

## KEBERHASILAN UMKM DI JAKARTA DENGAN PERAN PERILAKU KEWIRAUSAHAAN PROAKTIF SEBAGAI VARIABEL MODERASI

Marvella Wijaya<sup>1</sup>, Andi Wijaya<sup>2\*</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta

Email: marvella.115200032@stu.untar.ac.id

<sup>2</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Tarumanagara Jakarta\*

Email: andiw@fe.untar.ac.id

\*Penulis Korespondensi

Masuk: 05-01-2024, revisi: 17-01-2024, diterima untuk diterbitkan: 31-01-2024

---

### ABSTRAK

Penelitian ini memiliki tujuan untuk memperoleh bukti secara empiris mengenai adanya pengaruh antara variabel independen jaringan sosial terhadap variabel dependen keberhasilan UMKM, dengan mempertimbangkan peran variabel moderasi dalam penelitian ini, yaitu perilaku kewirausahaan proaktif, yang memoderasi hubungan antara jaringan sosial dan keberhasilan UMKM. Data sampel yang digunakan dalam penelitian adalah sebanyak 120 responden. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif yang diolah menggunakan perangkat lunak *SmartPLS 4.0*. Penelitian ini menunjukkan bahwa Jaringan Sosial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM, dan terdapat bukti statistik yang signifikan bahwa Perilaku Kewirausahaan Proaktif memiliki efek moderasi negatif yang signifikan pada hubungan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM.

**Kata Kunci:** jaringan sosial, keberhasilan umkm, perilaku kewirausahaan proaktif

### ABSTRACT

*This study aims to obtain empirical evidence regarding the influence of social networks as the independent variable on the success of MSMEs as the dependent variable, considering the role of the variable of proactive entrepreneurial behavior, which moderates the relationship between social networks and MSME success in this research. The sample data in the study consisted of 120 respondents. This research adopts a descriptive quantitative approach processed using SmartPLS software version 4.0. This study showed that Social Networks have a positive and significant impact on MSME success, and there is significant statistical evidence that Proactive Entrepreneurial Behavior has a significant negative moderating effect on the relationship between Social Networks and MSME success.*

**Keywords:** social networks, msme success, proactive entrepreneurial behavior

## 1. PENDAHULUAN

### Latar belakang

Bersamaan dengan percepatan perkembangan zaman, telah terjadi kemajuan signifikan pada sektor ekonomi di Indonesia, ditandai dengan peningkatan pembangunan dan persaingan yang sangat kuat (Prasetyo & Wijaya, 2019). Menurut data dari Kementerian PPN/Bappenas, pertumbuhan ekonomi di negara Indonesia pada tahun 2018 mengalami peningkatan sebesar 0,10 persen yang sebagian besar pertumbuhan ini berasal dari sektor industri, dan diikuti oleh sektor perdagangan besar dan eceran (Laucereno, 2019).

Hal tersebut mengindikasikan bahwa UMKM memegang peranan yang sangat penting bagi negara Indonesia. Peran sektor UMKM memberikan pengaruh yang sangat signifikan dalam upaya pembangunan ekonomi dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi negara Indonesia secara

keseluruhan, serta menciptakan peluang kerja yang dapat mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia (Dewi *et al.*, 2018). Menurut Badan Pusat Statistik (BPS), pada Februari 2023, jumlah pengangguran di Indonesia mencapai 7,99 juta orang, jumlah pada tahun tersebut mengalami penurunan sekitar 410 ribu orang dibandingkan dengan bulan Februari tahun 2022 (Ahdiat, 2023).

Berdasarkan pernyataan yang diberikan oleh Kadeni dan Sriyani pada tahun 2020, dengan berkurangnya tingkat pengangguran, sektor UMKM secara signifikan berpengaruh pada meningkatnya perekrutan tenaga kerja, yang pada gilirannya dapat membantu pemerintah dalam upaya untuk mengurangi tingkat kemiskinan di negara Indonesia. Secara konkret, pemerintah telah mengukuhkan jumlah persentase target peningkatan rasio kewirausahaan nasional dari 3,55 persen menjadi 3,95 persen dan juga meningkatkan pertumbuhan wirausaha baru dari 3 persen menjadi 4 persen selama periode tahun 2020 hingga 2024 (Bappeda, 2020).

