan cukup baik	0	0	1	28	51	370	3	5	0,51	4,63	Tinggi
2	Keterbukaan komunikasi antara mentor dan pelaku UMKM cukup baik	0	0	1	28	51	370	3	5	0,51	4,63	Tinggi
3	Kualitas solusi yang ditawarkan dalam pendampingan bisa diterapkan dalam operasional usaha.	0	0	1	36	43	362	3	5	0,53	4,52	Tinggi
4	Pendamping berpartisipasi aktif dalam mengidentifikasi masalah, menemukan solusi dan menerapkan dalam praktek usaha	0	0	0	36	44	364	4	5	0,50	4,55	Tinggi
5	Evaluasi pendamping oleh mentor cukup baik.	0	0	0	32	48	368	4	5	0,49	4,60	Tinggi
<i>Mean Pendampingan</i>											4,59	

Sumber: data primer yang diolah, 2025

Hasil pada tabel 4.3 menunjukkan bahwa indikator pendampingan yang di ajukan sebagai pernyataan kepada pelaku usaha UMKM memiliki nilai mean yang tinggi, dengan nilai rata-rata keseluruhan sebesar 4,59 yang menunjukkan bahwa peserta pendampingan menunjukkan partisipasi aktif dalam pendampingan. Berdasarkan data, aspek pendampingan yang paling menonjol adalah jumlah pertemuan pendampingan dan keterbukaan komunikasi antara mentor dan pelaku usaha UMKM yang cukup baik dengan nilai mean yang sama yaitu 4,63. Hal ini menunjukkan bahwa kedua indikator tersebut mampu membuat pelaku usaha UMKM hadir pada progam pendampingan dan mengikutinya dengan baik. Komunikasi yang baik antara mentor dan peserta pendampingan

yaitu pelaku usaha UMKM membuat proses pendampingan mampu berjalan dengan baik.

Di sisi lain, pelaku usaha UMKM pasti menghadapi tantangan permasalahan di tempat kerja sehingga membutuhkan solusi atas permasalahan tersebut. Berdasarkan hasil observasi nilai *Mean* yang paling rendah sebesar 4,52 pada indikator kualitas solusi pendampingan. Hal ini menunjukkan solusi yang di tawarkan masih bisa di terapkan di beberapa pelaku usaha UMKM namun di usaha UMKM lain belum mampu di terapkan perlu di lakukan analisis lanjut untuk mendapatkan solusi yang tepat.



Tabel 4. 4 Statistik Deskriptif Variabel Motivasi Instrinsik

No	Pernyataan Motivasi Intrinsik	STS	TS	N	S	SS	total	min	max	St.d	Mean	Kategori
1	Saya merasa senang saat melakukan pekerjaan saya ini	0	0	0	30	50	370	4	5	0,48	4,63	Tinggi
2	Saya percaya diri terhadap hasil kerja saya	0	0	0	31	49	370	4	5	0,49	4,61	Tinggi
3	Saya berusaha keras dalam mengerjakan pekerjaan	0	0	0	30	50	370	4	5	0,48	4,63	Tinggi
4	Bekerja di bidang UMKM penting untuk pengembangan pribadi saya	0	0	0	32	48	368	4	5	0,49	4,60	Tinggi
5	Saya merasa bebas dalam memutuskan bagaimana saya menyelesaikan pekerjaan ini	0	0	3	34	43	360	3	5	0,57	4,50	Tinggi
Mean Motivasi Intrinsik											4,59	

Sumber: data primer yang diolah, 2025

Hasil pada tabel 4.4 menunjukkan bahwa Pelaku Usaha UMKM memiliki motivasi intrinsik yang tinggi, dengan nilai *Mean* keseluruhan sebesar 4,59 yang mengindikasikan bahwa pelaku usaha termotivasi untuk bekerja dengan baik karena alasan yang berasal dari dorongan dalam diri mereka sendiri, seperti perasaan senang saat bekerja, percaya diri, berusaha keras dalam bekerja, pengembangan pribadi dan kebebasan dalam memutuskan terkait pekerjaan. Pertanyaan terkait motivasi merasa senang saat melakukan pekerjaan dan berusaha keras dalam bekerja memiliki nilai *Mean* tertinggi sebesar 4,63 yang menunjukkan bahwa banyak pelaku usaha UMKM merasa senang dan berusaha keras dalam bekerja.

Dari tabel 4.4 juga dapat dilihat bahwa nilai *mean* yang paling rendah dari indikator motivasi intrinsik lainnya dengan nilai 4,50 adalah pada indikator saya merasa bebas dalam memutuskan bagaimana saya menyelesaikan pekerjaan ini. Indikator ini memiliki nilai yang paling rendah dikarenakan responden masih harus mengikuti aturan yang berlaku sehingga responden memiliki motivasi untuk bebas memutuskan dalam pekerjaan itu sedikit berkurang. Namun, secara keseluruhan nilai motivasi intrinsik memiliki nilai yang sangat baik sehingga mengindikasikan bahwa motivasi intrinsik ini turut memperkuat kinerja pelaku usaha UMKM dalam mencapai kinerja optimal dan memperlihatkan keinginan pelaku usaha untuk berkembang dan memiliki kendali lebih dalam pekerjaan mereka, yang berdampak positif pada keberlanjutan usaha mereka.

Tabel 4. 5 Statistik Deskriptif Variabel Kinerja UMKM

No	Pernyataan	STS	TS	N	S	SS	total	min	max	St.d	Mean	Kategori
Kinerja UMKM												
1	Jumlah produk yang terjual mengalami peningkatan setelah mengikuti pelatihan dan pengembangan	0	0	0	32	48	368	4	5	0,49	4,60	Tinggi
2	Saya mendapatkan laba atau keuntungan yang lebih banyak setelah mengikuti pelatihan dan pengembangan	0	0	0	29	51	371	4	5	0,48	4,64	Tinggi
3	Jumlah konsumen bertambah setelah mengikuti pelatihan dan pengembangan	0	0	0	32	48	368	4	5	0,49	4,60	Tinggi
4	Kapasitas produksi meningkat setelah dilakukan program pelatihan dan pendampingan.	0	0	0	28	52	372	4	5	0,48	4,65	Tinggi
5	Area Pemasaran bertambah luas setelah mengikuti program pelatihan dan pendampingan	0	0	0	32	48	368	4	5	0,49	4,60	Tinggi
Mean Kinerja Pegawai											4,62	

Sumber: data primer yang diolah, 2025

Hasil pada tabel di atas menunjukkan bahwa kinerja pelaku usaha UMKM berada pada tingkat tinggi, dengan nilai *Mean* keseluruhan sebesar 4,62 yang menunjukkan bahwa pelaku usaha UMKM mampu mencapai target kinerja yang diharapkan. Pernyataan mengenai kapasitas produksi meningkat setelah mengikuti program pelatihan dan pendampingan memperoleh nilai *Mean* tertinggi sebesar 4,65 yang mengindikasikan bahwa aspek tersebut menjadi salah satu kekuatan utama pelaku usaha dalam mendukung pencapaian kinerja UMKM.

Selain itu, responden juga menunjukkan kemampuan yang baik dalam memenuhi target pekerjaan dalam hal peningkatan jumlah produk, jumlah konsumen, dan area pemasaran dengan nilai yang cukup tinggi *Mean* 4,60. Hal ini mengindikasikan bahwa walaupun responden dapat menyelesaikan tugas pekerjaan dengan baik, apabila target yang dicapai terlalu tinggi juga membuat pelaku usaha menjadi kesulitan dalam menyelesaikannya. Secara keseluruhan nilai mean dari kinerja UMKM sudah sangat baik yang menggambarkan bahwa pelaku usaha UMKM tidak hanya fokus pada produktivitas dalam menyelesaikan pekerjaan tetapi juga mengutamakan efisiensi dan akurasi, profesionalisme tinggi serta kontribusi yang signifikan terhadap tujuan perusahaan.

4.3. Hasil Analisa

Hasil analisis data menggunakan SmartPLS mampu memberikan gambaran hubungan antar variabel yang diteliti secara lengkap. Pada analisis ini, untuk mengevaluasi signifikansi setiap pengaruh antar variabel laten maka diperoleh nilai koefisien jalur (path coefficient), nilai t-statistik, dan nilai p-value.

4.3.1 Hasil Outer Loadings

Tabel 4. 6 Hasil *Outer Loadings*

Kinerja UMKM	Motivasi Istrinsik	Pelatihan	Pendampingan
--------------	--------------------	-----------	--------------

Kin1	0,891		
Kin 4	0,784		
Mov 2		0,871	
Mov 3		0,792	
PL 3			0,825
PL 4			0,755
PDM 1			0,738
PDM 3			0,822

Sumber: SmartPLS

Berdasarkan tabel 4.6. di atas, setelah di analisis nilai indikator yang memiliki nilai di atas >0,7 yaitu terlihat hanya 8 nilai indikator *outer loadings* dari 20 indikator yang di rancang. Sehingga hanya 8 item variabel lolos dalam pengujian *outer loadings*.

