

**PENGARUH KARAKTERISTIK WIRAUSAHA, ORIENTASI
KEWIRAUSAHAAN, KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP
KAPABILITAS ORGANISASI DAN KINERJA USAHA**

**(SURVEY PADA USAHA MIKRO DAN KECIL DI KECAMATAN BAJAWA KABUPATEN NGADA NUSA
TENGGARA TIMUR)**

TESIS

Untuk Memenuhi Persyaratan
Memperoleh Gelar Magister



Oleh:

**WIS KURNIAWATI SENE
NIM. 156030201111002**

**PROGRAM MAGISTER ILMU ADMINISTRASI BISNIS
MINAT KEBIJAKAN BISNIS**

**FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI
UNIVERSITAS BRAWIJAYA
MALANG**

2019



LEMBAR PENGESAHAN
TESIS

PENGARUH KARAKTERISTIK WIRAUSAHA, ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN,
KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KAPABILITAS ORGANISASI DAN
KINERJA USAHA

(Survey pada usaha Mikro dan Kecil di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada Nusa Tenggara Timur)

Oleh:

Wis Kurniawati Sene
NIM. 156030201111002

Telah dipertahankan di depan penguji
Pada tanggal 3 Januari 2019
Dinyatakan telah memenuhi syarat

Menyetujui
Komisi Pembimbing,

Ketua

Anggota

Dr. Drs. Edy Yulianto, MP
NIP. 19600728 198601 1 001

Mohammad Iqbal, S.Sos., MIB., DBA
NIP. 19780210 200501 1 002

Ketua Program Studi Magister Ilmu Administrasi Bisnis

Tri Wulida Afrianty, S.Sos., M.Si., MHRM., Ph.D
NIP. 19760404 199903 2 001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Administrasi
Universitas Brawijaya



Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS.
NIP. 19610905 198601 1 002

JUDUL TESIS

**PENGARUH KARAKTERISITIK WIRAUSAHA, ORIENTASI
KEWIRAUSAHAAN, KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP
KAPABILITAS ORGANISASI DAN KINERJA USAHA**

(SURVEY PADA USAHA MIKRO DAN KECIL DI KECAMATAN BAJAWA KABUPATEN
NGADA NUSA TENGGARA TIMUR)

Nama Mahasiswa : Wis Kurniawati Sene

NIM : 156030201111002

Program Studi : Ilmu Administasi Binis

Minat : -

KOMISI PEMBIMBING

Ketua : Dr. Drs. Edy Yulianto, MP

Anggota : Mohammad Iqbal, S.Sos.,MIB.,DBA

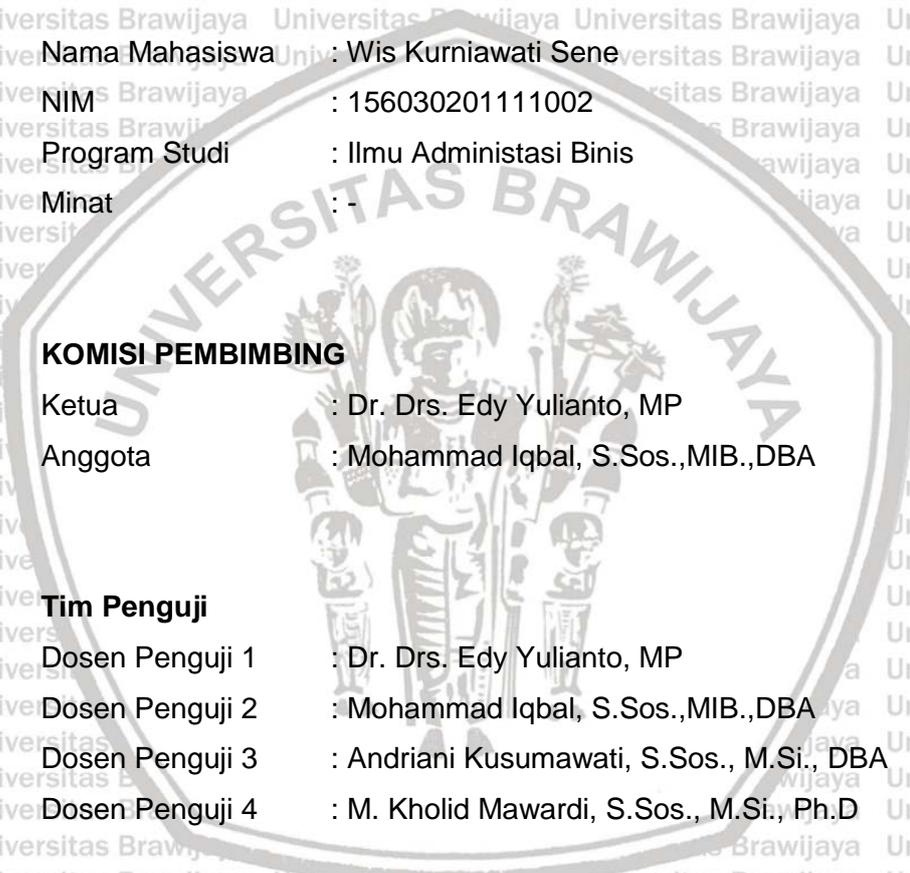
Tim Penguji

Dosen Penguji 1 : Dr. Drs. Edy Yulianto, MP

Dosen Penguji 2 : Mohammad Iqbal, S.Sos.,MIB.,DBA

Dosen Penguji 3 : Andriani Kusumawati, S.Sos., M.Si., DBA

Dosen Penguji 4 : M. Kholid Mawardi, S.Sos., M.Si., Ph.D



PERNYATAAN ORISINALITAS TESIS

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam Naskah TESIS ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah TESIS ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia TESIS ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (MAGISTER) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku. (UU NO. 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70)

Malang,

Mahasiswa,



Nama : Wis Kurniawati Sene
NIM : 156030201111002
PS : Magister Administrasi Bisnis
PPSUB

Motto dan Persembahan

"Mintalah, maka akan diberikan kepadamu;

Carilah, maka kamu akan mendapati;

Ketuklah, maka pintu akan dibukakan bagimu.

Karena setiap orang yang meminta, menerima dan setiap orang yang mencari, mendapatkan dan setiap orang yang mengetok, baginya pintu dibukakan"

(Matius 7:7-8)

Kupersembahkan Untuk :
Kemuliaan Tuhan Yesus Kristus dan Bunda Maria,
Alm.Bapak Damianus Sene dan semua orang terkasih



RIWAYAT HIDUP

Wis Kurniawati Sene, lahir pada tanggal 11 mei 1987 di Bajawa, Kabupaten Ngada, Nusa Tenggara Timur. Merupakan putri ke dua dari tiga bersaudara pasangan Alm. Bapak Damianus Sene dan Ibu Grasiona Padjo. Memiliki satu orang kakak laki-laki yaitu Fransiskus P.Ga Sene dan seorang adik yaitu Delviana Dortin Sene.

Memulai pendidikan sejak TK hingga SLTP di Bajawa sejak tahun 1993 sampai tahun 2002 dan melanjutkan pendidkan SLTA di Denpasar dan lulus pada tahun 2005. Kemudian melanjutkan studi di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen, Universitas Wijaya Kusuma Surabaya dan lulus pada tahun 2010. Bekerja pada Adira Finance sebagai staff administrasi dari tahun 2011 sampai 2013 dan CIMB Niaga Pensiunan sebagai staff administrasi dari tahun 2013 sampai 2015. Kemudian melanjutkan studi di Program Magister Administrasi Bisnis di Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya pada tahun 2015.

Malang, November 2018

Penulis

Wis Kurniawati Sene

UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur bagi Tuhan atas kesempatan hidup hingga saat ini dan atas berkat Tuhan-lah studi S2 ini dapat terselesaikan. Adapun tujuan penulisan tesis ini untuk diseminarkan dan diujikan dalam rangka memenuhi persyaratan untuk memperoleh gelar Magister Administrasi Bisnis (M.AB) di Program Magister Ilmu Administrasi Bisnis Universitas Brawijaya.

Terselesainya penulisan tesis ini tidak lepas karena mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, rasa terima kasih diucapkan kepada:

1. Bapak Bupati Ngada beserta jajarannya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk dapat melanjutkan pendidikan ke jenjang magister.
2. Rektor Universitas Brawijaya yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk kuliah di kampus ini.
3. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi (FIA) Universitas Brawijaya yang telah memberikan kesempatan menempuh pendidikan Magister Ilmu Administrasi Bisnis.
4. Ibu Tri Wulida Afrianty, S.Sos., M.Si.,MHRM,Ph.D selaku Ketua Program Studi Magister Ilmu Administrasi Bisnis.
5. Bapak Yudha Prakarsa, S.AB., M.AB selaku Sekretaris Program Studi Magister Ilmu Administrasi Bisnis.
6. Bapak Dr. Drs. Edy Yulianto, MP selaku ketua komisi pembimbing yang selalu menuntun serta memberikan saran dan motivasi selama proses bimbingan berlangsung.

7. Bapak Mohammad Iqbal, S.Sos.,MIB.,DBA selaku anggota komisi pembimbing yang selalu memberikan arahan, semangat dan motivasi selama proses bimbingan berjalan.
8. Ibu Andriani Kusumawati, S.Sos., M.Si., DBA selaku dosen penguji pertama yang telah memberikan kritik dan saran sehingga tesis ini semakin baik dalam penulisannya.
9. Bapak M. Kholid Mawardi, S.Sos., M.Si., Ph.D selaku dosen penguji kedua yang telah memberikan masukan yang bermanfaat bagi penyempurnaan penulisan tesis ini.
10. Seluruh Dosen dan staf administrasi Program Studi Magister Administrasi Bisnis yang sudah membantu sejak awal pendaftaran S2 hingga selesai studi.
11. Bapak dan seluruh keluarga besar yang tanpa lelah memberikan semangat, dukungan dan motivasi sehingga tesis ini dapat terselesaikan dengan baik.
12. Seluruh teman-teman MAB FIA 2015 terkhususnya Nensa, Ario, Maulina, Marlina, Regina, Yohanes, Satria, yang selalu memberikan motivasi, semangat, dan berjuang bersama sejak awal masuk kuliah hingga selesai studi serta menjadi sahabat terbaik penulis baik di dalam perkuliahan maupun di luar perkuliahan.
13. Alfonsus Salves (Calon Suami) yang selalu setia menunggu dan mendampingi dalam segala situasi.

Malang, November 2018
Penulis

Wis kurniawati Sene

Abstrak

Penelitian ini di latar belakang oleh pengaruh karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha di Kecamatan Bajawa, Kabupaten Ngada Nusa Tenggara Timur. Penelitian menggunakan variabel independen yaitu, karakteristik wirausaha (X1), orientasi kewirausahaan (X2), kompetensi kewirausahaan (X3), variabel *intervening* yaitu kapabilitas organisasi (Y1) dan variabel dependen yaitu kinerja usaha (Y2). Pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan metode kuesioner yang disebarakan kepada 118 responden, teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu *nonprobability* secara *accidental sampling*. Adapun teknik analisis dilakukan dengan menggunakan *Partial Least Square*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha.

Kata kunci: karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan, kapabilitas organisasi, kinerja usaha.



KATA PENGANTAR

Puji syukur yang sedalam-dalamnya kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala rahmat, nikmat, dan hidayah-Nya sehingga penulis akhirnya mampu menyelesaikan tesis ini dengan judul “Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Orientasi Kewirausahaan, Kompetensi Kewirausahaan Terhadap Kapabilitas Organisasi Dan Kinerja Usaha (Survey Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada Nusa Tenggara Timur)”.

Penulisan tesis ini dilaksanakan sebagai salah satu prasyarat untuk memperoleh gelar Magister Administrasi Bisnis (MAB) pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang. Tesis ini disusun berdasarkan kaidah dan persyaratan penulisan karya ilmiah yang baik, namun dengan segala keterbatasan yang ada, penulis menyadari bahwa tulisan ini masih terdapat banyak kekurangan dan belum sempurna. Demi kesempurnaan tesis ini, saran dan kritik yang sifatnya membangun sangat penulis harapkan untuk dapat menjadi lebih baik kedepannya. Semoga karya tesis ini bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan. Terima kasih.

Malang, November 2018

Penulis

Wis Kurniawati Sene



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
IDENTITAS PENGUJI.....	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iv
MOTTO.....	v
RIWAYAT HIDUP.....	vi
UCAPAN TERIMAKASIH.....	vii
ABSTRAK.....	ix
ABSTRACT.....	x
KATA PENGANTAR.....	xi
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	15
1.3 Tujuan Penelitian.....	16
1.4 Manfaat Penelitian.....	17
1.4.1 Manfaat Teoritis.....	17
1.4.2 Manfaat Praktis.....	17
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	19
2.1 Kerangka Dasar Teoritik.....	19
2.1.1 Kewirausahaan dan Wirausaha.....	19
2.1.2 Jenis-jenis Wirausaha.....	22
2.1.3 Kreativitas dan Inovasi.....	26
a. Kreativitas.....	26
b. Inovasi.....	29
2.1.4 Orientasi Kewirausahaan.....	30
2.1.4.1 Dimensi Orientasi Kewirausahaan.....	33
2.1.5 Karakteristik wirausaha.....	37
2.1.6 Kompetensi Kewirausahaan.....	47
2.1.7 Kapabilitas Organisasi.....	52
2.1.7.1 Faktor-faktor Pendukung Kapabilitas Organisasi.....	56
2.1.7.2 Indikator Kapabilitas Organisasi.....	59
2.1.8 Kinerja Usaha.....	60
2.1.9 Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	64
2.1.9.1 Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	66
2.1.9.2 Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	68
	xii



2.2 Penelitian Terdahulu	72
2.3. Pemetaan Penelitian Terdahulu.....	82
BAB III KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS PENELITIAN.....	93
3.1 Kerangka Konseptual.....	93
3.2 Penyusunan Hipotesis Penelitian	94
BAB IV METODE PENELITIAN	103
4.1 Jenis Penelitian	103
4.2 Lokasi Penelitian	103
4.3 Populasi dan Sampel	104
4.3.1 Populasi	104
4.3.2 Sampel	104
a. Ukuran Sampel	104
b. Teknik Sampling	107
4.4 Jenis Data dan Teknik Pengumpulan Data	107
4.4.1 Jenis Data	107
4.4.2 Teknik Pengumpulan data	108
4.5 Variabel Penelitian	109
4.6 Definisi Operasional Penelitian	109
4.6.1 Variabel Independen.....	110
4.6.2 Variabel Intervening.....	112
4.6.3 Variabel Dependen	113
4.7 Skala Pengukuran.....	117
4.8 Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian.....	118
4.8.1 Uji Validitas	118
4.8.2 Uji Reliabilitas	121
4.9 Metode Analisis.....	122
4.9.1 Analisis Statistik Deskriptif.....	122
4.9.2 Analisis Statistik Inferensial	123
4.9.3 PLS (Partial Least Square)	123
4.10 Pengujian Hipotesis.....	126
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	127
5.1 Gambaran Umum Obyek Penelitian.....	127
5.1.1 Profil Kabupaten Ngada.....	127
5.1.2 Profil Kecamatan Bajawa.....	128
5.2 Profil Responden.....	128
5.2.1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	128
5.2.2 Profil Responden Berdasarkan Usia.....	129
5.2.3 Profil Responden Berdasarkan Pendidikan.....	130
5.2.4 Profil Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	131
5.2.5 Profil Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan.....	132

5.2.6 Profil Responden Berdasarkan Sumber Modal.....	132
5.2.7 Profil Responden Berdasarkan Jumlah Modal.....	133
5.2.8 Profil Responden Berdasarkan Kepemilikan Usaha.....	134
5.3 Analisis Deskriptif Variabel.....	134
5.3.1 Karakteristik Wirausaha.....	135
5.3.2 Orientasi Kewirausahaan.....	140
5.3.3 Kompetensi Kewirausahaan.....	149
5.3.4 Kapabilitas Organisasi.....	157
5.3.5 Kinerja Usaha.....	164
5.4 Analisis Partial Least Square (PLS).....	167
5.4.1 Evaluasi Model Pengukuran/Measurement (Outer Model).....	168
5.4.1.1 Validitas Konvergen (Convergent Validity).....	169
5.4.1.2 Validitas Diskriminan (Discriminant Validity).....	171
5.4.1.3 Composite Reliability.....	172
5.4.2 Evaluasi Model Struktural/Structural (Inner Model).....	173
5.4.2.1 R-Square (R^2).....	174
5.4.2.2 Predictive Relevance (Q^2).....	174
5.4.3 Pengujian Hipotesis.....	175
5.5 Pembahasan Hasil Penelitian.....	180
5.5.1 Karakteristik Wirausaha Berpengaruh Signifikan Terhadap Kapabilitas Organisasi.....	180
5.5.2 Orientasi Kewirausahaan Berpengaruh Signifikan Terhadap Kapabilitas Organisasi.....	182
5.5.3 Kompetensi Kewirausahaan Berpengaruh Signifikan Terhadap Kapabilitas Organisasi.....	184
5.5.4 Karakteristik Wirausaha Berpengaruh Signifikan Terhadap Kinerja Usaha.....	185
5.5.5 Orientasi Kewirausahaan Berpengaruh Signifikan Terhadap Kinerja Usaha.....	187
5.5.6 Kompetensi Kewirausahaan Berpengaruh Signifikan Terhadap Kinerja Usaha.....	189
5.5.7 Kapabilitas Berpengaruh Signifikan Terhadap Kinerja Usaha.....	191
BAB VI PENUTUP.....	195
6.1 Kesimpulan.....	195
6.2 Saran.....	197
Lampiran.....	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kontribusi UMKM Indonesia Terhadap Ekonomi Nasional.....	3
Tabel 1.2 Perhitungan Indeks Daya Saing UMKM	6
Tabel 2.1 Karakteristik UMKM dan Usaha besar.....	70
Tabel 2.2 Matriks Penelitian Terdahulu.....	83
Tabel 4.1 Proposi Sampel Penelitian.....	108
Tabel 4.2 Definisi Operasional Variabel.....	114
Tabel 4.3 Skala Ukuran Sampel.....	117
Tabel 4.4 Uji Validitas Variabel.....	119
Tabel 4.5 Uji Reliabilitas Variabel.....	122
Tabel 5.4 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin.....	129
Tabel 5.5 Jumlah Responden Berdasarkan Usia.....	129
Tabel 5.6 Jumlah Responden Berdasarkan Pendidikan.....	130
Tabel 5.7 Jumlah Responden Berdasarkan Lama Usaha.....	131
Tabel 5.8 Jumlah Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan.....	132
Tabel 5.9 Jumlah Responden Berdasarkan Sumber Modal.....	132
Tabel 5.10 Jumlah Responden Berdasarkan Jumlah Modal.....	133
Tabel 5.11 Jumlah Responden Berdasarkan Status Kepemilikan.....	134
Tabel 5.12 Interpretasi Rata-Rata Jawaban Responden.....	135
Tabel 5.13 Distribusi Frekuensi Variabel Karakteristik Wirausaha.....	136
Tabel 5.14 Distribusi Frekuensi Variabel Orientasi Kewirausahaan.....	141
Tabel 5.15 Distribusi Frekuensi Variabel Kompetensi Kewirausahaan.....	149
Tabel 5.16 Distribusi Frekuensi Variabel Kapabilitas Organisasi.....	157
Tabel 5.17 Distribusi Frekuensi Variabel Kinerja Usaha.....	164
Tabel 5.18 Outer Loading (Mean, STDEV, T-Values).....	170
Tabel 5.19 Nilai Cross Loading.....	171
Tabel 5.20 Goodness of Fit.....	173
Tabel 5.21 Nilai R-Square.....	174
Tabel 5.22 Path Coefficient (Mean, STDEV, T-Values).....	175
Tabel 5.23 Pengaruh Tidak Langsung.....	179

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Indeks Pembangunan Manusia di NTT..... 7

Gambar 2.1 Faktor Pendukung Kapabilitas..... 57

Gambar 2.2 Dimensi Kapabilitas..... 58

Gambar 3.1 Model Kerangka Konseptual..... 94

Gambar 3.2 Model Hipotesis Penelitian..... 101

Gambar 5.1 Model Struktural (Outer Model)..... 168

Gambar 5.2 Model Struktural (Inner Model)..... 173



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan merupakan penerapan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan permasalahan dan upaya untuk memanfaatkan peluang (Zimmerer, 2005). Kreativitas, inovasi, dan kewirausahaan merupakan tiga dimensi yang saling berkaitan. Ketiga dimensi ini bersinergi menjadi satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dalam sebuah kegiatan usaha. Oleh karena itu, kreativitas dan inovasi merupakan sebuah pemikiran dan tindakan yang wajib dimiliki oleh seorang wirausaha dan dilakukan secara berkesinambungan tanpa henti sebagai upaya mempertahankan kelangsungan usaha (Slamet *et al.*, 2014). Kewirausahaan merupakan ilmu yang telah dikembangkan selama bertahun-tahun dan menarik untuk dikembangkan (Hisrich *et al.*, 2008).

Kewirausahaan diakui sebagai sumber pertumbuhan ekonomi dan faktor yang mempengaruhi kesejahteraan sosial-ekonomi suatu masyarakat (McMullan, Long, & Graham, 1986). Proses kewirausahaan sebagai proses dalam mengupayakan sebuah usaha baru, baik berupa produk baru yang akan diluncurkan ke dalam pasar, memasuki pasar baru bagi produk yang telah ada saat ini dan/atau penciptaan organisasi baru (Lumpkin & Dess). Bagi Schumpeter (1934) proses kewirausahaan merupakan faktor utama dalam pembangunan ekonomi dan pengusaha merupakan kunci pertumbuhan ekonomi. Evolusi bisnis baru juga membuka prospek sosial. Kewirausahaan dianggap sebagai sumber kunci penciptaan lapangan kerja, pengurangan kemiskinan, inovasi dan

pengembangan masyarakat serta daya saing ekonomi (Wu, Kuo, & Shen, 2013; Komisi Eropa, 2003; Linan, Rodriguez-Cohard & Rueda-Cantuche, 2005). Oleh karena itu, pertumbuhan bisnis diperlukan untuk kesejahteraan sosial serta pembangunan ekonomi.

Selama beberapa dekade terakhir ini, kewirausahaan mengalami perkembangan yang cukup pesat di berbagai negara. Kemajuan teknologi dan ilmu pengetahuan memiliki andil dalam mendorong praktik-praktik *entrepreneurial* yang pada akhirnya mampu menciptakan berbagai produk dan jasa baru.

Kewirausahaan di berbagai negara terbukti dapat membuka peluang kerja, membuka pasar baru, dan dalam jangka panjang mampu menciptakan stabilitas perekonomian bangsa secara menyeluruh sebagai dampak dari pertumbuhan usaha di berbagai sektor (Hisrich *et al.*, 2008).

Perkembangan kewirausahaan menjadi isu penting saat ini berkaitan dengan pengembangan pembangunan ekonomi di Indonesia. Kurangnya kewirausahaan telah menjadi penyebab utama proses pembangunan ekonomi yang relatif rendah di Indonesia dibandingkan dengan negara-negara Asia lainnya seperti Malaysia, Thailand, China, Korea Selatan dan Singapura.

Pelatihan kewirausahaan telah menjadi bagian penting dalam pengembangan usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia. Sebagaimana telah diindikasikan bahwa perkembangan kewirausahaan di Indonesia selalu disamakan dengan usaha mikro kecil dan menengah (Tambunan, 2006). Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam pembangunan, peningkatan ekonomi dan pemerataan pendapatan serta peningkatan pendapatan, tidak hanya di negara-negara yang sedang berkembang, tetapi juga di negara-negara maju (Tambunan, 2012).

Pengembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional.

Pertumbuhan ekonomi yang cukup pesat sebagai hasil dari kombinasi bisnis antara UMKM dengan korporasi yang sama-sama mampu memanfaatkan penguasaan teknologi informasi secara maksimal. Usaha mikro kecil dan menengah memberikan kontribusi yang dalam meningkatkan perekonomian daerah dan pertahanan ekonomi nasional. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah dapat dilihat dari berbagai aspek, diantaranya dari sisi unit usaha, penyerapan tenaga kerja dan kontribusi produk domestik bruto (PDB).

Tabel 1.1 Kontribusi UMKM Indonesia terhadap Ekonomi Nasional

No	Negara	Kontribusi UMKM		
		Penyediaan Tenaga Kerja (%)	Produk Domestik Bruto (%)	Eksport (%)
1	Jepang	70,2	50	53,8
2	Republik Korea	87,5	49,4	30,9
3	Malaysia	58,9	31,9	19
4	Thailand	77,9	38,7	29,5
5	Filipina	61	35,7	20
6	Indonesia	97,2	57,8	15,8
7	Vietnam	77	40	20
8	India	40	17	40
9	Sri Langka	35	52	20
10	Bangladesh	40	22,5	11,3
11	Pakistan	70	30	25

Sumber Asian Development Bank dan Kementerian Koperasi dan UMKM, 2017

Berdasarkan Tabel 1.1 menunjukkan kontribusi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Indonesia yang paling tinggi dari negara-negara lain.

Kontribusi UMKM terhadap penyediaan kesempatan kerja sebesar 97,2%.

Kontribusi UMKM terhadap PDB sebesar 57,8% dan kontribusi UMKM terhadap nilai ekspor sebesar 15,8%. Hal ini menunjukkan bahwa keberadaan atau

pertumbuhan UMKM mampu meningkatkan pertumbuhan ekonomi dan penanggulangan masalah pengangguran dan kemiskinan. Besarnya peran

UMKM dalam perekonomian nasional, sehingga perlu adanya perhatian khusus

guna mendorong pengembangan kemandirian dan peningkatan UMKM. Dengan kata lain ada upaya yang dilakukan pemerintah dengan serius untuk mengembangkan sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Pemerintah memberikan perhatian yang sangat besar terhadap perkembangan usaha mikro kecil dan menengah hal ini menunjukkan langkah strategis yang tepat.

Namun peran UMKM belum cukup memadai untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dan peningkatan pendapatan masyarakat yang lebih tinggi. Beberapa masalah yang umum terjadi pada UMKM yang terkait dengan tiga kelompok isu yaitu infrastruktur, institusi, dan masalah ekonomi. Masalah infrastruktur meliputi infrastruktur yang buruk/ mahal seperti transportasi, fasilitas penyimpanan, air, listrik dan telekomunikasi, kurangnya tempat kerja, dan pasar fisik yang kurang berkembang. Isu yang kedua tidak mencakup akses kepelatihan formal dan akibatnya kurangnya keterampilan khusus mengenai keterampilan ekonomi dasar dan keahlian manajerial dan lain sebagainya. Isu yang ketiga meliputi terbatasnya akses terhadap teknologi, kurangnya kesempatan untuk membeli input secara massal dan kurangnya modal kerja (Tambunan, 2006). Kendala-kendala tersebut menyebabkan UMKM yang masih didominasi oleh usaha mikro sulit untuk tumbuh menjadi usaha yang lebih besar atau bertahan dengan usaha produktif yang berkelanjutan. Dengan adanya hambatan dan kendala tidak menyurutkan pelaku UMKM untuk mengembangkan bisnis mereka.

Adapun isu menarik saat ini yaitu isu kemiskinan yang menyebabkan kesenjangan dan pengangguran. Kemiskinan merupakan masalah yang dihadapi oleh suatu negara, terutama di negara berkembang. Berkaitan dengan konsep kemiskinan maka tidak lepas dari konsep kesenjangan dan juga pertumbuhan



ekonomi. Penyebaran kemiskinan masyarakat yang lebih banyak di pedesaan, menjadikan persoalan ini menjadi sulit dalam mendefinisikan problematika kemiskinan, maka dalam upaya pengentasan pun akan mengalami berbagai kendala teknis di lapangan. Usaha mikro kecil dan menengah merupakan basis kekuatan ekonomi kerakyatan yang cukup baik menghadapi krisis. Disamping itu juga UMKM dapat menjaga stabilitas ekonomi domestik, karena sifatnya mandiri dan tidak bergantung pada kondisi ekonomi makro. Hanya saja kondisi saat ini, UMKM terutama di daerah masih ditempatkan pada poros sub-ordinat dalam kegiatan ekonomi nasional. Dilihat dari kondisi diatas, peran UMKM merupakan salah satu peluang dalam menanggulangi kemiskinan, untuk itu perlunya strategi penanggulangan kemiskinan melalui pemberdayaan UMKM perlu dioptimalkan.

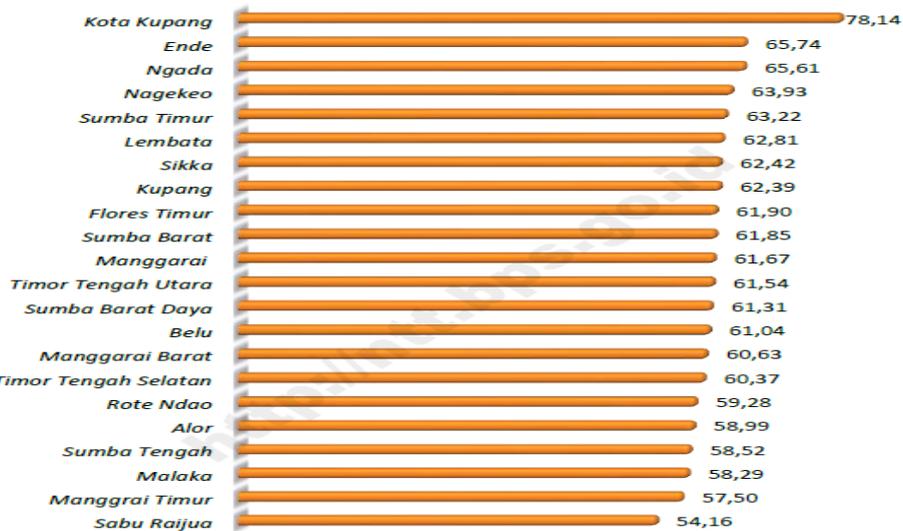
Indonesia memiliki 33 provinsi yang masing-masing memiliki potensi dan keunggulan ekonomi. *Asean Competitiveness Institute (ACI) Lee Kuan Yew School of Public Policy NUS Singapore*, merilis *Competitiveness Analysis of ASEAN-10 Countries and Indonesian Provinces* pada tahun 2016. Tujuannya adalah memberikan gambaran umum dan informasi dalam kemudahan melakukan bisnis di 33 provinsi di Indonesia, serta melihat tantangan regional dan solusinya bagi daya saing UMKM di Indonesia. Dalam mengukur daya saing, LKY menggunakan empat lingkungan utama tersebut adalah : (1) Kestabilan Makroekonomi (*Macroeconomy Stability*), (2) Pemerintah dan pengaturan Kelembagaan (*Government and Institutional Setting*), (3) Kondisi Tenaga Kerja, Keuangan dan Usaha (*Financial, Business and Manpower Conditions*), dan (4) Pengembangan Infrastruktur dan Kualitas Hidup (*Quality of Life and Infrastructure Development*).

Tabel 1.2 Perhitungan Indeks Daya Saing UMKM

Peringkat		Provinsi	Skor	Peringkat		Provinsi	Skor
2015	2016			2015	2016		
1	1	DKI Jakarta	3,201	19	17	Kalimantan Barat	-0,280
2	2	Jawa Timur	2,082	25	18	Lampung	-0,306
5	3	Jawa Tengah	1,464	26	19	NTB	-0,336
4	4	Jawa Barat	1,331	30	20	Bangka Belitung	-0,434
3	5	Kalimantan Timur & Kalimantan Utara	0,996	27	21	Gorontalo	-0,447
10	6	Sulawesi Selatan	0,966	17	22	Sumatera Selatan	-0,449
12	7	Bali	0,670	22	23	Sumatera Barat	-0,488
8	8	Kalimantan Selatan	0,648	15	24	Sumatera Utara	-0,558
11	9	Sulawesi Utara	0,549	23	25	Bengkulu	-0,651
6	10	DI Yogyakarta	0,397	24	26	Aceh	-0,691
9	11	Banten	0,258	28	27	Papua Barat	-0,729
7	12	Kepulauan Riau	0,093	27	28	Jambi	-0,767
13	13	Kalimantan Tengah	-0,002	29	29	Maluku	-0,848
20	14	Sulawesi Tengah	-0,077	18	30	Sulawesi Barat	-0,993
16	15	Riau	-0,184	31	31	Maluku Utara	-1,306
21	16	Sulawesi Tenggara	-0,195	32	32	NTT	-1,393
				33	33	Papua	-1,519

Sumber Asian Competitiveness Institute, 2017

Laporan peringkat daya saing UMKM Indonesia tahun 2017 yang dipublikasikan ACI menunjukkan bahwa 5 provinsi dengan peringkat daya saing UMKM terbaik adalah DKI Jakarta, Jawa Timur, Jawa Tengah, Jawa Barat, Kalimantan Timur dan Kalimantan Utara. Peningkatan pertumbuhan ekonomi Jawa terutama bersumber dari konsumsi baik konsumsi rumah tangga maupun konsumsi pemerintah. Tabel 1.2 menunjukkan bahwa indeks daya saing UMKM di Nusa Tenggara Timur berada pada tahun 2015-2016 berada di posisi 32 dengan skor -1,393. Hal ini menunjukkan kestabilan makroekonomi, pemerintah dan pengaturan kelembagaan, kondisi tenaga kerja, keuangan dan usaha, dan pengembangan infrastruktur dan kualitas hidup di Nusa Tenggara timur masih rendah. Hal ini didukung oleh indeks pembangunan manusia di NTT pada tahun 2014-2016.



Sumber BPS Provinsi Nusa Tenggara Timur 2017

Gambar 1.1 Indeks Pembangunan Manusia Di NTT

Berdasarkan Gambar 1.1, nilai Indeks Pembangunan Masyarakat (IPM) pada tahun 2017 menunjukkan kota Kupang berada di peringkat 1, Kabupaten Ende diperingkat 2, dan Kabupaten Ngada diperingkat 3. Pembangunan manusia di Nusa Tenggara Timur masih berstatus sedang, hal ini disebabkan oleh pembangunan yang tidak merata antara Kabupaten/Kota di Nusa Tenggara Timur yang dipengaruhi oleh tingkat pendidikan, jumlah penduduk usia produktif, dan jumlah penduduk yang berdampak pada *human capital*. Scarborough dan Zimmerer (2005) menyatakan bahwa masalah usaha kecil semakin kompleks disebabkan rendahnya kinerja yang secara umum lebih dominan disebabkan oleh penggunaan teknologi tradisional, kurangnya modal dan lemahnya aspek manajerial. Kelemahan tersebut menyebabkan tidak berhasilnya kegiatan kewirausahaan, sedangkan kewirausahaan itu sendiri merupakan hasil penerapan kreatifitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang.

Usaha mikro dan kecil tergolong jenis usaha marginal, dapat dilihat dari penggunaan teknologi yang relatif sederhana, tingkat modal dan akses terhadap kredit yang rendah, serta cenderung berorientasi pada pasar lokal. Studi-studi

yang dilakukan di beberapa negara menunjukkan bahwa usaha mikro dan kecil mempunyai peranan yang cukup besar bagi pertumbuhan ekonomi, penyerapan tenaga kerja melalui penciptaan lapangan pekerjaan, penyediaan barang dan jasa dengan harga murah, serta mengatasi masalah kemiskinan. Disamping itu, usaha mikro dan kecil juga merupakan salah satu komponen utama pengembangan ekonomi lokal dan mampu memberdayakan kaum perempuan dalam meningkatkan *bargaining position* perempuan dan keluarga.

Kabupaten Ngada merupakan salah satu kabupaten di Flores Nusa Tenggara Timur, yang memiliki 12 kecamatan dengan ibukota kabupatennya Bajawa. Pusat pemerintahan kabupaten Ngada terpusat pada Kecamatan Bajawa. Pembangunan dan pemberdayaan usaha mikro dan kecil di Kabupaten Ngada mendapat perhatian yang cukup besar dari berbagai pihak, baik pemerintah, kalangan perbankan dan lembaga-lembaga lainnya di Kabupaten Ngada. Kecamatan Bajawa perlu mendapat perhatian, khususnya bagi para pelaku UMK sehingga bisa berkembang maju dan bersaing dengan UMK lainnya yang sudah maju di daerah ini maupun dengan daerah-daerah lainnya.

Laju pertumbuhan ekonomi Kabupaten Ngada dari tahun ke tahun menunjukkan pertumbuhan yang positif. Sektor perekonomian di Kabupaten Ngada terdiri dari sektor primer, sekunder dan tersier. Sektor yang relatif dominan adalah sektor pertanian, jasa, perdagangan, hotel, pengangkutan dan komunikasi. Secara umum, perkembangan kontribusi setiap sektor perekonomian Kabupaten Ngada perkembangannya lambat dimana tidak terdapat kenaikan atau penurunan kontribusi yang signifikan. Kondisi wilayah Kabupaten Ngada yang menjadi sentra produksi berbagai komoditas perkebunan masih mengungguli potensi sektor-sektor lainnya. Sektor tersier di Kabupaten

Ngada didominasi oleh subsektor jasa-jasa dan subsektor perdagangan, hotel, dan restoran. Kedepannya, subsektor ini diharapkan dapat berkembang pesat dengan semakin banyaknya wisatawan yang berkunjung ke wilayah ini sehingga dapat menyerap angkatan kerja lebih besar lagi. Tumbuh kembangnya perekonomian akan terkait dengan kesejahteraan masyarakat. Keuntungan yang didapatkan oleh masyarakat dengan meningkatnya pembangunan ekonomi dapat ditunjukkan dengan ukuran pendapatan per kapita masyarakat atau penduduk. Indikator pendapatan perkapita dapat digunakan untuk melihat tingkat kesejahteraan masyarakat.

Li & Jia (2015) menyatakan kewirausahaan telah menjadi istilah populer saat ini, tidak semua pengusaha bisa berhasil dalam bisnis kewirausahaan. Dibutuhkan karakteristik wirausaha khusus yang dipelajari secara ekstensif, dengan hasil yang beragam pada pengaruhnya terhadap hasil usaha kecil (Bouazza *et al.* 2015). Karakteristik dan keterampilan pribadi merupakan kompetensi yang dimiliki pengusaha sukses. Davidsson (1992) menyatakan bahwa pengalaman industri, manajerial, dan kewirausahaan dari pemilik/manajer memberikan kontribusi positif bagi keberhasilan usaha kecil.

Begley & Boyd (1987) dalam penelitiannya menyatakan bahwa karakteristik berkontribusi dalam kesuksesan pengusaha berdasarkan pengalaman. Penelitian yang dilakukan Herron & Robinson (1993) melakukan pengembangan model karakteristik kewirausahaan (keterampilan, bakat dan pelatihan, pendidikan, pengalaman, demografi, dan sosial. Dari pengembangan model Herron dan Robinson (1993), hasil penelitian yang dilakukan oleh Lee dan Tsang (2001) menunjukkan bahwa pengalaman menjadi faktor penting dalam pertumbuhan usaha.

Seorang wiraswasta dapat sukses dalam menjalankan usahanya tidak hanya tergantung pada peran pengusaha saja tetapi juga dari orientasinya dalam perusahaan tersebut. Orientasi kewirausahaan merupakan suatu hal yang sangat penting karena dapat membantu seseorang untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan kerjanya. Selain itu orientasi kewirausahaan juga merupakan karakteristik-karakteristik yang digunakan untuk mendukung prinsip-prinsip *entrepreneurship* pada suatu perusahaan ukuran kecil hingga perusahaan dengan ukuran besar (Thornberry, 2006). Hasil penelitian Hughes & Morgan (2007) yang meneliti pengaruh dimensi-dimensi orientasi kewirausahaan terhadap kinerja. Hasil penelitian menunjukkan *proactiveness* dan *innovativeness* yang memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha, sedangkan *risk-taking* memiliki hubungan negatif. *Competitive aggressiveness*, dan *autonomy* tidak memiliki nilai terhadap kinerja pada tahap pertumbuhan perusahaan. Dalam penelitian Zahra & Covin (1995), Lumpkin & Dess (2001), dan Wiklund & Shepherd (2005) menyatakan bahwa perusahaan kecil yang berorientasi kewirausahaan memungkinkan untuk melaksanakan aktivitasnya dengan lebih baik dibandingkan dengan para pesaing.

