
PENGEMBANGAN UMKM KULINER DI ERA DIGITAL: PERAN INOVASI DAN JARINGAN BISNIS DI KOTA SAMPANG

*¹Laily Nur Aini, ²Fuji Santoso, ³Elvin Nury Khirdany

^{1,2,3} Universitas Nazhatut Thullab Al-Muafa Sampang

¹laily.cahaya77@gmail.com, ²siregarfuji93@gmail.com, ³elvinnury19@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci:

*Pengembangan
UMKM, Era digital,
Inovasi*

Cara Sitasi:

Penulis, Laily Nur Aini. "Pengembangan UMKM Kuliner di Era Digital: Peran Inovasi dan Jaringan Bisnis di Kota Sampang."

Currency:

Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah
[Volume 02, Nomor 01](#)
Oktober 2023

ABST RACT

Perkembangan bisnis dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menentukan pengaruh jaringan bisnis dan inovasi produk terhadap pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di sektor kuliner. Jenis penelitian ini adalah penelitian eksplanatori. Populasi adalah UMKM kuliner di Kota Sampang, khususnya di Banyuwangi dengan sampel sebanyak 30 UMKM yang diambil menggunakan teknik disproportionate stratified random sampling dan simple random sampling. Pengumpulan data menggunakan kuesioner. Analisis data menggunakan analisis regresi linear. Hasil penelitian menunjukkan bahwa jaringan bisnis dan inovasi produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah di sektor kuliner. Peneliti menyarankan agar UMKM selalu meningkatkan kolaborasi dengan berbagai pihak untuk memperluas jaringan bisnis, meningkatkan inovasi produk, dan meningkatkan daya saing agar UMKM dapat terus berkembang di tengah persaingan saat ini.

The development of business can be influenced by various factors, both internal and external company. The aims this study was to determine the effect networking of business and product innovation on the development of culinary micro, small and medium enterprises. The type of research is explanatory research. The population is Culinary SMEs in Sampang City, especially in the Banyuwangi by sample of 30 SMEs taken using disproportionate stratified random sampling and simple random sampling techniques. Data collection using a questionnaire. Data analysis used linear regression analysis. The results of the study is networking of business and product innovation have a positive and significant effect on the development of culinary micro, small and medium enterprises. Researchers suggest that MSMEs always increase collaboration with various parties to build wider business networks, increase product innovation and increase competitiveness so that MSMEs can continue to grow in the midst of current competition.

Pendahuluan

Kegiatan bisnis yang dilakukan oleh suatu organisasi tidak hanya bertujuan untuk mencapai profit maksimal. Namun, juga ditujukan untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha agar dapat berkelanjutan. Hal yang sama berlaku untuk kegiatan usaha UMKM. Usaha kecil ini ditujukan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya dan mengembangkan aktivitas bisnisnya. Di negara-negara berkembang seperti Indonesia, sektor UMKM merupakan sektor yang paling banyak terdapat. Selain jumlahnya yang jauh lebih besar daripada usaha besar, UMKM juga dianggap sebagai sektor yang dapat menjadi tulang punggung ekonomi nasional karena mampu bertahan dari krisis. Selain itu, keberadaan UMKM juga memegang peranan penting dalam menciptakan lapangan kerja di Indonesia. Sektor ini mampu memberikan kesempatan kerja baru bagi masyarakat sehingga dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran¹.

Meskipun usaha mikro, kecil, dan menengah memberikan kontribusi yang signifikan dalam berbagai aspek, namun demikian, kegiatan bisnis yang dijalankan oleh UMKM tidak selalu berjalan lancar. Masalah yang dihadapi oleh usaha kecil dalam bidang pemasaran sering kali berkaitan dengan tiga hal, yakni persaingan pasar dan produk, akses terhadap informasi pasar, dan dukungan lembaga untuk usaha kecil. Produk yang dihasilkan oleh UMKM seringkali masih kalah bersaing dengan produk yang dihasilkan oleh usaha besar, baik dari segi inovasi bisnis, kualitas produk, maupun distribusi produk. Persaingan antara UMKM sendiri dan persaingan dengan usaha besar seringkali menjadi tantangan bagi UMKM dalam mengembangkan dan memperluas usahanya. Bahkan, persaingan yang semakin ketat kadang-kadang menjadi penyebab bangkrutnya usaha kecil². Cool et al (1999) yang dikutip oleh Hitt et al (2001) menjelaskan bahwa persaingan kompetitif dapat berdampak besar pada

¹ Purwanto, A. (2011). Pengaruh tipe industri, ukuran perusahaan, profitabilitas, terhadap corporate social responsibility. *Jurnal Akuntansi dan Auditing*, 8(1), 12-29.

