



Pengaruh Inovasi Produk, Kolaborasi Network, Akses Permodalan, dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM (Survei pada PKL di Kecamatan Jebres Kota Surakarta)

Angga Putra Pamungkas¹, Edi Wibowo²

Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Slamet Riyadi, Surakarta, Indonesia^{1,2}

*Email Korespondensi: anggapamungkas9366@gmail.com

Diterima: 01-03-2026 | Disetujui: 11-03-2026 | Diterbitkan: 13-03-2026

ABSTRACT

The main objective of this study was to evaluate the impact of product innovation, collaborative networks, access to capital and entrepreneurial orientation on the performance of micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs). The research focused specifically on hawker in the Jebres subdistrict of Surakarta city. Methodologically, the study adopted a quantitative approach via a survey. Using the cluster random sampling technique, the study involved 121 respondents, representing 77 food vendors and 44 beverage vendors, who were selected from the street vendor population in the area. Data were collected using a questionnaire with a 1–5 Likert scale and tested using classical assumption tests, multiple linear regression analysis, hypothesis testing (t-test and F-test) and coefficient of determination analysis (R^2). The empirical findings confirm that the variables of product innovation, network collaboration, access to capital and entrepreneurial orientation contribute significantly to improving MSME performance, albeit only partially. The integration of these four independent variables simultaneously shows a significant effect, with a calculated F-value of 77.910. Furthermore, an adjusted R^2 value of 0.719 indicates that the research model can represent 71.9% of the variation in MSME performance; the remaining 28.1% is influenced by external factors such as capital structure, behaviour, financial literacy, human resource competence and the effectiveness of social media use.

Keywords: Product Innovation ; Network Collaboration; Access to Capital; Entrepreneurship Orientation; MSME Performance ; Hawker

ABSTRAK

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan utama untuk mengevaluasi implikasi dari inovasi produk, jaringan kolaboratif, aksesibilitas modal, serta orientasi kewirausahaan terhadap capaian kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Lokus penelitian difokuskan secara spesifik pada sektor Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berdomisili di wilayah administratif Kecamatan Jebres, Kota Surakarta. Secara metodologis, studi ini menerapkan pendekatan kuantitatif melalui metode survei. Menggunakan teknik Cluster Random Sampling, penelitian ini melibatkan 121 responden yang merepresentasikan populasi PKL di wilayah tersebut, terdiri atas 77 pelaku usaha kuliner makanan dan 44 pelaku usaha minuman. Instrumen pengumpulan data berupa kuesioner dengan skala Likert 1-5, di mana data yang diperoleh kemudian diuji melalui serangkaian prosedur statistik, meliputi uji asumsi klasik, analisis regresi linear berganda, pengujian hipotesis (uji t dan uji F), serta analisis koefisien determinasi (R^2). Temuan empiris mengonfirmasi bahwa secara parsial, variabel inovasi produk, kolaborasi jaringan, akses

permodalan, dan orientasi kewirausahaan memberikan kontribusi positif yang signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM. Secara simultan, integrasi keempat variabel independen tersebut menunjukkan pengaruh signifikan dengan nilai F-hitung mencapai 77,910. Lebih lanjut, nilai Adjusted R Square sebesar 0,719 mengindikasikan bahwa model penelitian ini mampu merepresentasikan 71,9% variasi kinerja UMKM, sedangkan 28,1% sisanya dipengaruhi oleh faktor eksternal lainnya seperti struktur modal, perilaku serta literasi keuangan, kompetensi sumber daya manusia, maupun efektivitas penggunaan media sosial.

Katakunci: Inovasi Produk; Kolaborasi Network; Akses Permodalan; Orientasi Kewirausahaan; Kinerja UMKM, Pedagang Kaki Lima

Bagaimana Cara Sitasi Artikel ini:

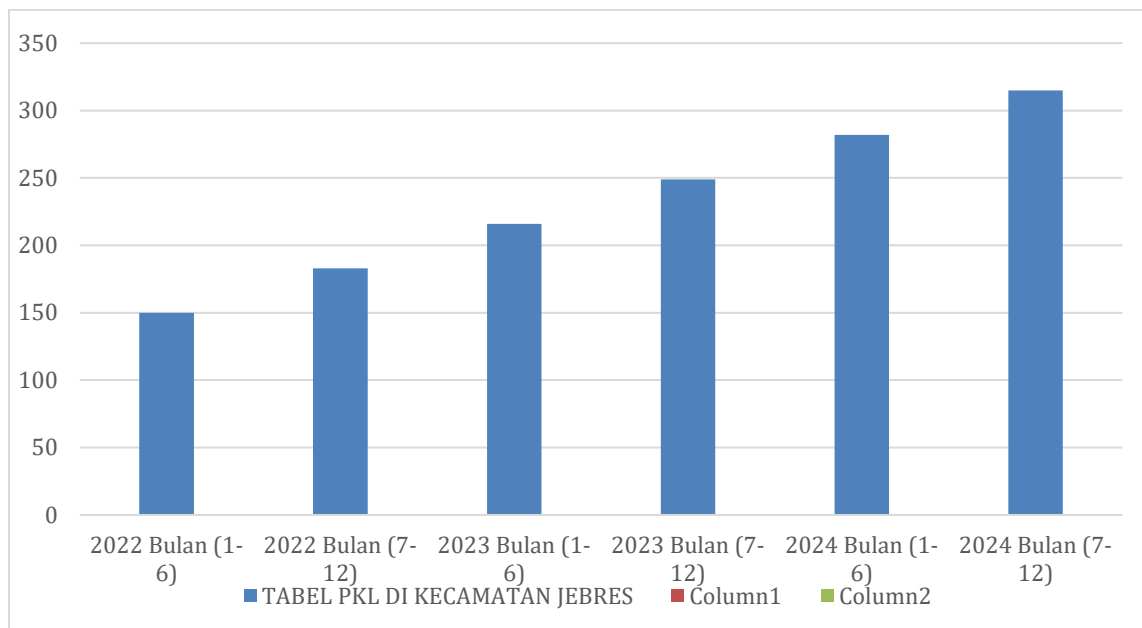
Pamungkas, A. P., & Wibowo, E. (2026). Pengaruh Inovasi Produk, Kolaborasi Network, Akses Permodalan, dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM(Survei pada PKL di Kecamatan Jebres Kota Surakarta). Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen Indonesia, 2(1), 39-55. <https://doi.org/10.63822/16bc8y19>