4.3.2 Hasil Cross Loadings

Tabel 4. 7 Hasil Cross Loadings

	<i>Kinerja UMKM</i>	<i>Motivasi Istrinsik</i>	<i>Pelatihan</i>	<i>Pendampingan</i>
<i>Kin1</i>	0,891	0,432	0,521	0,501
<i>Kin 4</i>	0,784	0,378	0,401	0,272
<i>Mov 2</i>	0,437	0,871	0,381	0,206
<i>Mov 3</i>	0,365	0,792	0,281	0,205
<i>PL 3</i>	0,537	0,249	0,825	0,462
<i>PL 4</i>	0,328	0,400	0,755	0,222
<i>PDM 1</i>	0,304	0,247	0,344	0,738
<i>PDM 3</i>	0,435	0,146	0,350	0,822

Sumber: SmartPLS

Hasil *cross loadings* pada analisis *SmartPLS* menunjukkan bahwa ke -8 indikator memiliki validitas diskriminan yang baik dan di buktikan dengan korelasi tertinggi antara variabel laten yang diukuranya dibandingkan dengan variabel laten lainnya.

4.3.3 Hasil Validitas

Tabel 4. 8 Hasil Validitas Diskriminan

Variabel	Kinerja UMKM	Motivasi Intrinsik	Pelatihan	Pendampingan
Kinerja UMKM	0,839			
Motivasi Intrinsik	0,484	0,833		

Pelatihan	0,556	0,403	0,790	
Pendampingan	0,479	0,246	0,443	0,781

Sumber: SmartPLS

Tabel 4. 9 Hasil Validitas Konvergen

Variabel	Indikator	Outer Loadings	Ave >0,50	Keterangan
Kinerja UMKM	Kin1	0,891	0,704	Valid
	Kin4	0,784		
Pelatihan	PL3	0,825	0,625	Valid
	PL4	0,755		
Motivasi Instrinsik	Mov2	0,871	0,639	Valid
	Mov3	0,792		
Pendampingan	PDM1	0,738	0,610	Valid
	PDM3	0,822		

Sumber: SmartPLS

Tabel 4.8 dan 4.9 menunjukkan validitas konvergen dan diskriminan. Jika nilai outer loading >0,70 dan nilai AVE >0,50 maka model dianggap sempurna. Hal ini menunjukkan bahwa indikator yang digunakan untuk mengukur konstruk dapat diandalkan. Hasil outer loading dan AVE menunjukkan bahwa masing masing indikator dari setiap variabel memiliki nilai outer loading >0,70 dan nilai AVE >0,50 sehingga dapat dinyatakan valid artinya ke -8 indikator yang di ukur mendekati kebenaran atau akurat dalam pengaplikasian di pelaku usaha UMKM.

4.3.4 Hasil Realibilitas

Tabel 4. 10 Hasil Realibilitas

Variabel	Composit Reliability	Nilai Kritis	Keterangan
Kinerja UMKM	0,826	> 0,7	Reliabel
Motivasi Instrisik	0,819	> 0,7	Reliabel

Pelatihan	0,769	> 0,7	Reliabel
Pendampingan	0,757	> 0,7	Reliabel

Sumber: SmartPLS

Tabel 4.10. menunjukkan bahwa seluruh variabel menghasilkan *Composit Reliability* >0,7 pada penelitian ini sehingga bersifat reliabel dan data dapat disimpulkan bahwa data telah lolos uji reliabilitas maka data dapat dilanjutkan ke analisis berikutnya.

4.3.5 Hasil *Goodness of Fit* (GoF)

Dalam hal menilai sejauh mana model penelitian sesuai dan layak maka diukur nilai Goodness of Fit (GoF). Adapun kriteria dalam interpretasi nilai GoF jika bernilai 0,10 maka model memiliki tingkat kelayakan rendah (GoF kecil), nilai 0,25 maknanya kelayakan sedang (GoF sedang) dan nilai 0,36 menunjukkan tingkat kelayakan tinggi (GoF besar). Adapun hasil nilai GoF dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Tabel 4. 11 Hasil nilai rata-rata AVE dan rata-rata R²

Variabel	Nilai <i>Average Variance Extracted</i> (AVE)	R ²
Kinerja UMKM	0.704	0.446
<i>Motivasi Instrinsik</i>	0.693	0.168
Pelatihan	0,625	
Pedampingan	0.610	
Rata-Rata	0.658	0.307

Sumber: SmartPLS

$$f_o = \sqrt{V} = \sqrt{,658 \cdot ,307} = ,450$$

Berdasarkan perhitungan di atas, nilai GoF yang dihasilkan oleh model penelitian ini adalah 0,450 yang menunjukkan bahwa kinerja model prediksi kesesuaian antara *inner model* dan *outer model* memiliki tingkat kelayakan yang

tinggi. Hal ini dikarenakan nilai GoF yang diperoleh melebihi 0,36 sehingga masuk dalam kategori kelayakan besar.

4.3.6 Hasil Nilai Koefisien Determinasi

koefisien determinasi (R^2) akan memaparkan hasil uji model struktural (inner model). Nilai koefisien determinasi atau R- square (R^2) berkisar antara 0 hingga 1 dan dibagi menjadi tiga kriteria penilaian. Pertama, nilai R^2 antara 0,75 hingga 1 dianggap menunjukkan kekuatan yang substansial atau kuat. Kedua, nilai R^2 antara 0,5 hingga 0,74 dianggap moderat atau sedang. Ketiga, nilai R^2 antara 0,25 hingga 0,49 dianggap lemah. Berikut ini adalah nilai koefisien determinasi yang diperoleh dari penelitian ini:

Tabel 4. 12 Hasil Nilai R-Square

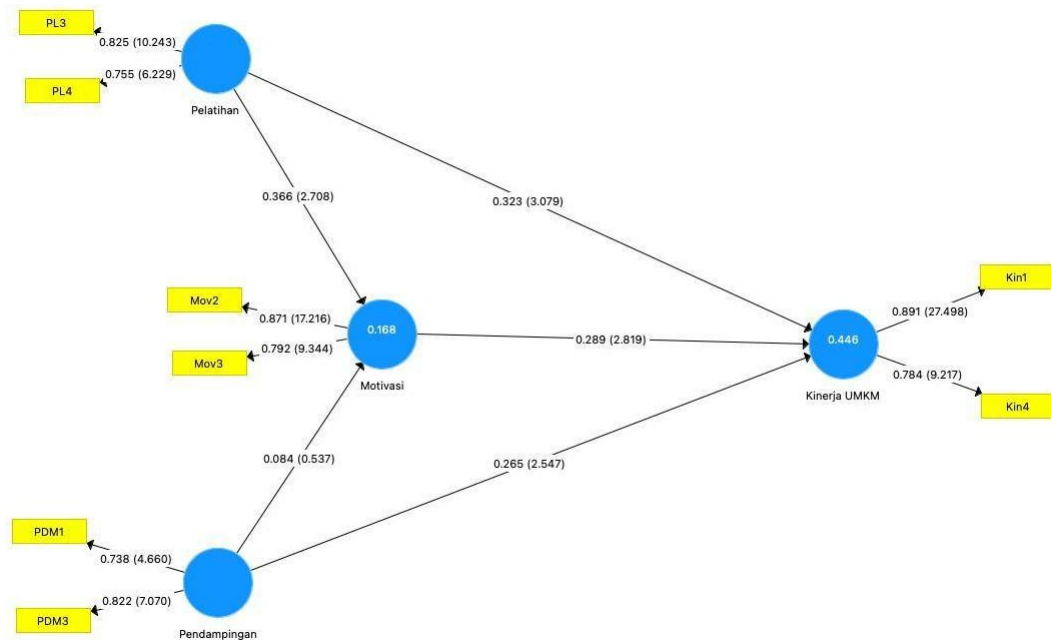
Variabel	R Square
Kinerja UMKM	0,446
Motivasi Intrinsik	0,168

Sumber: SmartPLS

Berdasarkan hasil nilai koefisien determinasi (*r square*) yang dihasilkan oleh konstruk penelitian sebagai berikut:

1. Sumbangan variabel Pelatihan dan Pendampingan kepada variabel motivasi intrinsik sebesar 0,168 atau 16,8%. Sedangkan sisanya sebesar 83,2% dipengaruhi oleh variabel diluar penelitian.
2. Sumbangan variabel pelatihan, pedampingan dan motivasi intrinsik kepada variabel kinerja UMKM sebesar 0,446 atau 44,6%. Sedangkan sisanya sebesar 55,4% di pengaruhi variabel di luar penelitian.