Namun, pada sisi lain tantangan dalam menjaga kelangsungan usaha UMKM dapat menyebabkan kegagalan, dan tingkat kegagalan usaha UMKM saat ini di Indonesia cukup signifikan. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) sering menghadapi kesulitan dalam mengatasi berbagai macam tantangan, sehingga meningkatkan kemungkinan dalam kegagalan usaha. Terdapat sekitar 30 juta UMKM yang ada di negara Indonesia telah mengalami kebangkrutan atau kegagalan usaha pada tahun 2020 (Gani & Soelaiman, 2021).

Meskipun sudah ada sejumlah penelitian tentang faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UMKM, penelitian yang berfokus pada situasi di kota Jakarta dan peran variabel moderasi perilaku berwirausaha proaktif masih terbatas. Berdasarkan pada adanya permasalahan ini, penelitian ini dilakukan dengan memahami masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, dan diharapkan dapat memberikan kontribusi secara signifikan pada pemahaman elemen-elemen yang mempengaruhi pencapaian keberhasilan bisnis ritel dalam UMKM di Jakarta. Penelitian ini juga bertujuan untuk menjelaskan peran yang dimainkan oleh perilaku kewirausahaan proaktif sebagai faktor moderasi yang relevan dalam konteks studi ini.

### **Rumusan masalah**

Merujuk pada latar belakang masalah, identifikasi masalah, dan batasan masalah yang sebelumnya diuraikan, isu sentral penelitian ini dapat dirumuskan dalam bentuk pertanyaan berikut:

- a. Apakah jaringan sosial secara signifikan mempengaruhi kesuksesan bisnis ritel di UMKM di Jakarta?
- b. Apakah perilaku berwirausaha proaktif memoderasi hubungan antara jaringan sosial dan kesuksesan bisnis ritel di UMKM di Jakarta?

### **Kajian teori**

#### **Jaringan sosial**

Jaringan sosial dapat didefinisikan sebagai hubungan sosial individu dengan aktor sosial lainnya, dan munculnya jaringan sosial informal telah membawa tingkat berbagi informasi yang belum pernah terjadi sebelumnya (Kivinen & Tumennasan, 2019). Sebagai contoh, ketika seorang wirausahawan memiliki jaringan sosial yang baik dengan pemasok, mereka dapat lebih mudah untuk memperoleh bahan baku yang berkualitas, menerima layanan yang lebih baik, dan memastikan pengiriman dijalankan tepat waktu (Neneh, 2018). Hal tersebut adalah beberapa aspek yang dapat memberikan sumber daya kompetitif kepada bisnis untuk memanfaatkan peluang pasar yang ada. Secara umum, hubungan dalam jaringan sosial sangat penting untuk kinerja individu dan organisasi (Chen *et al.*, 2019). Oleh karena itu, jaringan sosial merupakan sumber informasi yang kritis bagi individu dan organisasi (Tajeddini, 2020).

### **Keberhasilan UMKM**

Keberhasilan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat dinilai melalui tingkat minat masyarakat dalam berpartisipasi dalam kegiatan kewirausahaan (Oktavani, 2023). Keberhasilan suatu bisnis seringkali bergantung pada kemampuan dan kompetensi para pengusahanya dalam menjalankan bisnis, termasuk pengetahuan, wawasan, sikap, dan keterampilan mereka. Keberhasilan suatu bisnis biasanya dapat diukur melalui pencapaian dalam keuangan, seperti peningkatan jumlah keuntungan atau pertumbuhan materi, namun bisa lebih dari itu (Mastura *et al.*, 2019). Kesuksesan bisnis juga dapat dirasakan secara pribadi oleh pengusaha, mungkin dalam bentuk pemenuhan panggilan atau kepuasan pribadi.

