

ANALISIS PENGARUH *PROMOTION, DISTRIBUTION, PRODUCTION* DAN *RAW MATERIAL SUPPLY* TERHADAP PENINGKATAN KINERJA UMKM KOTA BENGKULU

Lega Gustiana⁽¹⁾ Islamuddin⁽²⁾

⁽¹⁾⁽²⁾Universitas Muhammadiyah Bengkulu

gustianalega@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this research is to determine the effect of promotion, distribution, production and raw material supply on improving the performance of SMEs in Bengkulu City. This research was conducted in the food sector SMEs Jl. Anggu City of Bengkulu. The sample in this study was 50 MSMEs with the sampling technique in this study was total sampling. The data collection techniques were observation, questionnaires and documentation. The data analysis technique used in this study was descriptive quantitative. The results show that Promotion individually has an effect on increasing the performance of MSMEs. Distribution individually has an effect on increasing the performance of MSMEs. Production individually has an effect on increasing the performance of MSMEs. Raw material supply individually has an effect on increasing the performance of MSMEs. Promotion, distribution, production and raw material supply simultaneously affect the performance of MSMEs.

Keywords: Promotion, Distribution, Production, Raw Material Supply, MSMEs Performance

PENDAHULUAN

Fondasi perekonomian kerakyatan yang dapat menopang perekonomian bangsa adalah UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Di Indonesia, UMKM telah mampu berkontribusi dalam APBD. Posisi UMKM dinilai sangat signifikan karena sektor ini tidak hanya menjadi sumber mata pencaharian, tetapi juga memberikan kesempatan kerja langsung dan tidak langsung kepada masyarakat dengan tingkat pengetahuan dan keterampilan yang relatif rendah. Menurut Undang-undang No.20/2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah yaitu dengan aset maksimal Rp 50 juta dan omset maksimal Rp 300 juta untuk usaha mikro, aset lebih Rp 50 juta-Rp 500 juta dan omset lebih dari Rp 300 juta-Rp 5 miliar untuk usaha kecil, aset lebih Rp 500 juta-Rp 10 miliar dan omset lebih dari Rp 2.5 miliar-Rp 5 miliar untuk usaha menengah, dan aset lebih dari Rp 10 miliar dan omset lebih dari Rp 5 miliar untuk usaha besar (Saefullah Kurniawan dan Sule, 2010).

Kementerian Perindustrian dan Perdagangan menyatakan bahwa masyarakat industri baru kerajinan tradisional yang memiliki aset dan modal di bawah Rp 70 juta adalah usaha kecil dan menengah, maka penelitian ini akan membahas salah satu UMKM berjenis usaha mikro yang dalam operasionalnya menggunakan modal yang tidak relatif besar, Artinya, perusahaan makanan yang termasuk dalam kelompok Industri Kecil Menengah (IKM). Usaha makanan dan penyediaan makanan tradisional khas Bengkulu seperti lempok durian, emping melinjo, kue tat, kue ciput merupakan salah satu peluang usaha yang dapat dijadikan sebagai mesin pendapatan bagi masyarakat Kota Bengkulu khususnya yang berada di kawasan Anggut Atas Kota Bengkulu yang sepanjang jalan Anggut Atas nampak UMKM yang menjual makanan oleh-oleh khas Bengkulu (Wicaksono, 2020).

Karakteristik UMKM–UMKM yang bergerak dalam sektor makanan sebahagian besar masih menerapkan manajemen tradisional, yaitu dikelola oleh perorangan, bahan baku yang terbatas serta proses produksi yang sederhana penggunaan bahan. Pola permintaan pelanggan cenderung sangat monoton relatif tidak banyak berubah, bukan berbasis teknologi tinggi hanya penggunaan alat produksi yang sederhana. Administrasi keuangan sederhana, terkadang keuangan masih disatukan pribadi dan keuangan perusahaan. Selain itu, kelemahan UMKM tersebut yakni permodalan yang menentukan hasil produksi, pemasaran yang kurang inovatif, sumber daya manusia yang masih minim pengalaman dan kemampuan adaptasi teknologi.