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peranan vital dalam struktur perekonomian Indonesia, khususnya dalam menciptakan lapangan kerja dan mendukung pertumbuhan ekonomi nasional melalui kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Dalam konteks perkotaan, keberadaan UMKM dalam bentuk Pedagang Kaki Lima (PKL) menjadi fenomena strategis, termasuk di wilayah Kecamatan Jebres, Kota Surakarta. Namun, pandemi Covid-19 memberikan dampak signifikan terhadap keberlanjutan UMKM, terutama bagi pelaku usaha di sektor informal. Berdasarkan (Matovani C. dari SOLOPOS.COM 30-8-2020) Survei sosial demografi yang dilakukan Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Surakarta menunjukkan bahwa masyarakat miskin, rentan miskin, dan pekerja sektor informal merupakan kelompok yang paling terdampak oleh pandemi, dengan 49% responden mengalami penurunan pendapatan di era kenormalan baru (BPS Kota Surakarta, 2020). Kelompok berpendapatan rendah ($\leq$ Rp1,8 juta) tercatat sebagai yang paling mengalami penurunan pendapatan dengan persentase mencapai 40,5%. Di sisi lain, perubahan pola konsumsi masyarakat juga terjadi, di mana 48,3% responden mengalami peningkatan pengeluaran, terutama untuk bahan makanan (43,8%) dan pulsa/paket data (23,3%) sebagai konsekuensi dari kebijakan work from home dan pembelajaran daring. Kondisi ini menunjukkan bahwa meskipun PKL dianggap fleksibel dan adaptif dalam menjawab kebutuhan ekonomi masyarakat bawah, sector ini menghadapi tantangan serius dalam menghadapi guncangan ekonomi akibat pandemi.

Namun di balik peran strategis tersebut, realitas di lapangan menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha mikro di wilayah ini masih berstatus informal. Berdasarkan (BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN DAERAH KOTA SURAKARTA 2023) data dari Dinas Koperasi dan UMKM Kota Surakarta mencatat bahwa lebih dari 60% pelaku usaha mikro di Kecamatan Jebres belum terdaftar dalam sistem perizinan OSS (Online Single Submission). Status informal ini menimbulkan berbagai permasalahan struktural, seperti sulitnya akses ke pembiayaan formal, terbatasnya jangkauan program pembinaan pemerintah, serta tidak adanya perlindungan hukum atas keberlangsungan usahanya.

Eskalasi jumlah Pedagang Kaki Lima (PKL) di wilayah Kecamatan Jebres menunjukkan tren positif yang signifikan pada periode pasca-pandemi COVID-19. Berdasarkan data resmi dari Dinas Perdagangan Kota Surakarta (2024), pertumbuhan kuantitas pelaku usaha di sektor ini terjadi secara konsisten dari tahun ke tahun. Secara periodik, pada semester I tahun 2022 tercatat sebanyak 150 unit usaha PKL, yang kemudian meningkat menjadi 183 unit pada semester II. Tren kenaikan ini berlanjut pada tahun 2023, dengan capaian 216 unit pada semester I dan 249 unit pada semester II. Memasuki tahun 2024, lonjakan populasi PKL kembali terakselerasi menjadi 282 unit pada semester I dan mencapai puncaknya pada angka 315 unit pada semester II.



Gambar 1. Grafik Data PKL di Kecamatan Jebres
(Sumber: Dinas Perdagangan Kota Surakarta, 2024)

Dari data di atas dapat disimpulkan bahwa PKL di Kecamatan Jebres masih lebih sedikit dari pada waktu sebelum covid-19 melanda, seperti contohnya makanan yang ada di sekitaran Kecamatan Jebres lebih sedikit dari waktu sebelum covid-19 berdasarkan data tersebut selanjutnya dalam upaya meningkatkan kinerja dan daya saing UMKM, banyak penelitian telah dilakukan untuk mengidentifikasi faktor-faktor penentu keberhasilan usaha. Beberapa variabel yang sering dikaji antara lain adalah inovasi produk, kolaborasi jaringan (network collaboration), akses permodalan, dan orientasi kewirausahaan. Namun demikian, berbagai studi sebelumnya menunjukkan hasil yang belum konsisten.

Inovasi produk merupakan determinan krusial dalam mengonstruksi kinerja organisasi yang optimal. Menurut Diharto (2022: 45), inovasi produk dikonseptualisasikan sebagai proses atau hasil dari pengembangan gagasan serta optimalisasi produk atau sumber daya yang telah ada guna menghasilkan nilai tambah yang lebih signifikan. Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)—khususnya pelaku usaha kuliner—inovasi berperan vital dalam memperkuat daya saing. Melalui introduksi produk baru atau modifikasi yang relevan dengan preferensi konsumen, pelaku usaha dapat mengeskalasi volume penjualan serta melakukan ekspansi pasar. Di era yang dinamis saat ini, kemampuan inovatif menjadi faktor determinan dalam menciptakan keunggulan kompetitif (Price et al., 2013). Namun demikian, pada realitasnya, pelaku UMKM sering kali terbentur pada keterbatasan sumber daya yang menjadi hambatan dalam aktivitas inovatif mereka.

Diskursus mengenai dampak inovasi produk terhadap kinerja UMKM menunjukkan hasil yang beragam dalam literatur empiris. Studi yang dilakukan oleh Lily Deviantri dan Intan Tri Annisa (2022) mengonfirmasi bahwa inovasi memberikan kontribusi signifikan terhadap kinerja UMKM di DKI Jakarta dengan besaran pengaruh mencapai 63,4%. Sejalan dengan hal tersebut, M. Trihudiyatmanto (2022)

menemukan bahwa akses permodalan memengaruhi kinerja UMKM melalui mediasi inovasi produk.

Sebaliknya, beberapa temuan menunjukkan anomali atau hasil yang tidak signifikan. Penelitian Gina Maharani Putri Daswal dkk. (2023) mengungkapkan bahwa inovasi tidak memiliki pengaruh yang berarti terhadap kinerja usaha. Senada dengan itu, Annisa Riyu dan Edi Wibowo (2022) menemukan bahwa pada sektor UMKM Kuliner di Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta, inovasi produk tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja. Adanya diskrepansi atau perbedaan hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa efektivitas inovasi sangat bergantung pada konteks wilayah serta karakteristik sektor usaha yang diteliti.

