

Pengaruh Jaringan Bisnis, Pendanaan dan Pengalaman Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan UMKM di Kabupaten Bekasi

Hilma Kusumawati¹, Dede Samsul Muarif², Nabila Khairunnisa Putri³

Program Pendidikan Kewirausahaan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Pelita Bangsa

hilma.142210034@mhs.pelitabangsa.ac.id

Article Info	ABSTRACT
Article history: Received Jun 15 th , 2025 Revised Jun 16 th , 2025 Accepted Jun 18 th , 2025	Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor ekonomi penting yang berkontribusi besar terhadap perekonomian Indonesia. Namun, perkembangan UMKM di berbagai wilayah seringkali menghadapi berbagai tantangan seperti kurangnya pemanfaatan jaringan bisnis, keterbatasan pendanaan, serta minimnya pengalaman kewirausahaan. Faktor-faktor tersebut diyakini dapat mempengaruhi keberhasilan UMKM, tak terkecuali UMKM yang berada di Kabupaten Bekasi, Jawa Barat. Oleh karena itu, dilakukan penelitian dengan tujuan untuk menganalisis bagaimana pengaruh jaringan bisnis, pendanaan, dan pengalaman kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM di Kabupaten Bekasi. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode eksplanatif, melibatkan 125 responden yang merupakan pelaku UMKM. Data kemudian dianalisis menggunakan regresi linear berganda. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengalaman kewirausahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM. Sebaliknya, jaringan bisnis dan pendanaan tidak memberikan pengaruh signifikan. Temuan ini menegaskan pentingnya pengalaman kewirausahaan dalam mendukung keberhasilan UMKM. Oleh karena itu, pendampingan dan pelatihan dalam meningkatkan pengalaman kewirausahaan sangat diperlukan untuk memaksimalkan potensi UMKM.
Keyword: Jaringan Bisnis, Manajemen Keuangan, Pengalaman, Keberhasilan UMKM, Pemberdayaan UMKM	 © 2025 The Authors. Published by Envirosafe Buana Nusantara. This is an open access article under the CC BY license (https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

PENDAHULUAN

Indonesia adalah negara yang memiliki perkembangan usaha yang didominasi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dengan kontribusi mencapai 99,9% dari total usaha yang beroperasi di seluruh Indonesia. Di Kabupaten Bekasi, yang terletak di Provinsi Jawa Barat, jumlah UMKM terus meningkat setiap tahun dan memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi lokal. Hal ini terlihat dari penyerapan tenaga kerja yang besar, yang menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. UMKM memiliki posisi strategis dalam ekonomi nasional karena mencakup berbagai lapisan masyarakat dan menjadi pilar utama dalam menopang perekonomian (Harisandi & Purwanto, 2023).

Menurut (Ulya & Agustin, 2022), UMKM berperan sebagai aktor ekonomi yang penting di Indonesia, memberikan kontribusi besar terhadap penguatan ekonomi nasional serta pemberdayaan masyarakat, terutama bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan tetap. Kriteria pengklasifikasian UMKM di Indonesia didasarkan pada sejumlah faktor, seperti jumlah modal, tenaga kerja, dan omset yang dihasilkan (Harisandi, Yahya, et al., 2024). Selain itu, karakteristik UMKM juga dipengaruhi oleh skala usaha, struktur organisasi, penggunaan teknologi, manajemen, dan orientasi pasar (Windusancono, 2021). Misalnya di Provinsi Jawa Barat, dimana pertumbuhan UMKM menunjukkan variasi yang signifikan antara kabupaten dan kota, di mana beberapa daerah mencatatkan peningkatan jumlah UMKM dari tahun 2021 ke 2022 seperti yang akan dijelaskan berikut ini:

Tabel 1. Jumlah Usaha Mikro dan Kecil berdasarkan Kabupaten/Kota Tahun 2021-2022

Kabupaten/Kota	Banyaknya Usaha Mikro dan Kecil menurut Kabupaten/Kota (Unit)	
	2021	2022
Bogor	45013	43138
Subang	18014	16958
Purkawarta	14504	13486
Karawang	14239	15410
Kab. Bekasi	20610	19111
Kota Bogor	5669	4620
Kota Bekasi	10824	8971

Tabel di atas memperlihatkan data yang menggambarkan dinamika perkembangan sektor UMKM di provinsi Jawa Barat. Salah satu contohnya adalah Kabupaten Bekasi yang mengalami penurunan jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dari 20.610 unit pada tahun 2021 menjadi 19.111 unit pada tahun 2022. Penurunan ini mencerminkan adanya fluktuasi dalam perekonomian lokal yang mungkin dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti kebijakan pemerintah, akses pembiayaan, dan kebutuhan pasar (Harisandi, Rabiatur Hariroh, et al., 2023).

