

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

UMKM Sentra Rengginang yang merupakan salah satu sentra industri pangan lokal yang berkembang dari aktivitas rumah tangga menjadi unit usaha produktif yang mampu menyerap tenaga kerja dan menopang perekonomian masyarakat di wilayah Kelurahan Mulyasari, Kota Banjar, Jawa Barat. Sentra ini mulai terbentuk secara lebih terstruktur sejak tahun 2018 ketika kelompok ibu-ibu rumah tangga berinisiatif mengembangkan olahan rengginang bukan hanya sebagai tambahan penghasilan, tetapi sebagai sumber mata pencaharian utama. Pada tahap awal pembentukannya, kegiatan produksi masih sangat sederhana seperti proses pengolahan yang dilakukan menggunakan alat rumah tangga tradisional, kapasitas produksi terbatas, serta pemasaran hanya mengandalkan permintaan dari lingkungan sekitar. Sentra Rengginang merupakan salah satu nama UMKM dengan industri makanan ringan atau cemilan khas Kota Banjar yaitu rengginang. Dengan nama produk yaitu kondang rasa. Kondang Rasa adalah salah satu pelaku usaha rengginang yang berada di satu wilayah lingkungan wargamulia Rt 13 Rw 06 Kota Banjar. Usaha ini terbentuk untuk menambah penghasilan masyarakat khususnya untuk memberdayakan ibu-ibu yang ada di wilayah tersebut sehingga yang awalnya rengginang hanya sebagai penghasilan tambahan kini sudah menjadi mata pencaharian utama beberapa masyarakat yang ada di lingkungan tersebut.

Sejalan dengan meningkatnya permintaan, terutama dari toko oleh-oleh daerah dan pedagang di Kota Banjar, usaha ini perlahan berkembang. Produksi

yang semula bersifat sampingan berubah menjadi aktivitas usaha yang terorganisasi. Walaupun demikian, berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, Sentra Rengginang Banjar menghadapi sejumlah tantangan signifikan, terutama terkait kualitas sumber daya manusia (SDM), manajemen usaha, dan kemampuan menghasilkan produk yang mampu bersaing dalam skala yang lebih luas. Permasalahan utama yang muncul antara lain rendahnya pengetahuan pelaku usaha mengenai pemasaran digital, belum adanya prosedur operasi standar (SOP) yang baku, keterbatasan inovasi produk, distribusi yang belum efektif, serta pencatatan keuangan yang masih dilakukan secara manual. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha berada pada posisi berkembang, namun belum memiliki fondasi manajerial yang memadai untuk mencapai level usaha yang mandiri dan berkelanjutan.

Selain itu, sentra rengginang (kondang rasa) ini menghadapi tantangan dalam aspek bahan baku. Harga bahan baku seperti beras ketan cenderung berfluktuasi terutama menjelang hari besar keagamaan, sehingga memengaruhi biaya produksi. Pelaku usaha juga menyampaikan kesulitan dalam memperoleh bahan baku dengan kualitas konsisten, yang menjadi salah satu syarat penting bagi produk pangan yang ingin masuk pasar modern maupun ekspor. Permasalahan ini memperlihatkan bahwa kendala bukan hanya berasal dari aspek internal, tetapi juga eksternal sehingga memerlukan kapasitas adaptasi yang baik dari UMKM.

Meskipun menghadapi berbagai keterbatasan tersebut, Sentra Rengginang Banjar mulai menunjukkan perkembangan yang signifikan ketika pada tahun 2022 mereka terpilih mengikuti Program *Export Coaching Program* (ECP)

yang diselenggarakan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Barat bekerja sama dengan Kementerian Perdagangan. Program ini merupakan bentuk pelatihan intensif yang dirancang untuk meningkatkan kesiapan UMKM memasuki pasar ekspor melalui serangkaian pembinaan selama satu tahun. Pada tahap awal, terdapat 150 UMKM yang mengikuti seleksi dan hanya 30 UMKM yang dinyatakan layak mengikuti ECP. Sentra Rengginang Banjar termasuk salah satu yang berhasil lolos, menunjukkan bahwa secara potensial usaha ini memiliki prospek produk dan visi pengembangan yang baik.