² Parahita, W. D. (2018). *Model Keunggulan Positional Pada UMKM (Studi Empiris pada Usaha, Kecil, Menengah di Semarang)* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomi UNISSULA).

profitabilitas perusahaan. Ketika persaingan di industri meningkat, rata-rata profitabilitas perusahaan yang bersaing di industri tersebut turun³.

Persaingan di dalam dunia usaha mendorong para pelaku usaha untuk memiliki keunggulan dan strategi yang dapat memungkinkan mereka bertahan dan bahkan mendominasi dalam persaingan. Salah satu komponen penting yang harus diperhatikan oleh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) adalah produk yang dihasilkan (output). Mereka yang mampu menghadirkan produk yang lebih unggul melalui inovasi memiliki peluang yang lebih besar untuk menarik minat konsumen⁴.

Inovasi menjadi kunci dalam kehidupan bisnis karena merupakan sumber daya yang penting bagi perusahaan untuk berkembang. Inovasi dapat muncul dari mana saja dan dilakukan oleh siapa saja. Tidak hanya perusahaan besar, perusahaan kecil juga perlu melakukan inovasi demi kelangsungan usahanya⁵. Menurut Peter Drucker (1954) yang dikutip oleh Dhewanto dkk (2014:68), sebuah perusahaan yang kompetitif memiliki dua tujuan utama: menciptakan nilai bagi pelanggan (customer value) dan melakukan inovasi.

Salah satu faktor penting yang perlu diperhatikan terkait dengan kendala yang dihadapi oleh UMKM adalah jaringan bisnis. Kurangnya akses informasi pasar dan kurang optimalnya produk UMKM dalam menjangkau konsumen dapat disebabkan oleh kelemahan atau kurangnya dukungan dari jaringan bisnis yang mendukung kegiatan usaha UMKM⁶.

Jaringan bisnis melibatkan keterlibatan unit-unit usaha lain dalam kegiatan usaha yang dilakukan oleh produsen, baik dalam produksi maupun pemasaran produk. Produsen menggunakan perantara karena mereka dapat menciptakan efisiensi yang lebih besar dalam menyediakan barang bagi pasar target mereka. Melalui kontak, pengalaman, spesialisasi, dan skala operasi, perantara biasanya dapat memberikan lebih banyak manfaat bagi perusahaan daripada yang bisa dicapai oleh perusahaan sendiri⁷.

Jaringan bisnis juga merupakan hasil dari keputusan dan upaya para pengusaha untuk meningkatkan daya saing melalui kerjasama dengan unit-unit usaha lainnya. Tingkat daya saing yang lebih tinggi dapat dicapai melalui jaringan bisnis karena pelaku usaha dapat melakukan spesialisasi yang dapat meningkatkan efisiensi usaha, mengurangi biaya transaksi, dan meningkatkan fleksibilitas karena adanya mitra bisnis yang dapat diandalkan⁸.

³ Tuder, R. M., Cool, C. D., Geraci, M. W., Wang, J. U. N., Abman, S. H., Wright, L., ... & Voelkel, N. F. (1999). Prostacyclin synthase expression is decreased in lungs from patients with severe pulmonary hypertension. *American journal of respiratory and critical care medicine*, 159(6), 1925-1932.

⁴ Rizkia, A. A., & Rahmawati, S. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Anti Monopoli Dan Persaingan Bisnis Tidak Sehat: Globalisasi Ekonomi, Persaingan Usaha, Dan Pelaku Usaha. (Literature Review Etika). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(5), 631-643.

⁵ Hendriyanto, A. (2015). Analisis pengaruh jaringan usaha dan inovasi terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi Terapan (JIMAT)*, 6(1), 44-49.

⁶ Siswadi, Y., Mukhlis, M., Tarigan, A. A., & Yafiz, M. (2022). Konsep Budaya Organisasi dalam Perspektif Manajemen Menurut Peter F Drucker dan A. Riawan Amin. *Al-Mutharahah: Jurnal Penelitian dan Kajian Sosial Keagamaan*, 19(2), 238-261.

⁷ Indah, D. R. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Pengiriman Barang PT. Citra Van Titipan Kilat Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 3(1), 1-8.

⁸ Prabatmodjo, H. (1996). Pengembangan Jaringan Usaha Bagi Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Rangka Menghadapi Integrasi Ekonomi Global. *BAHASAN UTAMA*.

