

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

Landasan teori dalam penelitian ini didasarkan pada teori fungsi produksi yang menjelaskan bahwa output merupakan hasil kombinasi penggunaan faktor-faktor produksi. Menurut Mankiw (2021), fungsi produksi menggambarkan hubungan antara input yang digunakan dalam proses produksi, seperti modal (*capital*) dan tenaga kerja (*labor*) dengan output yang dihasilkan. Secara umum hubungan tersebut dapat dinyatakan dalam fungsi produksi sebagai berikut :

$$Y = f(K, L)$$

Keterangan :

Y = Kinerja Usaha

K = *Capital*

L = *Labor* (tenaga kerja)

Dalam penelitian ini, capital tidak hanya dimaknai sebagai *modal financial*, tetapi juga sebagai modal tidak berwujud *human capital* dan *social capital*. Menurut Becker (1964), *human capital* merupakan pengetahuan, keterampilan, kemampuan, dan pengalaman yang dimiliki individu yang dapat meningkatkan produktivitas serta kinerja. *Human capital* dipandang sebagai investasi yang memberikan manfaat bagi individu maupun organisasi melalui peningkatan kemampuan dalam mengambil keputusan dan menyelesaikan pekerjaan secara

efektif. Sehingga dalam penelitian ini, konsep *human capital* dioperasionalkan ke dalam variabel literasi keuangan, karena literasi keuangan mencerminkan kemampuan pengusaha dalam memahami, mengelola, serta mengambil keputusan keuangan yang tepat untuk mendukung keberlangsungan usaha. Selanjutnya variabel literasi keuangan diukur menggunakan tiga indikator, yaitu banyaknya rekening yang dimiliki, frekuensi meminjam dana di bank, dan kepemilikan saham.

Sementara itu menurut Bourdieu (1986) menjelaskan bahwa *social capital* merupakan sumber daya yang dimiliki individu melalui jaringan hubungan sosial (*network*) yang dapat dimanfaatkan untuk memperoleh informasi, dukungan, kerja sama, serta peluang ekonomi. Semakin luas jaringan yang dimiliki seseorang, semakin besar pula akses terhadap berbagai sumber daya yang dapat mendukung perkembangan usaha. Dalam penelitian ini, *social capital* dioperasionalkan ke dalam variabel *network* (jaringan). Variabel *network* selanjutnya diukur menggunakan tiga indikator, yaitu sumber motivasi bisnis (personal dan nonpersonal), jumlah keluarga yang memiliki usaha, dan jumlah relasi di luar keluarga inti. *Network* dipahami sebagai hubungan sosial yang dimiliki pelaku usaha dan dimanfaatkan dalam menjalankan usahanya. Melalui hubungan sosial tersebut, pelaku usaha diharapkan memperoleh akses terhadap informasi, pengalaman, serta peluang usaha yang dapat mendukung peningkatan kinerja usaha.

2.2 Literasi Keuangan

Literasi Keuangan diartikan sebagai pengetahuan individu dalam memahami dan menggunakan produk atau layanan keuangan, dan memungkinkan

individu dalam menentukan keputusan keuangan yang tepat. Sejalan dengan hal tersebut literasi keuangan telah diidentifikasi sebagai komponen kunci dalam menentukan keputusan keuangan pribadi dan bisnis. Literasi keuangan merupakan suatu pengetahuan, keterampilan, serta keyakinan yang mampu mempengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan pengelolaan keuangan (Otoritas Jasa Keuangan, 2017).

Menurut Safryani et. al. (2020) literasi keuangan adalah pengetahuan konsep dasar keuangan untuk membuat keputusan jangka pendek dan jangka panjang. Rendahnya tingkat melek huruf di bidang keuangan dapat menyebabkan pengambilan keputusan yang lebih buruk dalam hal investasi dan pembayaran utang dalam penelitian yang dilakukan oleh (Lusardi & Mitchell, 2011).