Dewasa ini membentuk wirausaha baru dan pengembangan jiwa kewirausahaan bagi usaha mikro kecil dan menengah sangat diperlukan mengingat masih banyak di temukan usaha mikro kecil dan menengah yang tidak bisa bertahan lama. Hal ini dikarenakan banyak pelaku usaha mikro kecil dan menengah yang masih belum memiliki jiwa kewirausahaan. Selain jiwa kewirausahaan seorang wirausaha harus memiliki kompetensi kewirausahaan dalam menjalankan bisnis. Kompetensi kewirausahaan menggambarkan hubungan atribut dan perilaku dari manajer/pemilik terhadap kesuksesan bisnis

(Man *et al.*, 2002). Wirausaha yang sukses adalah wirausaha yang memiliki kompetensi, dimana seseorang harus memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan.

Hasil penelitian Ahmad *et al.*, (2010) menyatakan kompetensi kewirausahaan sebagai prediktor yang kuat terhadap keberhasilan usaha kecil dan menengah. Dalam penelitian Ahmad *et al.*, (2010) menunjukkan peran penting kompetensi kewirausahaan terhadap kesuksesan usaha. Dalam hasil penelitian Man *et al.*, (2002) menyatakan kompetensi kewirausahaan mempunyai pengaruh dengan kinerja usaha kecil dan menengah. Dalam penelitian Man *et al.*, (2002) menunjukkan bahwa pentingnya kewirausahaan dan meningkatkan kinerja.

Pada umumnya usaha mikro dan kecil memiliki kualitas sumber daya manusia yang rendah dikarenakan terbatasnya tingkat pendidikannya. Hal tersebut menyebabkan pengetahuan dan ketrampilan yang dimiliki juga rendah termasuk dalam menumbuhkan semangat berwirausaha. Persaingan UMKM di era perdagangan bebas, baik dipasar domestik maupun di pasar ekspor, sangat ditentukan oleh dua kondisi utama. Pertama, lingkungan internal usaha mikro harus di perbaiki, yang mencakup aspek kualitas sumber daya manusia, terutama jiwa yang berorientasi kewirausahaan, akses dan kepemilikan sumber daya, penguasaan pemanfaatan teknologi dan informasi, struktur organisasi, sistem manajemen, kultur/budaya bisnis, kekuatan modal dan jaringan bisnis dengan pihak luar. Kedua, lingkungan eksternal harus juga kondusif, yang terkait dengan kebijakan pemehrintah, aspek hukum, kondisi persaingan pasar, kondisi ekonomi-sosial-kemasyarakatan, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan masyarakat, dan perubahan ekonomi global. Pilihan strategi dan kebijakan untuk

memberdayakan usaha mikro dalam memasuki era pasar global menjadi sangat penting bagi terjamin kelangsungan hidup dan perkembangan usaha mikro kecil sebagai penyedia lapangan kerja, sumber pertumbuhan dan pemerataan pendapatan.

Kapabilitas organisasi merupakan sumber utama keuntungan kinerja (Grant, 1991). Kemampuan muncul melalui interaksi pengetahuan individu dan berhubungan dengan pengembangan kompetensi organisasi dan rutinitas (Grant, 1991; Teece & Pisano, 1994). Covin & Slevin (1991) menjelaskan hubungan antara perilaku kewirausahaan dengan lingkungan, strategi, faktor internal perusahaan dan kinerja perusahaan. Dalam pandangannya Covin dan Slevin (1991) mengemukakan bahwa organisasi dengan sikap kewirausahaan menunjukkan perilaku standar tertentu, tercermin dalam filosofi strategis dalam praktek manajemen yang efektif.

Amit & Schoemaker (1993) menyatakan kapabilitas organisasi sebagai kapasitas organisasi untuk mengerahkan sumber daya, menggunakan proses organisasi untuk memengaruhi tujuan yang diinginkan. Barney (1991).

Mengamati kemampuan (kapabilitas) mungkin merupakan masalah struktural yang paling signifikan dalam pengelolaan organisasi yang kompleks saat ini.

Leonard Barton (1992) mengasumsikan bahwa pendeskripsian kemampuan, seperti unik, khas, sulit untuk ditiru, atau unggul dalam kompetisi, telah cukup jelas, terutama jika referensi juga dibuat untuk penempatan sumber daya atau keterampilan.

Menurut Makadok (2001) mendefinisikan bahwa kapabilitas sebagai jenis khusus dari sumber daya yang tidak dapat diganti dan melekat pada organisasi yang tujuannya untuk meningkatkan produktivitas sumber daya lainnya.

Awang *et al.*, (2010) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan dan *distinctive capabilities* merupakan bagian dari konsep orientasi strategi.

Stevenson *et al.*, (1989) dan Bettis & Hitt (1995) menemukan bahwa pengaruh antara orientasi kewirausahaan dan *distinctive capabilities* terhadap kinerja, yaitu jika pemilik perusahaan memiliki orientasi kewirausahaan yang lebih tinggi diprediksikan akan memiliki kinerja yang lebih baik (Smart Conan, 1994).

Keberhasilan suatu usaha tergantung pada bagaimana usaha tersebut berusaha memberikan nilai tambah bagi produknya dan didasarkan pada *distinctif* kapabilitas sebagai kekuatan khas yang dimiliki suatu usaha yang dapat menjadi sumber keunggulan bersaing. Sementara menurut Pearce and Robinson (2008) menyatakan bahwa fondasi utama kapabilitas khusus (*distinctive capabilities*) adalah keistimewaan kompetensi sumber daya yang terdiri dari: aset yang terlihat (*tangible asset*), aset yang tidak terlihat (*intangible asset*) dan keistimewaan kompetensi (Awang *et al.*, 2010).

Permasalahan rendahnya kinerja UMKM dan bagaimana solusi meningkatkan kinerja menjadi alasan dilakukannya kajian tentang kinerja UMK yang lebih komprehensif. Untuk itu seorang wirausaha perlu mencari peluang baru dan mampu menerapkan fungsi-fungsi manajemen yang sesuai dengan konsep *entrepreneurial orientation* (Lee & Peterson, 2000). Dalam konteks penelitian Begley & Boyd (1987) dan Lee dan Tsang (2001) tentang karakteristik wirausaha telah mengidentifikasi bahwa karakteristik wirausaha memberikan kontribusi positif bagi pertumbuhan dan keberhasilan usaha. Penelitian Ahmad *et al.*; (2010) tentang kompetensi kewirausahaan telah mengidentifikasi bahwa kompetensi wirausaha sebagai prediktor keberhasilan UKM. Akan tetapi penelitian terdahulu lebih terfokus pada keberhasilan dan pertumbuhan usaha

dan tidak melihat kinerja usaha sebagai masalah utama. Penelitian tentang orientasi kewirausahaan di Indonesia, studi terdahulu yang dilakukan oleh Iqbal (2015) telah mengidentifikasi bahwa orientasi kewirausahaan penting dan relevan dalam pemilihan strategi pemilik UMKM. Akan tetapi penelitian tersebut lebih terfokus pada mekanisme *business exit* bagi pemilik UMKM dan tidak melihat kinerja usaha sebagai masalah utama.

Dari sejumlah riset telah membuktikan bahwa kinerja usaha mempunyai hubungan dan dipengaruhi oleh karakteristik wirausaha, kompetensi wirausaha, orientasi kewirausahaan (Begley & Boyd, 1987; Herron & Robinson, 1993; Lee & Tsang, 2001; Zoysa & Herath, 2007; Miller, 1983; Lumpkin & Dess, 2001; Zahra & Covin, 1995; Wiklund & Shephard, 2005; Zhang *et al.*, 2012; Hughes & Morgan, 2007; Li *et al.*, 2009; Ahmad *et al.*, 2010; Man *et al.*, 2002), orientasi kewirausahaan terhadap kapabilitas organisasi masih belum banyak dilakukan (Alegre, 2013; Awang *et al.*, 2010), akan tetapi riset mengenai hubungan karakteristik wirausaha terhadap kapabilitas organisasi belum ada tinjauan terdahulu sehingga hal ini sebagai pembeda dengan penelitian terdahulu. Selain itu menambahkan variabel kapabilitas organisasi sebagai variabel mediasi dengan variabel karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan sebagai variabel independen dan kinerja sebagai variabel dependen.

Rekomendasi yang diperoleh dari literatur dan hasil penelitian sebelumnya, maka penelitian ini mempertimbangkan pentingnya peranan karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha. Berdasarkan analisis penelitian menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan,

kompetensi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha. Penelitian ini menggunakan dimensi-dimensi untuk menilai sejauh mana pelaku UMK telah memanfaatkan karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi wirausaha, terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha.

Oleh karena itu, karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan dan kompetensi kewirausahaan perlu di terapkan oleh pemilik usaha mikro dan kecil untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan dan kinerja UMK. Jika UMK tidak memiliki salah satu dari variabel diatas akan berdampak pada kegagalan usaha, hal ini menunjukkan bahwa UMK tidak mampu bersaing dengan UMK yang lebih maju yang menerapkan konsep karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, dan kompetensi kewirausahaan.

Penelitian ini penting untuk dilakukan sebagai upaya untuk mengembangkan usaha mikro kecil dan menengah kearah yang lebih baik dan juga dapat memotivasi para pelaku UMK di Kecamatan Bajawa yang merupakan pionir dalam membangun Kabupaten Ngada dalam berbagai usaha, sehingga mampu bersaing dengan UMK di kota-kota lain dan sebagai pengembangan dan pemberdayaan UMK ke arah yang lebih baik. Dengan judul penelitian **“Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Orientasi Kewirausahaan, dan Kompetensi Wirausaha terhadap Kapabilitas Organisasi dan Kinerja Usaha mikro dan kecil di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada Nusa Tenggara Timur”**.

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah karakteristik wirausaha mempunyai pengaruh terhadap kapabilitas organisasi?

2. Apakah orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh terhadap kapabilitas organisasi?

3. Apakah kompetensi kewirausahaan mempunyai pengaruh terhadap kapabilitas organisasi?

4. Apakah karakteristik wirausaha mempunyai pengaruh terhadap kinerja usaha?

5. Apakah orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh terhadap kinerja usaha?

6. Apakah kompetensi kewirausahaan mempunyai pengaruh terhadap kinerja usaha?

7. Apakah kapabilitas organisasi mempunyai pengaruh terhadap kinerja usaha?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh karakteristik wirausaha terhadap kapabilitas organisasi.

2. Untuk menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kapabilitas organisasi.

3. Untuk menganalisis pengaruh kompetensi kewirausahaan terhadap kapabilitas organisasi.

4. Untuk menganalisis pengaruh karakteristik wirausaha terhadap kinerja usaha.

5. Untuk menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha.

6. Untuk menganalisis pengaruh kompetensi kewirausahaan terhadap kinerja usaha.

7. Untuk menganalisis pengaruh kapabilitas organisasi terhadap kinerja usaha.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian dapat dibedakan menjadi 2 (dua), yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis sebagai berikut:

1.4.1 Manfaat Teoritis

1. Memberi penjelasan/konfirmasi mengenai pengaruh karakteristik wirausaha terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha, orientasi kewirausahaan terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha, dan kompetensi kewirausahaan terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha mikro dan kecil.
2. Memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pengetahuan yang lebih baik serta memperluas pengetahuan dalam pemahaman karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan, kapabilitas organisasi, dan kinerja usaha sebagai faktor penting yang mempengaruhi pemilik usaha terhadap keberhasilan usaha.
3. Menambah kepustakaan sebagai informasi bahan pembanding bagi penelitian yang lain dalam mengembangkan kewirausahaan khususnya pada usaha mikro dan kecil.

1.4.2 Manfaat Praktis

1. Bagi pihak pemilik usaha mikro dan kecil, dapat menjadi masukan yang positif dalam mengelola usahanya agar menjadi organisasi yang inovatif dalam menciptakan produk, proaktif dalam mengali peluang bisnis, berani mengambil resiko, terbuka untuk menerima informasi sehingga menjadi organisasi yang unggul dalam kondisi intensitas persaingan yang tinggi.

2. Bagi pemerintah daerah, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi tambahan atau referensi dalam peningkatan kualitas, pembinaan dan pengembangan usaha mikro dan kecil dalam meningkatkan kinerja usaha mikro dan kecil.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Dasar Teoritik

2.1.1. Kewirausahaan dan Wirausaha

Schumpeter (1934), seorang pengusaha adalah orang yang mau dan mampu mengubah ide baru atau melakukan inovasi. Kewirausahaan merupakan keseluruhan atau sebagian inovasi inferior di pasar dan industri, sekaligus menciptakan barang baru dan model bisnis baru. Oleh karena itu, kewirausahaan mengarah pada pertumbuhan ekonomi. Bagi Knight (1921) dan Drucker (1970), kewirausahaan adalah tentang pengambilan resiko. Perilaku pengusaha mencerminkan orang yang bersedia untuk menempatkan karir dan keamanan finansial.

Kewirausahaan merupakan bidang ilmu yang telah berkembang selama bertahun-tahun dan menarik untuk dikembangkan (Hisrich *et al.*, 2008). Lebih lanjut Hisrich mengemukakan bahwa individu yang mempelajari kewirausahaan akan memiliki keinginan 3 (tiga) hingga 4 (empat) kali lebih besar dalam memulai usahanya sendiri, bahkan memiliki keinginan 20 (duapuluh) hingga 30 (tigapuluh) lebih tinggi dibandingkan mereka yang mempelajari bidang lain. Individu-individu yang kemudia terlibat dalam berbagai kegiatan enterpreneurial dengan memulai suatu usaha dikenal sebagai wirausaha. Oleh karena itu, wirausaha kemudian didefinisikan sebagai individu yang mengambil risiko dan memulai hal baru.

Definisi wirausaha menurut Scarborough & Zimmerer (2005) adalah seseorang yang membentuk bisnis baru dan mengambil risiko dan ketidakpastian untuk dapat meraih keuntungan dan pertumbuhan dengan cara mengidentifikasi

peluang dan mengkombinasikan berbagai sumber daya untuk mendapatkan manfaat dari peluang tersebut.

Pengertian kewirausahaan menurut Intruksi Presiden RI No. 4 Tahun 1995:

“kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, dan kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja, teknologi, dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar”. Wirausahawan (*entrepreneur*) adalah seseorang yang memutuskan untuk memulai suatu bisnis, sebagai pewaralaba (*franchisor*) menjadi terwaralaba (*franchisee*), memperluas sebuah perusahaan, membeli perusahaan yang sudah ada, atau barang kali meminjam uang untuk memproduksi suatu produk baru atau menawarkan suatu jasa baru, serta merupakan manajer dan memproduksi (Saiman, 2014).

Dari berbagai definisi kewirausahaan dan wirausaha, Hisrich *et al.*, (2008) menyimpulkan bahwa kewirausahaan adalah proses menciptakan sesuatu yang baru dan memiliki nilai dengan mengorbankan waktu dan tenaga, melakukan pengambilan resiko finansial, fisik, maupun sosial, serta menerima imbalan moneter serta kepuasan dan kebebasan pribadi. Definisi tersebut menekankan pada empat aspek utama menjadi seorang wirausaha, yaitu: 1) proses penciptaan hal baru, 2) memerlukan pengorbanan waktu dan tenaga, 3) melibatkan imbalan menjadi wirausaha, dan 4) melakukan pengambilan resiko.

Merujuk pada empat aspek utama yang melekat pada wirausaha, seorang wirausaha tidak terlepas dari proses menciptakan usaha baru, yang merupakan sebuah proses *entrepreneurial*. Lumpkin & Dess (1996) mendefinisikan proses *entrepreneurial* sebagai proses dalam mengupayakan sebuah usaha baru, baik

itu berupa produk baru yang akan diluncurkan ke dalam pasar, memasuki pasar baru bagi produk yang telah ada saat ini, dan/atau penciptaan organisasi baru.

Dalam posisi ini, seorang wirausaha harus menemukan, mengevaluasi, dan mengembangkan peluang baru dengan mengatasi berbagai kendala dalam menciptakan hal-hal baru.

Bagi Schumpeter (1934) proses kewirausahaan merupakan faktor utama dalam pembangunan ekonomi dan pengusaha merupakan kunci pertumbuhan ekonomi. Evolusi bisnis baru juga membuka prospek sosial. Kewirausahaan dianggap sebagai sumber kunci penciptaan lapangan kerja, pengurangan kemiskinan, inovasi dan pengembangan masyarakat serta daya saing ekonomi (Komisi Eropa, 2003; Linan, Rodriguez-Cohard & Rueda-Cantuche, 2011).

Proses *entrepreneurial* terdiri atas empat fase sebagai berikut:

- Identifikasi dan evaluasi peluang
- Pengembangan rencana bisnis
- Penentuan sumber daya yang diperlukan
- Pengelola usaha yang telah terbentuk.

Fase identifikasi dan evaluasi peluang merupakan fase yang sangat sulit dijalani oleh hampir setiap wirausaha. Sering kali peluang usaha yang bagus tidak dapat diidentifikasi dengan mudah. Meskipun hampir tidak ada wirausaha yang memiliki mekanisme formal dalam meningkatkan peluang usaha, tetapi beberapa sumber informasi yang ada di lingkungan dapat menjadi kunci keberhasilan dalam menemukan peluang yang baik. Berbagai sumber informasi dapat diperoleh wirausaha dari konsumen dan rekan usaha, anggota sistem distribusi, serta tenaga-tenaga teknis. Seluruh informasi tentang peluang yang

diidentifikasi oleh wirausaha selanjutnya perlu dievaluasi lebih lanjut untuk menentukan peluang usaha terbaik dan layak diteruskan pada fase berikutnya.

Dalam fase pengembangan rencana bisnis, wirausaha mengembangkan rencana bisnis dengan baik agar dapat menjelaskan peluang usaha dengan jelas. Fase ini merupakan fase yang paling memakan waktu selama proses *entrepreneurial* berlangsung. Wirausaha pada umumnya tidak menyiapkan rencana bisnis terlebih dahulu dan tidak memiliki sumber daya yang memadai untuk menyusun rencana bisnis. Tahap selanjutnya pada proses *entrepreneurial* adalah fase menentukan sumber daya yang diperlukan yang diawali dengan menilai sumber daya yang telah dimiliki wirausaha saat ini. Seluruh sumber daya penting yang diperlukan dalam upaya pendirian usaha perlu diidentifikasi dengan jelas dan dipisahkan dari sumber daya lain yang sifatnya kurang penting. Pada tahap ini, wirausaha juga harus mempertimbangkan risiko jika terjadi kekurangan sumber daya. Sumber daya yang diperoleh dalam waktu yang tepat agar keinginan wirausaha untuk mendirikan usahanya dapat tercapai. Fase terakhir dalam proses *entrepreneurial* adalah fase pengelolaan usaha. Fase ini melibatkan evaluasi masalah operasional dan implementasi gaya serta struktur pengelolaan usaha dan penentuan variabel kunci kesuksesan. Untuk menghindari kendala karena munculnya permasalahan maka wirausaha perlu menerapkan sistem kontrol agar seluruh permasalahan dapat diidentifikasi dan diatasi dengan cepat.

2.1.2. Jenis-jenis Wirausaha

Wirausaha dapat ditelaah dari berbagai latar belakang individu yang membentuk struktur kreirausahaan. Beberapa jenis wirausaha dapat dijelaskan sebagai berikut:

- Wirausaha muda

Kita dapat memahami bahwa generasi muda adalah sebuah generasi yang energik, penuh semangat, menyukai tantangan, berhasrat untuk megekspresikan dirinya dan sering kali memiliki banyak ide kratif yang dapat direalisasikan menjadi sebuah bentuk usaha. Kondisi ini mendorong munculnya wirausaha muda.

- Wirausaha perempuan

Pada era kesetaraan gender saat ini measih saja dapat ditemukan praktik-praktik diskriminasi terhadap perempuan di berbagai situasi, termasuk di lingkungan kerja. Berbagai hambatan seperti batasan peluang menjadi pimpinan tertinggi dalam perusahaan, ketidakadilan dalam struktur penggajian, hingga subyektivitas dalam pendelegasian tugas dan wewenang dalam perusahaan mendorong perempuan untuk memulai usaha sendiri.

- Wirausaha minoritas

Kaum minoritas dapat ditemui di berbagai wilayah di dunia, umumnya berdasarkan suku dan ras yang komunitasnya paling kecil dibandingkan dengan komunitas dari suku dan ras lainnya di daerah tertentu. Pada beberapa situasi, kaum minoritas sering kali mengalami perlakuan diskriminasi di dunia kerja. Sehingga menjadi sebuah alasan yang mendorong mereka untuk berwirausaha.

- Wirausaha imigran

Beberapa sifat positif yang dapat ditemui pada kaum imigran hampir setiap negara di dunia adalah tahan banting, kerja keras, berani menghadapi berbagai tantangan dan risiko, serta kemampuan untuk

beradaptasi dengan lingkungan asing. Sifat-sifat tersebut salah satunya tercermin dari keputusan untuk keluar dari negaranya untuk mencoba mencari nafkah di negara asing yang tentu memiliki risiko ketidakpastian yang lebih besar serta potensi timbulnya permasalahan yang lebih pelik. Situasi yang seperti inilah yang mendorong mereka untuk berani berwirausaha.

- Wirausaha paruh waktu

Tidak sedikit kita temui wirausaha yang memulai usahanya secara paruh waktu saat mereka tengah menjalani sebuah pekerjaan. Wirausaha ini menggunakan waktu luang di antara pekerjaannya untuk mengelola usaha sebagai keinginan pribadi untuk memperoleh tambahan. Beberapa diantaranya ada pula yang memang sengaja mempersiapkan usahanya sebagai salah satu rencana pensiun dari pekerjaan jika suatu saat usahanya telah mapan.

- Wirausaha rumah tangga

Kegiatan usaha yang dijalankan dalam rumah tangga memiliki porsi yang sangat besar dibandingkan jenis-jenis usaha lainnya. Bisnis rumah tangga umumnya dikerjakan di rumah dengan menggunakan fasilitas yang ada dalam rumah sebagai modal berusaha untuk meminimalkan biaya awal dan biaya operasi. Dalam usaha rumah tangga, fleksibilitas pemilik masih dipertahankan sehingga sering kali kegiatan usaha sangat tergantung dengan ketersediaan waktu luang anggota keluarga. Kemajuan teknologi telekomunikasi juga telah menjadikan rumah sebagai kantor elektronik atau etalase elektronik seperti e-commerce bagi wirausaha yang menjadikan usaha online.

- Usaha keluarga

Usaha keluarga banyak dimiliki oleh keluarga wirausaha di Indonesia, di mana kepemilikan dan pengelolaannya dilakukan oleh anggota keluarga.

Usaha keluarga yang berhasil dikelola dengan baik akan bertahan hingga beberapa generasi bahkan berkembang menjadi usaha yang besar.

Umumnya, usaha keluarga yang berhasil memiliki nilai-nilai kekeluargaan dan asas kejujuran yang tinggi. Namun demikian, salah satu permasalahan yang sering dapat berakibat pada kegagalan usaha ini adalah ketika tiba waktunya suksesi kepemimpinan. Oleh karena itu, perlu dilakukan perencanaan suksesi yang hati-hati agar pengantian tampuk kepemimpinan tidak mengakibatkan dampak negatif bagi usaha yang dijalankan.

- Wirasutri

Banyak pasangan suami istri yang mendirikan usaha bersama dan mengelolanya bersama-sama. Hal ini yang mendorong suami istri membangun bisnis ini adalah agar mereka dapat bekerja sama-sama seiring dengan membangun keluarga yang diharapkan. Pada kondisi ini wirasutri dapat diartikan juga sebagai menjalankan usaha keluarga.

- Wirauaha korban PHK perusahaan dan karyawan yang mengunduri diri dari perusahaan

Kondisi perekonomian yang kurang stabil serta kebutuhan perusahaan untuk melakukan efisiensi sebagai upaya mempertahankan usahanya mengakibatkan munculnya PHK di berbagai perusahaan. Bagi mereka yang menjadi korban PHK dan tidak berhasil memperoleh pekerjaan lain, banyak mencoba membangun usaha untuk dapat memperoleh

penghasilan menggunakan keahlian maupun tidak berkaitan dengan pekerjaannya di masa lalu. Karena banyak korban PHK dan restrukturisasi perusahaan, maka banyak karyawan yang mengalami krisis kepercayaan, hal ini juga mendorong karyawan mengundurkan diri dan mencoba memulai usaha sendiri.

- **Wirausaha sosial**

Tidak seluruh orang yang memiliki jiwa sosial lantas menjadi seorang wirausaha sosial. Wirausaha sosial adalah mereka yang memiliki jiwa sosial dan menggunakan keahliannya untuk memulai sebuah usaha sebagai solusi pemecahan masalah-masalah sosial yang ada di lingkungannya. Wirausaha sosial berusaha memberdayakan masyarakat yang mengalami permasalahan sosial untuk menjalankan usaha sehingga pada akhirnya masyarakat dapat merasakan manfaat berupa peningkatan kesejahteraan karena memperoleh penghasilan dari usaha yang didirikan.

2.1.3. Kreativitas, Inovasi

Kreativitas, inovasi, dan kewirausahaan merupakan tiga dimensi yang saling berkaitan. Ketiga dimensi ini bersinergi menjadi satu kesatuan yang tidak dapat dipisahkan dalam sebuah kegiatan usaha. Wirausahaan umumnya memiliki kecenderungan untuk berinovasi. Inovasi yang dilakukan wirausaha dapat berbentuk sederhana, seperti mengisi ceruk pasar yang belum tereksplorasi atau belum dimasuki orang lain hingga bentuk kompleks.

a. Kreativitas

Modal utama seorang wirausaha tak semata-mata uang atau *network*, tetapi juga kreativitas, keuletan, serta semangat pantang menyerah. Modal uang dapat dicari, sedangkan kreativitas tak ternilai harganya. Dengan kreativitas,

keuletan, dan semangat pantang menyerah, para wiraswasta dapat menghadapi persaingan dan menjadikan usaha yang dijalankannya lain dari pada yang lain meski produk dan jasa yang ditawarkan bukanlah sesuatu yang baru. Menurut Zimmerer & Scarborough (2005), kreativitas adalah kemampuan melahirkan gagasan-gagasan baru atau penemuan-penemuan baru dalam melihat masalah dan peluang. Wirausaha adalah orang yang menemukan (*invention*) hal-hal baru atau memberi nilai tambah baru pada temuan yang sudah ada lebih dulu (inovasi). Menurut Griffin (2013) kreativitas adalah kemampuan seorang individu untuk menciptakan ide-ide baru atau menempatkan perspektif baru pada ide-ide lama.

Kreatifitas terbentuk melalui serangkaian tahap yaitu tahap persiapan (*preparation*), tahap inkubasi (*incubation*), tahap penemuan ide atau gagasan (*insight*), dan tahap pengujian (*verification*). Pada pelaksanaannya, ide kreatif sangat mungkin sekali muncul tidak secara berurutan, akan tetapi sifatnya yang dinamis memungkinkan muncul dalam kondisi apa pun dan pada tahap mana pun. Tahap persiapan, proses kreatif pada tahap ini pada dasarnya adalah pencarian informasi dengan berbagai cara, misalnya melalui pendidikan dan pelatihan, membaca, mendengar, melihat, berdiskusi dengan orang lain tujuannya adalah agar individu diperkenalkan pada berbagai hal yang bersifat baru dan menantang untuk diketahui lebih lanjut. Tahap inkubasi, pada tahap ini setelah mendapatkan informasi selengkap-lengkapnyanya, individu dikondisikan pada kondisi tertentu yang memungkinkan dirinya untuk mendapatkan ide-ide baru mengenai sesuatu. Setiap individu memiliki keragaman dalam hal kondisi alamiah seperti apa yang dapat melahirkan ide-ide baru. Tahap penemuan ide, pada tahap ini biasanya terjadi setelah tahap inkubasi terjadi, sekalipun pada

praktiknya tidak selalu harus berurutan tahapnya. Penemuan ide dapat muncul tiba-tiba atau bertahap dari waktu ke waktu. Penemuan ide dapat dipicu oleh sejumlah kejadian eksternal dan internal di mana pola-pola pemikiran akhirnya berkoalisi sedemikian rupa hingga menghasilkan penemuan baru. Tahap pengujian, tahap ini merupakan tahap terakhir untuk mewujudkan ide tentang sesuatu melalui serangkaian pengujian (verifikasi) apakah ide yang telah dihasilkan memungkinkan untuk diimplementasikan atau tidak. Terdapat beberapa faktor yang menyebabkan individu menjadi kreatif. Faktor-faktor tersebut adalah pengalaman individu dengan kreativitas, karakteristik-karakteristik pribadi dan kemampuan kognitif dari individu. Pengalaman individu dengan kreativitas terkait dengan latar belakang individu sebelumnya yang menuntutnya untuk bertindak kreatif. Pengaruh lingkungan dapat melatarbelakangi seorang individu untuk menjadi kreatif.

Karakteristik-karakteristik pribadi tertentu juga mempengaruhi kreativitas dalam diri individu. Karakteristik pribadi terdiri atas keterbukaan, ketertarikan pada kompleksitas, energi yang tinggi, independen dan otomom, kepercayaan diri yang kuat dan kepercayaan diri yang tinggi. Individu-individu yang memiliki karakteristik-karakteristik tersebut cenderung lebih kreatif dibandingkan mereka yang tidak memilikinya. Kemampuan kognitif adalah kekuatan untuk berpikir pintar serta menganalisis situasi dan data secara efektif. Kreativitas juga berkaitan dengan kemampuan berpikir divergen dan konvergen. Pemikiran divergen adalah keahlian yang memungkinkan seseorang melihat perbedaan-perbedaan antara situasi, fenomena atau kejadian. Pemikiran konvergen adalah keahlian yang memungkinkan seseorang melihat kesamaan antarsituasi, fenomena, atau kejadian. Kreativitas haruslah menjadi budaya bagi seseorang

wirausaha, bahkan di dalam perusahaan harus diciptakan suasana tersebut.

Berfikir kreatif merupakan kunci keberhasilan. Kreativitas bukanlah monopoli profesi, usia, jenis kelamin atau suku bangsa tertentu, siapapun dapat berpikir kreatif, karena kreatifitas tidak diturunkan atau diwariskan, kreatifitas dapat dipelajari atau dibuat.

b. Inovasi

Selain kreativitas, inovasi dikenal sebagai salah satu fungsi dalam proses kewirausahaan. menurut Zimmerer & Scarborough (2005) inovasi adalah kemampuan untuk menerapkan solusi kreatif terhadap masalah dan peluang untuk meningkatkan dan memperkaya kehidupan masyarakat. Dari definisi tersebut dapat dinyatakan bahwa wirausaha bukanlah hanya sebagai penemu ide saja, tetapi juga sebagai penambah nilai (inovasi) dari temuan yang sudah ada. Wirausaha memiliki keahlian khusus untuk melakukan inovasi karena mereka mengenal apa yang dibutuhkan pasar atau masyarakat. Sama halnya dengan kreativitas, terdapat beberapa hal yang menjadi sumber inovasi:

1. Kejadian yang terduga (*unexpected occurrences*) yang dapat berupa sukses atau kegagalan yang tidak terduga.
2. Adanya ketidakpastian (*incongruities*), terjadi apabila ada perbedaan antara kondisi yang diharapkan dengan realita yang terjadi.
3. Kebutuhan akan suatu proses (*process needs*), terjadi apabila ada permintaan khusus terhadap wirausaha untuk menciptakan inovasi tertentu karena adanya kebutuhan khusus.
4. Perubahan struktur industri atau pasar (*industry and market change*), perubahan pada masyarakat seperti jumlah penduduk, pekerjaan, lokasi geografi, gaya hidup, dan lain-lain mendorong munculnya inovasi.

5. Perubahan dalam persepsi (*change in perception*), hal ini terjadi karena perubahan interpretasi yang terjadi pada masyarakat akan fakta yang ada dan konsep yang berlaku.

6. Konsep pengetahuan dasar, ilmu pengetahuan melahirkan berbagai macam inovasi melalui penelitian-penelitian yang dilakukan para ilmuwan. Seorang wirausaha harus menyadari dan memahami sumber peluang inovasi tersebut dan menggunakannya dalam menciptakan inovasi baru. Inovasi yang sukses adalah yang sederhana dan terfokus harus terarah secara spesifik, jelas dan memiliki desain yang dapat diterapkan (Lupiyoadi, 2004). Terdapat lima jenis inovasi yang dapat dilakukan wirausaha, yaitu:

1. Pengenalan suatu barang atau perbaikan dari barang yang sudah ada
2. Pengenalan metode produksi baru atau cara pelayanan baru
3. Pembukaan pasar baru
4. Penciptaan/pengadaan persediaan (*supply*) bahan mentah atau setengah jadi baru
5. Penciptaan suatu bentuk organisasi industri baru

Pendapat lain tentang jenis inovasi menurut Kuratko dalam Lupiyoadi (2004) bahwa inovasi terdiri atas 4 (empat) jenis, yaitu

1. Inovasi (penemuan)
2. Ekstensi (pengembangan)
3. Duplikasi (penggandaan)
4. Sintesis.

2.1.4 Orientasi Kewirausahaan

Orientasi kewirausahaan adalah proses mengerjakan sesuatu (kreatif), sesuatu yang berbeda (inovatif), dan berani mengambil risiko (*risk-taking*).

Seorang wirausahawan yang kreatif berhubungan dengan kemampuan dan keuletan untuk mengembangkan ide-ide baru dengan menggabungkan sumber-sumber daya yang dimiliki, dimana mereka selalu mengobservasi situasi dan problem-problem sebelumnya yang tidak atau kurang diperhatikan. Pengertian orientasi kewirausahaan berkaitan dengan aspek psikometrik yang dilihat dari inovasinya, sifat proaktifnya, dan keberanian mengambil risiko.

Covin & Slevin (1991) menjelaskan hubungan antara perilaku kewirausahaan dengan lingkungan, strategi, faktor internal perusahaan dan kinerja perusahaan. Dalam pandangannya Covin & Slevin (1991) mengemukakan bahwa organisasi dengan sikap kewirausahaan menunjukkan perilaku standar tertentu, tercermin dalam filosofi strategis dalam praktek manajemen yang efektif.

Di dalam pengembangan setiap usaha diperlukan adanya jiwa wirausaha dari pemilik perusahaan tersebut. Seorang wirausaha dapat sukses dalam menjalankan usahanya tidak hanya tergantung dari peran pengusaha saja tetapi juga dari orientasinya dalam perusahaan tersebut. Orientasi kewirausahaan merupakan suatu hal yang sangat penting karena dapat membantu seseorang untuk menyesuaikan diri dengan lingkungan kerjanya. Selain itu orientasi kewirausahaan juga merupakan karakteristik-karakteristik yang digunakan untuk mendukung prinsip-prinsip *entrepreneurship* pada suatu ukuran kecil hingga perusahaan dengan ukuran besar (Thornberry, 2006).

Kewirausahaan disebut-sebut sebagai *spearhead* (pelopor) untuk mewujudkan pertumbuhan ekonomi perusahaan berkelanjutan dan daya saing tinggi. Membangun kewirausahaan dinyatakan sebagai satu dari empat pilar dalam memperkuat lapangan pekerjaan. Bentuk dari aplikasi sikap-sikap kewirausahaan dapat di indikasikan dengan orientasi kewirausahaan dengan

indikasi kemampuan inovasi, proaktif, dan kemampuan mengambil risiko (Looy et al., 2003 dalam Effendi, 2013). Temuan penelitian yang dilakukan oleh Vanyushyn, 2003 dalam Elliot & Bohshoff, 2005 (Effendi, 2013) mengenai kesuksesan pemasaran lewat internet mengungkapkan bahwa orientasi wirausaha berperan penting dalam kesuksesan tersebut. Wirausaha mengambil peran penting sebagai katalis karena sifat kewirausahaan ini dapat mengidentifikasi peluang dan kapasitas untuk mengkoordinasi sumber daya yang diperlukan untuk menggunakan peluang tersebut (Atuahena-Gima & Ko, 2001 dalam Effendi, 2013).

Kewirausahaan merupakan suatu kemampuan dalam hal menciptakan kegiatan usaha. Kemampuan menciptakan memerlukan adanya kreatifitas dan inovasi yang terus menerus untuk menentukan sesuatu yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya. Kreatifitas dan inovasi tersebut pada akhirnya mampu memberikan kontribusi bagi banyak orang. Beberapa ciri-ciri perusahaan yang menerapkan konsep wirausaha yang dikatakan berhasil:

1. Memiliki visi dan tujuan yang jelas
2. Inisiatif dan selalu proaktif
3. Berorientasi pada prestasi
4. Berani mengambil risiko
5. Kerja keras
6. Tanggung jawab
7. Komitmen pada berbagai pihak
8. Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak.

Kemampuan kewirausahaan merupakan sumber daya tambahan yang dapat memberikan keragaman sumber daya yang dimiliki perusahaan. Hal ini

dipahami bagaimana tindakan *entrepreneurial*, penciptaan dari penggabungan sumber daya dapat menciptakan sumber daya heterogen baru, sehingga membuatnya berbeda dari perusahaan-perusahaan pesaing yang secara potensial berharga dan memberikan kontribusi terhadap keunggulan kompetitif perusahaan (Alvares & Busenitz, 2001 dalam Effendi, 2013).

2.1.4.1 Dimensi Orientasi Kewirausahaan

Orientasi kewirausahaan mencerminkan kecenderungan pemilik usaha (wirausaha) untuk terlibat dalam perilaku inovatif, berani mengambil risiko, dan proaktif untuk mengalahkan pesaing. Orientasi kewirausahaan meujuk pada proses, praktek, dan pengambilan keputusan kegiatan yang digunakan pengusaha yang mengarah pada memulai suatu usaha (Lumpkin & Dess, 1996). Menurut Lumpkin & Dess (1996) mengidentifikasi lima dimensi orientasi kewirausahaan yaitu:

1. *Autonomy*

Aktivitas kewirausahaan adalah semangat independen dan kebebasan yang diperlukan untuk menciptakan usaha baru. Dengan demikian, dimensi otonomi merupakan bagian penting dari orientasi kewirausahaan.

Namun, agar dimensi otonomi kuat, pengusaha harus beroperasi dalam budaya yang mendorong pengusaha untuk bertindak independent, untuk menjaga kontrol pribadi, dan mencari kesempatan dalam ketiadaan kendala sosial (Lee & Peterson, 2000).

2. *Innovativeness*

Inovasi memainkan peran besar dalam kewirausahaan. Apakah pengusaha beroperasi dalam budaya yang mendukung ide-ide baru, eksperimentasi, solusi baru terhadap masalah, dan berproses kreatif dari

pengusaha akan menentukan kekuatan dimensi inovasi dari orientasi kewirausahaan (Lee & Peterson, 2000)

3. *Risk taking*

Salah satu deskripsi yang paling banyak dikutip dari pengusaha atau kewirausahaan adalah kemampuan untuk menanggung risiko. Individu yang bersedia menerima ketidakpastian dan berisiko terkait dengan menjadi seorang wirausaha. Dengan demikian, pengambilan risiko merupakan komponen penting dari orientasi kewirausahaan yang kuat.