### **Perilaku kewirausahaan proaktif**

Proaktif mencerminkan kesiapan seorang wirausaha untuk mengambil peran yang dominan atas pesaingnya melalui langkah-langkah yang agresif dan inisiatif, seperti memperkenalkan produk atau layanan baru yang melampaui kompetisi, serta berupaya meramalkan permintaan masa depan guna untuk menciptakan perubahan dan membentuk lingkungan bisnis (Hamel & Wijaya, 2020). Perilaku kewirausahaan proaktif dianggap sebagai sumber daya kunci atau sumber daya utama untuk keberlanjutan suatu usaha termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Di sisi lain, perilaku ini juga terkait dengan keunggulan individu, yang merupakan faktor kunci dalam mencapai keberhasilan bisnis. Perilaku proaktif juga memiliki potensi untuk membantu individu dalam mengidentifikasi peluang, memiliki visi yang berorientasi ke depan, tetap aktif terlibat, dan secara konsisten memikirkan cara untuk meningkatkan bisnis mereka. Semakin proaktif seseorang dalam menjalankan bisnis, semakin besar peluang kesuksesan yang dapat diwujudkan dalam bisnis mereka (Wilson & Puspitowati, 2022).

### **Hubungan antara jaringan sosial dan kesuksesan UMKM**

Diskusi tentang variabel independen pada penelitian ini yaitu jaringan sosial terus menjadi topik yang dipertimbangkan oleh banyak peneliti dari berbagai negara. Hal ini dapat diamati dari artikel-artikel yang diterbitkan di jurnal-jurnal terkemuka yang terindeks oleh Scopus. Dengan memanfaatkan teori jaringan sosial, peneliti menemukan bahwa memperoleh sumber daya dari jaringan sosial perusahaan berfungsi sebagai mekanisme untuk meningkatkan kinerja perusahaan melalui orientasi berwirausaha (Jiang *et al.*, 2018). Penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh Mustakim (2018) menunjukkan bahwa jaringan sosial promosi secara signifikan mempengaruhi kesuksesan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Hal ini menunjukkan bahwa jaringan sosial sangat penting untuk kesuksesan UMKM. Para pengusaha dapat memanfaatkan jaringan sosial untuk mengakses informasi, pengetahuan, dan sumber daya baru yang dapat digunakan untuk menyusun penawaran produk dan layanan mereka guna memenuhi kebutuhan pelanggan dan peluang potensial saat ini, sebagai cara untuk meningkatkan penjualan dan kinerja secara keseluruhan.

H<sub>1</sub>: Terdapat pengaruh positif antara “Jaringan Sosial” dan “Keberhasilan UMKM”.

### **Peran moderasi perilaku kewirausahaan proaktif dalam hubungan antara jaringan sosial dan keberhasilan UMKM**

Seseorang dengan tingkat proaktif yang tinggi memiliki kemampuan untuk mengenali peluang dan segera mengambil tindakan untuk memanfaatkannya. Mereka menunjukkan inisiatif dalam memulai tindakan dan berkomitmen untuk merealisasikannya, bahkan dapat mengarah pada perubahan yang signifikan dan menguntungkan bagi mereka (Wilson & Puspitowati, 2022). Oleh karena itu, pemilik bisnis dengan sifat yang proaktif akan secara aktif terlibat dalam menciptakan, memulai, dan mengejar peluang bisnis, fokus pada mengambil tindakan yang diperlukan untuk meramalkan keberhasilan usaha mereka (Neneh, 2019). Kemampuan perusahaan untuk

mengidentifikasi peluang yang tepat adalah faktor penentu keberhasilan. Meskipun peluang dapat muncul secara tak terduga, pengusaha dengan perilaku proaktif dapat mencari peluang baru (Hastuti *et al.*, 2020).

H<sub>2</sub>: Perilaku Berwirausaha Proaktif memoderasi hubungan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM.