Seorang pegusaha dan penulis Jepang-Amerika, Robert Toru Kiyosaki, mendefinisikan literasi keuangan sebagai kemampuan untuk membuat keputusan keuangan yang tepat dan mengelola keuangan pribadi secara efektif, termasuk memahami prinsip-prinsip dasar manajemen uang, manajemen aset dan liabilitas, dan penggunaan strategis utang untuk membangun kekayaan.

Robert Kiyosaki dikenal sebagai penulis dari buku best seller berjudul “*Rich Dad Poor Dad*”. Dalam buku tersebut, Robert Kiyosaki menjelaskan bahwa literasi keuangan merupakan pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk membuat keputusan keuangan yang terinformasi dan mengelola keuangan pribadi secara efektif. Literasi keuangan ini mencakup pemahaman tentang prinsip-prinsip dasar manajemen uang, seperti anggaran, tabungan, dan investasi. Selain itu, literasi keuangan juga memberikan pemahaman tentang perbedaan antara aset dan

kewajiban, dan bagaimana menggunakan utang secara strategis untuk membangun kekayaan (Kiyosaki, 2011).

Literasi keuangan merujuk pada kemampuan seseorang untuk memahami dan menggunakan informasi keuangan dengan baik. Ini melibatkan pemahaman tentang konsep-konsep keuangan dasar, termasuk pengelolaan uang, investasi, hutang, perencanaan pensiun, dan keputusan keuangan lainnya. Literasi keuangan memberikan seseorang keterampilan dan pengetahuan yang diperlukan untuk membuat keputusan keuangan yang cerdas dan efektif dalam kehidupan sehari-hari.

Dalam konteks ini, literasi keuangan mencakup pengetahuan, keterampilan, dan keyakinan yang mempengaruhi sikap dan perilaku untuk meningkatkan kualitas pengambilan keputusan dan manajemen keuangan menuju mencapai kesejahteraan (Soeitono & Setiawan, 2018). Dari penjelasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa literasi keuangan sangat penting karena membantu individu membuat keputusan keuangan yang bijak, mengurangi risiko keuangan, dan membangun kestabilan keuangan jangka panjang.

2.2.1 Indikator Literasi Keuangan

Menurut Otoritas Jasa Keuangan (2017), literasi keuangan tidak hanya mencerminkan tingkat pengetahuan mengenai keuangan, tetapi juga kemampuan individu dalam memanfaatkan berbagai produk dan layanan keuangan secara tepat. Individu yang memiliki literasi keuangan yang baik akan lebih mampu mengelola keuangan, mengambil keputusan, serta memanfaatkan layanan keuangan sesuai kebutuhan. Sejalan dengan hal tersebut Lusardi & Mitchell (2014), menyatakan bahwa individu yang memiliki tingkat literasi keuangan yang tinggi cenderung

lebih baik dalam mengelola tabungan, memanfaatkan kredit, serta mengambil keputusan. Dengan demikian, literasi keuangan tidak hanya dapat diukur melalui tingkat pengetahuan, tetapi juga melalui perilaku individu dalam memanfaatkan produk atau layanan keuangan.

Berdasarkan konsep tersebut, penelitian ini mengoperasionalkan variabel literasi keuangan melalui indikator yang mencerminkan pemanfaatan produk dan layanan keuangan formal oleh pelaku usaha. Indikator tersebut meliputi, banyaknya rekening yang dimiliki, frekuensi meminjam dana di bank, dan kepemilikan saham di Bursa Efek Indonesia. Ketiga indikator tersebut dipilih karena dinilai mampu menggambarkan bagaimana pelaku usaha memanfaatkan layanan perbankan, pembiayaan, dan investasi sebagai bagian dari pengelolaan keuangan usahanya.

