



Hubungan Faktor Eksternal Terhadap Keberhasilan UMKM Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Industri (Studi Kasus Pada UMKM Kuliner di Kota Makassar)

A. Irma Suryani

Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

email: andiirmasuryani112@gmail.com

Diah Retno Dwi Astuti

Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

email: diah.retno@unm.ac.id

Muhammad Syafri

Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

email: muhammadsyafri@unm.ac.id

Abd Rahim

Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

email: abd.rahim@unm.ac.id

Sri Astuty

Universitas Negeri Makassar, Makassar, Indonesia

email: sri.astuty@unm.ac.id

Abstract

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) often face challenges in accessing capital and dealing with complex regulations, both of which hinder their growth and development. This study aims to identify the external factors that influence the success of culinary MSMEs in facing industrial competition and to analyze how these external factors relate to their competitive success. The research employs a descriptive quantitative approach, with data collected through questionnaires distributed to 99 culinary MSME owners. The results of the analysis indicate that there is no significant relationship between the legal framework and access to finance and the competitive success of culinary MSMEs. However, human resource capacity demonstrates a significant relationship with competitive success. The findings show that human resource capacity (HRC) presents a significant difference between observed and expected values.

Keywords: *Income Inequality, Economic Growth, Unemployment Rate, Human Development Index*

Received: 29 April 2023, Accepted: 20 Nov 2023, Published: 24 Dec 2023

Tantangan yang dihadapi UMKM dalam mengakses modal dan peraturan yang kompleks, yang menghambat perkembangan mereka. Tujuan untuk mengetahui Apa saja faktor-faktor eksternal yang berhubungan terhadap keberhasilan UMKM Kuliner dalam menghadapi persaingan industri. Untuk mengetahui bagaimana faktor-faktor eksternal berhubungan terhadap keberhasilan UMKM Kuliner dalam menghadapi persaingan industri. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pengumpulan data melalui kuesioner yang disebarkan kepada 99 pelaku UMKM kuliner. Hasil analisis menunjukkan bahwa tidak terdapat hubungan signifikan antara kerangka hukum dan Akses ke Pendanaan (APE) terhadap Keberhasilan bersaing, tetapi berhubungan Kapasitas Sumberdaya Manusia. dengan serta kapasitas sumber daya manusia terhadap keberhasilan bersaing UMKM kuliner. Kapasitas SDM (KSDM) menunjukkan adanya perbedaan signifikan antara nilai observasi dan ekspektasi.

Keywords: *The relationship between external factors, MSME Success, and Industrial Competition*

Pendahuluan

Kontribusi UMKM dalam menyediakan banyak kesempatan kerja dan menambah pendapatan negara merupakan salah satu upaya dalam pengentasan kemiskinan di Indonesia atas pengembangan terhadap sektor UMKM (Umiyati, 2021). Namun pada kenyataannya banyak UMKM di Indonesia yang ingin mengembangkan usahanya mengalami kesulitan, tidak dapat berkembang karena keterbatasan modal serta akses pembiayaan dari perbankan yang terbatas. UMKM mengalami kesulitan pendanaan atau permodalan karena ketidakmampuan mereka untuk memenuhi persyaratan yang ditetapkan oleh bank (Yulianingsih, 2021).

Usaha mikro menurut lembaga-lembaga internasional adalah usaha non pertanian dengan jumlah pekerja maksimal 10 orang (termasuk wirausaha, pekerja magang, pekerja upahan dan pekerja yang tidak dibayar karena termasuk anggota keluarga), menggunakan teknologi sederhana atau tradisional, memiliki keterbatasan akses terhadap kredit, mempunyai kemampuan manajerial rendah dan cenderung beroperasi di sektor informal (Rabbani *et al.*, 2017).

Kelemahan struktural merupakan kelemahan dalam struktur perusahaan, misalnya bidang manajemen dan organisasi, pengendalian mutu, pengadopsian dan penguasaan teknologi, kesulitan mencari permodalan, tenaga kerja masih lokal dan terbatasnya akses pasti (Ardiyanti, 2020). UMKM mempunyai peranan penting yang mampu memberikan manfaat sosial yaitu mereduksi ketimpangan pendapatan,

terutama di negara-negara berkembang. Peranan usaha kecil tidak hanya menyediakan barang-barang dan jasa bagi konsumen yang berdaya beli rendah, tetapi juga bagi konsumen perkotaan lain yang berdaya beli lebih tinggi (Thana *et al.*, 2021).