Gambar 4. 1 PIs Algorithm



4.3.7 Hasil F- Square

Tabel 4. 13 Hasil Nilai F-Square

	Kinerja UMKM	Pelatihan	Motivasi Intrinsik	Pendampingan
Kinerja UMKM				
Pelatihan	0,134		0,129	
Motivasi Intrinsik	0,126			
Pendampingan	0,101		0,007	

Sumber: SmartPLS

Dari tabel di atas diketahui bahwa :

1. Efek variabel pelatihan terhadap variabel kinerja UMKM sebesar 0,134 atau memiliki pengaruh efek yang sedang.
2. Efek variabel Pelatihan terhadap variabel motivasi intrinsik sebesar 0,129 atau memiliki pengaruh efek yang sedang.
3. Efek variabel motivasi intrinsik terhadap variabel kinerja UMKM sebesar 0,126 atau memiliki pengaruh efek yang sedang.
4. Efek variabel pendampingan terhadap variabel kinerja UMKM

sebesar 0,101 atau memiliki pengaruh efek yang sedang.

5. Efek variabel Pendampingan terhadap variabel motivasi intrinsik sebesar 0,007 atau memiliki pengaruh efek yang kecil.

4.3.8 Hasil Relevansi Prediktif

Nilai relevansi prediktif (Q^2) antara 0 hingga 1. Semakin mendekati angka 1 maka semakin tinggi tingkat relevansi prediktif dari model penelitian yang digunakan. Jika nilai Q^2 lebih besar dari 0 menunjukkan bahwa model yang digunakan dalam penelitian memiliki relevansi prediktif yang baik, sedangkan jika nilai Q^2 kurang dari atau sama dengan 0, berarti model tersebut kurang memiliki relevansi prediktif

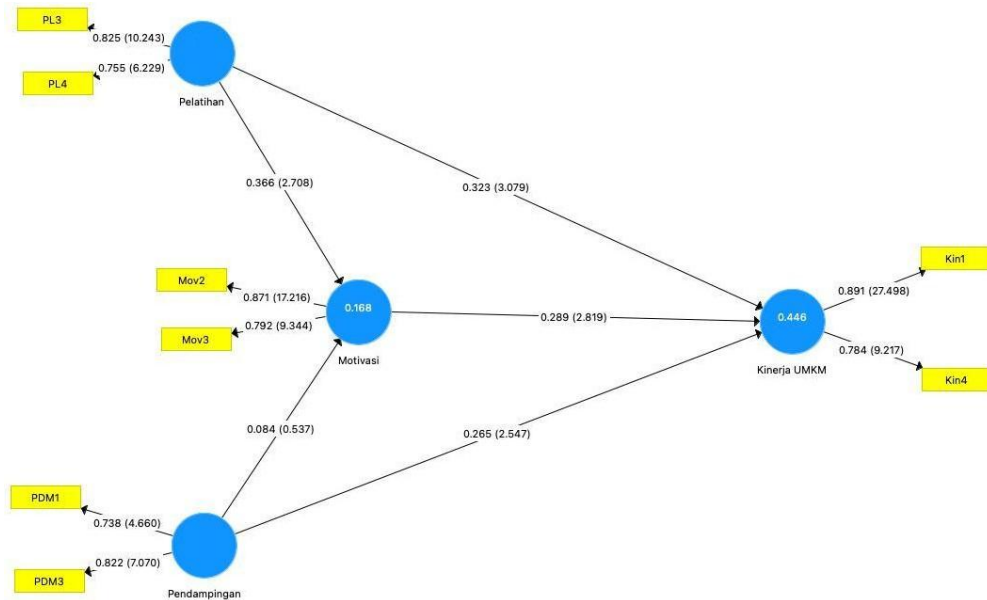
Tabel 4. 14 Hasil Relevansi Prediktif (Q^2)

Variabel Dependen	<i>Q Square</i>
Kinerja UMKM	0,446
Motivasi Intrinsik	0,168

Sumber: SmartPLS

Berdasarkan hasil nilai relevansi prediktif (*q-square*) yang dihasilkan oleh konstruk penelitian adalah sebesar 0,446 pada variabel kinerja UMKM dan 0,168 pada variabel motivasi intrinsik, sehingga nilai tersebut lebih besar dari nilai 0 maka keadilan distributif terhadap Kinerja UMKM memiliki relevansi prediktif .

Gambar 4. 2 Hasil Relevansi Prediktif



4.3.9 Hasil Uji Hipotesis

Adapun kriteria dalam uji signifikansi ini antara lain :

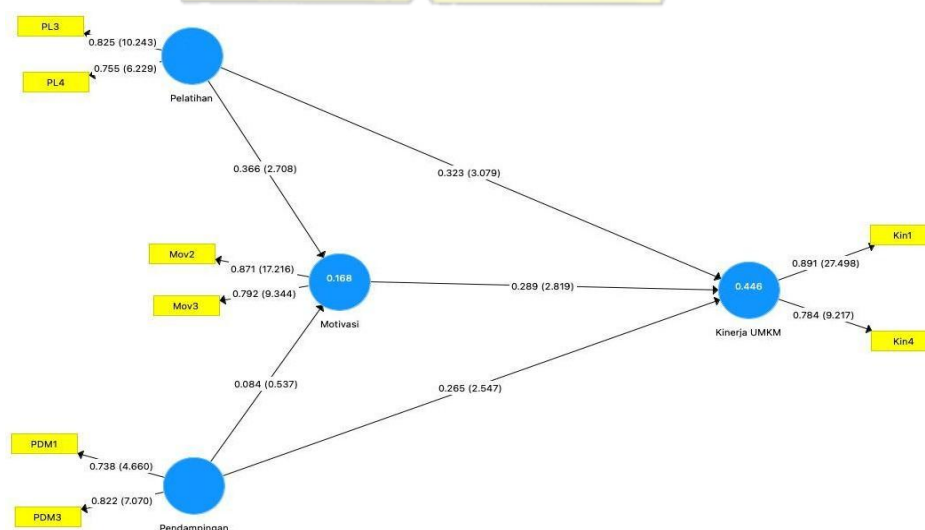
- Jika nilai Probabilitas $> 0,05$ maka tidak terjadi pengaruh antara variabel independen terhadap dependen atau H_0 diterima dan H_a ditolak.
- Jika nilai Probabilitas $< 0,05$, maka terjadi pengaruh antara variabel independen terhadap dependen atau H_0 ditolak dan H_a diterima.
- Jika nilai Probabilitas $< 0,05$, maka terjadi pengaruh antara variabel independen terhadap dependen atau H_0 ditolak dan H_a diterima.

Tabel 4. 15 Hasil Kalkulasi *Bootstrapping*

Kode	Hipotesis	Original Sample	T statistics	P values	Kesimpulan
H1	Pelatihan-> Kinerja UMKM	0,323	3,079 >1 ,96	0,005 <0,05	H1 diterima
H2	Pendampingan-> Kinerja UMKM	0,265	2.547 > 1,96	0,011 <0,05	H2 diterima
H3	Pelatihan-> Motivasi Intrinsik	0,366	2,708 >1 ,96	0,007 <0,05	H3 diterima
H4	Pendampingan-> Motivasi Intrinsik	0,084	0,537< 1,96	0,591 >0,05	H4 ditolak
H5	Motivasi Intrinsik -> Kinerja UMKM	0,289	2,819> 1,96	0,005 <0,05	H5 diterima
H6	Pelatihan-> Motivasi Intrinsik -> Kinerja UMKM	0,106	2,040> 1,96	0,041 <0,05	H6 diterima
H7	Pendampingan-> Motivasi Intrinsik -> Kinerja UMKM	0,024	0,488> 1,96	0,625 >0 ,05	H7 ditolak

Sumber: SmartPLS

Gambar 4. 3 Hasil Bootstrapping



4.4 Pembahasan

4.4.1 Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan hasil pengolahan data diketahui bahwa terdapat pengaruh positif signifikan pelatihan terhadap kinerja UMKM di bawah binaan divisi program Bank Baitulmaal Muamalat (BMM) dengan nilai statistik diketahui bahwa nilai t statistik $> t$ hitung yaitu $3,079 > 1,96$ dan nilai p value sebesar $0,005 < 0,05$. Pelatihan adalah suatu metode yang digunakan dalam menyampaikan informasi yang lebih detail kepada audiens atau pendengar mengenai hal tertentu yang sudah di atur sedemikian rupa sesuai dengan maksud dan tujuan yang di sampaikan sebelumnya. Dengan mengikuti beberapa pelatihan pelaku UMKM akan mendapatkan informasi dan cara meningkatkan keberlangsungan usahanya dan bahkan menaikkan omset.

Sementara itu, kinerja UMKM merujuk pada hasil kerja yang dicapai oleh UMKM sesuai dengan standar yang telah ditetapkan oleh pelaku usaha UMKM tersebut. Kinerja yang baik ditandai dengan efisiensi, efektivitas, serta kualitas yang tinggi dalam melaksanakan tugas-tugas yang di buktikan dengan adanya peningkatan dari setiap aspek UMKM tersebut seperti laba, omset, dan ide inovasi. Kinerja UMKM yang tinggi mampu mencapai tujuan UMKM dengan cara yang produktif, tepat waktu, dan dengan hasil yang memuaskan. Pelatihan dapat berkontribusi pada peningkatan kinerja UMKM dalam melakukan kegiatan usaha dan operasionalnya.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara pelatihan dan kinerja UMKM di bawah binaan divisi program Bank Baitulmaal Muamalat (BMM). Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tingkat atau banyak pelatihan yang diterapkan oleh pelaku usaha UMKM, semakin baik pula kinerja UMKM yang mereka tunjukkan dalam pekerjaan sehari-hari. Praktik pelatihan yang diterapkan secara konsisten dan berkelanjutan dapat membantu pelaku usaha untuk

meningkatkan kapasitas dan kapabilitas produksi, omset, dan keberlanjutan usaha UMKM, yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan kinerja UMKM. Dengan demikian, pelatihan tidak hanya memberikan informasi saja, namun juga dapat mendorong dan menginspirasi pelaku usaha UMKM untuk bekerja lebih efisien dan efektif, mencapai output produk dan aspek lain yang lebih optimal sesuai dengan tujuan usahanya.