Selama tiga tahun terakhir, mulai dari tahun 2017 hingga 2020, pertumbuhan jumlah UMKM di Kabupaten Sampang tercatat cukup tinggi dibandingkan dengan periode sebelumnya. Penyerapan tenaga kerja dari sektor ini juga mengalami peningkatan. Namun, meskipun sektor usaha kuliner menunjukkan pertumbuhan yang positif, masih terdapat sejumlah hambatan yang perlu diatasi oleh para pelaku bisnis kuliner.

Untuk saat ini, diperkirakan masih terdapat beberapa kendala yang dihadapi oleh pelaku bisnis kuliner. Di antaranya adalah kendala dalam hal pemasaran produk, kurangnya pengetahuan sumber daya manusia, keterbatasan permodalan usaha, tingkat inovasi bisnis yang masih rendah, serta daya saing UMKM yang belum optimal.

Penelitian ini bertujuan untuk menyelidiki dampak jaringan bisnis, inovasi bisnis, dan persaingan usaha terhadap perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di wilayah Kecamatan Banyuwangi, Kabupaten Sampang, Jawa Timur. Fokus penelitian ini adalah pada Industri Kecil Menengah (IKM) bidang makanan di Kecamatan Banyuwangi, dengan pertimbangan bahwa UMKM makanan merupakan bagian integral dari UMKM yang ada di Kabupaten Banyuwangi.

Perubahan cepat dalam preferensi dan selera masyarakat terkait pemilihan dan konsumsi makanan mendorong industri ini untuk terus melakukan inovasi bisnis. Hal ini dilakukan guna memenuhi kebutuhan konsumen, bersaing di pasar, dan bertahan di tengah persaingan usaha yang semakin ketat.

Kajian Pustaka dan pengembangan hipotesis

Pengembangan UKM kuliner menjadi sangat penting, khususnya di era digital saat ini, di mana teknologi telah menjadi pendorong utama dalam pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis. Di Kota Sampang, peran inovasi dan jaringan bisnis menjadi faktor kunci yang memengaruhi kemajuan UKM kuliner di tengah persaingan yang semakin ketat⁹.

Peran Inovasi dalam Pengembangan UMKM Kuliner: Inovasi memiliki peran vital dalam meningkatkan daya saing UKM kuliner. Melalui penggunaan teknologi digital, UKM kuliner dapat meningkatkan efisiensi operasional, menciptakan produk yang unik dan menarik konsumen, serta memperluas pangsa pasar melalui platform daring¹⁰.

Jaringan Bisnis dalam Menunjang Pengembangan UMKM Kuliner: Jaringan bisnis yang kuat dapat membantu UKM kuliner untuk memperluas jangkauan pasar, memperoleh akses ke sumber daya yang lebih luas, dan meningkatkan kolaborasi dengan pemangku kepentingan terkait. Kerjasama dengan pemasok, distributor, dan pelanggan dapat membantu UKM kuliner untuk tumbuh dan berkembang.

Teknologi Digital sebagai Enabler Pengembangan UMKM Kuliner: Pemanfaatan teknologi digital seperti platform pemesanan daring, media sosial, dan sistem manajemen usaha (ERP) dapat mempercepat proses bisnis, memperluas jangkauan pemasaran, dan

⁹ Agusetyaningrum, V., Mawardi, M. K., & Pangestuti, E. (2016). *Strategi pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) untuk meningkatkan citra Kota Malang sebagai destinasi wisata kuliner (Studi pada UKM berbasis kuliner Kota Malang)*. Brawijaya University.

¹⁰ Setiawardani, M. (2022). Peran Inovasi Dalam Membangun Keunggulan Bersaing Sektor UMKM Bidang Kuliner Pascadisrupsi Akibat Pandemi Covid 19 Di Kota Bandung. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 8(1), 25-38.

meningkatkan interaksi dengan pelanggan. Hal ini memberikan peluang besar bagi UKM kuliner untuk berkembang di era digital¹¹.

Dampak Keterlibatan Digital pada UMKM Kuliner: Keterlibatan dalam ekosistem digital memungkinkan UMKM kuliner di Kota Sampang untuk menghadapi tantangan dan peluang yang ditawarkan oleh era digital. Mereka dapat menciptakan nilai tambah melalui pelayanan yang personal, promosi yang efektif, serta peningkatan efisiensi operasional melalui integrasi teknologi¹².

Dengan melihat aspek inovasi, jaringan bisnis, dan teknologi digital sebagai faktor kunci dalam pengembangan UKM kuliner di era digital, penelitian ini bertujuan untuk menguji sejauh mana faktor-faktor tersebut berkontribusi terhadap kesuksesan dan pertumbuhan UKM kuliner di Kota Sampang.

