

**PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN,
KAPABILITAS DINAMIK DAN KEUNGGULAN
KOMPETITIF TERHADAP KINERJA USAHA MIKRO KECIL
DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA SURABAYA**

SKRIPSI

Oleh

FIRDA GANGSAR RAMADANTI

NIM: G03219012



**UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL
SURABAYA**

2023

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya, Firda Gangsar Ramadanti, G03219012, menyatakan bahwa:

1. Skripsi saya ini adalah asli dan benar-benar hasil karya saya sendiri, dan bukan hasil karya orang lain dengan mengatasnamakan saya, serta bukan merupakan hasil peniruan atau penjiplakan (*plagiarism*) dari karya orang lain. Skripsi ini belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik baik di UIN Sunan Ampel Surabaya, maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Di dalam skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis skripsi ini, serta sanksi-sanksi lainnya sesuai dengan norma dan peraturan yang berlaku di UIN Sunan Ampel Surabaya.

Surabaya, 12 Januari 2023



Firda Gangsar Ramadanti

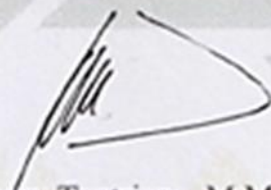
NIM. G03219012

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Surabaya, 2 Januari 2023

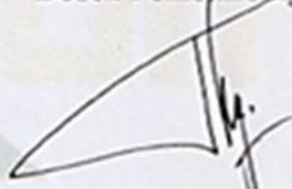
Skripsi telah selesai dan siap untuk diuji

Dosen Pembimbing I,



Deasy Tantriana, M.M
NIP. 198312282011012009

Dosen Pembimbing II,



Hanafi Adi Putranto, S.Si.,SE.,M.Si
NIP. 198209052015031002

LEMBAR PENGESAHAN

PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN, KAPABILITAS DINAMIK DAN KEUNGGULAN KOMPETITIF TERHADAP KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DI KOTA SURABAYA

Oleh
Firda Gangsar Ramadanti
NIM: G03219012

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji pada tanggal 12 Januari 2023 dan dinyatakan memenuhi syarat untuk diterima

Susunan Dewan Penguji:

1. Deasy Tantriana, M.M
NIP. 198312282011012009
(Penguji 1)
2. Muchammad Saifuddin, M.SM
NIP. 198603132019031011
(Penguji 2)
3. Dr. Andriani Samsuri, M.M
NIP. 197608022009122002
(Penguji 3)
4. Hanafi Adi Putranto, S.Si.,SE.,M.Si.
NIP. 198209052015031002
(Penguji 4)

Tanda Tangan:


.....

.....

.....

.....



Surabaya, 12 Januari 2023

Dekan,

Dr. Sirajul Arifin, S.Ag., S.S., M.E.I.
NIP. 197005142000031001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN AMPEL SURABAYA
PERPUSTAKAAN

Jl. Jend. A. Yani 117 Surabaya 60237 Telp. 031-8431972 Fax.031-8413300
E-Mail: perpus@uinsby.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademika UIN Sunan Ampel Surabaya, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama : FIRDA GANGSAR RAMADANTI
NIM : G03219012
Fakultas/Jurusan : EKONOMI DAN BISNIS ISLAM / MANAJEMEN
E-mail address : firdagangsar@gmail.com

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif atas karya ilmiah :

Skripsi Tesis Desertasi Lain-lain (.....)
yang berjudul :

PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN, KAPABILITAS DINAMIK DAN
KEUNGGULAN KOMPETITIF TERHADAP KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH (UMKM) DI KOTA SURABAYA

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain secara *fulltext* untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Perpustakaan UIN Sunan Ampel Surabaya, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.

Surabaya, 12 Januari 2023

Penulis

(Firda Gangsar Ramadanti)

ABSTRAK

Orientasi kewirausahaan, kapabilitas dinamik, dan keunggulan kompetitif telah menjadi subjek penelitian yang menarik berkaitan dengan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi ketidakpastian lingkungan eksternal. Implementasi dari orientasi kewirausahaan, kapabilitas dinamik, dan keunggulan kompetitif diharapkan mampu mendorong kinerja UMKM ke tingkat yang lebih tinggi. Penelitian ini menganalisis pengaruh dari orientasi kewirausahaan, kapabilitas dinamik, dan keunggulan kompetitif terhadap kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam menghadapi ketidakpastian lingkungan eksternal.

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Jenis data yang digunakan adalah data primer yang berasal dari kuesioner dengan menggunakan skala pengukuran 1-5 yang bernilai positif. Dengan menggunakan perhitungan *cluster random sampling*, diperoleh jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 248 responden Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Binaan Kota Surabaya. Untuk menguji instrumen dan hipotesis, peneliti menggunakan *analisis Structural Equation Modeling (SEM)* yang berbasis varians yaitu *Partial Least Square (PLS)* versi 3.2.9.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, *pertama*, orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap kapabilitas dinamik UMKM Kota Surabaya. *Kedua*, orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh keunggulan kompetitif UMKM Kota Surabaya. *Ketiga*, kapabilitas dinamik tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM Kota Surabaya. *Keempat*, keunggulan kompetitif memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM Kota Surabaya. *Kelima*, orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM Kota Surabaya. *Keenam*, kapabilitas dinamik tidak memiliki pengaruh dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM Kota Surabaya. *Ketujuh*, keunggulan kompetitif tidak memiliki pengaruh dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM Kota Surabaya.

Kata kunci: orientasi kewirausahaan, kapabilitas dinamik, keunggulan kompetitif, kinerja perusahaan, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	i
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	Error! Bookmark not defined.
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	v
ABSTRAK	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiv
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	15
1.3 Tujuan Penelitian	15
1.4 Manfaat Penelitian	16
1.4.1 Manfaat Bagi Wirausaha.....	16
1.4.2 Manfaat Bagi Akademisi.....	17
BAB II LANDASAN TEORI	18
2.1 Wirausaha	18
2.2 Orientasi Kewirausahaan	22
2.3 Kapabilitas Dinamik	28
2.4 Keunggulan Kompetitif	31

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1 Perbandingan Kriteria UMKM menurut UU No.20 Tahun 2008 dan PP No.7 Tahun 2021.....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	37
Tabel 3. 1 Jumlah Populasi UMKM di Kota Surabaya Tahun 2021	62
Tabel 3.2 Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	64
Tabel 3.3 Jumlah Sampel Responden	67
Tabel 3.4 Definisi Operasional	69
Tabel 4.1 Hasil Perolehan Kuesioner.....	87
Tabel 4.2 Hasil Kuesioner Yang Diolah	88
Tabel 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia.....	89
Tabel 4.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	90
Tabel 4.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Status Perkawinan	91
Tabel 4.6 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan.....	92
Tabel 4.7 Karakteristik Responden Berdasarkan Jabatan Usaha	92
Tabel 4. 8 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Bidang Usaha	93
Tabel 4.9 Karakteristik Responden Berdasarkan Modal Usaha.....	94
Tabel 4.10 Karakteristik Responden Berdasarkan Hasil Penjualan Tahunan.....	95
Tabel 4.11 Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pegawai	96
Tabel 4.12 Karakteristik Responden Berdasarkan Badan Usaha.....	97
Tabel 4.13 Karakteristik Responden Berdasarkan Kemitraan	98
Tabel 4.14 Karakteristik Responden Berdasarkan Saluran Pemasaran	99
Tabel 4.15 Hasil Jawaban Responden Konstruk Orientasi Kewirausahaan	100

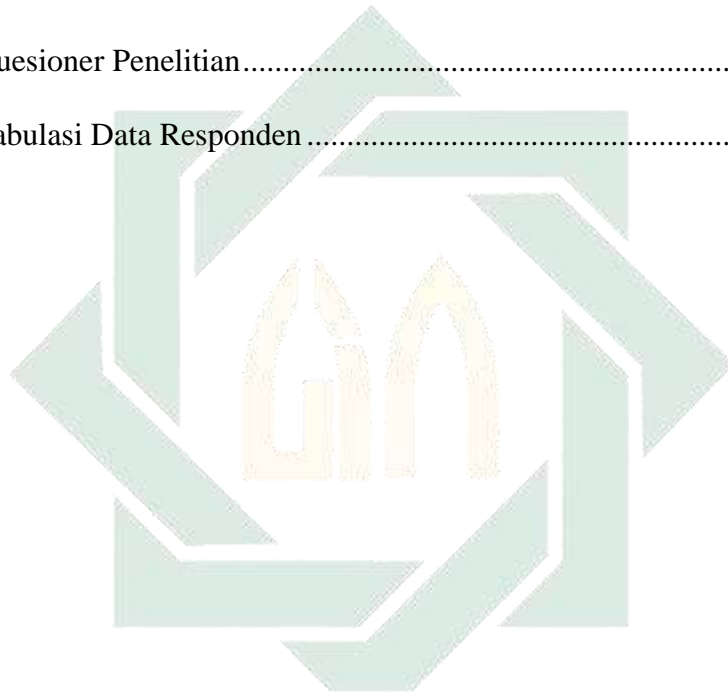
DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Jumlah Penduduk Miskin di Kota Surabaya Tahun 2015-2019.....	2
Gambar 1.2 Nilai PDRB K-UKM Jawa Timur Periode 2016-2020	6
Gambar 1. 3 Indeks Persaingan Usaha di 15 Sektor Ekonomi Indonesia.....	9
Gambar 1.4 Persentase Penggunaan E-Commerce di Indonesia Pasca Pandemi Covid 2019.....	10
Gambar 1.5 Cara UMKM Bangkit dari Krisis.....	11
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	53
Gambar 4.1 Model Struktural	104
Gambar 4.2 Output Calculate Algorithm.....	105
Gambar 4.3 Output Bootstrapping	113

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Peneliti	150
Lampiran 2. Surat Izin Penelitian.....	152
Lampiran 3. Kuesioner Penelitian.....	153
Lampiran 4. Tabulasi Data Responden.....	160



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan istilah yang akhir-akhir ini ramai diperbincangkan, mulai dari perkuliahan, seminar, sarasehan, hingga diskusi-diskusi ilmiah lainnya. Dulu, banyak masyarakat yang menganggap profesi wirausaha bukan suatu kebanggaan. Namun, pandangan tersebut dipatahkan oleh keberhasilan kaum wirausaha dalam mempertahankan usahanya yang saat itu Indonesia mengalami krisis besar-besaran di tahun 1988 dan mengakibatkan banyak perusahaan besar berjatuhan.

Saat ini, tuntutan untuk menjadi wirausahawan sangat besar, karena jika hanya mengandalkan pekerjaan dari perusahaan atau instansi pemerintah, maka kemungkinan memperoleh pekerjaan tersebut menjadi sedikit. Tentu hal tersebut akan berdampak terhadap tingkat kemiskinan dan pengangguran yang ada di Indonesia. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik jumlah penduduk miskin di kota Surabaya, dalam lima tahun terakhir yaitu: tahun 2015, jumlah penduduk miskin mencapai 165,72 ribu jiwa atau 5,82% dari jumlah penduduk. Tahun 2016 jumlah penduduk miskin mencapai 161,01 ribu jiwa atau 5,63% dari jumlah penduduk. Tahun 2017 jumlah penduduk miskin mencapai 154,71 ribu jiwa atau 5,39% dari jumlah penduduk. Tahun 2018 jumlah penduduk miskin mencapai 140,81 ribu jiwa atau 4,88% dari jumlah penduduk. Tahun 2019 jumlah penduduk miskin mencapai 130,55

pemberdayaan dari mereka, bukan hanya sekedar pembagian BST secara gratis atau cuma-cuma seperti selama ini (Saiman, 2017) .

Kewirausahaan sering disama artikan dengan Usaha Kecil Menengah. Namun nyatanya tidak selamanya demikian, karena usaha yang dimiliki oleh seorang wirausaha tidak selamanya tergolong usaha kecil dan menengah. Seiring dengan berkembangnya usaha maka ukuran dan bentuk usaha juga akan berubah. Dari usaha yang berskala kecil menjadi menengah lalu menjadi besar bahkan dapat menjadi perusahaan multinasional. Meski begitu, wirausaha dan UMKM memiliki keterkaitan yang cukup erat. Menurut *Organization for Economic Co-operation and Development* (OECD) mengungkapkan bahwa UMKM dan wirausaha merupakan satu kesatuan yang memiliki tujuan yang sama, yaitu mendukung pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan berperan penting dalam kohesi dan integrasi sosial.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat didefinisikan dalam berbagai macam pengertian dan sumber. Hal tersebut didasarkan pada besaran pendapatan usaha, modal, jumlah tenaga kerja hingga bentuk usahanya. Dalam Pasal 1 Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pemerintah Indonesia telah menjelaskan tentang batasan-batasan Usaha Mikro, Kecil, Menengah, berikut penjelasannya.

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

tersebut ditunjukkan melalui angka PDRB Jawa Timur yang terus meningkat dari tahun 2016 hingga 2020. Pada tahun 2020 kontribusi K-UKM sebesar 57,25% atau 2.299,46 triliun, angka tersebut mengalami kontraksi dibandingkan 2019, namun masih lebih tinggi dibandingkan tahun 2018.

Kota Surabaya merupakan kota yang memiliki tingkat perkembangan K-UKM paling tinggi sehingga memberikan kontribusi paling besar terhadap perekonomian di Jawa Timur. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UKM Jawa Timur, di tahun 2019 Kota Surabaya memiliki tingkat kontribusi sebesar 283,43 triliun mengalahkan 42 kota/kabupaten lainnya yang ada di Jawa Timur. Dengan demikian, pengembangan UMKM menjadi salah satu prioritas bagi Indonesia khususnya Kota Surabaya untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan meningkatkan lapangan kerja. Contoh dukungan tersebut adalah dengan memberikan bantuan insentif dan pembiayaan melalui program PEN, Kredit Usaha Rakyat, Gerakan Nasional Bangga Buatan Indonesia (Gernas BBBI), digitalisasi pemasaran UMKM, penguatan wirausaha alumni Program Kartu Prakerja melalui pembiayaan KUR, dan termasuk strategi jangka panjang menaikkan kelas UMKM melalui Undang-Undang Cipta Kerja.

Peran UKM menjadi lebih penting, hal ini didasarkan pada penelitian AKATIGA, *Center for Micro and Small Enterprise Dynamic (CEMSED)*, dan *Center for Economic and Social Studies (CESS)* di tahun 2000 yang menjelaskan bahwa UKM memiliki kemampuan unik untuk bertahan dan meningkatkan kinerja selama krisis ekonomi, karena fleksibilitas mereka

dalam mengadaptasi proses produksi, kemampuan mengembangkan usaha dengan modal sendiri, kemampuan membayar pinjaman berbunga tinggi, dan hanya sedikit terlibat dengan birokrasi. Maka, dari peran yang sangat penting tersebut, pengembangan UMKM akan memberikan kontribusi bagi pembangunan ekonomi dan sosial melalui diversifikasi ekonomi dan percepatan perubahan struktural yang mendorong pertumbuhan ekonomi jangka panjang yang stabil dan berkelanjutan (Padmadinata & PUSPIPTEK GD, 2007).

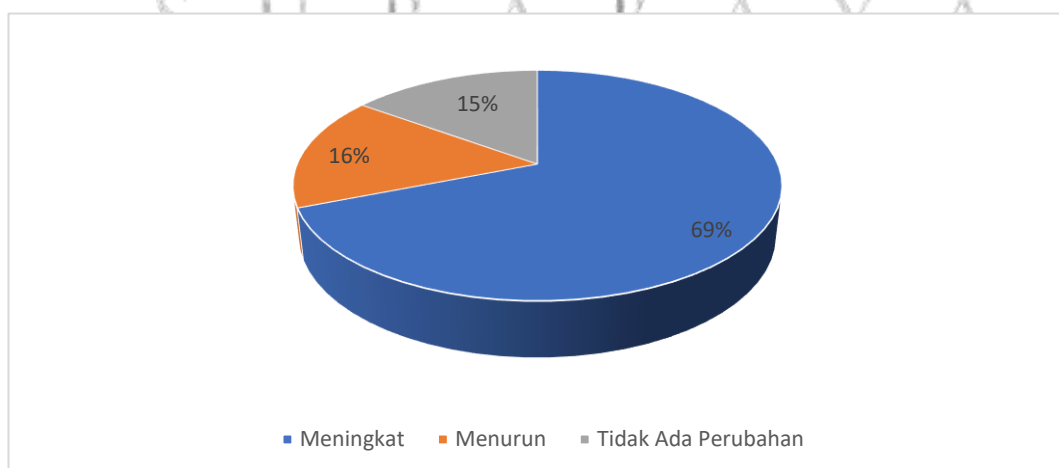
UMKM memiliki karakteristik unik jika dibandingkan dengan perusahaan besar. Karakteristik ini membangun beberapa kondisi UMKM yang perlu untuk diperhatikan dengan baik dalam mengembangkannya. Menurut Chesbrough karakteristik UMKM yaitu.