Pelatihan membantu pelaku usaha untuk lebih memahami faktor faktor yang dapat menghambat keberlanjutan sebuah bisnis, kemudian solusi yang di tawarkan serta contoh kasus di perusahaan lain sehingga pelaku usaha dapat mengantisipasi jika suatu saat terjadi di perusahaan mereka atau setidaknya bisa melakukan analisis resiko dalam setiap pengambilan keputusan dalam pengembangan usaha atau bisnisnya.

Adapun nilai mean pelatihan yang cukup tinggi (*Mean* 4,63) menunjukkan pelatih pelatihan atau instruktur, metode dan materi pelatihan serta tujuan dan fasilitas pelatihan mampu mendukung kinerja pelaku usaha UMKM. Kinerja pelaku usaha UMKM yang tinggi (*Mean* 4,62) tercermin dalam kemampuan pelaku usaha UMKM meningkatkan jumlah produk dan kapasitas produksi, keuntungan atau laba yang di peroleh, jumlah konsumen dan area pemasaran yang lebih luas. Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara pelatihan terhadap kinerja UMKM di bawah binaan divisi program Bank Baitulmaal Muamalat (BMM).

Hasil penelitian ini mendukung temuan Raja et.al (2011) yaitu beberapa bentuk pelatihan atau training seperti training and development, on job training, training design and delivery yang sudah di lakukan menunjukan dampak yang signifikan terhadap kinerja organisasi dan kinerja setiap divisi, meningkatkan efisiensi , efektivitas, dan kapabilitas karyawan.

4.4.2 Pengaruh Pendampingan Terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan hasil pengolahan data penelitian diketahui bahwa terdapat pengaruh positif signifikan pendampingan terhadap kinerja UMKM di bawah binaan divisi program Bank Baitulmaal Muamalat (BMM) dengan nilai statistik diketahui bahwa nilai t statistik $> t$ hitung yaitu $2,547 > 1,96$ dan nilai p value sebesar $0,011 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa semakin sering atau intens program pendampingan dilakukan maka akan semakin baik kinerja UMKM.

Pendampingan merupakan program lanjutan dari pelatihan, perbedaannya adalah pendampingan dilakukan lebih sering dan mempunyai target dan tujuan yang lebih spesifik dibandingkan dengan pelatihan. Pendampingan yang dilakukan oleh divisi program BMM berupa konsultasi dan memberikan masukan solusi terkait permasalahan yang dihadapi pelaku usaha UMKM sehingga mampu memberikan hasil positif yang artinya solusi yang ditawarkan mampu mengatasi permasalahan yang dibuktikan dengan meningkatnya kinerja UMKM. Selain itu program pendampingan yang dilakukan secara berkelanjutan akan membentuk sistem kinerja UMKM akan lebih mampu berdaya saing dan menumbuhkan rasa optimis para pelaku usaha untuk tetap bertahan dengan usahanya. Banyaknya pesaing baik dari dalam negeri maupun luar negeri menuntut pelaku usaha UMKM untuk terus berinovasi dan mengevaluasi serta terus memperbaiki usahanya dengan cara mengikuti program pendampingan yang berkelanjutan sehingga mampu bersaing dengan kompetitor dalam dan luar negeri.

Adapun nilai mean pendampingan yang cukup tinggi (*Mean* 4,59) menunjukkan pendampingan berupa intensitas pendampingan, keterbukaan komunikasi terkait masalah dan solusi usaha UMKM, kualitas solusi yang ditawarkan, partisipasi kedua belah pihak, dan evaluasi serta tindak lanjut evaluasi mampu mendukung kinerja

pelaku usaha UMKM. Kinerja pelaku usaha UMKM yang tinggi tercermin dalam kemampuan pelaku usaha UMKM meningkatkan jumlah produk dan kapasitas yang di produksi, keuntungan atau laba yang di peroleh, jumlah konsumen dan area pemasaran yang lebih luas. Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara pendampingan terhadap kinerja UMKM di bawah binaan divisi program Bank Baitulmaal Muamalat (BMM).

Hasil penelitian ini mendukung temuan dari Rosinta et.al (2022) kegiatan pendampingan yang dilakukan secara intensif selama dua bulan di dusun Mangir Kidul, Kabupaten Bantul DIY pendampingan mampu memberikan suasana baru bagi siswa dalam belajar selama masa pandemi serta mampu meningkatkan pemahaman materi pelajaran.

4.4.3 Pengaruh Pelatihan Terhadap Motivasi Intrinsik

Berdasarkan hasil pengolahan data diketahui bahwa terdapat pengaruh positif signifikan pelatihan terhadap motivasi instrinsik di bawah binaan divisi program Bank Baitulmaal Muamalat (BMM) dengan nilai statistik diketahui bahwa nilai $t_{statistik} > t_{hitung}$ yaitu $2,708 > 1,96$ dan nilai $p\text{ value}$ sebesar $0,007 < 0,05$.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara pelatihan dan motivasi instrinsik di bawah binaan divisi program Bank Baitulmaal Muamalat (BMM). Temuan ini menunjukkan bahwa semakin tinggi atau sering mengikuti pelatihan maka akan berdampak langsung pada dorongan internal atau motivasi instrinsik pelaku usaha untuk bekerja lebih baik lagi.

Pelatihan merupakan tindakan atau aktivitas secara sukarela yang dilakukan oleh pelaku usaha UMKM di luar tugas harian mereka mengelola operasional usahanya yang bertujuan untuk mendukung kelancaran dan kesuksesan bisnis UMKM tersebut. Pelatihan bukanlah kewajiban yang tertera dalam deskripsi pekerjaan, namun memiliki

dampak positif bagi keberhasilan dan keberlanjutan bisnis UMKM secara keseluruhan. Contohnya mampu memberikan solusi dan arahan terhadap masalah penurunan kualitas produk, penurunan omset, dan lain sebagainya.

Adapun nilai mean pelatihan terhadap motivasi intrinsik yang cukup tinggi (*Mean* 4,59) menunjukkan pelatihan berupa materi pelatihan, metode, tujuan, mampu membuat pelaku usaha mempunyai dorongan internal yang kuat untuk terus bertumbuh dan memperbaiki diri. Motivasi intrinsik pelaku usaha UMKM yang tinggi (*Mean* 4,63) tercermin dalam kemampuan pelaku usaha UMKM yang lebih percaya diri, giat bekerja untuk mencapai target dan hasil yang lebih baik serta prioritas pengembangan potensi diri dalam memajukan usaha UMKM tersebut. Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara pelatihan terhadap motivasi intrinsik di bawah binaan divisi program Bank Baitulmaal Muamalat (BMM).

Hasil penelitian ini mendukung temuan dari Akhmat (2024) motivasi bisnis mempunyai dampak positif terhadap kinerja penjualan produk anggota HNI-HPAI. Motivasi yang merupakan dorongan atau keinginan yang muncul dari dalam diri tanpa ada paksaan, pelatihan yang diikuti oleh pelaku usaha memberikan penambahan kemampuan skill dan pengetahuan bagi pelaku usaha sehingga menambah motivasi intrinsik pelaku usaha untuk terus mengikuti pelatihan karena adanya peningkatan kinerja penjualan. Mendukung temuan juga dari Djaka (2018) pelatihan formal berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap motivasi intrinsik guru, hal ini ditunjukkan dengan semakin baik bentuk pelatihan formal yang dilakukan maka akan semakin baik juga motivasi intrinsik yang dimiliki.

4.4.4 Pengaruh Pendampingan Terhadap Motivasi Intrinsik

Berdasarkan hasil pengolahan data diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh antara pendampingan terhadap motivasi intrinsik di bawah binaan divisi program Bank

Baitulmaal Muamalat (BMM) dengan nilai statistik diketahui bahwa nilai t statistik $> t$ hitung yaitu $0,537 > 1,96$ dan nilai p value sebesar $0,591 > 0,05$.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh positif yang signifikan antara *pendampingan* terhadap motivasi intrinsik pada binaan divisi program Bank Baitulmaal Muamalat (BMM). Hal ini menunjukkan bahwa semakin intensitas pendampingan yang dilakukan tidak berdampak secara langsung pada dorongan internal pelaku usaha untuk diterapkan di tempat pekerjaan.