Sebelum mengikuti pelatihan ekspor tersebut, wawasan pemilik usaha tentang pasar global, prosedur ekspor, sertifikasi mutu, hingga standar produk internasional masih sangat terbatas. Bahkan, usaha belum memiliki pemahaman dasar mengenai legalitas ekspor, teknik mencari dan berkomunikasi dengan *buyer*, maupun cara menyusun *export plan*. Inovasi produk juga masih minim, dengan bentuk rengginang yang cenderung sama seperti produk lokal pada umumnya yaitu ukuran besar, rasa terbatas, dan kemasan sederhana. Hal ini menjadi kendala untuk masuk ke pasar ritel modern, terlebih pasar ekspor yang memiliki standar kualitas, keamanan pangan, dan estetika produk yang sangat ketat.

Namun setelah mengikuti pelatihan ECP, terdapat perubahan signifikan baik dalam aspek pengetahuan, keterampilan, maupun cara pandang pelaku usaha terhadap peluang pasar. Pelatihan ini memberikan pemahaman bahwa pasar ekspor bukan hanya tentang menjual produk ke luar negeri, tetapi tentang menyesuaikan produk dengan kebutuhan, budaya, dan regulasi negara tujuan. Salah satu perubahan nyata adalah munculnya inovasi produk berupa

“rengginang comot”, yakni rengginang ukuran kecil (*one bite size*) yang lebih praktis, ramah konsumen modern, dan memiliki nilai tambah. Inovasi ini tidak hanya berkaitan dengan bentuk, tetapi juga rasa, warna, dan kemasan yang lebih menarik. Produk kemudian dikemas menggunakan *aluminium foil* untuk memperpanjang umur simpan dan menjaga kualitasnya. Menurut pemilik usaha, inovasi ini didorong oleh wawasan baru yang diperoleh dari pelatihan mengenai preferensi konsumen internasional dan pentingnya diferensiasi produk untuk daya saing.

Selain perubahan pada produk, pelatihan ekspor juga memberikan pemahaman mengenai pentingnya sistem manajemen usaha yang lebih tertib. Sentra Rengginang Banjar mulai menyusun SOP produksi, memperbaiki pencatatan keuangan, serta memperkuat legalitas usaha. Mereka juga menyadari bahwa sertifikasi seperti BPOM, HACCP, dan izin edar lainnya merupakan syarat penting yang tidak dapat dilewatkan jika ingin memasuki pasar ekspor. Walaupun sampai saat ini sebagian proses sertifikasi masih berjalan, kesadaran dan upaya ke arah tersebut menunjukkan perkembangan kapasitas SDM yang lebih matang.

Dalam perspektif manajemen SDM, pelatihan seperti ECP merupakan bagian dari pengembangan SDM (*human resource development*) yang bertujuan meningkatkan kompetensi individu maupun organisasi. Menurut Becker (1994), teori SDM menyebutkan bahwa pengetahuan, keterampilan, dan pengalaman yang diperoleh melalui pelatihan merupakan bentuk investasi yang dapat meningkatkan produktivitas dan kinerja usaha. Temuan ini relevan dengan kondisi Sentra Rengginang Banjar yang menunjukkan peningkatan

kemampuan adaptasi setelah mengikuti pelatihan. Menurut Marimuthu et al. (2009), pengembangan SDM berperan penting dalam meningkatkan inovasi, karena pelaku usaha yang memiliki wawasan lebih luas cenderung mampu mengidentifikasi peluang pengembangan produk.

Keterkaitan antara pelatihan ekspor, inovasi produk, dan kemandirian usaha menjadi semakin terlihat ketika pelaku UMKM mulai mampu mengambil keputusan usaha secara lebih mandiri. Sebelum mengikuti pelatihan, sebagian besar keputusan usaha sangat dipengaruhi oleh arahan dari pembina, mitra, atau lembaga pendukung. Namun kini pelaku usaha mulai berani melakukan negosiasi sendiri dengan toko ritel, memperluas jaringan pemasaran, serta memahami strategi branding dan standar kualitas dari pasar yang lebih luas. Dengan demikian, inovasi produk tidak hanya menjadi hasil dari pelatihan ekspor, tetapi juga menjadi jembatan yang memperkuat kemandirian usaha.

Perkembangan kemampuan usaha setelah mengikuti pelatihan ekspor juga terlihat dari cara Sentra Rengginang Banjar memahami segmentasi pasar. Pelaku usaha mulai menyadari bahwa produk pangan tradisional seperti rengginang memiliki potensi besar apabila mampu mengikuti standar konsumen global. Sebelum pelatihan, pemilik usaha mengakui bahwa mereka belum memiliki perspektif tersebut. Produk hanya dibuat berdasarkan kebiasaan lokal tanpa mempertimbangkan preferensi konsumen modern atau internasional. Setelah pelatihan, kesadaran mengenai standar global semakin terbentuk, dan ini langsung terlihat dari perubahan bentuk, kemasan, hingga strategi pemasaran.