Masyarakat dengan dasar budaya yang kuat cenderung akan mendukung untuk mentolerasi ambiguitas dan ketidakpastian sumber daya sehingga mereka memiliki keberanian untuk mengambil suatu risiko (Lee & Peterson, 2000)

4. *Proactiveness*

Proaktif sangat penting karena berkaitan dengan tahap pelaksanaan kewirausahaan. Orang yang proaktif melakukan apa yang diperlukan agar konsep mereka membuahkan hasil dan mendapatkan keuntungan dengan menjadi pertama untuk memanfaatkan peluang-peluang baru (Lumpkin & Dess, 1996)

5. *Competitive agresiveness*

Dimensi agresivitas kompetitif mengacu pada budaya yang pro hambatan seperti suatu budaya dan mendorong potensi kewirausahaan (Lee & Peterson, 2000)

Pendapat lain seperti Lee & Tsang (2001), Littunen & Nittykangas (2010), Gurbuz & Aykol (2009), Oscar *et al.*, (2009), Olson (2002) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan dapat diukur melalui dimensi-dimensi, sebagai berikut:

a. *Entrepreneur's achievement motivation (EAM)* (Littunen dan Nittykangas, 2010; Lee & Tsang, 2001) yang meliputi:

- *Work ethic*
- *Pursuit of excellence*
- *Mastery in business*
- *Dominance (leader)*

b. *Locus dan Control* (Littunen & Nittykangas, 2010; Lee & Tsang, 2001)

- *By chance*
- *By internal*
- *By external*

c. *Self-Reliance* (Lee & Tsang, 2001)

d. *Extraversion* (Lee & Tsang, 2001), yaitu sikap peduli pada sekitar

e. *Innovation* (Gurbuz & Aykol, 2009; Oscar *et al.*, 2009)

f. *Acting Proactivity (Proactiveness)* (Littunen & Nittykangas, 2010); Baso *et al.*, 2013)

g. *Managing Risks (Risk Taking)* (Littunen & Nittykangas, 2010); Zhi & Jintong, 2012; Baso *et al.*, 2013)

h. *Ambition* (Olson, 2000)

Entrepreneur's achievement motivation (EAM) adalah motivasi untuk pencapaian atau motivasi untuk lebih unggul dan dapat mencapai keberhasilan yang meliputi *Work ethic, Pursuit of excellence, Mastery in business, Dominance (leader)*.

1. *Locus dan Control* adalah sebuah karakteristik kepribadian yang berkaitan dengan bagaimana seseorang melihat kejadian mengenai dirinya yang akan datang (Rooter, 1966 dalam Maskur, 2015). *Locus dan Control*

dibedakan atas *Locus dan Control internal* dan *Locus dan Control external*. Seseorang yang memandang sesuatu yang terjadi terhadap dirinya adalah fungsi dari apa yang akan dia lakukan disebut *Locus dan Control internal* sedangkan *Locus dan Control external* adalah pandangan bahwa sesuatu yang terjadi terhadap dirinya disebabkan oleh faktor luar atau berkaitan dengan nasib.

2. *Self-Reliance* artinya memiliki kepercayaan diri mengenai kemampuan memenangkan persaingan, memelihara bisnis agar terus berjalan dalam berkembang serta dapat mengatasi masalah-masalah yang timbul.

3. *Extraversion* adalah kecenderungan memahami emosi dan perasaan positif serta nyaman pad adiri sendiri dan lingkungan sekitar. *Extroversion* yang tinggi (*extravert*) merupakan sikap mudah bersosialisasi, penuh kasih sayang, ramah dan bersahabat. Sedangkan *Extraversion* yang rendah (*introverts*) memiliki sedikit interaksi sosial dan pandangan positif, sikap ini akan efektif jika pekerjaan yang dihadapi tidak berkaitan dengan interaksi sosial. *Innovation* dapat diartikan sebagai daya inovasi yang mengacu pada lingkup perusahaan yang menunjang ide-ide segar, eksperimentasi dan proses kreatif untuk menghasilkan produk, layanan dan teknologi baru. Kemampuan berinovasi adalah titik penting kewirausahaan dan esensi dari karakteristik kewirausahaan.

4. *Proactiveness* seseorang untuk berusaha berprestasi merupakan petunjuk lain dari aplikasi atas orientasi kewirausahaan secara pribadi, bertindak proaktif adalah keberanian pelaku usaha untuk melakukan tindakan guna menghadapi permasalahan di depan, kebutuhan atau perubahan yang mungkin terjadi.

5. *Risk taking* adalah seseorang yang berani mengambil resiko, artinya seseorang yang berorientasi pada peluang dan ketidakpastian dalam konteks pengambilan keputusan dan sikap pengambilan risiko berhubungan dengan tingkat seseorang mencari tantangan, jika seseorang cenderung mencari tantangan maka dapat dikatakan dia lebih suka mengambil risiko.

6. *Ambition* merupakan sikap positif proporsional yang perlu dimiliki oleh wirausahawan yang ingin sukses dan ambisi akan melahirkan orang-orang yang gigih dalam mengeluti tantangan dan orang yang memiliki ambisi banyak yang berhasil dalam hidupnya, karena pikiran dan tindakan akan berjuang untuk menggapai cita-citanya.

2.1.5 Karakteristik Wirausaha

Menurut Suryana & Bayu (2010) karakteristik diartikan sebagai tabiat, watak, sifat-sifat, akhlak, atau budi pekerti yang membedakan seseorang dari yang lain. Karakteristik wirausaha merupakan sifat-sifat atau ciri-ciri yang dimiliki oleh seorang wirausaha, yang membedakan seorang wirausaha dengan bukan wirausaha. Wiryasaputra (2004) menyatakan bahwa ada sepuluh (10) karakteristik wirausaha yaitu:

1. *Visionary* (visioner), yaitu mampu melihat jauh kedepan, selalu melakukan yang terbaik pada masa kini, sambil membayangkan masa depan yang lebih baik.
2. *Positive* (bersikap positif), yaitu membantu seorang wirausahawan untuk selalu berpikir yang baik, tidak tergodanya untuk memikirkan hal-hal yang bersifat negatif, sehingga dia mampu mengubah tantangan menjadi peluang dan selalu berfikir akan sesuatu yang lebih besar.

3. *Confident* (percaya diri), yaitu sikap yang memandu seseorang dalam setiap mengambil keputusan dan langkahnya. Sikap percaya diri tidak selalu mengatakan “ya” tetapi juga berani mengatakan “tidak” jika memang diperlukan.
4. *Genuine* (asli), seorang wirausaha harus mempunyai ide, pendapat dan mungkin model sendiri. Bukan berarti harus menciptakan sesuatu yang betul-betul baru, dapat saja menjual sebuah produk yang sama dengan yang lain, namun harus memberi nilai tambahan atau baru.
5. *Goal oriented* (berpusat pada tujuan), selu berorientasi pada tugas dan hasil. Seorang wirausaha ingin selalu berprestasi, berorientasi pada laba, tekun, tabah, bekerja keras, dan disiplin untuk mencapai sesuatu yang telah ditetapkan.
6. *Persistent* (tahan uji), harus maju terus, mempunyai tenaga, dan semangat yang tinggi, pantang menyerah, tidak mudah putus asa, dan bangkit dari keterpurukan.
7. *Ready to face a risk* (siap menghadapi resiko), resiko yang paling berat adalah bisnis gagal dan uang habis. Siap sedia untuk menghadapi resiko, persaingan, harga naik turun, kadang untung atau rugi.
8. *Creative* (kreatif menangkap peluang), peluang selalu ada, sikap yang tajam tidak hanya mampu melihat peluang, tetapi juga menciptakan peluang.
9. *Healthy competitor* (menjadi pesaing yang baik), berani memasuki dunia usaha, harus berani memasuki dunia persaingan.
10. *Democratic leader* (pemimpin yang demokratis), memiliki kepemimpinan yang demokratis, mampu menjadi teladan dan inspirator bagi yang lain.

Hisrich *et al.*, (2008) membagi karakteristik wirausaha sebagai berikut:

1. Pendidikan

Pendidikan sangat penting dalam perjalanan pengusaha. Pentingnya hal tersebut tidak hanya tercermin dari tingkat pendidikan yang dicapai, tetapi juga dalam kenyataan bahwa pendidikan terus memainkan peran penting dalam membantu para pengusaha mengatasi masalah-masalah yang dihadapi.

2. Nilai-nilai pribadi

Nilai-nilai pribadi sebagai konsensus yang ditemukan okonsumen dan kelompok kepemimpinan yaitu kualitas produk, jasa yang berkualitas bagi pelanggan, kemampuan menyesuaikan diri dengan perubahan masa, manajemen kaliber tinggi, kejujuran dan etika dalam praktik-pratik bisnis.

3. Usia

Penting untuk memdedakan usia wirausaha (tercermin dalam pengalaman) dan usia krologis.

4. Sejarah kerja

Sejarah kerja tidak merupakan sebuah pemindahan negatif dalam keputusan untuk memulai usaha wirausaha baru, tetapi juga memainkan peran dalam pertumbuhan dan pada akhirnya keberhasilan usaha baru tersebut.

5. Jaringan dukungan moral

Jaringan dukungan moral merupakan individu-individu yang memberikan dukungan psikologis untuk seorang pengusaha. Penting bagi setiap pengusaha untuk membangun sebuah jaringan dukungan moral (moral *support-network*) keluarga dan teman.

6. Jaringan dukungan profesional

Jaringan dukungan profesional merupakan individu-individu yang membantu seorang pengusaha dalam aktivitas bisnisnya.

Menurut Sorensen & Chang (2006) *characteristics entrepreneurs* yang menentukan kesuksesan usaha meliputi:

1. *Psychological Factors*

Faktor psikologi merupakan karakteristik individu sebagaimana dalam literatur psikologi. Faktor-faktor psikologi yang mempengaruhi kinerja usaha meliputi:

a. *Need for achievement* (Mc Clelland)

Seorang entrepreneur adalah seorang yang proaktif, bertanggung jawab terhadap keputusan, menyukai resiko, menyukai unpan balik dari kinerja, dan tidak menyukai rutinitas dan tugas-tugas berulang.

b. *Locus of control*

Faktor psikologi lainnya fokus pada hubungan antara *entrepreneurs locus of control* dan kinerja usaha. *Internal locus of control* mengacu pada keyakinan individu dalam nasib mereka atau kinerja tertentu oleh tindakan mereka sendiri dari pada faktor eksternal.

c. *Personal traits*

Faktor-faktor psikologis juga meliputi ciri-ciri individu (*personal traits*) termasuk *individual skill, motivation, dan personality traits*.

2. *Education and experience*

Tingkat pendidikan pendiri usaha/pemilik secara positif terkait dengan kinerja usaha. Pendidikan yang lebih tinggi dianggap memiliki dampak lebih baik dalam berwirausaha karena itu mencerminkan kenyataan

bahwa mereka rata-rata lebih mampu. Pengalaman dapat dibedakan menjadi empat (4) jenis yaitu: pengalaman sebagai tenaga kerja, pengalaman pekerjaan, pengalaman industri, dan pengalaman kewirausahaan.

Blackman (2003) membagi karakteristik *entrepreneur* menjadi dua (2) tipe

yaitu:

1. *Attribute*

Attribute merupakan karakteristik yang ada pada diri *entrepreneur* meliputi usia, gender, agama, pengaruh keluarga (*family influence*).

2. *Attained*

Attained meliputi kualifikasi pendidikan dan pengalaman bisnis yang dimiliki.

Zimmerer & Scarborough (2005) membagi karakteristik kewirausahaan menjadi:

1. *Desire for responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab atas usaha-usaha yang dilakukannya.
2. *Preference for moderate risk*, yaitu lebih memiliki resiko yang moderat
3. *Confidence in their ability to success*, yaitu percaya akan kemampuan dirinya untuk berhasil
4. *Desire for immediate feedback*, yaitu selalu menghendaki umpan balik yang cepat
5. *High level of energy*, yaitu memiliki semangat dan kerja keras untuk mewujudkan keinginan demi masa depan yang lebih baik
6. *Future orientation*, yaitu berorientasi ke depan, perspektif, dan berwawasan jauh ke depan

7. *Skill at organization*, yaitu memiliki keterampilan dalam mengorganisasikan sumber daya untuk menciptakan nilai tambah.

8. *Value of achievement over money*, yaitu lebih menghargai prestasi dari pada uang.

Pengusaha sukses harus menjadi orang dengan kompetensi teknis, inisiatif, pertimbangan yang lebih baik, kecerdasan, kualitas, diri sendiri, percaya diri, energi, sikap, kreativitas, keadilan, kejujuran, dan stabilitas emosional.

Perhatian yang cukup telah diberikan dalam literatur tentang kepribadian pengusaha, mencoba untuk mengidentifikasi sifat-sifat yang menjadi ciri pengusaha. Davidsson (1991) menyatakan bahwa pengalaman industri, manajerial, dan kewirausahaan dari pemilik/manajer, bersama dengan beberapa faktor eksternal, memberikan kontribusi positif bagi keberhasilan dalam operasi usaha kecil. Argene (2005) menyatakan seorang pengusaha harusnya memiliki sifat-sifat sebagai berikut: *confidence, energy, ability to take calculated risk, dinamism leadership, optimism, need to achiev, creativity, flexibility responsibility, independence, initiative*.

Purnomo (2005) menyatakan bahwa ciri-ciri sikap kewirausahaan meliputi:

1. Kemauan keras untuk mencapai tujuan dan kebutuhan hidup;
2. Keyakinan kuat atas kekuatan diri
3. Sikap jujur dan tanggung jawab
4. Ketahanan fisik dan mental;
5. Ketekunan dan keuletan dalam bekerja dan berusaha
6. Pemikiran yang kreatif dan konstruktif
7. Berorientasi ke masa depan
8. Berani mengambil resiko.

Sardjono (2004) merangkum pendapat dari empat belas (14) ahli yang menyatakan karakteristik kewirausahaan dan perilaku kewirausahaan ke dalam 16 karakteristik kewirausahaan yaitu:

1. Berani menanggung resiko waktu dan uang
2. Mempunyai dorongan untuk berprestasi (*need for achievement*)
3. Inovasi (*innovation*)
4. Kemauan untuk bekerja keras sesuai dengan tingkat urgensinya (*energetic*)
5. Berorientasi pada masa depan (*future oriented*)
6. Orientasi pada hasil/tugas (*orientation of the task*)
7. Mempunyai keterampilan teknis (*technical skill ability*)
8. Memiliki sikap dan perilaku kepemimpinan (*leadership ability*)
9. Memiliki pengetahuan bisnis/manajemen (*business management knowledge*)
10. Memiliki keyakinan pada kemampuan sendiri (*self confidence*)
11. Bertanggung jawab terhadap tugas (*desire for responsibility*)
12. Keterikatan seseorang pada tujuan yang sudah ditetapkan (*commitment*)
13. Berorientasi pada peluang (*opportunity oriented*)
14. Mempunyai kekuatan untuk mengelola usaha (*autonomy*)
15. Memiliki kemampuan berkomunikasi (*communication and relation ability*)
16. Pengendalian diri (*locus of control*)

Wirasasmita (1999) menyatakan wirausaha harus memiliki:

- a. *Self knowledge*, memiliki pengetahuan tentang usaha yang akan dilakukan atau ditekuni.
- b. *Imagination*, yaitu memiliki imajinasi, ide, dan perspektif serta tidak mengandalkan sukses masa lalu

c. *Practical knowledge*, yaitu memiliki pengetahuan praktis, misalnya pengetahuan teknik, desain, proses produksi, pembukuan, administrasi, dan pemasaran.

Bygrave (1995) menyatakan beberapa karakteristik wirausaha yang berhasil memiliki sifat-sifat sebagai berikut:

1. *Dream*, seorang wirausaha mempunyai ide visi bagaimana keinginannya terhadap masa depan pribadi dan bisnisnya termasuk kemampuan untuk mewujudkan mimpinya.
2. *Decisiveness*, seorang wirausaha adalah orang yang tidak bekerja lambat, membuat keputusan yang cepat dengan penuh perhitungan dan ini merupakan kunci dalam kesuksesan usahanya.
3. *Doers*, begitu pelaku mengambil keputusan langsung ditindak lanjuti dan tidak menunda kesempatan yang dapat dimanfaatkan.
4. *Determination*, bahwa dalam melaksanakan kegiatan penuh saksama. Rasa tanggung jawab yang dimiliki tinggi, dan tidak mudah menyerah meski dihadapkan pada berbagai rintangan yang sulit diatasi.
5. *Dedication*, dedikasi yang tinggi, dan terkadang lebih mementingkan bisnisnya daripada keluarga.
6. *Devotion*, senang dan mencintai bisnis termasuk produk yang dihasilkan, sehingga menjadi pendorong dalam menacapi keberhasilan yang efektif dalam menjual dan menawarkan produk.
7. *Details*, memperhatikan faktor kritis secara perinci dan tidak mengabaikan hal-hal kecil yang dapat menghambat usaha.
8. *Destiny*, bertanggung jawab terhadap tujuan yang hendak dicapai, serta tidak bergantung terhadap orang lain dan memiliki kebebasan.

9. *Dollars*, memotivasi bukan memperoleh uang dan uang dianggap sebagai ukuran kesuksesan setelah keberhasilan usaha.

10. *Distribute*, seorang wirausaha bersedia mendistribusikan kepemilikan bisnis terhadap orang yang dapat dipercaya, kritis, dan mau diajak untuk meraih kesuksesan dalam usahanya.

Menurut Suryana & Bayu (2010) karakteristik kewirausahaan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha yaitu sebagai berikut:

1. Memiliki motivasi yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan hidup, karakteristik ini meliputi:

- a. Pekerja keras (*hard work*)
- b. Tidak pernah menyerah (*never surrender*)
- c. Memiliki semangat (*spirit*)

2. Orientasi ke masa depan, karakteristik ini terdiri atas:

- a. *Visioner*
- b. Berpikir positif
- c. Memiliki pengetahuan

3. Memiliki jiwa kepemimpinan yang unggul, karakteristik ini terdiri atas:

- a. Keberanian untuk bertindak
- b. Membangun tim yang baik
- c. Berfikir dan berjiwa besar
- d. Berani mengambil resiko

- e. Having mentor
- f. Pikiran yang terbuka
- g. kepercayaan

4. Memiliki jaringan usaha yang luas, karakteristik ini terdiri atas:

- a. Jaringan kerja
 - b. Teman
 - c. Kerja sama
5. Tanggapan dan kreatif menghadapi perubahan, karakteristik ini terdiri atas:

- a. Berpikir kritis
- b. Menyenangkan
- c. Proaktif
- d. Kreatif
- e. Inovatif
- f. Efisien
- g. Produktif
- h. Orisinal

Meredith (2005) menyatakan untuk menjadi wirausaha seseorang harus memiliki karakter sebagai berikut:

1. Percaya diri, meliputi watak, kepercayaan (keteguhan), tidak ketergantungan, dan optimisme.
2. Berorientasi tugas dan hasil, kebutuhan atau haus akan prestasi, berorientasi laba atau hasil, tekun dan tabah, tekat dan kerja keras, motivasi, energik, dan penuh inisiatif.
3. Pengambilan resiko, mampu mengambil resiko atau suka pada tantangan.
4. Kepemimpinan, mampu memimpin, dapat bergaul dengan orang lain, menanggapi saran dan kritik.
5. Keorisinalan, inovatif (pembaharuan), kreatif, fleksibel, banyak sumber, serba bisa.
6. Berorientasi ke masa depan, pandangan ke depan, perspektif.

Kotey & Meredith (1997) mengklasifikasikan nilai-nilai pribadi dari pemilik/manajer menjadi dua (2) jenis sebagai “nilai-nilai pribadi kewirausahaan” dan “nilai-nilai pribadi konservatif”, yang mengarah pada pemilik wirausaha/manajer dan pemilik konservatif/manajer.

Menurut Shane *et al.*, (2003) pembentukan karakter entrepreneur dipengaruhi oleh beberapa faktor internal dan eksternal sebagai berikut:

1. Lingkungan keluarga
2. Pendidikan
3. Nilai-nilai personal
4. Pengalaman kerja

2.1.6 Kompetensi kewirausahaan

Kesuksesan dan kegagalan usaha akan dipengaruhi oleh keterampilan dan kemampuan (kompetensi) dari pemilik/manajer. Memahami peran *entrepreneur* memberikan wawasan yang lebih baik tentang kompetensi apa yang dibutuhkan oleh pengusaha untuk menjamin kelangsungan hidup bisnis serta kesuksesan usaha (Ahmad *et al.*, 2010). Kiggundu (2000) menyatakan bahwa kompetensi kewirausahaan sebagai keseluruhan atribut *entrepreneur* seperti sikap, keyakinan, pengetahuan, keterampilan, kemampuan, kepribadian, keahlian dan kecenderungan perilaku yang diperlukan untuk mempertahankan dan kesuksesan usaha. Wasilezuk (2000) menyatakan bahwa kemampuan (kompetensi) yang dimiliki oleh manajer/pemilik mempengaruhi pertumbuhan perusahaan. Kompetensi dibagi menjadi dua:

1. Kompetensi personal

Merupakan gabungan latar belakang pendidikan dari pemilik/manajer, pengalaman, karakter personal, dan motivasi.

2. Kompetensi operasional

Merupakan kegiatan yang dilakukan oleh pemilik/manajer dalam memimpin dan menjalankan usahanya.

Menurut Dharma (2002) kompetensi adalah bagian kepribadian yang mendalam dan melekat kepada seseorang serta perilaku yang dapat diprediksi pada berbagai keadaan dan tugas pekerjaan. Menurut Ebert & Griffin (2000) menyatakan bahwa efektifitas manajer perusahaan bergantung pada keterampilan dan kemampuan. Keterampilan dasar manajemen yang diperlukan adalah:

1. *Technical skill*, yaitu kemampuan yang diperlukan untuk melakukan tugas-tugas khusus.
2. *Human relation skill*, yaitu keterampilan untuk memahami, mengerti, berkomunikasi dan berelasi dengan orang lain dalam organisasi.
3. *Conceptual skill*, yaitu kemampuan personal untuk berpikir abstrak, untuk menganalisis situasi yang berbeda, dan melihat situasi dari luar.
4. *Decision making skill*, yaitu keterampilan untuk merumuskan masalah dan memiliki cara bertindak yang lebih baik untuk memecahkan dan memilih cara bertindak yang lebih baik untuk memecahkan masalah tersebut.
5. *Time management skill*, yaitu keterampilan dalam menggunakan dan mengatur waktu seproduktif mungkin.

Nasuiton *et al.*, (2007) menyatakan kemampuan karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha adalah:

1. *Achievement orientation* yaitu kemampuan menetapkan sasaran kerja dan strategi pencapaiannya.

2. *Impact an influence* yaitu kemampuan menyakinkan orang lain baik secara lisan maupun tulisan.
3. *Acalytic thinking* yaitu kemampuan mengelola dan menginterpretasikan data.
4. *Conceptial thinking* yaitu kemampuan menarik kesimpulan atas informasi terhadap masalah
5. *Initiative* yaitu kemampuan menghadirkan diri sendiri dalam kegiatan organisasi.
6. *Self confidence* yaitu kemampuan menyakinkan diri sendiri atas tekanan lingkungan
7. *Interpersonal understanding* yaitu kemampuan memahami sikap, minat, dan perilaku orang lain.
8. *Concern for order* yaitu kemampuan menangkap dan mencari kejelasan informasi tugas
9. *Information seeking* yaitu kemampuan menggali informasi yang dibutuhkan.
10. *Team cooperation* yaitu kemampuan berkerja sama dan berperan dalam kelompok.
11. *Expertise* yaitu kemampuan menggunakan dan mengembangkan keahlian
12. *Customer service orientation* yaitu kemampuan menemukan dan memenuhi kebutuhan konsumen.
13. *Developing others* yaitu kesediaan mengembangkan teman kerja secara sukarela.

Keterampilan yang harus dimiliki menurut Suryana (2003):

a. *Managerial skill*

Keterampilan manajerial merupakan bekal yang harus dimiliki wirausaha.

Seorang wirausaha harus mempunyai kemampuan menganalisis dan mengembangkan pasar, kemampuan mengelola sumber daya manusia, material, uang, fasilitas, dan seluruh sumber daya perusahaan merupakan syarat mutlak untuk menjadi wirausaha sukses.

b. *Conceptual skill*

Kemampuan untuk merumuskan tujuan, kebijakan dan strategi usaha merupakan landasan utama menuju wirausaha sukses.

c. *Human skill*

Kemampuan untuk memahami, mengerti berkomunikasi dan berelasi adalah modal keterampilan yang sangat mendukung kita menuju keberhasilan usaha.

d. *Decision making skill*

Wirausaha dituntut untuk mampu menganalisis situasi dan merumuskan berbagai masalah untuk dicairkan berbagai alternatif pemecahannya.

Agar tidak salah menentukan alternatif, sebelum mengambil keputusan wirausaha harus mampu mengelola informasi sebagai bahan dasar pengambilan keputusan.

e. *Time managerial skill*

Seorang wirausaha harus terus belajar mengelola waktu. Keterampilan mengelola waktu dapat melancarkan pelaksanaan pekerjaan dan rencana-rencana yang harus digariskan.

Man (2001) merekomendasikan 6 komponen untuk mengukur kompetensi kewirausahaan yaitu:

1. *Strategy competency*

Memantau kemajuan menuju tujuan strategis, memprioritaskan pekerjaan sejalan dengan tujuan bisnis, mengidentifikasi isu jangka panjang, masalah atau peluang, menyelaraskan tindakan saat ini dengan tujuan strategis, mengevaluasi hasil terhadap tujuan strategis, merancang ulang bisnis untuk memenuhi tujuan jangka panjang, menentukan tindakan strategis dengan mempertimbangkan biaya dan manfaat.

2. *Conceptual competency*

Mengeksplorasi ide-ide baru, mengambil resiko pekerjaan secara wajar, menjadikan masalah baru sebagai peluang, memantau kemajuan menuju tujuan dalam tindakan berisiko, memahami implikasi yang lebih luas dari ide-ide, masalah dan pengamatan.

3. *Opportunity competency*

Melihat kebutuhan konsumen yang belum terpenuhi, menangkap peluang bisnis yang berkualitas tinggi, secara aktif mencari produk atau jasa yang memberikan manfaat nyata bagi pelanggan, mengidentifikasi barang atau jasa yang diinginkan oleh pelanggan.

4. *Relationship competency*

Negosiasi dengan orang lain, menjaga jaringan pribadi, berinteraksi secara afektif dengan orang lain, mengembangkan hubungan jangka panjang saling percaya dengan orang lain, mempromosikan kerja sama tim.

5. *Learning competency*

Pelajari sebanyak yang saya bisa dalam bidang saya, belajar berbagai cara, belajar secara proaktif, tetap up to date dalam bidang, menerapkan

keterampilan belajar dengan pengetahuan untuk praktek yang sebenarnya.

6. *Personal competency*

Mengakui pada kelemahan sendiri, mempertahankan tingkat energi yang tinggi, menanggapi kritik yang membangun, memprioritaskan tugas untuk mengelola waktu, mengelola pengembangan karir sendiri, memotivasi diri, mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan dan mencocokkannya dengan peluang dan ancaman.

2.1.7 Kapabilitas Organisasi

Kapabilitas organisasi didefinisikan sebagai kemampuan melakukan tugas produktif berulang kali yang berhubungan secara langsung maupun tidak langsung dengan kapasitas perusahaan untuk menciptakan nilai melalui pengaruh transformasi input maupun output (Grant, 1996). Pendekatan kapabilitas organisasi muncul diawal tahun 1990an. Implementasi pendekatan kapabilitas organisasi harus dilakukan dengan hati-hati, karena penilaian kapabilitas organisasi berkorelasi dengan proses kinerja perusahaan. Kapabilitas organisasi adalah sumber utama keuntungan kinerja perusahaan (Grant, 1991). Saint-Amant, 2004 dan Fall, 2008 mendefinisikan Kapabilitas organisasi sebagai kemampuan untuk bertindak yang dihasilkan dari kombinasi dan koordinasi sumber daya, pengetahuan dan kompetensi organisasi untuk memenuhi tujuan strategis.

Kusonaki *et al.*, (1995) memperluas konsep organisasi yang diusulkan oleh Nonaka (1994) dan mengklasifikasikan pengetahuan organisasi menjadi 3 (tiga) yaitu basis pengetahuan, kerangka pengetahuan, dan dinamika pengetahuan. basis pengetahuan adalah pengetahuan yang dipusatkan pada pengetahuan

individu yang dapat dibedakan berdasarkan fisik tertentu. Kerangka pengetahuan mencakup pengetahuan tentang hubungan timbal balik antara pengetahuan individu yang memiliki pola atau struktur yang stabil dan berfokus pada struktur organisasi dan strategi yang menentukan pola tersebut. Dinamika pengetahuan pengetahuan berfokus pada proses menggabungkan dan mengubah pengetahuan individu melalui proses interaksi pengetahuan. Kapabilitas memiliki dua (2) aspek utama (Knight, 2004), yaitu 1) pergeseran karakter lingkungan bisnis. 2) Adaptasi manajemen strategis, mengintegrasikan, dan mengkonfigurasi ulang kemampuan pengetahuan terhadap perubahan lingkungan .

Untuk mengatasi ketidakpastian pengusaha perlu melihat lebih jelas resiko ketidakpastian yang menyebabkan dan untuk menunjukan keterampilan mengatasi ketidakpastian (Tagrraf & Akin, 2009). Scarborough & Zimmerer (1998) dalam Lunnan *et al.*, 2006 mengidentifikasi dua unsur kewirausahaan yaitu kemampuan untuk mengenali peluang bisnis dan kemampuan untuk mengambil resiko. Dalam manajemen strategi kapabilitas organisasi digambarkan sebagai faktor penentu keberhasilan dan mampu melakukan sesuatu yang luar biasa. Kapabilitas organisasi dapat dibangun di berbagai bidang dan berbagai tingkat aktivitas organisasi (Schreyogg & Kliesch-eberl, 2007).

Kapabilitas organisasi mencerminkan kemampuan untuk berulang kali melakukan atau mereplikasi tugas produktif yang berhubungan dengan kapasitas perusahaan untuk menciptakan nilai melalui efek transformasi input ke output (Nelson & Winter, 1982; Teece & Pisano, 1994). Kemampuan muncul melalui interaksi pengetahuan individu dan berhubungan dengan pengembangan kompetensi organisasi dan rutinitas (Grant, 1991; Teece & Pisano, 1994).

Menurut Hubeis & Najib (2008) kapabilitas organisasi adalah kumpulan sumber daya yang menampilkan tugas atau aktivitas secara integratif. Biasanya, kapabilitas organisasi ditentukan berdasarkan dua pendekatan, yaitu (1) pendekatan fungsional dan (2) pendekatan rantai nilai (*Value Chain*). Kedua pendekatan tersebut banyak digunakan oleh organisasi untuk membentuk kapabilitas organisasi. Akan tetapi, yang perlu digaris bawahi kapabilitas hanya dapat dibentuk jika ada kerjasama yang terjalin diantara berbagai sumber daya dalam organisasi. Kapabilitas organisasi memerlukan berbagai keahlian individual yang diintegrasikan dengan teknologi, peralatan dan berbagai sumber daya lainnya. Kapabilitas organisasi menekankan pada peran kunci manajemen strategik dalam adaptasi yang tepat, integrasi dan rekonfigurasi internal dan *skill organisasional*, sumber daya dan kompetensi fungsional sehingga terjadi kesesuaian dengan perubahan lingkungan (Teece & Pisano, 1994).

Pada organisasi yang kompleks, kapabilitas mempengaruhi struktur hierarki organisasi tersebut. Semakin tinggi tingkat kapabilitas, semakin banyak pula integrasi antar kapabilitas yang tingkatnya lebih rendah. Oleh karena itu dalam hal ini sangat diperlukan perpaduan diantara kapabilitas fungsional yang ada dalam organisasi. Kapabilitas pada dasarnya menggambarkan kemampuan organisasi dalam menggunakan sumber-sumber dayanya. Baik berwujud (*tangible*) maupun tidak wujud (*intangible*) untuk menghasilkan produk berupa barang ataupun jasa. Kapabilitas tersebut baru ada, bila sumber-sumber daya itu telah dapat diintegrasikan sesuai tujuannya, untuk melaksanakan tugas-tugas tertentu, atau sejumlah tugas yang diharapkan. Sehingga dengan demikian kapabilitas menunjukkan kemampuan organisasi memanfaatkan atau mengeksplorasi sumber dayanya (Assauri, 2013).

Amit & Schoemaker (1993) melihat kapabilitas organisasi sebagai kapasitas organisasi untuk mengerahkan sumber daya, menggunakan proses organisasi untuk memengaruhi tujuan yang diinginkan. Definisi ini memiliki dua fitur utama. Pertama, kapabilitas adalah atribut dari sebuah organisasi yang memungkinkannya untuk mengeksploitasi sumber daya yang ada dalam penerapan strategi. Kedua, tujuan utama kapabilitas adalah untuk meningkatkan produktivitas sumber daya lain yang dimiliki organisasi. Sumber daya yang dimaksudkan disini adalah atribut modal keuangan, fisik, individual, dan organisasi yang menjadi modal dasar organisasi. Kemampuan organisasi diidentifikasi sebagai salah satu sumber utama bagi pembangkitan dan pengembangan keuntungan kompetitif yang berkelanjutan.

Barney (1991). Mengamati kemampuan (kapabilitas) mungkin merupakan masalah struktural yang signifikan dalam pengelolaan organisasi yang kompleks saat ini. Leonard Barton (1992) mengasumsikan bahwa pendeskripsian kemampuan, seperti unik, khas, sulit untuk ditiru, atau unggul dalam kompetisi, telah cukup jelas, terutama jika referensi juga dibuat untuk penempatan sumber daya atau keterampilan. Menurut Makadok (2001) mendefinisikan bahwa kapabilitas sebagai jenis khusus dari sumber daya yang tidak dapat diganti dan melekat pada organisasi yang tujuannya untuk meningkatkan produktivitas sumber daya lainnya.

Kapabilitas atau kemampuan sangat penting dimiliki oleh organisasi, karena kemampuan diidentifikasi sebagai salah satu sumber utama bagi pembangkitan dan pengembangan kompetitif, ketidakpastian dan perubahan lingkungan menjadi alasan kapabilitas harus dimiliki oleh organisasi untuk berubah dan mengembangkan prasyarat penting dengan cepat untuk

mempertahan keunggulan kompetitif (Schreyogg & Kliesch – Eberl, 2007).

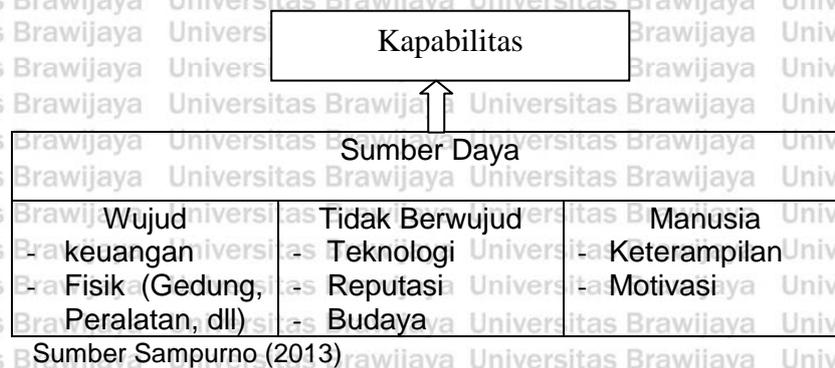
Merujuk pada pendapat beberapa pakar tersebut, maka kapabilitas organisasi adalah kemampuan organisasi dalam mengintegrasikan dan mengeksplorasi sumber daya dalam organisasi untuk mencapai tujuan yang diinginkan oleh organisasi tersebut, baik sumber daya manusia, keuangan, kelembagaan dan lain-lain.

Kapabilitas organisasi tidak dapat tercipta hanya dengan satu sumber daya saja tanpa dukungan sumber daya lainnya.

Porter dalam Taufik Amir (2011) system rantai nilai (*Value chain*) untuk menilai atau menganalisis situasi internal organisasi dan menentukan kapabilitas organisasi, system rantai nilai adalah serangkaian proses penciptaan nilai yang terintegrasi yang akhirnya menghasilkan produk atau jasa yang ditawarkan perusahaan. Aktivitas dari rantai nilai sendiri terdiri atas dua kelompok aktivitas utama, yakni aktivitas primer dan aktivitas pendukung, aktivitas primer, terdiri dari logistik kedalam (mulai dari penanganan bahan dan penggudangan), operasi, logistic keluar (seperti pemasaran dan penjualan dan pelayanan pemasangan di konsumen). Sedangkan aktivitas pendukung mulai dari kegiatan pengadaan, teknologi, pengelolaan SDM, dan infrastruktur.

2.1.7.1. Faktor-faktor Pendukung Kapabilitas Organisasi

Menurut Sampurno (2013) Kapabilitas saling berkaitan dengan sumber daya, strategi dan keunggulan kompetitif. Kualitas dan kapasitas sumber daya organisasi sangat menentukan kapabilitas organisasi. Faktor pendukung kapabilitas organisasi sendiri berupa sumber daya wujud (*tangible*) dan sumber daya nirwujud (*intangible resources*) dan sumber daya manusia (*human capital*).



Gambar 2.1 Faktor pendukung kapabilitas

Assauri (2013) menjelaskan bahwa fondasi yang penting dari kapabilitas adalah terletak pada keunikan dari keterampilan atau *skills* dan *knowledge* dari karyawan dan pimpinan organisasi, serta keahlian fungsional. Syamsir Torang (2013) mengartikan keterampilan atau *skills* dan *knowledge*:

- Keterampilan atau *skills* adalah kemampuan mengerjakan dan menyelesaikan pekerjaan.
- Pengetahuan atau *knowledge* adalah kompetensi yang kompleks dan spesifik informasi yang dimiliki seseorang

Taufik Amir (2011) menjelaskan pada dasarnya organisasi merupakan sekumpulan kombinasi sumber daya. Organisasi memanfaatkan semua peluang yang dimilikinya, atau mengatasi segala ancaman yang dihadapinya dengan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki. Organisasi selalu memiliki berbagai aset, mulai dari aset fisik, aset manusia dan aset organisasi. kesemua aset tersebut ini disebut dengan sumber daya. Sumber daya dalam organisasi tersebut sebagai faktor pendukung kapabilitas organisasi. Adapun tipe-tipe sumber daya organisasi sebagai berikut:

- a. Sumber daya berwujud (*tangible*) dan yang tidak wujud (*intangible*).

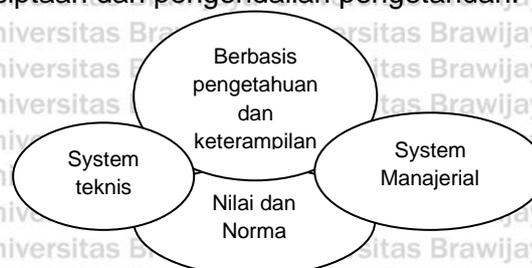
Sumber daya berwujud adalah segala sesuatu yang tersedia di perusahaan yang secara fisik dapat diamati (disentuh), seperti bangunan, dan uang.

Sementara sumber daya tidak wujud tidak dapat disentuh, tapi sebagian besar dikerjakan oleh karyawan di organisasi. Secara umum, sumber daya berwujud perlu diadakan atau dibeli sementara sumber daya tidak wujud perlu dikembangkan.

b. Sumber daya relasional dan kompetensi. Dalam kategori sumber daya nirwujud kita dapat menggolongkan dua jenis sumber daya lagi, yakni yang disebut sumber daya relasional dan kompetensi. Yang disebut dengan sumber daya relasional adalah segala sumber daya yang tersedia di organisasi yang muncul akibat interaksi organisasi dengan lingkungan nya. Sementara kompetensi ialah pengetahuan yang sangat penting dimiliki oleh organisasi untuk dapat berkembang dengan baik.

Menurut Leonard-Barton (1992) ada empat dimensi yang saling berkaitan sebagai penunjang kapabilitas organisasi. Pertama, dimensi pengetahuan dan keterampilan. Dimensi ini merupakan dimensi yang paling sering dikaitkan dengan kemampuan yang paling sesuai dengan pengembangan organisasi.

