

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan strategis dalam mendukung perekonomian Indonesia. Selain menyerap lebih dari 97% tenaga kerja, sektor ini juga memberikan kontribusi lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional (Kementerian Koperasi dan UKM, 2022). Posisi UMKM semakin krusial, terutama pada masa pemulihan pascapandemi dan dalam menghadapi dinamika globalisasi serta transformasi digital. Namun, meski potensinya besar, UMKM masih dihadapkan pada sejumlah keterbatasan internal seperti rendahnya literasi keuangan, lemahnya jaringan usaha, serta kurangnya orientasi kewirausahaan.

Dalam konteks Indonesia, UMKM dikelompokkan ke dalam tiga kategori utama: usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. Klasifikasi ini diatur melalui Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Usaha mikro didefinisikan sebagai usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha dengan kriteria kekayaan bersih maksimal Rp50 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) atau memiliki omzet tahunan paling banyak Rp300 juta. Sementara itu, usaha kecil memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50 juta hingga Rp500 juta atau omzet tahunan lebih dari Rp300 juta hingga Rp2,5 miliar. Adapun usaha menengah berada pada tingkat yang lebih besar,

yaitu dengan kekayaan bersih lebih dari Rp500 juta hingga Rp10 miliar atau omzet tahunan lebih dari Rp2,5 miliar hingga Rp50 miliar.

Klasifikasi ini bukan hanya bersifat administratif, melainkan juga memiliki fungsi strategis karena menentukan bentuk dukungan, kebijakan, maupun insentif yang diberikan pemerintah kepada pelaku UMKM. Misalnya, program pembiayaan dengan bunga ringan lebih banyak diarahkan kepada usaha mikro, sedangkan program peningkatan daya saing global lebih banyak ditujukan kepada usaha kecil dan menengah. Dengan demikian, pemahaman mengenai klasifikasi UMKM menjadi penting agar kebijakan intervensi dapat tepat sasaran.

Selain dasar hukum nasional, klasifikasi UMKM juga sering dikaitkan dengan standar internasional. Bank Dunia, misalnya, menggunakan ukuran jumlah tenaga kerja sebagai salah satu indikator. Usaha mikro biasanya memiliki kurang dari 10 pekerja, usaha kecil antara 10 hingga 49 pekerja, sedangkan usaha menengah dapat mencapai 50 hingga 300 pekerja. Perbedaan pendekatan ini memperlihatkan bahwa definisi UMKM bersifat relatif, menyesuaikan konteks ekonomi masing-masing negara.

Bagi Indonesia, klasifikasi UMKM juga mencerminkan keragaman skala usaha yang beroperasi di berbagai sektor. Dari usaha mikro yang umumnya masih bersifat tradisional hingga usaha menengah yang sudah mulai mengadopsi teknologi modern, seluruhnya memainkan peran penting dalam menjaga keseimbangan ekonomi nasional. Dengan jumlah yang sangat dominan, usaha mikro menjadi fondasi ketahanan ekonomi masyarakat, terutama di tingkat lokal. Namun, usaha kecil dan menengah memiliki peran yang tidak kalah penting sebagai

motor penggerak ekspor nonmigas, penyerap tenaga kerja terampil, serta pionir dalam inovasi produk.

Oleh karena itu, memahami klasifikasi UMKM tidak hanya membantu dalam hal perumusan kebijakan, tetapi juga penting dalam konteks penelitian akademis. Klasifikasi ini menjadi dasar dalam menganalisis kapasitas internal dan tantangan yang dihadapi, sehingga strategi peningkatan kinerja dapat disusun sesuai dengan karakteristik tiap kategori. Dalam penelitian ini, klasifikasi UMKM juga relevan untuk memperjelas profil responden di Surabaya, mengingat karakteristik usaha mikro akan berbeda dengan usaha menengah baik dari segi literasi keuangan, jaringan usaha, maupun orientasi kewirausahaan.

Literasi keuangan menjadi salah satu tantangan utama yang dihadapi pelaku UMKM. Pengetahuan yang terbatas mengenai pengelolaan keuangan seringkali menghambat kemampuan mereka dalam membuat perencanaan, menyusun anggaran, hingga membedakan antara keuangan pribadi dan usaha. Rendahnya literasi keuangan dapat berakibat pada kurang optimalnya pengelolaan modal kerja maupun investasi. Penelitian Lusardi & Mitchell (2014) serta Adomako & Danso (2014) menunjukkan bahwa literasi keuangan berhubungan erat dengan kinerja dan keberlangsungan usaha kecil dan menengah.