Keberhasilan suatu usaha diukur dari pencapaian tujuan yang telah ditentukan, namun kriteria untuk menilai keberhasilan ini masih menjadi topik perdebatan. (Nabila & Suharsono, 2023) menyatakan bahwa beberapa peneliti menggunakan indikator finansial untuk mengukur keberhasilan, sementara yang lain lebih menekankan pada ukuran non-finansial (Harisandi, Muhammad Mardiputra, et al., 2024). Sebagian pihak berpendapat bahwa kinerja keuangan sangat menentukan keberhasilan usaha. Di tengah tantangan ini, jaringan bisnis menjadi sumber daya yang esensial, memberikan peluang bagi usaha kecil untuk berkembang di pasar yang kompetitif dan dinamis. Pengusaha yang memanfaatkan jaringan ini dapat mencapai berbagai tujuan, seperti meningkatkan penjualan, mengoptimalkan strategi pemasaran, dan memperluas hubungan yang mendukung pengembangan pribadi dan profesional (Marselina et al., 2024).

Di era globalisasi, pentingnya membangun jaringan semakin meningkat, karena kemitraan dan kolaborasi yang efektif dapat mempercepat pertumbuhan dan kesuksesan usaha. Pengaruh UMKM di sektor perdagangan sangat penting dan menjadi instrumen inti bagi perkembangan ekonomi pada suatu daerah maka dari itu perlu adanya pemberdayaan UMKM sehingga dapat berkembang menjadi usaha yang memiliki kualitas produk serta pelayanan terbaik dan memiliki daya saing yang unggul di pemasarannya (Yuningsih et al., 2023). Namun, UMKM juga menghadapi tantangan signifikan terkait akses terhadap pendanaan. Sebagian besar perusahaan bergantung pada dua sumber utama pendanaan: internal dan eksternal. (Aryawati et al., 2022) menjelaskan bahwa sumber internal berasal dari modal saham dan laba yang ditahan, sementara pendanaan eksternal sering kali berupa utang. Memenuhi kebutuhan dana melalui sumber internal dianggap lebih menguntungkan, karena dapat meningkatkan nilai perusahaan sekaligus mengurangi risiko yang terkait dengan ketergantungan pada pihak luar.

Selain aspek pendanaan, pengalaman yang dimiliki pelaku usaha berpengaruh besar terhadap keberhasilan usaha (Harisandi, Nurhidayah, et al., 2024). Keterlibatan langsung dalam berbagai bidang, seperti produksi, keuangan, sumber daya manusia, dan pemasaran, akan meningkatkan pengalaman mereka, yang pada akhirnya berdampak positif pada kinerja usaha. Semakin lama seseorang menjalankan usahanya, semakin banyak pengalaman yang mereka peroleh dalam memilih strategi yang efektif (Siregar et al., 2021). Pengalaman ini akan berkontribusi pada terciptanya beberapa indikator keberhasilan dalam manajemen usaha. (Gunawan & Suandana, 2024) mengungkapkan bahwa pengalaman merupakan salah satu faktor yang memengaruhi kewirausahaan, dan penelitian menunjukkan bahwa pengalaman dalam berusaha memiliki dampak positif terhadap pembentukan wirausaha yang sukses. Minat kewirausahaan kemampuan untuk berani juga dalam pemenuhan kebutuhan hidup memecahkan masalah hidup, mempromosikan atau membuat bisnis baru dengan kekuatan yang ada untuk dirinya sendiri (Harisandi, Hariroh, et al., 2023).

Penelitian mengenai pengaruh jaringan bisnis, pendanaan, dan pengalaman kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM di Indonesia masih sangat terbatas. Namun, untuk melihat keberhasilan wirausaha sangat banyak yang relevan. Salah satu studi penelitian yang dilakukan bahwa kompetensi wirausaha, skala usaha dan saluran pemasaran memiliki dampak untuk keberhasilan suatu usaha (Kurniawan et al., 2019). Saran yang ada dalam studi ini yaitu untuk melihat keberhasilan suatu usaha

atau UMKM perlu diperhatikan kompetensi wirausaha. Studi lain yang dilakukan untuk melihat keberhasilan usaha atau UMKM melalui variabel pendidikan, pelatihan, dan dukungan kelembagaan yang memiliki dampak positif untuk keberhasilan usaha mikro (Elshifa, Perdana, Matiala, et al., 2023). Studi ini merekomendasikan untuk wirausaha memperhatikan upaya-upaya harus dilakukan untuk meningkatkan sistem dukungan kelembagaan, termasuk menyediakan sumber daya keuangan, program pendampingan, dan prosedur peraturan yang efisien (Harisandi et al., 2025).