Kedua, pengetahuan dan keterampilan yang melekat pada system teknis. Ketiga, proses penciptaan pengetahuan dan kontrol yang dipandu oleh system manajerial. Dimensi keempat diwakili oleh nilai- nilai dan norma-norma yang berkaitan dengan berbagai jenis pengetahuan yang terwujud dan melekat dengan proses penciptaan dan pengendalian pengetahuan.



Sumber Leonard Barton (1992)

Gambar 2.2 Dimensi Kapabilitas

2.1.7.2. Indikator Kapabilitas Organisasi

Menurut Thomson & Strickland (2003) dalam Sampurno (2011)

menjelaskan, untuk menganalisis kekuatan dan kapabilitas sumber daya perusahaan, aspek – aspek yang perlu mendapat perhatian antara lain adalah :

a. Keterampilan dan Keahlian

Mencakup antara lain kekuatan dalam keahlian, layanan prima, iklan yang unik.

b. Asset fisik yang bernilai

Mencakup antara lain fasilitas produksi dengan peralatan yang baik, fasilitas distribusi yang luas, network dan system informasi.

c. Asset sumber daya manusia

Mencakup antara lain pekerja yang berpengalaman dan *capable*, pekerja yang berbakat di area kunci, pekerja yang berenerjik dan bermotivasi tinggi.

d. Asset organisasi yang bernilai

Sistem kontrol yang berkualitas dan system teknologi yang memenuhi, asset organisasi ini sangat penting dalam kecepatan perusahaan dalam menghadapi permasalahan.

e. Kapabilitas bersaing

Kemampuan perusahaan dalam waktu relatif pendek dalam meluncurkan produk baru, kemitraan yang kuat dengan pemasok, merespon perubahan yang terjadi, kemampuan terlatih dalam melayani pelanggan.

f. Aliansi dan kerjasama

Kolaborasi kemitraan dengan pemasar dapat memperkuat daya saing perusahaan.

Taufik Amir (2011) dalam menentukan keberhasilan kapabilitas organisasi, perlu di perhatikan adalah fungsi keuangan, pemasaran, operasi, dan Sumber Daya Manusia.

- a. Fungsi keuangan, sumber dana dan cara pengolahannya sehingga menciptakan keuangan yang sehat dalam aktivitas organisasi.
- b. Fungsi operasi, memiliki system operasi yang baik dan berdampak pada aktivitas penjualan dan pendapatan.
- c. Fungsi sumber daya manusia, memiliki tim kerja yang solid, hubungan industrial, mutu suasana kerja yang baik, serta perhatian perusahaan dalam membagan sumber daya manusia yang unggul.

Menurut Kusumasari (2014) sumber daya dan faktor penting yang harus dimiliki pemerintah untuk menciptakan organisasi yang berkemampuan baik, yang harus dimiliki ialah:

- a. Kelembagaan, pengaturan kelembagaan yang efektif, seperti memiliki struktur organisasi, peran, tugas, tanggung jawab serta mampu menjalin *networking*.
- b. Sumber daya manusia, memiliki sumber daya yang cukup disertai dengan pembagian pekerjaan dan delegasi yang jelas, serta memiliki personel dengan pengetahuan yang baik tentang manajemen.
- c. Keuangan, memiliki dukungan keuangan yang memadai untuk mendukung semua aktifitas.
- d. Teknis, memiliki sistem logistik manajemen dan informasi efektif.

2.1.8 Kinerja Usaha

Pengertian kinerja menurut Drucker (1985) dalam Effendi (2013) adalah tingkat prestasi atau hasil nyata yang dicapai, kadang-kadang digunakan untuk

memperoleh suatu hasil positif. Kinerja sebuah usaha adalah hal yang sangat menentukan dalam mengembangkan usaha. Pengukuran kinerja merupakan salah satu upaya pengambilan keputusan strategi yang menyangkut perkembangan suatu organisasi pada masa yang akan datang (Pause, 2000).

Bernaddin & Russel (1993) dalam effendi (2013) mengemukakan enam kriteria utama kinerja yang dapat dinilai, yaitu:

1. Kualitas.

Tingkat dimana proses atau hasil kerja dari suatu kegiatan yang sempurna, dengan kata lain melaksanakan suatu kegiatan dengan cara yang ideal atau menyelesaikan tugas dengan tujuan yang ditetapkan

2. Kuantitas

Besaran yang dihasilkan dalam bentuk nilai uang, sejumlah unit, atau sejumlah kegiatan yang dihasilkan.

3. Ketepatan Waktu

Tingkat dimana kegiatan diselesaikan atau hasil yang diselesaikan dengan waktu yang lebih cepat dari yang ditetapkan dan menggunakan waktu yang tersedia untuk kegiatan lain.

4. Efektifitas Biaya

Tingkat dimana penggunaan sumber daya organisasi (seperti: manusia, uang, teknologi, material) dimaksimalkan untuk mendapatkan target atau mengurangi.

5. Kemampuan bekerja tanpa pengawasan

Tingkat dimana pegawai melaksanakan pekerjaannya tanpa memerlukan bantuan pengawas atau menghindari pendampingan pengawas, atau menghindari hasil yang tidak diinginkan.

6. Kemampuan bekerjasama

Tingkat dimana pegawai menunjukkan perasaan harga diri, kemauan baik dan bekerja sama diantara rekan sekerja dan bawahan.

Atkinson *et al.*, (1995) dalam Wuklind (1999) menyarankan bahwa sistem pengukuran kinerja yang efektif sebaiknya mengandung indikato-indikator kinerja, yaitu:

1. Memperhatikan setiap aktivitas organisasi dan menekankan pada perspektif pelanggan.
2. Menilai setiap aktivitas dengan menggunakan ukuran kinerja yang berkaitan dengan pelanggan.
3. Memperhatikan semua aspek, aktivitas kinerja secara komprehensif yang dapat mempengaruhi pelanggan.
4. Menyediakan informasi berupa umpan balik untuk membantu anggota organisasi mengenali permasalahan dan peluang perbaikan.

Widener (2006) dalam effendi (2013) menyatakan bahwa pengukuran kinerja usaha pada aspek finansial menggunakan ukuran ukuran pertumbuhan laba, pertumbuhan pendapatan, tingkat pengembalian investasi, tingkat pengembalian penjualan dan lain-lain. Ukuran finansial ini umumnya lebih obyektif, simpel, mudah dipahami dan dihitung, namun dalam banyak kasus data keuangan sulit untuk sidapat maupun diakses, serta cenderung tidak lengkap dan akurat. Oleh karena itu, ukuran dari aspek non finansial memungkinkan digunakan sebagai suplemen ukuran-ukuran finansial. Kombinasi diantara kedua dimensi ukuran ini dapat membantu pera pengambil keputusan mendapatkan perspektif yang efisien penggunaan sumber daya dan keunggulan kompetitif.

Ukuran-ukuran non finansial yang umumnya digunakan mencakup pemenuhan

permintaan pelanggan, kemampuan untuk menawarkan kualitas produk dan jasa, kapasitas untuk mengembangkan proses dan produk baru, kemampuan mengelola dan mengembangkan tenaga kerja, produktivitas tenaga kerja dan lain-lain.

Pengukuran kinerja menurut Mulyadi (1997) adalah penentuan secara periodik efektifitas operasional suatu organisasi, bagian organisasi dan karyawannya berdasarkan sasaran, standar, dan kriteria yang ditetapkan sebelumnya. Karena organisasi pada dasarnya dijalankan oleh manusia maka penilaian kinerja sesungguhnya merupakan penilaian atas perilaku manusia dalam menjalankan peran mereka dalam organisasi. Menurut David (1997) kinerja adalah tingkat prestasi atau hasil yang telah dicapai suatu perusahaan dan biasanya berupa suatu hasil yang positif. Pengukuran kinerja merupakan hal penting dalam proses evaluasi dan pengendalian, dimana pengukuran tersebut tergantung bagaimana unit organisasi akan dinilai dan bagaimana sasaran yang akan dicapai (Hunger & Wheelen, 1996). Dengan demikian Kinerja Usaha merupakan penilaian prestasi perusahaan dari hasil evaluasi dan pengendalian dari kinerja perusahaan mengenai pencapaian sasaran, kriteria, dan standar yang yang diperoleh dari kegiatan usaha selama periode tertentu.

Li, *et al.*, (2008) dalam penelitiannya, mengukur kinerja perusahaan kecil dengan menggunakan tiga indikator yaitu sebagai berikut: 1) *sales growth*; 2) *asset growth*; 3) *profit growth*. Sedangkan Suci (2008) mengukur kinerja usaha industri kecil dan menengah (IKM) yang dikembangkan dari penelitian Lee dan Tsang (2001), adapun indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur variabel kinerja usaha adalah: 1) peningkatan volume penjualan; 2) peningkatan aset perusahaan; 3) profitabilitas usaha.

Pengukuran kinerja usaha pada penelitian ini, dilakukan dengan menggunakan ukuran subjektif/nonkeuangan dengan menggunakan persepsi dari pemilik/manajer UMKM dalam pengumpulan data. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Song, *et al.*, (2005) menjelaskan bahwa pengukuran kinerja secara subjektif/nonkeuangan dengan menggunakan persepsi dari pemilik/manajer tidak jauh berbeda hasilnya dengan pengukuran kinerja keuangan/objektif. Penelitian tersebut di dukung oleh penelitian Zulkifli & Perera, (2012), juga mengukur variabel kinerja bisnis berdasarkan ukuran subjektif/nonkeuangan dengan menggunakan persepsi dari pemilik/manajer UMKM dan hasilnya menyatakan bahwa pengukuran kinerja bisnis dengan menggunakan ukuran subjektif sama halnya dengan hasil pengukuran kinerja dengan menggunakan ukuran objektif.

2.1.9 Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang, usaha mikro kecil menengah (UMKM) lampiran b, menyebutkan bahwa disesuaikan dengan yang tertera dalam Ketetapan Majelis Permusyawaratan Rakyat Republik Indonesia Nomor XVI/MPR-RI/1998 bahwa, usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) perlu lebih diperhatikan keberadaannya sebagai dari bagian dari tulang punggung ekonomi Indonesia, mempunyai pengaruh, peran dan kemampuan strategis dalam mewujudkan perekonomian nasional yang berimbang, adil, tumbuh dan berkembang. Selanjutnya dalam UU tersebut lampiran c, disebutkan bahwa, mengembangkan usaha mikro, kecil, dan menengah seperti yang dimaksud dalam huruf b, dilaksanakan dengan cara maksimal, terus-menerus dan total, dengan cara memberikan kesempatan untuk melakukan usaha dengan iklim aman dan tertib, serta memberikan dorongan, perlindungan, dan

memberikan kesempatan untuk mengembangkan usahanya dengan maksimal dan seluas-luanya, sehingga mampu meningkatkan kedudukan dan kemampuan UMKM, dalam mewujudkan pertumbuhan, peningkatan ekonomi dan pemerataan pendapatan serta peningkatan pendapatan.

Tertulis di dalam Undang-Undang tersebut siapa yang akan melaksanakan usaha, batasan modal serta hasil penjualan tahunannya. Dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan usaha mikro adalah usaha produktif yang dilakukan orang perorangan dan atau badan usaha yang sesuai dengan kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Sebaliknya, usaha kecil adalah, usaha ekonomi yang berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan dari sebuah usaha menengah atau usaha besar, yang dilakukan oleh orang perorangan dan atau badan usaha. Lebih lanjut, usaha menengah adalah, usaha ekonomi yang berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan, tidak bekerja sama dengan usaha kecil atau usaha besar. Usaha menengah dilakukan oleh orang perorangan dan atau badan usaha yang dengan jumlah kekayaan (*asset*) dan hasil penjualan (*omset*) seperti yang diatur dalam Undang-Undang ini.

Tambunan (2012), menyatakan bahwa usaha mikro kecil menengah (UMKM) memainkan peranan penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara yang sedang berkembang (NSB), tetapi juga di negara-negara maju (NM). Di negara maju UMKM sangat penting, tidak hanya kelompok usaha tersebut menyerap paling banyak tenaga kerja di bandingkan dengan usaha besar (UB), seperti halnya di NSB, tetapi juga kontribusinya terhadap pembetulan dan pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan kontribusi dari usaha besar (UB). Di negara

sedang berkembang (NSB) khususnya Amerika latin, Asia, dan Afrika, UMKM juga berperan sangat penting, khususnya dari perspektif pembangunan ekonomi pedesaan. Distribusi pendapatan dan pengurangan angka kemiskinan, serta kesempatan kerja dan sumber pendapatan bagi kelompok miskin. Dilihat dari kontribusinya terhadap produk domestik bruto (PDB) dan ekspor nonmigas, dua hal juga merupakan perbedaan paling mencolok dengan UMKM di negara maju (NM), khususnya produk-produk manufaktur, inovasi dan pengembangan teknologi, sedangkan peran UMKM di negara sedang berkembang (NSB) relatif rendah.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) pada dasarnya juga merupakan salah satu penggerak perekonomian daerah. UMKM mampu memproduksi barang dan jasa yang menggunakan bahan baku utama yang berbasis pada pendayagunaan sumberdaya alam, bakat, dan karya seni tradisional dari daerah setempat. Dalam arah pengembangannya, usaha mikro kecil menengah merupakan penggerak perekonomian daerah (Departemen Perindustrian dan Perdagangan, 2002).

2.1.9.1 Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 dan Badan pusat statistik, kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik perorangan dan/atau badan usaha perorangan. Kriteria yang harus dimiliki adalah,
 - a. Memiliki asset maksimal Rp. 50.000.000,-, dengan omset maksimal Rp.300.000.000,-
 - b. Usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan

- c. Jumlah karyawan kurang dari 5 orang
- d. Usaha yang memiliki sifat pengrajin tetapi belum memiliki sifat kewirausahaan

2. 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 dengan usaha menengah atau usaha besar. Kriterianya adalah,

- a. Memiliki aset maksimal Rp. 50.000.000,- sampai Rp 500.000.000,- dengan omset maksimal Rp. 300.000.000,- sampai 2.500.000.000,-
- b. Usaha ekonomi produkti yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh 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 menuhi criteria usaha kecil
- c. Jumlah karyawan kurang dari 30 orang
- d. Usaha yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan mampu menerima pekerjaan subkontraktor dan ekspor

3. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut,

- a. Memiliki asset RP. 500.000.000,- sampai Rp. 10.000.000.000,- dengan omset sebesar 2.500.000.000,- sampai Rp. 50.000.000.000,-
- b. Usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, ya cabang dilakukan oleh orang perorangaakan 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 besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan

c. Jumlah karyawan maksimal 300 orang

d. Usaha yang telah memiliki jiwa kewirausahaan dan akan transformasi menjadi usaha besar

UMKM di Indonesia secara umum dibagi atas 5 (enam) bidang usaha,

yaitu: (1) Perdagangan/Jasa yaitu; pedagang, pengumpul, rumah makan, warung, *cafe*, jasa kecantikan, perbengkelan, penjahit dan lainnya; (2) Pertanian antara lain; usaha petani penggarap perorangan, peternakan; (3) Perikanan dan Kelautan yaitu: nelayan, pembudidayaan, benih, petambak; (4) Industri yaitu: industri makanan dan minuman, pengolahan kayu dan rotan, pandai besi; dan (5) Transportasi, yaitu; angkutan roda tiga, ojek, ataupun roda empat.

2.1.9.2 Karakteristik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Karakteristik yang melekat pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelebihan dan kekurangan UMKM itu sendiri. Beberapa kelebihan yang dimiliki UMKM menurut Tambunan (2012) adalah sebagai berikut:

1. Daya tahan

Motivasi pengusaha kecil sangat kuat dalam mempertahankan kelangsungan usahanya, karena usaha tersebut merupakan satu-satunya sumber penghasilan keluarga.

2. Padat karya

Pada umumnya UMKM yang ada di Indonesia merupakan usaha yang bersifat padat karya. Dalam proses produksinya, usaha kecil lebih

memanfaatkan kemampuan tenaga kerja yang dimiliki dari pada menggunakan mesin-mesin sebagai alat produksi.

3. Keahlian khusus

UMKM di Indonesia banyak membuat produk sederhana yang membutuhkan keahlian khusus namun tidak terlalu membutuhkan pendidikan formal. Keahlian khusus tersebut biasanya dimiliki secara turun-temurun.

4. Jenis produk

Produk yang dihasilkan UMKM di Indonesia pada umumnya bernuansa kultur, yang pada dasarnya merupakan keahlian tersendiri dari masyarakat di masing-masing daerah.

5. Keterkaitan dengan sektor pertanian

UMKM di Indonesia pada umumnya masih bersifat *agricultural based* karena banyak komoditas pertanian yang dapat diolah dalam skala kecil tanpa harus mengakibatkan biaya produksi yang tinggi.

6. Permodalan

Pada umumnya, pengusaha kecil menggantungkan diri pada uang (tabungan) sendiri atau dana pinjaman dari sumber-sumber informal untuk kebutuhan modal kerja.

Kelemahan-kelemahan UMKM tercermin pada kendala-kendala yang dihadapi oleh usaha tersebut. Kendala yang umumnya yang dialami UMKM adalah adanya keterbatasan modal, kesulitan dalam pemasaran dan penyediaan bahan baku, pengetahuan yang minim tentang dunia bisnis, keterbatasan penguasaan teknologi, kesulitan SDM (pendidikan formal) yang rendah, manajemen keuangan yang kurang baik, tidak adanya pembagian tugas yang

kelas, serta sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja yang tidak dibayar (Tambunan, 2012).

Di Indonesia, Undang-Undang yang mengatur tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008. Dalam undang-undang tersebut UMKM dijelaskan sebagai: "Sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UMKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu."

Tabel 2.1 Karakteristik UMKM dan Usaha Besar

No	Ukuran Usaha	Karakteristik
1	Usaha Mikro	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis barang/komoditi tidak selalu tetap, sewaktu-waktu dapat berganti. • Tempat usaha tidak selalu meneta, sewaktu-waktu dapat pindah tempat. • Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun. • Tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha. • Sumberdaya manusia (pengusaha) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai. • Tingkat pendidikan rata-rata relative sangat rendah. • Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian sudah akses ke lembaga keuangan non bank. • Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. • Contoh: usaha perdagangan seperti kaki lima serta pedagang di pasar.
2	Usaha Kecil	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis barang/komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah. • Lokasi atau tempat usaha sudah menetap tidak berpindah-pindah. • Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana. • Sudah membuat neraca usaha.

No	Ukuran Usaha	Karakteristik
		<ul style="list-style-type: none"> • Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP. • Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha. • Sebagian sudah akses ke perbankan dalam keperluan modal. • Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti <i>business planning</i>. • Contoh: pedagang di pasar grosir (agen) dan pedagang pengumpul lainnya.
3	Usaha menengah	<ul style="list-style-type: none"> • Memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, dengan pembagian tugas yang jelas antara lain, bagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi. • Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan system akuntansi dengan teratur sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oelh perbankan. • Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuan. • Sudah memiliki persyaratan legalitas antara lain izin tetangga. • Sudah memiliki akses kepada sumber-sumber pendanaan perbankan. • Pada umumnya sudah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik. • Contoh: udaha pertambangan batu gunung untuk konstruksi dan marmer buatan.
4	Usaha besar	<ul style="list-style-type: none"> • Usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yameliputi usaha nasional milik Negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia.

Sumber LPPi dan BI, 2015

Selain itu, berdasarkan aspek komoditas yang dihasilkan, UMKM juga memiliki karakteristik tersendiri antara lain:

- Kualitasnya belum standar. Karena sebagian besar UMKM belum memiliki kemampuan teknologi yang memadai. Produk yang dihasilkan biasanya dalam bentuk *handmade* sehingga standar kualitasnya beragam.
- Desain produknya terbatas. Hal ini dipicu keterbatasan pengetahuan dan pengalaman mengenai produk. Mayoritas UMKM bekerja berdasarkan pesanan, belum banyak yang berani mencoba berkreasi desain baru.
- Jenis produknya terbatas. Biasanya UMKM hanya memproduksi beberapa jenis produk saja. Apabila ada permintaan model baru, UMKM sulit untuk memenuhinya. Kalaupun menerima, membutuhkan waktu yang lama.
- Kapasitas dan daftar harga produknya terbatas. Dengan kesulitan menetapkan kapasitas produk dan harga membuat konsumen kesulitan.
- Bahan baku kurang terstandar. Karena bahan bakunya diperoleh dari berbagai sumber yang berbeda.
- Kontinuitas produk tidak terjamin dan kurang sempurna. Karena produksi belum teratur maka biasanya produk-produk yang dihasilkan sering apa adanya.

2.2 Penelitian Terdahulu

1. Bagley & Boyd (1987) dengan judul penelitian "*Psychological Characteristics Associated With Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses*". Tujuan penelitian ini untuk mengetahui apakah lima atribut psikologi wirausaha membedakan pengusaha (pemilik) dan manajer usaha kecil dengan bukan pengusaha dan untuk mengetahui pengaruh atribut psikologi wirausaha terhadap kinerja keuangan perusahaan. Variable dalam penelitian ini yaitu *need for achievement, locus of control, risk-taking propensity, tolerance of ambiguity, and Type A*

behavior. Objek penelitian yaitu 239 anggota Smaller Business Association of New England. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Locus of control* dan *risk talking* tidak berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan dan ROA. *Tolerance of ambiguity* tidak signifikan terhadap pertumbuhan, tetapi mempunyai hubungan signifikan dengan ROA. *Need for achievement* tidak mempunyai pengaruh terhadap pertumbuhan dan ROA tetapi berpengaruh terhadap *liquidity*. Perbedaan antara pemilik perusahaan dan yang bukan pemilik perusahaan memiliki nilai tinggi dibandingkan yang bukan pemilik. Psikologis wirausaha tidak mempunyai pengaruh dengan kinerja keuangan. Hasil penelitian ini dapat dipertimbangkan karena perusahaan yang memiliki kinerja yang buruk mungkin kurang terwakili, sehingga karakteristik psikologis tidak mempengaruhi kinerja secara akurat. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan menggunakan variabel karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan untuk menguji pengaruh terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha. Penelitian ini menambahkan variabel kapabilitas organisasi sebagai mediasi antara pengaruh karakteristik wirausaha terhadap kinerja usaha, sedangkan penelitian terdahulu tidak menggunakan variabel mediasi antara psikologi wirausaha terhadap kinerja.

2. Kusunoki *et al.*, (1998) dengan judul penelitian "*Organizational Capabilities in Product Development of Japanese Firm: A Conceptual Framework and Empirical Finding*". Variable dalam penelitian ini yaitu *local capabilities*, *architectural capabilities*, *process capabilities*, *environment*, *firm size*, dan *performance*. Tujuan penelitian ini untuk

mengetahui pengaruh kapabilitas organisasi terhadap kinerja pengembangan produk pada perusahaan manufaktur di Jepang.

Penelitian ini menggunakan analisis faktor. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kapabilitas organisasi mempengaruhi kinerja pengembangan produk. Implikasi penelitian menunjukkan bahwa kemampuan proses mempunyai peran penting dalam pengembangan produk yang menarik keuntungan dalam persaingan dan tantangan. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan variabel karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan untuk menguji pengaruh terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha. Penelitian ini menggunakan 4 indikator kapabilitas organisasi yaitu keterampilan dan kemampuan, asset fisik yang bernilai, asset sumber daya manusia, asset organisasi yang bernilai, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan 3 indikator kapabilitas organisasi yaitu *local capabilities*, *architectural capabilities*, *process capabilities*.

3. Lumpkin & Dess (2001) dengan judul penelitian "*Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation To Firm Performance: The Moderating Role of Environment and Industry Life Cycle*". Variabel dalam penelitian ini yaitu *Entrepreneurial Orientation*, *Firm Performance*, *Environment* dan *Industry Life Cycle*. Penelitian ini melakukan studi lapangan dengan menggunakan kuesioner, analisis data yang digunakan yaitu analisis *cross selection*, analisis faktor dan analisis regresi. Objek penelitian yaitu 124 eksekutif dari 94 perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa EO dan kinerja mempunyai pengaruh dengan di mediasi oleh *Environment* dan *Industry Life Cycle*. Implikasi penelitian menunjukkan bahwa dimensi orientasi

kewirausahaan berpengaruh positif dengan kinerja dalam semua kondisi.

Orientasi kewirausahaan menunjukkan bahwa sejauh mana wirausaha melakukan pendekatan strategi akan sering bergantung pada organisasi atau kondisi lingkungan dimana keputusan itu dibuat. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan variabel karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan untuk menguji pengaruh terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha. Penelitian ini menggunakan 5 indikator orientasi kewirausahaan yaitu *risk-taking*, *innovativeness*, *proactiveness*, *competitive aggressiveness*, and *autonomy* sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan 2 indikator orientasi kewirausahaan yaitu *proactiveness* dan *competitive aggressiveness*.

4. Man *et al.*, (2002) dengan judul penelitian "*The competitiveness of small and medium enterprise a conceptualization with focus on entrepreneurial competencies*". penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan antara kompetensi kewirausahaan yang mempunyai pengaruh terhadap kinerja perusahaan. Variabel dalam penelitian ini yaitu *Competitive Scope*, *Entrepreneurial Competencies*, *Organizational Capabilities* dan *Firm Performance*. Hasil penelitian menunjukkan kompetensi kewirausahaan mempengaruhi lingkungan persaingan dan kemampuan organisasi sebagai penentu kinerja perusahaan. Maka kesimpulan penelitian menunjukkan bahwa adanya hubungan antara kompetensi kewirausahaan dan kinerja usaha kecil menengah. Pentingnya peranan *entrepreneurial* dengan kinerja perusahaan, dengan menekankan pada pentingnya penggunaan model yang diajukan untuk di implementasikan

pada usaha kecil dan menengah yang dijalankan dan di dominasi oleh pemiliknya. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan variabel karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan kompetensi kewirausahaan untuk menguji pengaruh terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha. Penelitian ini menggunakan 4 indikator kapabilitas organisasi yaitu keterampilan dan kemampuan, asset fisik yang bernilai, asset sumber daya manusia, asset organisasi yang bernilai.

5. Hughes & Morgan (2007) dengan judul "*Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and business performance at the embryonic stage of firm growth*". Variabel yang digunakan dalam penelitian ini *entrepreneurial orientation* dan *performance*. Penelitian ini meneliti pengaruh dimensi-dimensi orientasi kewirausahaan (*risk-taking, innovativeness, proactiveness, competitive aggressiveness, and autonomy*) terhadap kinerja usaha pada perusahaan teknologi tinggi baru pada tahap pengembangan. Hasil penelitian menunjukkan kelima dimensi yang digunakan hanya *proactiveness* dan *innovativeness* yang memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha, sedangkan *risk-taking* memiliki hubungan negatif. *Competitive aggressiveness*, dan *autonomy* tidak memiliki nilai terhadap kinerja pada tahap pertumbuhan perusahaan. Orientasi kewirausahaan dan kinerja mempunyai hubungan yang lebih kompleks, bukan hanya pemilihan pada strategi tetapi pemilihan dimensi yang harus diimplementasikan berdasarkan manfaat terhadap strategi yang digunakan. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan kapabilitas organisasi sebagai variabel mediasi antara orientasi kewirausahaan terhadap kinerja, sedangkan penelitian terdahulu tidak

menggunakan variabel mediasi antara orientasi kewirausahaan dan kinerja.

6. Zoysa & Herath (2007) dengan judul penelitian "*The impact of owner/managers mentality on financial performance of SMEs in Japan*".

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini *owner/manager mentality, entreperneurial mentality, administrative mentality, management mentality strategies and decisions dan performance*. Penelitian ini bertujuan

melakukan kajian empiris pengaruh dari mental *owner/manajer* terhadap

kinerja usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa hubungan mental

owner/manager dengan kinerja pada tahap pertumbuhan usaha yang

berbeda, jika pada tahap *decline owner/manager* SMEs lebih

entrepreneurial minded, maka kinerja usaha menjadi lebih tinggi, jika

pada masa pertumbuhan kinerja menjadi lebih tinggi apabila

owner/manager lebih *administratif minded*. Kesimpulannya karakteristik

individu ternyata berbeda-beda untuk pencapaian kinerja dari masing-

masing tahap pertumbuhan perusahaan. Pemilik/manager perlu lebih

berorientasi kewirausahaan dalam strategi dan tindakan untuk mencapai

kinerja yang lebih baik dalam tahap penurunan. Sebaliknya, mereka harus

lebih berorientasi administrasi untuk mencapai hasil yang lebih baik dalam

pertumbuhan dan tingkat kematangan. Pentingnya mentalitas

pemilik/manager dan kinerja UKM untuk lebih berorientasi kewirausahaan

terhadap strategi dan tindakan agar mencapai kinerja yang lebih baik.

Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan karakteristik wirausaha

sebagai variabel independen untuk mengukur kinerja dengan kapabilitas

organisasi sebagai variabel mediasi, sedangkan penelitian sebelumnya

menggunakan *owner/manager mentally* sebagai variabel independen untuk mengukur kinerja keuangan.

7. Ahmad *et al.*, (2010). *Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? A studi of Malaysia SMEs*. Variable dalam penelitian ini yaitu *entrepreneurial competencies*, *perceived business environment* dan *entrepreneurial success*. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi pengaruh *entrepreneurial competencies* terhadap kesuksesan bisnis pada usaha kecil menengah Malaysia. Objek penelitian yaitu 212 pemilik UKM di Malaysia, teknik analisis yang digunakan yaitu SEM. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kompetensi kewirausahaan sebagai prediktor yang kuat terhadap keberhasilan usaha kecil dan menengah di Malaysia. Selain itu ditemukan adanya hubungan antara kompetensi kewirausahaan dengan keberhasilan usaha pada saat lingkungan hostile dan dinamic, dibandingkan pada lingkungan yang benign and stable. Pentingnya kompetensi kewirausahaan sebagai pendorong kesuksesan UKM, dengan mengimplementasikan pengetahuan kepada pemilik atau manager UKM dalam menjalankan bisnis. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan kapabilitas organisasi sebagai variabel mediasi antara kompetensi kewirausahaan dan kinerja, sedangkan penelitian terdahulu tidak menggunakan variabel mediasi untuk mengukur kompetensi kewirausahaan terhadap kinerja tetapi menggunakan lingkungan bisnis sebagai variabel moderator dalam mengukur kinerja.

8. Zhang *et al.*, (2012). *The effect of entrepreneurial orientation on business performance*". Variable yang digunakan dalam penelitian ini yaitu

entrepreneurial orientation, network capabilities dan *business*

performance. Penelitian ini bertujuan mengetahui dampaknya *Network*

Capabilities terhadap orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis.

Penelitian ini dilakukan pada UKM di Cina, dengan menggunakan analisis

reliabilitas dengan alat ukur menggunakan SPSS. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap

kinerja bisnis, dan *Network Capabilities* dapat secara signifikan

memediasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis.

Peran *Network Capability* terhadap EO dan kinerja menghasilkan kontribusi

positif untuk diimplementasikan pada UKM. Perbedaan dalam penelitian

ini menggunakan kapabilitas organisasi sebagai variabel mediasi antara

orientasi kewirausahaan dan kinerja, sedangkan penelitian terdahulu

menggunakan *network capabilities* sebagai variabel moderator untuk

mengukur kinerja.

9. Li et al., (2009). *Entrepreneurial orientation and firm performance: The*

role of knowledge creation process. Variable yang digunakan dalam

penelitian ini yaitu *entrepreneurial orientation, knowledge creation*

process. Objek penelitian yaitu perusahaan yang terdaftar di Securities

and Futures Institute Taiwan, teknik analisis data menggunakan LISREL

dengan alat ukur Path. Penelitian ini bertujuan untuk menguji hubungan

antara orientasi kewirausahaan, proses penciptaan pengetahuan dan

kinerja perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Orientasi

kewirausahaan mempunyai pengaruh langsung dan signifikan terhadap

kinerja perusahaan. *Knowledge creation process* memediasi antara

orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan. Pentingnya orientasi

kewirausahaan terhadap peningkatan kinerja perusahaan dan pentingnya *Knowledge creation process*. Dengan mengimplikasikan pada usaha baru yang dinamis dan kompetitif. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan kapabilitas organisasi sebagai variabel mediasi antara orientasi kewirausahaan dan kinerja, sedangkan penelitian sebelumnya menggunakan *knowledge creation process* sebagai variabel mediasi untuk mengukur kinerja.

10. Huh *et al.*, (2008) dengan judul penelitian "*Relationship Between Organizational Capabilities and Performance of Target Costing: An Empirical Study of Japanese Companies*". Variable yang digunakan dalam penelitian ini *organizational capabilities*, *performance*, dan *profitability*. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui pengaruh kapabilitas organisai terhadap kinerja dan profitabilitas. Objek penelitian pada 1500 perusahaan yang terdaftar di bursa efek Tokyo dengan sampel 880 perusahaan, teknik analisis data yang digunakan yaitu anlisis regresi. Hasil penelitian menunjukkan kemampuan arsitektur berpengaruh signifikan terhadap kinerja, kemampuan proses berpengaruh signifikan terhadap kinerja dan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, kemampuan lokal tidak berpengaruh signifiakn terhadap kinerja, namun berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan dan kompetensi sebagai variabel independen dengan kapabilitas organisasi sebagai variabel mediasi, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan kapabilitas organisasi sebagai variabel independen dan kinerja sebagai variabel mediasi terhadap profitabilitas.

Penelitian ini menggunakan 4 indikator kapabilitas organisasi yaitu keterampilan dan kemampuan, asset fisik yang bernilai, asset sumber daya manusia, asset organisasi yang bernilai, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan 3 indikator kapabilitas organisasi yaitu *local capabilities*, *architectural capabilities*, *process capabilities*.

11. Rauch *et al.*, (2009) dengan judul penelitian "*Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future*". Variable dalam penelitian ini yaitu *Entrepreneurial Orientation* dan *Business Performance* dengan ukuran perusahaan dan industry sebagai variable moderator. Penelitian ini menggunakan meta analisis untuk menghitung pengaruh dari kinerja. Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja. Orientasi kewirausahaan dan kinerja di moderat oleh budaya, ukuran perusahaan dan industry. Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis akan mendapatkan keuntungan jika terdapat orientasi kewirausahaan karena orientasi kewirausahaan membangun pengetahuan tentang kewirausahaan. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan kapabilitas sebagai variabel mediasi antara orientasi kewirausahaan dan kinerja, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan budaya, ukuran perusahaan dan industry sebagai variabel moderat untuk mengukur kinerja bisnis.

12. Awang *et al.*, (2010) dengan judul penelitian "*Study of Distinctive Capabilities and Entrepreneurial Orientation on Return on Sales among Small and Medium Agro-Based Enterprises (SMAEs) in Malaysia*."

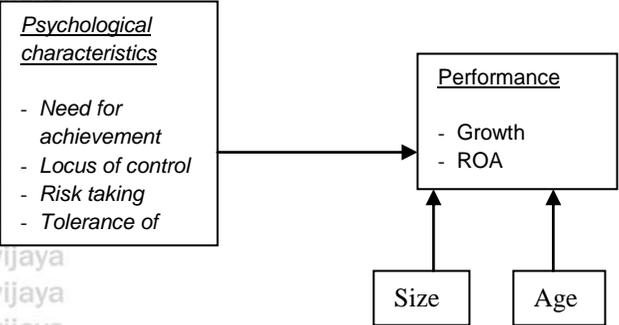
Variable dalam penelitian ini *Distinctive Capabilities and Entrepreneurial*

Orientation dan *Return on Sales*. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui factor-faktor yang memepengaruhi kinerja UKM berbasis pertanian di Malaysia. Penelitian ini menggunakan 125 perusahaan yang bergerak dibidang pertanian, analisis data yang digunakan yaitu Principal Component Analysis (PCA) untuk menganalisis factor dan Varimax Rotation untuk mengidentifikasi dimensi yang mendasari DC dan EO. Hasil penelitian adanya pengaruh antara orientasi kewirausahaan dan kapabilitas distingtif dengan kinerja bisnis dalam bidang usaha perusahaan pertanian di Malaysia. Implikasi pandangan terhadap sumber daya menunjukan fisik dan sumber daya manajerial sebagai dominan untuk perbaikan, sedangkan kontribusi terhadap kinerja baik EO dan DC memainkan peran penting sebagai faktor penentu. Perbedaan dalam penelitian ini menggunakan kapabilitas organisasi sebagai variabel mediasi antara karakteristik wirausaha, orientasi kewirausahaan, kompetensi kewirausahaan terhadap kinerja, sedangkan penelitian terdahulu menggunakan distinctive capabilitas untuk mengukur orientasi kewirausahaan dan kinerja.