1. Ukurannya yang lebih kecil membuat pasar yang lebih kecil menarik bagi UMKM sementara pasar ini tidak akan menarik bagi perusahaan yang lebih besar.
2. Fokus mereka memungkinkan mereka mengeksekusi dengan sangat efektif terhadap perusahaan yang lebih besar dan terdiversifikasi dengan tujuan yang lebih tersebar.
3. UMKM dapat mengkhususkan usahanya lebih dalam pada bidang yang sempit.
4. UMKM menarik lebih banyak karyawan R&D wirausaha.
5. Perusahaan yang lebih kecil mengambil keputusan lebih cepat dan mengimplementasikannya lebih cepat.

1.3. Oleh karena itu penting bagi UMKM untuk memiliki orientasi kewirausahaan.

Orientasi kewirausahaan mendukung perusahaan dalam memenangkan persaingan. Menurut Covin & Slevin, orientasi kewirausahaan didefinisikan sebagai kecenderungan perusahaan untuk terlibat dalam inovasi, pengambilan risiko, dan proaktif. Orientasi kewirausahaan dapat berkontribusi pada kinerja perusahaan karena memungkinkan perusahaan untuk memanfaatkan peluang baru yang potensial (Rezaei & Ortt, 2018).

Sementara itu, seiring dengan berkembangnya teknologi dan ilmu pengetahuan, masyarakat sebagai konsumen utama UMKM kini semakin selektif dalam memilih produk yang dibutuhkan, sehingga para pelaku usaha perlu untuk melakukan penyesuaian terhadap perubahan lingkungan. Karena nyatanya, keberhasilan perusahaan tidak hanya bergantung kepada sumber daya mereka, tetapi juga pada kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan kontinjensi industri.



Gambar 1.4 Persentase Penggunaan E-Commerce di Indonesia

Sumber: RedSeer (2020)

Kemampuan perusahaan untuk merasakan peluang dan ancaman dalam membuat keputusan tentang respon yang tepat, dan untuk menyusun ulang sumber daya dan dasar kemampuan perusahaan tergantung pada kapabilitas dinamik (Teece, 2007). Kapabilitas dinamik berfungsi sebagai sarana mengadaptasi kinerja untuk mencapai kesesuaian yang lebih baik dengan kebutuhan lingkungan (Frank et al., 2017). Oleh karena itu, penelitian ini menyoroti efek langsung dari kapabilitas dinamik terhadap kinerja perusahaan.

Interaksi antara lingkungan eksternal, terutama lingkungan yang dinamis diharapkan berkaitan dengan kinerja (Hsu & Wang, 2012; Thanh Nhon et al., 2020). Untuk memaksimalkan kinerja, manajer harus mengejar strategi kompetitif yang paling sesuai dengan kondisi lingkungan eksternal. Dengan kata lain, persepsi manajer tentang lingkungan eksternal diharapkan mempengaruhi strategi perusahaan. Oleh karena itu, strategi perusahaan harus melibatkan penggunaan sumber dayanya, terutama kapabilitas dinamik, untuk meraih peluang di pasar. Kapabilitas dinamik menawarkan jembatan untuk perdebatan di bidang strategi yang mengusulkan bahwa pandangan berbasis sumber daya (*resource based view*), khususnya yang tidak berwujud, lebih mungkin berkontribusi pada kemampuan perusahaan untuk mempertahankan kinerja yang unggul atau wacana yang muncul seputar lingkungan yang dinamis. Meskipun ada banyak literatur tentang kapabilitas dinamik (Kump et al., 2019), namun sangat sedikit penelitian yang

membahas bagaimana pengaruhnya dalam memediasi dampak orientasi kewirausahaan pada kinerja perusahaan.

Selanjutnya, Aspek orientasi kewirausahaan juga sangat mendukung organisasi untuk mencapai keunggulan kompetitif. Hal ini didasari dari sikap proaktif dan keberanian perusahaan dalam mengambil keputusan yang berisiko menjadi salah satu faktor penentu keberhasilan dan keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif didefinisikan sebagai strategi benefit dari perusahaan yang melakukan kerjasama untuk menciptakan keunggulan kompetitif yang lebih efektif dalam pasarnya. Strategi ini harus dibuat sebaik mungkin untuk mewujudkan keunggulan kompetitif yang *sustainable* atau berkelanjutan sehingga perusahaan dapat mendominasi baik di pasar lama maupun pasar baru. Oleh karena itu, orientasi kewirausahaan itu sendiri akan mempengaruhi keunggulan kompetitif. Seperti penelitian sebelumnya yang menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan kompetitif (Bhandari & Amponstira, 2021; Fatmawati, 2013). Sehingga penting bagi perusahaan untuk mempertahankan keunikan yang dimiliki dan menjadi pembeda dari kompetitor.

Kinerja perusahaan merupakan realisasi dari tujuan perusahaan. Hal ini sering diukur sebagai bagian dari teori efektivitas organisasi (Venkatraman & Ramanujam, 1986). Untuk memahami efektivitas organisasi, tidak cukup mengukur kinerja perusahaan hanya dari aspek keuangan. Namun, penting juga untuk mengukurnya dari aspek operasional dan non-keuangan (Elidjen et al., 2022). Wirausaha yang berhasil dalam bisnis ditentukan oleh

pemanfaatan motivasi kewirausahaan dengan lingkungan dinamis yang berinteraksi dari perusahaan untuk memperoleh kinerja bisnis dan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Meskipun terdapat beberapa penelitian yang telah mengkaji di bidang ini, peneliti memiliki pengetahuan yang terbatas tentang kemungkinan pengaruh antara orientasi kewirausahaan, kapabilitas dinamik, dan keunggulan kompetitif terhadap kinerja UMKM. Oleh karena itu, penelitian ini berfokus untuk mengkaji pengaruh tersebut. selain itu, pengaruh tersebut belum sepenuhnya diperiksa dalam sektor UMKM di Indonesia khususnya Kota Surabaya. Pemilihan Kota Surabaya dikarenakan output penelitian ini selaras dengan usaha pemerintah kota yang mendukung penuh keberadaan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) serta toko kelontong yang ada di Surabaya. Bentuk dukungan ini dijalankan melalui penerapan ekonomi kerakyatan, dimana semua kebutuhan di Kota Surabaya dipenuhi oleh UMKM, termasuk para ASN (Aparatur Sipil Negara) dan siswa SD hingga SMP. Pemenuhan kebutuhan tersebut seperti penggunaan baju kerja batik dan seragam sekolah dari produk hasil buatan UMKM Surabaya. Oleh karena itu, penelitian ini pantas untuk dilakukan sebagai rekomendasi nyata kepada seluruh UMKM yang ada di Indonesia, terutama di Kota Surabaya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Kapabilitas Dinamik, dan Keunggulan Kompetitif Terhadap Kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Kota Surabaya.”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut.

1. Apakah Orientasi Kewirausahaan berpengaruh terhadap Kapabilitas Dinamik?
2. Apakah Orientasi Kewirausahaan berpengaruh terhadap Keunggulan Kompetitif?
3. Apakah Kapabilitas Dinamik berpengaruh terhadap Kinerja UMKM?
4. Apakah Keunggulan Kompetitif berpengaruh terhadap Kinerja UMKM?
5. Apakah Orientasi Kewirausahaan berpengaruh terhadap Kinerja UMKM?
6. Apakah Kapabilitas Dinamik memediasi hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja UMKM?
7. Apakah Keunggulan Kompetitif memediasi hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja UMKM?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan sebelumnya, maka penelitian tujuan dari penelitian ini yaitu sebagai berikut.

1. Untuk menguji pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kapabilitas Dinamik.
2. Untuk menguji pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Keunggulan Kompetitif.

3. Untuk menguji pengaruh Kapabilitas Dinamik terhadap Kinerja UMKM.
4. Untuk menguji pengaruh Keunggulan Kompetitif terhadap Kinerja UMKM.
5. Untuk menguji pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM.
6. Untuk menguji Kapabilitas Dinamik dalam memediasi hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja UMKM.
7. Untuk menguji Keunggulan Kompetitif dalam memediasi hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja UMKM.

1.4 Manfaat Penelitian

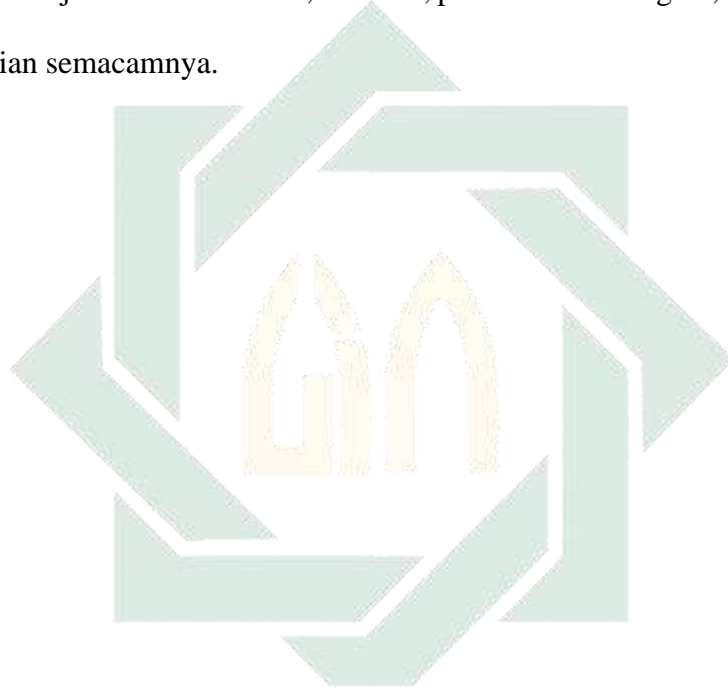
Dengan dilaksanakannya penelitian ini, maka penelitian ini diharapkan dapat memperoleh manfaat bagi banyak pihak, antara lain.

1.4.1 Manfaat Bagi Wirausaha

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat sebagai bahan pertimbangan para wirausaha dalam menyusun strategi untuk meningkatkan kinerja usahanya dan sebagai bahan informasi bagi industri mikro kecil dan menengah yang ada di Kota Surabaya mengenai peranan orientasi kewirausahaan, kapabilitas dinamik, dan keunggulan kompetitif terhadap kinerja UMKM.

1.4.2 Manfaat Bagi Akademisi

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi sebuah pengembangan ilmu pengetahuan yang berhubungan dengan topik-topik kajian kewirausahaan, UMKM, perekonomian negara, dan kajian-kajian semacamnya.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Wirausaha

Wirausaha adalah seseorang yang memutuskan untuk memulai suatu usaha, sebagai pewaralaba (*franchisor*) menjadi terwaralaba (*franchisee*), memperluas sebuah perusahaan, membeli perusahaan yang sudah ada, atau bahkan meminjam dana untuk memproduksi suatu produk baru atau menawarkan suatu jasa baru, serta merupakan manajer dan penyanggah risiko (Saiman, 2017). Menurut David E. Rye menjelaskan mengenai definisi wirausaha yaitu seseorang yang mengatur dan mengelola usaha baru. Seorang wirausaha harus berani mengambil risiko yang terkait dengan proses pemulaian usaha.

Adapun pengertian wirausaha dari Fitzsimmons et al. yang dijelaskan berdasarkan tiga pendekatan, yaitu:

- a. Pendekatan ekonomi, wirausaha adalah orang yang membawa sumber-sumber daya, tenaga, material, dan aset-aset lain ke dalam integrasi yang merubah nilainya menjadi lebih tinggi dari yang sebelumnya, serta seseorang yang memperkenalkan perubahan, inovasi/pembaruan, dan suatu order/tatanan dunia baru.
- b. Pendekatan psikologi, wirausaha adalah seseorang yang betul-betul digerakkan secara khas oleh kekuatan kegiatan tertentu untuk

akan memperoleh pendapatan yang tetap, artinya sewaktu-waktu bisa rugi dan sewaktu-waktu bisa untung. Kondisi yang tidak menentu ini dapat menyebabkan seseorang mundur dari kegiatan wirausaha.

- b. Kerugian akibat hilangnya modal investasi. Kegagalan investasi mengakibatkan seseorang bisa mundur dari kegiatan wirausaha.
- c. Membutuhkan kerja keras dan waktu yang lama. Seorang wirausaha biasanya bekerja sendiri mulai dari pembelian, pengolahan, penjualan, dan pencatatan keuangan atau pembukuan. Waktu yang lama dan kewajiban untuk bekerja keras mengakibatkan wirausaha mengundurkan diri. Hal ini biasanya terjadi karena wirausaha kurang terbiasa menghadapi tantangan.
- d. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya baik. Kualitas kehidupan yang tidak segera meningkat, mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan wirausaha.

Selanjutnya, terdapat berbagai pendapat yang menjelaskan mengenai karakteristik wirausaha. Diantaranya menurut Meredith yang menyatakan bahwa wirausaha adalah individu-individu yang berorientasi kepada tindakan, bermotivasi tinggi, dan berani mengambil risiko dalam mengejar tujuannya.

Pendapat lain tentang karakteristik wirausaha diungkapkan oleh Zimmerer & Scarborough, yaitu sebagai berikut.

- a. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya. Artinya, seseorang yang memiliki tanggung jawab maka akan selalu berkomitmen.
- b. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memilih yang moderat. Artinya, menghindari risiko yang terlalu rendah maupun risiko yang terlalu tinggi.
- c. *Confidence in their ability to success*, yaitu percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil.
- d. *Desire for immediate feedback*, yaitu menghendaki untuk mendapatkan respon dengan segera.
- e. *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginannya dalam meraih masa depan yang lebih baik.
- f. *Future orientation*, yaitu berorientasi kepada masa depan, perspektif dan berwawasan jauh ke depan.
- g. *Skill at organizing*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.
- h. *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi daripada uang.

2.2 Orientasi Kewirausahaan

Orientasi Kewirausahaan adalah salah satu bidang penelitian yang paling menjanjikan dalam kewirausahaan (Montiel-Campos, 2018). Hal ini ditunjukkan oleh kebijakan dan praktik yang memberikan dasar untuk mengambil keputusan dan tindakan kewirausahaan. Salah satu manifestasi

kewirausahaan adalah sebagai “entri baru” atau sebagai kreasi organisasi (Lumpkin & Dess, 1996). Kewirausahaan juga terjadi di organisasi melalui kegiatan formal atau informal yang bertujuan untuk menciptakan bisnis baru di perusahaan yang sudah mapan melalui inovasi produk dan proses serta pengembangan pasar (Kusa et al., 2021).

Orientasi kewirausahaan merupakan suatu rangkaian proses, praktek, dan pengambilan keputusan dalam sebuah perusahaan yang mendorong munculnya sebuah *new entry* (Lumpkin & Dess, 1996). Adapun definisi lain dari orientasi kewirausahaan yaitu sebuah pendekatan yang berfokus terhadap inovasi dan cenderung menjadi pionir dalam berinovasi. Ketika sebuah perusahaan memiliki orientasi kewirausahaan, maka proses dan frekuensi inovasi akan semakin baik dan hasilnya akan lebih efektif bagi perusahaan (Paulus, 2018). Orientasi kewirausahaan menyangkut proses dimana kebijakan dan praktik pembuatan strategi digunakan oleh perusahaan untuk mengidentifikasi dan meluncurkan inovasi baru (D Miller, 2011).

Ciri-ciri wirausaha perusahaan adalah bahwa pelaku usaha “terlibat dalam inovasi produk pasar, melakukan usaha yang berisiko, dan yang datang dengan ‘proaktif’ untuk mengalahkan pesaing”. Oleh karena itu, Covin & Slevin membangun skala untuk mengukur suatu orientasi kewirausahaan. Skala ini terdiri dari tiga dimensi yaitu inovasi, pengambilan risiko, dan proaktif. Adapun skala lain yang ditambahkan oleh Lumpkin & Dess yaitu otonomi dan agresivitas kompetitif. Dengan demikian, penelitian ini berfokus

pada lima dimensi untuk pendekatan yang lebih komprehensif untuk mewakili orientasi kewirausahaan.

Temuan penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan (Elidjen et al., 2022). Sejumlah penelitian lain dari Hughes & Morgan mengkonfirmasi bahwa terdapat pengaruh antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja UMKM. Serta terdapat bukti empiris yang menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan adalah salah satu sumber daya yang penting dalam sebuah perusahaan dan memiliki dampak signifikan terhadap kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan dengan menyediakan berbagai jenis inovasi (Hong et al., 2012).

Indikator orientasi kewirausahaan menurut definisi Lumpkin & Dess (1996) yaitu sebagai berikut.

1. Pengambilan Risiko

Definisi pengambilan risiko yang dikemukakan oleh Danny Miller & Friesen yaitu sejauh mana manajer bersedia membuat keputusan sumber daya yang besar dan berisiko atau mereka yang memiliki peluang yang masuk akal untuk kegagalan yang mahal. Dengan demikian, perusahaan dengan orientasi kewirausahaan sering dicirikan oleh perilaku pengambilan risiko, seperti keputusan yang menimbulkan utang besar atau sumber daya yang besar demi memperoleh pengembalian yang tinggi dengan memanfaatkan peluang yang ada di pasar.

Dalam konteks strategi Baird & Thomas mengidentifikasi tiga jenis risiko strategis, yaitu: (a) menjelajah ke tempat yang tidak diketahui; (b) melakukan perjanjian atau keputusan yang melibatkan pengambilan aset yang besar; (c) meminjam dalam jumlah yang besar.

