

## BAB VI

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 6.1 Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menjawab lima rumusan masalah utama mengenai pengaruh literasi keuangan, jaringan usaha, dan orientasi wirausaha terhadap kinerja UMKM di Surabaya, dengan orientasi pasar sebagai variabel moderasi. Hasil penelitian memberikan temuan empiris yang menarik sekaligus menyingkap adanya kesesuaian maupun ketidaksesuaian dengan hipotesis yang diajukan, serta perbedaan dengan hasil penelitian sebelumnya.

Pertama, literasi keuangan terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Temuan ini konsisten dengan teori *Resource-Based View* (Barney, 1991) yang menekankan pentingnya kapabilitas internal sebagai sumber daya unik yang mampu meningkatkan keunggulan kompetitif. Hal ini mendukung penelitian Lusardi & Mitchell (2014) serta Adomako & Danso (2014) yang menunjukkan bahwa penguasaan literasi keuangan berkontribusi pada kemampuan pelaku usaha dalam menyusun anggaran, mengelola arus kas, dan mengambil keputusan investasi strategis. Dengan demikian, semakin baik kemampuan pelaku UMKM dalam mengelola aspek keuangan, semakin tinggi pula kinerja usaha mereka, baik dari sisi profitabilitas maupun keberlanjutan.

Kedua, jaringan usaha tidak terbukti berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Hasil ini berbeda dengan hipotesis yang diajukan dan tidak sejalan dengan penelitian Ali & Li (2021) serta Hoang & Antoncic (2003) yang menekankan

pentingnya jejaring sebagai modal sosial strategis. Perbedaan ini dapat disebabkan oleh karakteristik jaringan di kalangan UMKM Surabaya yang cenderung masih bersifat informal, lebih berorientasi pada hubungan sosial dibandingkan hubungan komersial strategis. Akibatnya, jaringan yang ada belum mampu memberikan akses signifikan terhadap pasar, inovasi, maupun pembiayaan. Hal ini memperlihatkan adanya *contextual gap* bahwa kualitas dan arah jejaring menjadi faktor penentu apakah sebuah jaringan dapat benar-benar meningkatkan kinerja usaha.

Ketiga, orientasi wirausaha terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Hasil ini mengonfirmasi hipotesis penelitian serta mendukung studi Fan et al. (2021) dan Aji et al. (2023) yang menegaskan bahwa perilaku inovatif, proaktif, dan keberanian mengambil risiko merupakan faktor kunci dalam meningkatkan daya saing. Dalam perspektif teori Lumpkin & Dess (1996) maupun Wales et al. (2013), orientasi wirausaha menjadi sumber daya intangible yang mampu menciptakan nilai dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Keempat, orientasi pasar tidak terbukti memoderasi hubungan literasi keuangan dengan kinerja UMKM. Temuan ini berbeda dengan hipotesis H4 yang diajukan, serta tidak sejalan dengan Narver & Slater (1990) yang menyatakan bahwa orientasi pasar dapat memperkuat strategi internal. Hasil yang tidak signifikan ini menunjukkan bahwa sensitivitas pasar pada UMKM Surabaya belum sepenuhnya terintegrasi dalam strategi bisnis, sehingga meskipun pelaku usaha memiliki literasi keuangan yang baik, hal tersebut tidak otomatis diperkuat oleh orientasi pasar. Kemungkinan besar, keterbatasan pemahaman digital marketing

dan rendahnya kapasitas intelijen pasar menjadi faktor yang melemahkan peran moderasi ini, sebagaimana juga ditemukan dalam studi Hermawan & Afiff (2018).

Kelima, orientasi pasar tidak terbukti memoderasi hubungan jaringan usaha dengan kinerja UMKM. Hasil ini kembali tidak sesuai dengan hipotesis H5 dan berbeda dengan temuan Ali & Li (2021) yang menekankan peran signifikan orientasi pasar sebagai variabel moderasi. Ketidaksignifikanan ini memperlihatkan bahwa meskipun pelaku UMKM memiliki jejaring usaha, orientasi pasar yang lemah membuat jejaring tersebut tidak mampu dimanfaatkan secara optimal untuk meningkatkan kinerja. Faktor penyebab lain yang mungkin adalah kualitas jejaring yang masih rendah, terbatas pada hubungan sosial, serta belum diarahkan pada kolaborasi strategis dalam penetrasi pasar.