Inovasi rengginang *one bite size* menjadi salah satu contoh konkret bagaimana pelatihan ekspor meningkatkan kapasitas inovatif UMKM. Produk ini dirancang agar sesuai dengan kebutuhan pasar ritel dan konsumen luar negeri yang lebih menyukai makanan praktis, bersih, dan mudah dikonsumsi tanpa remah. Inovasi ini sejalan dengan teori inovasi produk yang menyatakan bahwa salah satu bentuk inovasi yang paling relevan bagi UMKM adalah inovasi incremental yakni perubahan kecil namun signifikan pada produk utama untuk meningkatkan nilai tambah dan daya saing, Kotabe & Czinkota, (2020). Selain itu, peningkatan kualitas minyak goreng, warna, dan tekstur menunjukkan adanya inovasi di tingkat proses yang berkontribusi pada peningkatan kualitas keseluruhan.

Perubahan kemampuan dan orientasi usaha setelah mengikuti pelatihan ekspor menunjukkan pentingnya peran pengembangan SDM dalam mendorong kemajuan UMKM. Menurut Osa Igbaekemen (2014), pelatihan merupakan proses sistematis untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan perilaku individu sehingga dapat berkontribusi lebih besar terhadap tujuan organisasi. Konsep ini secara jelas tercermin pada kasus Sentra Rengginang Banjar. Pelaku usaha yang sebelumnya hanya memahami proses produksi tradisional kini mulai memahami konsep pemasaran modern, standar mutu, dan pengembangan produk berbasis kebutuhan pasar.

Dalam konteks teori SDM yang lebih spesifik, pelatihan ekspor berperan meningkatkan *human capital* pelaku usaha. menurut Becker (1994) merupakan kumpulan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh melalui pendidikan, pelatihan, dan pengalaman, yang memiliki hubungan langsung dengan

peningkatan produktivitas kerja. Dengan kata lain, ketika UMKM mengikuti pelatihan ekspor, mereka tidak hanya mendapatkan informasi baru, tetapi juga meningkatkan kapasitas intelektual yang dapat digunakan untuk memecahkan masalah usaha secara mandiri. Hal ini relevan dengan pengakuan pemilik usaha bahwa pascapelatihan mereka lebih percaya diri dalam melakukan negosiasi dengan toko modern, mengikuti pameran bisnis, dan berdialog dengan *buyer* luar negeri.

Wawasan baru yang diperoleh dari pelatihan ekspor membuat pelaku UMKM memahami bahwa pasar ekspor membutuhkan produk yang tidak hanya unik tetapi juga memenuhi standar keamanan pangan. Sentra Rengginang Banjar mulai mempersiapkan proses sertifikasi BPOM dan HACCP, meskipun belum seluruhnya terpenuhi. Hal ini menunjukkan bahwa pelatihan bukan hanya menghasilkan pemahaman konseptual, tetapi juga memicu tindakan nyata menuju pemenuhan standar ekspor. Pelatihan ekspor merupakan faktor kunci untuk meningkatkan kesiapan UMKM memasuki pasar internasional, terutama dalam hal persyaratan legalitas dan kualitas produk. Rizki Amelia Iskandar (2023)

Kemandirian usaha yang menjadi fokus Penelitian ini merupakan kondisi ketika UMKM mampu mengelola, mengembangkan, dan mengambil keputusan bisnis tanpa ketergantungan penuh pada pihak eksternal. Menurut Feriano Mulja & Sandra Sembel (2021), kemandirian usaha ditandai oleh kemampuan merencanakan bisnis, mengelola sumber daya, dan mengatasi tantangan pasar secara proaktif. Dalam kasus Sentra Rengginang Banjar, kondisi sebelum pelatihan menunjukkan bahwa usaha masih sangat bergantung pada dinas

pendamping atau lembaga keuangan seperti Bank Indonesia untuk membuka akses pasar. Namun setelah pelatihan, pelaku usaha lebih mampu bergerak secara otonom, seperti mencari pembeli baru, memasuki toko ritel secara mandiri, dan mengikuti pameran internasional tanpa harus menunggu undangan dari instansi pembina.