Berdasarkan gap penelitian, terdapat beberapa penelitian yang berkaitan dengan keberhasilan usaha. Salah satu studi dilakukan pada UMKM Pedalindo di Sidoarjo, Jawa Timur oleh (Nabila & Suharsono, 2023) yang menganalisis indikator dalam jaringan bisnis terhadap keberhasilan usaha seperti nasihat (advice), informasi (information), pemasaran (marketing), menambah kredibilitas (Adding credibility), lobi dan perwakilan (lobbying representation). Studi lainnya oleh (Firdarini, 2019) meneliti pengalaman usaha serta penggunaan informasi dalam keberhasilan usaha. Studi ini menemukan bahwa pengalaman usaha dinilai dari indikator lama waktu/masa kerja, serta keaktifan mengikuti pelatihan hal itu berpengaruh kepada keberhasilan usaha.

Ketika pelaku bisnis mampu memenuhi tujuannya, baik secara finansial maupun non-finansial, mereka dikatakan sukses. Banyak hal yang dapat mempengaruhi kesuksesan sebuah usaha. Seperti yang dapat dilihat dari statistik yang diberikan sebelumnya, SDM memainkan peran penting dalam UMKM di Indonesia dan UMKM pada umumnya. Tidak hanya itu ada juga indikator dari pengalaman yang sangat penting bagi keberhasilan usaha (Nabila & Suharsono, 2023).

Dari uraian diatas, diketahui bahwa jaringan bisnis, pendanaan, dan pengalaman kewirausahaan memainkan peranan penting dalam keberhasilan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Oleh sebab itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian keberhasilan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di kabupaten Bekasi dengan judul "Pengaruh Jaringan Bisnis, Pendanaan, dan Pengalaman Kewirausahaan terhadap Keberhasilan UMKM di Kabupaten Bekasi".

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian eksplanatif. Menurut (Hartono, 2019), penelitian eksplanatif merupakan jenis penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan hubungan antar variabel, baik dalam bentuk hubungan korelasional atau saling keterkaitan, ataupun kontribusi variabel satu dengan variabel lainnya. Sumber data yang digunakan ialah data primer dan sekunder. Data primer merupakan data yang dikumpulkan secara langsung melalui kuisioner yang di sebar kepada pelaku UMKM di Kabupaten Bekasi. Sedangkan data sekunder yaitu data yang dikumpulkan dari sumber-sumber yang sudah ada, seperti laporan, buku, atau basis data lainnya. Penelitian ini menggunakan *probability sampling* dengan teknik *random sampling*. Metode ini dipilih karena memberikan setiap anggota populasi kesempatan yang sama untuk terpilih sebagai sampel, sehingga hasil penelitian dapat lebih akurat dan representatif (Sugiyono, 2020). Adapun jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 125 responden.

Penelitian ini menggunakan pendekatan *Structural Equation Modeling* (SEM) digunakan untuk menganalisis data dalam penelitian ini. Definisi model, identifikasi model, estimasi model, uji validitas dan reliabilitas, uji kecocokan model, dan respesifikasi model merupakan langkah-langkah dari proses SEM, yang dilengkapi dengan tabulasi data hasil pengisian kuesioner. Data yang telah terkumpul kemudian diolah secara statistik dengan bantuan program aplikasi komputer IBM *Statistical Program for Social Science* (SPSS) versi 27. Analisis statistik menggunakan regresi linear, akan diadopsi untuk mengukur dan mengidentifikasi sejauh mana variabel jaringan bisnis, pendanaan, dan pengalaman kewirausahaan berpengaruh terhadap keberhasilan UMKM.

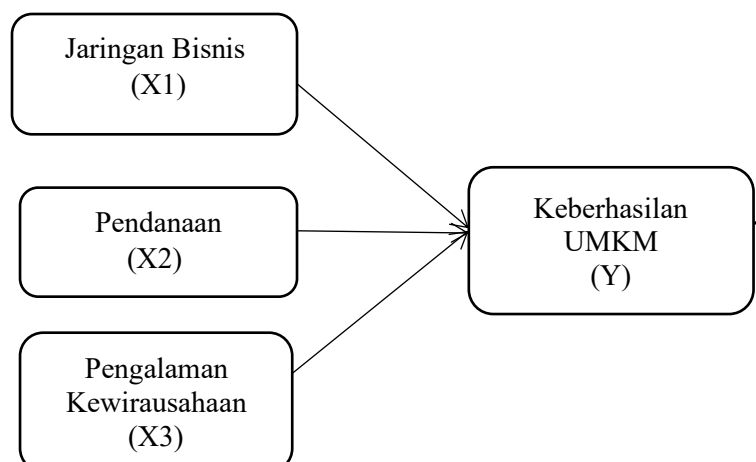
Setiap item indikator dinilai dengan skala *semantic differential* yang diwakili oleh dua kutub yang berbeda, dengan kutub positif mendapat skor lima dan kutub negatif mendapat skor satu. Skor setiap indikator mewakili nilai keseluruhan item indikator.