Variabel selanjutnya yang menjadi fokus dalam kajian ini adalah kolaborasi dalam jaringan bisnis (*network collaboration*). Aspek ini memegang peranan yang sangat fundamental dalam ekosistem usaha. Merujuk pada pemikiran Saleh (2020: 5), kolaborasi dikonseptualisasikan sebagai pola hubungan antara individu maupun organisasi yang didasari oleh keinginan untuk saling berbagi, berpartisipasi secara komprehensif, serta bersepakat untuk mengambil tindakan kolektif. Hal ini mencakup pertukaran informasi, sumber daya, manfaat, hingga pembagian tanggung jawab dalam pengambilan keputusan strategis guna mencapai tujuan bersama atau memecahkan problematika yang dihadapi oleh para pihak yang terlibat.

Membangun kemitraan dengan pemangku kepentingan eksternal—seperti pemasok, pelanggan, maupun kompetitor sesama pedagang—dapat menstimulasi peluang baru dalam penetrasi pasar, mengakselerasi rantai distribusi produk, serta memperoleh struktur harga bahan baku yang lebih kompetitif. Meskipun pertumbuhan jumlah UMKM di Indonesia menunjukkan akselerasi yang pesat, fakta empiris menunjukkan bahwa mayoritas unit usaha tersebut masih terjebak dalam skala usaha kecil dan mengalami stagnansi untuk bertransformasi menjadi skala usaha besar (Abor & Quartey dalam Idawati & Pratama, 2020). Kajian mengenai pengaruh jaringan ini juga memunculkan temuan yang beragam di kalangan peneliti. Studi yang dilakukan oleh Anang Subardjo dan Mia Ika Rahmawati (2022) menegaskan bahwa kolaborasi serta inkubasi bisnis mampu mengeskalasi kinerja UMKM secara signifikan, khususnya dalam memitigasi tantangan di era industri 4.0 dan 5.0. Sebaliknya, diskrepansi temuan dihasilkan oleh Deviantri dan Annisa (2022), yang menyatakan bahwa kolaborasi tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap performa kinerja usaha secara keseluruhan.

Selain faktor manajerial, aksesibilitas permodalan merupakan elemen krusial yang menentukan trajektori perkembangan sebuah unit usaha. Merujuk pada pemikiran Soebiantoro (2024: 125), dalam kerangka teori atribusi, akses permodalan dikategorikan sebagai faktor eksternal yang memengaruhi kinerja UMKM. Hal ini didasari pada argumen bahwa modal merupakan komponen fundamental bagi entitas bisnis; ketersediaan akses terhadap pembiayaan memungkinkan pelaku UMKM untuk melakukan eskalasi usaha, baik melalui diversifikasi produk baru maupun perluasan jangkauan pasar.

Namun, pada realitasnya, mayoritas pedagang kaki lima masih menghadapi hambatan signifikan dalam mengakses pembiayaan dari institusi keuangan formal. Suardana (2020) menegaskan bahwa problematika utama yang menghambat pertumbuhan UMKM di Indonesia sangat kompleks, mencakup keterbatasan kualitas sumber daya manusia, kendala pembiayaan, rendahnya literasi manajemen keuangan, keterbatasan keterampilan teknis, serta ketertinggalan teknologi. Berbagai batasan tersebut secara kolektif menjadi faktor penghambat bagi keberlanjutan dan ekspansi bisnis. Korelasi antara akses permodalan dan kinerja usaha juga menjadi subjek perdebatan dalam berbagai studi empiris. Penelitian yang dilakukan oleh Rahma Nur Hamida dkk. (2023) menemukan adanya pengaruh signifikan dari akses permodalan terhadap

peningkatan kinerja UMKM. Di sisi lain, temuan Diana Putri Oktarini dkk. (2022) menunjukkan hasil yang kontradiktif, di mana akses permodalan dinyatakan tidak berpengaruh terhadap kinerja usaha. Hal ini khususnya teramati pada sektor UMKM kuliner yang cenderung memiliki ketergantungan tinggi pada penggunaan modal internal dibandingkan pembiayaan eksternal.

Orientasi kewirausahaan dapat diaktualisasikan melalui introduksi produk inovatif maupun penerapan pendekatan baru pada sektor tertentu. Sebagai ilustrasi, komoditas bola ubi yang secara tradisional identik dengan wilayah Yogyakarta, kini telah bertransformasi menjadi produk yang umum dijumpai di Kecamatan Jebres dengan teknik pengolahan yang lebih modern. Secara konseptual, Fiona (2024: 10) mendefinisikan orientasi kewirausahaan sebagai rangkaian proses, praktik, serta mekanisme pengambilan keputusan yang merefleksikan keberanian pelaku UMKM dalam mengambil risiko, bertindak proaktif, dan senantiasa mengedepankan inovasi. Implementasi jiwa kewirausahaan yang mumpuni akan menstimulasi para Pedagang Kaki Lima (PKL) untuk mengelola entitas bisnis secara lebih profesional, sekaligus meningkatkan kapabilitas adaptasi dalam mengeksplorasi peluang di tengah fluktuasi pasar.

Korelasi empiris mengenai variabel ini telah dieksplorasi oleh berbagai peneliti dengan temuan yang beragam. Mezaluna dan Wibowo (2024) mengonfirmasi adanya pengaruh signifikan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM sektor kuliner di Kecamatan Banjarsari, Kota Surakarta. Temuan senada dihasilkan oleh Muhamad Tsani Farhan dkk. (2022), yang menunjukkan pengaruh positif dan signifikan pada sektor food and beverage di Jakarta Selatan. Lebih lanjut, Bisma Galih Nugraha dan Trustorini Handayani (2022) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan secara simultan memberikan kontribusi signifikan terhadap kinerja perusahaan tahu dan tempe di Cibuntu, Kota Bandung.