Dengan demikian, pelatihan ekspor terbukti memberikan dampak tidak langsung terhadap peningkatan kemandirian usaha melalui inovasi produk. Tanpa inovasi, peningkatan pengetahuan dari pelatihan tidak akan terimplementasi secara nyata pada produk. Namun karena inovasi produk terjadi, maka perubahan orientasi pasar, peningkatan kualitas, dan penguatan posisi tawar menjadi lebih mudah dicapai. Prospek dkk. (2022) menyebutkan bahwa inovasi produk merupakan variabel mediator yang menghubungkan pelatihan bisnis dengan pertumbuhan dan kemandirian UMKM.

Di sisi lain, perkembangan UMKM Sentra Rengginang Banjar juga mencerminkan kondisi umum UMKM Indonesia. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM (2023), UMKM berkontribusi sebesar 60,5% terhadap PDB nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja. Namun kontribusi UMKM terhadap ekspor non migas masih rendah, hanya sekitar 15,7%. Rendahnya angka ini disebabkan oleh sejumlah faktor seperti keterbatasan SDM, kurangnya pemahaman tentang prosedur ekspor, minimnya inovasi produk, dan ketiadaan sertifikasi standar global. Apa yang dialami UMKM Sentra Rengginang Banjar sebelum pelatihan ekspor sebenarnya merupakan cerminan dari permasalahan struktural UMKM Indonesia secara luas.

Pelatihan ekspor seperti ECP kemudian menjadi sangat penting karena dapat menjembatani kesenjangan kemampuan tersebut. Dalam konteks pembangunan ekonomi daerah, pelatihan yang meningkatkan kapasitas SDM UMKM akan berdampak pada peningkatan pendapatan rumah tangga, terciptanya lapangan kerja, dan peningkatan daya saing produk lokal. Namun demikian, meskipun berbagai pelatihan telah dilakukan, tidak semua UMKM mampu memanfaatkan hasil pelatihan secara maksimal. Masih terdapat kesenjangan antara pengetahuan yang diperoleh dengan implementasi dalam usaha sehari-hari.

Melihat hubungan antara pelatihan ekspor, inovasi produk, dan kemandirian usaha secara lebih jelas, penting memahami bahwa ketiganya saling berkesinambungan dalam konteks pengembangan UMKM. Pelatihan ekspor menjadi langkah awal untuk membuka wawasan pelaku usaha mengenai potensi pasar internasional, standar produk global, hingga strategi pemasaran lintas negara. Namun pelatihan tidak akan efektif tanpa adanya tindak lanjut berupa inovasi produk. Sebaliknya, inovasi tidak akan muncul tanpa adanya informasi baru yang diperoleh melalui pelatihan. Ketika inovasi berhasil dilakukan, UMKM memperoleh nilai tambah yang pada akhirnya berkontribusi pada peningkatan kemandirian usaha.

Menurut teori SDM, inovasi merupakan salah satu indikator dari keberhasilan pengembangan SDM karena menunjukkan bahwa individu atau kelompok telah mampu mengaplikasikan pengetahuan baru menjadi tindakan nyata Marimuthu et al. (2009). Pada kasus Sentra Rengginang Banjar, inovasi yang dilakukan pasca pelatihan bukan hanya sekedar variasi rasa, tetapi

melibatkan perbaikan pada struktur produk, proses produksi, dan aspek branding yang lebih modern. Kotabe dan Czinkota (2020) menyatakan bahwa inovasi yang dilakukan oleh UMKM merupakan bentuk adaptasi terhadap dinamika pasar yang semakin kompetitif.

Selain inovasi bentuk, rasa, dan kemasan, pelaku UMKM juga mulai memahami pentingnya standarisasi. Sebelum pelatihan, mereka memproduksi rengginang dengan cara manual tanpa takaran baku. Hal ini mengakibatkan variasi rasa dan tekstur yang tidak konsisten. Setelah mengikuti ECP, pelaku usaha mulai menerapkan standar resep, standar waktu penjemuran, standar suhu penggorengan, hingga protokol kebersihan. Meskipun penerapannya belum sempurna, perubahan ini mencerminkan adanya peningkatan kesadaran mengenai kualitas produk. Menurut Anita & Iznillah (2023) standarisasi merupakan pondasi kualitas produk dan merupakan prasyarat utama untuk memasuki pasar ekspor karena konsumen global menuntut tingkat konsistensi yang tinggi.