Tabel 2. Operasional Variabel

No	Variabel	Indikator	Skala
1.	Jaringan Bisnis (X1)	1. Memberikan informasi terkait hibah dan pinjaman. 2. Membantu dalam menentukan jaringan yang memiliki potensi.	1-5

		3. Membantu dalam menyelesaikan komersial.	
		4. Bantuan dalam memenuhi standar dagang.	
		5. Memberikan bantuan dalam pemilihan penasiha (Nabila, 2023)	
2.	Pendanaan (X2)	1. Mengalami produktivitas dalam pendanaan.	1-5
		2. Adanya keberhasilan dalam pasar.	
		3. Mengalami penambahan produktivitas dalam pendanaan.	
		4. Hambatan terhadap dana.	
		5. Keadaan usaha setelah menambahkan modal (Chairuman et al., 2023)	
3.	Pengalaman Kewirausahaan (X3)	1. Memiliki pengetahuan dalam berwirausaha.	1-5
		2. Memiliki ciri-ciri pribadi kompeten.	
		3. Mampu dalam mengambil keputusan.	
		4. Adanya performa kerja kewirausahaan.	
		5. Memiliki keahlian dalam berwirausaha	
4.	Keberhasilan usaha (Y)	1. Mengalami peningkatan laba.	1-5
		2. Mengalami peningkatan dalam produktivitas produksinya.	
		3. Mampu menciptakan loyalitas pada konsumen.	
		4. Mampu mempertahankan usaha.	
		5. Tingkat pengetahuan tentang usaha yang dimiliki (Elshifa, Perdana, Matilala, et al., 2023; Firdarini, 2019b; Nabila, 2023)	

Tabel di bawah mengilustrasikan kerangka konseptual yang telah dibangun untuk artikel ini berdasarkan rumusan masalah, perdebatan yang terjadi, dan penelitian terkait.



Gambar 1. Desain Penelitian

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Berdasarkan pemilihan sampel yang digunakan, penelitian ini melibatkan 125 responden yang merupakan pelaku UMKM di Kabupaten Bekasi. Dalam pengolahan data, dilakukan serangkaian pengujian yakni sebagai berikut:

1. Uji Kualitas Data

Uji kualitas data dalam penelitian ini dilakukan dengan uji validitas dan uji reliabilitas pada setiap instrumen kuesioner. Adapun pengujian dilakukan pada setiap variabel, yakni jaringan bisnis (X1), pendanaan (X2), pengalaman kewirausahaan (X3), dan keberhasilan UMKM (Y). Adapun hasil pengujian uji kualitas data ialah sebagai berikut:

Tabel 3. Uji Kualitas Data

Variabel	Aitem	Validitas			Reliabilitas		
		Rhitung	Rtabel	Kesimpulan	Cronbach's Alpha	Standar	Kesimpulan
Jaringan bisnis (X1)	X1.1	0.693	0.1757	Valid	0.66	0.60	Reliabel
	X1.2	0.663	0.1757	Valid			
	X1.3	0.578	0.1757	Valid			
	X1.4	0.655	0.1757	Valid			
	X1.5	0.687	0.1757	Valid			
Pendanaan (X2)	X2.1	0.757	0.1757	Valid	0.80	0.60	Reliabel
	X2.2	0.639	0.1757	Valid			
	X2.3	0.615	0.1757	Valid			
	X2.4	0.767	0.1757	Valid			
	X2.5	0.729	0.1757	Valid			
Pengalaman Kewirausahaan (X3)	X2.6	0.768	0.1757	Valid	0.77	0.60	Reliabel
	X3.1	0.733	0.1757	Valid			
	X3.2	0.729	0.1757	Valid			
	X3.3	0.533	0.1757	Valid			
	X3.4	0.778	0.1757	Valid			
Keberhasilan UMKM (Y)	X3.5	0.842	0.1757	Valid	0.71	0.60	Reliabel
	Y1	0.737	0.1757	Valid			
	Y2	0.768	0.1757	Valid			
	Y3	0.711	0.1757	Valid			
	Y4	0.615	0.1757	Valid			
	Y5	0.597	0.1757	Valid			

Berdasarkan tabel 3, seluruh item pada variabel Jaringan Bisnis (X1), Pendanaan (X2), Pengalaman Kewirausahaan (X3), dan Keberhasilan UMKM (Y) memiliki nilai r hitung lebih besar dari r tabel sebesar 0.1757. Oleh karena itu, semua item dinyatakan valid yang berarti item-item pertanyaan dalam kuesioner mampu mengukur variabel yang dimaksud secara tepat.