## 2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif. Penelitian kuantitatif digunakan untuk mengungkapkan pemahaman atau pengetahuan dengan mengumpulkan data dalam bentuk angka, yang nantinya akan digunakan sebagai sarana untuk menganalisis informasi yang terkait dengan pertanyaan penelitian (Dita & Soelaiman, 2021). Penelitian yang menggunakan metode deskriptif merupakan studi yang bertujuan untuk menghimpun data yang memberikan gambaran karakteristik individu, aktivitas, atau situasi (Adrian & Wijaya, 2021). Terdapat tiga variabel dalam penelitian ini, yaitu variabel independen, variabel dependen, dan variabel moderasi. Variabel independen dalam penelitian ini adalah Jaringan Sosial (X), yang mempengaruhi variabel dependen, yaitu Keberhasilan UMKM (Y), dengan mempertimbangkan peran dari variabel moderasi, yaitu Perilaku Kewirausahaan Proaktif, yang memoderasi hubungan antara jaringan sosial dan kesuksesan UMKM. Variabel moderasi pada penelitian dapat memperkuat atau memperlemah hubungan antara variabel independen terhadap variabel dependen. Populasi mengacu pada domain generalisasi yang mencakup objek atau subjek dengan karakteristik dan jumlah tertentu yang telah ditetapkan oleh peneliti untuk tujuan analisis dan kesimpulan (Sugiyono, 2019). Populasi dalam penelitian ini adalah pemilik UMKM di Jakarta. Mereka memiliki pemahaman yang relevan serta pengalaman yang mencakup aspek-aspek jaringan sosial dan perilaku kewirausahaan proaktif yang dibutuhkan dalam penelitian ini. Populasi ini mencakup berbagai profil wirausaha yang terlibat dalam kegiatan industri UMKM. Penelitian ini menggunakan *Google Forms* sebagai *platform* untuk mengumpulkan data kuesioner yang dibutuhkan dan didistribusikan secara *online*. Kuesioner penelitian ini disebarluaskan melalui berbagai saluran media sosial untuk melibatkan praktisi UMKM yang memenuhi kriteria responden dalam penelitian ini.

Beberapa kriteria pemilihan sampel data yang diterapkan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Responden harus aktif berperan sebagai pelaku bisnis di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM).
- Responden harus tinggal di Jakarta, karena area penelitian ini akan difokuskan dan dibatasi pada wilayah Jakarta.
- Responden diharapkan memiliki pengalaman yang signifikan dalam mengelola bisnis di sektor UMKM, memungkinkan mereka memberikan wawasan mendalam tentang jaringan sosial dan perilaku berwirausaha proaktif.
- Responden diharuskan memiliki pemahaman yang memadai tentang jaringan sosial dan perilaku berwirausaha proaktif yang diterapkan dalam konteks UMKM.
- Responden harus bersedia dan mampu berpartisipasi aktif dalam penelitian ini dengan mengisi kuesioner dan memberikan informasi yang relevan dan diperlukan.

Dalam penelitian ini, digunakan metode skala *Likert* lima pilihan, di mana variabel yang diteliti dijelaskan sebagai penanda yang kemudian digunakan sebagai panduan untuk merumuskan pertanyaan dalam kuesioner. Responden diminta untuk menyatakan tingkat persetujuan mereka terhadap pernyataan yang diberikan menggunakan skala ordinal. Tabel 1 menggambarkan operasionalisasi variabel menggunakan skala *Likert* (Nasution *et al.*, 2022).