Konteks kemandirian usaha, pelatihan ekspor juga memberikan dampak pada peningkatan kepercayaan diri pelaku UMKM. Pelaku usaha mengungkapkan bahwa sebelum pelatihan, mereka merasa tidak cukup siap untuk berbicara dengan *buyer* atau melakukan presentasi produk. Namun setelah pelatihan, mereka mulai berani melakukan negosiasi sendiri dengan pihak toko modern maupun distributor. Kepercayaan diri ini merupakan aspek psikologis dari pengembangan SDM yang sering kali diabaikan, padahal hal ini memiliki dampak besar terhadap kemampuan pelaku usaha dalam mengambil keputusan strategis. Menurut Mullins (2016), kepercayaan diri profesional

merupakan salah satu indikator penting dari kompetensi SDM yang berkaitan langsung dengan efektivitas kepemimpinan usaha.

Hal lain yang tidak kalah penting adalah bagaimana pelatihan ekspor mempengaruhi pola pikir jangka panjang pelaku UMKM. Sebelumnya, orientasi usaha cenderung bersifat harian menghasilkan produk, menjualnya, mendapatkan penghasilan, dan mengulanginya keesokan hari. Setelah pelatihan, pelaku usaha mulai memandang usaha dalam perspektif jangka panjang, seperti menyusun rencana ekspansi pasar, mempertimbangkan investasi alat produksi yang lebih baik, serta merencanakan struktur organisasi yang lebih rapi. Menurut Armstrong (2014), pelatihan yang efektif mampu mengubah *mindset* dan perspektif strategis pelaku usaha sehingga mereka mampu berpikir lebih luas dan terencana.

Jika dilihat pada konteks yang lebih makro, kondisi Sentra Rengginang Banjar juga menjadi representasi kecil dari kondisi UMKM Indonesia yang berada pada fase transisi dari usaha tradisional menuju usaha modern. Perubahan ini membutuhkan intervensi strategis berupa pelatihan, pendampingan, akses teknologi, serta penguatan kapasitas SDM secara berkelanjutan. Menurut Kemenkop UKM (2023), salah satu kelemahan mendasar UMKM Indonesia adalah minimnya pelatihan yang berorientasi pada pasar global. Pelatihan yang ada cenderung bersifat teknis dan tidak memberikan wawasan strategis mengenai keberlanjutan usaha. Oleh karena itu, program seperti ECP dianggap sebagai salah satu inovasi kebijakan yang mampu meningkatkan kesiapan UMKM menghadapi pasar global.

Namun demikian, pelatihan ekspor juga memiliki batasan dalam hal implementasi. Tidak semua materi pelatihan dapat langsung diterapkan oleh UMKM karena adanya hambatan struktural seperti modal terbatas, peralatan produksi yang sederhana, serta keterbatasan tenaga kerja terampil. Hal ini juga dialami oleh Sentra Rengginang Banjar yang meskipun telah memahami persyaratan ekspor, namun masih terkendala dalam memenuhi standar sertifikasi. Masalah ini menunjukkan pentingnya dukungan lanjutan dari pemerintah, lembaga keuangan, dan sektor swasta agar UMKM dapat mengimplementasikan hasil pelatihan secara optimal.

Dari seluruh uraian di atas, Penelitian ini penting untuk dilakukan karena dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana pelatihan ekspor dapat mempengaruhi kemandirian usaha melalui inovasi produk dari perspektif pelaku UMKM itu sendiri. Dengan menggunakan pendekatan kualitatif, Penelitian ini mampu mengeksplorasi pengalaman, perubahan perilaku, serta dinamika internal UMKM secara lebih komprehensif. Penelitian ini juga memberikan kontribusi ilmiah dalam pengembangan teori SDM khususnya dalam konteks UMKM di Indonesia, serta memberikan kontribusi praktis bagi pemerintah daerah, lembaga pembina, dan pelaku UMKM lainnya yang ingin meningkatkan kapasitas usaha melalui pelatihan dan inovasi. Maka Peneliti akan melakukan Penelitian dengan judul **“Peran Pelatihan Ekspor Dalam Mendorong Kemandirian Usaha Melalui Inovasi Produk : Studi Kasus Pada UMKM Sentra Rengginang Kota Banjar Jawa Barat”**.