2. Inovatif

Inovatif mencerminkan kecenderungan perusahaan untuk terlibat dalam pembentukan ide-ide baru, kebaruan, eksperimen, dan proses kreatif yang dapat menghasilkan produk, layanan, atau proses teknologi baru. Bukti inovasi perusahaan dapat dilihat dari beberapa bentuk. Dalam hal ini, inovasi dapat terjadi di sepanjang rangkaian dari keinginan sederhana untuk mencoba lini produk baru atau bereksperimen dengan tempat promosi yang baru, hingga komitmen penuh semangat untuk menguasai produk terbaru atau kemajuan teknologi.

3. Proaktif

Proaktif digunakan untuk menggambarkan perusahaan yang paling cepat berinovasi dan pertama kali memperkenalkan produk atau layanan baru. Proaktif mengacu pada proses yang ditunjukkan untuk mengantisipasi dan bertindak atas kebutuhan masa depan dengan mencari peluang baru yang mungkin atau tidak terkait dengan masa kini.

Meskipun proaktif dan agresivitas kompetitif memiliki keterkaitan erat, namun masih terdapat perbedaan diantara keduanya.

Proaktif mengacu pada bagaimana perusahaan berhubungan dengan peluang pasar pada awal proses masuk. Proaktif melakukannya dengan mengambil inisiatif dan bertindak secara tepat untuk membentuk lingkungan, yaitu mempengaruhi tren dan bahkan mungkin menciptakan permintaan. Sebaliknya, agresivitas kompetitif mengacu pada bagaimana perusahaan berhubungan dengan pesaing dalam menanggapi tren dan permintaan yang sudah ada di pasar.

4. Agresivitas Kompetitif

Agresivitas kompetitif mengacu pada kecenderungan perusahaan untuk secara langsung dan intens menantang pesaingnya dalam meningkatkan posisi, yaitu mengungguli pesaing di industri pasar. Porter (1985) merekomendasikan tiga pendekatan secara agresif untuk mengejar perusahaan yang ada, meliputi: (a) melakukan hal-hal yang berbeda yakni konfigurasi ulang; (b) mengubah konteks yakni mendefinisikan kembali produk atau layanan dan saluran atau cakupan pasarnya; dan (c) mengungguli pemimpin industri. Dengan demikian, agresivitas kompetitif mengacu pada respon perusahaan yang diarahkan untuk mencapai keunggulan kompetitif, hal ini merupakan komponen penting dari orientasi kewirausahaan.

5. Otonomi

Otonomi mengacu pada tindakan independen dari individu atau tim dalam memunculkan ide atau visi dan membawanya sampai selesai. Secara umum, otonomi berarti kemampuan dan kemauan untuk

mengarahkan diri sendiri dalam mengejar peluang. Dalam konteks organisasi, hal ini mengacu pada tindakan yang diambil bebas dari kendala organisasi yang menyesakkan. Jadi, meskipun faktor-faktor seperti ketersediaan sumber daya, tindakan kompetitif pesaing, atau pertimbangan organisasi internal dapat mengubah arah inisiatif usaha baru, namun hal ini tidak cukup untuk memadamkan proses otonomi kewirausahaan yang mengarah kepada entri baru.

Bukti otonomi yang ada di perusahaan dapat bervariasi sebagai fungsi ukuran, gaya manajemen, atau kepemilikan. Misalnya, di sebuah perusahaan dimana pembuat keputusan utama adalah *owner* atau pemilik, maka otonomi tersirat oleh hak kepemilikan. Namun, sejauh mana otonomi dilaksanakan dalam kasus ini tergantung pada tingkat sentralisasi atau pendelegasian dan hal ini mungkin juga terkait dengan ukuran perusahaan. D. Miller (1983) menemukan bahwa perusahaan yang paling *entrepreneurial* atau berwirausahawan yaitu yang memiliki pemimpin yang paling otonom. Artinya, baik di usaha skala kecil, aktivitas kewirausahaan yang tinggi dikaitkan dengan kepala atau pimpinan yang mempertahankan otoritas pusat yang kuat dan juga bertindak sebagai pemimpin yang memiliki pengetahuan dengan menyadari keberadaan teknologi dan pasar.

2.3 Kapabilitas Dinamik

Kapabilitas dinamik mulanya digagas oleh Teece (1987) yang memberikan kontribusinya secara eksplisit. Dalam penelitian tersebut Teece mendefinisikan kapabilitas dinamik adalah kemampuan perusahaan untuk mengintegrasikan, membangun, dan merekonfigurasi kompetensi internal dan eksternal dalam menghadapi perubahan lingkungan yang cepat. Dengan demikian, kapabilitas dinamik merefleksikan suatu kemampuan organisasi untuk mencapai bentuk-bentuk keunggulan kompetitif yang tidak hanya datang melalui sumber daya perusahaan, tetapi juga dari kemampuan untuk menciptakan, mengintegrasikan, dan merekonfigurasi sumber daya baru secara berkelanjutan.

Seiring berkembangnya ilmu pengetahuan, Teece sendiri meragukan definisi kapabilitas dinamik yang dibuatnya di tahun 1997. Kemudian Teece memodifikasi definisinya yaitu kemampuan untuk mengindra (*sense*) dan kemudian mengambil peluang baru (*seize*) untuk merekonfigurasi (*reconfigure*) dan melindungi aset pengetahuan, kompetensi, dan aset pelengkap dengan tujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Augier & Teece, 2009).

Adapun definisi kapabilitas dinamik yang kedua yaitu proses perusahaan dalam menggunakan sumber daya (proses untuk mengintegrasikan, merekonfigurasi, memperoleh, dan melepaskan sumber daya), mencocokkan, dan bahkan menciptakan perubahan pasar (Eisenhardt & Martin, 2000). Artinya, hal-hal rutin organisasional dan strategis dengan

cara perusahaan mencapai konfigurasi sumber daya baru sebagaimana pasar yang muncul, berbenturan, terpecah, berkembang, dan mati (Situmorang, 2018). Definisi ketiga dari kapabilitas dinamik yaitu pola kegiatan kolektif yang dipelajari dan stabil di mana organisasi secara sistematis menghasilkan dan memodifikasi rutin operasinya untuk mencapai efektivitas yang lebih baik (Zollo & Winter, 2002).

Indikator kapabilitas dinamik menurut Teece (2017) yaitu sebagai berikut.

1. *Sense* (Mengindera)

Sense (mengindera) merupakan aktivitas mengidentifikasi peluang dengan selalu mengamati lingkungan dan mencari peluang yang muncul baik di dalam atau di luar lingkungan organisasi. Komponen penginderaan ini melibatkan mengenali peluang dan mengantisipasi ancaman persaingan. Sebuah organisasi dengan kapasitas penginderaan mampu secara terus menerus dan andal memperoleh informasi yang relevan secara strategis dari lingkungan termasuk tren pasar, praktik terbaik, dan aktivitas pesaing (Kump et al., 2019).

2. *Seize* (Menangkap)

Seize (Menangkap) yaitu apabila terdapat peluang maka potensi dan nilainya ditangkap untuk dipelajari dengan memilih teknologi yang tepat atau lebih memahami target pelanggan. Menangkap mengacu pada pengembangan dan pemilihan peluang bisnis yang sesuai dengan

lingkungan organisasi serta kekuatan dan kelemahannya (Kump et al., 2019; Teece, 2007). Menangkap dengan demikian berarti bahwa peluang pasar berhasil dimanfaatkan dan ancaman dapat dihindari. Kemampuan menangkap (*seizing*) dalam organisasi tinggi apabila organisasi mampu untuk memutuskan apakah beberapa informasi memiliki nilai potensial untuk mengubah informasi berharga menjadi bisnis nyata, peluang yang sesuai menjadi kekuatan dan kelemahan untuk membuat keputusan yang sesuai.

3. *Transform* (Mengubah)

Transform (Mengubah) menurut Teece yaitu meningkatkan, menggabungkan, melindungi, dan bila perlu mengkonfigurasi ulang sumber daya untuk menyesuaikan perubahan dan peluang di lingkungan organisasi. Transformasi mengacu pada pengambilan keputusan untuk model bisnis baru, inovasi produk, menyediakan infrastruktur, dan memastikan bahwa tenaga kerja memiliki keterampilan yang dibutuhkan. Transformasi ditandai dengan realisasi aktual pembaruan strategis dalam organisasi melalui konfigurasi ulang sumber daya, struktur, dan proses. Sebuah organisasi dengan kapasitas transformasi yang tinggi secara konsisten menerapkan kegiatan pembaruan yang diputuskan dengan menugaskan tanggung jawab, mengalokasikan sumber daya, dan memastikan bahwa tenaga kerja memiliki pengetahuan baru yang dibutuhkan (Kump et al., 2019).

2.4 Keunggulan Kompetitif

Keunggulan kompetitif atau dikenal juga dengan keunggulan bersaing dikemukakan pertama kali oleh M. E. Porter (1985). Menurutnya keunggulan kompetitif adalah kemampuan yang diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama. Sedangkan menurut Saiman (2017) keunggulan kompetitif merupakan suatu manfaat yang ada ketika suatu usaha mempunyai dan menghasilkan produk atau jasa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para pesaing. Keunggulan kompetitif dapat dicapai melalui fokus pada pelanggan, pencapaian kualitas, integritas dan tanggung jawab, inovasi dan kreativitas, dan produksi rendah biaya (Saiman, 2017). Selanjutnya menurut Kotler & Armstrong keunggulan kompetitif merupakan sebuah keunggulan atas pesaing yang diperoleh dengan menawarkan nilai lebih rendah maupun dengan memberikan manfaat lebih besar karena harganya lebih tinggi.

Keunggulan kompetitif ini adalah suatu proses dinamis bukan hanya sekedar dilihat sebagai hasil akhir. Hal tersebut dikarenakan keunggulan kompetitif berasal dari banyaknya aktivitas berlainan yang dilakukan oleh perusahaan dalam mendesain, memproduksi, memasarkan, menyerahkan, dan mendukung produknya. Dari beberapa penjelasan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa keunggulan kompetitif merupakan suatu kondisi yang dimiliki perusahaan dimana melebihi pesaingnya. Jika semakin tinggi

keunggulan kompetitif suatu perusahaan maka secara langsung akan mempengaruhi kinerja perusahaan (Sinaga et al., 2021).

Indikator keunggulan kompetitif menurut Saiman (2017) yaitu sebagai berikut.

1. Fokus Pada Pelanggan

Mengurangi birokrasi, memuaskan pelanggan, menanggapi keluhan, menjalin komunikasi yang baik, melakukan survei kepuasan pelanggan, hal ini dilakukan karena pelanggan adalah adalah pendapatan untuk usaha para pelaku bisnis. Semakin banyak pelanggan maka pendapatan akan semakin banyak. Sebaliknya, semakin sedikit pelanggan maka pendapatan akan semakin sedikit. Usahakan *zero complain* (tidak ada komplain).

2. Pencapaian Kualitas

Kualitas tidak terbatas hanya pada perusahaan berskala besar. Kualitas memegang peranan penting dalam usaha, baik kualitas produk atau jasa, serta kualitas pelayanan.

3. Integritas dan Tanggung Jawab

Sebuah reputasi yang utuh dalam membangun jejaring pelanggan yang setia tentu sangat diperlukan. Penuh tanggung jawab dan integritas kepada setiap tuntutan, utamanya pelanggan dan juga kepada pemangku kepentingan.

4. Inovasi dan Kreativitas

Usaha berskala kecil lebih memungkinkan dapat menonjolkan sumber inovasi dan kreativitas. Inovasi dan kreativitas akan membawa keunggulan kompetitif.

5. Produksi Rendah Biaya

Manajemen yang serasi dapat mewujudkan produksi rendah biaya. Bila produk dan jasa dapat dihasilkan dengan biaya minimum, maka perusahaan akan mampu bersaing dari sisi harga. Pelanggan yang sensitif terhadap harga dan kualitas umumnya akan menjadi pertimbangan penting dalam membeli ulang atas suatu produk dan jasa.

2.5 Kinerja UMKM

Kinerja usaha merupakan fungsi dari hasil kegiatan yang ada dalam suatu perusahaan yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal dalam mencapai tujuan yang ditetapkan selama periode waktu tertentu. Kinerja perusahaan merupakan realisasi dari tujuan perusahaan (Wicaksono & Nuvriasari, 2012). Kinerja usaha digambarkan sebagai capaian yang diperoleh organisasi bisnis dalam usahanya (Munizu, 2010). Hal ini sering diukur sebagai bagian dari teori efektivitas organisasi (Venkatraman & Ramanujam, 1986). Di antara peluang yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan adalah sumber daya baru yang tersedia di pasar (termasuk sumber daya keuangan). Untuk memahami efektivitas organisasi, tidak cukup jika hanya menilai dari aspek keuangan. Tetapi, juga mengukur dari aspek operasional dan non-keuangannya.

Berdasarkan pengamatan di atas, kami menganggap pentingnya keterbukaan seorang pelaku usaha terhadap berbagai jenis peluang. Terlebih lagi, mengingat peran penting dari peluang dalam aktivitas kewirausahaan, penulis mengandaikan bahwa keterbukaan seorang pelaku usaha terhadap peluang (ditunjukkan oleh kemampuan pengusaha untuk mempersepsikan berbagai peluang saat ini) secara positif mempengaruhi kinerja perusahaan (Kusa et al., 2021).

Indikator penilaian kinerja usaha menurut Munizu (2010) yaitu sebagai berikut.

1. Pertumbuhan Penjualan

Pertumbuhan penjualan merupakan suatu peningkatan yang terjadi akibat banyaknya pembelian oleh pelanggan pada suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Pertumbuhan penjualan menunjukkan seberapa besar kenaikan penjualan produk yang sama dibandingkan setahun waktu tertentu tingkat penjualan akan selalu ditingkatkan untuk bisa mencapai target yang telah ditetapkan. Membaiknya kinerja dapat ditandai juga dengan pertumbuhan penjualan yang baik dari tahun ke tahun dan pertumbuhan yang lebih tinggi dari pesaing sejenis serta memiliki pelanggan yang luas dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

2. Pertumbuhan Modal

Modal usaha merupakan bagian penting dalam perusahaan yang biasanya berupa sejumlah uang atau barang yang digunakan untuk menjalankan usaha. Jumlah modal adalah keseluruhan modal usaha

yang digunakan dalam perusahaan. Pertumbuhan modal mengacu pada peningkatan nilai modal yang diinvestasikan. Dengan adanya pertumbuhan modal, diharapkan suatu usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih luas kembali.

3. Pertumbuhan Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melaksanakan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja guna menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Peningkatan jumlah tenaga kerja ditandai dengan meningkatnya jumlah karyawan dalam menjalankan bisnis.

4. Pertumbuhan Pasar

Pertumbuhan pasar merupakan kenaikan permintaan akan produk atau layanan tertentu dari waktu ke waktu. Pertumbuhan pasar mengacu pada persentase perubahan ukuran pasar selama periode tertentu. Hal ini ditandai dengan berkembangnya jangkauan pemasaran di setiap tahunnya baik dalam negeri maupun luar negeri.

5. Pertumbuhan Laba

Pertumbuhan laba adalah suatu kenaikan laba bersih yang dinyatakan dalam persentase yang dihasilkan oleh perusahaan dalam satu tahun sehingga dapat menggambarkan hasil kinerja keuangan perusahaan dalam mengelola harta yang dimiliki. Pertumbuhan laba dapat ditandai dari besarnya kenaikan keuntungan penjualan produk yang berhasil diperoleh oleh perusahaan.