1) Banyaknya Rekening Yang Dimiliki

Kepemilikan rekening merupakan salah satu bentuk pemanfaatan layanan keuangan formal. Rekening tidak hanya digunakan sebagai tempat menyimpan dana, tetapi juga sebagai sarana melakukan transaksi usaha, menerima pembayaran, mengelola arus kas, serta memanfaatkan berbagai fasilitas perbankan lainnya. Pelaku usaha yang memiliki lebih dari satu rekening umumnya memiliki kebutuhan transaksi yang lebih beragam sehingga pengelolaan keuangan usaha dapat dilakukan secara lebih terstruktur. Dalam penelitian ini, kepemilikan rekening digunakan sebagai indikator operasional literasi keuangan yang menggambarkan pemanfaatan layanan keuangan formal oleh pelaku usaha. Penggunaan indikator ini mengacu pada penelitian Allen et al. (2016) menggunakan *account ownership* (kepemilikan rekening) sebagai salah satu indikator dalam mengukur *financial*

inclusion . Oleh karena itu, penelitian ini mengadaptasi konsep tersebut menjadi banyak rekening yang dimiliki oleh pengusaha sarang burung walet di Desa Swarga Bara.

2) Frekuensi Meminjam Dana di Bank

Kredit merupakan salah satu produk keuangan yang berfungsi sebagai sumber pembiayaan bagi pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya. Pelaku usaha yang memiliki pemahaman keuangan yang baik akan mampu menentukan kebutuhan pembiayaan, memiliki sumber kredit yang sesuai, serta mempertimbangkan kemampuan dalam memenuhi kewajiban pembayaran pinjaman. Dengan demikian, penggunaan fasilitas kredit tidak hanya dipengaruhi oleh kebutuhan modal, tetapi juga oleh kemampuan individu dalam memahami dan memanfaatkan produk keuangan secara tepat. Dalam penelitian ini frekuensi meminjam dana di bank digunakan sebagai indikator operasional literasi keuangan yang menggambarkan pemanfaatan fasilitas pembiayaan formal oleh pelaku usaha. Penelitian Allen et al. (2016) menggunakan *borrowing from formal financial institutions* sebagai salah satu indikator *financial inclusion*. Selain itu, Latifiana (2017) menjelaskan bahwa *credit management* merupakan salah satu dimensi literasi keuangan yang berkaitan dengan kemampuan individu dalam memanfaatkan fasilitas pinjaman untuk mendukung aktivitas ekonomi. Berdasarkan konsep tersebut, penelitian ini mengoperasionalkan dimensi *credit management* sebagai frekuensi meminjam dana di bank oleh pengusaha sarang burung walet di Desa Swarga Bara. Penggunaan pinjaman yang tepat dapat menjadi sumber tambahan modal kerja yang mendukung pengembangan usaha. Hal ini

sejalan dengan penelitian Liani & Prawihatmi (2017) yang menunjukkan bahwa bantuan atau pinjaman modal memberikan dampak positif terhadap pengembangan kinerja UMKM.

3) Kepemilikan Saham

Saham merupakan salah satu instrumen investasi di pasar modal yang memerlukan pemahaman mengenai tingkat risiko, potensi keuntungan, diversifikasi investasi, serta mekanisme perdagangan efek. Mengacu pada konsep literasi keuangan menurut OJK (2017), serta Lusardi & Mitchell (2014), kemampuan memahami serta memanfaatkan produk investasi merupakan bagian dari penerapan literasi keuangan. Sejalan dengan itu, penelitian oleh Van Rooij et al. (2011) menunjukkan bahwa individu yang memiliki tingkat literasi keuangan yang lebih baik cenderung berpartisipasi dalam investasi di pasar modal, termasuk kepemilikan saham. Berdasarkan konsep dan hasil penelitian tersebut, penelitian ini menggunakan kepemilikan saham sebagai indikator operasional literasi keuangan karena mencerminkan pemanfaatan instrumen investasi oleh pelaku usaha.