Fenomena kinerja UMKM ini dapat diamati di setiap provinsi di Indonesia, khususnya di Provinsi Bengkulu yang basis ekonominya didorong oleh sektor UMKM unggulan daerah, terutama di sektor industri, termasuk sektor makanan. Dengan model kinerja yang masih sederhana inilah yang menjadi kendala dalam meningkatkan usaha. Peningkatan kinerja pada UMKM diharapkan dapat menjadi evaluasi bagi peningkatan kualitas produk UMKM, dapat mengembangkan produksi UMKM, dan peningkatan keterampilan pada anggota UMKM. Hal ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Astutie (2016) disebutkan bahwa faktor pembangunan sangat berpengaruh besar terhadap produksi UMKM di Kabupaten Brebes, artinya semakin tinggi tingkat produktivitas maka produksi UMKM akan semakin tinggi.

Belum lagi fenomena yang berkaitan dengan pasar bebas dimana setiap negara pada akhirnya bebas masuk ke negara lain dengan menawarkan produk-produk dengan kualitas baik dan harga terjangkau. Kondisi inilah yang mengharuskan bagi setiap pelaku UMKM tidak boleh terlena, karena dengan pasar bebas, konsumen dimanjakan untuk memilih produk berkualitas dan harga terbaik. Pada akhirnya perusahaan yang mampu menyesuaikan kondisi tersebut yang dapat bertahan yaitu

Hal inilah perlunya strategi bagi UMKM untuk meningkatkan kinerjanya. Strategi yang baik suatu organisasi harus memperhatikan faktor internal organisasi yaitu manajemen, pemasaran, produksi (operasional), sistem informasi dan sebagainya (Tirtayasa, Januri, et al., 2021).

Promosi sebagai bagian dari bauran pemasaran di pandang dapat memberikan sumbangan dalam usaha meningkatkan penjualan usahanya. Promosi merupakan cara yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Promosi juga diharapkan dapat memberikan informasi kepada pembeli mengenai gambaran dari suatu produk sehingga dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan oleh konsumen dalam menentukan pilihan barang yang akan dibelinya. Selain itu, promosi juga dapat mengingatkan dan meyakinkan pembeli akan kelangsungan hidup yang berkesinambungan dari produksi tersebut.

Disamping faktor promosi faktor lain yang tidak kalah pentingnya dalam meningkatkan kinerja UMKM adalah distribusi. Distribusi harus dilaksanakan dengan tepat dan teratur, sehingga dapat diharapkan produk-produk yang dihasilkan dapat terjual sebanyak mungkin sehingga produknya dapat bersaing dalam pasar dengan produk pesaingnya. Saluran distribusi adalah perantara-perantara, para pembeli dan penjual yang dilalui oleh perpindahan baik fisik maupun perpindahan milik sejak dari produsen hingga ke tangan konsumen. Suatu perusahaan dalam mendistribusikan barangnya dapat menggunakan salah satu atau lebih dari cara penyalurannya. Menentukan saluran distribusi perusahaan harus mempertimbangkan masalah harga, produk juga promosi yang dilakukan.

Strategi produksi merupakan faktor penting dalam mengoptimalkan efisiensi UMKM. Salah satu faktor yang mengalami penurunan adalah produksi. Hal ini disebabkan produksi merupakan kegiatan membuat sesuatu, baik itu jasa maupun karya tentu harus bertolak pada efisiensi dan efektifitas dengan menggunakan tenaga mesin atau karya tangan asli. Bila saja hasil sebuah produksi itu tidak baik secara mutu maka tentunya akan berdampak pada kurang minatnya konsumen saat didagangkan (Sumolang et al., 2019).

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik Provinsi Bengkulu diketahui bahwa jumlah UMKM di Kota Bengkulu cukup tinggi mencapai 44.492 UMKM. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel1.1 Data UMKM Provinsi Bengkulu

No	Kab/Kota	Aktif	Tidak Aktif	Jumlah
1	Kab. Bengkulu Selatan	212	0	212
2	Kab. Bengkulu Tengah	67	0	67
3	Kab. Bengkulu Utara	250	0	250
4	Kab. Kaur	446	94	540
5	Kab. Kepahiang	87	0	87
6	Kab. Lebong	66	0	66
7	Kab. Muko-muko	283	0	283
8	Kab. Rejang Lebong	235	0	235
9	Kab. Seluma	93	0	93
10	Kota Bengkulu	44472	20	44492
	Provinsi Bengkulu	46211	114	46325