Tantangan dan Peluang untuk UMKM Kuliner di Era Digital:

Tantangan:

1. Keterbatasan Sumber Daya dan Kapasitas: UMKM kuliner di Kota Sampang mungkin menghadapi kendala dalam hal sumber daya manusia yang terbatas, keterbatasan modal, serta keterampilan teknologi yang kurang.
2. Persaingan yang Ketat: Dengan berkembangnya teknologi digital, persaingan dalam industri kuliner semakin intens. UMKM perlu mengembangkan strategi yang kuat untuk tetap bersaing.
3. Keamanan dan Privasi Data: Pemanfaatan teknologi digital juga membawa risiko terkait data pelanggan dan keamanan informasi bisnis. Perlindungan data menjadi krusial dalam mengelola bisnis secara digital.

Peluang:

1. Ekspansi Pasar: Dengan adopsi teknologi digital, UMKM kuliner dapat menjangkau pasar yang lebih luas secara online, termasuk wisatawan dan konsumen dari luar kota.
2. Kolaborasi dan Jaringan: Membangun jaringan bisnis yang kuat dengan pelaku industri kuliner lainnya dan mitra strategis dapat membuka peluang kerjasama yang saling menguntungkan.
3. Peningkatan Efisiensi Operasional: Teknologi digital dapat membantu UMKM dalam memperbaiki proses operasional, manajemen inventaris, dan pemasaran, sehingga meningkatkan efisiensi dan produktivitas.

Rekomendasi untuk Pengembangan UMKM Kuliner di Kota Sampang:

1. Pelatihan dan Pendidikan: Memberikan pelatihan dan dukungan untuk meningkatkan keterampilan teknologi dan inovasi kepada pemilik UMKM kuliner.

¹¹ Bahri, S., Khoiruddin, K., Amiruddin, A., Asman, P., Yaqin, A., & Kholil, M. (2023). IMPLEMENTASI DIGITAL CORPORATE CULTURE "EXPRESSI" DI BANK JATIM SYARIAH CAPEM SAMPANG. *Prospeks: Prosiding Pengabdian Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 1(1), 39-48.

¹² Nawawi, S., Mufti, R. M., & Mega, A. A. A. (2021). Pengaruh Strategi, Inovasi dan Pengembangan UMKM Pada Bidang Kuliner Di Kota Bandung Pada Masa Covid-19. *International Journal Administration Business & Organization*, 2(3), 23-30.

2. Pemberdayaan Jaringan Bisnis Lokal: Mendorong kolaborasi antara UMKM kuliner dengan pelaku usaha lokal, pemerintah, akademisi, dan organisasi terkait untuk memperkuat jaringan bisnis.
3. Investasi dalam Infrastruktur Teknologi: Memberikan akses dan dukungan untuk adopsi teknologi digital, seperti pembangunan platform online dan fasilitas teknologi yang diperlukan.

Dengan mengatasi tantangan dan memanfaatkan peluang yang ada, UMKM kuliner di Kota Sampang dapat memperluas pengaruh, meningkatkan daya saing, dan mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan dalam era digital yang terus berkembang. Dengan sinergi antara inovasi, jaringan bisnis, dan teknologi digital, UMKM kuliner dapat menjadi pilar penting dalam pengembangan ekonomi lokal dan promosi kekayaan kuliner daerah.

Metode Penelitian

Desain penelitian ini adalah survey. Data penelitian yang dibutuhkan adalah data primer dalam bentuk persepsi responden (subjek) penelitian. Pengambilan data menggunakan survey langsung dan instrumen yang digunakan adalah kuesioner (angket)¹³. Penelitian ini dilakukan pada 20 UMKM Kuliner di Kota Sampang. Adapun sampelnya dipilih melalui teknik Accidental Sampling. Teknik analisis data yang digunakan untuk menjawab rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Analisis Regresi Linear Berganda. Penelitian kualitatif dapat digunakan untuk meneliti mengenai jaringan bisnis dan inovasi bisnis terhadap keberhasilan bisnis UMKM Kuliner di Kota Sampang. Penelitian kualitatif dalam penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan pemahaman yang sifatnya umum terhadap kenyataan sosial yang perspektif partisipan yang mendalam, sehingga penelitian ini memaparkan secara mendalam tentang Pengaruh Jaringan dan Inovasi bisnis terhadap kepuasan keberhasilan bisnis UMKM Kuliner di Kota Sampang.