Tabel 1. Skala *likert*

No.	Kategori	Skor
1.	Sangat Setuju (SS)	5
2.	Setuju (S)	4
3.	Netral (N)	3
4.	Tidak Setuju (TS)	2
5.	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

Tabel 2. Indikator variabel jaringan sosial

Variabel	Indikator	Kode	Skala
Jaringan Sosial	Jaringan sosial adalah sumber daya paling penting untuk kemajuan bisnis.	J1	Ordinal
	Jaringan social meningkatkan peluang dalam menghasilkan transaksi bisnis.	J2	Ordinal
	Koneksi berfungsi untuk menghasilkan informasi berharga dan relevan untuk keputusan manajemen.	J3	Ordinal
	Tanpa hubungan jaringan sosial yang erat, usaha berkemungkinan menghasilkan keuntungan rendah.	J4	Ordinal
	Karena sumber daya bisnis yang terbatas, jaringan sosial menjadi lebih penting.	J5	Ordinal

Tabel 3. Indikator variabel perilaku kewirausahaan proaktif

Variabel	Indikator	Kode	Skala
Perilaku Kewirausahaan Proaktif	Bagi saya, memantau aktivitas bisnis adalah untuk mendeteksi dan mencegah kecurangan.	P1	Ordinal
	Melakukan kegiatan kontrol untuk menghindari kesalahan dan kegagalan.	P2	Ordinal
	Mendirikan prosedur kontrol yang efektif untuk kelangsungan bisnis.	P3	Ordinal
	Berpartisipasi aktif dalam kegiatan bisnis untuk menjaga hubungan bisnis selama ini.	P4	Ordinal

Tabel 4. Indikator variabel keberhasilan UMKM

Variabel	Indikator	Kode	Skala
Keberhasilan UMKM	Setiap tahun bisnis menghasilkan keuntungan.	K1	Ordinal
	Usaha mencapai pertumbuhan setiap tahun.	K2	Ordinal
	Pelanggan yang berbelanja di toko karena saran dari jaringan sosial anda.	K3	Ordinal
	Penjualan meningkat setiap tahun.	K4	Ordinal

## Analisis data

### Analisis deskriptif

Dalam analisis deskriptif, peneliti akan menguraikan objek penelitian, mendeskripsikan karakteristik responden, dan mencatat tren dalam tanggapan responden terhadap pertanyaan yang terkait dengan indikator variabel penelitian.

### Model Persamaan Struktural (SEM)

Dalam SEM (*Structural Equation Modeling*), variabel yang diamati direpresentasikan sebagai konstruk yang diukur oleh beberapa indikator. Selanjutnya, sebuah model struktural dibangun untuk menunjukkan hubungan sebab-akibat antara variabel-variabel tersebut. Model ini mencakup hubungan baik secara langsung maupun tidak langsung antar variabel, yang dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang mekanisme dasar dari hubungan antar variabel.

### Partial Least Square (PLS)

Penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif dengan menerapkan *Partial Least Squares* (PLS). PLS adalah metode yang memiliki keunggulan, termasuk tidak bergantung pada banyak asumsi, seperti distribusi normal multivariat yang sering dibutuhkan dalam metode statistik lainnya (Abdullah, 2015).

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini dilakukan untuk memperoleh bukti secara empiris mengenai variabel independen Jaringan Sosial (X) yang mempengaruhi variabel dependen pada penelitian ini, yaitu Keberhasilan UMKM (Y), dengan mempertimbangkan peran moderasi dari variabel Perilaku Kewirausahaan Proaktif. Subjek dalam penelitian ini adalah para pemilik UMKM yang berlokasi di wilayah kota Jakarta yang harus memiliki pemahaman dan pengalaman yang relevan meliputi aspek jaringan sosial dan perilaku kewirausahaan proaktif yang diperlukan untuk kepentingan pengambilan data pada penelitian ini. Hal tersebut mencakup berbagai profil pemilik usaha yang terlibat dalam kegiatan industri UMKM. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif deskriptif yang diperoleh melalui kuesioner yang didistribusikan secara *online* melalui platform Google Forms dengan menggunakan metode *purposive sampling* yaitu memilih subjek tertentu secara sengaja yang dianggap relevan dengan tujuan penelitian ini. Pengolahan data untuk penelitian ini dilakukan dengan menggunakan perangkat lunak *SmartPLS 4.0*.