Dari sajian makanan tradisional seperti Coto Makassar, Konro, hingga hidangan laut segar, UMKM kuliner tidak hanya menyediakan makanan yang lezat, tetapi juga menjadi wahana untuk menjaga dan memperkaya warisan budaya kuliner Makassar yang kaya. Di samping itu, UMKM kuliner juga berperan dalam menciptakan lapangan kerja lokal, memperkuat ikatan sosial di komunitas, dan mendorong pertumbuhan pariwisata, sehingga berkontribusi secara signifikan pada pembangunan ekonomi dan sosial Kota Makassar. Lingkungan eksternal mempunyai peranan yang besar dalam mempengaruhi pengambilan keputusan manajerial proses dan struktur organisasi. Ketidakpastian lingkungan yang tinggi akan berpengaruh terhadap proses perencanaan baik strategi maupun operasional perusahaan (Rahmawati *et al.*, 2023).

Kompetensi Pelaku Usaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kreatifitas Strategi Pemasaran, Akses Permodalan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kreatifitas Strategi Pemasaran, Kreatifitas Strategi Pemasaran memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja UMKM, namun Akses Permodalan memiliki pengaruh positif namun tidak signifikan terhadap Kinerja UMKM, dan Kompetensi Pelaku Usaha memiliki pengaruh positif namun tidak signifikan terhadap Kinerja UKM. Hasil ini agar dapat sebagai rujukan pihak pemerintah dalam mendukung peningkatan kinerja para pelaku UMKM dengan memperhatikan an faktor Kompetensi, Kreatifitas Pemasaran namun tidak mengabaikan faktor akses permodalan sehingga dapat turut meningkatkan pendapatan daerah. Diana, et, al. (2022)

Hasil penelitian secara simultan menunjukkan bahwa faktor eksternal dan internal berpengaruh positif terhadap perkembangan UMKM. Sedangkan, hasil secara parsial menunjukkan bahwa hanya aspek sosial dan ekonomi dari faktor eksternal yang terbukti berpengaruh positif, kemudian dari faktor internal juga hanya aspek modal saja yang berpengaruh terhadap perkembangan UMKM. Aspek-aspek lain dari faktor eksternal dan internal tidak terbukti berpengaruh terhadap perkembangan UMKM. Kristianti (2020)

Aryani (2020) menunjukkan besarnya R Square (R^2) Kinerja UMKM adalah sebesar 0,506. Artinya adalah faktor internal, faktor eksternal, dan faktor kewirausahaan memberikan kontribusi pengaruh sebesar 50,6% terhadap kinerja UMKM. Sedangkan sisanya sebesar 49,4% dipengaruhi oleh faktor lain. Simpulan penelitian ini adalah faktor eksternal, faktor internal, dan kewirausahaan berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja UMKM. Berdasarkan hasil uji t-statistic, diperoleh hasil bahwa faktor eksternal merupakan faktor yang paling berpengaruh dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

Sedangkan dalam Siswanti (2020) penelitiannya menunjukkan bahwa faktor internal dan faktor eksternal memiliki hubungan positif dan searah, yang ditunjukkan dengan nilai koefisien b_1 sebesar 0,673, dan b_2 sebesar 0,308. Sedangkan hasil uji hipotesis secara parsial variabel bebas tersebut berpengaruh terhadap kinerja UMKM yang ditunjukkan dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$. Hasil uji hipotesis secara simultan juga menunjukkan bahwa secara bersama-sama faktor internal dan faktor eksternal berpengaruh terhadap kinerja UMKM, dimana nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$, dan nilai koefisien determinasi sebesar 46,4%

Berdasarkan latar belakang dan penelitian-penelitian terdahulu, maka peneliti melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Faktor Eksternal Terhadap Keberhasilan Umkm Kuliner Dalam Menghadapi Persaingan Industri (Studi Kasus Pada UMKM Kuliner di Kota Makassar)”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Apa saja faktor-faktor eksternal yang berhubungan terhadap keberhasilan UMKM Kuliner dalam menghadapi persaingan industri. Untuk mengetahui bagaimana faktor-faktor eksternal berhubungan terhadap keberhasilan UMKM Kuliner dalam menghadapi persaingan industri.