2.6 Penelitian Terdahulu

Peneliti perlu mengkaji beberapa penelitian sebelumnya untuk menjamin keaslian penelitian. Penulisan penelitian ini bertujuan untuk dua hal, yaitu: *pertama*, membuktikan bahwa penelitian yang dilakukan oleh penulis bersifat penting dan menjadi permasalahan umum baik Nasional maupun Internasional. *Kedua*, menunjukkan kebaruan (*novelty*) peneliti dengan adanya pembeda (diferensiasi) antara unsur dan hasil yang dilakukan dengan penelitian lainnya. Oleh karena itu, terdapat empat penekanan dalam menggambarkan penelitian sebelumnya, yaitu orientasi kewirausahaan, kapabilitas dinamik, keunggulan kompetitif, dan kinerja usaha.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
1	Kurnia Fitriati et al. (2020)	<i>Entrepreneurial Orientation and SME Performance: Dynamic Capabilities As Mediation Study on SME in Indonesia</i>	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Terdapat pengaruh positif antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja UMKM - Terdapat hubungan positif antara kapabilitas dinamik dengan kinerja UKM - Terdapat hubungan positif antara orientasi kewirausahaan dengan kapabilitas dinamik - Terdapat hubungan positif antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja UKM melalui kapabilitas 	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel bebas menggunakan orientasi kewirausahaan - Variabel terikat menggunakan kinerja UMKM - Variabel mediasi menggunakan kapabilitas dinamik - Objek penelitian dilakukan terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) - Menggunakan metode <i>Structural Equation Modeling</i> (SEM) 	<ul style="list-style-type: none"> - Metode pengambilan sampel menggunakan <i>purposive sampling</i> yaitu pengambilan berdasarkan kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti dengan minimal 5 tahun usaha telah beroperasi di industri batik, sedangkan peneliti menggunakan metode <i>cluster random sampling</i> yaitu populasi dibagi dulu atas kelompok berdasarkan area atau <i>cluster</i>,

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				dinamik sebagai variabel mediasi		kemudian beberapa <i>cluster</i> dipilih sebagai sampel, dari <i>cluster</i> tersebut dapat diambil keseluruhan atau sebagian saja untuk dijadikan sampel, dan dipilih secara acak
2	Abdelkareem et al. (2022)	<i>Entrepreneurial Orientation, Dynamic Capabilities, and Business Processes Performance: Evidence from Egyptian SMEs</i>	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Orientasi Kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap kapabilitas dinamik, yang pada gilirannya memiliki pengaruh terhadap Kinerja Proses Bisnis - Jenis strategi perusahaan memoderasi hubungan antara orientasi kewirausahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel bebas orientasi kewirausahaan - Variabel mediasi kapabilitas dinamik - Objek penelitian dilakukan terhadap Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) 	<ul style="list-style-type: none"> - Skala pengukuran menggunakan Skala Likert tujuh poin mulai dari “1” Sangat Tidak Setuju (STS) hingga “7” Sangat Setuju (SS), sedangkan peneliti menggunakan skala Likert lima poin yaitu “1” untuk Sangat Tidak Setuju (STS)

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				dengan Kinerja Proses Bisnis		hingga “5” untuk Sangat Setuju (SS) - Variabel terikat menggunakan kinerja proses bisnis, sedangkan peneliti menggunakan kinerja perusahaan
3	Kiyabo & Isaga (2020)	<i>Entrepreneurial Orientation, Competitive Advantage, and SMEs' Performance: Application of Firm Growth and Personal Wealth Measures</i>	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Orientasi kewirausahaan secara positif dan signifikan mempengaruhi keunggulan kompetitif - Keunggulan kompetitif berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UKM - Keunggulan kompetitif memediasi hubungan antara orientasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel bebas menggunakan orientasi kewirausahaan dan keunggulan kompetitif - Variabel terikat menggunakan kinerja UKM - Variabel moderasi menggunakan keunggulan kompetitif atas pengaruh orientasi 	<ul style="list-style-type: none"> - Alat statistik yang digunakan menggunakan AMOS, sedangkan peneliti menggunakan SmartPLS - Indikator pengukuran variabel kinerja UKM menggunakan pertumbuhan perusahaan (aset, penjualan, dan karyawan) dan

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				kewirausahaan terhadap kinerja UKM	kewirausahaan dengan kinerja UKM - Data dikumpulkan melalui pemilik hingga pengelola UKM - Menggunakan skala pengukuran Likert positif yaitu "1" untuk Sangat Tidak Setuju (STS) hingga "5" untuk Sangat Setuju (SS) - Menggunakan metode <i>Structural Equation Modeling</i> (SEM)	ukuran kekayaan pribadi (pembelian makanan, pembayaran perawatan kesehatan, dan kemampuan akuisisi tempat tinggal), sedangkan peneliti menggunakan indikator pertumbuhan penjualan, pertumbuhan modal, pertumbuhan tenaga kerja, pertumbuhan pasar, dan pertumbuhan laba - Indikator variabel orientasi kewirausahaan hanya

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
						menggunakan 3 (inovasi, pengambilan risiko, dan proaktif), selanjutnya peneliti akan menyempurnakan dengan menggunakan 5 indikator (inovasi, pengambilan risiko, proaktif, agresivitas kompetitif, dan otonomi)
4	Fatikha et al. (2021)	<i>Effect Of Entrepreneurship Orientation and Market Orientation on Marketing Performance Throught Competitive Advantage</i>	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja pemasaran - Orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kinerja pemasaran - Orientasi kewirausahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel bebas orientasi kewirausahaan - Variabel terikat keunggulan kompetitif - Objek penelitian dilakukan terhadap Usaha Mikro Kecil dan 	<ul style="list-style-type: none"> - Metode pengambilan sampel menggunakan <i>purposive sampling</i> yaitu pengambilan berdasarkan kriteria yang telah ditentukan oleh peneliti dengan minimal 5 tahun

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				<ul style="list-style-type: none"> berpengaruh positif terhadap keunggulan kompetitif - Orientasi pasar berpengaruh positif terhadap keunggulan kompetitif - Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja pemasaran melalui keunggulan kompetitif - Orientasi pasar berpengaruh positif terhadap kinerja pemasaran melalui keunggulan kompetitif 	<p>Menengah (UMKM)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alat statistik menggunakan Partial Least Squares (PLS), 	<p>usaha telah beroperasi di industri batik, sedangkan peneliti menggunakan metode <i>cluster random sampling</i> yaitu populasi dibagi dulu atas kelompok berdasarkan area atau <i>cluster</i>, kemudian beberapa <i>cluster</i> dipilih sebagai sampel, dari <i>cluster</i> tersebut dapat diambil keseluruhan atau sebagian saja untuk dijadikan sampel, dan dipilih secara acak</p>
5	Hernández-Linares et al. (2020)	<i>Dynamic Capabilities and SME</i>	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan penginderaan dalam kapabilitas dinamik 	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel bebas menggunakan 	<ul style="list-style-type: none"> - Meneliti efek langsung dan independensi dari

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		<i>Performance: The Moderating Effect of Market Orientation</i>		<p>tidak berpengaruh terhadap kinerja UKM. Mengingat bahwa UKM cenderung memiliki kontak pribadi yang tinggi dengan pelanggan mereka, penginderaan akan menghasilkan kinerja yang lebih baik apabila disertai dengan elemen lain.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan pembelajaran dan pengintegrasian berpengaruh terhadap kinerja UKM. Hal tersebut berguna untuk menjadi sumber keunggulan kompetitif. - Kemampuan koordinasi tidak berpengaruh terhadap 	<p>kapabilitas dinamik</p> <ul style="list-style-type: none"> - Variabel terikat menggunakan kinerja UMKM - Pengukuran menggunakan skala Likert lima poin yaitu “1” untuk Sangat Tidak Setuju (STS) hingga “5” untuk Sangat Setuju (SS) 	<p>dimensi variabel Kapabilitas Dinamik (kemampuan penginderaan, pembelajaran, pengintegrasian, dan koordinasi) diuji masing-masing pengaruhnya terhadap Kinerja UKM, sedangkan peneliti menguji dimensi variabel Kapabilitas Dinamik secara bersama-sama.</p>

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				<p>kinerja UKM. Terdapat kemungkinan bahwa kemampuan untuk mengalokasikan sumber daya yang langka dengan benar dan meningkatkan kompatibilitas dan sinkronisasi orang dan pekerjaan adalah kenyataan yang khas dan umum di sebagian besar UKM. Oleh karena itu, ini bukan sumber kinerja yang relevan, yang menegaskan perbedaan koordinasi antara UKM dan perusahaan besar.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Orientasi pasar secara signifikan memoderasi hubungan antara 		

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				<p>kedua kemampuan penginderaan dan pembelajaran terhadap kinerja UKM.</p> <p>- Orientasi pasar tidak signifikan memoderasi hubungan antara kedua kemampuan pengintegrasian dan koordinasi terhadap kinerja UKM.</p>		
6	Sinaga et al. (2021)	<i>The Effect of Supply Chain Management Practices and Information and Communication Technology on Competitive Advantage and Firm Performance (Case Study: SMEs of</i>	Kuantitatif	Keunggulan kompetitif dari UKM berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan.	- Persamaan penelitian ini adalah untuk mengkaji bagaimana pengaruh keunggulan kompetitif terhadap kinerja perusahaan.	- Perbedaan penelitian ini terletak pada model penelitian. Penulis menguji variabel keunggulan kompetitif menjadi moderasi antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UKM.

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		<i>Processed Food in Jakarta)</i>				
7	McGee & Peterson (2019)	<i>The Long-Term Impact of Entrepreneurial Self-Efficacy and Entrepreneurial Orientation on Venture Performance</i>	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Entrepreneurial Self-Efficacy</i> berpengaruh terhadap kinerja perusahaan - Orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel bebas yang digunakan adalah orientasi kewirausahaan - Variabel terikat yang digunakan adalah kinerja perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Metode pengambilan sampel dilakukan secara acak dari semua perusahaan yang berlokasi di kota dengan batasan perusahaan independen yang baru saja dibuat, sedangkan peneliti menggunakan metode <i>cluster random sampling</i> yaitu populasi dibagi dulu atas kelompok berdasarkan area atau <i>cluster</i>, kemudian beberapa <i>cluster</i> dipilih sebagai sampel, dari <i>cluster</i> tersebut

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
						dapat diambil keseluruhan atau sebagian saja untuk dijadikan sampel, dan dipilih secara
8	Elidjen et al. (2022)	<i>The Roles of Gamification, Knowledge Creation, and Entrepreneurial Orientation Towards Firm Performance</i>	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Gamifikasi berpengaruh signifikan dan positif terhadap penciptaan pengetahuan. - Penciptaan pengetahuan berpengaruh secara langsung terhadap kinerja perusahaan - Terdapat hubungan positif dan signifikan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan 	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel bebas yang digunakan adalah orientasi kewirausahaan - Variabel terikat yang digunakan adalah kinerja perusahaan - Menggunakan skala pengukuran Likert positif yaitu “1” untuk Sangat Tidak Setuju (STS) hingga “5” untuk Sangat Setuju (SS) - Menggunakan analisis <i>Structural Equation</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Responden diberikan untuk karyawan level manajer, sedangkan kuesioner peneliti diberikan kepada seluruh karyawan baik pemilik hingga pengelola mengingat struktur organisasi UKM yang tidak begitu banyak - Objek penelitian yang digunakan pada perusahaan industri teknologi, sedangkan peneliti kepada Usaha Mikro Kecil dan

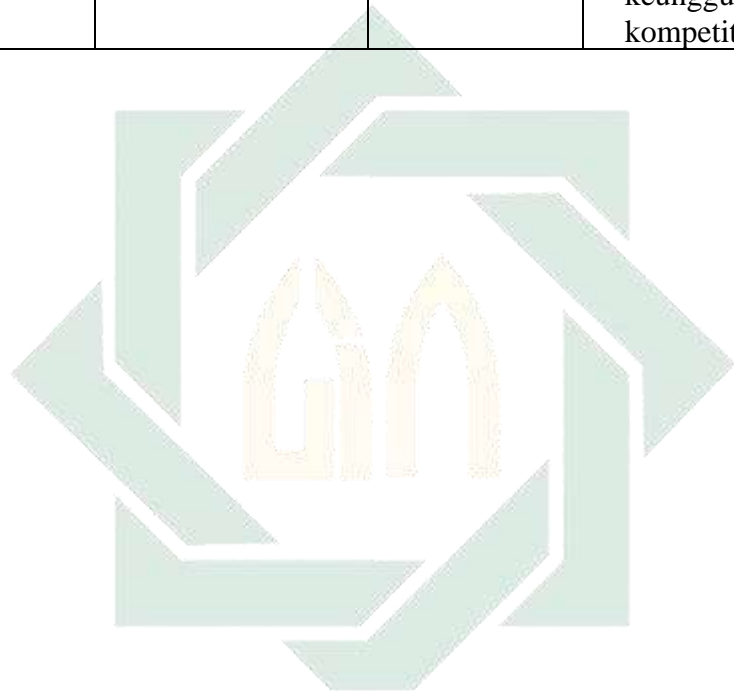
No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
					<i>Modeling</i> (SEM) dengan SmartPLS	Menengah (UMKM)
9	Huang et al. (2022)	<i>Entrepreneurial Orientation Dimensions and The Performance of High-Tech and Low-Tech Firms: A Configurational Approach</i>	Pendekatan Konfigurasi	<ul style="list-style-type: none"> - Pengambilan risiko dan proaktif berpengaruh terhadap kinerja perusahaan berteknologi tinggi. Sedangkan inovasi tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan berteknologi tinggi karena perusahaan berteknologi tinggi yang sudah sering memperhatikan inovasi produk mereka tetapi pengembaliannya semakin berkurang - Inovatif dan proaktif berpengaruh terhadap kinerja perusahaan berteknologi rendah 	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel bebas yang digunakan adalah orientasi kewirausahaan - Variabel terikat yang digunakan adalah kinerja perusahaan - Objek penelitian menggunakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) 	<ul style="list-style-type: none"> - Menerapkan <i>fuzzy-set qualitative comparative analysis</i> (fsQCA), sedangkan peneliti menggunakan SEM PLS - Indikator variabel orientasi kewirausahaan hanya menggunakan 3 (inovasi, pengambilan risiko, dan proaktif), selanjutnya peneliti akan melanjutkan dengan menggunakan 5 indikator (inovasi, pengambilan risiko, proaktif, agresivitas)

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				<p>(UKM), sedangkan pengambilan risiko tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan berteknologi rendah (UKM). Hal ini mungkin karena kendala sumber daya yang sering dihadapi UKM yang membatasi kemampuan mereka untuk mengejar ketiganya secara bersamaan</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inovasi berpengaruh terhadap kinerja perusahaan berteknologi rendah, tetapi tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan berteknologi tinggi. Artinya, UKM lebih 		<p>kompetitif, dan otonomi)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hanya menggunakan persentase perubahan pendapatan penjualan untuk mengukur kinerja, sedangkan peneliti mengukur dengan 5 indikator (pertumbuhan penjualan, pertumbuhan modal, pertumbuhan tenaga kerja, pertumbuhan pasar, dan pertumbuhan laba)

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				<p> mungkin untuk membangun keunggulan diferensiasi melalui inovasi dengan demikian UKM akan memperoleh kinerja yang lebih baik. Hal ini dikarenakan UKM lebih stabil, yang berarti produk baru cenderung lebih jarang masuk di sektor tersebut</p>		
10	Ferreira et al. (2020)	<i>Dynamic Capabilities, Creativity and Innovation Capability and Their Impact on Competitive Advantage and Firm Performance: The Moderating Role</i>	Kuantitatif	<ul style="list-style-type: none"> - Kapabilitas Dinamik memiliki pengaruh tidak langsung terhadap Kinerja dan Daya Saing melalui kreativitas dan Kemampuan Inovasi - Kemampuan Inovasi berpengaruh signifikan dan positif 	<ul style="list-style-type: none"> - Variabel bebas menggunakan Kapabilitas Dinamik - Menggunakan objek penelitian UKM - Menggunakan metode <i>Structural Equation Modeling</i> (SEM) 	<ul style="list-style-type: none"> - Menggunakan alat statistik AMOS, sedangkan peneliti menggunakan PLS - Skala pengukuran menggunakan Skala Likert tujuh poin mulai dari “1” Sangat Tidak Setuju (STS) hingga “7” Sangat

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
		<i>of Entrepreneurial Orientation</i>		<p>terhadap Daya Saing dan Kinerja</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kreativitas memperkuat pengaruh Kemampuan Dinamik terhadap Kemampuan Inovasi - Eksplorasi melampaui eksploitasi dalam pengaruhnya terhadap Kreativitas dan Inovasi, bahkan jika keduanya memiliki pengaruh positif terhadap keduanya. - Orientasi Kewirausahaan dapat meningkatkan hubungan antara Kapabilitas Dinamik dan Kreativitas dan Inovasi 		<p>Setuju (SS), sedangkan peneliti menggunakan skala Likert lima poin yaitu “1” untuk Sangat Tidak Setuju (STS) hingga “5” untuk Sangat Setuju (SS)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Variabel moderasi menggunakan Orientasi Kewirausahaan, sedangkan peneliti menggunakan Orientasi Kewirausahaan sebagai variabel bebas - Variabel terikat menggunakan Keunggulan Kompetitif, sedangkan peneliti menggunakan

No	Nama & Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian	Persamaan	Perbedaan
				- Kapabilitas Dinamik, Kemampuan Inovasi secara simultan berkontribusi terhadap penciptaan keunggulan kompetitif		Keunggulan Kompetitif sebagai variabel <i>intervening</i>



kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap kapabilitas dinamik (Ibrahim Aminu, 2016; Lim & Kim, 2020; Kurnia Fitriati et al., 2020; Liu et al., 2021; Abdelkareem et al., 2022; Samodra et al., 2022). Dengan demikian penelitian ini mengajukan hipotesis sebagai berikut.

H₁ : Orientasi Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Kapabilitas Dinamik.

H₀₁ : Orientasi Kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Kapabilitas Dinamik.

2.8.2 Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Kompetitif

Penelitian berpendapat bahwa orientasi kewirausahaan adalah sumber daya perusahaan tidak berwujud yang menciptakan keunggulan kompetitif dan akhirnya meningkatkan kinerja perusahaan (Kiyabo & Isaga, 2020). Adapun studi lain yang menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap keunggulan kompetitif (Sirivanh et al., 2014; Zeebaree & Siron, 2017; Yermias et al., 2019; Kiyabo & Isaga, 2020; Fatikha et al., 2021). Perusahaan yang berorientasi kewirausahaan akan mampu membuat karyawannya berinovasi sehingga dapat menciptakan produk yang lebih unik atau menarik dibandingkan dengan pesaingnya dan meningkatkan nilai keunggulan kompetitif perusahaan. Sehubungan dengan hal tersebut, maka peneliti mengajukan hipotesis sebagai berikut.