Walaupun demikian, literatur juga mencatat adanya anomali hasil penelitian. Yuridistya Primadhita dkk. (2021) mengungkapkan bahwa dalam konteks pelaku usaha perempuan di Bogor, orientasi kewirausahaan tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap performa bisnis. Diskrepansi ini mempertegas bahwa efektivitas orientasi kewirausahaan dapat dipengaruhi oleh karakteristik demografis dan lokus penelitian yang berbeda.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan studi survei kuantitatif yang berlokasi di Kecamatan Jebres dengan fokus untuk menganalisis implikasi inovasi produk, kolaborasi jaringan, aksesibilitas permodalan, dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), di mana pelaku Pedagang Kaki Lima (PKL) bertindak sebagai objek penelitian utama. Sumber data primer diperoleh dari populasi PKL di wilayah tersebut dengan penentuan sampel sebanyak 121 responden melalui teknik *cluster random sampling*. Sebelum dilakukan analisis lebih lanjut, instrumen penelitian divalidasi menggunakan uji validitas dan reliabilitas, serta dipastikan memenuhi syarat melalui uji asumsi klasik yang mencakup uji multikolinieritas, autokorelasi, heteroskedastisitas, dan normalitas. Tahapan analisis data kemudian diintegrasikan melalui teknik analisis deskriptif dan analisis regresi linier berganda, yang didukung oleh pengujian hipotesis melalui uji t dan uji F, serta evaluasi kekuatan model melalui analisis koefisien determinasi (R^2).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Uji Instrumen Penelitian

Tabel 1. Uji Validitas Inovasi Produk (X1)

Item Pernyataan	p-value	Kriteria (α)	Keterangan
X1.1	0,000	0,05	Valid
X1.2	0,000	0,05	Valid
X1.3	0,000	0,05	Valid
X1.4	0,000	0,05	Valid

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Berdasarkan hasil pengolahan data yang dipaparkan pada tabel di atas, diketahui bahwa seluruh item pernyataan untuk variabel Inovasi Produk (X1.1 hingga X1.4) menunjukkan nilai signifikansi (p-value) sebesar 0,000. Mengingat nilai perolehan tersebut lebih kecil dari ambang batas signifikansi 0,05 ($p < 0,05$), maka dapat disimpulkan bahwa setiap butir pernyataan dalam instrumen variabel tersebut dinyatakan valid dan memiliki ketepatan yang memadai untuk mengukur parameter yang diteliti.

Tabel 2. Uji Validitas Kolaborasi Network (X2)

Item Pernyataan	p-value	Kriteria (α)	Keterangan
X2.1	0,000	0,05	Valid
X2.2	0,000	0,05	Valid
X2.3	0,000	0,05	Valid
X2.4	0,000	0,05	Valid

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Tabel diatas menunjukkan bahwa untuk item pernyataan X2.1 sampai dengan X2.4 diperoleh nilai signifikansi ($p\text{-value}$) = 0,000 < 0,05 maka semua item pernyataan variabel KOLABORASI NETWORK valid.

Tabel 3. Uji Validitas Akses Permodalan (X3)

Item Pernyataan	p-value	Kriteria (α)	Keterangan
X3.1	0,000	0,05	Valid
X3.2	0,000	0,05	Valid
X3.3	0,000	0,05	Valid
X3.4	0,000	0,05	Valid
X3.5	0,000	0,05	Valid
X3.6	0,000	0,05	Valid

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Tabel diatas menunjukkan bahwa untuk item pernyataan X3.1 sampai dengan X3.6 diperoleh nilai Signifikansi ($p\text{-value}$) = 0,000 < 0,05 maka semua item pernyataan variabel Akses Pemodalán valid.

Tabel 4. Uji Validitas Orientasi Kewirausahaan (X4)

Item Pernyataan	p-value	Kriteria (α)	Keterangan
X4.1	0,000	0,05	Valid
X4.2	0,000	0,05	Valid
X4.3	0,000	0,05	Valid
X4.4	0,000	0,05	Valid
X4.5	0,000	0,05	Valid
X4.6	0,000	0,05	Valid

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Tabel diatas menunjukkan bahwa untuk item pernyataan X4.1 sampai dengan X4.6 diperoleh nilai Signifikansi (p -value) = 0,000 < 0,05 maka semua item pernyataan variabel Orientasi Kewirausahaan valid.

Tabel 5. Uji Validitas Kinerja UMKM (Y)

Item Pernyataan	p-value	Kriteria (α)	Keterangan
Y.1	0,000	0,05	Valid
Y.2	0,000	0,05	Valid
Y.3	0,000	0,05	Valid
Y.4	0,000	0,05	Valid
Y.5	0,000	0,05	Valid
Y.6	0,000	0,05	Valid

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Tabel diatas menunjukkan bahwa untuk item pernyataan Y.1 sampai dengan Y.6 diperoleh nilai Signifikansi (p -value) = 0,000 < 0,05 maka semua item pernyataan variabel kinerja UMKM valid.

Uji Reliabilitas

Tabel 6. Uji Reliabilitas

Reliability Statistics			
Variabel	Cronbach's Alpha	Nilai Kritis	Status
Inovasi Produk	0,736	0,60	Reliable
Kolaborasi <i>Network</i>	0,901	0,60	Reliable
Akses permodalan	0,901	0,60	Reliable
Orientasi kewirausahaan	0,861	0,60	Reliable
Kinerja UMKM	0,813	0,60	Reliable

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Berdasarkan hasil uji reliabilitas menunjukan bahwa cronbach's alpha kuesioner variabel Inovasi Produk (X1) = 0,736 > 0,60, kuesioner variabel Kolaborasi Network (X2) = 0,901 > 0,60, kuesioner variabel Akses permodalan (X3) = 0,901 > 0,60, kuesioner variabel Orientasi kewirausahaan (X4) = 0,861 > 0,60

Pengaruh Inovasi Produk, Kolaborasi Network, Akses Permodalan, dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM (Survei pada PKL di Kecamatan Jebres Kota Surakarta)

(Pamungkas, et al.)

dan kuesioner variabel kinerja UMKM (Y) = 0,813 > 0,60 sehingga dikatakan reliabel yang berarti bahwa alat ukur atau kuesioner yang digunakan sudah stabil. Konsisten dan lolos uji reliabilitas.