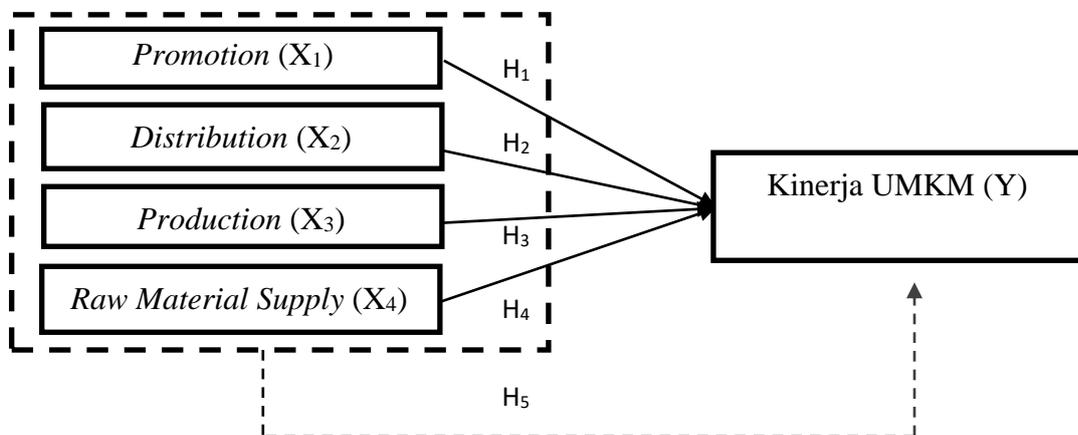
Sumber: Dinas Kominfo dan Statistik Prov. Bengkulu, 2019

Berdasarkan hasil survey pendahuluan yang dilakukan pada tanggal 28 November 2021 diketahui bahwa UMKM sektor makanan cukup tersebar di Kota Bengkulu, namun untuk makanan khas oleh-oleh Bengkulu lebih banyak terpusat di kawasan Anggut Atas. Hasil observasi menunjukkan bahwa saat ini UMKM memproduksi barang sangat bergantung ketersediaan bahan baku seperti makanan khas lempuk duren karena mereka tidak menyediakan stok bahan baku sehingga menjadi masalah dalam hal produksi. Saat ini distribusi atau penerimaan produk ke konsumen hanya sebatas distribusi langsung atau pertemuan tatap muka. Pengusaha UMKM Kota Bengkulu sebagian besar masih menggunakan promosi pemasaran langsung yang belum memanfaatkan teknologi yang berkembang di masyarakat. Hal ini dikarenakan pengusaha UMKM Kota Bengkulu sebagian besar belum mampu menggunakan teknologi yang cukup modern untuk meningkatkan daya kerja serta teknik strategi pemasaran yang berguna untuk memperluas pangsa pasarnya.

Berdasarkan fenomena di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Pengaruh *Promotion, Distribution, Production* Dan *Raw Material Supply* Terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Kota Bengkulu”.

Gambar 2.1

Kerangka Konseptual



Sumber: (Tirtayasa, Nadra, et al., 2021)

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme digunakan untuk meneliti populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian analisis data bersifat kuantitatif/statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2010). Selanjutnya metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Sampel adalah sebagian dari populasi yang karakteristiknya hendak diteliti (Sugiyono, 2010). Sampel yang diambil pada penelitian ini sebanyak 50 UMKM dengan teknik pengambilan sampel *puposive Sampling* yaitu teknik pengambilan sampel dimana jumlah sampel ditentukan oleh peneliti dengan pertimbangan tertentu.

Analisis ini digunakan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen apakah masing-masing variabel berhubungan positif atau negatif (Sugiyono, 2010). Analisis regresi berganda dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2 X_2 + b_3 X_3 + b_4 X_4 + e$$

Keterangan:

X_1 = Sebagai variabel independen (*promotion*)

X_2 = Sebagai variabel independen (*distribution*)

X_3 = Sebagai variabel independen (*production*)

X_4 = Sebagai variabel independen (*raw material supply*)

Y = Sebagai dependen (kinerja)

a = Konstanta

b = koefisien regresi

e = error

Koefisien determinasi (R^2) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dapat menjelaskan variasi variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai koefisien determinasi ditentukan dengan nilai *R Square*. Jika R^2 memiliki nilai yang kecil berarti kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi dependen sangat terbatas. Jika nilai R^2 mendekati satu berarti variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Sugiyono, 2010). Rumus dari koefisien determinasi sebagai berikut :

$$K_d = r^2 \times 100\%$$

Keterangan :