Metode

Penelitian ini menggunakan jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Analisis data kuantitatif merupakan suatu analisis data melibatkan angka, nilai maupun numerik. Penelitian kuantitatif merupakan jenis penelitian yang mampu menghasilkan suatu penemuan dengan melalui prosedur penelitian statistik maupun cara pengukuran lainnya. Sedangkan analisa data secara deskriptif merupakan analisis data dengan cara menggambarkan atau menjabarkan hasil yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan.

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan September sampai dengan Oktober 2024. Penelitian ini dilakukan di Kota Makassar Sulawesi Selatan, Populasi yang terdapat dalam penelitian ini adalah pelaku UMKM Kuliner yang ada di Kota Makassar. Berdasarkan data dari dinas koperasi dan UMKM Kota Makassar pada tahun 2023, jumlah UMKM dalam bidang Kuliner di Kota Makassar sebanyak 8.205. Maka dapat ditarik 10-15% atau 15-25% atau bahkan lebih. Ukuran sampel yang dapat dikatakan valid dalam penelitian adalah sampel yang berjumlah antara 30-500”.

Dalam rumus slovin terdapat ketentuan untuk menentukan tingkat kesalahan, yaitu:

Nilai $e = 10\%$ (0,1) apabila populasi dalam jumlah besar

Nilai $e = 20\%$ (0,2) apabila populasi dalam bentuk kecil

Ukuran sampel dalam penelitian ini menggunakan rumus slovin, yaitu :

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

n = number of samples (jumlah sampel)

N = total population (jumlah seluruh anggota populasi)

e = Error tolerance (toleransi terhadapnya eror 0,1)

maka

$$\begin{aligned} n &= \frac{8.205}{1 + 8.205(0,1)^2} \\ &= \frac{8.205}{1 + 8.205(0,01)} \\ &= \frac{8.205}{83,05} = 98,79 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan di atas, maka sampel yang digunakan melalui perhitungan rumus slovin dalam penelitian ini adalah sebanyak 98,79 atau dibulatkan menjadi 99. Dengan sampel tersebut, peneliti akan mendistribusui secara random kepada Sebagian dari 15 kecamatan di Kota Makassar.

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan, yaitu penelitian yang dilakukan dengan turun langsung ke lokasi penelitian dengan tujuan untuk memperoleh data yang dibutuhkan dalam penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah

menggunakan kuesioner (*questioneries*), dimana kuesioner merupakan sebuah teknik pengumpulan data dengan cara menyediakan dan memberikan beberapa pertanyaan tertulis tentang data yang ingin diperoleh dalam penelitian untuk dijawab oleh responden (Sugiyono, 2016). Dalam penelitian ini, kuisisioner akan ditunjukkan dan diberikan kepada subjek penelitian yaitu para pelaku UMKM kuliner yang ada di Kota Makassar.

Uji Instrumen Penelitian

Uji Validitas

Uji validitas dilakukan untuk mengetahui apakah jawaban dari responden sudah cocok dan siap diolah lebih lanjut atau tidak. Suatu instrumen baru dapat dikatakan valid apabila nilai r_{hitung} (*correlated / total indikator*) $> r_{tabel}$. Namun apabila nilai r_{hitung} (*correlated / total indikator*) $< r_{tabel}$, berarti item instrumen yang digunakan tidak valid.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan suatu pengujian untuk mengetahui sejauh mana alat ukur yang digunakan konsisten. konsisten artinya apabila alat ukur digunakan untuk mengukur objek yang sama, hasil yang diperoleh juga akan tetap sama. Dalam uji reliabilitas, metode yang digunakan adalah *Alpha Cronbach* yaitu metode yang mengukur reliabilitas sebuah tes yang melakukan pengukuran terhadap sikap dan perilaku. Instrumen penelitian dapat dikatakan reliabel apabila koefisien reliabilitas (r_{11}) $> 0,6$.

Uji Hipotesis Penelitian

Uji Chi Square

Chi-square adalah salah satu jenis uji komperatif yang dilakukan pada dua variabel dimana skala data kedua variabel adalah nominal.