Uji Asumsi Klasik

Tabel 7. Uji Multikolinieritas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	X1 INOVASI PRODUK	,433	2,311
	X2 KOLABORASI NETWORK	,411	2,432
	X3 AKSES PERMODALAN	,553	1,806
	X4 ORIENTASI	,427	2,340
	KEWIRAUSAHAAN		

a. Dependent Variable: KINERJA_UMKM

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Hasil menunjukkan bahwa nilai tolerance untuk variabel X1 (inovasi produk) = ,433, X2 (kolaborasi network) = ,411, X3 (akses permodalan) = ,553 > 0,10, X4 (orientasi kewirausahaan) = ,427 dan nilai VIF variabel X1 (inovasi produk) = 2,311, X2 (kolaborasi network) = 2,432, X3 (akses permodalan) = 1,806, X4 (orientasi kewirausahaan) = 2,340 < 10. Hal ini menunjukkan tidak terjadi multikolinearitas atau model regresi tersebut lolos uji multikolinearitas.

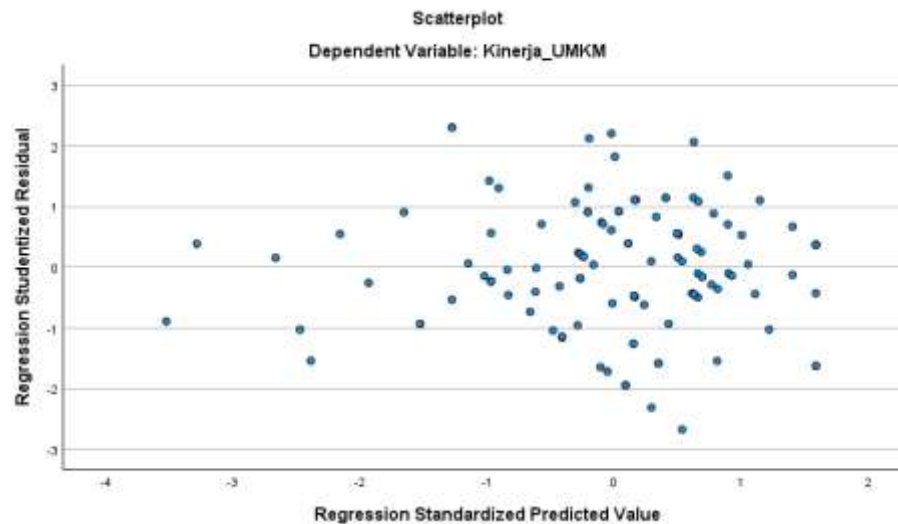
Tabel 8. Uji Autokorelasi

Runs Test	
Unstandardized Residual	
Test Value ^a	,11281
Cases < Test Value	60
Cases >= Test Value	61
Total Cases	121
Number of Runs	63
Z	,275
Asymp. Sig. (2-tailed)	,784

a. Median

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Hasil nilai signifikansi (p-value) Asymp. Sig. (2-tailed) = 0,784 > 0,05 hal ini berarti tidak terjadi autokorelasi (lolos uji autokorelasi)



Gambar 2. Uji Heteroskedastisitas
(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Berdasarkan hasil pengujian yang dipaparkan dalam gambar *scatterplot*, terlihat bahwa persebaran titik-titik data tidak membentuk pola tertentu dan terdistribusi secara acak (menyebar secara ireguler). Merujuk pada kriteria pengujian, kondisi di mana titik-titik data menyebar secara tidak beraturan di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y mengindikasikan bahwa model penelitian ini terbebas dari masalah heteroskedastisitas. Dengan demikian, model regresi yang digunakan telah memenuhi syarat homogenitas varians dan dinyatakan lolos uji asumsi klasik heteroskedastisitas.

Tabel 10. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test			Unstandardized Residual
N			121
Normal Parameters ^{a,b}	Mean		,0000000
	Std. Deviation		2,50315243
Most Extreme Differences	Absolute		,068
	Positive		,042
	Negative		-,068
Test Statistic			,068
Asymp. Sig. (2-tailed) ^c			,200 ^d
Monte Carlo Sig. (2-tailed) ^e	Sig.		,178
	99% Confidence Interval	Lower Bound	,168
		Upper Bound	,188

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance

e. Lilliefors' method based on 10000 Monte Carlo samples with starting seed 2000000

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Besarnya p-value (signifikansi) Asymp. Sig. (2-tailed) = 0,200 > 0,05 menunjukkan keadaan yang tidak signifikan, maka residual berdistribusi normal (lolos uji normalitas).

Uji Hipotesis

Tabel 11. Analisis Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2,852	1,286		2,218	,029
INOVASI PRODUK (X1)	,333	,106	,232	3,158	,002
KOLABORASI NETWORK (X2)	,259	,077	,253	3,359	,001
AKSES PERMODALAN (X3)	,151	,053	,185	2,842	,005
ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN (X4)	,328	,075	,324	4,378	,000

a. Dependent Variable: Kinerja UMKM (Y)

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Dari Tabel di atas diperoleh Persamaan Regresi:

$$Y = 2,852 + 0,333 X1 + 0,259 X2 + 0,151 X3 + 0,328 + e$$

Interpretasi dari persamaan regresi di atas adalah:

a= 2,852 (positif)

artinya jika variabel X1 (inovasi produk), X2 (kolaborasi *network*), X3 (akses permodalan), DAN X4 (orientasi kewirausahaan) konstan maka Y (kinerja UMKM) adalah positif,

b1= 0,333 inovasi produk berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM,

Artinya: jika inovasi produk meningkat maka Y (kinerja UMKM) akan meningkat, dengan asumsi variabel X2 (kolaborasi *network*), X3 (akses permodalan), dan X4 (orientasi kewirausahaan) konstan/tetap,

b2= 0,259 *kolaborasi network* berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM,

Artinya: jika kolaborasi *network* meningkat maka Y (kinerja UMKM) akan meningkat, dengan asumsi variabel X1 (inovasi produk), X3 (akses permodalan), dan X4 (orientasi kewirausahaan) konstan/tetap,

b3= 0,151 akses permodalan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM,

Artinya: jika akses permodalan meningkat maka Y (kinerja UMKM) akan meningkat, dengan asumsi variabel X1 (inovasi produk), X2 (kolaborasi *network*), dan X4 (orientasi kewirausahaan) konstan/tetap,

b4= 0,328 orientasi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM,

Pengaruh Inovasi Produk, Kolaborasi Network, Akses Permodalan, dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM (Survei pada PKL di Kecamatan Jebres Kota Surakarta)

(Pamungkas, et al.)