K_d = nilai koefisien determinasi

r = nilai koefisien korelasi

Uji Hipotesis

Uji Parsial (t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen (Ghozali, 2013) Pada uji t statistik t, nilai t hitung akan dibandingkan dengan t table. Apabila t hitung > t tabel atau probabilitas < tingkat signifikansi (Sig <0,050) maka variabel independen tersebut berpengaruh terhadap variabel dependen. Rumus yang digunakan sebagai berikut :

$$t_{hitung} = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan :

t = Nilai uji t

r = Koefesien korelasi *pearson*

r² = Koefesien determinasi

n = Jumlah sampel

Pengujian ini dilakukan dengan uji t pada tingkat keyakinan 95% atau tingkat kesalahan 0,050 menggunakan aplikasi *SPSS 20 for windows*. Hasil perhitungan uji *SPSS 20 for windows* dapat ditarik kesimpulan dengan kriteria sebagai berikut :

- a. Jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$, artinya tidak terdapat pengaruh secara parsial variabel X terhadap variabel Y
- b. Ho ditolak jika nilai $t_{hitung} >$ atau t_{tabel} , artinya terdapat pengaruh secara parsial variabel X terhadap variabel Y

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah model yang digunakan dalam regresi telah layak (*fit*). Pengambilan keputusan dalam uji ini, yaitu melihat nilai signifikansi *p-value* > 0,050, maka model regresi tidak layak untuk digunakan (hipotesis ditolak). Sedangkan jika *p-value* < 0,050, maka model regresi layak untuk digunakan (hipotesis diterima) (Imam, 2013). Pengujian ini dilakukan pada tingkat keyakinan 95 % menggunakan aplikasi *SPSS 20 for windows* dengan ketentuan sebagai berikut:

- a. Ho diterima jika nilai $F_{hitung} < F_{tabel}$, artinya tidak terdapat pengaruh secara simultan variabel X terhadap variabel Y
- b. Ho ditolak jika nilai $F_{hitung} >$ atau F_{tabel} , artinya terdapat pengaruh secara simultan variabel X terhadap variabel Y

HASIL

Hasil Analisis Regresi Linear Berganda.

Tabel 2
Hasil Pengujian Hipotesis

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta
(Constant)	23.197	3.286	
<i>Promotion</i>	.201	.085	.222
<i>Distribution</i>	.356	.093	.063
<i>Production</i>	.164	.084	.198
<i>Raw Material Supply</i>	.366	.097	.083

Sumber : Data Sekunder di olah 2022

Berdasarkan tabel di atas dapat dibuat persamaan regresinya sebagai berikut:

$$Y = 23,197 + 0.201 X_1 + 0.356 X_2 + 0.164 X_3 + 0.366 X_4$$

Berdasarkan persamaan regresi linier berganda tersebut, maka dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta sebesar 23,197 dapat diartikan bahwa apabila variabel independen, yaitu *promotion*, *distribution*, *production* dan *raw matterial suply* dianggap konstan (bernilai 0), maka nilai perusahaan akan sebesar 23,197. Nilai konstanta positif menunjukkan pengaruh positif antara variabel independen dengan variabel dependen, yaitu *promotion*, *distribution*,

production dan *raw matterial suply* mengalami kenaikan, maka kinerja UMKM akan mengalami kenaikan juga.

2. Koefesien untuk *promotion* sebesar 0.201 artinya apabila *promotion* mengalami kenaikan 1 sedangkan variabel lainnya dianggap konstan (bernilai 0), maka kinerja UMKM mengalami peningkatan sebesar 0,201. Koefisien positif artinya terjadi hubungan positif antara *promotion* dengan kinerja UMKM. Dalam hal ini menyebabkan peningkatan kinerja UMKM.
3. Koefesien untuk *distribution* sebesar 0.356 artinya apabila *distribution* mengalami kenaikan 1 sedangkan variabel lainnya dianggap konstan (bernilai 0), maka kinerja UMKM mengalami peningkatan sebesar 0,356. Koefisien positif artinya terjadi hubungan positif antara *distribution* dengan kinerja UMKM. Dalam hal ini menyebabkan peningkatan kinerja UMKM.
4. Koefesien untuk *production* sebesar 0.164 artinya apabila *roduction* mengalami kenaikan 1 sedangkan variabel lainnya dianggap konstan (bernilai 0), maka kinerja UMKM mengalami peningkatan sebesar 0.164. Koefisien positif artinya terjadi hubungan positif antara karkarakteristik organisasi dengan kinerja UMKM. Dalam hal ini menyebabkan peningkatan kinerja UMKM.
5. Koefesien untuk *raw matterial supply* sebesar 0.366 artinya apabila *raw matterial supply* mengalami kenaikan 1 sedangkan variabel lainnya dianggap konstan (bernilai 0), maka kinerja mengalami peningkatan sebesar 0.366. Koefisien positif artinya terjadi hubungan positif antara karkarakteristik organisasi dengan kinerja. Dalam hal ini menyebabkan peningkatan kinerja.

Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 3.
Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.715 ^a	0.546	0.516	2.686

Sumber Data : Hasil Penelitian 2022

Berdasarkan data diatas diketahui nilai *R Square* sebesar 0,546, hal ini berarti naik turunnya variabel terikat yaitu kinerja UMKM dipengaruhi oleh variabel bebas yaitu *promotion*, *distribution*, *production* dan *raw matterial suply* sebesar 54,6%. Sedangkan sisanya sebesar 45,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Uji t

Melalui perhitungan yang dilakukan dengan menggunakan program SPSS, maka perbandingan antara t_{hitung} dengan t_{tabel} ($n-k-1$) = $50-4-1 = 45$ (1.679) setiap variabel sebagai berikut:

1. Variabel *Promotion* nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($7.183 > 1.679$) dan ($sig\ a = 0,023 < 0,050$). Hal tersebut menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara *Promotion* terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Kota Bengkulu.
2. Variabel *Distribution* nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($9.606 > 1.679$) dan ($sig\ a = 0,011 < 0,050$). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara *Distribution* terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Kota Bengkulu.

3. Variabel *Production* nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($7.948 > 1.679$) dan ($sig\ a = 0,032 < 0,050$). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara *Production* terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Kota Bengkulu.
4. Variabel *Raw Material Supply* nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ ($9.801 > 1.679$) dan ($sig\ a = 0,001 < 0,050$). Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara *Raw Material Supply* terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Kota Bengkulu.

Uji Simultan F

Tabel 4
Hasil Uji Hipotesis (Uji F)
ANOVA^b

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	22.233	4	7.411	11.551	.002 ^a
Residual	458.807	46	4.779		
Total	481.040	49			

Sumber : Data yang diolah 2022

Berdasarkan tabel 4. hasil uji F menunjukkan bahwa nilai F_{hitung} yang terdapat dalam tabel ANOVA yaitu sebesar $11.551 > 3.204$ dengan nilai signifikansi lebih kecil dari probabilitas 5% yakni sebesar $0,002 < 0,050$ yang artinya terdapat pengaruh signifikan secara simultan variabel *promotion*, *distribution*, *production* dan *Raw Material Supply* terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Kota Bengkulu.

PEMBAHASAN

Pengaruh *promotion* terhadap peningkatan kinerja UMKM

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa diketahui terdapat pengaruh *promotion* terhadap peningkatan kinerja UMKM sektor makanan yang ada di Kota Bengkulu khususnya di wilayah kerja Anggut Atas. Hal ini ditunjukkan dari nilai uji t yang menyatakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $7,183 > 1,679$ dengan dan nilai signifikansi sebesar $0.023 < 0,050$ yang artinya terdapat pengaruh *promotion* dengan peningkatan kinerja UMKM.

Promosi yang dilakukan UMKM sektor makanan di Anggut Atas diantaranya dengan memasang iklan produk mereka ke surat kabar harian yang ada di Kota Bengkulu seperti surat kabar harian Rakyat Bengkulu atau Bengkulu Ekspres, namun tidak seluruh sampel dalam penelitian ini yang melakukan promosi di surat kabar karena terkendala biaya untuk promosi. Sehingga alternatif yang digunakan dalam promosi dengan menggunakan media sosial, *face to face* dan menjalin hubungan masyarakat dengan baik sehingga produk yang dipromosikan juga diterima dengan baik.

Promosi merupakan kegiatan marketing mix yang terakhir. Kegiatan ini merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan ketiga kegiatan di atas, baik produk, harga, dan lokasi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung.

Sebagian UMKM sektor makanan yang ada di Kota Bengkulu sudah menggunakan media yang seperti dengan memasang spanduk, banner, pamflet, dan mengiklankannya ke surat kabar harian yang ada di Kota Bengkulu dengan tujuan agar bisa memperkenalkan produk ke pangsa pasar lebih luas. Selain menggunakan media, UMKM sektor makanan Kota Bengkulu juga melakukan *personal selling* atau mempresentasi lisan dalam suatu percakapan dengan calon pembeli atau lebih yang ditujukan untuk menciptakan penjualan.