Pendampingan merujuk pada perilaku sukarela yang dilakukan oleh karyawan di luar tugas formal mereka, yang bertujuan untuk mendukung keberlanjutan dan kesuksesan perusahaan. Pendampingan bukanlah kewajiban yang tertera dalam deskripsi pekerjaan, namun memiliki dampak positif bagi lingkungan kerja secara keseluruhan termasuk kinerja UMKM. Contohnya termasuk membantu tim produksi dalam meningkatkan kapasitas produksi, sehingga omset bertambah dan meningkatkan rasa percaya diri serta meningkatkan reputasi perusahaan.

Pelaku usaha yang mengikuti program pendampingan cenderung merasa memiliki dan bertanggung jawab terhadap perusahaan mereka. Perasaan ini menciptakan dorongan dari dalam diri pribadi untuk bersama-sama rekan kerja memajukan perusahaan akibat motivasi intrinsik yang meningkat. Ketika pelaku usaha mengetahui lebih konsep ilmu untuk memajukan perusahaan maka mereka lebih termotivasi untuk bekerja keras dan memberikan yang terbaik bukan hanya karena kewajiban, tetapi karena rasa tanggung jawab dan kontribusi terhadap target perusahaan. Pegawai yang aktif mengikuti pendampingan biasanya merasakan tingkat kepuasan yang lebih tinggi dalam pekerjaan mereka. Mereka merasa semangat, percaya diri karena memiliki ilmu dan skill yang cukup dalam menyelesaikan tantangan di pekerjaan. Hal ini memicu dorongan internal untuk terus bekerja dengan lebih baik, yang merupakan ciri khas

dari motivasi intrinsik.

Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara pendampingan dan motivasi intrinsik pada pelaku usaha UMKM di bawah binaan divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM). Hal ini menunjukkan bahwa walaupun program pendampingan yang dilakukan BMM mempunyai banyak manfaat namun tidak secara langsung mampu memotivasi pelaku usaha untuk memiliki motivasi intrinsik dalam bekerja. Hal ini disebabkan karena lama program pendampingan yang dilakukan berkisar 6 bulan - 1 tahun belum bisa dirasakan langsung manfaatnya oleh pelaku usaha serta solusi yang ditawarkan belum tentu langsung sesuai dengan kondisi masalah di perusahaan UMKM.

4.4.5 Pengaruh Motivasi Intrinsik Terhadap Kinerja UMKM

Berdasarkan hasil pengolahan data diketahui bahwa terdapat pengaruh positif signifikan motivasi intrinsik terhadap kinerja UMKM pada pelaku usaha UMKM di bawah binaan divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM) dengan nilai statistik diketahui bahwa nilai t statistik $> t$ hitung yaitu $2,819 > 1,96$ dan nilai p value sebesar $0,005 < 0,05$.

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara motivasi intrinsik terhadap kinerja UMKM pada pelaku usaha UMKM di bawah binaan divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM). Ini berarti bahwa semakin tinggi motivasi intrinsik yang dimiliki pelaku usaha, semakin baik pula kinerja yang mereka tunjukkan dalam melaksanakan pekerjaan di UMKM.

Motivasi intrinsik adalah dorongan internal yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu aktivitas karena rasa senang, kepuasan, minat atau makna yang diperoleh dari aktivitas pekerjaan itu sendiri. Pelaku usaha yang memiliki motivasi intrinsik cenderung menikmati pekerjaan mereka dan merasa tertantang untuk

berinovasi serta berkembang karena memiliki persepsi kemampuan diri yang baik. Mereka berusaha memberikan upaya yang terbaik dalam pekerjaan karena mereka melihat nilai pribadi atau personal dan kepuasan dalam pencapaian yang mereka raih, bukan semata-mata karena imbalan eksternal seperti gaji, promosi, atau pengakuan. Motivasi intrinsik ini mendorong pelaku untuk bekerja dengan tekun dan rajin, mengatasi hambatan, dan meningkatkan kualitas kinerja pelaku usaha yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan kinerja UMKM itu sendiri.

Pelaku usaha yang memiliki motivasi intrinsik yang kuat biasanya memiliki komitmen yang kuat terhadap pekerjaannya. Mereka merasa memiliki tanggung jawab pribadi untuk menyelesaikan tugas dengan baik dan lebih terfokus pada pencapaian kualitas daripada sekadar memenuhi target. Komitmen yang tinggi ini mendorong mereka untuk bekerja lebih giat, lebih sabar dan gigih dalam menghadapi tantangan. Pelaku usaha yang termotivasi secara intrinsik tidak hanya berusaha mencapai tujuan perusahaan, tetapi juga merasa puas dengan proses dan hasil kerja mereka, yang membuat mereka lebih bertahan dan terus berkembang dalam karir mereka. Hal ini berkontribusi pada peningkatan kinerja yang berkelanjutan, baik secara individu maupun kelompok termasuk dari segi efisiensi dan efektivitas hasil pekerjaan serta peningkatan kualitas produk yang di hasilkan serta hal ini akan menciptakan siklus positif di suatu pekerjaan karena pelaku usaha merasa puas dan bangga dengan hasil yang di dapatkan .

Berdasarkan data deskriptif variabel *Motivasi Intrinsik* dan *Kinerja UMKM* terdapat pengaruh positif yang signifikan antara motivasi intrinsik terhadap kinerja UMKM. Pelaku usaha UMKM menunjukkan tingkat motivasi intrinsik yang tinggi, dengan nilai *Mean* keseluruhan sebesar 4,59. Hal ini mencerminkan bahwa pelaku usaha termotivasi untuk melakukan pekerjaan dengan baik bukan hanya untuk gaji tapi

lebih kepuasan atas kemampuan diri.

Berdasarkan hasil penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara motivasi intrinsik dan kinerja UMKM dibawah binaan divisi program Baitulmaal Muamalat. Pelaku usaha yang memiliki motivasi intrinsik tinggi cenderung memiliki kinerja yang lebih baik, karena mereka bekerja dengan dedikasi, semangat, dan fokus yang tinggi. Motivasi intrinsik ini mendorong mereka untuk berinovasi, menunjukkan ketahanan dalam menghadapi tantangan, dan mempertahankan kualitas kerja yang tinggi.

Hasil penelitian ini mendukung temuan dari Gagné et al., (2018) mengungkapkan bahwa pegawai yang memiliki motivasi intrinsik cenderung menunjukkan kinerja yang lebih baik karena mereka bekerja dengan lebih antusias dan penuh dedikasi. Motivasi yang berasal dari dalam diri ini mendorong pegawai untuk menyelesaikan pekerjaan dengan lebih fokus dan berkualitas, karena mereka mendapatkan kepuasan langsung dari pekerjaan yang mereka lakukan. Studi lain mendukung temuan Grant & Berry (2011) menemukan bahwa motivasi intrinsik meningkatkan kreativitas dan produktivitas di tempat kerja. Pelaku usaha yang termotivasi secara intrinsik lebih cenderung mengambil inisiatif, mencari cara inovatif untuk menyelesaikan tugas, dan lebih proaktif dalam menghadapi tantangan. Hal ini disebabkan oleh minat dan rasa kepuasan yang mereka peroleh dari pekerjaan itu sendiri. Penelitian ini menunjukkan bahwa pelaku usaha yang bekerja dengan motivasi intrinsik menghasilkan kinerja yang lebih baik karena mereka merasa termotivasi untuk mengembangkan ide-ide baru dan meningkatkan kualitas pekerjaan mereka.

4.4.6 Pengaruh Pelatihan Terhadap Kinerja UMKM Dengan Motivasi Intrinsik Sebagai Variabel Mediasi

Berdasarkan hasil pengolahan data diketahui bahwa terdapat pengaruh positif signifikan pelatihan terhadap kinerja UMKM dengan motivasi intrinsik sebagai

variabel mediasi pada pelaku usaha UMKM di bawah binaan divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM). Berdasarkan nilai statistik diketahui bahwa nilai t statistik $> t$ hitung yaitu $2,040 > 1,96$ dan nilai p value sebesar $0,041 < 0,05$.

Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan antara pelatihan terhadap kinerja UMKM dengan motivasi intrinsik sebagai variabel mediasi. Temuan ini menunjukkan bahwa pelaku usaha yang mengikuti program pelatihan, cenderung memiliki kinerja yang lebih baik dan motivasi intrinsik berperan sebagai mediator yang memperkuat hubungan antara pelatihan dan kinerja UMKM.

Pelaku usaha yang aktif mengikuti program pelatihan akan memiliki tingkat kepercayaan diri dan kepuasan yang lebih tinggi serta usaha yang lebih keras dalam melakukan pekerjaan untuk mendapatkan hasil terbaik. Kepuasan pribadi, percaya diri, rasa bangga, berhasil dalam pekerjaan merupakan keterlibatan emosional mereka terhadap pekerjaan yang mampu memperkuat motivasi intrinsik atau dorongan dari dalam pelaku usaha. Motivasi intrinsik yang meningkat ini mendorong pelaku usaha untuk bekerja dengan lebih bersemangat dan berusaha mencapai hasil yang lebih baik. Ketika pelaku usaha merasa bahwa hasil mereka memenuhi standar tertentu dan sesuai dengan keinginan konsumen maka memiliki dampak positif terhadap UMKM, sehingga pelaku usaha lebih termotivasi untuk terus memberikan yang terbaik. Ini pada akhirnya berdampak pada peningkatan kinerja yang mendukung pencapaian tujuan dan omset UMKM secara keseluruhan.