H₂ : Orientasi Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif.

H₀₂ : Orientasi Kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif.

2.8.3 Pengaruh Kapabilitas Dinamik Terhadap Kinerja UMKM

Kapabilitas dinamik berfungsi sebagai sarana mengadaptasi kinerja untuk mencapai kesesuaian yang lebih baik dengan kebutuhan lingkungan (Frank et al., 2017). Oleh karena itu kapabilitas dinamik sangat penting untuk persaingan dan kesuksesan UMKM. Adapun studi yang menunjukkan bahwa kapabilitas dinamik berpengaruh terhadap kinerja UMKM (Fitriati et al., 2020; Hernández-Linares et al., 2020; Martins, 2022; Nedzinskas et al., 2013; Omah, 2020). Dengan demikian, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut.

H₃ : Kapabilitas Dinamik berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM.

H₀₃ : Kapabilitas Dinamik tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM.

2.8.4 Pengaruh Keunggulan Kompetitif Terhadap Kinerja UMKM

Keunggulan kompetitif suatu perusahaan menggambarkan bahwa perusahaan tersebut memiliki keunggulan dibandingkan pesaing lainnya (Sinaga et al., 2021). Penelitian yang dilakukan oleh Budiastuti & Versia menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Sehingga penting bagi

perusahaan untuk mempertahankan keunikan yang dimiliki dan menjadi pembeda dari kompetitor. Dengan demikian peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut.

H₄ : Keunggulan Kompetitif berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM.

H₀₄ : Keunggulan Kompetitif tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM.

2.8.5 Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM

Orientasi kewirausahaan sangat penting bagi perusahaan untuk bersaing, terutama di industri yang sangat kompetitif (Elidjen et al., 2022; Gupta et al., 2016). Orientasi kewirausahaan dapat berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja perusahaan (McGee & Peterson, 2019). Lingkungan yang sangat kompetitif mungkin memerlukan orientasi kewirausahaan yang lebih tinggi untuk bertahan dalam persaingan (Basco et al., 2020). Karena ada persaingan yang tinggi dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), orientasi kewirausahaan mungkin menjadi penting bagi UMKM untuk bertahan hidup. Oleh karena itu, penelitian ini mengajukan hipotesis sebagai berikut.

H₅ : Orientasi Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM.

H₀₅ : Orientasi Kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM.

perusahaan yang mahal untuk ditiru oleh pesaing, berharga, langka tidak dapat ditiru secara sempurna, dan tidak dapat digantikan (Barney, 1991). Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Kiyabo & Isaga menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM. Oleh karena itu, peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut.

- H₇ : Keunggulan Kompetitif memediasi hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja UMKM.
- H₀₇ : Keunggulan Kompetitif tidak memediasi hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja UMKM.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis penelitian

Penelitian merupakan penyaluran rasa ingin tahu manusia terhadap sesuatu atau masalah dengan perlakuan tertentu terhadap masalah tersebut seperti memeriksa, mengusut, menelaah, dan mempelajari secara cermat serta memformulasikan hipotesis sehingga diperoleh sesuatu seperti mencapai kebenaran, memperoleh jawaban atas masalah, pengembangan ilmu pengetahuan, dan sebagainya (Siregar, 2014). Terdapat beberapa persyaratan yang harus terpenuhi dalam melakukan penelitian, antara lain.

a. **Sistematis**

Sistematis artinya penelitian harus dilaksanakan menurut pola tertentu mulai dari yang paling sederhana hingga kompleks sehingga tujuan penelitian dapat tercapai secara efektif dan efisien.

b. **Terencana**

Terencana artinya penelitian dilaksanakan dengan unsur kesengajaan dan telah dipikirkan langkah-langkah pelaksanaan penelitian.

c. **Ilmiah**

Suatu penelitian harus mengikuti cara yang telah ditentukan, yaitu prinsip yang digunakan untuk memperoleh ilmu pengetahuan.

Pendekatan penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme yang digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan (Sugiyono, 2012). Filsafat positivisme memandang sebuah realitas/gejala/fenomena tersebut dapat diklasifikasikan, relatif tetap, konkrit, teramati, terukur, dan hubungan gejala bersifat sebab akibat. Penelitian kuantitatif dimulai dengan kegiatan menelaah permasalahan yang akan menjadi pusat perhatian peneliti. Kemudian peneliti mendefinisikan serta memformulasikan masalah penelitian dengan jelas sehingga mudah untuk dipahami. Setelah memformulasikan masalah penelitian, maka peneliti mendesain rancangan penelitian berupa desain model penelitian. Desain inilah yang nantinya akan menuntun pelaksanaan penelitian secara keseluruhan mulai dari awal hingga akhir penelitian.

Agar peneliti dapat melakukan pengumpulan data yang sesuai dengan tujuan penelitian, maka perlu mendesain instrumen pengumpulan penelitian. Alat yang digunakan untuk mengumpulkan data di lapangan harus sesuai dengan instrumen tersebut. Hasil penelitian yang telah dikumpulkan kemudian dianalisis menggunakan alat statistik untuk menemukan kesimpulan-kesimpulan, seperti kesimpulan melalui pengujian hipotesis. Selanjutnya, untuk dapat dimengerti dan diketahui oleh orang lain, maka

Variabel laten terbagi kedalam dua bagian yaitu variabel laten eksogen dan variabel laten endogen.

a. Eksogen (Exogenous)

Variabel laten eksogen adalah variabel yang tidak ada anak panah mengarahnya (Noor, 2014). Atau dengan kata lain konstruk yang memberi pengaruh nilai terhadap konstruk lain dalam model penelitian. Yang menjadi Variabel laten eksogen dalam penelitian ini adalah orientasi kewirausahaan (OK), kapabilitas dinamik (KD), dan keunggulan kompetitif (KK).

b. Endogen Terikat (Endogenous)

Variabel laten endogen adalah variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel laten eksogen maupun variabel laten endogen intervening. Yang menjadi variabel laten endogen dalam penelitian ini adalah kapabilitas dinamik (KD), keunggulan kompetitif (KK), dan kinerja UMKM (K).

c. Endogen Perantara (Intervening)

Variabel laten endogen perantara adalah variabel yang menjadi antara diantara hubungan konstruk eksogen dan endogen. Yang menjadi variabel *intervening* dalam penelitian ini adalah kapabilitas dinamik (KD) dan keunggulan kompetitif (KK).

3.6.1 Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian yang dilakukan. Untuk memperoleh data dalam penelitian ini, penulis menggunakan teknik pengumpulan data primer berupa kuesioner.

Kuesioner adalah suatu teknik pengumpulan informasi yang memungkinkan analis mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karakteristik beberapa orang utama di dalam organisasi yang bisa terpengaruh oleh sistem yang diajukan atau oleh sistem yang sudah ada (Siregar, 2014). Jenis kuesioner yang digunakan peneliti dalam proses pengumpulan data yaitu menggunakan kuesioner tertutup. Pertanyaan-pertanyaan yang diberikan kepada responden sudah dalam bentuk pilihan ganda. Kuesioner tertutup akan membantu responden menjawab dengan cepat dan memudahkan peneliti dalam melakukan analisis data terhadap seluruh angket yang telah terkumpul.

Kuesioner dalam penelitian ini menggunakan jenis skala Likert lima poin. Skala Likert adalah skala yang dapat digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang tentang suatu objek atau fenomena tertentu (Sugiyono, 2012). Dengan menggunakan skala Likert, maka variabel yang diukur akan dijabarkan dari variabel menjadi indikator, dari indikator dijadikan menjadi sub-indikator yang dapat diukur. Akhirnya sub-indikator dapat dijadikan tolak ukur untuk membuat suatu pertanyaan atau pernyataan yang harus dijawab oleh

Pusat Statistik, peneliti memperoleh data berupa jumlah penduduk miskin di Kota Surabaya tahun 2015-2019.

Disamping itu, penelitian ini juga menggunakan berbagai referensi untuk memperkaya sudut pandang akan sebuah informasi dan menghasilkan sebuah karya tulis yang relevan dan tidak terlampau bias atau subjektif. Berikut referensi yang digunakan oleh peneliti yaitu berupa buku, artikel ilmiah, dan media internet.

3.7 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mengolah data dan interpretasi hasil dalam pengolahan data. Pengolahan data dalam penelitian dilakukan dengan pendekatan kuantitatif. Pendekatan kuantitatif adalah suatu proses dalam memperoleh data ringkasan dengan menggunakan cara-cara atau rumusan tertentu. Pada penelitian kuantitatif, analisis data meliputi pengolahan data dari penyajian data, melakukan perhitungan untuk mendeskripsikan data dan melakukan pengujian hipotesis dan menjawab rumusan masalah yang telah disusun. Penelitian ini menggunakan teknik analisis *Structural Equation Modeling* (SEM) yang dioperasikan melalui *Partial Least Square* (PLS) versi 3.2.9.

3.7.1 Structural Equation Modeling (SEM)

Metode pengolahan data dalam penelitian ini adalah dengan persamaan pemodelan *structural equation modeling* (SEM). Pemodelan SEM yaitu pengembangan lebih lanjut dari analisis jalur atau *path analysis*, pada metode SEM hubungan kausalitas antar

konstruk eksogen dan konstruk endogen dapat ditentukan secara lebih lengkap. Dengan menggunakan SEM tidak hanya hubungan kausalitas (langsung dan tidak langsung) pada konstruk yang diamati bisa terdeteksi, tetapi juga komponen-komponen yang berkontribusi terhadap pembentukan konstruksi itu dapat ditentukan besarnya. Dengan demikian, hubungan kausalitas diantara variabel atau konstruk menjadi lebih informatif, lengkap, dan akurat.

3.7.2 Partial Least Square (PLS)

Penelitian ini menggunakan pendekatan analisis kuantitatif yang mengadopsi *Partial Least Square* (PLS). PLS adalah metode analisis yang *powerfull* karena tidak didasarkan atas banyak asumsi. PLS juga memiliki keunggulan yaitu ukuran sampel dapat dilakukan dengan jumlah yang kecil, data tidak harus berdistribusi normal multivariat, dan PLS tidak saja bisa digunakan untuk mengkonfirmasi teori, tetapi dapat juga digunakan untuk menjelaskan apakah terdapat pengaruh antar konstruk atau variabel laten. Sesuai dengan hipotesis yang telah dirumuskan, maka dalam penelitian ini analisis data statistik inferensial. Statistik inferensial (statistik induktif atau statistik probabilitas adalah teknik statistik yang berfungsi untuk menganalisis data sampel dan hasilnya diberlakukan untuk populasi, Sugiyono (2013). Kemudian diukur dengan menggunakan software SmartPLS (*Partial Least Square*) mulai dari pengujian hipotesis.

3.7.3 Evaluasi Model Pengukuran (Outer Model)

Outer model sering juga disebut *outer relation* atau *measurement model* yang mendefinisikan bagaimana setiap blok indikator berhubungan dengan variabel latennya. Model pengukuran (*outer model*) digunakan untuk menilai validitas dan reliabilitas model. Uji validitas dilakukan untuk mengetahui kemampuan instrumen penelitian dalam mengukur apa yang seharusnya diukur. Sedangkan uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi alat ukur dalam mengukur suatu konsep atau dapat juga digunakan untuk mengukur konsistensi responden dalam menjawab item pertanyaan dalam kuesioner atau instrumen penelitian.

Pada model pengukuran, akan diketahui seberapa besar keterkaitan hubungan antar variabel dengan indikatornya. Hubungan antar variabel dengan indikatornya terdapat dua jenis yaitu reflektif dan formatif. Pemilihan variabel berdasarkan model reflektif atau model formatif tergantung dari prioritas hubungan kausalitas antara indikator dan variabel laten. Model reflektif menghipotesiskan bahwa perubahan pada variabel laten akan mempengaruhi perubahan pada indikator. Sedangkan, Model indikator formatif mengasumsikan bahwa indikator mempengaruhi variabel laten yaitu arah hubungan kausalitas dari indikator ke variabel laten. Dengan demikian, peneliti akan menggunakan model indikator reflektif untuk melakukan pengujian

validitas. Model indikator reflektif dapat dilakukan dengan beberapa proses yaitu seperti dibawah ini.

a. Uji Validitas Konvergen

Validitas konvergen berhubungan dengan prinsip bahwa pengukur-pengukur dari suatu konstruk seharusnya berkorelasi tinggi (Abdillah & Hartono, 2015). Uji validitas konvergen dalam PLS dengan indikator reflektif dinilai berdasarkan *loading factor* (korelasi antara skor item dengan konstruk) indikator-indikator yang mengukur konstruk tersebut. *Rule of thumbs* yang biasanya digunakan untuk membuat pemeriksaan awal dari matrik faktor adalah ± 0.30 dipertimbangkan telah memenuhi level minimal (Abdillah & Hartono, 2015; Chin & Todd, 1995; Hair et al., 2006). Pada penelitian ini akan menggunakan batas nilai *loading factor* > 0.3 .

b. Uji Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan berhubungan dengan prinsip bahwa pengukur-pengukur konstruk yang berbeda seharusnya tidak berkorelasi dengan tinggi. Uji validitas diskriminan dinilai berdasarkan *cross loading* pengukuran dengan konstruknya. Nilai *cross loading* indikator pada konstruk harus lebih besar dibandingkan nilai *cross loading* indikator tersebut ke konstruk lain.

c. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi internal alat ukur. Reliabilitas menunjukkan akurasi, konsistensi, dan ketepatan suatu alat ukur dalam melakukan pengukuran (Abdillah & Hartono, 2015; Hartono, 2008). Uji reliabilitas dalam PLS dapat menggunakan *composite reliability*. *Composite reliability* dinilai lebih baik dalam mengestimasi konsistensi internal suatu konstruk (Abdillah & Hartono, 2015; Salisbury et al., 2002). *Rule of thumb composite reliability* harus lebih besar dari 0.7 meskipun nilai 0,6 masih dapat diterima (Hair et al., 2008; Abdillah & Hartono, 2015).

3.7.4 Evaluasi Model Struktural (Inner Model)

Inner model, yaitu spesifikasi hubungan antar konstruk laten (*structural model*), disebut juga dengan *inner relation* yang menggambarkan hubungan antar variabel laten berdasarkan teori substantif penelitian. Tanpa kehilangan sifat umumnya, diasumsikan bahwa variabel laten dan indikatornya atau variabel manifest diskala zero means dan unit varian sama dengan satu, sehingga parameter lokasi (parameter konstanta) dapat dihilangkan dari model (Jaya, 2008). Model struktural dievaluasi dengan menggunakan R-square untuk konstruk dependen, Q-square test untuk predictive relevance, uji hipotesis, dan uji mediasi.

a. Uji Koefisien Determinan (R-Square)

Uji koefisien determinan dapat dilihat dari nilai R^2 untuk setiap masing-masing konstruk endogen untuk kekuatan estimasi dalam persamaan model struktural. Nilai R^2 selalu bersifat positif berkisar antara 0-1 dan digunakan untuk mengukur tingkat variasi perubahan konstruk eksogen terhadap konstruk endogen.

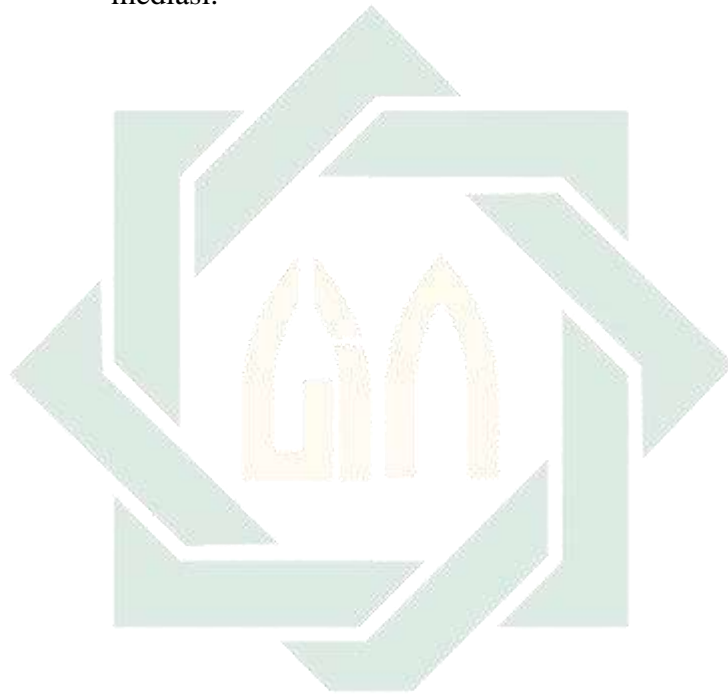
b. Uji Q-Square

Pada evaluasi model struktural selain melihat dari besarnya nilai R-square, evaluasi inner model juga dapat dilakukan dengan melihat nilai Q-square atau sering disebut predictive sample reuse yang dikembangkan oleh Stone dan Geisser. Apabila nilai $Q^2 > 0$ maka model dapat dikatakan memiliki prediktif relevan sedangkan apabila $Q^2 < 0$ maka model dapat dikatakan kurang memiliki prediktif relevan. Dalam penelitian ini, untuk mengetahui nilai Q-square dihitung secara manual.

c. Uji Hipotesis

Uji hipotesis digunakan untuk mengetahui pengaruh antar masing-masing konstruk eksogen terhadap konstruk endogen dengan konstruk intervening dan konstruk moderasi sebagai perantara. Uji hipotesis dapat dilakukan dengan melihat dan membandingkan nilai *t-statistic* > nilai t-tabel maka hipotesis diterima dan H_0 ditolak, begitu juga sebaliknya. Di samping melihat nilai t, pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan

(*partial mediation*) apabila nilai VAF berkisar antara 20% sampai dengan 80%, namun jika nilai VAF kurang dari 20% dapat disimpulkan bahwa hampir tidak ada efek mediasi.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu usaha yang berperan besar dalam menganekaragamkan produk-produk ekspor Indonesia dan menjadi andalan dalam perolehan devisa. Dalam sejarahnya, sepanjang pemerintahan orde baru, UMKM sangat dikesampingkan keberadaannya. Berbeda dengan usaha besar yang selalu diberikan keleluasaan dalam berbagai hal. Namun UMKM justru dapat bertahan dalam menghadapi kebijakan-kebijakan tersebut. UMKM sangatlah penting keberadaannya di Indonesia karena selain dapat menambah pendapatan UMKM juga dapat mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia.