Penjualan pribadi ini dilakukan di UMKM dilakukan dengan memberikan harga terjangkau bisa dinego dan memberikan diskon-diskon kepada pelanggan. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Hartono, 2014) yang menjelaskan bahwa promosi dapat mempengaruhi kinerja UMKM secara positif dan signifikan.

Pengaruh *distribution* terhadap peningkatan kinerja UMKM

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa diketahui terdapat pengaruh *distribution* terhadap peningkatan kinerja UMKM sektor makanan yang ada di Kota Bengkulu khususnya di wilayah kerja Anggut Atas. Hal ini ditunjukkan dari nilai uji t yang menyatakan t sebesar $9,606 > 1,679$ dan nilai signifikansi sebesar $0,011 < 0,050$ yang artinya terdapat pengaruh *distribution* dengan peningkatan kinerja UMKM.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa proses distribusi UMKM sektor makanan di kawasan Anggut Atas Kota Bengkulu cukup baik sehingga berdampak baik pula pada kinerja UMKM. Seperti diketahui bahwa distribusi harus dilaksanakan dengan tepat dan teratur, sehingga dapat diharapkan produk-produk yang dihasilkan dapat terjual sebanyak mungkin sehingga produknya dapat bersaing dalam pasar dengan produk pesaingnya.

UMKM sektor makanan di Kota Bengkulu telah melakukan pengawasan terhadap persediaan stok produk sehingga tidak pernah terjadi kekurangan ketikan dibutuhkan konsumen dan UMKM tidak pernah mengalami kendala dalam penyaluran atau pendistribusian produk ke tangan konsumen.

Saluran distribusi adalah perantara-perantara, para pembeli dan penjual yang dilalui oleh perpindahan baik fisik maupun perpindahan milik sejak dari produsen hingga ke tangan konsumen. Suatu perusahaan dalam mendistribusikan barangnya dapat menggunakan salah satu atau lebih dari cara penyalurannya. Menentukan saluran distribusi perusahaan harus mempertimbangkan masalah harga, produk juga promosi yang dilakukan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa distribusi berpengaruh terhadap kinerja UMKM positif dan signifikan. Hasil penelitian terdahulu yang telah dilakukan, menyatakan bahwa semakin baik sistem distribusi akan semakin meningkatkan kinerja usaha, (Sulila et al., 2019). Sehingga hasil penelitian yang penulis lakukan sama dengan penelitian diatas yaitu distribusi dengan teknologi akan meningkatkan kinerja bisnis. yaitu 64% menyatakan selama pandemi frekuensi pengiriman barang dalam dan luar daerah tidak mengalami kendala yang berarti dengan memaksimalkan bantuan dari pihak lain, dalam hal ini pengangkutan online yang tersedia.

Pengaruh *production* terhadap peningkatan kinerja UMKM

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa diketahui terdapat pengaruh *production* terhadap peningkatan kinerja UMKM sektor makanan yang ada di Kota Bengkulu khususnya di wilayah kerja Anggut Atas. Hal ini ditunjukkan dari nilai uji t yang menyatakan t sebesar $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $7,948 > 1,679$ dengan dengan nilai signifikansi sebesar $0,032 < 0,050$ yang artinya terdapat pengaruh *production* dengan peningkatan kinerja UMKM.

Berdasarkan dari penelitian ini ditemukan bahwa pengaruh produksi terhadap kinerja UMKM adalah positif dan signifikan yang artinya kinerja UMKM akan meningkat seiring dengan peningkatan produksi. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Astutie (2016), yang mencatat bahwa pengaruh faktor produksi terhadap kinerja UMKM adalah positif, artinya semakin tinggi tingkat produktivitas maka kinerja UMKM juga akan semakin besar. Artinya, faktor produksi berpengaruh positif dan penting terhadap kinerja UMKM.