Hasil uji reliabilitas menunjukkan seluruh nilai cronbach's alpha melebihi batas minimum 0.60, maka dapat disimpulkan bahwa semua variabel dalam penelitian ini memiliki reliabilitas yang baik yang menunjukkan bahwa setiap instrumen tersebut konsisten dan stabil dalam mengukur variabel.

2. Uji Asumsi Klasik

Tabel 4. Uji Asumsi Klasik

Model Uji	Hasil Uji	Keterangan
Uji Normalitas	Nilai Sig (2-Tailed)	Nilai signifikansi sebesar 0.200 > 0.05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.
	0.200	

		Nilai		Diketahui bahwa nilai
	Variabel	Tolerance	VIF	tolerance pada keseluruhan
Uji Multikolinearitas	Jaringan Bisnis	0.830	1.205	variabel > 0.1 dengan nilai
	Pendanaan	0.791	1.265	VIF < 10.00. Hal tersebut
	Pengalaman			berarti tidak terjadi
	Kewirausahaan	0.759	1.318	multiklinearitas pada data
	Variabel		Nilai Sig.	penelitian.
Uji Heterokedastisitas	Jaringan Bisnis		0.940	Di dapatkan hasil bahwa nilai
	Pendanaan		0.853	signifikansi pada keseluruhan
	Pengalaman			variabel > 0.05. Sehingga
	Kewirausahaan		0.286	dapat disimpulkan bahwa
				tidak terdapat
				heterokedastisitas pada data
				penelitian

3. Analisis Regresi Linear Berganda

Tabel 5. Persamaan Regresi Linear Berganda dan Uji T-Parsial

Model	Understandize Coefficient	Sig.
	B	
(Constant)	6.321	
Jaringan Bisnis (X1)	0.126	0.108
Pendanaan (X2)	0.076	0.365
Pengalaman Kewirausahaan (X3)	0.469	0.000

$$Y = 6.321 + 0.126 X1 + 0.076 X2 + 0.469 X3$$

- Nilai konstanta sebesar 6.321 menunjukkan bahwa jika variabel independen X1, X2, dan X3 diasumsikan tidak mengalami perubahan (bernilai 0), maka nilai keberhasilan UMKM (Y) diperkirakan sebesar 6.321.
- Nilai koefisien regresi untuk jaringan bisnis (X1) ialah 0.126. Hal tersebut berarti, apabila nilai variabel jaringan bisnis (X1) meningkat sebesar 1 satuan, dengan asumsi variabel independen lainnya tetap, maka keberhasilan UMKM (Y) akan meningkat sebesar 0.126.
- Nilai koefisien regresi untuk pendanaan (X2) ialah 0.076. Hal tersebut berarti, apabila nilai variabel pendanaan (X2) meningkat sebesar 1 satuan, dengan asumsi variabel independen lainnya tetap, maka keberhasilan UMKM (Y) akan meningkat sebesar 0.076.
- Nilai koefisien regresi untuk pengalaman kewirausahaan (X3) ialah 0.469. Hal tersebut berarti, apabila nilai variabel pengalaman kewirausahaan (X3) meningkat sebesar 1 satuan, dengan asumsi variabel independen lainnya tetap, maka keberhasilan UMKM (Y) akan meningkat sebesar 0.469.

4. Uji Hipotesis

- Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel 6. Uji Koefisien Determinasi

	Adjust R Square
Jaringan Bisnis (X1)	0.267
Pendanaan (X2)	
Pengalaman Kewirausahaan (X3)	

Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa nilai koefisien determinasi ialah 0.267. Hal tersebut berarti jaringan bisnis, pendanaan, dan pengalaman kewirausahaan secara bersama-sama mempengaruhi keberhasilan UMKM sebesar 26.7 %, dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

- Uji t-Parsial

Berdasarkan hasil uji hipotesis secara parsial pada Tabel 5, dapat ditarik kesimpulan dari masing-masing variabel dengan melihat nilai signifikansi, yakni sebagai berikut:

1. Jaringan Bisnis (X1)
 Nilai signifikansi pada variabel jaringan bisnis ialah sebesar $0.108 > 0.05$. Hal tersebut berarti variabel jaringan bisnis tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan UMKM.
2. Pendanaan (X2)
 Nilai signifikansi pada variabel pendanaan ialah sebesar $0.365 > 0.05$. Hal tersebut berarti variabel pendanaan tidak berpengaruh secara signifikan terhadap keberhasilan UMKM.
3. Pengalaman Kewirausahaan (X3)
 Nilai signifikansi pada variabel pengalaman kewirausahaan ialah sebesar $0.000 < 0.05$. Hal tersebut berarti pengalaman kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM.

c. Uji f-Simultan

Tabel 7. Uji-f Simultan

F Hitung	14.695
Sig.	0.000

Uji-f merupakan uji statistik yang digunakan untuk mengevaluasi kelayakan model penelitian. Apabila nilai f hitung $>$ ftabel, atau nilai signifikansi < 0.05 , maka model regresi layak untuk digunakan. Berdasarkan tabel diatas, diketahui bahwa nilai fhitung $14.695 > 2.679$ dengan nilai signifikansi $0.000 < 0.05$. Hal tersebut berarti model regresi tersebut dapat dinyatakan layak.