Secara umum, hasil penelitian ini memberikan gambaran penting bahwa kapabilitas internal, khususnya literasi keuangan dan orientasi wirausaha, lebih dominan dalam meningkatkan kinerja UMKM dibandingkan faktor eksternal atau peran interaksi moderasi orientasi pasar. Dengan kata lain, kekuatan internal terbukti menjadi penentu utama bagi keberhasilan UMKM di Surabaya, sementara faktor eksternal seperti jaringan usaha atau interaksi dengan orientasi pasar belum memberikan pengaruh signifikan.

Berdasarkan temuan empiris pada 99 pelaku UMKM di Surabaya, kesimpulan yang dapat ditarik adalah sebagai berikut:

1. Literasi keuangan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM; semakin baik kemampuan pengelolaan keuangan, semakin tinggi kinerja usaha.

2. Jaringan usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM; jejaring yang bersifat informal belum mampu dimanfaatkan untuk meningkatkan performa usaha.
3. Orientasi wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM; perilaku inovatif, proaktif, dan keberanian mengambil risiko menjadi faktor kunci daya saing.
4. Orientasi pasar tidak memoderasi hubungan literasi keuangan terhadap kinerja UMKM.
5. Orientasi pasar juga tidak memoderasi hubungan jaringan usaha terhadap kinerja UMKM.

Dengan demikian, dapat ditegaskan bahwa penguatan kapasitas internal seperti literasi keuangan dan orientasi wirausaha harus menjadi prioritas utama dalam strategi pengembangan UMKM. Sementara itu, untuk faktor jaringan usaha dan orientasi pasar, diperlukan upaya lebih lanjut berupa fasilitasi, pelatihan, dan dukungan kebijakan agar kedua faktor tersebut dapat berfungsi sebagai penguat kinerja sebagaimana ditemukan dalam penelitian-penelitian sebelumnya.

## **6.2 Saran**

Berdasarkan temuan penelitian, beberapa saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku UMKM:

- Tingkatkan pemahaman dan keterampilan dalam pengelolaan keuangan, baik melalui pelatihan, seminar, maupun pemanfaatan aplikasi keuangan digital.
  - Bangun dan perluas jejaring usaha dengan berbagai pihak, termasuk pemasok, pelanggan, komunitas bisnis, serta lembaga pendukung.
  - Kembangkan sikap kewirausahaan yang inovatif, berani mengambil peluang, dan adaptif terhadap perubahan pasar.
2. Bagi Pemerintah dan Lembaga Pendukung:
- Perlu menyusun program pelatihan literasi keuangan yang lebih terstruktur dan mudah diakses oleh UMKM.
  - Dorong pembentukan wadah kolaborasi antar pelaku UMKM agar tercipta ekosistem bisnis yang saling mendukung.
  - Berikan dukungan regulasi dan insentif yang mendorong UMKM untuk berorientasi pada pasar dan mengadopsi teknologi digital.
3. Bagi Akademisi dan Peneliti:
- Penelitian selanjutnya dapat memperluas cakupan dengan melibatkan UMKM di wilayah lain agar hasilnya lebih general.
  - Variabel lain seperti adopsi teknologi, strategi inovasi, maupun dukungan kebijakan pemerintah dapat ditambahkan untuk memperoleh gambaran yang lebih komprehensif.

Dengan memperhatikan faktor internal dan eksternal secara bersamaan, UMKM diharapkan mampu memperkuat kinerja dan daya saingnya. Hasil penelitian ini diharapkan tidak hanya memberikan kontribusi bagi pengembangan

ilmu manajemen, tetapi juga bermanfaat secara praktis bagi pelaku usaha, pemerintah, maupun akademisi dalam mendorong pertumbuhan UMKM di Indonesia.