Hal ini ditunjukkan oleh tanggapan responden yang menjawab bahwa 50 persen memilih metrik penjualan yang menyatakan bahwa harga jual harus difokuskan pada harga pokok produk dan daya beli masyarakat. Segmentasi pasar yang berubah serta gaya hidup bahkan produk yang berbasis fungsi pun juga beralih, maka sebanyak 51% responden juga

kurang setuju jika bahan baku penunjang kinerja produksi selama masa pandemi hanya diperoleh dari mitra supplier, hal ini karena selama masa pandemi pihak pengusaha harus mencari alternatif pasokan bahan baku dari pihak lain agar tidak terlalu tergantung pada harga dan jumlah pasokan dari distributor yang ada selama ini.. Maka cara yang ampuh adalah beradaptasi dengan kebutuhan pasar. Hal yang dapat dilakukan pada strategi produksi adalah dengan cara melihat kembali siapa target market dari produk yang selama ini disasar, produk yang dijual sesuai dengan kebutuhan konsumen, fleksibel dalam metode dan peka melihat peluang saat ini.

Hasil penelitian ini juga bermakna bahwa semakin tinggi proses produksi, maka kinerja usaha semakin meningkat. Didukung oleh studi sebelumnya, temuan menunjukkan bahwa ada hubungan positif antara produksi dan kesuksesan pasar serta penggunaan teknologi yang ada. Semakin besar penggunaan teknologi dalam proses produksi akan semakin meningkatkan kinerja perusahaan dan sebaliknya semakin rendah penggunaan teknologi dalam proses produksi maka semakin rendah kinerja perusahaan, (Nursanti et al., 2017).

Sebagian besar UMKM telah menggunakan teknologi pada produksinya, baik teknologi yang masih bersifat rendah, maupun teknologi yang canggih. Sebanyak 54% responden setuju bahwa produksi harus menggunakan teknologi terbaru atau *update* agar dapat meningkatkan jumlah produksi. Walaupun penerapan teknologi selama pandemi diharapkan dapat menyelesaikan masalah produksi, akan tetapi sebahagian pengusaha juga tidak setuju jika investasi dalam bentuk *upgrade* teknologi pada mesin produksi dikeluarkan pada masa pandemi dikarenakan terjadinya pembengkakan pada modal usaha akibat terbatasnya pasokan bahan baku. Oleh karena itu perlu adanya campur tangan pemerintah dalam mengatasi permasalahan teknologi, yaitu melaksanakan edukasi serta pelatihan-pelatihan digital kepada pelaku UMKM agar mampu mempertahankan kinerja usaha di masa pandemi.

Berdasarkan dari penelitian ini ditemukan bahwa pengaruh produksi terhadap kinerja UMKM adalah positif dan signifikan. Hal ini menunjukkan jika distribusi dilakukan dengan baik, maka kinerja UMKM juga akan meningkat. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rianto & Qori Al, 2015) yang menyatakan bahwa saluran distribusi mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja bisnis dan saluran distribusi mempunyai pengaruh positif yang signifikan terhadap kinerja bisnis.

Sejalan dengan situasi pandemi saat ini, strategi distribusi merupakan strategi ekonomi agar masyarakat tetap dapat dengan mudah menjangkau produk atau jasa dan efektif bekerjasama dengan distributor, reseller atau agen sehingga penjualan meningkat, akan tetapi hal ini tidak sejalan dengan pengusaha UMKM sentra makanan Anggut Atas, yang menyatakan tidak setuju jika pendistribusian barang dengan menggunakan jasa agen atau reseller, hal ini karena pihak pengusaha meyakini adanya kenaikan yang tinggi jika menggunakan jasa mereka, sementara selama pandemi mereka berusaha menekan harga yang rendah agar produksi tetap berjalan dengan tidak membebankan biaya pengiriman barang kepada konsumen. Karena itu 59% pengusaha mendistribusikan barang hanya berdasarkan pada pesana konsumen saja.

Pengaruh *raw material supply* terhadap peningkatan kinerja UMKM

Berdasarkan hasil penelitian juga diketahui bahwa diketahui terdapat pengaruh *raw material supply* terhadap peningkatan kinerja UMKM sektor makanan yang ada di Kota Bengkulu khususnya di wilayah kerja Anggut Atas. Hal ini ditunjukkan dari nilai uji t yang menyatakan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $9,801 > 1,679$ dengan signifikansi sebesar $0.001 < 0,050$ yang artinya terdapat pengaruh *raw material supply* dengan peningkatan kinerja UMKM.

Berdasarkan hasil penelitian diketahui bahwa UMKM sektor makanan di Kota Bengkulu dalam pengadaan bahan baku cukup baik karena UMKM sudah melakukan stok

bahan baku baik bahan baku mentah maupun bahan baku setengah jadi. Bahan baku yang diolah UMKM dapat diperoleh dari pembelian lokal atau pengolahan yang dilakukan sendiri. Adanya stok bahan baku menjadikan proses produksi berjalan lancar dan berdampak pada kinerja UMKM. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian, (Maddeppungeng et al., 2015).