2.3 Network (jaringan)

Jaringan usaha merupakan hubungan sosial maupun hubungan bisnis yang dimiliki pelaku usaha dalam memperoleh suatu informasi, dukungan, akses pasar, maupun sumber daya yang dibutuhkan dalam mengelola suatu usaha. Menurut Mudiarta (2009), jaringan sosial (*network*) merupakan hubungan antar individu atau kelompok yang memungkinkan terjadinya pertukaran informasi, dukungan, serta sumber daya dalam mencapai suatu usaha atau tujuan ekonomi. Pendapat tersebut sejalan dengan Granovetter (1973) yang menjelaskan bahwa hubungan

sosial memiliki peran penting dalam memperoleh informasi baru dan peluang ekonomi. Menurutnya hubungan yang dimiliki seseorang, baik hubungan yang kuat maupun hubungan yang lebih luas di luar lingkungan terdekat, mampu memperluas akses terhadap sumber daya yang mendukung keberhasilan usaha.

Dalam konteks kewirausahaan, jaringan usaha tidak hanya dibangun melalui hubungan bisnis formal, tetapi juga melalui hubungan keluarga, teman, kerabat, maupun relasi usaha. Semakin luas jaringan yang dimiliki, semakin besar peluang memperoleh informasi mengenai pasar, teknologi, pemasok, pembeli, maupun peluang kerja sama dalam meningkatkan kinerja usaha. Penelitian yang dilakukan oleh Mudiarta (2009) menunjukkan bahwa jaringan sosial memberikan kontribusi terhadap perkembangan usaha melalui kemudahan memperoleh informasi, akses sumber daya, serta dukungan antar pelaku usaha. Sementara itu, penelitian Granovetter (1973) menjelaskan bahwa hubungan sosial di luar lingkungan terdekat mampu membuka peluang usaha baru yang tidak dapat diperoleh apabila hanya mengandalkan hubungan internal saja. Dengan demikian, *network* merupakan hubungan sosial maupun hubungan bisnis yang dimiliki pelaku usaha untuk memperoleh informasi, dukungan, peluang, serta sumber daya yang dapat dimanfaatkan dalam meningkatkan perkembangan dan kinerja usaha.

2.3.1 Indikator *Network* (Jaringan)

Network merupakan hubungan sosial yang memungkinkan terjadinya pertukaran informasi, dukungan, dan sumber daya yang dapat dimanfaatkan dalam mengembangkan suatu usaha (Mudiarta, 2009). Berdasarkan konsep tersebut, dalam penelitian ini variabel *network* diukur melalui tiga indikator yang

disesuaikan dengan karakteristik pengusaha sarang burung walet di Desa Swarga Bara, yaitu :

1) Motivasi Bisnis

Merupakan dorongan yang dimiliki seseorang untuk memulai, menjalankan, dan mengembangkan suatu usaha. Pelaku usaha yang memiliki motivasi tinggi cenderung lebih aktif mencari informasi, menjalin hubungan dengan pelaku usaha lain, serta memanfaatkan peluang yang tersedia untuk mengembangkan usahanya. Sumber tersebut meliputi hubungan personal, seperti keluarga dan teman, maupun non-personal seperti, pemasok, media, relasi bisnis lainnya. Semakin tinggi motivasi yang dimiliki, semakin besar pula kecenderungan pelaku usaha dalam membangun dan memanfaatkan jaringan usaha. Penelitian oleh Das & Goswami (2019), menjelaskan bahwa jaringan kewirausahaan (*entrepreneurial networks*) dibangun melalui hubungan dengan keluarga, teman, rekan kerja, pelanggan, pejabat, pemasok, serta pendukung usaha untuk memperoleh informasi dan sumber daya yang dibutuhkan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Berdasarkan penelitian tersebut, penelitian ini mengadaptasi sumber hubungan tersebut menjadi dua kategori, yaitu motivasi personal dan nonpersonal, yang disesuaikan dengan karakteristik pengusaha sarang burung walet di Desa Swarga Bara.