Selain aspek keuangan, jaringan usaha yang kuat juga menjadi faktor penting bagi keberhasilan UMKM. Melalui jaringan, pelaku usaha dapat memperoleh informasi pasar, menjalin kerja sama dengan pemasok maupun mitra, serta memperluas akses terhadap sumber daya. Hoang & Antoncic (2003) menyatakan bahwa jaringan usaha dapat menjadi sumber daya strategis yang meningkatkan

daya saing. Bagi UMKM, keberadaan jejaring yang solid membantu memperluas pasar sekaligus memperkuat posisi mereka dalam ekosistem bisnis.

Orientasi kewirausahaan juga memengaruhi daya saing UMKM. Pelaku usaha dengan orientasi kewirausahaan tinggi umumnya lebih berani mengambil risiko, proaktif dalam menghadapi perubahan, dan mampu berinovasi. Lumpkin & Dess (1996) menekankan bahwa dimensi orientasi kewirausahaan seperti proaktivitas, inovasi, dan keberanian mengambil risiko sangat penting dalam membangun strategi bisnis yang tangguh. UMKM dengan karakteristik tersebut biasanya lebih adaptif terhadap perubahan lingkungan bisnis.

Namun, pengaruh dari literasi keuangan, jaringan usaha, dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM juga sangat dipengaruhi oleh sejauh mana pelaku usaha memiliki orientasi pasar. Orientasi pasar menggambarkan kemampuan perusahaan dalam memahami kebutuhan pelanggan, merespons perubahan, dan menjaga kepuasan konsumen. Narver & Slater (1990) menegaskan bahwa orientasi pasar membuat perusahaan lebih adaptif dan mampu menciptakan nilai yang relevan. Dalam konteks penelitian ini, orientasi pasar ditempatkan sebagai variabel moderasi yang memperkuat hubungan antara kapabilitas internal dan kinerja UMKM.

Sejumlah penelitian sebelumnya sudah menguji sebagian dari variabel tersebut, namun integrasi ketiganya dengan orientasi pasar sebagai moderasi masih terbatas, khususnya dalam konteks UMKM di Surabaya. Surabaya dipilih karena merupakan kota besar dengan jumlah UMKM yang tinggi serta dinamika

persaingan yang ketat. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat mengisi kesenjangan penelitian dan memberikan kontribusi teoretis maupun praktis.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang, maka perumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Surabaya?
2. Apakah jaringan usaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Surabaya?
3. Apakah orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Surabaya?
4. Apakah orientasi pasar memoderasi pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja UMKM?
5. Apakah orientasi pasar memoderasi pengaruh jaringan usaha terhadap kinerja UMKM?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menganalisis pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja UMKM.
2. Menganalisis pengaruh jaringan usaha terhadap kinerja UMKM.
3. Menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM.

4. Menganalisis peran orientasi pasar sebagai variabel moderasi antara literasi keuangan dan kinerja UMKM.
5. Menganalisis peran orientasi pasar sebagai variabel moderasi antara jaringan usaha dan kinerja UMKM.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Manfaat Teoretis**

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya kajian manajemen, khususnya terkait interaksi antara faktor internal (literasi keuangan, jaringan usaha, dan orientasi kewirausahaan) dengan orientasi pasar dalam meningkatkan kinerja UMKM.

### **1.4.2 Manfaat Praktis**

1. Bagi pelaku UMKM: memberikan pemahaman pentingnya pengelolaan keuangan, pembangunan jejaring, serta orientasi kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja usaha.
2. Bagi pemerintah dan lembaga pendamping: menjadi bahan pertimbangan dalam merancang program pengembangan UMKM yang berorientasi pada peningkatan kapabilitas internal dan respons pasar.
3. Bagi akademisi: menjadi sumber referensi untuk penelitian lebih lanjut terkait peningkatan kinerja UMKM.

## 1.5 Batasan Penelitian

Penelitian ini memiliki keterbatasan sebagai berikut:

1. Obyek penelitian hanya mencakup pelaku UMKM di Surabaya.
2. Variabel independen yang diteliti terbatas pada literasi keuangan, jaringan usaha, dan orientasi kewirausahaan.
3. Variabel moderasi yang digunakan adalah orientasi pasar.
4. Kinerja UMKM diukur berdasarkan persepsi responden yang mencakup aspek finansial dan non-finansial.
5. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan analisis SEM-PLS.

Dengan batasan tersebut, hasil penelitian ini tidak ditujukan untuk digeneralisasi ke seluruh populasi UMKM di Indonesia, melainkan memberikan gambaran empiris tentang UMKM di Surabaya yang memiliki ekosistem usaha kompetitif dan dinamis.