Pengaruh *promotion, distribution, production* dan *Raw Material Supply* terhadap Peningkatan Kinerja UMKM

Berdasarkan hasil penelitian juga diketahui bahwa diketahui terdapat pengaruh *promotion, distribution, production* dan *Raw Material Supply* terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Kota Bengkulu nilai F_{hitung} yang terdapat dalam tabel ANOVA yaitu sebesar 11.551 > 3.204 dengan nilai signifikansi lebih kecil dari probabilitas 5% yakni sebesar $0,002 < 0,050$ yang artinya terdapat pengaruh signifikan secara simultan variabel *promotion, distribution, production* dan *Raw Material Supply* terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Kota Bengkulu.

KESIMPULAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh *promotion, distribution* dan *production* terhadap kinerja UMKM dengan menggunakan uji model regresi linear berganda yang mensyaratkan data harus lulus uji asumsi klasik. Berikut adalah kesimpulan dari penelitian ini:

1. *Promotion* secara individual berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM.
2. *Distribution* secara individual berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM.
3. *Production* secara individual berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM.
4. *Raw material supply* secara individual berpengaruh secara signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM.
5. *Promotion, distribution, production* dan *raw material supply* secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Astutie. (2016). *Kewirausahaan : Kiat Dan Proses Menuju Sukses* (4th Ed.). Salemba Empat.
- Hartono. (2014). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Umkm Di Surakarta. *Jurnal Bisnis & Manajemen, 14*(Umkm).
- Imam Ghozali. (2010). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 19*. Universitas Diponegoro.
- Maddeppungeng, A., Abdullah, R., & Kaswan. (2015). Analisis Integrasi Supply Chain Management (SCM) Terhadap Kinerja Dan Daya Saing Pada Industri Kontruksi. *Jurnal Fondasi, 4*(2).
- Nursanti, E., Handoko, F., & Vitasari, P. (2017). Penerapan Manajemen Berbasis Database Dengan Ms Access Untuk Meningkatkan Keunggulan Bersaing Pada Usaha Mikro. *Jurnal Teknologi Dan Manajemen Industri, 3*(1). <https://doi.org/10.36040/Itmi.V3i1.170>
- Rianto, S., & Qori Al, B. (2015). Pengaruh Pengetahuan Manajemen Mahasiswa Terhadap Intensi Berwirausaha Yang Dimoderasi Oleh Kecerdasan Emosional Dan Kecerdasan Spiritual. *Pendidikan Vokasi, 5*(1).
- Saefullah Kurniawan Dan Sule, E. T. (2010). *Pengantar Manajemen*. Prenadamedia Group.
- Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan Kombinasi (Mixed Methods)*. Alfabeta.

- Sulila, I., Wolok, T., & Pakaya, A. R. (2019). Implementasi Iptek Untuk Standardisasi, Pemasaran, Dan Distribusi Produk Kerajinan Sulaman Kain Karawo Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Gorontalo. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 4(1). <https://doi.org/10.30653/002.201941.119>
- Sumolang, Z. V., Rotinsulu, T. O., & Engka, D. S. M. (2019). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Industri Kecil Olahan Ikan Di Kota Manado. *Jurnal Pembangunan Ekonomi Dan Keuangan Daerah*, 19(3). <https://doi.org/10.35794/jpek.16459.19.3.2017>
- Tirtayasa, S., Januri, J., Khair, H., & Kartaatmaja, R. S. (2021). Analysis Of Resilience Priorities For Micro, Small And Medium Enterprises (Msmes) In Deli Serdang District. *Jurnal Manajemen Dan Agribisnis*. <https://doi.org/10.17358/jma.18.2.215>
- Tirtayasa, S., Nadra, I., & Khair, H. (2021). Strategi Pemasaran Terhadap Peningkatan Kinerja UMKM Dimoderasi Teknologi Pada Masa Pandemi Covid-19 The Effect Of Marketing Strategy On Improving Smesperformance Is Moderated By Technology During The Covid-19 Pandemic. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 22(2).
- Wicaksono, Y. (2020). *Panduan Praktis Buka Usaha Dengan Modal Laptop*. Elex Media Komputindo.