Artinya: jika orientasi kewirausahaan meningkat maka Y (kinerja UMKM) akan meningkat, dengan asumsi variabel X1 (inovasi produk), X2 (kolaborasi *network*), DAN X3 (*akses permodalan*) konstan/tetap,

Tabel 12. Uji t

Coefficients^a					
	Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Sig.
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	2,852	1,286		,029
	INOVASI PRODUK (X1)	,333	,106	,232	,002
	KOLABORASI NETWORK (X2)	,259	,077	,253	,001
	AKSES PERMODALAN (X3)	,151	,053	,185	,005
	ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN (X4)	,328	,075	,324	,000

a. Dependent Variable: Kinerja UMKM

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Berdasarkan hasil pengujian hipotesis secara parsial melalui uji t, ditemukan bahwa keempat variabel independen memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Jebres. Secara rinci, variabel inovasi produk (X1) menunjukkan nilai signifikansi (p-value) sebesar 0,002, sedangkan kolaborasi jaringan (X2) memperoleh nilai sebesar 0,001. Variabel akses permodalan (X3) menyusul dengan nilai signifikansi 0,005, dan orientasi kewirausahaan (X4) mencatatkan nilai signifikansi paling kuat sebesar 0,000. Mengingat seluruh perolehan nilai signifikansi tersebut berada di bawah ambang batas 0,05, maka dapat disimpulkan bahwa H0 ditolak dan Ha diterima untuk setiap variabel. Hasil empiris ini secara meyakinkan membuktikan kebenaran hipotesis pertama (H1), kedua (H2), ketiga (H3), dan keempat (H4), yang mengonfirmasi bahwa inovasi produk, kolaborasi jaringan, akses permodalan, serta orientasi kewirausahaan masing-masing memberikan kontribusi positif dan signifikan terhadap peningkatan kinerja UMKM.

Tabel 13. Uji F (Ketepatan Model)

ANOVA^a					
	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F
1	Regression	2020,008	4	505,002	77,910
	Residual	751,893	116	6,482	
	Total	2771,901	120		

a. Dependent Variable: Kinerja UMKM (Y)

b. Predictors: (Constant), Orientasi Kewirausahaan (X4), Akses Permodalan (X3), Inovasi Produk (X1), Kolaborasi Network (X2)

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Hasil perhitungan tabel ANOVA menunjukkan bahwa model regresi ini memiliki nilai F hitung 77,910 dengan nilai signifikansi (p, value) sebesar $0,000 < 0,05$, Maka H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan secara simultan variabel bebas X1 (inovasi produk), X2 (kolaborasi network), X3 (akses permodalan) dan X4 (orientasi kewirausahaan) terhadap Y (kinerja UMKM).

Tabel 14. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,854 ^a	,729	,719	2,54594
a, Predictors: (Constant), Orientasi Kewirausahaan (X4), Akses Permodalan (X3), Inovasi Produk (X1), Kolaborasi Network (X2)				
b, Dependent Variable: Y KINERJA_UMKM				

(Sumber: Data primer yang diolah, 2026)

Hasil menunjukkan bahwa koefisien determinasi (adjusted R Square) adalah sebesar 0,719, Artinya besarnya sumbangan pengaruh variabel independen X1 (inovasi produk), X2 (kolaborasi network), X3 (akses permodalan), dan X4 (orientasi kewirausahaan) terhadap Y (kinerja UMKM) sebesar 71,9 %, Sisanya ($100\% - 71,9\%$) = 28,1 % diterangkan oleh variabel lain diluar model misalnya struktur modal, perilaku keuangan dan lain-lain.

Pembahasan

Pengaruh Inovasi produk terhadap Kinerja UMKM

Diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,002 (lebih kecil dari 0,05), sehingga hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh signifikan terbukti kebenarannya. Dengan memperkenalkan produk baru atau memodifikasi produk yang sudah ada agar lebih menarik dan relevan dengan kebutuhan konsumen, pedagang dapat meningkatkan volume penjualan dan memperluas jangkauan pasar. Nurdin (2016: 74), inovasi artinya sesuatu yang baru yaitu dengan memperkenalkan dan melakukan praktik atau proses baru (barang atau layanan) atau bisa juga mengadopsi pola baru yang berasal dari organisasi lain.

Sejalan dengan penelitian Lily Deviantri dan Intan Tri Annisa (2022) serta Sugito (2024) yang juga menemukan pengaruh positif dan signifikan inovasi terhadap kinerja UMKM. Implikasi penelitian ini variabel inovasi produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Jebres, komitmen untuk terus melakukan inovasi pada produk yang dijual menjadi kunci utama dalam meningkatkan laba, memperluas wilayah pemasaran, dan meningkatkan modal usaha, inovasi produk yang dilakukan sudah sepenuhnya sesuai dengan kebutuhan pasar sehingga berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM.

Pengaruh Kolaborasi Network terhadap Kinerja UMKM

Diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,001, yang lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti hipotesis kedua (H2) yang menyatakan adanya pengaruh signifikan terbukti kebenarannya. Kerja sama dengan pihak lain (pemasok, pelanggan, atau sesama pedagang) dapat membuka peluang baru untuk memperluas pasar dan mempercepat distribusi produk. Camarinha-Matos dan Afsarmanesh (2014: 1) menyatakan bahwa jaringan

kolaboratif adalah jaringan yang terdiri dari berbagai entitas (misalnya organisasi dan orang-orang) yang sebagian besar bersifat otonom, terdistribusi secara geografis, dan heterogen dalam hal lingkungan operasi, budaya, modal sosial, dan tujuan, namun berkolaborasi untuk mencapai tujuan bersama atau tujuan yang kompatibel dengan lebih baik.

Sejalan dengan studi Anang Subardjo dan Mia Ika Rahmawati (2022) yang menyatakan kolaborasi dapat meningkatkan kinerja UMKM, terutama dalam menghadapi tantangan era industri 4.0. Implikasi penelitian ini variabel kolaborasi network berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Jebres, membangun kemitraan strategis dan jaringan kerja sama sangat krusial untuk meningkatkan laba, memperluas wilayah pemasaran, dan memperkuat modal usaha. Selain itu, kolaborasi network yang lebih berfokus pada aspek non-finansial, seperti berbagi informasi atau pelatihan cukup untuk meningkatkan kinerja UMKM secara signifikan.