Tabel 5. Hasil uji *p-values*  
Sumber: Pengolahan data menggunakan *SmartPLS 4.0*

Hubungan Variabel	<i>P-values</i>
Jaringan Sosial -> Keberhasilan UMKM	0,007
Perilaku Kewirausahaan Proaktif x Jaringan Sosial -> Keberhasilan UMKM	0,039

Berdasarkan hasil uji *p-values* pada Tabel 5, maka hasil uji hipotesis dapat disimpulkan sebagai berikut:

**H<sub>1</sub>: Terdapat pengaruh positif antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM.**

Berdasarkan hasil pengujian, Jaringan Sosial memiliki nilai *p-values* sebesar 0,007, sehingga H<sub>1</sub> tidak ditolak karena nilai *p-values* lebih kecil dari 0,05. Dengan demikian, maka dapat disimpulkan bahwa Jaringan Sosial memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM.

**H<sub>2</sub>: Perilaku Kewirausahaan Proaktif memoderasi hubungan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM.**

Berdasarkan hasil pengujian, Perilaku Kewirausahaan Proaktif yang memoderasi hubungan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM memiliki nilai *p-values* sebesar 0,039, sehingga H<sub>2</sub> tidak ditolak karena nilai *p-values* berada di bawah 0,05. Hal tersebut mengindikasikan bahwa terdapat bukti statistik yang signifikan bahwa Perilaku Kewirausahaan Proaktif memiliki efek moderasi negatif yang signifikan terhadap hubungan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM.

Berdasarkan temuan dalam penelitian ini, terdapat hubungan positif dan signifikan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM. Hal tersebut memberikan arti bahwa semakin kuat dan berkembangnya jaringan sosial yang dimiliki oleh pelaku UMKM, semakin tinggi juga tingkat keberhasilan yang dapat dicapai oleh usaha mikro, kecil, dan menengah tersebut. Jaringan sosial dapat menjadi faktor penentu yang positif dalam mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan UMKM, memungkinkan akses yang lebih luas terhadap sumber daya, peluang bisnis, dan dukungan dari berbagai pemangku kepentingan. Selain itu, penelitian ini menunjukkan bahwa Perilaku Kewirausahaan Proaktif memiliki efek moderasi terhadap hubungan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM. Berdasarkan hasil analisis data penelitian, terdapat efek moderasi negatif yang signifikan dari Perilaku Kewirausahaan Proaktif terhadap hubungan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM. Dengan kata lain, Perilaku Kewirausahaan Proaktif melemahkan dampak positif Jaringan Sosial terhadap Kesuksesan UMKM ketika tingkat Perilaku Kewirausahaan Proaktif tinggi. Oleh karena itu, variabel moderasi dalam konteks ini cenderung melemahkan hubungan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM.

#### 4. KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan semua analisis dan diskusi yang disajikan dalam bab sebelumnya, penelitian ini bertujuan untuk menentukan pengaruh variabel independen Jaringan Sosial (X) terhadap variabel dependen, yaitu Keberhasilan UMKM (Y), dengan mempertimbangkan peran moderasi dari variabel Perilaku Kewirausahaan Proaktif. Variabel ini memoderasi hubungan antara jaringan sosial dan keberhasilan UMKM. Penelitian ini menyebarkan kuesioner secara *online* melalui *platform Google Forms*, mengumpulkan responden berjumlah 120 orang pengusaha UMKM di wilayah Jakarta. Pengolahan data untuk studi ini dilakukan menggunakan perangkat lunak *SmartPLS 4.0*. Berikut adalah kesimpulan yang dapat diambil sebagai ringkasan temuan dari analisis yang dilakukan dalam penelitian ini:

- a. Jaringan Sosial memiliki dampak positif dan signifikan terhadap Keberhasilan UMKM. Peningkatan Jaringan Sosial berkorelasi positif dengan peningkatan Keberhasilan UMKM. Oleh karena itu, membangun dan memperluas jaringan sosial dapat menjadi strategi efektif dalam meningkatkan keberhasilan UMKM.
- b. Terdapat efek moderasi secara negatif yang signifikan dari Perilaku Kewirausahaan Proaktif terhadap hubungan antara Jaringan Sosial dan Keberhasilan UMKM. Meskipun Jaringan Sosial memiliki dampak positif pada Keberhasilan UMKM, keberhasilan ini dapat berkurang ketika tingkat Perilaku Kewirausahaan Proaktif tinggi. Oleh karena itu, para pelaku UMKM perlu untuk mempertimbangkan peran moderasi dalam pengembangan strategi bisnis UMKM.