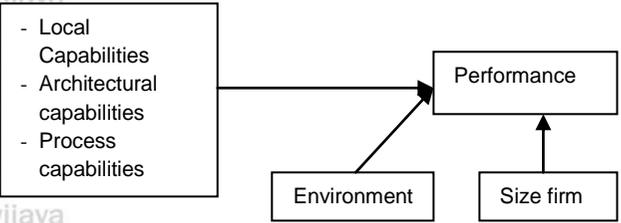
2.3 Pemetaan Penelitian Terdahulu

Berdasarkan deskripsi penelitian-penelitian terdahulu yang mendasar penelitian ini, maka untuk memudahkan dalam membaca dapat dipetakan dalam mapping penelitian terdahulu dibawah ini:

Tabel 2.2 Matriks Penelitian Terdahulu

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
1	Bagley dan Boyd (1987) dengan judul penelitian <i>Psychological Characteristics Associated With Performance in Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses.</i>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Need of achievement</i> - <i>Locus of control</i> - <i>Risk taking</i> - <i>Tolerance of ambiguity</i> - <i>Type A</i> - <i>performance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Locus of control</i> dan <i>risk taking</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan dan ROA. - <i>Tolerance of ambiguity</i> tidak signifikan terhadap pertumbuhan, tetapi mempunyai hubungan signifikan dengan ROA. - <i>Need for achievement</i> tidak mempunyai pengaruh terhadap pertumbuhan dan ROA tetapi berpengaruh terhadap <i>liquidity</i>. - Psikologis wirausaha tidak mempunyai pengaruh dengan kinerja keuangan. - Hasil penelitian ini dapat dipertimbangkan karena perusahaan yang memiliki kinerja yang buruk mungkin 	 <pre> graph TD A["<u>Psychological characteristics</u> - Need for achievement - Locus of control - Risk taking - Tolerance of"] --> B["<u>Performance</u> - Growth - ROA"] C["Size"] --> B D["Age"] --> B </pre>

Lanjutan tabel 2.2

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
			<p>kurang terwakili, sehingga karakteristiknya tidak mempengaruhi kinerja secara akurat. Pentingnya psikologis dalam penciptaan usaha yang sukses dengan mengimplementasikan pada usaha baru akan semakin menarik</p>	
2	<p>Kusonoki <i>et al.</i>, (1998) dengan judul penelitian <i>Organizational Capabilities in Product Development of Japanese Firm: A Conceptual Framework and Empirical Finding.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Local capabilities,</i> - <i>Architectural capabilities,</i> - <i>Process capabilities</i> - <i>Environment,</i> - <i>Firm size</i> - <i>Performance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - kapabilitas organisasi mempengaruhi kinerja pengembangan produk. - Implikasi penelitian menunjukan bahwa kemampuan organisasi mempunyai peran penting dalam pengembangan produk yang menarik keuntungan dalam persaingan dan tantangan. 	 <pre> graph LR A["- Local Capabilities - Architectural capabilities - Process capabilities"] --> B[Performance] C[Environment] --> B D[Size firm] --> B </pre>
3	<p>Lumpkin & Dess (2001) dengan</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Entrepreneurial Orientation</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - EO dan kinerja mempunyai pengaruh 	

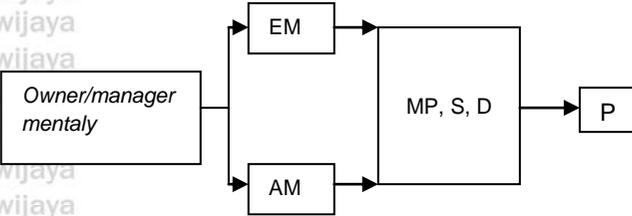
Lanjutan tabel 2.2

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
	judul penelitian "Linking Two Dimensions of Entrepreneurial Orientation To Firm Performance: The Moderating Role Environment and Industry Life Cycle"	<ul style="list-style-type: none"> - Firm Performance - Environment - Industry Life Cycle 	dengan di mediasi oleh Environment dan Industry Life Cycle. - Orientasi kewirausahaan menunjukkan bahwa sejauh mana wirausaha melakukan pendekatan strategi akan sering bergantung pada organisasi atau kondisi lingkungan dimana keputusan itu dibuat.	
4	Man et al., (2002). The competitiveness of small and medium enterprise a conceptualization with focus on entrepreneurial competencies.	<ul style="list-style-type: none"> - Competitive scope - Entrepreneurial competencies - Organization capalility - Performance 	<ul style="list-style-type: none"> - Kompetensi kewirausahaan mempengaruhi lingkungan persaingan dan kemampuan organisasi sebagai penentu kinerja perusahaan. - Adanya hubungan antara kompetensi kewirausahaan dan kinerja usaha kecil menengah. - Pentingnya peranan 	

Lanjutan tabel 2.2

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
			<p><i>entrepreneurial</i> dengan kinerja perusahaan, dengan menekankan pada pentingnya penggunaan model yang diajukan untuk di implementasikan pada usaha kecil dan menengah yang dijalankan dan di dominasi oleh pemiliknya.</p>	
5	<p>Hughes & Morgan (2007). <i>Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and business performance at the embryonic stage of firm growth</i>”.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Entrepreneurial Orientation</i> - <i>Business Performance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Proactiveness</i> dan <i>innovativeness</i> yang memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha, - <i>Risk-taking</i> memiliki hubungan negatif. - <i>Competitive aggressiveness</i> dan <i>autonomy</i> tidak memiliki nilai terhadap kinerja pada tahap pertumbuhan perusahaan. - EO dan kinerja mempunyai hubungan 	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;"> <p><u><i>Entrepreneurial Orientation</i></u></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Proactiveness</i> - <i>Risk-taking</i> - <i>Competitive aggressiveness</i> </div> <div style="display: inline-block; vertical-align: middle; text-align: center;"> <p>→</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin-left: 20px;"> <p><i>Performance</i></p> </div>

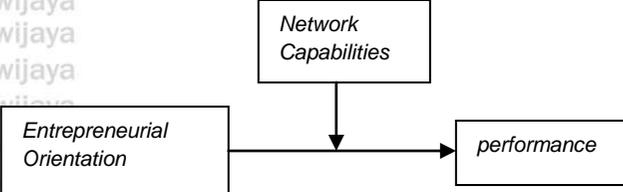
Lanjutan tabel 2.2

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
			<p>yang lebih kompleks, bukan hanya pemilihan pada strategi tetapi pemilihan dimensi yang harus diimplementasikan berdasarkan manfaat terhadap strategi yang digunakan.</p>	
6	<p>Zoysa & Herath (2007). <i>The impact of owner/managers mentality on financial performance of SMEs in Japan.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Owner/manager's mentality</i> - <i>Entrepreneurial mentality</i> - <i>Administrative mentality</i> - <i>Management policies, strategies and decisions</i> - <i>performance</i> 	<p>- Mental owner/manager dengan kinerja pada tahap pertumbuhan usaha berbeda, jika pada tahap decline owner/manager lebih entrepreneurial minded, maka kinerja usaha menjadi lebih tinggi. Jika pada masa pertumbuhan kinerja usaha menjadi lebih tinggi apabila owner/manager lebih administratif minded.</p> <p>- Pentingnya mentalitas pemilik/manager dan kinerja UKM untuk lebih berorientasi</p>	 <pre> graph LR OM[Owner/manager mentality] --> EM[EM] OM --> AM[AM] EM --> MP[MP, S, D] AM --> MP MP --> P[P] </pre>

Lanjutan tabel 2.2

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
			<p>kewirausahaan terhadap strategi dan tindakan agar mencapai kinerja yang lebih baik.</p>	
7	<p>Ahmad <i>et al.</i>, (2010). <i>Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? A studi of Malaysia SMEs.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>entreperneurial competencies</i> - <i>perceived business environment</i> - <i>entrepreneurial succes</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Kompetensi kewirausahaan sebagai prediktor yang kuat terhadap keberhasilan usaha kecil dan menengah. - Adanya hubungan antara kompetensi kewirausahaan dengan keberhasilan usaha pada saat lingkungan hostile dan dinamic, dibandingkan pada lingkungan yang benign and stable. - Pentingnya kompetensi kewirausahaan sebagai pendorong kesuksesan UKM, dengan mengimplementasikan pengetahuan kepada pemilik atau manager 	<pre> graph LR A["<u>Entrepreneurial competencies</u> strategic conceptual opportunity"] --> B["<u>Entrepreneurial succes</u> financial"] C((perceived business environment)) -.-> A </pre>

Lanjutan tabel 2.2

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
			<p>UKM dalam menjalankan bisnis dan mendorong pemilik UKM untuk sadar akan potensi terhadap dampak positif atau negatif dari perilaku mereka sendiri.</p>	
8	<p>Zhang et al., (2012). <i>The effect of entrepreneurial orientation on business performance.</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Entrepreneurial orientation</i> - <i>Network Capability</i> - <i>Business Performance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis. - <i>Network Capabilities</i> secara signifikan memoderasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis. - Peran <i>Network Capability</i> terhadap EO dan kinerja menghasilkan kontribusi positif untuk diimplementasikan pada UKM. 	 <pre> graph LR EO[Entrepreneurial Orientation] --> P[performance] NC[Network Capabilities] --> moderates EO_P_path style EO_P_path width:0px,height:0px </pre>
9	<p>Li et al., (2009). <i>Entrepreneurial orientation and</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Entrepreneurial orientation</i> - <i>Knowledge</i> 	<p>Orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh</p>	

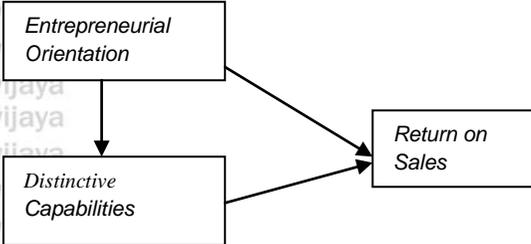
Lanjutan tabel 2.2

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
	<p><i>firm performance: The role of knowledge creation process.</i></p>	<p><i>creation process</i> - <i>Firm performance</i></p>	<p>langsung dan signifikan terhadap kinerja perusahaan.</p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Knowledge creation process</i> memediasi antara orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan. - Pentingnya orientasi kewirausahaan terhadap peningkatan kinerja perusahaan dan pentingnya <i>Knowledge creation process</i>. Dengan mengimplikasikan pada usaha baru yang dinamis dan kompetitif. 	<pre> graph TD EO[Entrepreneurial orientation - Proactiveness - Risk-taking - Competitive aggressiveness - Innovativeness] --> KCP[Knowledge creation process - Socialization - Externalization - Combination] EO --> FP[Firm performance - Efficiency - Growth] KCP --> FP </pre>
10	<p>Huh et al., (2008) dengan judul penelitian "Relationship Between Organizational Capabilities and Performance of Target Costing: An Empirical"</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Organizational capabilities</i> - <i>Performance</i> - <i>Profitability</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - kemampuan arsitektur berpengaruh signifikan terhadap kinerja, - kemampuan proses berpengaruh signifikan terhadap kinerja dan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, - kemampuan lokal tidak berpengaruh signifiakn 	

Lanjutan tabel 2.2

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
	<p><i>Study of Japanese Companies</i></p>		<p>terhadap kinerja, namun berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kemampuan organisasi menunjukkan banyak aspek berbeda dari berbagai pengetahuan didalam organisasi. 	
11	<p>Rauch et al., (2009) dengan judul penelitian "<i>Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future</i>"</p>	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Entrepreneurial Orientation</i> - <i>Business Performance</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja. - Orientasi kewirausahaan dan kinerja di moderat oleh budaya, ukuran perusahaan dan industry. - Implikasi penelitian ini menunjukkan bahwa bisnis akan mendapatkan keuntungan jika terdapat orientasi 	

Lanjutan tabel 2.2

No	Penulis, Tahun, Judul	Variabel	Hasil dan Implikasi	Model konsep
			kewirausahaan karena orientasi kewirausahaan membangun pengetahuan tentang kewirausahaan.	
12	Awang et al., (2010) dengan judul penelitian "Study of Distinctive Capabilities and Entrepreneurial Orientation on Return on Sales among Small and Medium Agro-Based Enterprises (SMAEs) in Malaysia."	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Distinctive Capabilities</i> - <i>Entrepreneurial Orientation</i> - <i>Return on Sales</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - adanya pengaruh antara orientasi kewirausahaan dan kapabilitas distingtif dengan kinerja bisnis dalam bidang usaha perusahaan pertanian di Malaysia. - Implikasi pandangan terhadap sumber daya menunjukkan fisik dan sumber daya manajerial sebagai dominan untuk perbailan, sedangkan kontribusi terhadap kinerja baik EO dan DC memainkan peran penting sebagai faktor penentu. 	 <pre> graph TD EO[Entrepreneurial Orientation] --> DC[Distinctive Capabilities] DC --> ROS[Return on Sales] EO --> ROS </pre>

Lanjutan tabel 2.2



BAB III

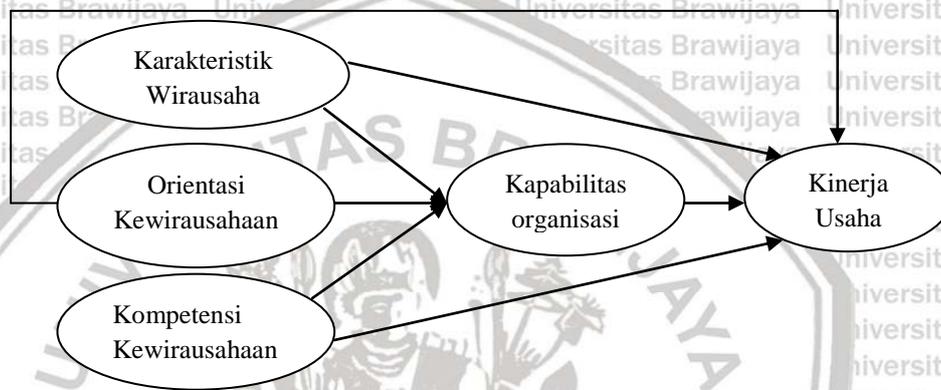
KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS PENELITIAN

3.1 Kerangka Konseptual

Penelitian ini berawal dari fenomena bisnis saat ini, yang didominasi oleh usaha mikro kecil dan menengah. Kontribusi usaha mikro kecil dan menengah menjadi peran penting dalam penanggulangan masalah-masalah ekonomi dan sosial. Perubahan lingkungan bisnis saat ini baik secara internal maupun eksternal menjadi dinamis dan kompleks. Usaha mikro kecil dan menengah harus bertahan dengan melakukan perubahan internal untuk mengantisipasi adanya perubahan bisnis dan permintaan pasar. Hal ini menjadi alasan untuk usaha mikro kecil dan menengah meningkatkan inisiatif dan kreativitas yang dimiliki dalam memenuhi permintaan, dengan melakukan peningkatan kinerja. Peningkatan kinerja mampu mempertahankan kelangsungan usaha dan pengembangan usaha mikro kecil dan menengah saat ini.

Kerangka konseptual dalam penelitian ini dikembangkan berdasarkan penelitian terdahulu. Hubungan antara variabel dalam penelitian ini seperti karakteristik wirausaha terhadap kemampuan organisasi (Stoner, 1987; Cooper & Gascon, 1992; Man *et al.*, 2002; Covin dan Slevin, 1991; Olson & Currie, 1992; Covin dan Slevin, 1995; Gartner dan Starr, 1993; OECD, 1993; Fagenson 1993). Karakteristik wirausaha terhadap kinerja (Begley and Boyd, 1987; Herron dan Robinson, 1993; Lee dan Tsang, 2001; Zoysa & Herath, 2007). Orientasi kewirausahaan terhadap Kapabilitas organisasi (Miller, 1983; Saint-Amant, 2004 dan Fall, 2008; Lunnan *et al.*, 2006; Grant, 1991; Teece dan Pisano, 1994; Alegre, 2013; Goh & Richards, 1997; Hult & Ferrell, 1997; Covin & Slevin, 1989;

Awang, *et al.*, 2009). Orientasi kewirausahaan terhadap kinerja (Miller, 1983; Lumpkin and Dess, 2001; Zahra dan Covin, 1995; Wiklund dan Shephard, 2005; Zhang *et al.*, 2012; Hughes & Morgan, 2007; Li *et al.*, 2009). Kompetensi kewirausahaan terhadap kinerja (Man *et al.*, 2002; Ahmad *et al.*, 2010). Kapabilitas organisasi terhadap kinerja (Teece *et al.*, 1997; Man *et al.*, 2002; Suh *et al.*, 2008). Model kerangka konseptual penelitian sebagai berikut:



Gambar 3.1 Model Kerangka Konseptual

3.2 Penyusunan Hipotesis Penelitian

Hipotesis 1: Karakteristik wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi

Menurut Suryana & Bayu (2010) karakteristik diartikan sebagai tabiat, watak, sifat-sifat, akhlak, atau budi pekerti yang membedakan seseorang dari yang lain. Yang membedakan seorang wirausaha dengan bukan wirausaha adalah karakteristik wirausaha yang merupakan sifat-sifat atau ciri-ciri yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha. Karakteristik wirausaha dapat dilihat dari *locus of control* atau pengendalian diri atas dimensi internal dan eksternal. Pengaruh dimensi eksternal atau internal seseorang akan menentukan bagaimana seorang wirausaha mengelola perusahaannya. Pengaruh eksternal antara lain kekuatan lingkungan luar perusahaan dan pengaruh anggota keluarga. Pengaruh internal

antara lain keyakinan bahwa keputusan harus diambil oleh diri sendiri, kemauan untuk mencoba yang baru walaupun ada kekhawatiran beratnya konsekuensi yang akan diterima, kepuasan akan keberhasilan pekerjaan, dan berupaya segera memperoleh sesuatu yang diinginkan.

Menurut Sorensen & Chang (2006) karakteristik wirausaha dapat dilihat dari faktor psikologi dan pendidikan serta pengalaman. Dalam penelitian Blackman (2003) membagi karakteristik wirausaha dalam dua tipe yaitu atribut dan *attained*. Davidsson (1991) menyatakan bahwa pengalaman industri, manajerial, dan kewirausahaan dari pemilik/manajer bersama dengan beberapa faktor eksternal memberikan kontribusi positif bagi keberhasilan dalam operasi usaha kecil. Menurut McClelland dalam Wiratmo (2001:24) karakteristik wirausaha merupakan keinginan untuk berprestasi, keinginan untuk bertanggung jawab, referensi kepada risiko-risiko menengah, persepsi pada kemungkinan berhasil, rangsangan oleh umpan balik, aktivitas enerjik, orientasi ke masa depan, ketrampilan dalam pengorganisasian.

Kapabilitas organisasi dipandang sebagai fungsi peran wirausaha dan perilaku dalam mengumpulkan dan menggunakan sumber daya (Man *et al.*, 2002). Kapabilitas organisasi sebagai kemampuan untuk bertindak yang dihasilkan dari kombinasi dan koordinasi sumber daya, pengetahuan dan kompetensi organisasi untuk memenuhi tujuan strategis (Saint-Amant, 2004; Fall, 2008). Kapabilitas sangat penting dimiliki oleh organisasi, karena kapabilitas sebagai salah satu sumber utama bagi pembangkitan dan pengembangan kompetitif, ketidakpastian dan perubahan lingkungan menjadi alasan kapabilitas harus dimiliki oleh organisasi untuk berubah dan mengembangkan prasyarat penting dengan cepat untuk mencapai tujuan organisasi (Schreyogg & Kliesch-

Ebert, 2007). Menurut Sampurno (2013) faktor pendukung kapabilitas organisasi berupa sumber daya berwujud, sumber daya tidak berwujud dan sumber daya manusia.

Hipotesis 2: Orientasi Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi

Orientasi kewirausahaan merupakan proses mengerjakan sesuatu (kreatif), sesuatu yang berbeda (inovatif), dan berani mengambil risiko (*risk-taking*).

Orientasi kewirausahaan mencerminkan kecenderungan pemilik usaha untuk terlibat dalam perilaku inovatif, berani mengambil risiko dan proaktif untuk mengalahkan pesaing. Perusahaan yang berorientasi kewirausahaan memungkinkan untuk aktivitasnya dengan lebih baik dibandingkan dengan para pesaing (Zahra & Covin, 1995; Lumkin & Dess, 2001; Wiklund & Shepherd, 2005).

Menurut Hubis & Najib (2008) kapabilitas organisasi adalah kumpulan sumber daya yang menampilkan tugas atau aktivitas secara intergratif.

Kapabilitas organisasi menekankan pada peran kunci manajemen strategik dalam adaptasi yang tepat, integrasi dan rekonfigurasi internal dan *skill organisasional*, *sumber daya* dan kompetensi fungsional sehingga terjadi kesesuaian dengan perubahan lingkungan (Teece & Pisano, 1994). Kapabilitas sangat penting dimiliki oleh organisasi karena kapabilitas diidentifikasi sebagai salah satu sumber utama bagi pembangkitan dan pengembangan kompetitif, ketidakpastian dan perubahan lingkungan (Schreyogg & Kliesch-Ebert, 2007).

Penelitian Awang *et al.*, (2010) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan dan *distinctive capabilities* merupakan bagian dari konsep orientasi strategi. Hasil penelitian menekankan bahwa orientasi kewirausahaan

diidentifikasi sebagai bagian dari kemampuan kewirausahaan, dimana orientasi kewirausahaan dan *distinctive capabilities* memainkan peran penting. Orientasi kewirausahaan dan *distinctive capabilities* merupakan sumber internal perusahaan, dimana orientasi kewirausahaan dan *distinctive capabilities* akan membentuk sumber daya dan kompetensi perusahaan (Covin & Slevin, 1991).

Hipotesis 3: Kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi

Peran *entrepreneur* memberikan wawasan yang lebih tentang kompetensi apa yang dibutuhkan oleh pengusaha untuk menjamin kelangsungan hidup bisnis serta kesuksesan usaha. Kiggundu (2000) menyatakan bahwa kompetensi kewirausahaan sebagai keseluruhan atribut *entrepreneur* seperti sikap, keyakinan, pengetahuan, keterampilan, kemampuan, kepribadian, keahlian, dan kecenderungan perilaku yang diperlukan untuk mempertahankan dan kesuksesan usaha. Kesuksesan dan kegagalan usaha akan dipengaruhi oleh keterampilan dan kompetensi dari pemilik dan pengelola. Wasilezuk (2000) menyatakan bahwa kompetensi yang dimiliki pemilik dan pengelola mempengaruhi pertumbuhan perusahaan.

Kapabilitas organisasi mencerminkan kemampuan untuk berulang kali melakukan atau mereplikasi tugas produktif yang berhubungan dengan kapasitas perusahaan untuk menciptakan nilai melalui efek transformasi input ke output (Nelson & Winter, 1982; Teece & Pisano, 1994). Kemampuan muncul melalui interaksi pengetahuan individu dan berhubungan dengan pengembangan kompetensi organisasi dan rutinitas (Grant, 1991; Teece & Pisano, 1994).

Kapabilitas sangat penting dimiliki oleh organisasi karena kapabilitas diidentifikasi sebagai salah satu sumber utama bagi pembangkitan dan pengembangan

kompetitif, ketidakpastian dan perubahan lingkungan (Schreyogg & Kliesch-Ebert, 2007).

Man *et al.*, (2002) dalam penelitiannya membedakan empat konstruksi utama yaitu kompetensi kewirausahaan, ruang lingkup kompetitif, kapabilitas organisasi dan kinerja perusahaan. Lingkup kompetitif dan kapabilitas organisasi merupakan faktor lingkungan eksternal dan internal perusahaan yang merupakan potensi meningkatkan daya saing. Persepsi ini menunjukkan persaingan yang dipengaruhi oleh kompetensi kewirausahaan untuk menafsirkan kondisi lingkungan. Hasil penelitian Man *et al.*, (2002) menyatakan bahwa kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi.

Hipotesis 4: Karakteristik wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha

Pengusaha memiliki karakteristik berbeda-beda dan praktek yang bervariasi, karena itu penting untuk memahami hubungan antara karakteristik *owner/manager* dengan kinerja. Begley & Boyd (1987) melakukan penelitian karakteristik psikologis wirausaha terhadap kinerja keuangan, hasil penelitian menyatakan bahwa dari faktor psikologis berpengaruh terhadap penciptaan usaha yang sukses pada bisnis yang sedang berjalan. Herron & Robinson (1993) dalam penelitian menyatakan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap strategi dan struktur industri.

Hasil penelitian Zoysa & Herath (2007) menunjukkan bahwa pengaruh mental *owner/manager* terhadap kinerja, ketika pemilik/pengelola berpikiran kewirausahaan dalam tahap pendahuluan dan penurunan, pertumbuhan dan kedewasaan menunjukkan kinerja yang tinggi. Untuk itu pemilik/pengelola perlu lebih berorientasi pada kewirausahaan dalam strategi dan tindakan agar mencapai

kinerja yang lebih baik, dan perlu lebih berorientasi pada administratif pada tahap pertumbuhan dan kedewasaan untuk mencapai hasil yang lebih baik.

Hipotesis 5: Orientasi kewirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha

Penelitian mengenai peran orientasi kewirausahaan yang memfokuskan pada pengembangan sikap-sikap seorang *entrepreneur* dalam meningkatkan kinerja. Hughes & Morgan (2007) meneliti pengaruh dimensi-dimensi orientasi kewirausahaan (*risk taking, innovativeness, proactiveness, competitive aggressiveness and autonomy*) terhadap kinerja bisnis. Dan hasil penelitian menunjukkan bahwa *innovativeness* dan *proactiveness* yang memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha, sedangkan *risk taking* memiliki hubungan negatif. *Competitive aggressiveness* dan *autonomy* tidak memiliki nilai terhadap kinerja bisnis pada tahap pertumbuhan perusahaan.

Hasil penelitian Li *et al.*, (2008) menyatakan bahwa dimensi orientasi kewirausahaan (*risk taking, innovativeness, proactiveness, competitive aggressiveness and autonomy*) mempunyai pengaruh secara langsung terhadap kinerja. Hasil penelitian Zhang *et al.*, (2012) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha. Hasil penelitian Rauch *et al.*, (2009) menyatakan orientasi kewirausahaan berpengaruh positif terhadap kinerja.

Hipotesis 6: Kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha

Kesuksesan atau kegagalan usaha akan dipengaruhi oleh keterampilan dan kemampuan (kompetensi) dari pemilik/manajer. Memahami peran entrepreneur memberikan wawasan yang lebih tentang kompetensi apa yang

dibutuhkan oleh pengusaha untuk menjamin kelangsungan hidup bisnis serta kesuksesan usaha. Man *et al.*, (2002) memanfaatkan konsep daya saing dan pendekatan kompetensi sebagai penghubung karakteristik pemilik/manajer UKM terhadap kinerja perusahaan.

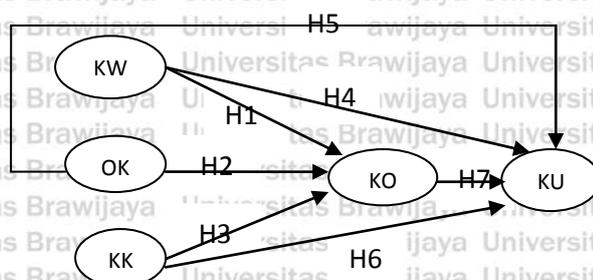
Hasil penelitian Man *et al.*, (2002) menyatakan bahwa kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kesuksesan bisnis. Ahmad *et al.*, (2010) mengevaluasi pengaruh kompetensi kewirausahaan dan kesuksesan bisnis UKM, dalam hal ini Ahmad *et al.*, (2010) menerapkan teori kompetensi wirausaha untuk menggambarkan perilaku dan atribut pemilik bisnis dan kesuksesan bisnis. Hasil penelitian Ahmad *et al.*, (2010) menunjukkan bahwa kompetensi kewirausahaan merupakan prediktor bisnis yang kuat terhadap kesuksesan UKM, selain itu juga menunjukkan kompetensi wirausaha dan kesuksesan bisnis lebih menonjol dalam lingkungan yang dinamis daripada lingkungan yang stabil.

Hipotesis 7: Kapabilitas organisasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha

Kapabilitas organisasi merupakan kemampuan dimanis manajer perusahaan dalam mengintergrasikan, membangun dan mengkonfiguasi ulang kompetensi internal dan eksternal untuk ditangani dengan cepat terhadap perubahan lingkungan (Teece *et al.*, 1997). Penelitian Suh *et al.*, (2008) dilakukan berdasarkan model kemampuan organisasi yang diusulkan oleh Kusunoki *et al.*, (1995) karena model mereka memberikan sudut pandang baru yang tidak tersedia dalam teori tradisional tentang organisasi dan strategi perusahaan. Berdasarkan model mereka, konsep kemampuan organisasi menggunakan pengetahuan multi level yang dapat diterapkan untuk mengidentifikasi perbedaan

antara target komprehensif, sistem penetapan biaya dan kombinasi alat yang sederhana. Hasil penelitian menunjukkan kemampuan arsitektur berpengaruh signifikan terhadap kinerja, kemampuan proses berpengaruh signifikan terhadap kinerja dan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, kemampuan lokar tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja, namun berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Hasil penelitian Man *et al.*, (2002) menyatakan bahwa *opportunity*, *relationship*, dan *conceptual competencies* secara positif berpengaruh dengan lingkup persaingan usaha UKM. *Organizing*, *relationship* dan *conceptual competencies* secara positif berpengaruh terhadap kapabilitas organisasi. *Strategic* dan *commitment competencies* berpengaruh positif terhadap kinerja UKM. *Strategic*, *commitment competencies*, *competitive scope*, dan *organizational capabilities* berpengaruh positif terhadap kinerja UKM. Lingkup persaingan UKM dan kemampuan organisasi mempunyai pengaruh langsung dan positif terhadap kinerja perusahaan, tidak harus mempengaruhi kinerja jangka panjang perusahaan tanpa kehadiran strategis dan komitmen untuk menetapkan dan mempertahankan tujuan jangka panjang. Dampak langsungnya dari kedua konstruksi pada kinerja perusahaan tidak dianggap sebagai dampak yang besar.

Berdasarkan tinjauan pustaka, kerangka konseptual dan penelitian terdahulu yang ada, maka model hipotesis penelitian sebagai berikut:



Gambar 3.2 Model Hipotesis Penelitian

Keterangan:

KW: Karakteristik wirausaha

OK: Orientasi kewirausahaan

KK: Kompetensi kewirausahaan

KO: Kapabilitas Organisasi

KU: Kinerja Usaha

Sehingga rumusan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H1: karakteristik wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi.

H2: orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi.

H3: kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi.

H4: karakteristik wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.

H5: orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.

H6: kompetensi kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha

H7: Kapabilitas organisasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.



BAB IV

METODE PENELITIAN

4.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang lebih menekankan pada aspek pengukuran secara objektif terhadap fenomena sosial, dan menggunakan metode survei. Metode survei adalah metode yang penggunaannya sebagai katagori umun dalam penelitian yang langsung menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data (Gay & Deil, 1992).

Alasan menggunakan penelitian kuantitatif untuk meneliti sebuah populasi dan sampel tertentu, menguji hipotesis yang telah ditetapkan dan ingin mendapatkan data yang akurat.

4.2 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada Nusa Tenggara Timur. Alasan utama dalam pemilihan lokasi penelitian, karena pertumbuhan jumlah usaha mikro kecil di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada mengalami perkembangan cukup bagus setiap tahun, namun perkembangan ini tidak diikuti dengan kualitas sumber daya, akses permodalan dan teknologi informasi dan kompetensi kewirausahaan, sehingga UMK di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada perlu melakukan pendampingan dan pelatihan untuk meningkatkan jiwa kewirausahaan. Alasan lain pemilihan lokasi penelitian yaitu keterjangkauan lokasi penelitian oleh peneliti, baik dilihat dari segi tenaga, dana dan waktu. Oleh karena itu, pemilihan lokasi penelitian ini diperkirakan dapat mewakili masalah dalam penelitian ini dan dapat mewakili pelaku UMK dalam

meningkatkan kinerja usaha di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada Nusa Tenggara Timur.

4.3 Polulasi dan Sampel

4.3.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi bukan hanya orang, tetapi juga obyek dan benda-benda alam yang lain. Populasi juga bukan sekedar jumlah yang ada pada obyek/subyek, tetapi meliputi seluruh karakteristik/sifat yang dimiliki oleh subyek/obyek yang diteliti (Sugiyono, 2012).

Populasi dalam penelitian ini yaitu usaha mikro dan kecil di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada. Unit analisis merupakan satuan tertentu yang memperhitungkan sebagai subyek penelitian (Arikunto, 2014). Unit analisis suatu penelitian dapat berupa individu, kelompok, organisasi, benda, wilayah dan waktu tertentu sesuai dengan fokus permasalahan. Unit analisis penelitian ini adalah pemilik UMK di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada.

4.3.2 Sampel

a. Ukuran Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang terpilih dan mewakili populasi tersebut. Dinamakan penelitian sampel apabila kita bermaksud untuk menggeneralisasikan hasil penelitian. Menggeneralisasikan adalah mengangkat kesimpulan penelitian sebagai suatu yang berlaku bagi populasi. Sebelum menentukan sampel yang diperlukan, terlebih dulu akan ditentukan unit-unit yang menjadi anggota populasi. Hal ini akan memudahkan dalam menentukan unit

yang mana akan dijadikan sampel (Arikunto, 2014). Unit sampel dalam penelitian yaitu UMK di Kecamatan Bajawa.

Jumlah populasi dalam penelitian ini tidak diketahui, maka untuk menentukan jumlah sampel digunakan rumus *Machin and Campbell* (1987) :

$$UP = \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1+r}{1-r} \right) + \frac{1}{2(n-1)}$$

$$UP' = \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1+r}{1-r} \right)$$

$$n = \frac{(Z_{1-\alpha} + Z_{1-\beta})^2}{(UP)^2} + 3$$

Keterangan :

up : Standardized normal random variable corresponding to particular value of the correlation coefficient

$U'p$: Initial estimate of U_p

n : Ukuran sampel

$z_{1-\alpha}$: Harga yang diperoleh dari tabel distribusi normal baku dengan alpha yang telah ditemukan

$z_{1+\beta}$: Harga yang diperoleh dari tabel distribusi normal baku dengan beta yang telah ditemukan

r : Koefisien korelasi terkecil yang diharapkan dapat dideteksi secara signifikan.

Perhitungan I :

$$Up' = \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1+\rho}{1-\rho} \right)$$

$$= \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1+0,35}{1-0,35} \right)$$

$$= \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1,35}{0,65} \right)$$

$$= 0,365444$$

$$n_1 = \frac{(Z_{1-\alpha} + Z_{1-\beta})^2}{(Up')^2} + 3$$

Perhitungan II :

$$U_p = \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1+\rho}{1-\rho} \right) + \frac{\rho}{2(n-1)}$$

$$= \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1+0,35}{1-0,35} \right) + \frac{0,35}{2(118,0618-1)}$$

$$= 0,366939$$

$$n_2 = \frac{(1,64+1,64)^2}{(0,366939)^2} + 3$$

$$= \frac{15,3664}{0,134644} + 3$$

$$= 114,1261 + 3$$

$$= 117,1261$$

Perhitungan III :

$$U_p = \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1+\rho}{1-\rho} \right) + \frac{\rho}{2(n-1)}$$

$$= \frac{1}{2} \ln \left(\frac{1+0,35}{1-0,35} \right) + \frac{0,35}{2(117,1261)}$$

$$= 0,366951$$

$$n_3 = \frac{(1,64+1,64)^2}{(0,366951)^2} + 3$$

$$= \frac{15,3664}{0,134653} + 3$$

$$= 114,1186 + 3$$

$$= 117,1186 \approx 118$$

Berdasarkan pertimbangan bahwa nilai terendah yang diperkirakan akan diperoleh melalui penelitian ini adalah $r = 0,35$; $\alpha = 0,10$ ($Z_{1-\alpha} = 1,64$); $\beta = 0,10$

($Z_{1-\beta} = 1,64$), maka diperoleh n (minimum) 118. Sehingga dalam penelitian ini mengambil sampel minimal 118 orang responden pemilik dan pengelola usaha mikro dan kecil.

b. Teknik Sampling

Teknik pengambilan sampel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *nonprobability sampling* secara *accidental sampling*. *Accidental sampling* adalah teknik penentuan sampel berdasarkan kebetulan, yaitu siapa saja yang kebetulan bertemu dengan peneliti dapat digunakan sebagai sampel, bila dipandang orang yang kebetulan ditemui itu cocok sebagai sumber data (Sugiyono, 2010 h.85). Pengambilan sampel dilakukan secara langsung dengan mendatangi 118 orang responden pemilik UMK di Kecamatan Bajawa Kabupaten Ngada.

4.4 Jenis Data dan Teknik Pengumpulan

4.4.1 Jenis Data

Data adalah kumpulan angka, fakta, fenomena, atau keadaan atau lainnya yang merupakan hasil pengamatan, pengukuran, atau pencacahan dan sebagiannya terhadap variabel dari suatu obyek kajian, yang berfungsi dapat digunakan untuk membedakan obyek yang satu dengan lainnya pada variabel yang sama (Solimun, 2002).

Ada dua jenis data yang digunakan dalam suatu penelitian yaitu data primer dan data sekunder.

a. Data primer adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan secara langsung dari sumber data, baik dari individu atau dari perorangan.

b. Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan dari berbagai sumber untuk mendukung pembahasan dari objek penelitian melalui dokumen-dokumen.

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer yaitu hasil jawaban yang diberikan oleh responden untuk memenuhi kriteria penelitian ditentukan melalui kuisioner yang diberikan kepada responden dan hasil observasi. Sumber data sekunder sifatnya melengkapi data primer yang disesuaikan dengan tujuan penelitian, berupa data yang diperoleh dari bahan tertulis seperti dokumen dari objek penelitian berupa pelaku Usaha Mikro dan Kecil di Kecamatan Bajawa, dinas terkait, literatur jurnal, dan dokumen yang relevan dengan penelitian ini.

4.4.2 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data merupakan teknik atau cara yang dilakukan untuk mengumpulkan data. Metode menunjuk suatu cara sehingga dapat diperlihatkan penggunaannya melalui kuesioner, wawancara, observasi, tes, dan dokumentasi. Instrumen pengumpulan data merupakan alat yang digunakan untuk mengumpulkan data. Terdapat tiga teknik pengumpulan data yang biasa digunakan yaitu kuesioner, observasi dan wawancara.

Metode pengumpulan data dalam penelitian ini adalah kuesioner. Kuisisioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk menjawabnya. Penyebaran kuisisioner dapat dilakukan dengan beberapa cara seperti penyerahan kuisisioner secara pribadi melalui surat dan melalui *email*.

Dalam penelitian ini kuisisioner disebarkan kepada pelaku Usaha Mikro dan Kecil

secara pribadi untuk membangun hubungan dan memotivasi responden (Sekaran, 2006).

4.5 Variabel Penelitian

Variabel penelitian merupakan segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang telah diterapkan oleh peneliti untuk dipelajari, sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel yang mempengaruhi disebut variabel penyebab, variabel bebas atau independen variabel (X), sedangkan variabel akibat disebut variabel tidak bebas atau variabel tergantung, variabel terikat atau dependent variabel (Y) (Arikunto, 2010). Variabel penelitian yang digunakan dalam penelitian ini terdiri dari variabel karakteristik kewirausahaan, orientasi kewirausahaan, modal usaha, kinerja dan pengembangan usaha.

4.6 Definisi Operasional Penelitian

Definisi operasional merupakan penjabaran dari definisi variabel dan indikator pada penelitian ini. Definisi operasional menggambarkan pula pengukuran atas konsep dan variabel yang dikembangkan dalam penelitian ini.

Variabel-variabel yang digunakan sehubungan dengan perumusan masalah, tujuan, dan hipotesis yang diajukan terdiri atas variabel bebas, variabel intervening, dan variabel terikat. Variabel bebas adalah variabel yang menjelaskan atau mempengaruhi variabel lain. Variabel bebas dapat diberi masukan dan dimanipulasi. Variabel intervening adalah variabel yang secara teoritis mempengaruhi hubungan antara variabel independen dengan dependen dapat juga diartikan variabel ini dapat memperlemah dan memperkuat hubungan antar variabel (variabel moderator), tetapi tidak dapat diukur dan diamati.

Variabel terikat yaitu variabel yang dijelaskan atau dipengaruhi oleh variabel

bebas. Variabel terikat merupakan hasil atau akibat dari variabel bebas yang dimanipulasi.

4.6.1 Variabel Independen

- Karakteristik wirausaha (X1)

Karakteristik wirausaha merupakan sifat-sifat atau ciri-ciri yang dimiliki oleh pemilik UMK. Pengukuran karakteristik pemilik dalam penelitian ini dikembangkan dari Sorensen & Chan (2006), Blackman (2003), dan Suryana & Bayu (2010), meliputi 3 indikator sebagai berikut:

- Faktor psikologis, karakteristik pemilik UMK mencakup pekerja keras, tidak pernah menyerah, memiliki semangat dan memiliki komitmen yang kuat.
- pengalaman, karakteristik pemilik UMK mencakup pengalaman menekuni usaha, lama pengalaman menekuni usaha, keterampilan dan pengalaman manajerial.
- Pengaruh keluarga, karakteristik pemilik UMK mencakup latar belakang keluarga, dukungan keluarga, dan dorongan dan nasehat keluarga.

Ketiga indikator tersebut mempresentasikan persetujuan (*agreeableness*) dari responden terhadap pernyataan dalam menjawab butir-butir kuesioner.

- Orientasi Kewirausahaan (X2)

Orientasi kewirausahaan merupakan karakteristik dan nilai yang dimiliki oleh pemilik UMK. Pengukuran orientasi kewirausahaan dalam penelitian ini dikembangkan dari Lumpkin & Dess (1999), meliputi 5 indikator sebagai berikut:

- Proaktif, kemampuan pemilik UMK untuk inisiatif dalam setiap situasi, memperkenalkan ide-ide baru atau produk baru, dan mengidentifikasi peluang.
- Mengambil resiko, kemampuan pemilik UMK untuk mencari peluang baru, mencoba peluang baru, dan pengambilan resiko sebagai atribut positif.
- inovatif, kemampuan pemilik UMK dalam mencari ide-ide kreatif, mempromosikan produk baru yang inovatif, dan aktif dalam perbaikan dan inovasi.
- *Competitive aggressiveness*, kemampuan pemilik UMK untuk lebih kompetitif, lebih agresif dari pada bersaing, dan merespon perubahan pasar.
- Otonomi, kemampuan dan kemampuan pemilik UMK untuk memanfaatkan peluang, tanggung jawab untuk bertindak, dan memberikan kebebasan dalam berkomunikasi.

Kelima indikator tersebut mempresentasikan persetujuan (*agreeableness*) dari responden terhadap pernyataan dalam menjawab butir-butir kuesioner.