PEMBAHASAN

Pengaruh jaringan bisnis terhadap keberhasilan UMKM

Berdasarkan analisis yang telah dilakukan, diketahui bahwa nilai signifikansi X1 sebesar $0.108 > 0.05$. Hal ini menunjukkan bahwa jaringan bisnis (X1) tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM (Y). Para pelaku UMKM di Kabupaten Bekasi belum sepenuhnya memanfaatkan jaringan bisnis secara optimal guna mendukung keberhasilan usaha mereka, terutama dalam mendapatkan informasi yang dibutuhkan untuk menentukan strategi pemasaran. Hal tersebut selaras dengan pernyataan (Sugiri, 2022), bahwa kurangnya informasi yang mendukung dalam penentuan strategi pemasaran akan menyebabkan UMKM sulit bersaing. Selain itu, kurangnya pemahaman terkait strategi pemasaran seperti pemasaran mix serta minimnya pemanfaatan *platform* digital dan media sosial juga menjadi hambatan dalam peningkatan penjualan dan daya saing UMKM (Zed et al., 2024).

Pengaruh pendanaan terhadap keberhasilan UMKM

Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa nilai signifikansi X2 sebesar $0.365 > 0.05$. Hal ini menunjukkan bahwa pendanaan (X2) tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan UMKM (Y). Kondisi ini dapat terjadi karena para pelaku UMKM di Kabupaten Bekasi belum mampu mengelola sumber pendanaan yang dimiliki secara optimal untuk mendukung pengembangan usaha mereka. Pendanaan yang tidak dimanfaatkan dengan baik seperti peningkatan kualitas produk, perluasan jaringan pasar, ataupun efisiensi operasional cenderung tidak memberikan dampak yang signifikan terhadap keberhasilan usaha. Selaras dengan pernyataan (Budiarto & Wardhani, 2024) bahwa kunci keberhasilan UMKM tidak hanya bergantung pada sumber dana yang tersedia, melainkan terdapat pada bagaimana dana tersebut dikelola secara efektif (seperti: manajemen yang baik, pencatatan transaksi, perencanaan anggaran, dan strategi pengelolaan kas) guna menciptakan nilai tambah yang berkelanjutan.

Pengaruh pengalaman kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM

Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa nilai signifikansi X3 sebesar $0.000 < 0.05$. Sehingga, dapat disimpulkan bahwa pengalaman kewirausahaan (X3) berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM (Y) di Kabupaten Bekasi. Hal ini menunjukkan semakin banyak pengalaman kewirausahaan yang dimiliki oleh pelaku UMKM, maka semakin besar peluang untuk mencapai keberhasilan usaha. Pengalaman ini memberikan keuntungan berupa peningkatan keterampilan

manajerial, kemampuan mengelola risiko, serta pengambilan keputusan yang lebih efektif. Selaras dengan pernyataan (Ananda et al., 2023) individu yang aktif terlibat dalam kegiatan kewirausahaan (seperti: pemasaran, produksi, manajemen keuangan, dan manajemen staf) akan mengembangkan pengetahuan, keterampilan, serta bakat yang dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan kinerja usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan penelitian tentang pengaruh jaringan bisnis, pendanaan, dan pengalaman kewirausahaan terhadap keberhasilan UMKM di Kabupaten Bekasi, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Jaringan bisnis tidak memiliki pengaruh terhadap keberhasilan UMKM. Hal tersebut dibuktikan dengan nilai signifikansi $0.108 > 0.05$. Jaringan bisnis yang kuat belum tentu berdampak langsung terhadap keberhasilan UMKM, begitu pula sebaliknya jaringan bisnis yang lemah belum tentu menghambat keberhasilan usaha.
2. Pendanaan tidak memiliki pengaruh terhadap keberhasilan UMKM. Hal tersebut dibuktikan dengan nilai signifikansi $0.365 > 0.05$. Tingkat pendanaan yang rendah tidak selalu menjadi hambatan dalam keberhasilan UMKM, begitu pula pendanaan yang tinggi tidak selalu memastikan keberhasilan usaha jika tidak dikelola secara optimal.
3. Pengalaman kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keberhasilan UMKM. Hal tersebut dibuktikan dengan nilai signifikansi $0.000 < 0.05$. Semakin banyak pengalaman kewirausahaan yang dimiliki oleh pelaku UMKM, maka semakin besar peluang untuk mencapai keberhasilan usaha, karena pengalaman ini dapat mendukung pengambilan keputusan yang lebih efektif serta keterampilan manajerial yang lebih baik.