Berdasarkan Undang-Undang Dasar 1945 yang telah diamandemenkan, khususnya Pasal 33 tentang Perekonomian Nasional dan Kesejahteraan Sosial. Pemberdayaan terhadap UMKM di Indonesia merupakan implementasi tentang demokrasi ekonomi. Pada ayat 4 dipertegas bahwa perekonomian nasional diselenggarakan berdasarkan atas demokrasi ekonomi dengan prinsip kebersamaan, efisiensi berkeadilan, berkelanjutan, berwawasan lingkungan, kemandirian, serta dengan menjaga keseimbangan kemajuan dan kesatuan ekonomi

nasional. Sejarah menunjukkan bahwa gagasan dan pemikiran membangun ekonomi nasional berlandaskan demokrasi ekonomi dan berpihak kepada kelompok usaha skala mikro dan usaha skala kecil telah lama menjadi agenda pembangunan ekonomi nasional. Hal tersebut diperkuat oleh Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Pasal 5 dijelaskan bahwa tujuan pemberdayaan UMKM adalah:

- a. Mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang, dan berkeadilan;
- b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi usaha yang tangguh dan mandiri;
- c. Meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dalam pembangunan daerah, penciptaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan rakyat dari kemiskinan.

Pemberdayaan UMKM menjadi sangat strategis, karena potensinya yang besar dalam menggerakkan kegiatan ekonomi masyarakat dan sekaligus menjadi tumpuan sumber pendapatan bagi sebagian besar masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraannya.

4.1.2 Perkembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Dalam upaya membangun ekonomi kerakyatan, Presiden RI telah memberikan arahan untuk melakukan pengembangan UMKM Naik Kelas dan Modernisasi Koperasi. Peran UMKM sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian Indonesia, dengan jumlahnya mencapai

99% dari keseluruhan unit usaha. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional.

Sebelumnya, kondisi UMKM lokal sempat menurun pada dua tahun pertama pandemi Covid-19 yakni di tahun 2020-2021. Berdasarkan survei dari UNDP dan LPEM UI yang melibatkan 1.180 responden para pelaku UMKM diperoleh hasil bahwa pada masa itu lebih dari 48% UMKM mengalami masalah bahan baku, 77% pendapatannya menurun, 88% UMKM mengalami penurunan permintaan produk, dan bahkan 97% UMKM mengalami penurunan nilai aset.

Kebijakan strategis yang diterapkan Pemerintah di antaranya yaitu Program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN), implementasi UU Cipta Kerja dan aturan turunannya, maupun program Bangga Buatan Indonesia (BBI). Program PEN sendiri mencakup program Dukungan UMKM, di antaranya di bidang pembiayaan KUR pada masa pandemi, Bantuan Produktif Usaha Mikro (BPUM), Subsidi Bunga/Margin Non-KUR, Penempatan Dana/Penempatan Uang Negara, Penjaminan Kredit UMKM, Pembiayaan investasi kepada koperasi melalui LPDB KUMKM, Pajak Penghasilan Final (PPh) UMKM Ditanggung Pemerintah, serta Bantuan Tunai Pedagang Kaki Lima, Warung dan Nelayan (BTPKLWN).

Menurut data dari Asosiasi Fintech Pendanaan Bersama Indonesia (AFPI), pada 2020 terdapat sekitar 46,6 juta dari total 64 juta UMKM di Indonesia belum memiliki akses permodalan dari perbankan maupun lembaga keuangan bukan bank. Hambatan pembiayaan yang dialami UMKM menjadi landasan bagi Pemerintah untuk memberikan dukungan fasilitas pembiayaan lainnya, antara lain melalui program kemitraan dan bina lingkungan (PKBL), Mekaar PNM, Bank Wakaf Mikro, Pembiayaan Ultra Mikro (UMi), dan Kredit Usaha Rakyat (KUR). Skema pembiayaan ini dapat diakses UMKM sesuai kelasnya seiring dengan berkembangnya tingkat bisnis UMKM. Sejak 19 Januari 2022, skema KUR terdiri dari KUR Super Mikro, KUR Mikro, KUR Kecil, KUR Khusus, dan KUR PMI. Khusus untuk KUR Super Mikro dan KUR Mikro tidak diperlukan agunan tambahan.

Perkembangan Kredit UMKM sendiri terus meningkat dan NPL terus terjaga stabil. Kredit UMKM terus meningkat hingga mencapai Rp1.275,03 triliun atau tumbuh 16,75% (yoy). NPL tetap terjaga pada kisaran 4%, di mana posisi terakhir pada April 2022 NPL tercatat mencapai 4,38%, lebih rendah dibandingkan periode sama tahun lalu yang berada di 4,41%. Namun, kenaikan tersebut dinilai masih jauh dibandingkan beberapa negara lain seperti Singapura (41%), Thailand (41%), dan Tiongkok (60%). Jadi, target kontribusi ekspor UMKM diharapkan meningkat menjadi 17% di 2024.

Jumlah kontribusi ekspor UMKM naik dari 14,37% pada 2020 menjadi 15,69% pada 2021. Salah satu upaya untuk meningkatkan daya saing UKM yakni dengan memanfaatkan peluang integrasinya ke dalam pasar global melalui Global Value Chain (GVC) maupun Global E-Commerce (GEC). Integrasi UKM ke dalam GVC dapat dilakukan dalam bentuk ekspor tidak langsung melalui aggregator domestik maupun perusahaan afiliasi asing. Dengan demikian, tantangan UMKM ke depan yang harus diatasi bersama oleh segenap stakeholders terkait antara lain berkaitan dengan inovasi dan teknologi, literasi digital, produktivitas, legalitas atau perizinan, pembiayaan, branding dan pemasaran, sumber daya manusia, standardisasi dan sertifikasi, pemerataan pembinaan, pelatihan, dan fasilitasi, serta basis data tunggal.

4.1.3 Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 menyatakan:

a. Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai berikut.

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

b. Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria sebagai berikut.

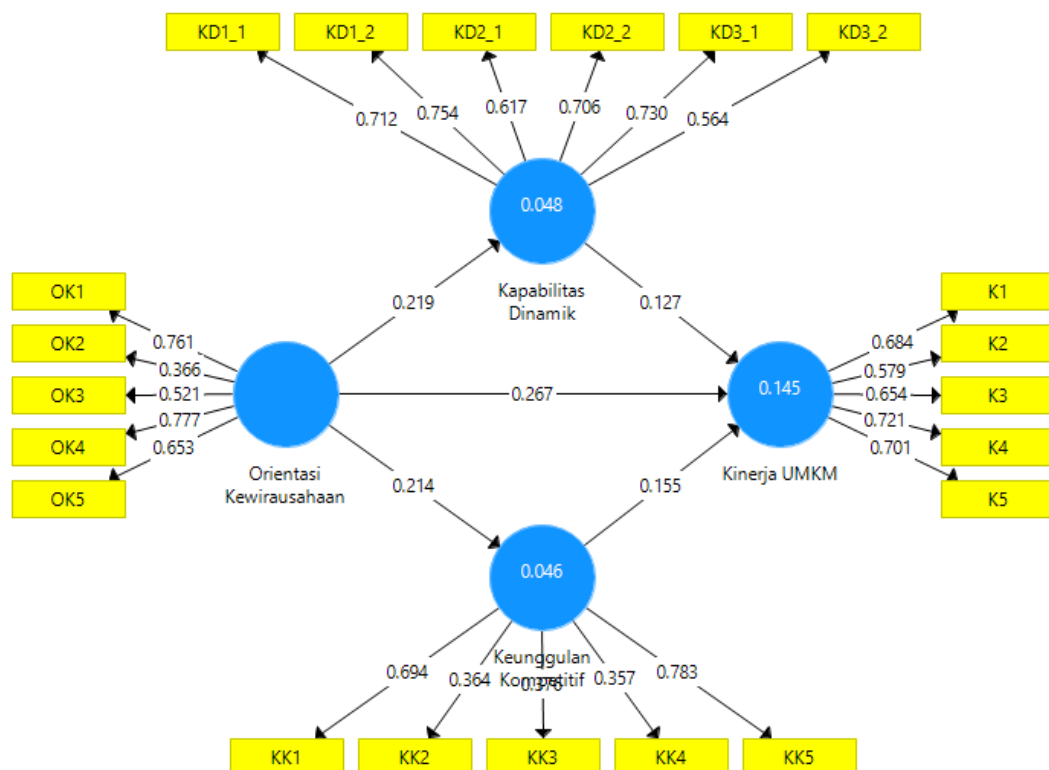
1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha

4.3.1 Model Pengukuran (Outer Model)

Model pengukuran atau *outer model* dilakukan untuk menguji validitas konstruk dan reliabilitas instrumen. Uji validitas dilakukan untuk mengetahui kemampuan instrumen penelitian dalam mengukur apa yang seharusnya diukur (Abdillah & Hartono, 2015; Cooper & Schindler, 2006). Sedangkan uji reliabilitas digunakan untuk mengukur konsistensi alat ukur dalam mengukur suatu konsep. Indikator reflektif dalam *outer model* dapat diukur dengan validitas konvergen dan validitas diskriminan dari indikator pembentuk konstruk sedangkan reliabilitas diukur menggunakan *cronbach's alpha* dan *composite reliability*. Pengujian outer model dapat dilihat pada Gambar 4.2.



Gambar 4.2 Output Calculate Algorithm

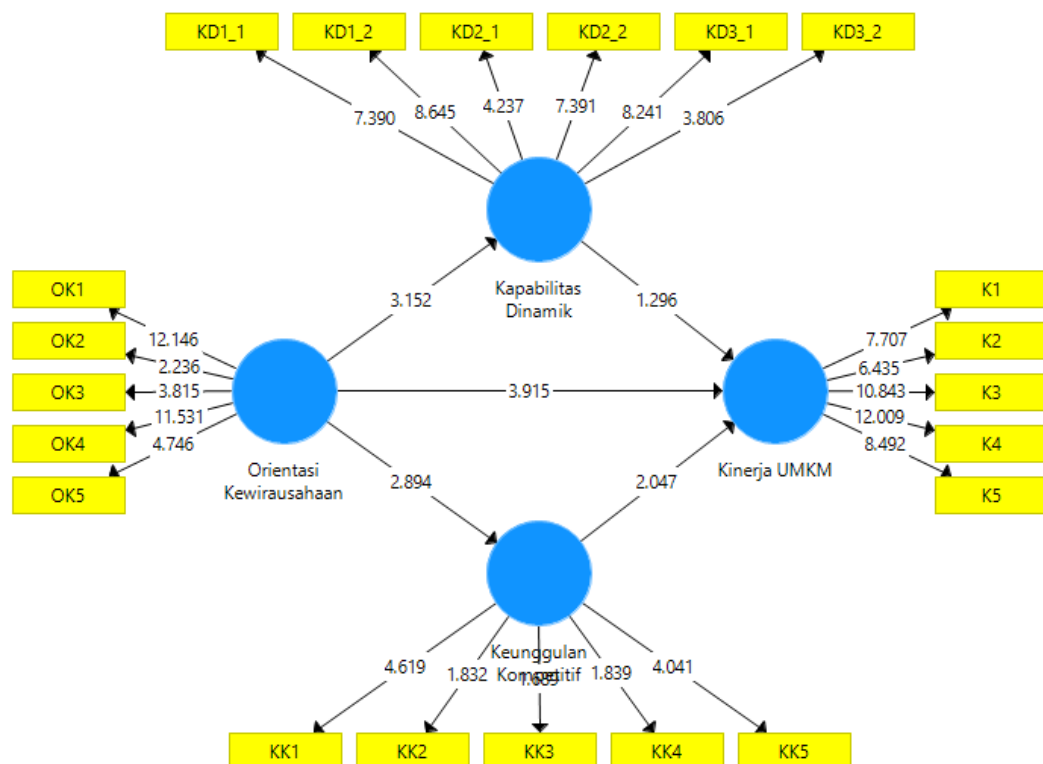
Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2022)

ini uji hipotesis dilakukan menggunakan program SmartPLS versi 3.2.9 dengan metode *bootstrapping*.

Tabel 4.23 Uji Hipotesis

Hipotesis	<i>Original Sample</i> (o)	<i>Sample Mean</i> (M)	<i>Standard Deviation</i> (STDEV)	<i>T Statistic</i> (IO/STDEV)	<i>P Values</i>	Ket.
OK-KD	0.219	0.254	0.070	3.152	0.002	Diterima
OK-KK	0.214	0.232	0.074	2.894	0.004	Diterima
KD-K	0.127	0.144	0.098	1.296	0.196	Ditolak
KK-K	0.155	0.171	0.076	2.047	0.041	Diterima
OK-K	0.267	0.266	0.068	3.915	0.000	Diterima

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2022)



Gambar 4.3 Output Bootstrapping

Sumber: Hasil Olah Data Peneliti (2022)

Berikut pemaparan dari hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini.

H1. Pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kapabilitas dinamik

Pengaruh konstruk orientasi kewirausahaan (OK) terhadap kapabilitas dinamik (KD) apabila dilihat dari nilai *t-statistic* memiliki nilai sebesar 3.152. Nilai *t-statistic* tersebut lebih besar dari nilai *t-tabel* yaitu 1.651. Sedangkan nilai *p-value* diperoleh sebesar 0.002 yang lebih kecil dari 0.05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan (OK) memiliki pengaruh terhadap kapabilitas dinamik (KD). Maka hipotesis satu (H_1) diterima.

H2. Pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan kompetitif

Pengaruh konstruk orientasi kewirausahaan (OK) terhadap keunggulan kompetitif (KK) apabila dilihat dari nilai *t-statistic* memiliki nilai sebesar 2.894. Nilai *t-statistic* tersebut lebih besar dari nilai *t-tabel* yaitu 1.651. Sedangkan nilai *p-value* diperoleh sebesar 0.004 yang lebih kecil dari 0.05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan (OK) berpengaruh positif dan signifikan

terhadap kinerja UMKM (K) dan orientasi kewirausahaan (OK) melalui keunggulan kompetitif (KK) terhadap kinerja UMKM (K). Berikut pemaparan dari hasil pengujian hipotesis dalam penelitian ini.

H6. Pengaruh kapabilitas dinamik dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM

Pengaruh konstruk kapabilitas dinamik (KD) dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan (OK) dan kinerja UMKM (K) apabila dilihat dari nilai *t-statistic* memiliki nilai sebesar 1.050. Nilai *t-statistic* tersebut lebih kecil dari nilai *t-tabel* yaitu 1.651. Sedangkan nilai *p-value* diperoleh sebesar 0.294 yang lebih besar dari 0.05.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa kapabilitas dinamik (KD) tidak memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan (OK) dan kinerja UMKM (K). Maka hipotesis enam (H_6) ditolak.

H7. Pengaruh keunggulan kompetitif dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM

Pengaruh konstruk keunggulan kompetitif (KK) dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan (OK) dan kinerja UMKM (K) apabila dilihat dari nilai *t-statistic*

Jika nilai VAF diatas 80% maka menunjukkan peran konstruk mediasi sebagai pemediasi penuh (*full mediation*). Konstruk mediasi dikategorikan sebagai pemediasi parsial (*partial mediation*) apabila nilai VAF berkisar antara 20% sampai dengan 80%, namun jika nilai VAF kurang dari 20% dapat disimpulkan bahwa hampir tidak ada efek mediasi.