2) Jumlah Keluarga Inti Yang Memiliki Usaha

Keluarga inti merupakan lingkungan sosial terdekat yang memiliki peran penting dalam memberikan dukungan terhadap kegiatan usaha. Anggota keluarga yang memiliki pengalaman berwirausaha dapat menjadi sumber informasi, berbagi

pengalaman, memberikan motivasi, maupun membantu dalam pengambilan keputusan usaha. Semakin banyak anggota keluarga inti yang memiliki usaha, semakin besar peluang pelaku usaha memperoleh dukungan dan pengetahuan yang dapat dimanfaatkan dalam mengembangkan usahanya. Mengacu pada konsep *network* Mudiarta (2009), hubungan dalam lingkungan keluarga merupakan bagian dari jaringan sosial yang mampu memberikan manfaat bagi pengembangan usaha. Selain itu, penelitian Anderson et al. (2005), menunjukkan bahwa sekitar seperempat hubungan dalam jaringan kewirausahaan berasal dari anggota keluarga (*kin ties*) dan hubungan bagi pengusaha, baik berupa dukungan profesional maupun dukungan emosional. Berdasarkan penelitian tersebut, penelitian ini mengadaptasi konsep *kin ties* menjadi jumlah keluarga inti yang memiliki usaha sebagai indikator *network* karena mencerminkan kekuatan dukungan jaringan keluarga terhadap pelaku usaha.

3) Jumlah Relasi Selain Keluarga Inti Yang Memiliki Usaha

Selain keluarga inti, hubungan dengan teman, maupun rekan kerja yang merupakan bagian dari jaringan sosial yang berperan dalam pengembangan usaha. Relasi di luar keluarga memungkinkan pelaku usaha memperoleh informasi mengenai peluang pasar, perkembangan teknologi, maupun peluang kerja sama dengan pelaku usaha lainnya. Semakin luas jaringan yang dimiliki di luar lingkungan keluarga, semakin besar peluang usaha memperoleh sumber daya yang dapat mendukung perkembangan usaha. Penelitian Das dan Goswami (2019), menjelaskan bahwa jaringan kewirausahaan (*entrepreneurial networks*) dibangun melalui hubungan dengan keluarga, teman, rekan kerja, pelanggan, pejabat,

pemasok, serta pendukung usaha untuk memperoleh informasi dan sumber daya yang dibutuhkan dalam menjalankan dan mengembangkan usaha. Berdasarkan penelitian tersebut, penelitian ini mengadaptasi sumber hubungan tersebut menjadi indikator relasi selain di luar keluarga inti yang berwirausaha, karena indikator tersebut mencerminkan luas jaringan yang dimiliki oleh pengusaha sarang burung walet di Desa Swarga Bara.

Berdasarkan uraian di atas, ketiga indikator tersebut digunakan sebagai dasar dalam mengukur tingkat *network* pengusaha sarang burung walet di Desa Swarga Bara, Sangatta Utara.

2.4 Kinerja Usaha

Kinerja usaha merupakan gambaran mengenai tingkat keberhasilan suatu usaha dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Keberhasilan tersebut tidak hanya diukur dari besarnya keuntungan yang diperoleh, tetapi juga dari kemampuan usaha untuk berkembang, meningkatkan produktivitas, memperluas pasar, serta mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang. Oleh karena itu, kinerja usaha menjadi salah satu indikator penting untuk menilai keberhasilan suatu kegiatan usaha. Menurut Moeheriono (2014) kinerja merupakan hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau organisasi sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan dalam kurun waktu tertentu. Dalam konteks usaha, kinerja mencerminkan tingkat keberhasilan pelaku usaha dalam mengelola sumber daya yang dimiliki sehingga mampu menghasilkan output yang optimal. Pendapat tersebut sejalan dengan Rivai & Basri (2005) yang menyatakan bahwa kinerja merupakan hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama

periode tertentu dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan standar, target, atau kriteria yang telah ditentukan sebelumnya. Pada usaha kecil maupun menengah, kinerja usaha dapat dilihat dari peningkatan hasil produksi, pertumbuhan pendapatan, peningkatan kualitas produk, maupun kemampuan memperluas jaringan pemasaran. Menurut Munizu (2010), keberhasilan kinerja UMKM dipengaruhi oleh berbagai faktor internal dan eksternal, seperti kemampuan manajemen, sumber daya manusia, akses permodalan, inovasi, serta jaringan usaha yang dimiliki. Semakin baik pengelolaan faktor-faktor tersebut, maka semakin baik pula kinerja usaha yang dicapai. Dalam penelitian tersebut, menunjukkan bahwa faktor-faktor internal perusahaan, termasuk kemampuan manajemen dan pengelolaan usaha, memiliki pengaruh terhadap peningkatan kinerja UMKM. Selain itu, penelitian Aribawa (2016) juga menjelaskan bahwa pelaku UMKM yang memiliki kemampuan pengelolaan usaha dan literasi keuangan yang baik cenderung menunjukkan kinerja usaha yang lebih tinggi dibandingkan pelaku usaha yang memiliki kemampuan pengelolaan yang rendah.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha merupakan tingkat keberhasilan suatu usaha dalam mencapai tujuan yang ditetapkan, yang dapat dilihat melalui kemampuan usaha menghasilkan output, meningkatkan produktivitas, memperoleh keuntungan, mempertahankan keberlangsungan usaha, serta mampu berkembang dari waktu ke waktu.

2.4.1 Indikator Kinerja Usaha

Kinerja usaha dapat diukur menggunakan berbagai indikator sesuai dengan karakteristik usaha yang diteliti. Menurut Munizu (2010), indikator kinerja usaha dapat disesuaikan dengan kondisi masing-masing sektor usaha sehingga mampu menggambarkan keberhasilan usaha secara lebih spesifik. Dalam penelitian ini indikator kinerja usaha disesuaikan dengan karakteristik usaha sarang burung walet di Desa Swarga Bara. Oleh karena itu, kinerja usaha diukur melalui 6 indikator, yaitu :

1) Klasifikasi Lahan Rumah Walet

Klasifikasi lahan menggambarkan skala usaha yang dimiliki oleh pengusaha sarang burung walet. Semakin besar ukuran bangunan yang digunakan, semakin besar kapasitas usaha dalam menghasilkan produksi sarang burung walet. Penelitian oleh Regita et al (2023), menjelaskan bahwa tinggi dan luas bangunan berpengaruh terhadap hasil produksi sarang burung walet. Selain itu, bangunan dengan ukuran yang lebih besar menghasilkan pendapatan yang lebih besar dibandingkan bangunan berukuran kecil sehingga ukuran bangunan dapat mencerminkan kapasitas usaha yang dimiliki pengusaha. Berdasarkan penelitian tersebut, penelitian ini mengadaptasi ukuran bangunan menjadi klasifikasi lahan sebagai salah satu indikator kinerja usaha karena klasifikasi lahan mencerminkan skala dan kapasitas usaha pengusaha sarang burung walet di Desa Swarga Bara.

2) Intensitas Panen

Intensitas panen merupakan frekuensi kegiatan pemanenan sarang burung walet yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam satu tahun. Intensitas panen

mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan produksi secara berkelanjutan. Semakin sering kegiatan panen dilakukan dengan tetap memperhatikan kondisi populasi burung walet, semakin besar peluang usaha dalam menghasilkan produksi yang optimal. Penelitian Sholihin (2020) menjelaskan bahwa produksi sarang burung walet dipanen hingga 4 kali dalam satu tahun, dengan jumlah produksi yang berbeda pada setiap periode panen. Hal tersebut menunjukkan bahwa frekuensi panen merupakan salah satu aspek dalam pengelolaan budidaya sarang burung walet yang berkaitan dengan keberlangsungan produksi. Berdasarkan penelitian tersebut, penelitian ini mengadaptasi konsep frekuensi panen menjadi indikator intensitas panen, yang diukur berdasarkan jumlah panen yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam satu tahun.