1.2 Fokus Penelitian

Penelitian ini berfokus pada bagaimana pelatihan ekspor berperan dalam mendorong kemandirian usaha melalui inovasi produk pada UMKM Sentra Rengginang Kota Banjar. Fokus Penelitian mencakup:

1. Pemahaman dan penerapan pelatihan ekspor oleh pelaku UMKM setelah mengikuti program *Export Coaching Program* (ECP).
2. Perubahan inovasi produk yang muncul setelah pelatihan, terutama terkait bentuk, rasa, kemasan, dan standar produksi.
3. Pembentukan kemandirian usaha, yaitu kemampuan UMKM mengelola bisnis secara mandiri tanpa ketergantungan pada pendamping eksternal.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang di atas, maka dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana gambaran umum UMKM Sentra Rengginang Kota Banjar Jawa Barat?
2. Bagaimana pelatihan ekspor berkontribusi terhadap inovasi produk pada UMKM Sentra Rengginang Kota Banjar Jawa Barat?
3. Bagaimana pelatihan ekspor berperan dalam meningkatkan kemandirian usaha pada UMKM Sentra Rengginang Kota Banjar Jawa Barat?
4. Faktor apa saja yang mendukung dan menghambat efektivitas produk ekspor dalam meningkatkan inovasi produk dan kemandirian usaha pada UMKM Sentra Rengginang Kota Banjar Jawa Barat?

1.4 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui gambaran umum kondisi UMKM Sentra Rengginang Kota Banjar Jawa Barat.
2. Menganalisis bagaimana pelatihan ekspor berkontribusi terhadap inovasi produk pada UMKM Sentra Rengginang.
3. Menggali peran pelatihan ekspor dalam meningkatkan kemandirian usaha pelaku UMKM Sentra Rengginang Kota Banjar.
4. Mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat yang memengaruhi efektivitas pelatihan ekspor dalam mendorong inovasi produk dan kemandirian usaha.

1.5 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi ganda, yaitu pengembangan ilmu pengetahuan (kegunaan teoritis) dan penyediaan solusi strategis (kegunaan praktis), serta memberikan manfaat bagi pihak-pihak terkait.

1.5.1 Kegunaan Teoritis

Secara teoretis, Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian Ilmu Administrasi Bisnis, khususnya dalam bidang Manajemen Sumber Daya Manusia dan pengembangan UMKM. Penelitian ini memperkaya pemahaman bahwa pelatihan sebagai bagian dari pengembangan SDM tidak hanya berdampak pada peningkatan kompetensi individu, tetapi juga dapat mendorong inovasi produk dan memperkuat kemandirian usaha. Dengan demikian, Penelitian ini dapat menjadi referensi

bagi Penelitian selanjutnya yang mengkaji hubungan antara pelatihan, inovasi, dan kemandirian usaha dalam konteks UMKM.

1.5.2 Kegunaan Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan memberikan manfaat sebagai berikut :

(a) Bagi UMKM Sentra Rengginang

Penelitian ini dapat menjadi bahan refleksi dan evaluasi terhadap pemanfaatan pelatihan ekspor dalam pengembangan usaha, khususnya dalam mendorong inovasi produk dan kemandirian usaha.

(b) Bagi Instansi Pemerintah atau Lembaga Pendamping UMKM

Penelitian ini dapat menjadi masukan dalam merancang program pelatihan yang lebih tepat sasaran dan berorientasi pada dampak nyata.

(c) Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat menjadi masukan dalam merancang program pelatihan yang lebih tepat sasaran dan berorientasi pada dampak nyata..

1.6 Lokasi dan Lamanya Penelitian

1.6.1 Lokasi Penelitian

Lokasi Penelitian dilaksanakan pada UMKM Sentra Rengginang yang berlokasi di Kota Banjar, Jawa Barat.

1.6.2 Lamanya Penelitian

Penelitian ini dilakukan selama enam bulan terhitung dari bulan November 2025 sampai dengan April 2026.

Tabel 1. 1 Jadwal Kegiatan Penelitian

No	KETERANGAN	TAHUN 2025 – 2026																							
		Desember				Januari				Februari				Maret				April				Mei			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
TAHAP PERSIAPAN																									
1	Penjajakan																								
2	Studi Kepustakaan																								
3	Pengajuan Judul																								
4.	Bimbingan																								
5.	Penyusunan Usulan Penelitian																								
6.	Seminar Usulan Penelitan																								
TAHAP PENELITIAN																									
1	Pengumpulan Data																								
	a. Observasi																								
	b. Wawancara																								
	c. Dokumentasi																								
2	Pengolahan Data																								
3	Analisis Data																								
TAHAP PENYUSUNAN																									
1	Penyusunan dan Pembimbingan																								
2	Sidang Skripsi																								
3	Perbaikan Laporan																								

Sumber : Disusun Peneliti Tahun 2025