Berdasarkan persyaratan uji mediasi diatas dapat disimpulkan bahwa konstruk kapabilitas dinamik tidak dapat dilakukan uji mediasi karena pengaruh kapabilitas dinamik terhadap kinerja UMKM dan pengaruh kapabilitas dinamik dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM menunjukkan hasil tidak signifikan. Hal ini tidak memenuhi persyaratan yang dikemukakan oleh Hair et al. sehingga dapat dikatakan bahwa kapabilitas dinamik tidak mampu bertindak sebagai pemediasi. Sedangkan pada konstruk keunggulan kompetitif juga tidak dapat dilakukan uji mediasi karena pengaruh keunggulan kompetitif dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM menunjukkan hasil tidak signifikan. Hal ini tidak memenuhi persyaratan yang dikemukakan oleh Hair et al. sehingga dapat dikatakan bahwa keunggulan kompetitif tidak mampu bertindak sebagai pemediasi.

4.4 Pembahasan

Pembahasan ini akan menjelaskan hasil dari pengolahan data dan pembahasannya berdasarkan perhitungan serangkaian uji yang telah dilakukan sebelumnya sebagai pembuktian pada hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian. Hasil penelitian diperoleh berdasarkan kuesioner yang disebar ke sejumlah responden dari pemilik atau pengelola UMKM di berbagai wilayah Kota Surabaya. Penelitian ini berfokus kepada empat konstruk diantaranya orientasi kewirausahaan, kapabilitas dinamik, keunggulan kompetitif, dan kinerja UMKM dengan jumlah responden sebanyak 248 orang.

Berdasarkan hasil kuesioner yang diterima, responden pada penelitian ini didominasi oleh pemilik UMKM dengan total 232 responden, berjenis kelamin perempuan dengan total 152 responden, berusia 36-45 tahun sebanyak 109 responden, dengan pendidikan terakhir SMA/SMK/MA sebanyak 209 responden. Berikut merupakan hasil analisis dari setiap konstruk yang digunakan dalam penelitian ini.

4.4.1 Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kapabilitas Dinamik

Perusahaan yang berorientasi kewirausahaan memiliki kecenderungan untuk menemukan peluang masa depan dan mereka mampu beradaptasi dengan lingkungan yang menantang (Lumpkin & Dess, 1996). Jika semakin tinggi orientasi kewirausahaan yang dilakukan oleh para pelaku usaha, maka semakin tinggi pula

kemampuan perusahaan untuk mengintegrasikan, membangun, dan merekonfigurasi kompetensi internal dan eksternal dalam menghadapi perubahan lingkungan yang cepat. Orientasi kewirausahaan muncul ketika seseorang berani mengembangkan usaha dan ide baru. Proses kewirausahaan mencakup semua fungsi, aktivitas, dan tindakan yang berkaitan dengan perolehan peluang dan menciptakan organisasi untuk mengejar peluang (Avdelidou-Fischer, 2013; Kurnia Fitriati et al., 2020). Untuk dapat memperoleh manfaat dan nilai dari peluang bisnis agar mampu beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis, maka pemilik UMKM perlu mengenali indikator orientasi kewirausahaan. Hal ini dibutuhkan agar nilai yang dihasilkan UMKM sesuai dengan kebutuhan di lingkungan usaha.

Berdasarkan dari hasil analisis pengujian hipotesis menunjukkan bahwa konstruk orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap kapabilitas dinamik. Hal ini dapat diartikan bahwa UMKM yang berorientasi kewirausahaan adalah UMKM yang mampu memperoleh manfaat dan nilai dari peluang bisnis untuk dapat beradaptasi dengan lingkungan yang dinamis. Hasil dalam penelitian ini membuktikan bahwa orientasi kewirausahaan sangat penting untuk diperhatikan agar UMKM mampu mengeksplorasi peluang baru dan mengembangkan pasar baru. Pernyataan ini sesuai dengan pernyataan yang diungkapkan oleh Hong et al. (2012) bahwa orientasi kewirausahaan adalah salah satu sumber daya yang penting dalam

sebuah perusahaan dan memiliki dampak signifikan terhadap kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan dengan menyediakan berbagai jenis inovasi. Serta, konsisten dengan pernyataan yang dikemukakan oleh Kurnia Fitriati et al. (2020) yaitu orientasi kewirausahaan sebagai variabel utama yang berpengaruh besar dalam mengembangkan kapabilitas dinamik. Hasil dari penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap kapabilitas dinamik (Ibrahim Aminu, 2016; Lim & Kim, 2020; Kurnia Fitriati et al., 2020; Liu et al., 2021; Abdelkareem et al., 2022; Samodra et al., 2022).

Pada konstruk orientasi kewirausahaan, diperoleh jawaban sangat setuju dari responden sebanyak 62,9% atau 156 responden dari indikator kelima (OK5). Sehingga dapat disimpulkan bahwa indikator yang memiliki pengaruh paling besar terdapat pada indikator kelima dengan item pertanyaan “Pemilik UMKM mampu membuat keputusan secara independen dalam memunculkan ide atau visi hingga mencapai tujuan usaha”. Artinya, pemilik UMKM mampu membuat keputusan secara pribadi terhadap usahanya, tindakan yang diambil tersebut juga bebas dari kendala organisasi yang menyesakkan. Hal ini dibuktikan dari data karakteristik responden berdasarkan kelompok jumlah pegawai yang menunjukkan bahwa jawaban paling banyak diperoleh dari UMKM yang tidak memiliki

pegawai sebesar 32,3% atau 80 responden dan UMKM yang memiliki pegawai berjumlah 2 orang sebesar 29% atau 72 responden. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam mengambil sebuah keputusan, pemilik UMKM tidak banyak pertimbangan atau langkah-langkah yang panjang dikarenakan struktur organisasi UMKM yang kecil memungkinkan pemilik UMKM cepat dalam mengambil keputusan bagi usahanya. Lain halnya dengan perusahaan besar yang memiliki jumlah tenaga kerja yang banyak yang memungkinkan pemilik atau pimpinan perusahaan sulit dalam mengambil keputusan atau harus melalui proses yang panjang dikarenakan struktur organisasi yang besar. Pernyataan tersebut juga didukung oleh Chesbrough (2010) bahwa perusahaan yang lebih kecil mengambil keputusan lebih cepat dan mengimplementasikannya lebih cepat.

4.4.2 Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Kompetitif

Orientasi kewirausahaan adalah titik awal untuk menciptakan dan menerapkan strategi bersaing. Orientasi kewirausahaan dapat dilihat sebagai sumber daya yang mendorong perusahaan untuk mengungguli pesaingnya dan menghasilkan posisi kompetitif (Abdelkareem et al., 2022; Anwar & Shah, 2021). Perusahaan yang berorientasi kewirausahaan akan mampu membuat karyawannya berinovasi sehingga dapat menciptakan produk yang lebih unik atau menarik dibandingkan dengan pesaingnya dan meningkatkan nilai

keunggulan kompetitif perusahaan. M. E. Porter (2008) juga menjelaskan bahwa orientasi kewirausahaan adalah strategi keunggulan perusahaan untuk bersaing lebih efektif di pasar yang sama (Fatikha et al., 2021).

Berdasarkan dari hasil analisis pengujian hipotesis menunjukkan bahwa konstruk orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap keunggulan kompetitif. Hal ini dapat diartikan bahwa UMKM yang memiliki orientasi kewirausahaan yang tinggi atau baik maka akan meningkatkan keunggulan kompetitif UMKM tersebut. Hasil dalam penelitian ini membuktikan bahwa orientasi kewirausahaan sangat penting untuk diperhatikan mengingat tujuan dari suatu perusahaan salah satunya adalah mengungguli pasar karena orientasi kewirausahaan secara langsung dapat menciptakan nilai keunggulan kompetitif. Pernyataan ini sesuai dengan teori yang diungkapkan oleh P. Kotler et al. (2005) bahwa keunggulan kompetitif dianggap sebagai keunggulan atas pesaing yang diperoleh dengan menawarkan nilai lebih kepada konsumen daripada penawaran pesaing (Fatikha et al., 2021). Penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap keunggulan kompetitif (Sirivanh et al., 2014; Zeebaree & Siron, 2017; Yeremias et al., 2019; Kiyabo & Isaga, 2020; Fatikha et al., 2021).

Pada konstruk orientasi kewirausahaan, diperoleh jawaban sangat setuju dari responden sebanyak 50,4% atau 125 responden dari indikator keempat (OK4). Sehingga dapat disimpulkan bahwa indikator yang memiliki pengaruh paling besar kedua setelah indikator kelima (OK5) yaitu terdapat pada indikator keempat dengan item pertanyaan “UMKM kami mampu melakukan hal-hal yang berbeda seperti meluaskan saluran pemasaran untuk mengungguli pesaing di industri pasar”. Artinya, pemilik UMKM mampu melakukan aktivitas yang berbeda untuk mengungguli pesaing. Hal ini dibuktikan dari data karakteristik responden berdasarkan kelompok saluran pemasaran yang menunjukkan bahwa jawaban paling banyak diperoleh dari UMKM yang memiliki saluran pemasaran offline dan online sebesar 69% atau 171 responden. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam agresivitas kompetitif, pemilik UMKM bertindak untuk memperluas saluran pemasaran atau cakupan pasarnya dengan membuka saluran pemasaran online.

4.4.3 Pengaruh Kapabilitas Dinamik Terhadap Kinerja UMKM

Kapabilitas dinamik adalah kemampuan perusahaan untuk mengintegrasikan, membangun, dan merekonfigurasi kompetensi internal dan eksternal dalam menghadapi perubahan lingkungan yang cepat (Teece, 2007). Mengingat, dengan seiring berkembangnya teknologi dan ilmu pengetahuan, masyarakat sebagai konsumen utama UMKM kini semakin selektif dalam memilih produk yang

dibutuhkan, sehingga para pelaku usaha perlu untuk melakukan penyesuaian terhadap perubahan lingkungan. Karena nyatanya, keberhasilan perusahaan tidak hanya bergantung kepada sumber daya mereka, tetapi juga pada kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan kontinjensi industri. Kapabilitas dinamik berfungsi sebagai sarana mengadaptasi kinerja untuk mencapai kesesuaian yang lebih baik dengan kebutuhan lingkungan. Oleh karena itu kapabilitas dinamik sangat penting untuk persaingan dan kesuksesan UMKM.

Berdasarkan data hasil analisis pengujian hipotesis penulis menyimpulkan bahwa kapabilitas dinamik tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Artinya, para UMKM tidak dapat mengintegrasikan, membangun, dan merekonfigurasi kompetensi internal dan eksternal dalam menghadapi perubahan lingkungan yang cepat, sehingga kinerja yang dihasilkan oleh UMKM rendah. Dalam makna lainnya, ternyata pemilik atau pengelola UMKM tidak dapat menangkap perubahan lingkungan seperti tren pasar dan berakibat pada rendahnya kinerja UMKM. Selain itu, dalam penelitian-penelitian sebelumnya kapabilitas dinamik banyak digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan besar (Nyachanchu et al., 2017; Peng et al., 2019). Yang tentunya akan berbeda jika diujikan kepada UMKM. Hal ini sesuai dengan karakteristik responden berdasarkan modal usaha dalam penelitian ini diantaranya <Rp50 Juta atau termasuk kriteria Usaha Mikro berjumlah 233 responden dengan persentase

94%. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Lim & Kim (2020) dan Rehman & Saeed (2015) yang menunjukkan bahwa kapabilitas dinamik tidak memiliki pengaruh secara langsung terhadap kinerja perusahaan.

Hasil di dalam penelitian ini juga dibuktikan pada konstruk kapabilitas dinamik, diperoleh hasil jawaban tidak setuju sebanyak 20 responden atau 8% dari indikator ketiga (KD2_1) dengan item pertanyaan “UMKM kami berhasil memanfaatkan peluang yang muncul baik dari dalam atau luar lingkungan usaha” dan keempat (KD2_2) dengan item pertanyaan “UMKM kami mampu menghindari ancaman yang muncul baik dari dalam atau luar lingkungan usaha”. Hasil kuesioner ini menunjukkan bahwa faktanya, UMKM tidak dapat memanfaatkan peluang dan menghindari ancaman baik dari dalam atau luar lingkungan usaha dikarenakan kurang adaptif terhadap teknologi. Oleh karena itu sebaiknya apabila terdapat peluang maka potensi dan nilainya ditangkap untuk dipelajari dengan begitu ancaman dapat dihindari.

4.4.4 Pengaruh Keunggulan Kompetitif Terhadap Kinerja UMKM

Keunggulan kompetitif suatu perusahaan menggambarkan bahwa perusahaan tersebut memiliki keunggulan dibandingkan pesaing lainnya (Sinaga et al., 2021). Keunggulan kompetitif dapat diperoleh melalui karakteristik dan sumber daya suatu perusahaan untuk memiliki kinerja yang lebih tinggi dibandingkan dengan

perusahaan lain pada industri atau pasar yang sama. Jika semakin tinggi keunggulan kompetitif suatu perusahaan maka secara langsung akan mempengaruhi kinerja perusahaan (Sinaga et al., 2021).

Berdasarkan data dari hasil analisis pengujian hipotesis menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Hal tersebut dapat diartikan bahwa UMKM yang memiliki keunggulan kompetitif dibandingkan pesaing maka akan meningkatkan kinerja usahanya. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan yang dikemukakan oleh Budiastuti & Versia (2011) bahwa sebagai pelaku utama di industri ini dengan inovasi produk yang berciri khas dan lebih dikenal di pasar, serta dukungan teknologi yang lebih maju, merupakan keunikan yang dimiliki perusahaan yang membedakannya dengan pesaing merupakan faktor yang sangat mempengaruhi kinerja perusahaan. Karenanya untuk meningkatkan kinerja, perusahaan perlu fokus pada keunggulan kompetitif dengan terus berupaya menanamkan nilai-nilai yang dianut dan memperbaiki penerapan manajemen mutu. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian sebelumnya bahwa keunggulan kompetitif berpengaruh terhadap kinerja perusahaan (Budiastuti & Versia, 2011; Kiyabo & Isaga, 2020).

4.4.5 Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM

Orientasi kewirausahaan yaitu sebuah pendekatan yang berfokus terhadap inovasi dan cenderung menjadi pionir dalam berinovasi.

Orientasi kewirausahaan sangat penting bagi perusahaan untuk bersaing, terutama di industri yang sangat kompetitif (Elidjen et al., 2022; Gupta et al., 2016). Lingkungan yang sangat kompetitif mungkin memerlukan orientasi kewirausahaan yang lebih tinggi untuk bertahan dalam persaingan (Basco et al., 2020). Karena ada persaingan yang tinggi dalam Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), orientasi kewirausahaan mungkin menjadi penting bagi UMKM untuk bertahan hidup.

Berdasarkan data dari hasil analisis pengujian hipotesis menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Hal tersebut dapat diartikan bahwa UMKM yang memiliki orientasi berwirausaha tinggi maka akan meningkatkan kinerja usahanya. Peningkatan kinerja perusahaan dengan orientasi kewirausahaan dapat dikatakan lebih tinggi lagi dan berkelanjutan atau jangka panjang (Elidjen et al., 2022). Dalam hal ini, orientasi kewirausahaan memiliki peranan penting bagi perusahaan untuk mencapai kinerja yang baik. Temuan penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan (McGee & Peterson, 2019; Kurnia Fitriati et al., 2020; Elidjen et al., 2022). Sejumlah penelitian lain dari Hughes & Morgan, (2007) mengkonfirmasi bahwa terdapat pengaruh antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja UMKM.

4.4.6 Pengaruh Kapabilitas Dinamik dalam Memediasi hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja UMKM

Kapabilitas dinamik meningkatkan inovasi dan kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Kurnia Fitriati et al., 2020). UMKM di Indonesia membutuhkan pendekatan yang komprehensif dan terintegrasi untuk meningkatkan pengembangan bisnis dan mempertahankan loyalitas pelanggan untuk meningkatkan kinerja organisasi menjadi lebih baik. Berdasarkan data hasil analisis pengujian hipotesis menunjukkan bahwa kapabilitas dinamik tidak berpengaruh dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM. Artinya, kapabilitas dinamik tidak mampu berperan sebagai mediasi dalam hubungan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja dikarenakan para pemilik atau pengelola UMKM tidak andal dalam memperoleh informasi yang relevan secara strategis dari lingkungan termasuk tren pasar. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Kurnia Fitriati et al. (2020) yang menunjukkan bahwa kapabilitas dinamik berpengaruh dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM.

Hasil dalam penelitian ini juga dibuktikan pada konstruk kapabilitas dinamik, diperoleh hasil jawaban yang paling banyak memberikan jawaban sangat tidak setuju sebanyak 3 orang terdapat pada indikator ketiga (KD2_1) dengan item pertanyaan “UMKM

kami berhasil memanfaatkan peluang yang muncul baik dari dalam atau luar lingkungan usaha”. Hasil kuesioner ini menunjukkan bahwa faktanya, UMKM tidak dapat memanfaatkan peluang yang muncul dari dalam atau luar lingkungan usaha termasuk tren pasar. Hal ini ditunjukkan karena usia bagi para pelaku UMKM yang cenderung berada di kelompok 36-45 tahun yaitu sebanyak 77 orang atau 45%. Oleh karena itu dengan kelompok usia tersebut, para pemilik atau pelaku usaha sulit untuk beradaptasi dengan teknologi yang seharusnya dari teknologi para pemilik atau pelaku usaha dapat menangkap informasi mengenai tren pasar. Dengan demikian, disarankan kepada pelaku usaha untuk fokus dalam meningkatkan orientasi kewirausahaan melalui suatu rangkaian proses, praktik, dan pengambilan keputusan untuk mendorong munculnya sebuah ‘*new entry*’. *New entry* bermakna sebagai inovasi yang terjadi di sepanjang rangkaian dari keinginan sederhana untuk bereksperimen dengan tempat promosi yang baru atau beradaptasi dengan kemajuan teknologi.