REFERENSI

- Ananda, Y., Machasin, M., & Kurniawaty, F. (2023). Pengaruh Pengalaman Usaha, Teknologi Informasi, dan Kemampuan Berwirausaha terhadap Kinerja UMKM di Kota Pekanbaru. *Jurnal Daya Saing*, 9(2), 251–260.
- Aryawati, N. P. A., Harahap, T. K., Yanti, N. N. S. A., Mahardika, I. M. N. O., Ahmad, Muh. I. S., Widiniarsih, D. M., Mattunruang, A. A., Selvi, & Amali, L. M. (2022). *Manajemen Keuangan* (Cetakan 1). Tahta Media.
- Budiarto, A., & Wardhani, W. N. R. (2024). Peningkatan Kompetensi Pengelolaan Keuangan Pelaku Ukm Desa Karangpatihan Ponorogo. *Fokus ABDIMAS*, 3(1), 1–8.
- Chairuman, Y. W., Mahmud, & Sarpan. (2023). PENGARUH MODAL USAHA, KUALITAS PRODUK DAN LOKASI USAHA TERHADAP KEBERHASILAN USAHA PADA UMKM DIMSUM DI KECAMATAN PONDOK GEDE KOTA BEKASI. *JURNAL IKRATH-EKONOMIKA*, 6(03).
- Elshifa, A., Perdana, M. A. C., Matiala, T. F., Yasin, F., & Mokodenseho, S. (2023). Analisis Pengaruh Pendidikan, Pelatihan, dan Dukungan Kelembagaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(3), 123–134.
- Elshifa, A., Perdana, M. A., Matilala, T. F., Yasin, F., & Mokodenseho Sabil. (2023). Analisis Pengaruh Pendidikan, Pelatihan, dan Dukungan Kelembagaan terhadap Keberhasilan Usaha Mikro. *Sanskara Ekonomi Dan Kewirausahaan*, 1(03).
- Firdarini, K. C. (2019a). Pengaruh Pengalaman Usaha dan Penggunaan Informasi Akuntansi Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah terhadap Keberhasilan Usaha. *Jurnal Riset Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Widya Wiwaha Program Magister Manajemen*, 6(1), 27–39. <https://doi.org/10.32477/jrm.v6i1.333>
- Firdarini, K. C. (2019b). PENGARUH PENGALAMAN USAHA DAN PENGGUNAAN INFORMASI AKUNTANSI PELAKU USAHA MIKRO KECIL MENENGAH TERHADAP KEBERHASILAN USAHA. *JURNAL RISET MANAJEMEN*, 06(01), 25–37.
- Gunawan, K., & Suandana, N. (2024). Analisis Pengaruh Pengalaman Usaha, Digital Marketing, dan Akses Permodalan Terhadap Kinerja UKM. *Widya Amerta*, 11(1), 129–151. <https://doi.org/10.37637/wa.v11i1.1940>
- Harisandi, P., Hariroh, F. M. R., & Zed, E. Z. (2023). Media Sosial, Pendidikan Kewirausahaan Berdampak terhadap Minat Berusaha Dimensi oleh Inovasi Mahasiswa di Cikarang. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 11(3), 784–802. <https://doi.org/10.47668/pkwu.v11i3.852>