Terdapat pengaruh positif yang signifikan antara penelitian terhadap kinerja UMKM dengan motivasi intrinsik sebagai variabel mediasi pada pelaku usaha UMKM di bawah binaan Baitumaal Muamalat (BMM). Pelaku usaha yang menunjukkan nilai pelatihan terhadap motivasi instrisik yang paling tinggi (Orinal sample 0,366) dan

pelatihan ke motivasi intrinsik ke terhadap kinerja UMKM (Original sample 0,106) Hal ini menunjukkan bahwa motivasi intrinsik sebagai mediasi dari pelatihan yang tinggi mampu mendorong pelaku usaha untuk berprestasi dalam bekerja. Sehingga dapat di simpulkan bahwa pelatihan mampu memperkuat motivasi intrinsik, yang pada gilirannya meningkatkan kinerja UMKM, baik secara individu maupun tim dan terdapat pengaruh positif yang signifikan antara pelatihan terhadap kinerja UMKM binaan BMM dengan motivasi intrinsik berperan sebagai variabel mediasi, perusahaan sebaiknya harus mendorong program pelatihan untuk konsisten di ikuti selama jadwal yang telah di tentukan sehingga mendukung peningkatan motivasi intrinsik pelaku usaha, untuk mencapai kinerja yang optimal dari segi optimalisasi produk dan omset serta kesejahteraan pelaku usaha dan karyawannya.

4.3.7 Pengaruh Pendampingan Terhadap Kinerja UMKM Dengan Motivasi Intrinsik Sebagai Variabel Mediasi

Berdasarkan hasil pengolahan data diketahui bahwa tidak terdapat pengaruh pendampingan terhadap kinerja UMKM dengan motivasi intrinsik sebagai variabel mediasi pada pelaku usaha UMKM dibawah binaan divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM) dengan nilai statistik diketahui bahwa nilai $t_{statistik} > t_{hitung}$ yaitu $0,488 > 1,96$ dan nilai $p\text{ value}$ sebesar $0,625 > 0,05$.

Berdasarkan hasil penelitian, ditemukan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara pendampingan terhadap kinerja pelaku usaha UMKM dengan motivasi intrinsik sebagai variabel mediasi dibawah binaan divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun pendampingan dapat mempengaruhi aspek kinerja UMKM namun dalam konteks penelitian ini, namun pendampingan tidak memiliki dampak langsung yang signifikan terhadap kinerja UMKM melalui motivasi intrinsik.

Sebelumnya telah dijelaskan mengenai hubungan antara pendampingan dengan motivasi intrinsik yang tidak berdampak signifikan. Indikasinya adalah dimungkinkan adanya variabel lain yang dapat memperkuat hubungan tersebut agar menjadi signifikan atau ketika melihat berdasarkan kategori binaan maka karakter pelaku usaha UMKM yang mengikuti program pemberdayaan perlu di petakan kembali supaya proses pendampingan signifikan melalui motivasi instrinsik sebagai variabel mediasi. Berdasarkan penelitian ini variabel motivasi instrinsik lebih terlihat sebagai moderasi bukan mediasi.

Pendampingan memiliki dampak yang berbeda-beda pada segolongan sample yang di amati yaitu pelaku usaha UMK. Berdasarkan data deskripsi profil responden 65% responden memiliki tingkat pendidikan menengah atas yang sebelumnya sudah memiliki beberapa pengetahuan mengenai hal-hal atau materi yang dapat membantu pertumbuhan usaha UMKM. Sementara itu 35 % responden memiliki latar pendidikan menengah ke bawah yang sangat antusias dalam mengikuti program pendampingan, namun butuh waktu lebih lama dari kontrak waktu yang di tetapkan yaitu sekitar 6 bulan- 1tahun untuk melihat hasil penerapan pendampingan tersebut berpengaruh nyata terhadap peningkatan kinerja UMKM sehingga tidak langsung terlihat seperti omset meningkat, area pemasaran bertambah dan laba, hal ini di sebabkan permasalahan yang di hadapi setiap pelaku usaha UMKM berbeda-beda dan perlu diuji secara langsung setiap solusi yang di tawarkan apakah berhasil atau tidak.

Namun program pendampingan yang di lakukan BMM berdasarkan hasil penelitian memiliki dampak langsung terhadap kinerja UMKM terbukti secara statistik bahwa nilai $t_{statistik} > t_{hitung}$ sebesar $2,547 > 1,96$ namun untuk dampak pendampingan terhadap motivasi instrinsik terhadap kinerja UMKM tidak berdampak signifikan dengan nilai $t_{statistik} < t_{hitung}$ sebesar $0,488 < 1,96$ dan original sample

positif 0,024 yang maknanya berpengaruh namun tidak terlalu signifikan. Hal ini terbukti dari 80 sample yang di amati hanya sekitar 33,75 % yang tetap mensuplai produknya dan adanya komunikasi intens secara rutin ke sentra penjual BMM seperti sentra tegal waru BMM. Oleh karena itu, penting bagi organisasi BMM untuk mampu melakukan analisa yang tepat terhadap masalah dan solusi yang di berikan saat pendampingan sehingga program pendampingan dapat optimal di rasakan pelaku usaha.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara pendampingan terhadap kinerja pegawai dengan motivasi intrinsik sebagai variabel mediasi pada pelaku usaha UMKM binaan Baitulmaal Muamalat (BMM). Hal ini menunjukkan bahwa meskipun pendampingan memiliki potensi untuk meningkatkan kinerja UMKM seperti pada hipotesis 3 (di terima) bahwa pendampingan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM, namun melalui motivasi intrinsik tidak cukup signifikan dalam konteks program pendampingan ini.

Oleh karena itu, manajemen perlu mengevaluasi pendekatan lain termasuk pemetaan penerima program “Sahabat UMKM Indonesia” saat seleksi peserta program pemberdayaan termasuk psikologis mereka dalam hal ini pelaku usaha UMKM yang lebih langsung berkontribusi pada peningkatan kinerja UMKM, sambil terus mendukung pengembangan faktor- faktor psikologis yang mendasari motivasi instrinsik pelaku usaha dan kinerja UMKM.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Efektivitas Pengaruh Program Pemberdayaan Baitulmaal Muamalat “ Sahabat UMKM Indonesia” Terhadap Eksistensi Kinerja UMKM dengan Motivasi Instrinsik Sebagai Variabel Mediasi, maka kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelatihan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal ini menunjukkan bahwa semakin baik tujuan dan metode pelatihan serta instruktur dan fasilitas serta kesesuaian materi dengan permasalahan UMKM maka semakin baik pula kinerja UMKM yang ditunjukkan dalam pekerjaan sehari-hari. Praktik pelatihan yang diterapkan secara konsisten dapat membantu pelaku usaha UMKM untuk meningkatkan kinerja UMKM di bidang laba, jumlah produk, kapasitas produksi dan area pemasaran berkelanjutan yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan kinerja pelaku usaha.
2. Pendampingan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Pendampingan merupakan program lanjutan dari pelatihan yang frekuensi pelaksanaannya lebih sering dan terprogram, sehingga program pendampingan ini dirancang untuk memberikan solusi bagi pelaku usaha UMKM dan berdampak signifikan terhadap kinerja UMKM. Pelaku usaha yang mengikuti program pendampingan mampu meningkatkan kinerja UMKM .
3. Pelatihan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap motivasi intrinsik. Hal ini menunjukkan bahwa pelaku usaha yang mengikuti pelatihan yang intens cenderung menunjukkan inisiatif yang lebih besar dalam menyelesaikan

pekerjaan mereka atas ilmu baru yang di dapatkan, bahkan melampaui ekspektasi yang ada. Mereka tidak hanya bekerja untuk memenuhi kewajiban atau memenuhi standar yang ditetapkan, tetapi juga memiliki dorongan internal untuk memberikan kontribusi lebih bagi UMKM yang kondisi ini mencerminkan motivasi intrinsik.

4. Pendampingan tidak berpengaruh signifikan terhadap motivasi intrinsik. Hal ini menunjukkan bahwa intensitas pendampingan tidak berdampak secara langsung terhadap motivasi instrinsik pelaku usaha UMKM. Program pendampingan yang di berikan BMM bersifat sementara waktu sehingga dampak langsung terhadap motivasi instrinsiknya butuh waktu yang lebih lama agar pelaku usaha bisa merasakan dampak dorongan internal dari diri mereka .
5. Motivasi intrinsik memiliki dampak yang signifikan terhadap kinerja UMKM. Pelaku usaha UMKM yang termotivasi oleh dorongan internal dalam pencapaian kerja, minat terhadap pekerjaan, keinginan untuk berprestasi, memecahkan masalah dan penigkatan omset dan kapasitas kinerja cenderung menunjukkan kinerja yang lebih baik. Motivasi intrinsik juga memperkuat dedikasi pelaku usaha UMKM dalam mencapai hasil kerja yang lebih optimal.
6. Motivasi intrinsik bertindak sebagai variabel mediasi yang penting antara pelatihan dan kinerja UMKM. Artinya, pelatihan mampu meningkatkan motivasi intrinsik, yang pada gilirannya meningkatkan kinerja UMKM. Pelaku usaha UMKM yang terdorong oleh motivasi internal lebih cenderung lebih semangat mengikuti pelatihan, yang mampu memperkuat kontribusi terhadap pencapaian tujuan UMKM. Namun, motivasi intrinsik tidak memberikan dampak signifikan antara pendampingan dan kinerja UMKM.