Implikasi Penelitian, Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai faktor-faktor yang memengaruhi pengembangan UKM kuliner di Kota Sampang. Temuan dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi dan panduan bagi pemilik UKM kuliner, pemerintah setempat, dan pemangku kepentingan lainnya dalam meningkatkan daya saing dan keberlanjutan bisnis kuliner di era digital.

Dengan pendekatan penelitian yang komprehensif dan metodologi yang tepat, diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi yang berarti dalam memajukan sektor UKM kuliner di Kota Sampang dan menginspirasi pengembangan lebih lanjut di bidang ini.

Hasil Penelitian

Analisis regresi berganda merupakan analisis yang digunakan untuk menentukan pengaruh antara satu variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y), yang dalam penelitian ini adalah variabel jaringan bisnis (X1) dan variabel inovasi bisnis (X2) dengan variabel keberhasilan UMKM Kuliner (Y). Adapun hasil pengujian regresi linear berganda dibawah ini.

¹³ Maidiana, M. (2021). Penelitian survey. *ALACRITY: Journal of Education*, 20-29.

Hasil Uji Regresi Linear Berganda Variabel Jaringan Bisnis, Inovasi bisnis dan terhadap keberhasilan UMKM

Tabel 1.1

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		
	B	Std. Error	Beta	T	Sig
(Constant)	-4,868	4,251		-1,145	.255
Jaringan_Usaha	694	,080	,569	8,631	.000
Inovasi_Produk	704	,119	,390	5,908	.000
F hitung	168,417	Sig	,000		

Data Diolah 2022

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diketahui bahwa koefisien regresi untuk variabel jaringan bisnis adalah sebesar 0,694 , variabel inovasi bisnis adalah sebesar 0,704. Untuk nilai konstantanya adalah -4,868. Dari nilai tersebut maka dapat dibentuk persamaan regresi seperti di bawah ini.

$$Y = -4,868 + 0,694 X_1 + 0,704 X_2$$

Dari persamaan tersebut dapat diasumsikan bahwa variabel jaringan bisnis dan inovasi bisnis memberikan pengaruh yang positif terhadap keberhasilan umkm, sementara variabel persaingan usaha memberikan pengaruh yang negatif terhadap perkembangan umkm. Nilai signifikansi F hitung sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,5 menunjukkan bahwa secara Bersama-sama, variabel jaringan bisnis, inovasi bisnis berpengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan umkm. Berdasarkan hasil penelitian, untuk meningkatkan variabel keberhasilan umkm, dapat dilakukan dengan cara meningkatkan variabel jaringan bisnis dan inovasi bisnis. Semakin baik jaringan bisnis, inovasi bisnis maka akan semakin meningkatkan keberhasilan umkm kuliner.

Hasil uji statistik penelitian ini menunjukkan bahwa variabel jaringan bisnis memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap perkembangan umkm. Hasil penelitian ini sesuai dengan penuturan Hendriyanto, A, bahwa melalui kontak, pengalaman, spesialisasi dan skala operasi, perantara biasanya menawarkan perusahaan lebih dari apa yang dapat dicapai perusahaan sendiri. Menurut pendapat tersebut, dapat dijelaskan bahwa melalui kontak yang dimiliki perantara, kemudian pengalaman perantara dalam memasarkan produk serta skala operasi perantara yang sudah luas, perantara biasanya memberikan manfaat yang lebih kepada perusahaan yang bekerjasama dengannya dibandingkan dengan apa yang mampu dicapai oleh perusahaan itu tanpa adanya bantuan dari perantara¹⁴.

¹⁴ Hendriyanto, A. (2015). Analisis pengaruh jaringan usaha dan inovasi terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi Terapan (JIMAT)*, 6(1), 44-49.

Menghasilkan produk atau jasa dan membuat produk atau jasa itu tersedia bagi pembeli memerlukan pembangunan hubungan yang bukan hanya dengan pelanggan tetapi juga dengan pemasok kunci dan penjual perantara dalam rantai pasokan perusahaan¹⁵. Jaringan bisnis merupakan hasil keputusan dan upaya para usahawan untuk meningkatkan daya saing melalui kerjasama dengan unit-unit usaha lain. Daya saing usaha yang lebih tinggi dapat dicapai melalui jaringan bisnis karena para pelaku usaha dapat melakukan spesialisasi sehingga usaha lebih efisien, menekan biaya-biaya transaksi, dan meningkatkan fleksibilitas karena adanya rekanan yang terpercaya¹⁶.