4.4.7 Pengaruh Keunggulan Kompetitif dalam Memediasi hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja UMKM

Keunggulan kompetitif dan kinerja perusahaan berasal dari sumber daya dan kemampuan khusus perusahaan yang berharga, langka, dan tidak dapat ditiru secara sempurna, serta tidak akan dapat diganti oleh pesaing (Barney, 1991). Selanjutnya Barney (1991)

menegaskan kembali bahwa sumber daya tersebut tidak terbatas pada aset, kemampuan, proses organisasi, atribut perusahaan, informasi, dan pengetahuan.

Berdasarkan data dari hasil analisis pengujian hipotesis menunjukkan bahwa keunggulan kompetitif tidak berpengaruh dalam memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM. Hal tersebut dapat diartikan bahwa pelaku atau pengelola UMKM belum menyadari bahwa untuk meningkatkan kinerja usahanya, maka perusahaan juga harus menciptakan keunggulan kompetitif. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh Kiyabo & Isaga (2020) bahwa orientasi kewirausahaan merupakan sumber daya perusahaan tidak berwujud yang mampu menciptakan keunggulan kompetitif dan akhirnya meningkatkan kinerja perusahaan. Perbedaan kinerja diantara perusahaan yang berbeda jauh, lebih didorong oleh aset tidak berwujud daripada aset fisik karena fakta bahwa aset tidak berwujud tidak seperti aset fisik yang tidak rentan terhadap peniruan (Connor, 2002; Kiyabo & Isaga, 2020).

Hasil penelitian ini juga dibuktikan pada konstruk keunggulan kompetitif, diperoleh hasil jawaban netral sebanyak 11 responden atau 4,4% dari indikator keempat (KK4) dengan item pertanyaan “UMKM kami senantiasa melakukan inovasi produk seiring dengan perubahan kebutuhan pelanggan dibandingkan dengan pesaing”. Hasil kuesioner

ini menunjukkan bahwa faktanya, UMKM tidak dapat melakukan inovasi dan kreativitas terhadap produknya. Hal ini ditunjukkan karena di lingkungan usaha mereka dengan bidang usaha yang sejenis para pelaku usaha masih banyak yang menjual produk serupa dan tidak terdapat diferensiasi oleh para pesaing. Oleh karena itu, para pemilik atau pelaku usaha sulit untuk meningkatkan kinerja usahanya yang seharusnya dari inovasi dan kreatifitas atau diferensiasi produk para pemilik atau pelaku usaha dapat mengungguli pasarnya. Dengan demikian, disarankan kepada pelaku usaha untuk fokus dalam meningkatkan orientasi kewirausahaan melalui suatu rangkaian proses, praktik, dan pengambilan keputusan untuk mendorong munculnya sebuah '*new entry*'. *New entry* bermakna sebagai inovasi yang terjadi di sepanjang rangkaian dari keinginan sederhana untuk bereksperimen dengan tempat promosi yang baru atau berdaptasi dengan kemajuan teknologi.

UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang diperoleh dari analisis data dan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan di dalam penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap kapabilitas dinamik UMKM Kota Surabaya.
2. Orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh keunggulan kompetitif UMKM Kota Surabaya.
3. Kapabilitas dinamik tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM Kota Surabaya.
4. Keunggulan kompetitif memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM Kota Surabaya.
5. Orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap kinerja UMKM Kota Surabaya.
6. Kapabilitas dinamik tidak dapat berperan sebagai mediasi dalam hubungan orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM Kota Surabaya.
7. Keunggulan kompetitif tidak dapat berperan sebagai mediasi dalam hubungan orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM Kota Surabaya.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis pembahasan di dalam penelitian ini, maka saran yang dapat diberikan oleh peneliti sebagai berikut.

5.2.1 Bagi Wirausaha

- a. Ditinjau dari konstruk kapabilitas dinamik diketahui tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM. Disarankan kepada pelaku usaha untuk memanfaatkan peluang agar UMKM dapat mengintegrasikan, membangun, dan merekonfigurasi kompetensi internal dan eksternal dalam menghadapi perubahan lingkungan yang cepat. Karena nyatanya, keberhasilan perusahaan tidak hanya bergantung kepada sumber daya mereka, tetapi juga pada kemampuan untuk menyesuaikan diri dengan kontinjensi industri. Hal tersebut berfungsi sebagai sarana mengadaptasi kinerja untuk mencapai kesesuaian yang lebih baik.
- b. Ditinjau dari konstruk kapabilitas dinamik diketahui tidak dapat berperan sebagai mediasi dalam hubungan orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM. Disarankan kepada pelaku usaha untuk meningkatkan orientasi kewirausahaan melalui suatu rangkaian proses, praktik, dan pengambilan keputusan untuk mendorong munculnya sebuah '*new entry*'. *New entry* bermakna sebagai inovasi yang terjadi di sepanjang rangkaian dari keinginan sederhana untuk bereksperimen dengan tempat promosi yang baru atau beradaptasi dengan kemajuan teknologi.

- c. Ditinjau dari konstruk keunggulan kompetitif diketahui tidak dapat berperan sebagai mediasi dalam hubungan orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM. Disarankan kepada pelaku usaha untuk meningkatkan orientasi kewirausahaan melalui inovasi terhadap produknya. Karena apabila suatu usaha memiliki inovasi maka akan menciptakan nilai keunggulan bagi usahanya dan dapat meningkatkan kinerja usaha.

5.2.2 Bagi Penelitian Selanjutnya

- a. Penelitian ini difokuskan pada UMKM Binaan di Kota Surabaya. Namun, perbedaan kontekstual antar negara, budaya, dan institusi dapat mempengaruhi implementasi konstruk dalam penelitian ini. Dengan demikian, kehati-hatian harus dilakukan dalam menggeneralisasi temuan dalam penelitian ini.
- b. Bagi peneliti yang tertarik untuk melakukan penelitian sejenis diharapkan untuk mengobservasi dan mengeksplorasi lebih jauh konstruk lain yang dapat mempengaruhi konstruk kinerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), sehingga dapat diperoleh hasil penelitian baru yang dapat bermanfaat untuk pengembangan ilmu pengetahuan terutama di bidang kewirausahaan.
- c. Bagi peneliti selanjutnya dapat menambah jumlah instrumen dari masing-masing indikator konstruk yang digunakan untuk memperkuat hasil penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdelkareem, R., Battour, M., & Al-Awlaqi, M. (2022). *Entrepreneurial Orientation, Dynamic Capabilities, and Business Processes Performance: Evidence from Egyptian SMEs*. <https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-1557654/v1>
- Abdillah, W., & Hartono, J. (2015). *Partial Least Square (PLS)-Alternatif Structural Equation Modeling (SEM) dalam Penelitian Bisnis (I)*. CV ANDI.
- Agustina, T. S. (2015). *Kewirausahaan: Teori dan Penerapan pada Wirausaha dan UKM di Indonesia*. Mitra Wacana Media.
- Anwar, M., & Shah, S. Z. A. (2021). Entrepreneurial Orientation and Generic Competitive Strategies for Emerging SMEs: Financial and Nonfinancial Performance Perspective. *Journal of Public Affairs*, 21(1). <https://doi.org/https://doi.org/10.1002/pa.2125>
- Augier, M., & Teece, D. J. (2009). Dynamic capabilities and the role of managers in business strategy and economic performance. *Organization Science*, 20(2), 410–421. <https://doi.org/10.1287/orsc.1090.0424>
- Avdelidou-Fischer, N. (2013). Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship. *Gender in Management: An International Journal*.
- Badan Pusat Statistik. (2019). *Angka dan Jumlah Penduduk Miskin di Kota Surabaya Tahun 2015-2019*. <https://surabayakota.bps.go.id/statictable/2020/01/09/623/angka-dan-garis-kemiskinan-serta-jumlah-penduduk-miskin-kota-surabaya-tahun-2010-2019.html>
- Baird, I. S., & Thomas, H. (1985). Toward a Contingency Model of Strategic Risk Taking. *Academy of Management Review*, 10(2), 230–243. <https://doi.org/10.5465/amr.1985.4278108>

- Fitzsimmons, J. R., Douglas, E. J., Antoncic, B., & Hisrich, R. D. (2005). Intrapreneurship in Australian Firms. *Journal of Management & Organization*, 11(1), 17–27.
- Frank, H., Güttel, W., & Kessler, A. (2017). Environmental dynamism, hostility, and dynamic capabilities in medium-sized enterprises. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 18(3), 185–194. <https://doi.org/10.1177/1465750317723219>
- Gupta, A., Chen, J., & Gupta, V. K. (2016). Does Management 's Attention to Different Facets of Entrepreneurial Orientation Create Value for the Firm? *New England Journal of Entrepreneurship*, 19(2), 54–71. <https://www.jstor.org/stable/43552904>
- Hair, J.F., W. C., Black, B. J., Babin, R. E., & Anderson, R. L. T. (2010). *Multivariate Data Analisis* (Seventh Ed). Pearson Education Inc.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2006). *Multivariate Data Analysis Pearson International Edition*.
- Hartono, J. (2008). *Metodologi Penelitian Sistem Informasi*. ANDI.
- Hernández-Linares, R., Kellermanns, F. W., & López-Fernández, M. C. (2020). Dynamic capabilities and SME performance: The moderating effect of market orientation. *Journal of Small Business Management*, 59(1), 162–195. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12474>
- Hertanto, E. (2017). Perbedaan Skala Likert Lima Skala dengan Modifikasi Skala Likert Empat Skala. *Jurnal Metodologi Penelitian*.
- Hong, J., Song, T. H., & Yoo, S. (2012). Paths to Success: How Do Market Orientation and Entrepreneurship Orientation Produce New Product Success? *Journal of Product Innovation Management*, 30(1), 44–45. <https://doi.org/https://doi.org/10.1111/j.1540-5885.2012.00985.x>

transforming capacities. *Industrial and Corporate Change*, 28(5), 1149–1172.
<https://doi.org/10.1093/icc/dty054>

Kurnia Fitriati, T., Purwana, D., Dharmawan Buchdadi, A., & Kurniawan Subagja, I. (2020). Entrepreneurial Orientation and Sme Performance: Dynamic Capabilities As Mediation Study on Smes in Indonesia. *KnE Social Sciences*, 2020, 74–89. <https://doi.org/10.18502/kss.v4i14.7860>

Kusa, R., Duda, J., & Suder, M. (2021). Explaining SME performance with fsQCA: The role of entrepreneurial orientation, entrepreneur motivation, and opportunity perception. *Journal of Innovation and Knowledge*, 6(4), 234–245. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2021.06.001>

Lim, E., & Kim, D. (2020). Entrepreneurial Orientation and Performance in South Korea: The Mediating Roles of Dynamic Capabilities and Corporate Entrepreneurship. *Entrepreneurship Research Journal*, 10(3), 1–18. <https://doi.org/10.1515/erj-2016-0075>

Limanseto, H. (2021). *UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia*. Biro Komunikasi, Layanan Informasi, Dan Persidangan Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian. <https://ekon.go.id/publikasi/detail/2969/umkm-menjadi-pilar-penting-dalam-perekonomian-indonesia>

Liu, Y., Xi, M., Jia, Y., & Geng, X. (2021). Chief Executive Officers Entrepreneurial Orientation, Dynamic Capabilities, and Firm Performance: The Moderating Effect of the Manufacturing Industry. *Frontiers in Psychology*, 12(September). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.707971>

Lumpiyoadi, R. (2004). *Entrepreneurship: From Mindset to Strategi*. Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135–172. <https://doi.org/10.5465/AMR.1996.9602161568>

- Martins, A. (2022). Dynamic capabilities and SME performance in the COVID-19 era: the moderating effect of digitalization. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*. <https://doi.org/10.1108/APJBA-08-2021-0370>
- McGee, J. E., & Peterson, M. (2019). The Long-Term Impact of Entrepreneurial Self-Efficacy and Entrepreneurial Orientation on Venture Performance. *Journal of Small Business Management*, 57(3), 720–737. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12324>
- Meredith, G. G. (2000). *Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. Pustaka Binaman Presindo.
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29, 770–791.
- Miller, D. (2011). Miller (1983) Revisited: A Reflection on EO Research and Some Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 35, 873–894. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2011.00457.x>
- Miller, Danny, & Friesen, P. H. (1978). Archetypes of Strategy Formulation. *Management Science*, 24(9), 921–933. <https://doi.org/10.1287/mnsc.24.9.921>
- Montiel-Campos, H. (2018). Entrepreneurial orientation and market orientation. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship*, 20(2), 292–322. <https://doi.org/10.1108/JRME-09-2017-0040>
- Munizu, M. (2010). Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 12(1), 33–41.
- Nedzinskas, Š., Pundziene, A., Buožiute-Rafanavičienė, S., & Pilkiene, M. (2013). The impact of dynamic capabilities on SME performance in a volatile environment as moderated by organizational inertia. *Baltic Journal of Management*, 8(4), 376–396. <https://doi.org/10.1108/BJM-01-2013-0003>

Dairy Cattle Breeders in DKI Jakarta Province through Dynamic Capabilities as Intervening Variables. *Krisnadwipayana International Journal of Management Studies*, 2(2). <https://doi.org/DOI:10.35137/kijms.v2i2.751>

Sinaga, J., Anggraeni, E., & Slamet, A. S. (2021). The Effect of Supply Chain Management Practices and Information and Communication Technology on Competitive Advantage and Firm Performance (Case Study: SMEs of Processed Food in Jakarta). *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship*, 7(1), 91–101. <https://doi.org/10.17358/ijbe.7.1.91>

Siregar, S. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif: Dilengkapi Perbandingan Perhitungan Manual & SPSS* (1st ed.). Kencana Prenadamedia Group.

Sirivanh, T., Sukkabot, S., & Sateeraroj, M. (2014). The Effect of Entrepreneurial Orientation and Competitive Advantage on SMEs ' Growth: A Structural Equation Modeling Study. *International Journal of Business and Social Science*, 5(6), 189–195.

Situmorang, J. R. (2018). Mengenal Lebih Dalam Apa Itu Kapabilitas Dinamik. *Jurnal Administrasi Bisnis*, 14(1), 20–27. <https://journal.unpar.ac.id/index.php/JurnalAdministrasiBisnis/article/view/3846>

Sugiyono. (2011). *Statistika untuk Penelitian*. Alfabeta.

Sugiyono. (2012). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.

Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan Kombinasi (Mixed Methods)* (Sutopo (ed.)). Alfabeta.

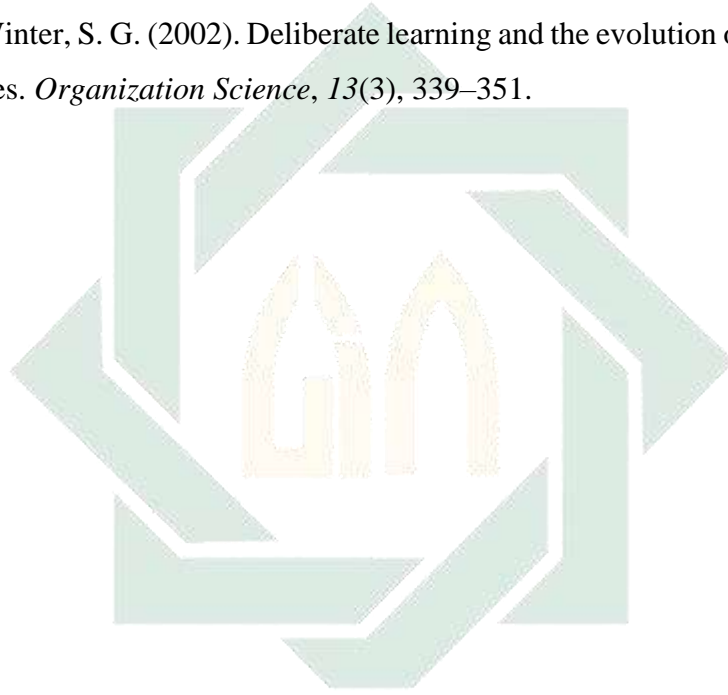
Suryana. (2005). *Kewirausahaan* (1st ed.). Erlangga.

Syahrum, & Salim. (2014). *Metodologi Penelitian Kuantitatif* (R. Ananda (ed.)). Citapustaka Media.

Advantage Moderated by Financing Support in SMEs. *International Review of Management and Marketing*, 7(1), 43–52. <http://www.econjournals.com>

Zimmerer, T. W., & Scarborough, N. M. (2005). *Essential of Entrepreneurship and Small business Management* (Edisi 4). Pearson Prentice Hal.

Zollo, M., & Winter, S. G. (2002). Deliberate learning and the evolution of dynamic capabilities. *Organization Science*, 13(3), 339–351.



UIN SUNAN AMPEL
S U R A B A Y A