- Kompetensi Kewirausahaan (X3)

Kompetensi kewirausahaan merupakan kemampuan dan keterampilan yang dimiliki oleh pemilik UMK. Pengukuran kompetensi kewirausahaan dikembangkan dari penelitian Man (2001) dengan menggunakan 5 indikator sebagai berikut:

- Membangun konsep, kemampuan pemilik UMK dalam membangun konsep seperti mengembangkan ide-ide baru, menjadikan masalah sebagai peluang, memahami implikasi bisnis.
- Memanfaatkan peluang, kemampuan pemilik UMK untuk melihat peluang seperti memahami keinginan pelanggan, mendapatkan/mencari peluang, memberikan manfaat kepada pelanggan.
- Membangun hubungan, kemampuan pemilik UMK untuk membangun hubungan jangka panjang seperti menjalin hubungan baik, membangun kepercayaan, dan mempromosikan kerjasama tim.
- Pembelajaran, kemampuan pemilik UMK untuk merapkan keterampilan belajar dengan pengetahuan untuk praktek yang sebenarnya seperti belajar dari pengalaman, mengikuti perkembangan bisnis, dan menerapkan keterampilan dan pengetahuan.
- Kemampuan personal, kemampuan pemilik UMK untuk mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan seperti pantang menyerah, mampu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan, mengakui kelemahan dan menerima kritikan.

Kelima indikator tersebut mempresentasikan persetujuan (*agreeableness*) dari responden terhadap pernyataan dalam menjawab butir-butir kuesioner.

4.6.2 Variabel Intervening

- Kapabilitas Organisasi (Y1)

Kapabilitas organisasi merupakan kemampuan pemilik UMK menciptakan dan menghasilkan produk atau jasa untuk mencapai tujuan UMK.

Pengukuran dikembangkan dari penelitian Thomson dan Strickland (2003) dalam Sampurno (2011) dengan menggunakan 4 indikator sebagai berikut:

- Keterampilan dan keahlian, yang mencakup keterampilan dan keahlian yang unik, keterampilan dan keahlian dalam proses produksi, dan keterampilan dan keahlian dalam melayani pelanggan.
- Asset fisik yang bernilai, yang mencakup fasilitas distribusi yang luas, *network* dan system informasi, dan fasilitas produksi yang baik.
- Asset sumber daya manusia, yang mencakup karyawan yang berenergi, karyawan yang bermotivasi tinggi, dan karyawan yang berbakat.
- Asset organisasi yang bernilai, yang mencakup kemitraan yang kuat, merespon terhadap perubahan, dan kemampuan dalam melayani pelanggan.

Keempat indikator tersebut mempresentasikan persetujuan (*agreeableness*) dari responden terhadap pernyataan dalam menjawab butir-butir kuesioner.

4.6.3 Variabel Dependen

- Kinerja Usaha

Kinerja usaha merupakan persepsi pemilik UMK tentang hasil yang dicapai dilihat dari segi keuangan dan nonkeuangan. Pengukuran kinerja

usaha dikembangkan dari penelitian Li *et al.*, (2008) dan Mulyadi (1997) dengan menggunakan 2 indikator sebagai berikut:

- Kinerja Keuangan, persepsi pertumbuhan laba/keuntungan, persepsi pertumbuhan volume penjualan dan persepsi perumbuhan asset.
- Non Keuangan, persepsi loyalitas pelanggan, persepsi peningkatan pangsa pasar, dan persepsi peningkatan tenaga kerja.

Kedua indikator tersebut mempresentasikan persetujuan (*agreeableness*) dari responden terhadap pernyataan dalam menjawab butir-butir kuesioner.

Tabel 4.1 Definisi Operasional Variabel

No	Variabel	Indikator	Item	Sumber
1	Karakteristik wirausaha (X1)	• Faktor psikologis (X1.1)	• Pekerja keras (X1.1.1) • Tidak pernah menyerah (X1.1.2) • Memiliki semangat dan komitmen (X1.1.3)	Begley and Boyd (1987); dan Robinson (1993); Sorensen & Chan (2006); Suryana & Bayu (2010); Lee dan Tsang (2001); Zoysa & Herath (2007)
		• Pengalaman (X1.2)	• Pengalaman menekuni usaha (X1.2.1) • Peranan pengalaman (X1.2.2) • Pengalaman manajerial (X1.2.3)	
		• Pengaruh keluarga (X1.3)	• Latar belakang keluarga (X1.3.1) • Dukungan keluarga (X1.3.2) • Mendorong dan menasehati (X1.3.3)	
2	Orientasi kewirausahaan (X2)	• Proaktif (X2.1)	• Inisiatif dalam setiap situasi (X2.1.1) • Memperkenalkan ide atau produk baru (X2.1.2) • Identifikasi peluang (X2.1.3)	Lumpkin & Dess (2001); Hughes & Morgan (2007); Li <i>et al.</i> ,

No	Variabel	Indikator	Item	Sumber
		<ul style="list-style-type: none"> Mengambil resiko (X2.2) 	<ul style="list-style-type: none"> Mencari peluang baru (X2.2.1) Mencoba peluang baru (X2.2.2) Pengambilan resiko sebagai atribut positif (X2.2.3) 	(2008)
		<ul style="list-style-type: none"> Inovatif (X2.3) 	<ul style="list-style-type: none"> Mencari ide-ide kreatif (X2.3.1) Mempromosikan produk baru yang inovatif (X2.3.2) Aktif dalam perbaikan dan inovasi (X2.3.3) 	
		<ul style="list-style-type: none"> Agresif dalam bersaing (X2.4) 	<ul style="list-style-type: none"> Lebih kompetitif (X2.4.1) Lebih agresif dalam bersaing (X2.4.2) Merespon perubahan pasar (X2.4.3) 	
		<ul style="list-style-type: none"> Otonomi (X2.5) 	<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan dan kemauan memanfaatkan peluang (X2.5.1) Kanggung jawab untuk bertindak (X2.5.2) Kebebasan dalam berkomunikasi (X2.5.3) 	
3	Kompetensi kewirausahaan (X3)	<ul style="list-style-type: none"> Membangun konsep (X3.1) 	<ul style="list-style-type: none"> Mengembangkan ide-ide baru (X3.1.1) Menjadikan masalah sebagai peluang (X3.1.2) Memahami implikasi bisnis (X3.1.3) 	Man (2001); Kiggundu (2002); Ahmad <i>et al.</i> , (2010)
		<ul style="list-style-type: none"> Memanfaatkan peluang (X3.2) 	<ul style="list-style-type: none"> Memahami keinginan pelanggan (X3.2.1) Mendapatkan/mencari peluang (X3.2.2) Memberikan manfaat kepada pelanggan (X3.2.3) 	
		<ul style="list-style-type: none"> Membangun hubungan (X3.3) 	<ul style="list-style-type: none"> Menjalin hubungan baik (X3.3.1) Membangun kepercayaan (X3.3.2) Mempromosikan kerja sama tim (X3.3.3) 	
		<ul style="list-style-type: none"> Pembelajaran (X3.4) 	<ul style="list-style-type: none"> Belajar dari pengalaman (X3.4.1) 	

No	Variabel	Indikator	Item	Sumber
			<ul style="list-style-type: none"> Mengikuti perkembangan bisnis (X3.4.2) Menerapkan keterampilan dan pengetahuan (X3.4.3) 	
		<ul style="list-style-type: none"> Kemampuan personal (X3.5) 	<ul style="list-style-type: none"> Pantang menyerah (X3.5.1) Identifikasi kekuatan dan kelemahan (X3.5.2) Mengakui kelemahan dan menerima kritik (X3.5.3) 	
4	Kapabilitas Organisasi (Y1)	<ul style="list-style-type: none"> Keterampilan dan kemampuan (Y1.1) Asset fisik yang bernilai (Y1.2) Asset sumber daya manusia (Y1.3) Asset organisasi yang bernilai (Y1.4) 	<ul style="list-style-type: none"> Keterampilan dan keahlian yang unik (Y1.1.1) Keterampilan dan keahlian dalam proses produksi (Y1.1.2) Keterampilan dan keahlian dalam memasarkan produk (Y1.1.3) Fasilitas distribusi yang luas (Y1.2.1) Network dan sistem informasi yang luas (Y1.2.2) Fasilitas produksi yang baik (Y1.2.3) Karyawan yang berenergi (Y1.3.1) Karyawan yang bermotivasi tinggi (Y1.3.2) Karyawan yang berbakat (Y1.3.3) Kemitraan yang kuat (Y1.4.1) Merespon perubahan yang terjadi (Y1.4.2) Kemampuan dalam melayani pelanggan (Y1.4.3) 	Thomson & Strickland (2003); Sampurno (2011)
5	Kinerja Usaha (Y2)	<ul style="list-style-type: none"> Kinerja Keuangan (Y2.1) 	<ul style="list-style-type: none"> Persepsi pertumbuhan Laba (Y2.1.1) Persepsi pertumbuhan volume penjualan (Y2.1.2) 	Li et al., (2008) dan Mulyadi (1997).

No	Variabel	Indikator	Item	Sumber
			<ul style="list-style-type: none"> Persepsi pertumbuhan asset (Y2.1.3) 	
		<ul style="list-style-type: none"> Kinerja Non Keuangan (Y2.1) 	<ul style="list-style-type: none"> Persepsi loyalitas pelanggan (Y2.1.1) Persepsi peningkatan pangsa pasar (Y2.1.2) Persepsi peningkatan tenaga kerja (Y2.1.3) 	

4.7 Skala Pengukuran

Skala pengukuran merupakan kesepakatan yang digunakan sebagai acuan untuk menentukan panjang dan pendeknya interval yang ada dalam alat ukur, sehingga alat ukur tersebut bila digunakan dalam pengukuran akan menghasilkan data kuantitatif (Jogiyanto, 2008). Beberapa skala pengukuran yang sering digunakan dalam penelitian yaitu skala Likert, skala Guttman, skala Thurstone, skala bertingkat, dan *semantic differential*.

Skala pengukuran yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala pengukuran data interval dengan menggunakan teknik skala Likert. Skala Likert digunakan untuk mengukur sikap, pendapat, dan persepsi seseorang tentang fenomena sosial (Darmawan, 2013). Skala likert variabel akan diukur, dijabarkan menjadi variabel (Sanusi, 2012).

Tabel 4.2. Skala Ukuran Sampel

No	Variabel	Skor
1	Sangat Setuju	5
2	Setuju	4
3	Ragu-ragu	3
4	Tidak Setuju	2
5	Sangat Tidak Setuju	1

4.8 Uji Validitas dan Reliabilitas Instrumen Penelitian

Jogiyanto (2008) menyatakan bahwa setelah variabel didefinisikan secara operasional dan menetapkan teknik skala pengukuran, maka instrumen yang dibuat harus akan diketahui seberapa aktual dikatakan valid, seberapa akurat dapat diandalkan, dan dapat dipraktekkan agar memenuhi kriteria sebagai pengukuran yang baik. Untuk itu instrumen yang ditetapkan harus diuji validitas dan reliabilitasnya.

Kuisisioner dalam penelitian ini digunakan sebagai alat analisa. Oleh karena itu dalam analisa yang dilakukan lebih bertumpu pada skor responden pada tiap-tiap amatan. Sedangkan benar tidaknya skor responsi tersebut tergantung pada pengumpulan data. Instrumen pengumpulan data yang baik harus memenuhi 2 persyaratan penting yaitu valid dan reliabel.

4.8.1 Uji Validitas

Menurut Nurgiyantoro dkk (2004, h. 336), validitas berkaitan dengan permasalahan apakah instrument yang dimaksudkan untuk mengukur sesuatu itu memang dapat diukur secara tepat sesuatu yang akan diukur tersebut. Validitas dilakukan dengan cara membandingkan dengan hasil koefisien korelasi antara item dengan perubah dibandingkan dengan nilai kritis, jika koefisien korelasinya lebih besar daripada nilai kritisnya maka dapat disebut valid. Ada dua rumus atau cara uji validitas yaitu dengan *Correlation Bevariate Pearson* dan *Correlated Item Total Correlation*. *Correlation Bevariate Pearson* adalah salah satu rumus yang dapat digunakan untuk menguji validitas data dengan program SPSS dan menggunakan rumus *Bivariate Pearson (korelasi Pearson Product Moment)* dalam melakukan uji validitas. Adapun rumus *korelasi Pearson Product Moment* yang digunakan untuk menguji validitas (Sanusi, 2012, h. 77) sebagai berikut:

$$r = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[n\sum x^2 - (\sum x)^2][n\sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Keterangan

r = korelasi *Pearson Product Moment* X dan Y

n = banyaknya sampel

X = variabel yang mempengaruhi (variabel bebas)

Y = variabel yang dipengaruhi (variabel terikat)

Analisis dengan cara mengkorelasikan masing-masing skor item dengan skor total. Skor total adalah penjumlahan dari keseluruhan item. Item pertanyaan yang berkorelasi signifikan dengan skor total menunjukkan item tersebut mampu memberikan dukungan dalam mengungkapkan apa yang ingin diungkapkan.

Pengujian menggunakan uji dua pihak dengan taraf signifikan 0,05.

Nilai r diperoleh dengan memandangkan nilai hasil r perhitungan dengan tabel nilai kritis r pada taraf signifikan ($\alpha = 0,05$). Apabila nilai r sama dan lebih besar dari 0,30 maka dikatakan valid, namun jika r lebih kecil dari 0,30 maka dikatakan tidak valid.

Pengujian validitas melalui program SPSS ver. 20.0 dengan menggunakan *Corrected Item-Total Correlation* menghasilkan nilai masing-masing item pernyataan dengan skor item pertanyaan secara keseluruhan dan untuk lebih jelasnya disajikan dalam tabel sebagai berikut:

Tabel 4.3 Uji Validitas Variabel

Item	r Hitung	Sig.	r Tabel	Keterangan
X1.1.1	0.632	0.000	0.3	Valid
X1.1.2	0.690	0.000	0.3	Valid
X1.1.3	0.709	0.000	0.3	Valid
X1.2.1	0.647	0.000	0.3	Valid
X1.2.2	0.618	0.000	0.3	Valid
X1.2.3	0.531	0.003	0.3	Valid
X1.3.1	0.710	0.000	0.3	Valid

Item	r Hitung	Sig.	r Tabel	Keterangan
X1.3.2	0.711	0.000	0.3	Valid
X1.3.3	0.645	0.000	0.3	Valid
X2.1.1	0.496	0.005	0.3	Valid
X2.1.2	0.626	0.000	0.3	Valid
X2.1.3	0.517	0.003	0.3	Valid
X2.2.1	0.622	0.000	0.3	Valid
X2.2.2	0.525	0.003	0.3	Valid
X2.2.3	0.505	0.004	0.3	Valid
X2.3.1	0.646	0.000	0.3	Valid
X2.3.2	0.534	0.002	0.3	Valid
X2.3.3	0.679	0.000	0.3	Valid
X2.4.1	0.500	0.005	0.3	Valid
X2.4.2	0.558	0.001	0.3	Valid
X2.4.3	0.557	0.001	0.3	Valid
X2.5.1	0.583	0.001	0.3	Valid
X2.5.2	0.700	0.000	0.3	Valid
X2.5.3	0.746	0.000	0.3	Valid
X3.1.1	0.571	0.001	0.3	Valid
X3.1.2	0.788	0.000	0.3	Valid
X3.1.3	0.680	0.000	0.3	Valid
X3.2.1	0.673	0.000	0.3	Valid
X3.2.2	0.728	0.000	0.3	Valid
X3.2.3	0.422	0.020	0.3	Valid
X3.3.1	0.597	0.001	0.3	Valid
X3.3.2	0.695	0.000	0.3	Valid
X3.3.3	0.701	0.000	0.3	Valid
X3.4.1	0.665	0.000	0.3	Valid
X3.4.2	0.724	0.000	0.3	Valid
X3.4.3	0.666	0.000	0.3	Valid
X3.5.1	0.725	0.000	0.3	Valid
X3.5.2	0.775	0.000	0.3	Valid
X3.5.3	0.546	0.002	0.3	Valid
Y1.1.1	0.685	0.000	0.3	Valid
Y1.1.2	0.799	0.000	0.3	Valid
Y1.1.3	0.534	0.002	0.3	Valid
Y1.2.1	0.716	0.000	0.3	Valid
Y1.2.2	0.711	0.000	0.3	Valid
Y1.2.3	0.547	0.002	0.3	Valid
Y1.3.1	0.455	0.011	0.3	Valid

Item	r Hitung	Sig.	r Tabel	Keterangan
Y1.3.2	0.570	0.001	0.3	Valid
Y1.3.3	0.584	0.001	0.3	Valid
Y1.4.1	0.525	0.003	0.3	Valid
Y1.4.2	0.601	0.000	0.3	Valid
Y1.4.3	0.584	0.001	0.3	Valid
Y2.1.1	0.537	0.002	0.3	Valid
Y2.1.2	0.572	0.001	0.3	Valid
Y2.1.3	0.843	0.000	0.3	Valid
Y2.2.1	0.804	0.000	0.3	Valid
Y2.2.2	0.710	0.000	0.3	Valid
Y2.2.3	0.713	0.000	0.3	Valid

Sumber: Data Primer Diolah

Dari Tabel 4.3 di atas dapat dilihat bahwa nilai r hitung lebih besar r Tabel (0,3). Pengujian terhadap 30 responden menunjukkan bahwa item pernyataan yang digunakan sudah valid, sehingga dapat disimpulkan bahwa item pernyataan tersebut dapat digunakan untuk mengukur variabel penelitian.

4.8.2 Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas adalah data untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel. Kuesioner dikatakan reliabel apabila jawaban seseorang terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Pengujian reliabilitas bisa menggunakan program SPSS dengan metode Alpha dengan menguji tingkat keandalan (reability) dari masing-masing angket variabel. Adapun rumus dari metode Alpha (Sanusi, 2012, h. 82):

$$r_{11} = \left(\frac{n}{n-1} \right) \left(1 - \frac{\sum si^2}{st^2} \right)$$

Keterangan

r_{11} = Reliabilitas Instrument

n = Jumlah item pertanyaan yang diuji

$\sum si^2$ = Jumlah varian skor tiap item

st^2 = Varian total

Jika nilai alpha lebih besar 0,7 artinya reliabilitas mencukupi (*sufficient reliability*), apabila alpha lebih besar 0,80 artinya seluruh item dan seluruh tes secara konsisten secara internal memiliki reliabilitas yang kuat, dan jika alpha lebih besar 0,90 maka reliabilitas sempurna. Jika alpha antara 0,70-0,90 maka reliabilitas tinggi. Jika alpha antara 0,50-0,70 maka reliabilitas moderat. Jika alpha lebih kecil 0,50 maka reliabilitas rendah. Jika alpha rendah, kemungkinan satu atau beberapa item tidak reliabel.

Tabel 4.4 Uji Reliabilitas Variabel

No.	Variabel	Koefisien Reliabilitas	Keterangan
1	X1	0,890	Reliabel
2	X2	0,920	Reliabel
3	X3	0,916	Reliabel
4	Y1	0,922	Reliabel
5	Y2	0,915	Reliabel

Sumber: Data primer diolah

Dari Tabel 4.4 diketahui bahwa nilai dari alpha cronbach untuk semua variabel lebih besar dari 0,7. Dari ketentuan yang telah disebutkan sebelumnya maka semua variabel yang digunakan untuk penelitian sudah reliabel.

4.9 Metode Analisis

Setelah instrumen penelitian diuji tingkat validitas dan reliabilitasnya, instrumen tersebut digunakan untuk mengumpulkan data. Data yang terkumpul selanjutnya akan digunakan untuk menguji hipotesis.

Untuk menguji hipotesis, data harus dianalisis. Metode yang digunakan untuk menganalisis data pada penelitian ini sebagai berikut:

4.9.1 Analisis Statistik Deskriptif

Analisis ini bertujuan untuk menganalisis data dengan cara menggambarkan atau mendeskripsikan data yang terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2010, h. 147).

4.9.2 Analisis statistik Inferensial

Analisis statistik inferensial merupakan analisis data yang berkenaan dengan penarikan kesimpulan tentang populasi berdasarkan data yang diperoleh dari sampel untuk menggambarkan karakteristik atau ciri dari suatu populasi dan untuk melakukan generalisasi dari hal yang bersifat khusus (kecil) ke hal yang bersifat luas (umum). Oleh karena itu analisis statistik inferensial disebut juga analisis statistik induktif atau analisis statistik penarik kesimpulan. Pada analisis statistik inferensial biasanya dilakukan pengujian hipotesis dan pendugaan mengenai karakteristik dari suatu populasi, seperti mean dan standar deviasi.

4.9.3 PLS (*Partial Least Square*)

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah PLS (*Partial Least Square*). Alasan menggunakan analisis PLS pada penelitian ini karena tujuan penelitian ini adalah untuk mengkonfirmasi teori terdahulu tentang pengaruh orientasi kewirausahaan, kompetensi wirusaha dan karakteristik perusahaan terhadap kapabilitas organisasi dan kinerja usaha, dengan objek penelitian pada pemilik usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). PLS dipilih sebagai alat analisis karena jumlah sampel yang dibutuhkan dalam analisis relatif kecil (dalam PLS sampel minimal 30-100) dan data tidak mengharuskan data menyebar normal. PLS dapat digunakan untuk menguji model formatif dan reflektif dengan pengukuran indikator skala *likert* yang digunakan dalam penelitian. PLS selain dapat digunakan untuk konfirmasi teori (pengujian hipotesis), juga dapat

digunakan untuk mengeksplorasi hubungan antar variabel yang landasan dengan dasar teori yang lemah atau belum ada. PLS dapat menghasilkan informasi yang baik sehingga dapat digunakan untuk eksplanasi (prediksi) maupun konfirmasi (Ghozali, 2011).

Langkah-langkah analisis dengan metode *Partial Least Square* (PLS) adalah sebagai berikut:

1. Merancang model pengukuran (*Outer model*)

Perancangan model pengukuran (*outer model*) dilakukan untuk mengetahui apakah indikator bersifat refleksif atau formatif. Outer model merupakan model pengukuran yang bertujuan untuk menguji validitas dan reliabilitas instrument penelitian. Model pengukuran terdiri dari pengujian validitas dan pengujian reliabilitas. Terdapat tiga kriteria di dalam penggunaan teknik analisa data dengan menggunakan *SmartPLS* untuk menilai *outer model* yaitu Validitas konvergen (*Concergent Validity*), validitas diskriminan (*Diskriminant Validity*) dan *composite reliability*.

1. *Concergent Validity*

Uji validitas konvergen dievaluasi berdasarkan faktor loading yang menunjukkan bahwa indikator yang bersangkutan secara konvergen adalah valid. Nilai faktor loading menunjukkan bobot dari setiap indikator atau komponen sebagai pengukur dari masing-masing variabel laten. Validitas konvergen dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0,70. Namun menurut Chin dalam Ghozali (2008) untuk penelitian tahap awal dari pengembangan skala pengukuran nilai faktor loading antara 0,50 sampai 0,60 dianggap cukup memadai atau dengan melihat tingkat signifikannya artinya instrument

dikatakan valid apabila nilai alpha lebih besar dari nilai r kritis product moment yaitu $t > 1,96$ atau $p < 0,05$. Indikator dengan nilai faktor loading terbesar menunjukkan bahwa indikator tersebut sebagai pengukur variabel laten terkuat (dominan) (Ghozali, 2014).

2. *Diskriminant Validity*

uji validitas diskriminan yaitu dengan membandingkan nilai Average Variance Extracted (AVE) dengan korelasi antara variabel laten dengan variabel laten lainnya. Jika nilai akar AVE lebih besar daripada nilai korelasi antara variabel laten dengan variabel laten lainnya maka variabel tersebut memiliki validitas diskriminan yang baik. Nilai AVE harus lebih besar dari 0,50 (Ghozali 2014).

3. *Composite reliability* menunjukkan reliabilitas dari sebuah variabel laten. *Composite reliability* dapat dievaluasi dengan menggunakan dua cara yaitu cronbach alpha dan internal consistence atau polimer composite (pc). *Cornbach alpha* yang dipersyaratkan adalah lebih besar 0,70 atau $\alpha > 0,50$ (Arikunto, 2010).

4. Merancang model struktural (*Inner model*)

Perancangan model struktural menggambarkan hubungan antar variabel laten berdasarkan pada *substantive theory*. Model struktural PLS diuji dengan mengukur R^2 dan koefisien Path melalui perbandingan t-statistic dengan t-tabel pada output smart PLS. penilaian inner model dilakukan dengan melihat nilai koefisien parameter hubungan t statistic untuk menentukan apakah hubungan antar variebel signifikan atau tidak. Berikut adalah parameter pengukuran inner model dalam PLS yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1) R^2 (R-Square)

Nilai R^2 digunakan untuk mengukur tingkat variasi perubahan variabel eksogen terhadap variabel endogen. Nilai R^2 menggambarkan seberapa besar variabel laten endogen dapat dipengaruhi oleh perubahan variabel eksogennya. Semakin tinggi R^2 berarti semakin baik model prediksi dari model penelitian yang diajukan.

2) Koefisien path

Nilai koefisien path menunjukkan tingkat signifikansi dalam pengujian hipotesis. Skor koefisien path dijelaskan melalui nilai t -statistic akan dibandingkan dengan nilai t -tabel dalam pengujian hipotesis. Nilai t -statistik untuk hipotesis statistik harus diatas 1,964. Nilai t -statistik yang lebih besar dari t -tabel menandakan hipotesis didukung.

4.10 Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis H1 hingga H7 menggunakan analisis statistik inferensial dengan menggunakan PLS sebagai alat bantu analisis. Pengujian hipotesis dalam studi ini akan dilakukan dengan cara sebagai berikut, yaitu:

1. Menentukan level signifikansi atau nilai kritis α yaitu sebesar 5%.
2. Membandingkan nilai t -statistic pada tampilan output *bootstrapping* program *smartPLS* dengan nilai t -table. Jika t -statistic lebih tinggi (>1,964) dibandingkan dengan t -table, berarti hipotesis didukung.

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

5.1. Gambaran Umum Obyek Penelitian

5.1.1 Profil Kabupaten Ngada

Kabupaten Ngada merupakan salah satu Kabupaten di Nusa Tenggara Timur (NTT) yang terletak di sebelah barat dari pulau flores. Ibukota Kabupaten Ngada adalah kota Bajawa. Letak Astronomis Kabupaten Ngada adalah berada di antara $8^{\circ} 20,35',97''$ LS- $8^{\circ} 57' 23,43''$ LS dan $120^{\circ} 48' 38,86''$ BT – $121^{\circ} 08' 58,39''$ BT. Dengan letak Geografis sebagai berikut :

1. Sebelah Utara Kabupaten Ngada berbatasan dengan Laut Flores
2. Sebelah Timur Kabupaten Ngada berbatasan dengan Kabupaten Nagekeo
3. Sebelah Selatan Kabupaten Ngada berbatasan dengan Laut Sawu
4. Sebelah Barat Kabupaten Ngada berbatasan dengan Kabupaten Manggarai Timur

Secara Administrasi Kabupaten Ngada terdiri dari 12 kecamatan yaitu Kecamatan Aimere, Jerebuu, Inerie, Bajawa, Golewa, Golewa Selatan, Golewa Barat, Soa, Riung, Riung Barat, Wolomeze. Luas Wilayah $1.620,92 \text{ Km}^2$ dengan kecamatan terluas Riung Barat $327,94 \text{ Km}^2$ dan kecamatan terkecil Jerebuu $64,90 \text{ Km}^2$. Penduduk di Kabupaten Ngada berjumlah 162.299 jiwa dengan jumlah pria sebanyak 80.090 jiwa dan jumlah wanita 82.209 jiwa. Jumlah penduduk terbanyak dan terpadat berada di Kecamatan Bajawa dan jumlah penduduk paling sedikit berada di Kecamatan Wolomeze. Sedangkan dengan kepadatan penduduk terjarang berada di Kecamatan Riung Barat.

5.1.2 Profil Kecamatan Bajawa

Ditinjau dari geografis Kecamatan Bajawa merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Ngada. Kecamatan Bajawa secara Administrasi merupakan tempat kota Bajawa yang merupakan ibukota Kabupaten Ngada sehingga menjadi tolak ukur kemajuan. Kecamatan Bajawa memiliki luas 137,36 Km² dengan jumlah penduduk sebanyak 44.000 jiwa, yang tersebar di 7.392 rumah tangga dengan jumlah kepala keluarga 7.863 jiwa (BPS Kab. Ngada 2016). Kecamatan Bajawa terdiri dari 13 desa yang tersebar di 9 Kelurahan.

Kecamatan Bajawa memiliki batas sebagai berikut :

1. Utara : Berbatasan dengan Kecamatan Bajawa Utara
2. Selatan : Berbatasan dengan Kecamatan Golewa dan Jerebuu
3. Timur : Berbatasan dengan Kecamatan Soa dan Golewa Barat
4. Barat : Berbatasan dengan Kecamatan Aimere

Ditinjau dari segi geografis dapat dilihat Kecamatan Bajawa berada di pusat Kabupaten Ngada sehingga menjadi penghubung kecamatan lain dan memudahkan jangkauan ke ibukota kabupaten

5.2. Profil Responden

Gambaran tentang responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini diklasifikasikan berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan, lama usaha, jumlah karyawan, modal, jumlah modal dan kepemilikan usaha para pelaku UMK di Kecamatan Bajawa. Berikut ini akan dibahas mengenai kondisi dari masing-masing klasifikasi responden tersebut.

5.2.1. Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, gambaran mengenai Jenis kelamin responden di Kecamatan Bajawa dapat dilihat pada Tabel 5.1:

Tabel 5.1 Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Pria	86	72,88
Wanita	32	27,12
Total	118	100

Sumber : Lampiran 2, 2018

Tabel 5.1 menunjukkan data responden berdasarkan jenis kelamin pemilik

UMK di Kecamatan Bajawa. Jenis kelamin laki-laki dengan persentase 72,88%

sebanyak 86 orang responden. Sedangkan jenis kelamin perempuan memiliki

persentase 27,12% sebanyak 32 orang responden. Berdasarkan data diatas

responden yang paling dominan adalah responden dengan jenis kelamin laki-laki.

Hal ini menunjukan bahwa responden UMK di Kecamatan Bajawa lebih di

dominasi oleh responden laki-laki.

5.2.2. Profil Responden Berdasarkan Usia

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, gambaran mengenai usia

responden dapat dilihat pada Tabel 5.2 dibawah ini :

Tabel 5.2 Jumlah Responden Berdasarkan Usia

Umur	Frekuensi	Persentase
20 - 24 Tahun	3	2,54
25 - 29 Tahun	5	4,24
30 - 34 Tahun	8	6,78
35 - 39 Tahun	12	10,17
40 - 44 Tahun	15	12,71
45 - 49 Tahun	18	15,25
50 - 54 Tahun	24	20,34
55 - 60 Tahun	33	27,97
Total	118	100

Sumber : Lampiran 2, 2018

Dalam menentukan distribusi frekuensi diatas, menggunakan rumus

Strurges untuk menentukan panjang kelas dan interval kelas adapun perhitungan

terdapat pada lampiran 4. Tabel 5.2 menunjukkan data responden berdasarkan

usia pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Rentang usia 20-24 tahun dengan

persentase sebesar 2,54% sebanyak 3 orang responden, rentang usia 25-29

tahun dengan persentase 4,24% sebanyak 5 orang responden, rentang usia 30-34 tahun dengan persentase 6,78% sebanyak 8 orang responden, rentang usia 35-39 tahun dengan persentase 10,17% sebanyak 12 orang responden, rentang usia 40-44 tahun dengan persentase 12,71% sebanyak 15 orang responden, rentang usia 45-49 tahun dengan persentase 15,25% sebanyak 18 orang responden, rentang usia 50-54 tahun dengan persentase 20,34% sebanyak 24 orang responden, rentang usia 55-60 tahun dengan persentase 27,97% sebanyak 33 orang responden. Berdasarkan data diatas, maka usia responden yang paling berdominan adalah berusia 55-60 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa rentang usia pemilik UMK di Kecamatan Bajawa adalah 55-60 tahun.

5.2.3. Profil Responden Berdasarkan Pendidikan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, gambaran mengenai tingkat pendidikan responden di Kecamatan Bajawa dapat dilihat pada Tabel 5.3:

Tabel 5.3 Jumlah Responden Berdasarkan Pendidikan

Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SD	18	15,25
SMP/SLTP	28	23,73
SMU/SLTA	64	54,24
Diploma/Sarjana	8	6,78
Total	118	100

Sumber : lampiran 2, 2018

Tabel 5.3 menunjukkan tingkat pendidikan pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Tingkat pendidikan SD dengan persentase 15,25% sebanyak 18 orang responden, tingkat pendidikan SMP dengan persentase 27,13% sebanyak 28 orang responden, tingkat pendidikan SMA dengan persentase 54,24% sebanyak 64 orang responden, dan pendidikan Diploma/Sarjana dengan persentase 6,78% sebanyak 8 orang responden. Berdasarkan data diatas, maka tingkat pendidikan

yang paling dominan adalah tingkat pendidikan SMA. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pemilik UMK masih berada pada tingkat SMA.

5.2.4. Profil Responden Berdasarkan Lama Usaha

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, gambaran mengenai lama usaha responden di Kecamatan Bajawa dapat dilihat pada Tabel 5.4:

Tabel 5.4 Jumlah Responden Berdasarkan Lama Usaha

Lama usaha (tahun)	Frekuensi	Persentase
1 - 3	28	23,73
4 - 7	22	18,64
8 - 11	19	16,10
12 - 15	17	14,42
16 - 19	12	10,17
20 - 23	10	8,47
24 - 27	6	5,08
28 - 30	4	3,39
Total	118	100

Sumber : Lampiran 2, 2018

Tabel 5.4 menunjukkan data mengenai lama usaha pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Persentase pelaku usaha yang telah menjalankan usaha selama 1-3 tahun dengan persentase 23,73% sebanyak 28 orang responden, 4-7 tahun dengan persentase 18,64% sebanyak 22 orang responden, 8-11 tahun dengan persentase 16,10% sebanyak 19 orang responden, 12-15 tahun dengan persentase 14,42% sebanyak 17 orang responden, 16-19 tahun dengan persentase 10,17% sebanyak 12 orang responden, 20-23 tahun dengan persentase 8,47% sebanyak 10 orang responden, 24-27 tahun dengan persentase 5,08% sebanyak 6 orang responden, 28-30 tahun dengan persentase 3,39% sebanyak 4 orang responden. Berdasarkan data diatas, maka lama usaha responden yang paling dominan adalah unit usaha dengan lama usaha sekitar 1-

3 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa lama usaha pemilik UMK di Kecamatan Bajawa masih berada pada rentang lama usaha 1-3 tahun.

5.2.5 Profil Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, gambaran mengenai jumlah karyawan responden di Kecamatan Bajawa dapat dilihat pada Tabel 5.5:

Tabel 5.5 Jumlah Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan

Jumlah Karyawan (orang)	Frekuensi	Persentase
≤ 5 orang	84	71,19
6-19 orang	34	28,81
Total	118	100

Sumber : Data Primer Diolah, 2018

Tabel 5.5 menunjukkan data mengenai jumlah karyawan pemilik UMK di Kecamatan Bajawa berdasarkan karakteristik UMKM menurut UU dan Badan Pusat Statistik (BPS). Persentase pemilik usaha mikro yang memiliki jumlah karyawan ≤ 5 orang dengan persentase 71,19% sebanyak 84 orang responden, usaha kecil yang memiliki jumlah karyawan 6-19 orang dengan persentase 28,81% sebanyak 34 orang responden. Berdasarkan data diatas, maka unit usaha yang paling dominan dilihat dari jumlah karyawan adalah unit usaha mikro dengan jumlah karyawan ≤ 5 orang. Hal ini menunjukkan bahwa usaha mikro di Kecamatan Bajawa lebih dominan.

5.2.6. Profil Responden Berdasarkan Sumber Modal

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, gambaran mengenai sumber modal responden di Kecamatan Bajawa dapat dilihat pada Tabel 5.6:

Tabel 5.6 Jumlah Responden Berdasarkan Sumber Modal

Sumber Modal	Frekuensi	Presentase
Modal Sendiri	8	6,78
Gabungan	28	23,73
Lembaga Keuangan	82	69,49
Total	122	100

Sumber : Lampiran 2, 2018

Tabel 5.6 menunjukkan data mengenai sumber modal pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Persentase pelaku usaha yang menggunakan modal sendiri dengan persentase 6,78% sebanyak 8 orang responden, pelaku usaha yang menggunakan modal gabungan dari modal sendiri dan lembaga keuangan dengan persentase 23,73% sebanyak 28 orang responden, dan pelaku usaha yang menggunakan modal dari lembaga keuangan dengan persentase 69,49% sebanyak 82 orang responden. Berdasarkan data diatas, sumber modal usaha yang paling dominan adalah sumber modal usaha yang didapat dari pinjaman lembaga keuangan. Hal ini menunjukkan bahwa sumber modal usaha pemilik UMK di kecamatan Bajawa didapat dari pinjaman lembaga keuangan.

5.2.7. Profil Responden Berdasarkan Jumlah Modal

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, gambaran mengenai jumlah modal responden di Kecamatan Bajawa dapat dilihat pada Tabel 5.7:

Tabel 5.7 Jumlah Responden Berdasarkan Jumlah Modal

Jumlah Modal (juta)	Frekuensi	Presentase
≤ 50 juta	75	63,56
> 50 juta s/d 500 juta	43	36,44
Total	118	100

Sumber : Lampiran 2, 2018

Tabel 5.7 menunjukkan data mengenai jumlah modal usaha pemilik UMK di Kecamatan Bajawa berdasarkan karakteristik UMKM menurut UU. Persentase pelaku usaha dengan unit usaha mikro jumlah modal ≤ 50 juta dengan

presantase 63,56% sebanyak 75 orang responden, pemilik usaha dengan unit usaha kecil jumlah modal >50 juta s/d 500 juta dengan persentase 36,44% sebanyak 43 orang responden. Berdasarkan data diatas jumlah modal usaha yang paling dominan adalah unit usaha mikro dengan jumlah modal 50 juta. Hal ini menunjukkan bahwa jumlah modal usaha pemilik UMK di Kecamatan Bajawa lebih di dominasi oleh unit usaha mikro.

5.2.8 Profil Responden Berdasarkan Kepemilikan Usaha.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, gambaran mengenai kepemilikan usaha responden di Kecamatan Bajawa dapat kita lihat pada Tabel 5.8:

Tabel 5.8 Status Kepemilikan Usaha

Status Usaha	Frekuensi	Persentase
Sendiri	113	95,76
Milik Keluarga	5	4,24
Total	118	100

Sumber : Lampiran 2, 2018

Tabel 5.8 menunjukkan data kepemilikan usaha para pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Persentase usaha yang dijalani merupakan usaha milik sendiri 95,76% berjumlah 113 orang responden, usaha yang dijalani merupakan milik keluarga memilik presentase 4,24% berjumlah 5 orang. Berdasarkan data diatas, maka kepemilikan usaha yang paling dominan adalah kepemilikan usaha sendiri. Hal ini menunjukkan bahwa kepemilikan usaha UMK di Kecamatan Bajawa masih di dominasi oleh usaha milik sendiri.