Temuan dari penelitian ini dapat memiliki implikasi praktis bagi para pengusaha, pemangku kepentingan UMKM, dan peneliti lebih lanjut. Peneliti memiliki beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat. Temuan tentang efek kecil dari variabel independen menekankan pentingnya inovasi. Para pelaku UMKM dapat meningkatkan upaya inovasi dalam pengembangan produk atau layanan mereka. Memahami kebutuhan pasar dan menyediakan solusi inovatif dapat menciptakan diferensiasi dan daya tarik yang lebih besar sebagai bentuk sikap proaktif namun tetap harus memperhatikan besarnya tingkat proaktif pelaku UMKM tersebut.

Kondisi bisnis yang terus berubah, sehingga diperlukan sikap terbuka terhadap perubahan. Pelaku UMKM perlu bersikap proaktif dengan beradaptasi terhadap dinamika pasar, perubahan regulasi, dan perkembangan teknologi. Penelitian di masa depan dapat mencoba melibatkan responden dari berbagai latar belakang yang berbeda dan konteks untuk meningkatkan representativitas hasil penelitian dan memperluas generalisabilitas temuan. Menggunakan metode pengumpulan data yang beragam seperti wawancara mendalam atau observasi langsung dapat memberikan perspektif tambahan dan memperkaya hasil penelitian. Saran-saran ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif untuk pengembangan penelitian di masa depan.

#### Ucapan terima kasih

Saya ingin menyampaikan rasa terima kasih terdalem kepada dosen pembimbing saya yang terhormat, Bapak Andi Wijaya, S.E., M.M., atas bimbingan, dorongan, dan motivasi yang tak kenal lelah sepanjang proses penyelesaian makalah ini. Pandangan berharga dan bimbingan beliau telah berperan sangat penting dalam membentuk kualitas penelitian saya.

Selain itu, saya juga ingin mengucapkan terima kasih dengan tulus kepada seluruh keluarga saya atas dukungan dan pengertian yang diberikan selama perjalanan akademis ini. Dorongan dan keyakinan mereka terhadap kemampuan saya telah menjadi motivasi terbesar, dan saya sangat berterima kasih atas kehadiran mereka dalam perjalanan menempuh pendidikan. Pencapaian ini adalah milik mereka seperti halnya milik saya juga, dan saya sangat menghargai kasih sayang dan dukungan mereka melebihi kata-kata yang dapat saya ungkapkan.