Berdasarkan hasil penelitian dan penjelasan dari beberapa ahli di atas maka dapat dikemukakan bahwa jaringan bisnis memberikan pengaruh yang besar terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah. Sehingga, para pelaku UMKM diharapkan mampu membina kerjasama dengan para pemasok, lembaga keuangan, tenaga kerja dan para perantara agar usahanya semakin berkembang. Dari rekapitulasi jawaban responden, terdapat beberapa hal terkait jaringan bisnis yang masih perlu diperbaiki atau ditingkatkan. Hal tersebut diantaranya, perlunya meningkatkan kerjasama dengan para pemasok bahan penolong dan pihak perantara. Semakin luas jaringan bisnis yang mampu dibangun oleh UMKM maka akan semakin berkembang pula usahanya.

Variabel kedua yaitu inovasi bisnis mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM. Hasil penelitian ini sesuai dengan pendapat yang diungkapkan oleh Sari, D. E. (2018) bahwa inovasi tidak dapat dilepaskan dari kehidupan berbisnis karena inovasi merupakan roh atau jiwa dalam sebuah perusahaan untuk berkembang, inovasi dapat berkembang dimana saja dan dilakukan oleh siapa saja, inovasi tidak hanya dilakukan oleh perusahaan besar, melainkan perusahaan kecil pun perlu untuk melakukan inovasi demi keberlangsungan usahanya¹⁷.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat disimpulkan bahwa inovasi bisnis memiliki pengaruh yang positif terhadap perkembangan UMKM. Oleh karena itu, para pelaku UMKM diharapkan mampu meningkatkan inovasi bisnis agar usaha mereka dapat terus berkembang. Inovasi bisnis menjadi sangat penting karena di tingkat global, pasar mengalami peningkatan persaingan yang signifikan. Semakin banyak pesaing yang bermunculan dan tidak bisa dihindari. Bahkan perbedaan kecil dalam manfaat produk dan layanan dapat memiliki dampak yang besar pada kepuasan pelanggan Hamdam, H. (2020). Dengan melakukan inovasi bisnis, diharapkan UMKM dapat tetap bersaing dan mengembangkan usahanya di tengah persaingan yang ketat¹⁸.

¹⁵ Anggraini, R. (2021). *PENGARUH JARINGAN USAHA, INOVASI PRODUK DAN PERSAINGAN USAHA TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DI KABUPATEN BOVEN DIGOEL= Effect Of Business Network, Product Innovation And Business Competition On Development Of Middle Small Businesses In Boven Digoel Regency* (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).

¹⁶ Anwar, I., & Satrio, B. (2015). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 4(12).

¹⁷ Sari, D. E. (2018). Pengaruh Innovation dan Service Quality terhadap Customer Satisfaction melalui Customer Trust. *Jurnal Ekobis Dewantara*, 1(9), 107-117.

¹⁸ Hamdam, H. (2020). *INOVASI PELAYANAN PUBLIK UNIT PELAYANAN PENDAFTARAN PENDUDUK DAN PENCATATAN SIPIL KELILING (UP3SK) DI KABUPATEN PINRANG* (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).

Variabel ketiga, yaitu persaingan usaha, menunjukkan pengaruh yang negatif dan signifikan terhadap perkembangan UMKM, meskipun pengaruhnya tergolong cukup rendah. Pada kondisi tertentu, persaingan dapat memberikan dampak negatif pada usaha yang sedang dijalankan. Pendapat Cool et al (1999) yang dikutip oleh Hitt et al (2001) menyatakan bahwa persaingan yang kompetitif dapat berdampak besar pada profitabilitas perusahaan. Ketika persaingan dalam industri meningkat, rata-rata profitabilitas perusahaan yang bersaing di industri tersebut turun. Hal ini konsisten dengan hasil penelitian yang menunjukkan bahwa persaingan usaha dapat memiliki dampak negatif pada perkembangan usaha.

Kemampuan pertumbuhan dan pengembangan suatu usaha kecil pastinya berbeda antara satu jenis usaha dan jenis usaha lainnya. Namun, secara keseluruhan, kemampuan ini sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal dan internal¹⁹. Lingkungan industri atau persaingan merupakan bagian dari faktor eksternal perusahaan. Lingkungan eksternal mencakup segala pola kondisi eksternal dan pengaruh yang memengaruhi kehidupan serta perkembangan perusahaan. Salah satu aspek lingkungan eksternal adalah lingkungan persaingan di sekitar pelaku usaha. Kehadiran persaingan sering kali mengakibatkan reaksi dari perusahaan-perusahaan yang telah ada dalam lingkungan tersebut. Kondisi-kondisi yang muncul dalam lingkungan persaingan mendorong banyak perusahaan untuk mengadopsi berbagai strategi agar dapat mencapai daya saing strategis dan keuntungan di atas rata-rata²⁰.