5.2.9 Profil Responden Berdasarkan Jenis Usaha.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan, gambaran mengenai jenis usaha responden di Kecamatan Bajawa dapat kita lihat pada Tabel 5.9:

Tabel 5.9 Jenis Usaha

Jenis Usaha	Mikro		Kecil	
	f	%	f	%
Sembako	21	21,21	2	10,53
Pakaian, Sepatu, Sandal Tas	13	13,13	1	5,26
Makanan dan Minuman	9	9,09	2	10,53
Otomotif	3	3,03	1	5,26
Elektronik dan Gadget	0	0	2	10,53
Warnet/Rental PS	15	15,15	2	10,53
Meubel / Bengkel Kayu/ Furniture	0	0	3	15,79
Cuci Mobil / Motor	8	8,08	1	5,26
Bahan Bangunan	4	4,04	1	5,26
Laundry	8	8,08	2	10,53
Foto Copy + ATK	2	2,02	1	5,26
Pangkas rambut / salon	16	16,16	1	5,26
Total	99	100	19	100

Sumber : Lampiran 2, 2018

Tabel 5.9 menunjukkan data berdasarkan jenis usaha di Kecamatan Bajawa. Persentasi jenis usaha sembako unit usaha mikro dengan persentase 21,21% sebanyak 21 unit, unit usaha kecil dengan persentase 10,53% sebanyak 2 unit. Jenis usaha pakaian, sepatu, sandal dan tas unit usaha mikro dengan persentase 13,13% sebanyak 13 unit, unit usaha kecil dengan persentase 5,26% sebanyak 1 unit. Jenis usaha makanan dan minuman unit usaha mikro dengan persentase 9,09% sebanyak 9 unit, unit usaha kecil dengan persentase 10,53% sebanyak 2 unit. Jenis usaha otomotif dengan unit usaha mikro dengan persentase 3,03% sebanyak 3, unit usaha kecil dengan persentase 5,26% sebanyak 1 unit. Jenis usaha elektronik dan gedget unit usaha kecil dengan persentase 10,53% sebanyak 2 unit. Jenis usaha warnet / rental PS unit usaha mikro dengan persentase 15,15% sebanyak 15 unit, unit usaha kecil dengan persentase 10,53% sebanyak 2 unit. Jenis usaha maubel/bengkel kayu/feniture unit usaha kecil dengan persentase 15,79%sebanyak 3 unit. Jenis usaha cuci

mobil/motor unit usaha mikro dengan persentase 8,08% sebanyak 8 unit, unit usaha kecil dengan persentase 5,26% sebanyak 1 unit. Jenis usaha bahan bangunan unit usaha mikro dengan persentase 4,04% sebanyak 4 unit, unit usaha kecil dengan persentase 5,26% sebanyak 1 unit. Jenis usaha laundry unit usaha mikro dengan persentase 8,08% sebanyak 8 unit, unit usaha kecil dengan persentase 10,53% sebanyak 2 unit. Jenis usaha fotocopi dan ATK unit usaha mikro dengan persentase 2,02% sebanyak 2 unit, unit usaha kecil dengan persentase 5,26% sebanyak 1 unit. Jenis usaha pangkas rambut/salon unit usaha mikro dengan persentase 16,16% sebanyak 16 unit, unit usaha kecil dengan persentase 5,26% sebanyak 1 unit. Berdasarkan data diatas, menunjukkan bahwa jenis usaha yang paling dominan adalah jenis usaha sembako. Hal ini menunjukkan bahwa unit usaha mikro dengan jenis usaha sembako lebih banyak diminati dan menjadi dominan di Kecamatan Bajawa.

5.3. Analisis Deskriptif variabel

Analisis deskriptif digunakan untuk mengetahui penyebaran jawaban responden dari hasil penyebaran kuesioner kepada 118 orang. Pada penelitian ini terdapat variabel-variabel yang meliputi variabel Karakteristik Wirausaha, Orientasi Kewirausahaan, Kompetensi Kewirausahaan, Kapabilitas Organisasi, dan Kinerja Usaha. Gambaran karakteristik jawaban responden terhadap masing-masing variabel ditinjau dari hasil distribusi frekuensi dan nilai rata-rata. Pengukuran setiap item dari masing-masing variabel menggunakan skala Likert dengan skor 1-5. Untuk lebih jelasnya berikut ini adalah gambaran secara deskriptif pada masing-masing variabel.

Berdasarkan kuisioner yang telah diberikan kepada 118 orang responden, maka untuk mengetahui mayoritas jawaban responden pada masing-masing item dapat dibuat rumus sturges sebagai berikut :

$$\text{Interval Kelas (c)} = (X_n - X_1) : k$$

dimana c = perkiraan besarnya

k = banyaknya kelas

X_n = nilai skor tertinggi

X_1 = nilai skor terendah

$$c = (5-1) : 5$$

$$c = 4 : 5 = 0,8$$

Tabel 5.10 Interpretasi Rata-Rata Jawaban Responden

No	Interval rata-rata	Pernyataan
1	1,0 – 1,79	Sangat Tidak Baik
2	1,8 – 2,59	Tidak Baik
3	2,6 – 3,39	Sedang
4	3,4 – 4,19	Baik
5	4,2 – 5,00	Sangat Baik

5.3.1. Karakteristik Wirausaha

Pada variabel Karakteristik Wirausaha terdapat tiga (3) indikator. Dari masing-masing indikator tersebut terdapat beberapa item pertanyaan. Pernyataan dari item karakteristik wirausaha mendapat jawaban yang bervariasi dari pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Hal ini menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha memiliki pengaruh berbeda terhadap masing-masing pemilik UMK.

Berikut merupakan hasil distribusi frekuensi Karakteristik Wirausaha :

Tabel 5.11 Distribusi Frekuensi Variabel Karakteristik Wirausaha (X1)

Item	SS		S		N		TS		STS		Total		Rata-rata	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	Item	Indikator
X1.1.1	61	51,69	53	44,92	2	1,69	2	1,69	0	0,00	118	100	4,32	4,30
X1.1.2	59	50,00	55	46,61	2	1,69	2	1,69	0	0,00	118	100	4,30	
X1.1.3	58	49,15	55	46,61	3	2,54	2	1,69	0	0,00	118	100	4,29	

Item	SS		S		N		TS		STS		Total		Rata-rata	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	Item	Indikator
X1.2.1	27	22,88	71	60,17	18	15,25	2	1,69	0	0,00	118	100	3,91	
X1.2.2	32	27,12	74	62,71	10	8,47	2	1,69	0	0,00	118	100	4,02	3,94
X1.2.3	23	19,49	76	64,41	17	14,41	2	1,69	0	0,00	118	100	3,89	
X1.3.1	12	10,17	74	62,71	28	23,73	4	3,39	0	0,00	118	100	3,67	
X1.3.2	17	14,41	76	64,41	21	17,80	4	3,39	0	0,00	118	100	3,77	3,82
X1.3.3	33	27,97	73	61,86	8	6,78	4	3,39	0	0,00	118	100	4,01	
Rata-rata Variabel													4,02	

Sumber : Lampiran 2, 2018

- Keterangan:
- X1.1.1 : pekerja keras
 - X1.1.2 : tidak pernah menyerah
 - X1.1.3 : memiliki semangat dan komitmen
 - X1.2.1 : pengalaman menekuni usaha
 - X1.2.2 : peranan pengalaman
 - X1.2.3 : pengalaman manajerial
 - X1.3.1 : latar belakang keluarga
 - X1.3.2 : dukungan keluarga
 - X1.3.3 : mendorong dan menasehati

Berdasarkan pada Tabel 5.11 diatas pada indikator faktor psikologi item pertama (X1.1.1) untuk mencapai kesuksesan diperlukan seorang pekerja keras yang menunjukkan bahwa 61 orang responden (51.69%) menjawab sangat setuju, 53 orang responden (44,92%) menjawab setuju, 2 orang responden (1,69%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha sangat setuju untuk mencapai kesuksesan usaha diperlukan sifat pekerja keras. Nilai rata-rata item pertama (X1.1.1) sebesar 4,32, menunjukkan bahwa untuk mencapai kesuksesan usaha diperlukan sifat pekerja keras bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi sifat pekerja keras mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung sangat baik.

Item kedua (X1.1.2) untuk mencapai kesuksesan diperlukan seorang yang tidak pernah menyerah menunjukkan bahwa 59 orang responden (50,00%)

menjawab sangat setuju, 55 orang responden (46,61%) menjawab setuju, 2 orang responden (1,69%) menjawab netral dan 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pelaku usaha sangat setuju untuk mencapai kesuksesan diperlukan seorang yang tidak pernah menyerah. Nilai rata-rata item kedua (X1.1.2) sebesar 4,30, hal ini menunjukkan bahwa untuk mencapai kesuksesan usaha diperlukan sifat tidak pernah menyerah bagi pemilik UMK di kecamatan Bajawa, dengan indikasi sifat tidak pernah menyerah mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung sangat baik.

Item ketiga (X1.1.3) untuk mencapai kesuksesan diperlukan seorang yang semangat dan berkomitmen kuat menunjukkan bahwa 58 orang responden (49,15%) menjawab sangat setuju, 55 orang responden (46,61%) menjawab setuju, 3 orang responden (2,54%) menjawab netral dan 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha sangat setuju untuk mencapai kesuksesan diperlukan seorang yang semangat dan berkomitmen kuat. Nilai rata-rata item ketiga (X1.1.3) sebesar 4,29, menunjukkan bahwa untuk mencapai kesuksesan usaha diperlukan sifat semangat dan berkomitmen bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi memiliki semangat dan komitmen mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung sangat baik.

Indikator pengalaman item pertama (X1.2.1) dalam menjalankan usaha pengalaman menekuni usaha sebagai modal penting menunjukkan bahwa 27 orang responden (22,88%) menjawab sangat setuju, 71 orang responden (60,17%) menjawab setuju, 18 orang responden (15,25%) menjawab netral dan 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk menjalankan usaha perlu pengalaman dalam menekuni

usaha. Nilai rata-rata item pertama (X1.2.1) sebesar 3,91, menunjukkan bahwa untuk mencapai kesuksesan usaha diperlukan pengalaman dalam menekuni usaha bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi memiliki pengalaman dalam menekuni usaha mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X1.2.2) dalam menjalankan usaha peranan pengalaman menekuni usaha sangat diperlukan menunjukkan bahwa 32 orang responden (27,12%) menjawab sangat setuju, 71 orang responden (62,71%) menjawab setuju, 10 orang responden (8,47%) menjawab netral dan 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk menjalankan usaha diperlukan peranan pengalaman dalam menekuni usaha. Nilai rata-rata item kedua (X1.2.2) sebesar 4,02, menunjukkan bahwa untuk mencapai kesuksesan usaha diperlukan peranan pengalaman bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi peranan pengalaman mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X1.2.3) untuk keberhasilan usaha perlu pengalaman manajerial menunjukkan bahwa 23 orang responden (19,49%) menjawab sangat setuju, 76 orang responden (64,41%) menjawab setuju, 17 orang responden (14,41%) menjawab netral dan 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk keberhasilan usaha perlu pengalaman manajerial. Nilai rata-rata item ketiga (X1.2.3) sebesar 3,89, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan pengalaman manajerial bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi pengalaman manajerial mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator pengaruh keluarga item pertama (X1.3.1) latar belakang keluarga memiliki peran dalam menjalankan usaha menunjukkan bahwa 12 orang responden (10,17%) menjawab sangat setuju, 74 orang responden (62,71%) menjawab setuju, 28 orang responden (23,73%) menjawab netral dan 4 orang responden (3,39%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju bahwa latar belakang keluarga memiliki peran dalam menjalankan usaha.

Nilai rata-rata item pertama (X1.3.1) sebesar 3,67, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan latar belakang keluarga bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi dengan melihat latar belakang keluarga mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X1.3.2) untuk mencapai kesuksesan perlu dukungan keluarga menunjukkan bahwa 17 orang responden (14,41%) menjawab sangat setuju, 76 orang responden (64,41%) menjawab setuju, 21 orang responden (17,80%) menjawab netral dan 4 orang responden (3,39%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk mencapai kesuksesan perlu dukungan keluarga. Nilai rata-rata item kedua (X1.3.2) sebesar 3,77, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan dukungan keluarga bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi memiliki dukungan keluarga mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X1.3.3) dalam menjalankan usaha perlu dorongan dan nasihat keluarga menunjukkan bahwa 33 orang responden (27,97%) menjawab sangat setuju, 73 orang responden (61,86%) menjawab setuju, 8 orang responden (6,78%) menjawab netral dan 4 orang responden (3,39%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk menjalankan usaha perlu dorongan dan nasihat keluarga. Nilai rata-rata item ketiga (X1.3.3) sebesar 4,01,

menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan dorongan dan nasihat dari keluarga bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi memiliki dorongan dan dukungan dari keluarga mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Hasil deskripsi didapatkan nilai rata-rata indikator (X1.1) sebesar 4.30, (X1.2) sebesar 3,94 dan (X1.3) sebesar 3,82 sehingga rata-rata variabel karakteristik wirausaha sebesar 4,02. Hal ini menunjukkan bahwa responden cenderung memiliki Karakteristik wirausaha dengan penilaian yang tinggi, indikasinya bahwa faktor psikologis memiliki nilai rata-rata tertinggi sehingga hal ini menunjukkan bahwa karakteristik wirausaha pemilik UMK di Kecamatan Bajawa cenderung baik.

5.3.2. Orientasi Kewirausahaan

Pada variabel Orientasi Kewirausahaan terdapat lima (5) indikator. Dari masing-masing indikator tersebut terdapat beberapa item pertanyaan. Pertanyaan dari item orientasi kewirausahaan mendapat jawaban yang bervariasi dari pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Hal ini menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh berbeda terhadap masing-masing pemilik UMK. Berikut merupakan hasil distribusi frekuensi Orientasi Kewirausahaan:

Tabel 5.12 Distribusi Frekuensi Variabel Orientasi Kewirausahaan (X2)

Item	SS		S		N		TS		STS		Total		Rata-rata	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	Item	Indikator
X2.1.1	41	34,75	64	54,24	11	9,32	2	1,69	0	0,00	118	100	4,08	4,09
X2.1.2	39	33,05	66	55,93	12	10,17	1	0,85	0	0,00	118	100	4,07	
X2.1.3	28	23,73	78	66,10	10	8,47	2	1,69	0	0,00	118	100	3,98	
X2.2.1	26	22,03	79	66,95	11	9,32	2	1,69	0	0,00	118	100	3,96	
X2.2.2	25	21,19	84	71,19	7	5,93	2	1,69	0	0,00	118	100	3,98	
X2.2.3	16	13,56	78	66,10	21	17,80	3	2,54	0	0,00	118	100	3,78	
X2.3.1	41	34,75	70	59,32	5	4,24	2	1,69	0	0,00	118	100	4,13	
X2.3.2	35	29,66	76	64,41	5	4,24	2	1,69	0	0,00	118	100	4,08	

Item	SS		S		N		TS		STS		Total		Rata-rata	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	Item	Indikator
X2.3.3	31	26,27	81	68,64	3	2,54	3	2,54	0	0,00	118	100	4,05	
X2.4.1	28	23,73	79	66,95	9	7,63	2	1,69	0	0,00	118	100	3,99	
X2.4.2	25	21,19	79	66,95	12	10,17	2	1,69	0	0,00	118	100	3,94	3,96
X2.4.3	22	18,64	85	72,03	10	8,47	1	0,85	0	0,00	118	100	3,95	
X2.5.1	19	16,10	91	77,12	6	5,08	2	1,69	0	0,00	118	100	3,94	
X2.5.2	10	8,47	89	75,42	16	13,56	3	2,54	0	0,00	118	100	3,77	3,83
X2.5.3	10	8,47	88	74,58	17	14,41	3	2,54	0	0,00	118	100	3,76	
Rata-rata variabel													3,97	

Sumber : Lampiran 2, 2018

- Keterangan:
- X2.1.1 : inisiatif dalam setiap situasi
 - X2.1.2 : memperkenalkan ide atau produk baru
 - X2.1.3 : identifikasi peluang
 - X2.2.1 : mencari peluang baru
 - X2.2.2 : mencoba peluang baru
 - X2.2.3 : pengambilan resiko sebagai atribut positif
 - X2.3.1 : mencari ide-ide kreatif
 - X2.3.2 : mempromosikan produk baru yang inovatif
 - X2.3.3 : aktif dalam perbaikan dan inovasi
 - X2.4.1 : lebih kompetitif
 - X2.4.2 : lebih agresif dalam bersaing
 - X2.4.3 : merespon perubahan pasar
 - X2.5.1 : kemampuan dan kemauan dalam memanfaatkan peluang
 - X2.5.2 : tanggung jawab untuk bertindak
 - X2.5.3 : kebebasan dalam berkomunikasi

Berdasarkan pada Tabel 5.12 diatas pada indikator proaktif item pertama (X2.1.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mencoba mengambil inisiatif dalam setiap situasi sebelum pesaing menunjukkan bahwa 41 orang responden (34,75%) menjawab sangat setuju, 64 orang responden (54,24%) menjawab setuju, 11 orang responden (9,32%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mencoba mengambil inisiatif

dalam setiap situasi sebelum pesaing. Nilai rata-rata item pertama (X2.1.1) sebesar 4,08, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan usaha diperlukan sebuah inisiatif dalam setiap situasi bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi pengambilan inisiatif dalam setiap situasi mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X2.1.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memperkenalkan ide atau produk baru sebelum pesaing menunjukkan bahwa 39 orang responden (33,05%) menjawab sangat setuju, 66 orang responden (56,93%) menjawab setuju, 12 orang responden (10,17%) menjawab netral, 1 orang responden (0,85%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memperkenalkan ide atau produk baru sebelum pesaing. Nilai rata-rata item kedua (X2.1.2) sebesar 4,07, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan usaha perlu memperkenalkan ide atau produk baru bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi memperkenalkan ide atau produk baru mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X2.1.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengidentifikasi peluang sebelum pesaing menunjukkan bahwa 28 orang responden (23,73%) menjawab sangat setuju, 78 orang responden (66,10%) menjawab setuju, 10 orang responden (8,47%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan mengidentifikasi peluang sebelum pesaing. Nilai rata-rata item ketiga (X2.1.3) sebesar 3,98, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan mengidentifikasi peluang bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan

indikasi untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengidentifikasi peluang cenderung baik.

Indikator mengambil resiko Item pertama (X2.2.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu keberanian dalam mencari peluang baru menunjukkan bahwa 26 orang responden (22,03%) menjawab sangat setuju, 79 orang responden (66,95%) menjawab setuju, 11 orang responden (9,32%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu keberanian dalam mencari peluang baru. Nilai rata-rata item pertama (X2.2.1) sebesar 3,96, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keberanian dalam mencari peluang baru bagi pelaku UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi keberanian dalam mencari peluang baru sebelum pesaing mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X2.2.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu keberanian dalam mencoba peluang baru menunjukkan bahwa 25 orang responden (21,19%) menjawab sangat setuju, 84 orang responden (71,19%) menjawab setuju, 7 orang responden (5,93%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keberanian dalam mencoba peluang baru. Nilai rata-rata item kedua (X2.2.2) sebesar 3,98, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keberanian dalam mencoba peluang baru bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi keberanian dalam mencoba peluang baru sebelum pesaing mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X2.2.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu pengambilan resiko sebagai atribut positif menunjukkan bahwa 16 orang responden (13,56%) menjawab sangat setuju, 78 orang responden (66,10%) menjawab setuju, 21 orang responden (17,80%) menjawab netral, 3 orang responden (2,54%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu pengambilan resiko sebagai atribut positif. Nilai rata-rata item ketiga (X2.2.3) sebesar 3,78, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan pengambilan resiko sebagai atribut positif bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi pengambilan resiko sebagai atribut positif mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator inovatif item pertama (X2.3.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mencari ide-ide kreatif menunjukkan bahwa 41 orang responden (34,75%) menjawab sangat setuju, 70 orang responden (59,72%) menjawab setuju, 5 orang responden (4,24%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk mengembangkan usaha perlu mencari ide-ide kreatif. Nilai rata-rata item pertama (X2.3.1) sebesar 4,13, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mencari ide-ide kreatif bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi mencari ide-ide kreatif mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X2.3.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mempromosikan produk baru yang inovatif menunjukkan bahwa 35 orang responden (29,66%) menjawab sangat setuju, 76 orang responden (64,41%) menjawab setuju, 5 orang responden (4,24%) menjawab netral, 2 orang

responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mempromosikan produk baru yang inovatif. Nilai rata-rata item kedua (X2.3.2) sebesar 4,08, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan usaha perlu mempromosikan produk baru yang inovatif bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi mempromosikan produk baru yang inovatif sebelum pesaing mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X2.3.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu secara aktif memperkenalkan, perbaikan, dan melakukan inovasi menunjukkan bahwa 31 orang responden (26,27%) menjawab sangat setuju, 81 orang responden (68,64%) menjawab setuju, 3 orang responden (2,54%) menjawab netral, 3 orang responden (2,54%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu secara aktif memperkenalkan, perbaikan dan melakukan inovasi. Nilai rata-rata item ketiga (X2.3.3) sebesar 4,09, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu secara aktif memperkenalkan, perbaikan dan melakukan inovasi bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi memperkenalkan, perbaikan dan melakukan inovasi secara aktif mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator agresif kompetitif Item pertama (X2.4.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu lebih kompetitif untuk mengalahkan pesaing menunjukkan bahwa 28 orang responden (23,73%) menjawab sangat setuju, 79 orang responden (66,95%) menjawab setuju, 9 orang responden (7,63%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan

usaha diperlukan lebih kompetitif untuk mengalahkan pesaing. Nilai rata-rata item pertama (X2.4.1) sebesar 3,99, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan lebih kompetitif untuk mengalahkan pesaing bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi lebih kompetitif untuk mengalahkan pesaing mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X2.4.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu lebih agresif dari pesaing menunjukkan bahwa 25 orang responden (21,19%) menjawab sangat setuju, 79 orang responden (66,95%) menjawab setuju, 12 orang responden (10,17%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan lebih agresif dari pesaing. Nilai rata-rata item kedua (X2.4.2) sebesar 3,94, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu lebih agresif dari pesaing bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi lebih agresif dari pesaing mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X2.4.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu lebih cepat merespon peluang pasar dari pesaing menunjukkan bahwa 22 orang responden (18,64%) menjawab sangat setuju, 85 orang responden (72,03%) menjawab setuju, 10 orang responden (8,47%) menjawab netral, 1 orang responden (0,85%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan lebih cepat merespon perubahan pasar dari pesaing. Nilai rata-rata item ketiga (X2.4.3) sebesar 3,95, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan lebih cepat merespon perubahan pasar dari pesaing bagi pemilik UMK di Kecamatan

Bajawa, dengan indikasi cepat merespon perubahan pasar dari pesaing mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator otonomi item pertama (X2.5.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memiliki kemampuan dan kemauan dalam memanfaatkan peluang menunjukkan bahwa 19 orang responden (16,10%) menjawab sangat setuju, 91 orang responden (77,12%) menjawab setuju, 6 orang responden (5,08%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan kemampuan dan kemauan dalam memanfaatkan peluang. Nilai rata-rata item pertama (X2.5.1) sebesar 3,94, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan kemampuan dan kemauan dalam memanfaatkan peluang bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi kemampuan dan kemauan dalam memanfaatkan peluang mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X2.5.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memberikan kebebasan kepada karyawan untuk bertanggung jawab dalam bertindak menunjukkan bahwa 10 orang responden (8,47%) menjawab sangat setuju, 89 orang responden (75,42%) menjawab setuju, 16 orang responden (13,56%) menjawab netral, 3 orang responden (2,54%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memberikan kebebasan kepada karyawan untuk bertanggung jawab dalam bertindak. Nilai rata-rata item kedua (X2.5.2) sebesar 3,77, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memberikan kebebasan kepada karyawan untuk bertanggung jawab dalam bertindak bagi pemilik UMK di

Kecamatan Bajawa, dengan indikasi memberikan kebebasan kepada karyawan mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X2.5.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memberikan kebebasan kepada karyawan untuk berkomunikasi tanpa ada gangguan menunjukan bahwa 10 orang responden (8,47%) menjawab sangat setuju, 88 orang responden (74,58%) menjawab setuju, 17 orang responden (14,41%) menjawab netral, 3 orang responden (2,54%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memberikan kebebasan kepada karyawan untuk berkomunikasi tanpa ada gangguan. Nilai rata-rata item ketiga (X2.5.3) sebesar 3,76, menunjukan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu cepat merespon perubahan pasar dari pesaing bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi cepat merespon perubahan pasar dari pesaing mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Hasil deskripsi didapatkan nilai rata-rata item (X2.1) sebesar 4,05, (X2.2) sebesar 3,91, (X2.3) sebesar 4,09, (X2.4) sebesar 3,96 dan (X2.5) sebesar 3,83 sehingga nilai rata-rata pada variabel Orientasi Kewirausahaan sebesar 3,97. Hal ini menunjukkan bahwa responden cenderung memiliki Orientasi Kewirausahaan dengan penilaian yang tinggi, indikasinya bahwa inovatif memiliki nilai rata-rata tertinggi sehingga hal ini menunjukan bahwa orientasi kewirausahaan pemilik UMK di Kecamatan Bajawa cenderung baik.

5.3.3. Kompetensi Kewirausahaan

Pada variabel Kompetensi Kewirausahaan terdapat lima (5) indikator. Dari masing-masing indikator tersebut terdapat beberapa item pernyataan.

Pernyataan dari item kompetensi kewirausahaan mendapat jawaban yang

bervariasi dari pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Hal ini menunjukkan bahwa kompetensi kewirausahaan memiliki pengaruh berbeda terhadap masing-masing pemilik UMK. Berikut merupakan hasil distribusi frekuensi Kompetensi Kewirausahaan:

Tabel 5.13 Distribusi Frekuensi Variabel Kompetensi Kewirausahaan (X3)

Item	SS		S		N		TS		STS		Total		Rata-rata	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	Item	Indikator
X3.1.1	47	39,83	65	55,08	4	3,39	2	1,69	0	0,00	118	100	4,19	4,02
X3.1.2	35	29,66	74	62,71	7	5,93	2	1,69	0	0,00	118	100	4,07	
X3.1.3	22	18,64	73	61,86	18	15,25	5	4,24	0	0,00	118	100	3,82	
X3.2.1	40	33,90	65	55,08	11	9,32	2	1,69	0	0,00	118	100	4,07	4,09
X3.2.2	39	33,05	72	61,02	5	4,24	2	1,69	0	0,00	118	100	4,11	
X3.2.3	33	27,97	79	66,95	4	3,39	2	1,69	0	0,00	118	100	4,07	
X3.3.1	64	54,24	49	41,53	3	2,54	2	1,69	0	0,00	118	100	4,34	4,30
X3.3.2	59	50,00	53	44,92	4	3,39	2	1,69	0	0,00	118	100	4,29	
X3.3.3	55	46,61	59	50,00	2	1,69	2	1,69	0	0,00	118	100	4,27	
X3.4.1	16	13,56	90	76,27	11	9,32	1	0,85	0	0,00	118	100	3,89	3,90
X3.4.2	28	23,73	78	66,10	10	8,47	2	1,69	0	0,00	118	100	3,98	
X3.4.3	12	10,17	90	76,27	14	11,86	2	1,69	0	0,00	118	100	3,82	
X3.5.1	34	28,81	77	65,25	5	4,24	2	1,69	0	0,00	118	100	4,07	3,99
X3.5.2	23	19,49	85	72,03	8	6,78	2	1,69	0	0,00	118	100	3,96	
X3.5.3	21	17,80	87	73,73	8	6,78	2	1,69	0	0,00	118	100	3,94	
Rata-rata variabel													4,05	

Sumber : Lampiran 2, 2018

Keterangan: X3.1.1 : mengembangkan ide-ide baru
 X3.1.2 : menjadikan masalah sebagai peluang
 X3.1.3 : memahami implikasi bisnis
 X3.2.1 : memahami keinginan pelanggan
 X3.2.2 : mencari peluang
 X3.2.3 : memberi manfaat kepada pelanggan
 X3.3.1 : menjalin hubungan baik
 X3.3.2 : membangun kepercayaan
 X3.3.3 : mempromosikan kerja sama tim
 X3.4.1 : belajar dari pengalaman
 X3.4.2 : mengikuti perkembangan bisnis

X3.4.3 : menerapkan keterampilan dan pengetahuan

X3.5.1 : pantang menyerah

X3.5.2 : identifikasi kekuatan dan kelemahan

X3.5.3 : mengakui kelemahan dan menerima kritik

Berdasarkan pada Tabel 5.13 diatas pada indikator membangun konsep item pertama (X3.1.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu berusaha mengembangkan ide-ide baru menunjukkan bahwa 47 orang responden (39,83%) menjawab sangat setuju, 65 orang responden (55,08%) menjawab setuju, 4 orang responden (3,39%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengembangkan ide-ide baru. Nilai rata-rata item pertama (X3.1.1) sebesar 4,19, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengembangkan ide-ide baru bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi mengembangkan ide-ide baru mampu mengikatkan kesuksesan usaha cenderung sangat baik.

Item kedua (X3.1.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu menjadikan masalah sebagai peluang menunjukkan bahwa 35 orang responden (29,66%) menjawab sangat setuju, 74 orang responden (62,71%) menjawab setuju, 7 orang responden (5,93%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatakan kesusksean usaha perlu menjadikan masalah sebagai peluang. Nilai rata-rata item kedua (X3.1.2) sebesar 4,07, menunjukkan bahwa untuk meningkatakan kesusksean usaha perlu menjadikan masalah sebagai peluang bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi menjadikan masalah sebagai peluang mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X3.1.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memahami implikasi bisnis menunjukkan bahwa 22 orang responden (18,64%) menjawab sangat setuju, 73 orang responden (61,86%) menjawab setuju, 18 orang responden (15,25%) menjawab netral, 5 orang responden (4,24%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memahami implikasi bisnis. Nilai rata-rata item ketiga (X3.1.3) sebesar 3,82, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memahami implikasi bisnis bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi memahami implikasi bisnis mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator memanfaatkan peluang item pertama (X3.2.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memahami keinginan pelanggan dalam menghasilkan produk menunjukkan bahwa 40 orang responden (33,90%) menjawab sangat setuju, 65 orang responden (55,08%) menjawab setuju, 11 orang responden (9,32%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memahami keinginan pelanggan dalam menghasilkan produk. Nilai rata-rata item pertama (X3.2.1) sebesar 4,07, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu memahami keinginan pelanggan dalam menghasilkan produk bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi memahami keinginan pelanggan dalam menghasilkan produk mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X3.2.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mendapatkan atau mencari peluang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan yang belum terpenuhi menunjukkan bahwa 39 orang

responden (33,05%) menjawab sangat setuju, 72 orang responden (61,02%) menjawab setuju, 5 orang responden (4,24%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mendapatkan atau mencari peluang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan yang belum terpenuhi. Nilai rata-rata item kedua (X3.2.2) sebesar 4,11, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mendapatkan atau mencari peluang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan yang belum terpenuhi bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi mendapatkan atau mencari peluang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X3.2.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu secara aktif mencari produk yang memberikan manfaat nyata bagi pelanggan menunjukkan bahwa 33 orang responden (27,97%) menjawab sangat setuju, 79 orang responden (66,95%) menjawab setuju, 4 orang responden (3,39%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu secara aktif mencari produk yang memberikan manfaat nyata bagi pelanggan. Nilai rata-rata item ketiga (X3.2.3) sebesar 4,07, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu secara aktif mencari produk yang memberikan manfaat nyata bagi pelanggan bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi secara aktif mencari produk yang memberikan manfaat nyata bagi pelanggan mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator membangun hubungan item pertama (X3.3.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu menjalin hubungan baik dengan semua

pihak menunjukkan bahwa 64 orang responden (54,24%) menjawab sangat setuju, 49 orang responden (41,53%) menjawab setuju, 3 orang responden (2,54%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha sangat setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu menjalin hubungan baik dengan semua pihak. Nilai rata-rata item pertama (X3.3.1) sebesar 4,34, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu menjalin hubungan baik dengan semua pihak bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi menjalin hubungan baik dengan semua pihak mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung sangat baik.

Item kedua (X3.3.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu membangun kepercayaan menunjukkan bahwa 59 orang responden (50,00%) menjawab sangat setuju, 53 orang responden (44,92%) menjawab setuju, 4 orang responden (3,39%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha sangat setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu membangun kepercayaan. Nilai rata-rata item kedua (X3.3.2) sebesar 4,29, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu membangun kepercayaan bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi membangun kepercayaan mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung sangat baik.

Item ketiga (X3.3.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mempromosikan kerja sama tim dalam membangun hubungan yang lebih baik menunjukkan bahwa 55 orang responden (46,61%) menjawab sangat setuju, 59 orang responden (50,00%) menjawab setuju, 2 orang responden (1,69%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha sangat setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mempromosikan kerja sama tim dalam membangun hubungan yang lebih baik. Nilai rata-rata item ketiga (X3.3.3) sebesar 4,27, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mempromosikan kerja sama tim dalam membangun hubungan yang lebih baik bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi mempromosikan kerja sama tim mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung sangat baik.

Indikator pembelajaran Item pertama (X3.4.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu membiasakan diri belajar dari pengalaman menunjukkan bahwa 16 orang responden (13,56%) menjawab sangat setuju, 90 orang responden (76,27%) menjawab setuju, 11 orang responden (9,32%) menjawab netral, 1 orang responden (0,85%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu membiasakan diri belajar dari pengalaman. Nilai rata-rata item pertama (X3.4.1) sebesar 3,89, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu membiasakan diri belajar dari pengalaman bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi membiasakan diri belajar dari pengalaman mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X3.4.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengikuti perkembangan bisnis menunjukkan bahwa 28 orang responden (23,73%) menjawab sangat setuju, 78 orang responden (66,10%) menjawab setuju, 10 orang responden (8,47%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengikuti perkembangan bisnis. Nilai rata-rata item kedua (X3.4.2) sebesar 3,98, menunjukkan bahwa untuk

meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengikuti perkembangan bisnis bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi mengikuti perkembangan bisnis mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X3.4.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu menerapkan keterampilan dan pengetahuan yang didapat menunjukkan bahwa 12 orang responden (10,17%) menjawab sangat setuju, 90 orang responden (76,27%) menjawab setuju, 14 orang responden (11,86%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu menerapkan keterampilan dan pengetahuan yang didapat. Nilai rata-rata item ketiga (X3.4.3) sebesar 3,82, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu menerapkan keterampilan dan pengetahuan yang didapat bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi menerapkan keterampilan dan pengetahuan mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator kemampuan personal item pertama (X3.5.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu seorang yang pantang menyerah menunjukkan bahwa 34 orang responden (28,81%) menjawab sangat setuju, 77 orang responden (65,25%) menjawab setuju, 5 orang responden (4,24%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan seorang yang pantang menyerah. Nilai rata-rata item pertama (X3.5.1) sebesar 4,07, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan seorang yang pantang menyerah bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi seorang yang pantang menyerah mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (X3.5.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan untuk memanfaatkan peluang dan ancaman menunjukkan bahwa 23 orang responden (19,49%) menjawab sangat setuju, 85 orang responden (72,03%) menjawab setuju, 8 orang responden (6,78%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan untuk memanfaatkan peluang dan ancaman. Nilai rata-rata item kedua (X3.5.2) sebesar 3,96, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan untuk memanfaatkan peluang dan ancaman bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan untuk memanfaatkan peluang dan ancaman mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (X3.5.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengakui kelemahan dan menerima kritikan yang membangun menunjukkan bahwa 21 orang responden (17,80%) menjawab sangat setuju, 87 orang responden (73,73%) menjawab setuju, 8 orang responden (6,78%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengakui kelemahan dan menerima kritikan yang membangun. Nilai rata-rata item ketiga (X3.5.3) sebesar 3,94, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu mengakui kelemahan dan menerima kritikan yang membangun bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi perlu mengakui kelemahan dan menerima kritikan yang membangun mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Hasil deskripsi didapatkan nilai rata-rata indikator (X3.1) sebesar 4,02, (X3.2) sebesar 4,09, (X3.3) sebesar 4,30, (X3.4) sebesar 3,90 dan (X3.5) sebesar 3,99 sehingga nilai rata-rata pada variabel Kompetensi Kewirausahaan sebesar 4,05. Hal ini menunjukkan bahwa responden cenderung memiliki Kompetensi Kewirausahaan dengan penilaian yang tinggi, indikasinya bahwa membangun hubungan memiliki nilai rata-rata tertinggi, sehingga hal ini menunjukkan bahwa kompetensi kewirausahaan pemilik UMK di Kecamatan Bajawa cenderung baik.

5.3.4. Kapabilitas Organisasi

Pada variabel Kapabilitas Organisasi terdapat empat (4) indikator. Dari masing-masing indikator tersebut terdapat beberapa item pernyataan. Pertanyaan dari item kapabilitas organisasi mendapat jawaban yang bervariasi dari pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Hal ini menunjukkan bahwa kapabilitas organisasi memiliki pengaruh berbeda terhadap masing-masing pemilik UMK. Berikut merupakan hasil distribusi frekuensi Kapabilitas Organisasi:

Tabel 5.14 Distribusi Frekuensi Variabel Kapabilitas Organisasi (Y1)

Item	SS		S		N		TS		STS		Total		Rata-rata	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	Item	Indikator
Y1.1.1	17	14,41	87	73,73	12	10,17	2	1,69	0	0,00	118	100	3,88	3,94
Y1.1.2	17	14,41	86	72,88	13	11,02	2	1,69	0	0,00	118	100	3,87	
Y1.1.3	15	12,71	88	74,58	14	11,86	1	0,85	0	0,00	118	100	3,86	
Y1.2.1	16	13,56	90	76,27	10	8,47	2	1,69	0	0,00	118	100	3,89	
Y1.2.2	18	15,25	91	77,12	7	5,93	2	1,69	0	0,00	118	100	3,93	
Y1.2.3	19	16,10	91	77,12	7	5,93	1	0,85	0	0,00	118	100	3,95	
Y1.3.1	31	26,27	67	56,78	18	15,25	2	1,69	0	0,00	118	100	3,94	
Y1.3.2	30	25,42	71	60,17	15	12,71	2	1,69	0	0,00	118	100	3,96	
Y1.3.3	26	22,03	74	62,71	17	14,41	1	0,85	0	0,00	118	100	3,93	
Y1.4.1	30	25,42	79	66,95	7	5,93	2	1,69	0	0,00	118	100	4,02	
Y1.4.2	18	15,25	88	74,58	10	8,47	2	1,69	0	0,00	118	100	3,90	3,94
Y1.4.3	15	12,71	92	77,97	10	8,47	1	0,85	0	0,00	118	100	3,89	3,94
Rata-rata variabel													3,92	

- Keterangan:
- Y1.1.1 : keterampilan dan keahlian yang unik
 - Y1.1.2 : keterampilan dan keahlian dalam proses produksi
 - Y1.1.3 : keterampilan dan keahlian dalam memasarkan produk
 - Y1.2.1 : fasilitas distribusi yang luas
 - Y1.2.2 : network dan system informasi yang luas
 - Y1.2.3 : fasilitas produksi yang baik
 - Y1.3.1 : karyawan yang berenergi
 - Y1.3.2 : karyawan yang bermotivasi tinggi
 - Y1.3.3 : karyawan yang berbakat
 - Y1.4.1 : kemitraan yang kuat
 - Y1.4.2 : merespon perubahan yang terjadi
 - Y1.4.3 : kemampuan dalam melayani pelanggan

Berdasarkan pada Tabel 5.14 diatas pada indikator keterampilan dan kemampuan item pertama (Y1.1.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keterampilan dan kemampuan yang unik dan tidak mudah ditiru. Nilai rata-rata item pertama (Y1.1.1) sebesar 3,88, hal ini menunjukkan bahwa 17 orang responden (14,41%) menjawab sangat setuju, 87 orang responden (73,73%) menjawab setuju, 12 orang responden (10,17%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keterampilan dan kemampuan yang unik dan tidak mudah ditiru. Nilai rata-rata item pertama (Y1.1.1) sebesar 3,88, hal ini menunjukkan bahwa meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keterampilan dan kemampuan yang unik bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa keterampilan dan kemampuan yang unik mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (Y1.1.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu keterampilan dan keahlian dalam proses produksi menunjukkan bahwa 17 orang responden (14,41%) menjawab sangat setuju, 86 orang responden (72,88%)

menjawab setuju, 13 orang responden (11,02%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keterampilan dan keahlian dalam proses produksi. Nilai rata-rata item kedua (Y1.1.2) sebesar 3,88, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keterampilan dan keahlian dalam proses produksi bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa keterampilan dan keahlian dalam proses produksi mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (Y1.1.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keterampilan dan keahlian dalam memasarkan produk menunjukkan bahwa 15 orang responden (12,71%) menjawab sangat setuju, 88 orang responden (74,58%) menjawab setuju, 14 orang responden (11,86%) menjawab netral, 1 orang responden (0,85%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keterampilan dan keahlian dalam memasarkan produk. Nilai rata-rata item ketiga (Y1.1.3) sebesar 3,87, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan keterampilan dan keahlian dalam memasarkan produk bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa keterampilan dan keahlian dalam memasarkan produk mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator aset fisik yang bernilai item pertama (Y1.2.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan fasilitas distribusi yang luas sebagai aset yang bernilai menunjukkan bahwa 16 orang responden (13,56%) menjawab sangat setuju, 90 orang responden (76,27%) menjawab setuju, 10 orang responden (8,47%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan fasilitas distribusi yang luas sebagai aset fisik yang bernilai.