## REFERENSI

- Abdullah. (2015). *Metodologi Penelitian Kuantitatif*. Yogyakarta: Aswaja Pressindo.
- Adrian, E. & Wijaya, A. (2021). Pengaruh Orientasi dan Edukasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Finansial Bisnis UMKM di Kota Bogor. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 3(1), 1-7. <https://doi.org/10.24912/jmk.v3i1.11258>
- Ahdiat, A (2023). *Databooks*. Retrieved from *Databooks.katadata.co.id*. <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/05/05/awal-2023-ada-79-jutapengangguran-di-indonesia>
- Bappeda. (2020). Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional Peraturan Presiden Republik Indonesia, <https://bappeda.bondowosokab.go.id>
- Chen, X., Wei, S., Davison, R. M., & Rice, R.E. (2019). How do Enterprise Social Media Affordances Affect Social Network Ties and Job Performance? *Information Technology and People*, Vol. 33 No. 1, pp. 361-388. <https://doi.org/10.1108/ITP-11-2017-0408>
- Dewi, W. K., Yurniwati, & Rahman, A. (2018). The Effect of Financial Literacy and Financial Access to the Performance of SMEs (Small and Medium Enterprises) in the Trade Sector of Padang City. *International Journal of Progressive Sciences and High Technologies*. 10(2). 371-381.
- Gani, D. & Soelaiman, L. (2021). Pengaruh Pengambilan Risiko, Inovasi, Proaktif, Competitive Aggressiveness dan Otonomi terhadap Kinerja Usaha Konveksi. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 3(1), 186-195. <https://doi.org/10.24912/jmk.v3i1.11304>
- Hamel, C. & Wijaya, A. (2020). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Orientasi Pasar terhadap Kinerja Usaha UKM di Jakarta Barat. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 2(4), 863-872. <https://doi.org/10.24912/jmk.v2i4.9865>
- Hastuti, P., Nurofik, A., Purnomo, A., Hasibuan, A., Aribowo, H., Faried, A., Tasnim, T., Sudarso. A., Soetijono, I., Saputra, D. (2020). Kewirausahaan dan UMKM. Yayasan Kita Menulis.
- Jiang, X., Liu, H., Fey, C., & Jiang, F. (2018). Entrepreneurial Orientation, Network Resource Acquisition, and Firm Performance: A Network Approach. *Journal of Business Research*, 87, 46-57. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2018.02.021>
- Kadeni, & Sriyani, N. (2020). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Pembelajarannya*, 191-201. <http://doi.org/10.25273/equilibrium.v8i2.7118>
- Kivinen, S., & Tumennasan, N. (2019). Consensus in social networks: Revisited. *Journal of Mathematical Economics*, 83, 11-18. <https://doi.org/10.1016/j.jmateco.2019.03.006>
- Laucereno, S. F. (2019). *Detik finance*. Retrieved from *Finance.Detik.com*: <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-4415746/pertumbuhan-ekonomi-2018-meleset-dari-target-lebih-tinggi-dari-2017>.
- Mastura, M., Sumarni, M., & Eliza, Z. (2019). Peranan Informasi Akuntansi Terhadap Keberhasilan UMKM di Kota Langsa. *J-EBIS (Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam)*, 20-33. <https://doi.org/10.32505/v4i1.1248>
- Mustakim, M. (2018). Penerapan Promosi dan Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Usaha (Pt Jm Mutu Utama Serpong). *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 1(2).
- Nasution, M. D. T. P., Rini, E. S., Absah, Y., & Sembiring, B. K. F. (2022). Social Network Ties, Proactive Entrepreneurial Behavior and Successful Retail Business: A Study on Indonesia Small Enterprises. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 24(1), 141-160. <https://doi.org/10.1108/JRME-07-2020-0095>
- Neneh, B. N. (2018). Customer Orientation and SME Performance: The Role of Networking Ties. *African Journal of Economic and Management Studies*, Vol. 9 No. 2, pp. 178-196. <https://doi.org/10.1108/AJEMS-03-2017-0043>



- Neneh, B. N. (2019). From Entrepreneurial Alertness to Entrepreneurial Behavior: The Role of Trait Competitiveness and Proactive Personality. *Personality and Individual Differences*, Vol. 138, pp. 273-279. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2018.10.020>
- Oktavani, H. (2023). Pengaruh Minat Usaha dan Jaringan Promosi Terhadap Keberhasilan Usaha Mikro dan Kecil Berbasis Ekonomi Kreatif di Kota Padang Panjang (*Doctoral dissertation, IPDN*).
- Sugiyono. (2019). Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta.
- Tajeddini, K., Martin, E., & Ali, A. (2020). Enhancing Hospitality Business Performance: The Role of Entrepreneurial Orientation and Networking Ties in a Dynamic Environment. *International Journal of Hospitality Management*, 90, 102605. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102605>
- Wilson, H. & Puspitowati, I. (2022). Pengaruh Inovasi, Pengambilan Risiko, Proaktif, Otonomi dan Agresivitas Bersaing terhadap Kinerja UKM di Jakarta Barat. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*, 4(1), 115-123. <https://doi.org/10.24912/jmk.v4i1.17174>