Maka dari itu perusahaan-perusahaan yang bersaing dalam suatu industri melakukan berbagai tindakan dan respons terhadap persaingan. Perusahaan yang berhasil mengembangkan strategi yang lebih efektif cenderung berkinerja lebih baik daripada perusahaan.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, maka diajukan beberapa saran sebagai bahan pertimbangan bagi pelaku umkm dan pemerintah setempat, (a) Pelaku UMKM diharapkan mampu meningkatkan jaringan bisnis dengan cara bekerjasama dengan para pemasok dan pihak perantara, tidak hanya pemasok bahan baku saja tetapi juga dengan pemasok bahan penolong. Hal tersebut bisa dilakukan dengan cara menjalin kerjasama yang baru dengan lebih banyak pemasok dan perantara. Sehingga pelaku UMKM memiliki kesempatan yang lebih besar untuk memilih bahan baku dan bahan penolong dengan harga yang terjangkau dan kualitas yang baik serta memiliki kesempatan untuk meningkatkan penjualan produk. (b) Pelaku UMKM juga diharapkan mampu mengembangkan bentuk produk yang mereka hasilkan. Bentuk produk sebaiknya dibuat lebih rapih, menarik dan jika memungkinkan dibuat sedemikian rupa sehingga memiliki keunikan tersendiri dibandingkan dengan produk pesaing. Inovasi pada produk dimaksudkan agar konsumen dapat dengan mudah mengenali

¹⁹ Raysharie, P. I., Rianti, A., Rahmawati, A., Tarigan, H. B., Lestari, I. A., Sofian, I. R., ... & Tarigan, M. G. (2023). Tranfromasi Perkembangan UMKM: Studi Pengaruh Inovasi Produk, Jaringan Usaha dan Persaingan Usaha. *Maximal Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya dan Pendidikan*, 1(2), 57-64.

²⁰ Latif, H. F., Pangkey, J. M. T., Handayani, D., & Sarumaha, N. (2022). Digitalisasi sebagai Fasilitas dan Tantangan Modernisasi Pelayanan Pengembalaan di Era Pasca-Pandemi: Refleksi Teologi Kisah Para Rasul 20: 28. *KHARISMATA: Jurnal Teologi Pantekosta*, 4(2), 296-311.

Currency:

Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah

[Volume 02, Nomor 01](#), Oktober 2023

ISSN: 2963-9387//e-ISSN: 2963-7465

produk sehingga produk memiliki tempat tersendiri di benak konsumen. (c) UMKM Kuliner perlu diberikan bantuan berupa teknologi/peralatan tepat guna untuk mengatasi masalah ketidaksesuaian jumlah produk yang dihasilkan yang disebabkan oleh kendala pada faktor cuaca dan keterbatasan UMKM kuliner dalam kegiatan produksi. Pemerintah/dinas terkait dapat bekerjasama dengan pihak perguruan tinggi untuk membantu menemukan teknologi/peralatan yang tepat bagi UMKM kuliner untuk mempermudah proses produksi mereka tanpa mengurangi kualitas produk yang dihasilkan.