Program pendampingan terhadap pelaku usaha dengan latar belakang pendidikan yang berbeda terkait kemampuan penerapan serta pemahaman materi dan penerapan di lapangan serta solusi yang di tawarkan juga belum tentu berhasil dan butuh waktu yang lebih lama dari durasi waktu pendampingan yang telah di tetapkan menyebabkan motivasi intrinsik tidak bisa bertindak sebagai mediasi yang efektif untuk meningkatkan kinerja UMKM.

5.2 Implikasi Teoritis

Penelitian ini mendukung teori bahwa penelitian memiliki peran signifikan dalam meningkatkan kinerja UMKM melalui mekanisme ketepatan penyusunan tujuan, metode, instruktur, materi, dan fasilitas yang di tawarkan . Temuan ini memperkuat pandangan Raja et.al (2011) yaitu beberapa bentuk pelatihan atau training seperti training and development, on job training, training design and delivery yang sudah di lakukan menunjukan dampak yang signifikan terhadap kinerja organisasi dan kinerja setiap divisi, meningkatkan efisiensi, efektivitas, dan kapabilitas karyawan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pendampingan berkontribusi positif pada peningkatan kinerja UMKM, temuan ini memperkuat pandangan Rosinta et.al (2022) kegiatan pendampingan yang dilakukan secara intensif selama dua bulan di dusun Mangir Kidul, Kabupaten Bantul DIY mampu memberikan suasana baru bagi siswa dalam belajar selama masa pandemi serta mampu meningkatkan pemahaman materi pelajaran. Pendampingan mampu memberikan solusi untuk bisa di terapkan bagi pelaku usaha di UMKM nya sehingga dengan adanya pendampingan dapat meningkatkan kinerja UMKM.

Motivasi intrinsik terbukti menjadi mediator yang signifikan dalam hubungan antara pelatihan terhadap kinerja UMKM. Hal ini mendukung hasil penelitian dari

Akhmat (2024) motivasi bisnis mempunyai dampak positif terhadap kinerja penjualan produk anggota HNI-HPAI. Motivasi yang merupakan dorongan atau keinginan yang muncul dari dalam diri tanpa ada paksaan, pelatihan yang di ikuti oleh pelaku usaha memberikan penambahan kemampuan skill dan pengetahuan bagi pelaku usaha sehingga menambah motivasi instrinsik pelaku usaha untuk terus mengikuti pelatihan karena adanya peningkatan kinerja penjualan. Pelaku usaha yang intens mengikuti pelatihan cenderung memiliki motivasi yang lebih tinggi untuk berkontribusi secara positif terhadap usaha UMKM yang meningkatkan kinerja UMKM secara keseluruhan.

Namun motivasi intrinsik tidak signifikan memediasi hubungan pendampingan dengan kinerja UMKM. Hal ini dikarenakan durasi waktu pendampingan yang digunakan belum cukup mewakili manfaat pendampingan dari sisi motivasi instrinsik pelaku usaha UMKM serta perlu pemetaan yang lebih menyeluruh terhadap penerima program “Sahabat UMKM Indonesia” hal tersebut merupakan hal baru yang menarik untuk di ikuti program pendampingannya supaya bisa di terapkan di UMKM dan akan berpengaruh pada kondisi kinerja UMKM. Motivasi intrinsik yang dipengaruhi oleh minat, persepsi kemampuan diri, usaha dan kepedulian, manfaat dan kebebasan mengambil keputusan tidak selalu berhubungan langsung dengan pendampingan. Sebagai contoh, meskipun pelaku usaha mengikuti program pendampingan sesuai jadwal namun mereka tetap membutuhkan tantangan lebih dan solusi langsung bisa di aplikasikan di UMKM untuk merasa termotivasi untuk meningkatkan kinerja UMKM.

5.3 Implikasi Manajerial

Berdasarkan hasil penelitian mengenai Analisis Efektivitas Pengaruh Program Pemberdayaan Baitulmaal Muamalat “Sahabat UMKM Indonesia” Terhadap Eksistensi Kinerja UMKM dengan Motivasi Instrinsik Sebagai Variabel Mediasi, maka implikasi manajerial sebagai berikut :

1. Divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM) dapat memprioritaskan kebutuhan program pelatihan melalui persiapan yang lebih baik seperti instruktur yang berpengalaman dan cocok dengan karakteristik responden, materi dan metode pelatihan yang relevan sehingga tujuan dapat tersampaikan dengan baik yang dilengkapi dengan sarana prasarana yang mendukung. sehingga lebih berpengaruh significant terhadap kinerja UMKM
2. Divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM) dapat mengembangkan pelatihan yang telah di laksanakan dalam program pendampingan karena intensitas pertemuan lebih banyak dengan materi yang lebih spesifik sesuai dengan masalah yang di ajukan oleh pelaku usaha, namun BMM hendaknya membuat skala prioritas dan analisis yang lebih spesifik bagi responden yang mengikuti pendampingan sehingga komunikasi, solusi yang di tawarkan, dan keterlibatan mentor dan responden lebih bermakna dan lebih berdampak signifikan terhadap kinerja UMKM.
3. Divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM) perlu mengintegrasikan pelatihan dan pendampingan terhadap motivasi instrinsik terkait minat, kemampuan diri, upaya dan kepedulian, nilai dan manfaat serta kebebasan dalam menentukan keputusan yang di lakukan oleh responden, sehingga peran pelatihan dan pendampingan yang baik dan maksimal dapat meningkatkan motivasi instrinsik atau dorongan dari dalam pelaku usaha agar bisa bekerja lebih optimal lagi sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.
4. Divisi program Baitulmaal Muamalat (BMM) dapat mendesain ulang kriteria penilaian pelatihan dan pendampingan dengan mengintegrasikan faktor motivasi instrinsik yang dapat meningkatkan kinerja UMKM dari laba/keuntungan, peningkatan penjualan, jumlah konsumen, area pemasaran, dan kapasitas produksi sehingga usaha UMKM dapat

berkelanjutan.

5.4 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang bisa menjadi perhatian lanjut. Pertama, penelitian ini menggunakan pendekatan analisis kuantitatif yaitu berdasarkan data survei persepsi responden, sehingga dapat muncul bias interpretasi yang berbeda dari responden terhadap pertanyaan yang diajukan yang disebabkan latar belakang dan pengetahuan berbeda-beda. Kedua, penelitian ini tidak mempelajari secara mendalam indikator lain yang lebih berpengaruh atau mempunyai hubungan yang lebih kuat secara statistik dan lapangan, yang mungkin bisa memengaruhi hubungan antara pelatihan, pendampingan, motivasi intrinsik, dan kinerja UMKM.