Pengaruh Akses Permodalan terhadap Kinerja UMKM

Diperoleh nilai signifikansi sebesar 0,005, yang lebih kecil dari 0,05 ($0,005 < 0,05$). Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan akses permodalan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM terbukti kebenarannya. Modal dianggap sebagai komponen paling penting bagi suatu usaha karena dapat membantu pelaku UMKM memajukan usahanya, seperti menambah produk baru atau memperluas jangkauan penjualan. Soebiantoro dan Nik Haryanti (2024: 2) menyatakan bahwa akses permodalan adalah Kemudahan akses permodalan bagi UMKM meliputi dari kemudahan persyaratan dalam pengajuan pembiayaan formal agar para pelaku usaha tidak memilih pinjaman pribadi atau non formal yang bisa dibilang ketersediaan modalnya kurang stabil

Sejalan dengan penelitian Rahma Nur Hamida dkk. (2023) yang menemukan bahwa akses permodalan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Kota Kediri. Implikasi penelitian ini variabel akses permodalan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Jebres, maka UMKM di Kecamatan Jebres harus meningkatkan pemahaman mengenai akses permodalan, termasuk pinjaman bank maupun koperasi, itu juga bisa mempermudah usaha menjadi lebih besar, guna mengoptimalkan modal usaha tanpa terjebak dalam resiko yang tinggi. Dengan akses permodalan yang baik, UMKM dapat lebih bijak dalam mengambil keputusan finansial, menghindari utang yang tidak produktif, serta memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnisnya di masa depan.

Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM

Diperoleh koefisien regresi positif sebesar 0,328, yang menunjukkan adanya hubungan searah di mana peningkatan orientasi kewirausahaan akan diikuti oleh peningkatan kinerja UMKM. Berbeda dengan asumsi ketidaksignifikanan, hasil Uji t menunjukkan nilai signifikansi (p-value) sebesar 0,000, yang jauh lebih kecil dari taraf signifikansi 0,05 ($0,000 < 0,05$). Hal ini membuktikan bahwa Orientasi Kewirausahaan memiliki pengaruh yang sangat signifikan secara parsial terhadap Kinerja UMKM di Kecamatan Jebres. Dengan nilai t-count sebesar 4,378, variabel ini merupakan salah satu faktor penentu yang kuat dalam model penelitian, bahkan memberikan kontribusi yang nyata dibandingkan variabel lainnya dalam mendorong keberhasilan operasional dan pertumbuhan laba bagi para pedagang kaki lima di wilayah tersebut.

Liekyhung, & Soelaiman(2022: 1).menyatakan bahwa Orientasi kewirausahaan merupakan proses yang menuntun penciptaan usaha baru sehingga orientasi kewirausahaan berperan sebagai kunci utama dari

pertumbuhan dan inovasi suatu usaha. Temuan ini mendukung penelitian Muhamad Tsani Farhan dkk. (2022) di Jakarta Selatan serta Bisma Galih Nugraha dkk. (2022) di Bandung yang menemukan pengaruh positif dan signifikan. Implikasi penelitian ini variabel orientasi kewirausahaan meningkatkan kinerja UMKM di Kecamatan Jebres, Meskipun orientasi kewirausahaan merupakan sikap mental yang positif, bagi PKL di Kecamatan Jebres, faktor-faktor eksternal dan operasional lainnya (seperti inovasi produk fisik dan jaringan kerja sama) saat ini lebih menentukan dalam mendorong kinerja usaha mereka. PKL sering kali beroperasi dengan keterbatasan sumber daya yang membuat mereka sulit untuk menerapkan praktik kewirausahaan yang berisiko tinggi secara konsisten. Bagi banyak PKL, orientasi kewirausahaan mungkin lebih difokuskan pada upaya bertahan hidup (survival) pasca pandemi daripada strategi pertumbuhan agresif yang tercermin dalam indikator kinerja formal. Dengan demikian orientasi kewirausahaan yang tepat, dapat mengoptimalkan kinerja UMKM serta mendorong pertumbuhan bisnis yang lebih berkelanjutan.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Inovasi Produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Jebres.
2. Kolaborasi network berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Jebres.
3. Akses Permodalan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Jebres.
4. Orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM di Kecamatan Jebres.

DAFTAR PUSTAKA

- Aribawa, D. (2016). Pengaruh Literasi Keuangan, Akses Permodalan, dan Minat Menggunakan E-Commerce Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus pada Pelaku UMKM di Kota Kediri)
BADAN PENELITIAN DAN PENGEMBANGAN DAERAH KOTA SURAKARTA 2023 (LAPORAN AKHIR KAJIAN DIGITALISASI IKM DAN UMKM KOTA SURAKARTA)
- Camarihna-Matos, M.L., & Afsarmanesh, H. (2014). Concept of collaboration: Information science reference. New York: Hersey.
- Data Dinas Perdagangan Kota Surakarta, 2024
- Deviastri, L., & Annisa, I. T. (2022). Peran Inovasi, Kolaborasi dan Media Sosial terhadap Kinerja Usaha UMKM di DKI Jakarta. Jurnal Orientasi Bisnis Dan Entrepreneurship (JOBS), 3(1), 52–63.
- Diharto, A. K. (2022). Manajemen Inovasi dan Kreativitas.
- Fahmi. (2019). Analisis Pengaruh Jaringan, Teknologi Informasi dan Komunikasi, Serta Inovasi Terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Usaha (Studi pada UMKM di Purwokerto). Diponegoro Journal of Management, 8(3), 1–15.
- Ghozali, I. (2018). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program IBM SPSS 25. E. Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. (2016). Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program. IBM SPSS 23 (Edisi 8). Cetakan