Distribusi Chi-square (dibaca “khai square” atau khai kuadrat dengan simbol χ^2)¹ adalah distribusi probabilitas teoritis yang asimetrik dan kontinyu. Nilai sebuah χ^2 selalu positif antara 0 sampai dengan ∞ (tak hingga) atau $0 \leq \chi^2 \leq \infty$, tidak seperti distribusi normal atau distribusi t yang dapat bernilai negatif. Nilai statistik χ^2 dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$x^2 = \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

dimana,

f_o = banyaknya frekuensi yang diobservasi

f_e = banyaknya frekuensi yang diharapkan.

Results and Discussion

Dalam penelitian ini, kuisioner yang dibagikan sebanyak 99 partisipan secara random diseluruh Kota Makassar.

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk menunjukkan sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur angket (kuesioner). Dari perhitungan diperoleh hasil responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Hasil Uji Validasi Instrumen Variabel

Variabel	Item Peryataan	Validitas		Keterangan
		r Hitung	r Tabel	
Kerangka Hukum dan Peraturan (KHP)	KHP.1	0,144	0,1663	Tidak Valid
	KHP.2	0,234	0,1663	Valid
	KHP.3	0,319	0,1663	Valid
	KHP.4	0,353	0,1663	Valid
Akses ke Pendanaan (APE)	APE.1	0,259	0,1663	Valid
	APE.2	0,261	0,1663	Valid
	APE.3	0,27	0,1663	Valid
	APE.4	0,43	0,1663	Valid
	APE.5	0,409	0,1663	Valid
	APE.6	0,413	0,1663	Valid
Kapasitas SDM (KSDM)	1	KSDM. 0,171	0,1663	Valid
	2	KSDM. 0,321	0,1663	Valid
	3	KSDM. 0,289	0,1663	Valid
	4	KSDM. 0,42	0,1663	Valid

	KSDM.	0,322	0,1663	Valid
5	KSDM.	0,284	0,1663	Valid
6	KSDM.	0,334	0,1663	Valid
7				
Keberhasilan	KN.1	0,378	0,1663	Valid
Bersaing	KN.2	0,356	0,1663	Valid
(KN)	KN.3	0,522	0,1663	Valid
	KN.4	0,366	0,1663	Valid
	KN.5	0,478	0,1663	Valid
	KN.6	0,463	0,1663	Valid

Sumber : Hasil olahan data SPSS for windows 2010, 2024

Hasil Uji Reliabilitas

Berikut adalah hasil pengujian reliabilitas untuk setiap variabel dalam penelitian ini:

Tabel 2 Hasil Uji Reliabilitas Instrumen Variabel Penelitian

Variabel	r Tabel	r Hitung	Keterampilan
KHP	0,60	0,6	Reliabel
APE	0,60	0,8	Reliabel
KSDM	0,60	0,8	Reliabel
KN	0,60	0,7	Reliabel

Sumber : Hasil olahan data SPSS for windows 2010, 2024

Hasil analisis data mengungkapkan bahwa nilai *Cronbach's alpha* untuk variabel-variabel dalam penelitian ini melebihi 0,60. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pernyataan-pernyataan dalam kuesioner memiliki tingkat reliabilitas yang tinggi, menunjukkan bahwa alat ukur ini cukup konsisten dan dapat dipercaya dalam mengukur konsep yang diteliti

Analisis One Sample Chi-Square Test

Analisis ini dilihat berdasarkan 4 indikator utama yaitu kerangka hukum dan peraturan, akses ke pendanaan, kapasitas SDM, dan Keberhasilan Bersaing.

Tabel 3 Deskriptif Analisis

Variabel	Min	Max	Mean	Jumlah Responden	Rentang Nilai
KHP	9	12	10,52	99	3
APE	14	24	20,60	99	10
KSDM	17	28	23,37	99	11
KN	16	24	21,31	99	8

Sumber : Hasil olahan data SPSS dan Excel for windows 2010, 2024

Tabel 4 Hasil Analisis Chi-Square Test

Variabel	Nilai	Df	Asimptotik Signifikansi (2 sisi)
KHP	1,727 ^a	3	0,631
APE	68,576 ^a	9	0,000
KSDM	49,727 ^a	11	0,000

Sumber : Hasil olahan data SPSS for windows 2010, 2024

Faktor eksternal terhadap keberhasilan UMKM kuliner dalam menghadapi persaingan industri menunjukkan bahwa adanya hubungan secara signifikan antara faktor eksternal terhadap keberhasilan UMKM kuliner. Terdapat 1 tidak valid dan 22 hasil yang dinyatakan valid.