5.5 Agenda Penelitian Mendatang

Berdasarkan keterbatasan penelitian yang ada yaitu melibatkan organisasi dari cabang yang berbeda untuk menguji generalisasi hasil penelitian. Kemudian, penelitian berikutnya menggunakan pendekatan campuran (mixed-methods) untuk mendapatkan wawasan atau jawaban yang lebih holistik antar variabel yang diamati yaitu menggabungkan data kuantitatif dan data wawancara mendalam. Kemudian penelitian mendatang dapat menjadikan variabel motivasi intrinsik sebagai mediator antara pelatihan, pendampingan, dan kinerja UMKM, karena pada penelitian ini pendampingan tidak berpengaruh nyata terhadap motivasi intrinsik secara langsung. Dengan ini, penelitian di masa depan diharapkan dapat memperluas wawasan teoritis dan memberikan panduan praktis yang lebih terperinci bagi organisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfa, V., Hoyyi, A., & Santoso, H. (2017). *Uji Validitas dan Reliabilitas dengan Partial Least Square (PLS) pada Penelitian Sosial*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Akhmad Syaikh, Deni Gustiawan, Asep Syaifudin, 2024. Pengaruh motivasi bisnis serta program pelatihan terhadap capaian kinerja penjualan members halal network internasional-PT Herba Penawar Alwahida Indonesia (HNI-HPAI). Jurnal Doktor Manajemen vVol 7(2). P:ISSN-2622-5352.<http://doi.org/10.22441/jdm.v7i2.29702>
- Aria Elshifa, Muhammad Afdhal Putra Perdana, Tiara Fathulmila Matiala, Faisal Yasin, Sabil Mokodenseho. 2023. Analisis Pengaruh Pendidikan, Pelatihan, dan Dukungan Kelembagaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro. Jurnal Sanskara Ekonomi dan Kewirausahaan Vol 1 no 3, Juni 2023. ISSN:2985-7791, DOI:10.58812/sek.v1.i03
- Ayu Anjani. 2019. Pengaruh kompetensi dan motivasi kerja terhadap kinerja karyawan. Jurnal inspirasi bisnis dan manajemen. Vol 3 (1): 2019. 1-10 e-2579-9401, p-2579-9312
- Christina Irwati Tanan. 2020. Pendampingan UMKM dalam Pengelolaan Keuangan Usaha Guna Peningkatan Ekonomi Masyarakat di Distrik Abepura Jayapura. Amalee: Indonesian Journal of Community Research and Engagement Vol 1 No 2. hal 173-184
- Cohen, J. (1998). *Statistical Power Analysis for The Behavioral Sciences*. Hillsdale: Lawrence Erlbaum Associates.
- Deci, E. L., & Ryan, R. M. (1985). *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior*. New York: Plenum Press.
- Djaka Adiwinata, Bambang Triadji, M. Kuswantoro. 2018. Pengaruh Pelatihan Normal dan Kompensasi Terhadap Kinerja Guru dengan Motivasi Instrinsik sebagai Variabel Intervening (Studi kasus pada ayayaan pendidikan informatika serang). Jurnal Riset Bisnis dan Manajemen Tirtayasa vol 2(1).hh: 113-125 (juni 2018). ISSN (online): 2599-0837
- Elizar Hasrudy Tanjung. 2018. Pengaruh pelatihan, kompetensi, dan lingkungan kerja terhadap kinerja pegawai. Jurnal Ilmiah Magister Mngement. Vol 1, No. 1, September 2018, 46-58, <http://jurnal.umsu.ac.id/index.php/MANEGGIO>
- Ernani Hadiyanti,. 2009. Kajian Pendekatan Kewirausahaan dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil. Jurnal Manajemen dan Kewirusahaan. VOL.11, NO. 2, SEPTEMBER 2009: 183-192
- Federica Polo, Sara Cervai, Jussi Cantola. 2018. Training Culture a New Cocpetualization to Capture Values and Meanings of Training in Organizations. Journal of Workplace Learning Vol.30 No.3 pp. 162-173 Emerald Publishing Limited 1366-5626
- Femy M.G.Tulusan & Fery Y. Londa. 2014. Peningkatan Pendapatan Masyarakat Melalui Program Pemberdayaan di Desa Lolah II kecamatan Tombariri

- Kab.Minahasa. Jurnal LPPM EkoSusBudkum. Vol 1 No 1 Tahun 2014.
- Gagné, M, Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2018). Self-Determination Theory Applied to Work Motivation and Organizational Behavior. In *The SAGE handbook of industrial, work & organizational psychology: Organizational psychology* (2 ed., hal. 97–121). London: Sage Publication.
- Gagné, Marylène, & Deci, E. L. (2021). Self-Determination Theory Applied to Work Motivation: The Motivation Model of Human Work. *Journal of Organizational Behavior*, 42(3), 331–350.
- Ghozali, I. (2018). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IMB SPSS 25*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Grant, A. M., & Berry, J. W. (2011). The Necessity of Others is The Mother of Invention: Intrinsic and Prosocial Motivations, Perspective Taking, and Creativity. *Academy of Management Journal*, 54(1), 73–96. <https://doi.org/10.5465/amj.2011.59215085>
- Hawik Ervina Indiworo. 2016. Peran Perempuan dalam Meningkatkan Kinerja UMKM. Jurnal Equilibria Pendidikan Vol 1 No 1 Tahun 2014.
- Muhammad ridwan. 2023. Pengaruh pelatihan terhadap kinerja karyawan toko mr market. Jurnal Administras bisnis, ilmu manajemen, dan kependidikan. Vol 1 No3 oktober 2023, hal 1-8.
- Moehariono. (2012). *Pengukuran Kinerja Berbasis Kompetensi*. Jakarta: Raja Grafindo Persada
- Narimawati, U., & Sarwono, J. (2017). *Metode Analisis Statistik Sosial dengan Partial Least Squares (PLS)*. Bandung: Alfabeta.
- Natalia, E., Hoyyi, A., & Santoso, R. (2017). Analisis Kepuasan Masyarakat Terhadap Pelayanan Publik Menggunakan Pendekatan Partial Least Square (PLS) (Studi Kasus: Badan Arsip dan Perpustakaan Daerah Provinsi Jawa Tengah). *Jurnal Gaussian*, 6(3), 313–323.
- Naumi dwi dwi yanuar dan harti harti . 2020. pengaruh inovasi produk dan orientasi pasar terhadap kinerja penjualan dan home industri olahan ikan di kabupaten trenggalek. Jurnal Manajemen Pemasaran, Vol. 14, No. 2, doi: 10.9744/pemasaran.14.2.51–60 , p-ISSN 1907-235X / e-ISSN 2597-615X
- Opan Arifudin, Udin Wahrudin, Fenny damayanti Rusman, Rahman Tanjung. 2020. Pendampingan UMKM dalam meningkatkan Hasil Produksi dan Hasil Penjualan Opak Makanan Khas Jawa Barat. Jurnal Karya Abdi Vol 4 (1), P-ISSN: 2580_1120, LPPM Universitas Jambi
- Opan Afifudin, Juhadi, Rahman Tanjung, Hendar. 2020. Pendampingan peningkatan inovasi produk makanan khas subang Jawa Barat. Jurnal Masyarakat Mandiri. Vol. 4, No. 6, Desember 2020, Hal. 1094-1106. e-ISSN 2614-5758 | p-ISSN 2598-8158
- Patricia cindy ung luis, silvia mandey, Rotinsulu Jopie Jolie. 2019. Analisis Pengaruh strategi segmentasi pasar terhadap peningkatan kinerja penjualan pada pt . astragraphia tbk cabang manado. Jurnal emba. Vol.7 no 2 april 2019 hal 2581-2590
- Puji Hasanah, Agus Seswandi, Anto Ariyanto. 2025. Pengaruh Pelatihan Terhadap

- Innovative Work Behaviour Pada Tim Pendamping Keluarga (TPK) Kabupaten Siak. Journal Mahasiswa Magister Management. <https://journal.unilak.ac.id/index.php/BASELINE>. Vol 2.No2
- Rahmana Arief. 2008. Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Informasi Terdepan tentang Usaha Kecil Menengah,(online), <http://infoukm.wordpress.com>, diakses 13 Maret 2025)
- Raja Abdul Ghafoor Khana , Furqan Ahmad Khan Dr. Muhammad Aslam Khan. 2011. Impact of Training and Development on Organizational Performance. University of Lahore Islamabad Pakistan. *Global Journal of Management and Bussiness Research Volume 11 issue 7 Version 1.0*
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2016). *Organizational Behavior* (17 ed.). Harlow: Pearson Education.
- Rosinta Sabela, Tamia Oktaviani, dan Saryanto. 2022. Pendampingan belajar dan efektivitas pendampingan Belajar Siswa di Masa Peralihan. Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. Vol 1. No 1. <https://doi.org/10.53276/dedikasi.v1i1.8>
- Rothwell W. J., & Kazanas, H. C. (2004). Improving on-the-job training: How to establish and operate a comprehensive OJT program (2nd ed.). San Francisco. CA: John Wiley & Sons
- Ruwan Abeysekera. 2020. Exploring Factors Affecting the Effectiveness of Business Training in the Microfinance Sector
- Sardiman AM. 2006. Interaksi dan Motivasi Belajar Mengajar. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Santoso, S. (2014). *Statistika Ekonomi Plus Aplikasi SPSS*. Ponorogo: Umpo Press.
- Sanusi, A. (2013). *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sri Mulyani, Nita Andryani Budiman, Endang Supriyati, Tri Listyorini. 2024. Pendampingan Digital Marketing Sebagai Upaya Peningkatan Penjualan Pada UMKM OMAH IWAK di Kabupaten Kudus. Jurnal Abdi Masya, Vol 5 No1 pp 10-15, E-ISSN 2774- 2849 P-ISSN 2774 2881. <https://jurnal.sttw.ac.id/index.php/abma/article/view/344>
- Sugiyono. (2017). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: CV. Alfabeta.
- Sujarweni, W. (2015). *Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Pustaka Baru Press.
- Torang M Hutahaean, Johannes, Edward. 2023. Analisis Coaching dan Mentoring terhadap Kinerja pegawai dengan mediasi motivasi kerja. Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan (Menkeu) Vol 12. No 2. juni 2023 P-ISSN: 2252-8636, E-ISSN: 2685-9424.
- Wajdi Milhem, Khalil Abushamsieh, Maria Navies Perez Arostegue. 2014. Training Strategies, Theories, and Types. Journal of Accounting-Business and Management Vol 21. No 1 12-26.
- Yulianto, Joko (2022). Studi Mengenai Orientasi Strategi dan Perbaikan Teng Penjual. Jurnal Sains Pemasaran Indonesia.