- ke VIII. Semarang : Badan Penerbit.
- Hidayanti, I., & Alhadar, F. M. (2021). Kemampuan Kolaborasi Jaringan Pemasaran dalam Meningkatkan Kinerja UKM di Kota Ternate. *Society*, 9(2), 458–476.
- Idawati, IdaA. A., & Pratama, G. S.(2020). Pengaruh Literasi Keuangan DanMindset Entrepreneur Terhadap KinerjaUMKM Di Pasar Alok Maumere
- Kasendah, S,B., Wijayangka, C.(2019). INOVASI PRODUK: DALAM MENINGKATKAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM)
- Machali, I. (2021). Metode Penelitian Kuantitatif.
- Mantovani C. Dampak Covid-19: Pendapatan Warga Solo Turun 49%, Pengeluaran Naik 25%, SOLOPOS.COM
- Marjukah, A., Prasetyo, J., & Setyabudi, A. (2021). Peran Kolaborasi Bisnis Dan Digital Marketing Terhadap Kinerja Bisnis UMKM di Masa Pandemic Covid-19. *The 2nd Widyagama National Conference on Economics and Business (WNCEB 2021)*, Wnceb, 780–789.
- Marzana, S. K., Amri, K., & Amanatillah, D. (2020). Pengaruh Akses Permodalan, Strategi Pemasaran dan Inovasi Produk terhadap Kinerja Usaha Konveksi di Kota Banda Aceh. *EKOBIS SYARIAH*, 6(2), 1–10.
- Naparin, M. (2023). Meningkatkan Orientasi Wirausaha UMKM Pengrajin Purun Melalui Pendekatan Theory of Planned Behavior. *Deepublish*. Hal. 12–15.
- Nasa Monica, R. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan dan Penggunaan Financial Technology terhadap Inklusi Keuangan. *Bandung Conference Series: Business and Management*, 2(1), 4159–4176.
- Novirin (2022). Strategi Kolaborasi sebagai Pendorong Inovasi dan Kinerja UMKM di Indonesia
- Novirin, B. (2022). Strategi Kolaborasi sebagai Pendorong Inovasi dan Kinerja UMKM di Indonesia. *ResearchGate*
- Nurdin, S., & Adrianto. (2016). Kurikulum dan pembelajaran. Depok: PT Raja Grafindo Persada.
- Nurhartani, Y., Rosmiati, E., & Sova, M. (2021). Pengaruh Orientasi Pasar dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Peningkatan Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) pada Industri Makanan di Kecamatan Cipayang Jakarta Timur. *Jurnal Administrasi dan Manajemen*.
- Permatasari and Sulasari. (2019). SKRISPSI “PENGARUH INOVASI PRODUK, KUALITAS PRODUK, PENGENDALIAN INTERNAL DAN PENGGUNAAN SISTEM INFORMASI AKUNTANSI TERHADAP KINERJA UMKM DI KOTA DEMAK” “HAL.18”
- Price, et al. (2013). Peran Inovasi, Kolaborasi dan Media Sosial terhadap Kinerja Usaha UMKM di DKI Jakarta
- Qalby, H. Q. (2023). Pengaruh Literasi Keuangan dan Financial Technology. *Jurnal Mirai Management*, 7(2), 531–540.
- Ranatiwi dan Mulyana. (2019). DAMPAK JEJARING KOLABORASI DAN KAPABILITAS INOVASI TERHADAP KINERJA
- Saraswati, D., Rioni, Y., & Malikhah, I. (2024). Inklusi Keuangan dan Literasi Keuangan terhadap Kinerja UMKM. *West Science Press*. hlm. 10–12.
- Siswanto. (2021). Buku Ajar Manajemen Keuangan Dasar (HAL.4)
- Soebiantoro, Nik Haryanti (2024). Peningkatan Akses Permodalan bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM)

- Suardana, K. A., & Musmini, L. S. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan, Akses Permodalan, dan Minat Menggunakan E-Commerce Terhadap Kinerja UMKM (Studi Kasus pada Pelaku UMKM di Kota Kediri)
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung Alfabeta.
- Sugiyono. (2020). Metodologi Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R & D.
- Sugiyono. (2021). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta. Halaman 124–125.
- Sulistiogo, A. (2019). Pengaruh Kualitas SDM dan Akses Informasi terhadap Akses Permodalan dan Dampaknya terhadap Kinerja UMKM Mitra LPDB-KUMKM. Jurnal Dinamika Manajemen dan Bisnis, 2(1), 5–20.
- Supriadi, D. (2020). Akses Permodalan (p. 28). Penerbit Lakeisha--- SKRIPSI “PENGARUH LITERASI KEUANGAN, AKSES PERMODALAN, MOTIVASI, MINAT MENGGUNAKAN E-COMMERCE DAN INKLUSI KEUANGAN TERHADAP KINERJA UMKM KOTA TEGAL
- Suryana. (2013). Kewirausahaan Pendoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses. Jakarta: Salemba Empat
- Susanti, R. A. D., & Sulistyowati, Y. (2024). Jejaring kolaborasi dan kapabilitas inovasi dalam meningkatkan kinerja UMKM tempe dan kripik tempe di Kampung Wisata Tempe Sanan. Aprilia, Rizki, Dwi Susanti, Dan Yayuk Sulistyowati. “Jejaring Kolaborasi Dan Kapabilitas Inovasi Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM Tempe Dan Kripik Tempe Di Kampung Wisata Tempe Sanan” 19, No. 2 (2024): 737–46., 19(2), 737–746
- Susilo, J., Anisma, Y., & Sofyan, A. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan, Dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM. CURRENT: Jurnal Kajian Akuntansi Dan Bisnis Terkini, 3(1), 1–10
- Theofadilla, Handoyo (2024). PENGARUH ORIENTASI PASAR, ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN, DAN EFIKASI DIRI TERHADAP KINERJA UMKM KULINER
- Wardoyo, P., Rusdianti, E., & Purwantini, S. (2021). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Strategi Usaha dan Kinerja Bisnis UMKM di Desa Ujung-Ujung, Kecamatan Pabelan, Kabupaten Semarang. Proceeding of International Conference Sustainable Competitive Advantage.
- Yovy, D. A. I. (2018). Analisis Dampak Akses Permodalan terhadap Profitabilitas Industri Mikro dan Kecil di Indonesia. Tesis, Universitas Gadjah Mada.
- Zanaria, Y. (2020). Pengaruh Literasi Keuangan, Akses Permodalan Dan Penggunaan Fintech Terhadap Kinerja Umkm Di Kota Batu Pada Masa Pandemi Covid-19