Daftar Pustaka

- Agusetyaningrum, V., Mawardi, M. K., & Pangestuti, E. (2016). *Strategi pengembangan usaha kecil dan menengah (UKM) untuk meningkatkan citra Kota Malang sebagai destinasi wisata kuliner (Studi pada UKM berbasis kuliner Kota Malang)*. Brawijaya University.
- Anggraini, R. (2021). *PENGARUH JARINGAN USAHA, INOVASI PRODUK DAN PERSAINGAN USAHA TERHADAP PERKEMBANGAN USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DI KABUPATEN BOVEN DIGOEL= Effect Of Business Network, Product Innovation And Business Competition On Development Of Middle Small Businesses In Boven Digoel Regency* (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).
- Anwar, I., & Satrio, B. (2015). Pengaruh harga dan kualitas produk terhadap keputusan pembelian. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 4(12).
- Bahri, S., Khoiruddin, K., Amiruddin, A., Asman, P., Yaqin, A., & Kholil, M. (2023). IMPLEMENTASI DIGITAL CORPORATE CULTURE "EXPRESSI" DI BANK JATIM SYARIAH CAPEM SAMPANG. *Prospek: Prosiding Pengabdian Ekonomi dan Keuangan Syariah*, 1(1), 39-48.
- Hamdam, H. (2020). *INOVASI PELAYANAN PUBLIK UNIT PELAYANAN PENDAFTARAN PENDUDUK DAN PENCATATAN SIPIL KELILING (UP3SK) DI KABUPATEN PINRANG* (Doctoral dissertation, Universitas Hasanuddin).
- Hendriyanto, A. (2015). Analisis pengaruh jaringan usaha dan inovasi terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi Terapan (JIMAT)*, 6(1), 44-49.
- Hendriyanto, A. (2015). Analisis pengaruh jaringan usaha dan inovasi terhadap kinerja UMKM. *Jurnal Ilmu Manajemen Dan Akuntansi Terapan (JIMAT)*, 6(1), 44-49.
- Indah, D. R. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Harga dan Lokasi terhadap Keputusan Penggunaan Jasa Pengiriman Barang PT. Citra Van Titipan Kilat Kota Langsa. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 3(1), 1-8.
- Latif, H. F., Pangkey, J. M. T., Handayani, D., & Sarumaha, N. (2022). Digitalisasi sebagai Fasilitas dan Tantangan Modernisasi Pelayanan Pengembalaan di Era Pasca-Pandemi: Refleksi Teologi Kisah Para Rasul 20: 28. *KHARISMATA: Jurnal Teologi Pantekosta*, 4(2), 296-311.
- Maidiana, M. (2021). Penelitian survey. *ALACRITY: Journal of Education*, 20-29.
- Nawawi, S., Mufti, R. M., & Mega, A. A. A. (2021). Pengaruh Strategi, Inovasi dan Pengembangan UMKM Pada Bidang Kuliner Di Kota Bandung Pada Masa Covid-19. *International Journal Administration Business & Organization*, 2(3), 23-30.

Currency:

Jurnal Ekonomi dan Perbankan Syariah

[Volume 02, Nomor 01](#), Oktober 2023

ISSN: 2963-9387//e-ISSN: 2963-7465

- Parahita, W. D. (2018). *Model Keunggulan Positional Pada UMKM (Studi Empiris pada Usaha Kecil, Menengah di Semarang)* (Doctoral dissertation, Fakultas Ekonomi UNISSULA).
- Prabatmodjo, H. (1996). Pengembangan Jaringan Usaha Bagi Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Rangka Menghadapi Integrasi Ekonomi Global. *BAHASAN UTAMA*.
- Purwanto, A. (2011). Pengaruh tipe industri, ukuran perusahaan, profitabilitas, terhadap corporate social responsibility. *Jurnal Akuntansi dan Auditing*, 8(1), 12-29.
- Raysharie, P. I., Rianti, A., Rahmawati, A., Tarigan, H. B., Lestari, I. A., Sofian, I. R., ... & Tarigan, M. G. (2023). Tranfromasi Perkembangan UMKM: Studi Pengaruh Inovasi Produk, Jaringan Usaha dan Persaingan Usaha. *Maximal Journal: Jurnal Ilmiah Bidang Sosial, Ekonomi, Budaya dan Pendidikan*, 1(2), 57-64.
- Rizkia, A. A., & Rahmawati, S. (2021). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Anti Monopoli Dan Persaingan Bisnis Tidak Sehat: Globalisasi Ekonomi, Persaingan Usaha, Dan Pelaku Usaha.(Literature Review Etika). *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 2(5), 631-643.
- Sari, D. E. (2018). Pengaruh Innovation dan Service Quality terhadap Customer Satisfaction melalui Customer Trust. *Jurnal Ekobis Dewantara*, 1(9), 107-117.
- Setiawardani, M. (2022). Peran Inovasi Dalam Membangun Keunggulan Bersaing Sektor UMKM Bidang Kuliner Pascadisrupsi Akibat Pandemi Covid 19 Di Kota Bandung. *Jurnal Riset Bisnis Dan Investasi*, 8(1), 25-38.
- Siswadi, Y., Mukhlis, M., Tarigan, A. A., & Yafiz, M. (2022). Konsep Budaya Organisasi dalam Perspektif Manajemen Menurut Peter F Drucker dan A. Riawan Amin. *Al-Mutharahah: Jurnal Penelitian dan Kajian Sosial Keagamaan*, 19(2), 238-261.
- Tuder, R. M., Cool, C. D., Geraci, M. W., Wang, J. U. N., Abman, S. H., Wright, L., ... & Voelkel, N. F. (1999). Prostacyclin synthase expression is decreased in lungs from patients with severe pulmonary hypertension. *American journal of respiratory and critical care medicine*, 159(6), 1925-1932.