- Harisandi, P., Muhammad Mardiputra, I., Zakiyatul Hidayah, Z., & Jordan Alvaro Ramba, S. (2024). Creation of Micro Market Structure in MSMEs in Review of Social Entrepreneurship Involvement, Government Policy and Empowerment. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 12(1), 231–246. <https://doi.org/10.56457/jimk.v12i1.5345>
- Harisandi, P., Nurhidayah, R., Yusriani, S., Yuningsih, N., Tikaromah, O., & Sarjaya, S. (2024). Transforming Student into Entrepreneurs: The Role of Entrepreneurship Education and E-Commerce. *Finansha: Journal of Sharia Financial Management*, 5(2). <https://doi.org/10.15575/fjsfm.v5i2.40685>
- Harisandi, P., & Purwanto. (2023). The Influence of Price Dimention and product Quality On Purchase Decision Mediated By E-Word Of Mouth In The Tiktok Application. *IDEAS: Journal of Management and Technology*, 2(2), 1–10. <http://e-journal.president.ac.id/presunivojs/index.php/IDEAS>
- Harisandi, P., Rabiatul Hariroh, F. M., & Zed, E. Z. (2023). Media Sosial, Pendidikan Kewirausahaan Berdampak terhadap Minat Berusaha Dimensi oleh Inovasi Mahasiswa di Cikarang. *Jurnal Pendidikan Dan Kewirausahaan*, 11(3), 784–802. <https://doi.org/10.47668/pkwu.v11i3.852>
- Harisandi, P., Yahya, A., Chandra, D., & Sagala, A. (2025). Greening the Customer Mindset: Pathways from Eco-Friendly Practices to Purchase Decisions through Sustainable Branding, Brand Equity, and Brand Attitude A Case Study of Electric Motorcycle Consumers. *FIRM Journal of Management Studies*, 10(1). <https://doi.org/10.33021/firm.v10i1.6054>
- Harisandi, P., Yahya, A., & Istiqomah, A. (2024). Building Independence through an Entrepreneur Education, Marketing Channel Strategy and E-Commerce Mediated by Student's Entrepreneur Motivation in Increasing MSMEs in Bekasi District. *MUKADIMAH: Jurnal Pendidikan, Sejarah, Dan Ilmu-Ilmu Sosial*, 8(2), 330–337. <https://doi.org/10.30743/mkd.v8i2.9310>
- Hartono. (2019). *Metodologi Penelitian* (Cetakan 1). Zanafra Publishing.
- Kurniawan, I., Hadi, S., & Sakitri, W. (2019). Pengaruh Kompetensi Wirausaha, Skala Usaha dan Saluran Pemasaran terhadap Keberhasilan Usaha. *Economic Education Analysis Journal*, 8(1), 209–224. <https://doi.org/10.15294/eeaj.v8i1.29771>
- Marselina, R. D., Maesyaroh, S., Nurbaeti, A. L., & Febiansyah, I. T. (2024). Analisis Efektivitas Jaringan Bisnis pada Produk Salaut. *Jurnal Ilmu Sosia, Manajemen Dan Akuntansi (JISMA)*, 2(6), 2986–2507.
- Nabila, B. (2023). PENGARUH JARINGAN BISNIS DAN KARAKTERISTIK WIRAUSAHAWAN TERHADAP KEBERHASILAN USAHA DENGAN MINAT USAHA SEBAGAI VARIABEL INTERVENING. *JURNAL MANAJEMEN BISNIS DAN KEWIRAUSAHAAN*, 07(04).
- Nabila, B., & Suharsono, N. (2023). Pengaruh Jaringan Bisnis dan Karakteristik Wirausahawan terhadap Keberhasilan USaha dengan Minat Usaha sebagai Variabel Intervening. *Jurnal Manajemen Bisnis Dan Kewirausahaan*, 7(4), 944–958. <https://doi.org/10.24912/jmbk.v7i4.25395>
- Siregar, I. F., Rasyad, R., & Onasis, D. (2021). Pengaruh Pemahaman Ilmu Akuntansi dan Pengalaman Usaha terhadap Keberhasilan Bisnis Bagi Pelaku Usaha Mikro Menengah Muda di Kota Pekanbaru. *Jurnal Akuntansi Kompetif*, 4(1), 47–56.
- Sugiri, G. (2022). Analisis Strategi Pemasaran dalam Upaya Peningkatan Daya Saing UMKM Kabupaten Bekasi. *Journal of Economic and Management (JECMA)*, 4(1), 1–10.
- Sugiyono. (2020). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Ulya, H. N., & Agustin, R. P. (2022). Penguatan UMKM Melalui Pembuatan Merek Dagang dan Label pada UMKM Jajanan Camilan di Desa Joresan Mlarak Ponorogo. *Amaluna: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 58–70. <https://doi.org/10.21154/amaluna.v1i1.1069>
- Windusancono, B. A. (2021). Upaya Percepatan Pertumbuhan UMKM di Indonesia. *MIMBAR ADMINISTRASI FISIP UNTAG Semarang*, 18(2), 1–14. <https://doi.org/10.56444/mia.v18i2.2528>
- Yuningsih, N., Asral, & Harisandi, P. (2023). Pemberdayaan Dan Pemasaran Produk Umkm Kab.Bekasi Melalui Bazar Umkm. *Jurnal Pengabdian Bersama Masyarakat Indonesia*, 1(1), 16–21. <https://doi.org/10.59031/jpbmi.v1i1.39>
- Zed, E. Z., Ubaidillah, M. I., Nawangwulan, D. A., Ananda, B. P., Arafli, M. Z., & Syahlevi, D. (2024). Pelatihan Peningkatan Strategi Minat Beli Konsumen Pemasaran Mix pada Home Industri Makanan Ringan. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Terpadu*, 8(4), 51–55.