Kerangka Hukum dan Peraturan (KHP): Faktor ini melibatkan empat item pertanyaan (KHP.1-KHP.4). Dari hasil uji validitas, dinyatakan valid. Ini menunjukkan bahwa sebagian besar elemen terkait hukum dan peraturan dianggap relevan. Akses ke Pendanaan (APE): Semua variabel pertanyaan terkait akses ke pendanaan dinyatakan valid (APE.1-APE.6). Ini mengindikasikan bahwa akses ke sumber pendanaan dianggap sebagai faktor penting yang valid dalam menentukan keberhasilan UMKM kuliner dalam menghadapi persaingan. Sementara Kapasitas SDM (KSDM): juga ditinjau melalui tujuh pertanyaan (KSDM.1-KSDM.7), semuanya valid. Ini berarti bahwa kemampuan dan kualitas SDM di UMKM kuliner dipandang sebagai faktor yang sah dalam menghadapi tantangan di pasar. Begitu juga dengan Keberhasilan Bersaing (KN): Semua variabel yang terkait dengan keberhasilan bersaing (KN.1-KN.6) juga valid. Ini menegaskan bahwa aspek kompetisi dan strategi bersaing sangat penting dalam keberhasilan UMKM kuliner.

Menurut Harrison dan Leitch (2019), UMKM yang berinvestasi pada pelatihan dan pengembangan SDM cenderung memiliki daya saing yang lebih tinggi karena SDM yang berkualitas mampu merespons dengan cepat perubahan dalam permintaan pasar dan teknologi. Hal tersebut sesuai dengan hasil KSDM tentang regulasi dan hukum yang ada sudah cukup baik, atau UMKM tidak merasakan hambatan signifikan dari segi peraturan dalam bersaing di pasar.

Menurut Acs *et al.* (2017), perubahan dalam kondisi ekonomi makro seperti tingkat inflasi, daya beli, dan suku bunga memiliki hubungan yang kuat terhadap keberhasilan UMKM, terutama yang bergerak di sektor kuliner. Di Makassar, pertumbuhan ekonomi yang stabil mendukung daya beli masyarakat, namun ketidakstabilan ekonomi dapat mengakibatkan penurunan konsumsi pada sektor ini.

Dalam studi yang menghasilkan nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,558; 0,776; 0,802; 0,702 seperti yang ditunjukkan dalam hasil uji, ini menandakan 3 reliabilitas yang baik dan 1 tidak reliabilitas. Hair *et al.* (2014) menyatakan bahwa nilai di atas 0,70 menunjukkan bahwa variabel tersebut cukup dapat diandalkan dalam mengukur konsep yang diinginkan. Sebuah variabel dengan reliabilitas yang baik memastikan bahwa hasil pengukuran konsisten dan dapat direproduksi dalam pengulangan penelitian serupa. Hulin dkk (2013) juga menekankan bahwa reliabilitas tinggi membantu menjaga kualitas data, meminimalkan kesalahan pengukuran yang disebabkan oleh variasi dari variabel.

Variabel KHP, nilai signifikansi (*Asymp. Sig.*) sebesar 0,631. Ini berarti tidak terdapat hubungan yang signifikan antara variabel KHP dengan variabel yang diuji (KN). Dengan kata lain, hipotesis nol diterima untuk variabel tersebut, menunjukkan bahwa faktor KHP memiliki hubungan yang lemah. Sedangkan untuk variabel APE dan KSDM, nilai signifikansi masing-masing adalah 0,000. Nilai ini lebih kecil dari *alpha* 0,050, yang menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan antara variabel KSDM dengan variabel yang diuji (KN). Dengan demikian, hipotesis nol ditolak untuk 2 variabel tersebut, artinya faktor tersebut memiliki hubungan yang kuat terhadap hasil

penelitian. Hal ini terjadi karena regulasi dan hukum yang ada sudah cukup baik, atau UMKM tidak merasakan hambatan signifikan dari segi peraturan dalam bersaing di pasar. Dengan demikian, akses ke pendanaan memainkan peran yang krusial dalam membantu UMKM bertahan dan berkembang dalam persaingan industri. Akses ke sumber pendanaan yang lebih baik memungkinkan UMKM untuk memperluas usaha mereka, berinovasi, serta menutupi biaya operasional yang penting dalam meningkatkan daya saing.

