

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk menganalisis pengaruh teknologi digital (X_1), akses permodalan (X_2), dan strategi pemasaran (X_3) terhadap pendapatan (Y) pada UMKM. Berdasarkan hasil analisis regresi linier berganda yang telah dilakukan, maka dapat dirumuskan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Pengaruh Teknologi Digital (X_1) terhadap Pendapatan (Y)

Teknologi digital terbukti memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Hal ini ditunjukkan oleh nilai signifikansi sebesar $0,012 < 0,05$ serta nilai $t_{hitung} = 2,538 > t_{tabel}$, sehingga hipotesis pertama (H_1) diterima. Nilai koefisien regresi sebesar 0,170 menunjukkan bahwa peningkatan pemanfaatan teknologi digital akan diikuti oleh peningkatan pendapatan. Dengan demikian, teknologi digital berperan sebagai sarana strategis dalam memperluas pasar, meningkatkan efisiensi operasional, serta mendukung proses transaksi usaha.

2. Pengaruh Akses Permodalan (X_2) terhadap Pendapatan (Y)

Akses permodalan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM, dengan nilai signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$ serta nilai $t_{hitung} = 5,134 > t_{tabel}$. Hipotesis kedua (H_2) dinyatakan diterima. Koefisien regresi sebesar 0,567 menunjukkan bahwa variabel ini merupakan faktor yang paling dominan dalam mempengaruhi pendapatan. Artinya, semakin baik akses pelaku UMKM terhadap sumber permodalan, maka semakin besar peluang untuk meningkatkan kapasitas usaha dan pendapatan yang diperoleh.

3. Pengaruh Strategi Pemasaran (X_3) terhadap Pendapatan (Y)

Strategi pemasaran juga terbukti berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan UMKM. Hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi sebesar $0,016 < 0,05$ serta nilai $t_{hitung} = 2,444 > t_{tabel}$, sehingga hipotesis ketiga (H_3) diterima. Nilai koefisien regresi sebesar 0,269 menunjukkan bahwa semakin baik strategi pemasaran yang diterapkan, maka semakin tinggi pendapatan yang dihasilkan. Strategi pemasaran yang efektif mampu meningkatkan daya tarik produk, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan volume penjualan.

4. Pengaruh Teknologi Digital (X_1), Akses Permodalan (X_2), dan Strategi Pemasaran (X_3) secara Simultan terhadap Pendapatan (Y)

Secara simultan, ketiga variabel independen terbukti berpengaruh signifikan terhadap pendapatan UMKM. Hal ini ditunjukkan oleh nilai $F_{hitung} = 72,798 > F_{tabel}$ dengan tingkat signifikansi sebesar $0,000 < 0,05$, sehingga hipotesis keempat diterima. Nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,629 menunjukkan bahwa 62,9% variasi pendapatan dapat dijelaskan oleh ketiga variabel tersebut, sedangkan sisanya sebesar 37,1% dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian. Temuan ini menegaskan bahwa peningkatan pendapatan UMKM merupakan hasil dari kombinasi berbagai faktor yang saling berkaitan.

B. Implikasi

Hasil penelitian yang telah dilakukan memberikan gambaran yang komprehensif mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM, khususnya dalam konteks perkembangan ekonomi digital. Temuan ini tidak hanya memberikan kontribusi secara empiris, tetapi juga memiliki implikasi penting bagi berbagai pihak. Berdasarkan kesimpulan yang telah dirumuskan, maka implikasi penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pengaruh signifikan teknologi digital mengindikasikan bahwa transformasi digital merupakan kebutuhan yang tidak dapat dihindari oleh pelaku

UMKM. Pemanfaatan teknologi digital dapat meningkatkan efisiensi usaha serta memperluas akses pasar secara lebih luas. Oleh karena itu, diperlukan upaya untuk meningkatkan literasi digital pelaku UMKM melalui pelatihan, pendampingan, serta penyediaan infrastruktur yang memadai. Tanpa adanya peningkatan kapasitas tersebut, pemanfaatan teknologi digital tidak akan memberikan dampak yang optimal terhadap peningkatan pendapatan.

2. Dominannya pengaruh akses permodalan menunjukkan bahwa modal merupakan faktor utama dalam meningkatkan kapasitas dan kinerja usaha. Hal ini mengimplikasikan pentingnya peran lembaga keuangan dan pemerintah dalam menyediakan akses pembiayaan yang mudah, terjangkau, dan inklusif bagi pelaku UMKM. Selain itu, peningkatan literasi keuangan juga menjadi sangat penting agar pelaku usaha mampu mengelola modal secara efektif, sehingga dapat memberikan dampak yang maksimal terhadap peningkatan pendapatan.
3. Signifikansi strategi pemasaran menunjukkan bahwa keberhasilan usaha sangat dipengaruhi oleh kemampuan dalam memasarkan produk secara efektif. Oleh karena itu, pelaku UMKM perlu meningkatkan kemampuan dalam menyusun strategi pemasaran yang lebih terencana, inovatif, dan adaptif terhadap perkembangan pasar. Selain itu, integrasi antara pemasaran konvensional dan digital juga perlu dilakukan agar jangkauan pasar menjadi lebih luas dan efektif.
4. Pengaruh signifikan secara simultan menunjukkan bahwa ketiga variabel saling berkaitan dan membentuk suatu sistem yang terintegrasi. Hal ini mengimplikasikan bahwa peningkatan pendapatan UMKM memerlukan pendekatan yang menyeluruh, yang tidak hanya berfokus pada satu aspek saja. Selain itu, dalam perspektif kewirausahaan Islami, pengelolaan usaha harus dilakukan secara profesional dengan tetap memperhatikan nilai-nilai etika, seperti kejujuran, amanah, dan tanggung jawab, sehingga usaha tidak

hanya memberikan keuntungan secara ekonomi, tetapi juga memberikan manfaat yang lebih luas bagi masyarakat.

C. Saran

Berdasarkan hasil penelitian, kesimpulan, serta implikasi yang telah diuraikan, penulis menyadari bahwa penelitian ini masih memiliki keterbatasan. Oleh karena itu, beberapa saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

1. Bagi Pelaku UMKM

Pelaku UMKM diharapkan dapat meningkatkan kemampuan dalam memanfaatkan teknologi digital secara lebih optimal, khususnya dalam kegiatan pemasaran dan transaksi usaha. Selain itu, pelaku usaha juga perlu meningkatkan kemampuan dalam mengelola modal serta menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif agar dapat meningkatkan daya saing dan pendapatan usaha secara berkelanjutan.

2. Bagi Pemerintah dan Lembaga Terkait

Pemerintah diharapkan dapat memperluas akses permodalan bagi pelaku UMKM melalui berbagai program pembiayaan yang mudah diakses. Selain itu, perlu dilakukan program pelatihan dan pendampingan terkait literasi digital dan strategi pemasaran agar pelaku UMKM mampu beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan pasar.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Peneliti selanjutnya disarankan untuk menambahkan variabel lain yang dapat mempengaruhi pendapatan UMKM, seperti inovasi produk, kualitas sumber daya manusia, atau faktor lingkungan usaha. Selain itu, penggunaan metode penelitian yang berbeda, seperti kualitatif atau mixed methods, dapat digunakan untuk memperoleh hasil yang lebih mendalam. Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dalam pengembangan ilmu ekonomi, khususnya dalam bidang ekonomi digital dan kewirausahaan. Hasil penelitian ini juga

diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya yang mengkaji faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan UMKM, serta memperkaya kajian mengenai integrasi antara teknologi, permodalan, dan strategi pemasaran dalam meningkatkan kinerja usaha.