3) Hasil Panen (Juta Rupiah)

Hasil panen merupakan jumlah produksi sarang burung walet yang diperoleh dalam satu periode tertentu dan menjadi salah satu indikator yang mencerminkan kinerja usaha. Semakin tinggi hasil produksi yang diperoleh, semakin besar potensi ekonomi dan pendapatan yang dihasilkan oleh pelaku usaha. Penelitian Anjani et al. (2026), menunjukkan bahwa potensi ekonomi usaha walet dinilai berdasarkan produksi tahunan (*annual production*) dan harga pasar sarang burung walet. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa lokasi dengan produksi tahunan menghasilkan ekonomi dan pendapatan yang besar. Berdasarkan penelitian tersebut, penelitian ini mengadaptasi konsep produksi tahunan (*annual production*) menjadi indikator hasil panen, karena hasil panen mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan produksi dan nilai ekonomi usaha sarang burung walet.

4) Volume Panen (Kilogram)

Volume panen merupakan jumlah produksi sarang burung walet yang dihasilkan oleh pelaku usaha dalam satu periode tertentu dan menjadi salah satu indikator yang mencerminkan kapasitas produksi usaha. Semakin besar volume produksi yang dihasilkan semakin besar pula potensi usaha dalam memperoleh penerimaan dan pendapatan. Penelitian oleh Ananta et al. (2025), menggunakan produksi (kg) sebagai dasar dalam menghitung penerimaan usaha sarang burung walet. Berdasarkan penelitian tersebut, penelitian ini mengadopsi konsep produksi (kg) menjadi indikator volume panen (kg), karena volume panen mencerminkan kemampuan usaha dalam menghasilkan produksi sarang burung walet terlebih khusus mencerminkan karakteristik pengusaha walet di Desa Swarga Bara.

2.5 Hubungan Antar Variabel

2.5.1 Hubungan Literasi Keuangan Terhadap Kinerja Usaha

Literasi keuangan memiliki keterkaitan yang erat dengan pencapaian kinerja usaha. Pengusaha yang membekali diri dengan pemahaman mengenai keuangan yang matang cenderung lebih mampu mengalokasikan sumber daya secara efektif, yang tentunya akan berdampak langsung pada keberhasilan usaha yang dijalankan. Pengusaha sarang burung walet yang memiliki pemahaman yang kuat mengenai keuangan mampu melakukan efisiensi anggaran yang cermat, mulai dari pengadaan audio pemanggil, kalkulasi biaya konstruksi, hingga pengelolaan gedung. Penelitian Aribawa (2016) menunjukkan bahwa literasi keuangan memiliki hubungan yang positif dengan kinerja dan keberlangsungan UMKM. Pelaku usaha yang memahami pengelolaan keuangan dengan baik cenderung mampu

mengembangkan usaha secara lebih efektif. Hasil penelitian Safryani et al. (2020) menunjukkan bahwa peningkatan literasi keuangan berhubungan dengan semakin baiknya kemampuan pelaku usaha dalam mengelola aktivitas bisnis dan kinerja usaha. Berdasarkan teori dan penelitian terdahulu tersebut, di duga bahwa terdapat hubungan antara literasi keuangan terhadap kinerja usaha sarang burung walet di Desa Swarga Bara, Sangatta Utara. Semakin baik literasi keuangan yang dimiliki, semakin baik pula pengelolaan usaha yang dilakukan sehingga mendukung peningkatan kinerja usaha.