Menurut Agresti (2018), hasil uji *Chi-Square* yang signifikan menunjukkan adanya hubungan kuat antara variabel-variabel yang diuji, yang bisa digunakan untuk menjustifikasi hasil lebih lanjut dalam analisis inferensial atau multivariat.

Penelitian terkait pendanaan UMKM seperti Beck *et al.* (2014) menegaskan bahwa akses pendanaan adalah salah satu faktor kunci dalam keberhasilan bisnis. Dengan adanya akses ke pendanaan yang lebih baik, UMKM dapat memperluas usahanya, meningkatkan produktivitas, dan mempercepat inovasi. Dalam penelitian ini, hasil uji *Chi-Square* menunjukkan nilai signifikansi 0,050, yang berarti akses pendanaan memiliki hubungan yang sangat signifikan terhadap keberhasilan bersaing. Hal ini sesuai dengan temuan Cole and Sokolyk (2016) yang menunjukkan bahwa UMKM yang memiliki akses mudah terhadap pendanaan cenderung lebih berkelanjutan dan mampu bertahan di pasar yang kompetitif.

Kapasitas SDM yang baik, termasuk keterampilan, pengalaman, dan pendidikan tenaga kerja, merupakan faktor penting dalam memastikan UMKM mampu menghadapi tantangan pasar dan bersaing secara efektif. UMKM dengan sumber daya manusia yang terlatih dan memiliki kompetensi yang memadai akan lebih mampu mengadopsi inovasi dan strategi bisnis yang lebih efektif.

Sumber daya manusia yang berkualitas dianggap sebagai salah satu penentu keberhasilan UMKM dalam persaingan pasar. Schuler dan Jackson (2017) menyatakan bahwa investasi dalam pengembangan SDM meningkatkan keterampilan dan kapasitas inovasi perusahaan, yang pada gilirannya membantu mereka dalam beradaptasi dengan

perubahan pasar dan meningkatkan daya saing. Dengan nilai signifikansi 0,050, penelitian ini menunjukkan bahwa Kapasitas SDM memiliki hubungan yang kuat terhadap keberhasilan bersaing, yang sejalan dengan pandangan pakar bahwa SDM yang baik menjadi tulang punggung inovasi dan keberlanjutan bisnis.

Keberhasilan Bersaing memiliki hubungan yang signifikan dengan variabel-variabel lain yang diuji dalam penelitian ini. Keberhasilan UMKM dalam bersaing tidak terlepas dari berbagai faktor seperti akses ke pendanaan, kualitas sumber daya manusia, dan dukungan hukum yang cukup. Penguatan di faktor-faktor ini akan meningkatkan peluang UMKM untuk tetap kompetitif di pasar yang terus berubah. Keberhasilan bersaing, menurut Porter (2015), sangat ditentukan oleh berbagai faktor termasuk inovasi, strategi, dan manajemen sumber daya. Penelitian Porter menyatakan bahwa daya saing perusahaan sangat terkait dengan kemampuan adaptasi terhadap perubahan teknologi, kondisi pasar, dan peraturan. Dalam penelitian ini, nilai signifikansi 0,050 menunjukkan bahwa keberhasilan bersaing berhubungan erat dengan variabel lainnya seperti pendanaan dan kapasitas SDM, yang memperkuat pendapat bahwa kombinasi dari berbagai faktor internal dan eksternal sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan keberhasilan bisnis.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan sebelumnya, maka dapat disimpulkan sebagai berikut Faktor-faktor yang eksternal yang berhubungan terhadap UMKM kuliner dalam menghadapi persaingan industri yaitu Akses ke Pendanaan (APE) dan Kapasitas SDM (KSDM) terhadap Keberhasilan Bersaing (KN). Kapasitas SDM (KSDM) menunjukkan adanya perbedaan signifikan antara nilai observasi dan ekspektasi. Penting bagi pemerintah untuk melakukan sosialisasi tentang peraturan yang berkaitan dengan UMKM kuliner, termasuk izin usaha, pajak, dan standar kesehatan. Ini dapat membantu pemilik UMKM memahami kewajiban mereka dan menghindari masalah hukum.