2.5.2 Hubungan *Network* Terhadap Kinerja Usaha

Jaringan atau *network* merupakan hubungan yang dimiliki individu dengan pihak lain yang mampu memberikan akses melalui informasi, sumber daya, peluang usaha, maupun pengalaman. Dalam kegiatan bisnis, jaringan yang luas mampu memberikan informasi pasar yang kuat, teknologi, permodalan, maupun berbagai pengetahuan yang berguna dalam perkembangan suatu bisnis. Penelitian Munizu (2010) menunjukkan bahwa faktor eksternal, termasuk jaringan usaha, memiliki hubungan dengan peningkatan kinerja UMKM. Selain itu penelitian Mudiarta (2009) menunjukkan bahwa semakin luas jaringan yang dimiliki pelaku usaha, semakin besar peluang memperoleh informasi dan dukungan dalam mengembangkan usaha. Pada usaha sarang burung walet, dengan jaringan pelaku usaha yang kuat memungkinkan pengusaha memperoleh informasi mengenai teknik budidaya, permodalan, pemasaran hasil panen, hingga perkembangan harga sarang walet. Dengan demikian, secara teoritis *network* diduga memiliki hubungan dengan

kinerja usaha pengusaha walet. Semakin baik jaringannya, maka semakin baik juga kinerja usaha yang dihasilkan.

2.6 Penelitian Terdahulu

Penelitian oleh Aribawa (2016) yang menganalisis pengaruh literasi keuangan terhadap kinerja dan keberlangsungan UMKM di Jawa Tengah menggunakan metode kuantitatif melalui penyebaran kuesioner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha. Sejalan dengan penelitian tersebut, Andreas & Wibowo (2023) menganalisis pengaruh literasi keuangan berbasis SAK EMKM (Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil, dan Menengah) terhadap kinerja dan keberlangsungan UMKM di Kota Salatiga. Melalui pendekatan kuantitatif dengan 48 responden, penelitian tersebut menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja dan keberlangsungan UMKM. Penelitian ini juga berdampak bagi UMKM untuk menjalankan usaha dan mengembangkan usaha yang dimiliki, pemerintah dan masyarakat sekitar dimana UMKM yang memiliki perencanaan keuangan serta pengembangan usaha yang baik dapat meningkatkan nilai ekonomi daerah dan membuka lapangan pekerjaan.

Temuan yang serupa juga diperoleh Sanistasya, Rahardjo, dan Iqbal (2019) yang meneliti pengaruh literasi keuangan dan inklusi keuangan terhadap kinerja usaha kecil di Kalimantan Timur. Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja usaha kecil. Selanjutnya, penelitian oleh Idawati dan Pratama (2020) juga menunjukkan bahwa literasi keuangan berpengaruh positif terhadap kinerja dan keberlangsungan UMKM di Kota

Denpasar. Hasil dari berbagai penelitian tersebut menunjukkan adanya konsistensi bahwa semakin baik tingkat literasi keuangan yang dimiliki pelaku usaha, maka semakin baik pula kinerja usaha yang dihasilkan.

Selain penelitian mengenai literasi keuangan, penelitian mengenai *network* juga menunjukkan hasil yang mendukung. Mihardjo dan Ningtyas (2023) meneliti pengaruh literasi keuangan, *network competency*, dan orientasi pasar terhadap kinerja keuangan UMKM di Kota Bandung menggunakan pendekatan kuantitatif dengan analisis SEM-PLS terhadap 197 pelaku usaha UMKM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa literasi keuangan, *network competency*, dan orientasi pasar berpengaruh signifikan terhadap kinerja keuangan UMKM. Temuan tersebut mengindikasikan bahwa kemampuan pelaku usaha dalam membangun jaringan bisnis yang baik dapat memperluas akses terhadap informasi, meningkatkan peluang kerja sama, serta mendukung penysunan strategi usaha yang lebih efektif sehingga berdampak pada peningkatan kinerja usaha.