UMKM kuliner perlu memperluas akses ke sumber pendanaan yang lebih luas, seperti pinjaman bank atau program pendanaan pemerintah, untuk meningkatkan kemampuan operasional dan pemasaran. Membangun hubungan yang baik dengan lembaga keuangan untuk memudahkan akses pendanaan. UMKM kuliner harus berinvestasi dalam pelatihan dan pengembangan SDM untuk meningkatkan kemampuan manajemen, pemasaran, dan operasional. Mengadakan program pelatihan reguler untuk meningkatkan kompetensi staf dan meningkatkan efisiensi kerja. Pemasaran yang Efektif: Mendorong UMKM untuk menggunakan strategi pemasaran yang efektif, termasuk pemanfaatan media sosial dan kampanye pemasaran lokal. Membantu UMKM dalam mengembangkan produk yang unik dan berbeda dari pesaing agar lebih menarik bagi konsumen. Mendorong UMKM untuk menjalin kerja sama dengan usaha lain, baik dalam bentuk kolaborasi produk maupun kegiatan promosi bersama untuk meningkatkan visibilitas.

Daftar Pustaka

- Agresti, A. (2018). *An Introduction to Categorical Data Analysis* (3rd ed.). Wiley.
- Ardiyanti, S. T., & Kahfi, A. S. (2020). *Cendekia Niaga Journal of Trade Development and Studies Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Yang Mempengaruhi Kinerja Ekspor Umkm Indonesia Abstrak*.
- Aryani, L. (2020). *Analisis Faktor-Faktor Kinerja Umkm Di Kecamatan Bogor Utara , Kota Bogor*. 4(2), 114–122.
- Beck, T., & Demirguc-Kunt, A. (2006). *Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint*. *Journal of Banking & Finance*, 30 (11), 2931-2943. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009>
- Bouazza, A.B., Ardjouman, D., and Abada, O. (2015). *Establishing the Factors Affecting the Growth of Small and Medium-sized Enterprises in Algeria*. *American International, Journal of Social Science*, 4(2):101-115

- Cole, R. A., & Sokolyk, T. (2016). *Who needs credit and who gets credit? Evidence from the surveys of small business finances*. *Journal of Financial Services Research*, 49(1), 5-39.
- Diana, Luqman Hakim, M. F. (2022). *Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja UMKM di Tangerang Selatan*. 3(2).
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2014). *Multivariate Data Analysis* (7th ed.). Pearson Education Limited.
- Harrison, R. T., & Leitch, C. M. (2019). *Entrepreneurial learning: Researching the interface between learning and the entrepreneurial context*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 29(4), 351-371. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2005.00091.x>
- Porter, M. E. (2015). *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*. Harvard Business Review Press.
- Rabbani, L. R., Harisudin, M., & Qonita, A. (2017). *Analisis usaha dan strategi pemasaran hidroponik pada UMKM Bakoel Sayur Kabupaten Karanganyar*. *AGRISTA*, 5(1), 58-67.
- Rahmawati, N., Rasintha, N. D., Akhmad, K. A., & Kaz, K. (2023). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pengelolaan*. 420–424.
- Schuler, R. S., & Jackson, S. E. (2017). *Human resource management and organizational effectiveness: Yesterday and today*. *Journal of Organizational Effectiveness: People and Performance*, 4(2), 89-106.
- Siswanti, T. (2020). *Analisis Pengaruh Faktor Internal Dan Eksternal Terhadap Kinerja (Umkm) Tutik*. 5(2), 61–76.
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta
- Thana, D. P., Aryo, G., Pongdatu, N., Mantong, A., Pentalluan, K., Toraja, K. T., & Selatan, S. (2021). *Identifikasi Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi (Studi Kasus Pada Umkm Kopi 1000 Nurhidayah)*. 11(1), 13–25.
- Umiyati, E., & Achmad, E. (2021). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penggunaan Aplikasi Online Pada Pelaku Di Kota Jambi*. 16(2), 255–266.
- Yulianingsih. (2021). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Keberhasilan Umkm Melalui Pendekatan Faktor Internal Dan Faktor Eksternal*. 12 (April), 98–108.

Zulkifli, S. N. 'Atikah, & Perera, N. (2012). *A Literature Analysis on Business Performance for SMEs: Subjective or Objective Measures?* SSRN Electronic Journal, 3(1), 391–401.
<https://doi.org/10.2139/ssrn.1867874>