Nilai rata-rata item pertama (Y1.2.1) sebesar 3,89, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan fasilitas distribusi yang luas sebagai aset fisik yang bernilai bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa fasilitas distribusi yang luas sebagai aset yang bernilai mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (Y1.2.2) untuk meningkatkan usaha kesuksesan usaha diperlukan *network* dan sistem informasi yang luas menunjukkan bahwa 18 orang responden (15,25%) menjawab sangat setuju, 91 orang responden (77,12%) menjawab setuju, 7 orang responden (5,93%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan *network* dan sistem informasi yang luas. Nilai rata-rata item kedua (Y1.2.2) sebesar 3,93, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan *network* dan sistem informasi yang luas bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa *network* dan sistem informasi yang luas mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (Y1.2.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan fasilitas produksi yang baik menunjukkan bahwa 19 orang responden (16,10%) menjawab sangat setuju, 91 orang responden (71,12%) menjawab setuju, 7 orang responden (5,93%) menjawab netral, 1 orang responden (0,85%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan fasilitas produksi yang baik. Nilai rata-rata item ketiga (Y1.2.3) sebesar 3,95, menunjukkan bahwa untuk

meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan fasilitas produksi yang baik bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa fasilitas produksi yang baik mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator aset sumber daya manusia item pertama (Y1.3.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan karyawan yang berenergi menunjukkan bahwa 31 orang responden (26,27%) menjawab sangat setuju, 67 orang responden (56,78%) menjawab setuju, 18 orang responden (15,25%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan karyawan yang berenergi. Nilai rata-rata item pertama (Y1.3.1) sebesar 3,94, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan karyawan yang berenergi dan semangat bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa karyawan yang energik dan semangat mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (Y1.3.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan karyawan yang bermotivasi tinggi menunjukkan bahwa 30 orang responden (25,42%) menjawab sangat setuju, 71 orang responden (60,17%) menjawab setuju, 15 orang responden (12,71%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk

meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan karyawan yang bermotivasi tinggi. Nilai rata-rata item kedua (Y1.3.2) sebesar 3,96, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan karyawan yang bermotivasi tinggi bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi diperlukan karyawan yang bermotivasi tinggi mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (Y1.3.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan karyawan yang berbakat menunjukkan bahwa 26 orang responden (22,03%) menjawab sangat setuju, 74 orang responden (62,71%) menjawab setuju, 17 orang responden (14,41%) menjawab netral, 1 orang responden (0,85%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan diperlukan karyawan yang berbakat. Nilai rata-rata item ketiga (Y1.3.3) sebesar 3,93, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan karyawan yang berbakat bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa karyawan berbakat mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Indikator aset organisasi yang bernilai item pertama (Y1.4.1) untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan kemitraan yang kuat menunjukkan bahwa 30 orang responden (25,42%) menjawab sangat setuju, 79 orang responden (66,95%) menjawab setuju, 7 orang responden (5,93%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan kemitraan yang kuat. Nilai rata-rata item pertama (Y1.4.1) sebesar 4,02, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan kemitraan yang kuat bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi diperlukan kemitraan yang kuat mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item kedua (Y1.4.2) untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu cepat merespon perubahan yang terjadi menunjukkan bahwa 18 orang responden (15,25%) menjawab sangat setuju, 88 orang responden (74,58%) menjawab setuju, 10 orang responden (8,47%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk

meningkatkan kesuksesan usaha perlu cepat merespon perubahan yang terjadi.

Nilai rata-rata item kedua (Y1.4.2) sebesar 3,90, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha perlu cepat merespon perubahan yang terjadi bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa cepat merespon perubahan yang terjadi mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Item ketiga (Y1.4.3) untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan kemampuan dalam melayani pelanggan menunjukkan bahwa 15 orang responden (12,71%) menjawab sangat setuju, 92 orang responden (77,97%) menjawab setuju, 10 orang responden (8,47%) menjawab netral, 1 orang responden (0,85%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan kemampuan dalam melayani pelanggan. Nilai rata-rata item ketiga (Y1.4.3) sebesar 3,89, menunjukkan bahwa untuk meningkatkan kesuksesan usaha diperlukan kemampuan dalam melayani pelanggan bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa memiliki kemampuan dalam melayani pelanggan mampu meningkatkan kesuksesan usaha cenderung baik.

Hasil deskripsi didapatkan nilai rata-rata item (Y1.1) sebesar 3,87. (Y1.2) sebesar 3,92, (Y1.3) sebesar 3,94 dan (Y1.4) sebesar 3,94 sehingga nilai rata-rata variabel Kapabilitas Organisasi sebesar 3,92. Hal ini menunjukkan bahwa responden cenderung memiliki Kapabilitas Organisasi dengan penilaian yang tinggi, indikasinya bahwa aset sumber daya manusia memiliki nilai rata-rata tertinggi, hal ini menunjukkan bahwa kapabilitas organisasi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa cenderung baik.

5.3.5. Kinerja Usaha

Pada variabel Kinerja Usaha terdapat dua (2) indikator. Dari masing-masing indikator tersebut terdapat beberapa item pernyataan. Pertanyaan dari item kinerja usaha mendapat jawaban yang bervariasi dari pemilik UMK di Kecamatan Bajawa. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja usaha memiliki pengaruh berbeda terhadap masing-masing pemilik. Berikut merupakan hasil distribusi frekuensi Kinerja Usaha:

Tabel 5.15 Distribusi Frekuensi Variabel Kinerja Usaha (Y2)

Item	SS		S		N		TS		STS		Total		Rata-rata	
	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	f	%	Item	Indikator
Y2.1.1	14	11,86	93	78,81	9	7,63	2	1,69	0	0,00	118	100	3,88	3,92
Y2.1.2	21	17,80	89	75,42	6	5,08	2	1,69	0	0,00	118	100	3,96	
Y2.1.3	21	17,80	85	72,03	11	9,32	1	0,85	0	0,00	118	100	3,93	
Y2.2.1	13	11,02	85	72,03	18	15,25	2	1,69	0	0,00	118	100	3,80	
Y2.2.2	24	20,34	85	72,03	7	5,93	2	1,69	0	0,00	118	100	3,98	
Y2.2.3	34	28,81	75	63,56	7	5,93	2	1,69	0	0,00	118	100	4,06	
													3,93	

Sumber : Lampiran 2, 2018

Keterangan: Y2.1.1 : persepsi pertumbuhan laba
 Y2.1.2 : persepsi pertumbuhan volume penjualan
 Y2.1.3 : persepsi pertumbuhan aset
 Y2.2.1 : persepsi loyalitas pelanggan
 Y2.2.2 : persepsi peningkatan pangsa pasar
 Y2.2.3 : persepsi peningkatan tenaga kerja

Berdasarkan pada Tabel 5.15 diatas pada indikator kinerja keuangan item pertama (Y2.1.1) usaha mengalami peningkatan laba/keuntungan dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa 14 orang responden (11,86%) menjawab sangat setuju, 93 orang responden (78,81%) menjawab setuju, 9 orang responden (7,63%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju.

Kesimpulannya para pemilik usaha setuju usaha mengalami peningkatan

laba/keuntungan dari tahun ke tahun. Nilai rata-rata item pertama (Y2.1.1) sebesar 3,88, menunjukkan bahwa usaha mengalami peningkatan laba/keuntungan dari tahun ke tahun bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa peningkatan laba/keuntungan dari tahun ke tahun cenderung baik.

Item kedua (Y2.1.2) usaha mengalami peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa 21 orang responden (17,80%) menjawab sangat setuju, 89 orang responden (75,42%) menjawab setuju, 6 orang responden (5,08%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju usaha mengalami peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun. Nilai rata-rata item kedua (Y2.1.2) sebesar 3,96, menunjukkan bahwa usaha mengalami peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi bahwa peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun cenderung baik.

Item ketiga (Y2.1.3) usaha mengalami peningkatan aset dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa 21 orang responden (17,80%) menjawab sangat setuju, 85 orang responden (72,03%) menjawab setuju, 11 orang responden (9,32%) menjawab netral, 1 orang responden (0,85%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju usaha mengalami peningkatan aset dari tahun ke tahun. Nilai rata-rata item ketiga (Y2.1.3) sebesar 3,93, menunjukkan bahwa usaha mengalami peningkatan aset dari tahun ke tahun bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi peningkatan aset dari tahun ke tahun cenderung baik.

Indikator kinerja non keuangan item pertama (Y2.2.1) usaha mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa 13

orang responden (11,02%) menjawab sangat setuju, 85 orang responden (72,03%) menjawab setuju, 18 orang responden (15,25%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju usaha mengalami peningkatan tenaga kerja dari tahun ke tahun. Nilai rata-rata item pertama (Y2.2.1) sebesar 3,80, menunjukkan bahwa usaha mengalami peningkatan tenaga kerja dari tahun ke tahun bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi peningkatan tenaga kerja dari tahun ke tahun cenderung baik.

Item kedua (Y2.2.2) usaha mengalami peningkatan pangsa pasar dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa 24 orang responden (20,34%) menjawab sangat setuju, 85 orang responden (72,03%) menjawab setuju, 7 orang responden (5,93%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju usaha mengalami peningkatan pangsa pasar dari tahun ke tahun. Nilai rata-rata item kedua (Y2.2.2) sebesar 3,98, menunjukkan bahwa usaha mengalami peningkatan pangsa pasar dari tahun ke tahun bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi peningkatan pangsa pasar dari tahun ke tahun cenderung baik.

Item ketiga (Y2.2.3) usaha mengalami peningkatan terhadap kepuasan pelanggan atas layanan yang diberikan menunjukkan bahwa 34 orang responden (28,91%) menjawab sangat setuju, 75 orang responden (63,56%) menjawab setuju, 7 orang responden (5,93%) menjawab netral, 2 orang responden (1,69%) menjawab tidak setuju. Kesimpulannya para pemilik usaha setuju usaha mengalami peningkatan terhadap kepuasan pelanggan atas layanan yang diberikan. Nilai rata-rata item ketiga (Y2.2.3) sebesar 4,06, menunjukkan bahwa usaha mengalami peningkatan terhadap kepuasan pelanggan atas pelayanan

yang di berikan bagi pemilik UMK di Kecamatan Bajawa, dengan indikasi peningkatan kepuasan pelanggan atas pelayanan yang diberikan cenderung sangat baik.

Hasil deskripsi didapatkan nilai rata-rata indikator (Y2.1) sebesar 3,92 dan (Y2.2) sebesar 3,94 sehingga nilai rata-rata variabel Kinerja Usaha sebesar 3,93.

Hal ini menunjukkan bahwa responden cenderung memiliki kinerja usaha dengan penilaian yang tinggi, indikasinya bahwa kinerja usaha non keuangan memiliki nilai rata-rata tertinggi, sehingga hal ini menunjukan bahwa kinerja usaha pemilik UMK di Kecamatan Bajawa cenderung baik.

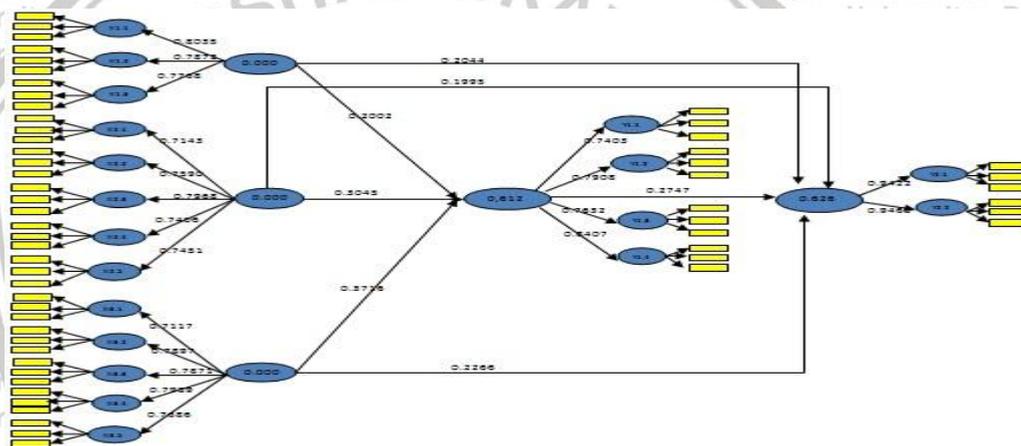
5.4. Analisis *Partial Least Square* (PLS)

Teknik pengolahan data dengan menggunakan metode SEM berbasis *Partial Least Square* (PLS). *Software* PLS pada penelitian ini menggunakan *software* yang dikembangkan di *University of Hamburg* Jerman yang diberi nama *SMARTPLS* versi 2.0 M3. Pada PLS terdapat dua tahapan, tahap pertama yaitu evaluasi *outer model* atau model pengukuran. Tahap kedua adalah evaluasi terhadap *inner model* atau model struktural. Model pengukuran terdiri dari indikator-indikator yang dapat diobservasi. Model struktural terdiri dari konstruk-konstruk laten yang tidak dapat diobservasi. Pada pengujian ini juga dilakukan estimasi koefisien-koefisien jalur yang mengidentifikasi kekuatan dari hubungan antara variabel independen dan variabel dependen. Model pengukuran terdiri dari hubungan antara item-item variabel dapat diobservasi dan konstruk laten yang diukur dengan item- item tersebut.

5.4.1. Evaluasi Model Pengukuran/ *Measurement* (*Outer Model*)

Terdapat tiga kriteria di dalam penggunaan teknik analisa data dengan *SmartPLS* untuk menilai *outer model* yaitu *Convergent Validity*,

Discriminant Validity dan *Composite Reliability*. *Convergent validity* dari model pengukuran dengan refleksi indikator dinilai berdasarkan korelasi antara *item score/component score* yang diestimasi dengan Software PLS. Ukuran refleksi individual dikatakan tinggi jika berkorelasi lebih dari 0,70 dengan konstruk yang diukur. Namun menurut Chin, 1998 (dalam Ghozali, 2006) untuk penelitian tahap awal dari pengembangan skala pengukuran nilai *loading* 0,5 sampai 0,6 dianggap cukup memadai. Dalam penelitian ini akan digunakan batas *loading factor* sebesar 0,50. Dalam penelitian ini akan digunakan batas *loading factor* sebesar 0,70.



Gambar 5.1 Model Struktural (Outer Model)

Sumber: Pengolahan Data Dengan PLS, 2018

Keterangan X1 : Karakteristik Wirausaha

X1.1 : Faktor Psikologi

X1.2 : Pengalaman

X1.3 : Pengaruh Keluarga

X2 : Orientasi Kewirausahaan

X2.1 : Proaktif

X2.2 : Mengambil Resiko

X2.3 : Inovatif

X2.4 : Agresif Kompetitif

X2.5 : Otonomi

X3 : Kompetensi Kewirausahaan

X3.1 : Membangun pKonsep

X3.2 : Memanfaatkan Peluang

X3.3 : Membangun Hubungan

X3.4 : Pembelajaran

X3.5 : Kemampuan Personal

Y1 : Kapabilitas Organisasi

Y1.1 : Keterampilan dan Kemampuan

Y1.2 : Aset Fisik Yang Bernilai

Y1.3 : Aset Sumber Daya Manusia

Y1.4 : Aset Organisasi Yang Bernilai

Y2 : Kinerja Usaha

Y2.1 : Kinerja Keuangan

Y2.2 : Kinerja Non Keuangan

5.4.1.1. Validitas Konvergen (*Convergent Validity*)

Validitas konvergen bertujuan untuk mengetahui validitas setiap hubungan antara indikator dengan variabel latennya. Validitas konvergen dari model pengukuran dengan refleksif indikator dinilai berdasarkan korelasi antara skor item atau *component score* dengan skor variabel laten atau *construct score* yang dihitung dengan PLS.

Tabel 5.16 Outer Loadings (Mean, STDEV, t-Values)

	Original Sample (O)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STERR)	p-value
X1.1 <- X1	0,8035	0,0909	8,8419	0,000
X1.2 <- X1	0,7872	0,0801	9,8251	0,000
X1.3 <- X1	0,7768	0,04	19,4141	0,000
X2.1 <- X2	0,7143	0,0823	8,6818	0,000
X2.2 <- X2	0,7590	0,0845	8,979	0,000
X2.3 <- X2	0,7968	0,0532	14,9876	0,000
X2.4 <- X2	0,7406	0,0567	13,069	0,000
X2.5 <- X2	0,7451	0,0656	11,3605	0,000
X3.1 <- X3	0,7117	0,093	7,6552	0,000
X3.2 <- X3	0,7897	0,049	16,1086	0,000
X3.3 <- X3	0,7871	0,0825	9,5356	0,000
X3.4 <- X3	0,7989	0,063	12,6721	0,000

	Original Sample (O)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics ((O/STERR))	p-value
X3.5 <- X3	0,7686	0,0754	10,1868	0,000
Y1.1 <- Y1	0,7403	0,0674	10,9768	0,000
Y1.2 <- Y1	0,7908	0,0718	11,0135	0,000
Y1.3 <- Y1	0,7632	0,0465	16,4307	0,000
Y1.4 <- Y1	0,8407	0,0377	22,3087	0,000
Y2.1 <- Y2	0,9422	0,0203	46,4288	0,000
Y2.2 <- Y2	0,9465	0,013	72,9347	0,000

Sumber : Lampiran 3, 2018

Tabel 5.16 menggambarkan nilai faktor loading (convergent validity) dari setiap indikator. Nilai loading faktor di atas 0,7 dikatakan ideal dan valid. Tetapi, nilai loading faktor di atas 0,5 juga masih dapat diterima asalkan nilainya tidak dibawah 0,5. Nilai faktor loading > 0,7 dapat dikatakan valid, akan tetapi rule of thumbs intepretasi nilai faktor loading > 0,5 dapat dikatakan valid. Dari tabel diatas, diketahui bahwa semua nilai faktor loading dari indikator Karakteristik Wirausaha (X1), Orientasi Kewirausahaan (X2), Kompetensi Kewirausahaan (X3), Kapabilitas Organisasi (Y1) dan Kinerja Usaha (Y2) lebih besar dari 0,7. Hal ini menunjukkan bahwa indikator-indikator tersebut valid.

5.4.1.2. Validitas Diskriminan (*Discriminant Validity*)

Discriminant Validity adalah untuk membuktikan bahwa konstruk laten memprediksi ukuran pada blok mereka lebih baik daripada ukuran pada blok lainnya. *Discriminant Validity* dari model pengukuran dengan refleksif indikator dinilai berdasarkan *cros loading* pengukuran dengan konstruk (Ghozali, 2008).

Setelah *convergen validity*, evaluasi selanjutnya adalah melihat *discriminant validity* dengan *cross loading*, nilai *square root of average variance extracted (AVE)* dan *composite reliability*. *Discriminant validity* dari model pengukuran dinilai berdasarkan pengukuran *cross loading* dengan konstruk. Jika korelasi konstruk dengan pokok pengukuran (setiap indikatornya) lebih besar

daripada ukuran konstruk lainnya, maka konstruk laten memprediksi indikatornya lebih baik daripada konstruk lainnya. Model mempunyai *discriminant validity* yang baik jika setiap nilai *loading* dari setiap indikator dari sebuah variabel laten memiliki nilai *loading* yang paling besar dengan nilai *loading* lain terhadap variabel laten lainnya. Hasil pengujian *discriminant validity* diperoleh sebagai berikut :

Tabel 5.17 Nilai Cross Loading

	X1	X2	X3	Y1	Y2
X1.1	0,8035	0,5469	0,5662	0,4772	0,5247
X1.2	0,7872	0,4841	0,4498	0,4127	0,4571
X1.3	0,7768	0,4738	0,4972	0,5841	0,5455
X2.1	0,4419	0,7143	0,4836	0,4862	0,3913
X2.2	0,5007	0,7590	0,5372	0,4687	0,5061
X2.3	0,4426	0,7968	0,6092	0,5596	0,5724
X2.4	0,4712	0,7406	0,5692	0,5680	0,4730
X2.5	0,5274	0,7451	0,5821	0,5652	0,6239
X3.1	0,4474	0,5945	0,7117	0,5413	0,5212
X3.2	0,5188	0,6108	0,7897	0,6345	0,5891
X3.3	0,5010	0,5177	0,7871	0,5386	0,5117
X3.4	0,4927	0,5947	0,7989	0,5374	0,5532
X3.5	0,5145	0,5491	0,7686	0,5426	0,5420
Y1.1	0,5422	0,5942	0,5197	0,7403	0,5246
Y1.2	0,5216	0,5509	0,6090	0,7908	0,5138
Y1.3	0,4173	0,5003	0,4903	0,7632	0,5592
Y1.4	0,5015	0,5758	0,6512	0,8407	0,6256
Y2.1	0,6001	0,6557	0,6598	0,6446	0,9422
Y2.2	0,6278	0,6525	0,6734	0,6953	0,9465

Sumber: Lampiran 3, 2018

Berdasarkan nilai *cross loading* pada tabel 5.17, dapat diketahui bahwa semua indikator yang menyusun masing-masing variabel dalam penelitian ini (nilai yang dicetak tebal) telah memenuhi *discriminant validity* karena memiliki nilai *outer loading* terbesar untuk variabel yang dibentuknya dan tidak pada variabel yang lain.dengan demikian semua indicator di tiap variabel dalam

penelitian ini telah memenuhi *discriminant validity*. Hal ini menunjukkan bahwa item atau pernyataan yang diajukan sudah sesuai dengan indikatornya.

5.4.1.3. Composite Reliability

Evaluasi model pengukuran dengan *square root of average variance extracted* adalah membandingkan nilai akar AVE dengan korelasi antar konstruk.

Jika nilai akar AVE lebih tinggi daripada nilai korelasi di antara konstruk, maka *discriminant validity* yang baik tercapai. Selain itu, nilai AVE lebih besar dari 0,5 sangat direkomendasikan.

Pengujian selanjutnya untuk menganalisis *outer model* adalah dengan melihat reliabilitas konstruk variabel laten yang diukur dengan dua kriteria yaitu *composite reliability* dan *cronbach alpha* dari blok indikator yang mengukur konstruk. Konstruk dinyatakan reliabel jika nilai *composite reliability* maupun nilai *cronbach alpha* diatas 0,70. Berikut hasil *output composite reliability* dan *cronbach alpha* :

Tabel 5.18 Goodness of Fit

Variabel	AVE	Composite Reliability	Cronbachs Alpha
X1	0,6229	0,8321	0,7001
X2	0,565	0,8664	0,808
X3	0,5957	0,8803	0,8299
Y1	0,6157	0,8647	0,791
Y2	0,8918	0,9428	0,8788

Sumber: Lampiran 3, 2018

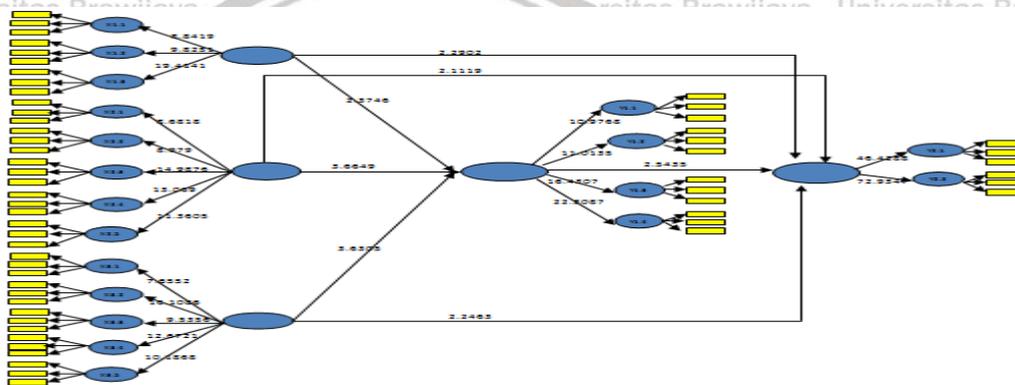
Berdasarkan Tabel 5.18 diketahui Nilai AVE untuk keempat konstruk tersebut lebih besar dari 0,5 sehingga dapat disimpulkan bahwa evaluasi pengukuran model memiliki diskriminan validity yang baik. Disamping uji validitas konstruk, dilakukan juga uji reliabilitas konstruk yang diukur dengan uji kriteria yaitu *composite reliability* dan *cronbach alpha* dari blok indikator yang mengukur konstruk. Konstruk yang dinyatakan reliabel jika nilai *composite reliability* maupun

cronbach alpha di atas 0.70. Jadi dapat disimpulkan bahwa konstruk memiliki reliabilitas yang baik.

5.4.2. Evaluasi Model Struktural / *Structural (Inner Model)*

Pengujian *inner model* atau model struktural dilakukan untuk melihat hubungan antara konstruk nilai signifikansi dan *R-square* dari model penelitian.

Model struktural dievaluasi dengan menggunakan *R-square* untuk konstruk dependen uji t serta signifikansi dari koefisien parameter jalur struktural.



Gambar 5.2 Model Struktural (*Inner Model*)

Sumber: Pengolahan Data Dengan PLS, 2018

5.4.2.1 *R-Square* (R^2)

Pengujian terhadap model struktural dilakukan dengan melihat nilai *R-square* yang merupakan *uji goodness-fit model*.

Tabel 5.19 Nilai *R-Square*

No	Variabel	R Square
1	Y1	0,6123
2	Y2	0,6260

Sumber: lampiran 3, 2018

Tabel 5.19 menunjukkan nilai *R-square* untuk variabel Kapabilitas Organisasi (Y1) diperoleh sebesar 0,6102. Nilai *R-square* tersebut menunjukkan bahwa 61,02% variabel Kapabilitas Organisasi (Y1) dapat dipengaruhi oleh variabel Karakteristik Wirausaha (X1), Orientasi Kewirausahaan (X2), Kompetensi Kewirausahaan (X3), sedangkan sisanya 38,98% di pengaruhi oleh

variabel lain di luar yang diteliti. Tabel 5.19 menunjukkan nilai *R-square* Kinerja Usaha sebesar 0,6278. Nilai *R-square* menunjukkan bahwa 62,78% variabel Kinerja Usaha (Y2) dipengaruhi oleh variabel Karakteristik Wirausaha (X1), Orientasi Kewirausahaan (X2), Kompetensi Kewirausahaan (X3), dan variabel Kapabilitas Organisasi (Y1), sedangkan sisanya 37,22% di pengaruhi oleh variabel lain di luar yang diteliti.

5.4.2.2 Predictive Relevance (Q²)

Menurut Jaya & Sumertajaya (2008) *Goodness of Fit Model* diukur menggunakan *R-square* variabel laten dependen dengan interpretasi yang sama dengan regresi, *Q-Square predictive relevance* untuk model struktural, mengukur seberapa baik nilai konservasi dihasilkan oleh model dan juga estimasi parameterinya. Besaran Q² memiliki nilai dengan rentang $0 < Q^2 < 1$, dimana semakin mendekati 1 berarti model semakin baik. Besaran Q² ini setara dengan koefisien determinasi total pada analisis jalur (*path analysis*).

Berdasarkan Tabel 5.18 maka perhitungan *predictive relevance* adalah sebagai berikut.

$$\begin{aligned}\text{Nilai } Q^2 &= 1 - (1 - R^2) \times (1 - R^2) \\ \text{Nilai } Q^2 &= 1 - (1 - 0,6123) \times (1 - 0,6260) \\ &= 0,8550\end{aligned}$$

Keterangan : Q² : nilai *Predictive Relevance*

R₁² : nilai *R-Square* variabel Kapabilitas Organisasi

R₂² : nilai *R-Square* variabel Kinerja Usaha

Dari hasil perhitungan diketahui nilai Q² sebesar 0,8550, artinya adalah besarnya keragaman data dari penelitian yang dapat dijelaskan oleh model struktural yang dirancang adalah sebesar 85,50%, sedangkan sisanya 14,50% dijelaskan oleh faktor lain diluar model. Berdasarkan hasil ini dapat dikatakan model struktural pada penelitian ini cukup baik karena lebih mendekati nilai 1.

5.4.3. Pengujian Hipotesis Penelitian

Dalam PLS pengujian secara statistik setiap hubungan yang dihipotesiskan dilakukan dengan menggunakan simulasi. Dalam hal ini dilakukan metode *bootstrap* terhadap sampel. Pengujian dengan *bootstrap* juga dimaksudkan untuk meminimalkan masalah ketidaknormalan data penelitian. Hasil pengujian dengan *bootstrapping* dari analisis PLS adalah sebagai berikut :

Tabel 5.20 Path Coefficient (Mean, STDEV, T-Values)

	Original Sample (O)	Standard Deviation (STDEV)	T Statistics (O/STERR)	p-value	Keterangan
X1 -> Y1	0,2002	0,0843	2,3746	0,019	Signifikan
X2 -> Y1	0,3045	0,0831	3,6649	0,000	Signifikan
X3 -> Y1	0,3716	0,1024	3,6305	0,000	Signifikan
X1 -> Y2	0,2044	0,0893	2,2902	0,024	Signifikan
X2 -> Y2	0,1995	0,0944	2,1119	0,037	Signifikan
X3 -> Y2	0,2266	0,1009	2,2463	0,027	Signifikan
Y1 -> Y2	0,2747	0,1080	2,5435	0,012	Signifikan

Sumber: lampiran 3, 2018

Persamaan struktural yang didapat adalah :

$$Y1 = 0,2002 X1 + 0,3045 X2 + 0,3716 X3$$

$$Y2 = 0,2044 X1 + 0,1995 X2 + 0,2266 X3 + 0,2747 Y1$$

Signifikansi parameter yang diestimasi memberikan informasi yang sangat berguna mengenai hubungan antara variabel-variabel penelitian. Dasar yang digunakan dalam menguji hipotesis adalah nilai yang terdapat pada *output result for inner weight*. Pengujian hipotesis dapat dilakukan dengan membandingkan t-statistik dengan t-tabel. Dari 118 responden t-tabel diperoleh sebesar 1,960.

Tabel 5.20 memberikan output estimasi untuk pengujian model struktural.

a. Hipotesis 1

H1: Karakteristik Wirausaha mempunyai pengaruh positif secara langsung dan signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi.

Karakteristik Wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap Kapabilitas Organisasi dengan koefisien jalur sebesar 0,2002 dan t-statistik sebesar 2,3746 lebih besar dari t tabel (1,960) dan signifikan atau $p < 0,05$. Dari hasil diatas menunjukkan bahwa H_0 ditolak artinya Karakteristik Wirausaha memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi. Hal ini berarti hipotesis pertama diterima.

b. Hipotesis 2

H2: Orientasi Kewirausahaan mempunyai pengaruh positif secara langsung dan signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi.

Orientasi Kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap Kapabilitas Organisasi dengan koefisien jalur sebesar 0,3045 dan t-statistik sebesar 3,6649 lebih besar dari t tabel (1,960) dan signifikan atau $p < 0,05$. Dari hasil diatas menunjukkan bahwa H_0 ditolak artinya Orientasi Kewirausahaan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi. Hal ini berarti hipotesis kedua diterima.

c. Hipotesis 3

H3: Kompetensi Kewirausahaan mempunyai pengaruh positif secara langsung dan signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi.

Kompetensi Kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap Kapabilitas Organisasi dengan koefisien jalur sebesar 0,3716 dan t-statistik sebesar 3,6305 lebih besar dari t tabel (1,960) dan signifikan atau $p < 0,05$. Dari hasil diatas menunjukkan bahwa H_0 ditolak artinya Kompetensi Kewirausahaan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi. Hal ini berarti hipotesis ketiga diterima.

d. Hipotesis 4

H4: Karakteristik Wirausaha mempunyai pengaruh positif secara langsung dan signifikan terhadap Kinerja Usaha.

Karakteristik Wirausaha memiliki pengaruh positif terhadap Kinerja Usaha dengan koefisien jalur sebesar 0,2044 dan t-statistik sebesar 2,2902 lebih besar dari t-tabel (1,960) dan signifikan atau $p < 0,05$. Dari hasil diatas menunjukkan bahwa H_0 ditolak artinya Karakteristik Wirausaha memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja Usaha. Hal ini berarti hipotesis keempat diterima.

e. Hipotesis 5

H5: Orientasi Kewirausahaan mempunyai pengaruh positif secara langsung dan signifikan terhadap Kinerja Usaha.

Orientasi Kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap Kinerja Usaha dengan koefisien jalur sebesar 0,1995 dan t-statistik sebesar 2,1119 lebih besar dari t-tabel (1,960) dan signifikan atau $p < 0,05$. Dari hasil diatas menunjukkan bahwa H_0 ditolak artinya Orientasi Kewirausahaan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja Usaha. Hal ini berarti hipotesis kelima diterima.

f. Hipotesis 6

H6: Kompetensi Kewirausahaan mempunyai pengaruh positif secara langsung dan signifikan terhadap Kinerja Usaha.

Kompetensi Kewirausahaan memiliki pengaruh positif terhadap Kinerja Usaha dengan koefisien jalur sebesar 0,2266 dan t-statistik sebesar 2,2463 lebih besar dari t-tabel (1,960) dan signifikan atau $p < 0,05$. Dari hasil diatas menunjukkan bahwa H_0 ditolak artinya Kompetensi Kewirausahaan

memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja Usaha. Hal ini berarti hipotesis keenam diterima.

g. Hipotesis 7

H7: Kapabilitas Organisasi mempunyai pengaruh positif secara langsung dan signifikan terhadap Kinerja Usaha.

Kapabilitas Organisasi memiliki pengaruh terhadap Kinerja Usaha dengan koefisien jalur sebesar 0,2747 dan t-statistik sebesar 2,5435 lebih besar dari t-tabel (1,960) dan signifikan atau $p < 0,05$. Dari hasil diatas menunjukkan bahwa H0 ditolak artinya Kapabilitas Organisasi memberikan pengaruh yang signifikan terhadap Kinerja Usaha. Hal ini berarti hipotesis ketujuh diterima.

Untuk mengetahui pengaruh tidak langsung variable bebas terhadap variable Kinerja Usaha yang melalui Kapabilitas Organisasi dapat dilihat dalam

Tabel 5.21 berikut :

Tabel 5.21 Pengaruh tidak Langsung

Varaibel	Koefisien Langsung		standar error		Koefisien Tidak Langsung	s.e Sobel	t Hitung	p-Value
X1, Y1, Y2	0.2002	0.2747	0.0843	0.108	0.055	0.033	1.668	0.098
X2, Y1, Y2	0.3045	0.2747	0.0831	0.108	0.084	0.041	2.039	0.044
X3, Y1, Y2	0.3716	0.2747	0.1024	0.108	0.102	0.050	2.032	0.044

Sumber : lampiran 3, 2018

Berdasarkan Tabel 5.21 bisa didapatkan pengaruh tidak langsung sebagai berikut :

a. Hipotesis 8

H8: Kapabilitas Organisasi memediasi hubungan antara Karakteristik Wirausaha dengan Kinerja Usaha.

Hasil pengujian hipotesis kedelapan menunjukkan bahwa hubungan variabel Karakteristik Wirausaha (X1) dengan Kinerja Usaha (Y2) melalui

Kapabilitas Organisasi (Y1) menunjukkan nilai koefisien jalur tidak langsung sebesar 0,055 dengan nilai t statistik sebesar 1,668. Nilai tersebut lebih kecil dari t tabel (1,960) atau $p > 0,05$. Hasil ini berarti bahwa kapabilitas organisasi memiliki pengaruh yang tidak signifikan dalam menjembatani karakteristik wirausaha terhadap Kinerja Usaha. Hasil diatas menunjukkan bahwa H_0 diterima hal ini berarti Hipotesis 8 ditolak.

b. Hipotesis 9

H9: Kapabilitas Organisasi memediasi hubungan antara Orientasi Kewirausahaan dengan Kinerja Usaha.

Hasil pengujian hipotesis kesembilan menunjukkan bahwa hubungan variabel Orientasi Kewirausahaan (X2) dengan Kinerja Usaha (Y2) melalui Kapabilitas Organisasi (Y1) menunjukkan nilai koefisien jalur tidak langsung sebesar 0,084 dengan nilai t statistik sebesar 2,039. Nilai tersebut lebih besar dari t tabel (1,960) atau $p < 0,05$. Hasil ini berarti bahwa kapabilitas organisasi memiliki pengaruh yang signifikan dalam menjembatani orientasi Kewirausahaan terhadap kinerja usaha. Hasil diatas menunjukkan bahwa H_0 ditolak hal ini berarti Hipotesis 9 diterima.

c. Hipotesis 10

H10: Kapabilitas Organisasi memediasi hubungan antara Kompetensi Kewirausahaan dengan Kinerja Usaha.

Hasil pengujian hipotesis kesepuluh menunjukkan bahwa hubungan variabel Kompetensi Kewirausahaan (X3) dengan Kinerja Usaha (Y2) melalui Kapabilitas Organisasi (Y1) menunjukkan nilai koefisien jalur tidak langsung sebesar 0,102 dengan nilai t statistik sebesar 2,032. Nilai tersebut lebih besar dari t tabel (1,960) atau $p < 0,05$. Hasil ini berarti bahwa

kapabilitas organisasi memiliki pengaruh yang signifikan dalam menjembatani kompetensi kewirausahaan terhadap kinerja usaha. Hasil diatas menunjukkan bahwa H_0 ditolak. hal ini berarti Hipotesis 10 diterima.

5.5. Pembahasan Hasil Penelitian

5.5.1. Karakteristik wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan program *SmartPLS* sebagaimana yang disajikan pada Tabel 5.20 menghasilkan keputusan terhadap H_1 :

Karakteristik Wirausaha berpengaruh signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi.

Artinya semakin tinggi Karakteristik Wirausaha maka Kapabilitas Organisasi semakin tinggi sebaliknya semakin rendah Karakteristik wirausaha maka kapabilitas organisasi rendah. Pada penelitian ini ditemukan dimensi faktor psikologis, pengalaman dan pengaruh keluarga merupakan variabel karakteristik wirausaha yang mempunyai pengaruh terhadap kapabilitas organisasi.

Berdasarkan distribusi frekuensi dari indikator-indikator karakteristik wirausaha dimana indikator faktor psikologis adalah indikator yang memiliki rata-rata paling tinggi di antara indikator lain, dengan indikasi bahwa sifat pekerja, sifat tidak penah menyerah, dan memiliki semangat dan komitmen mampu meningkatkan kapabilitas organisasi. Dari indikator faktor psikologis nilai rata-rata yang paling tinggi adalah sifat pekerja keras, indikasinya sifat pekerja keras memiliki pengaruh terbesar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kapabilitas organisasi. Berdasarkan nilai *cross loading* yang menggambarkan karakteristik wirausaha adalah pengalaman, digambarkan melalui pengalaman menekuni usaha, peranan pengalaman dan pengalaman manajerial mempunyai

pengaruh besar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kapabilitas organisasi. Sesuai hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa kapabilitas organisasi akan meningkat apabila karakteristik wirausaha telah tercapai yang indikatornya adalah pemilik memiliki pengalaman usaha yang bagus dan memiliki sifat pekerja keras dalam menekuni usaha.

Karakteristik wirausaha merupakan ciri-ciri yang dimiliki oleh seorang wirausaha. Karakteristik secara demografi dan perilaku, keterampilan manajerial dan pengetahuan teknis sering disebut sebagai faktor internal perusahaan.

Kapabilitas organisasi dipandang sebagai fungsi peran wirausaha dan perilaku dalam mengumpulkan dan menggunakan sumber daya (Man *et al.*, 2002). Amir (2011) menjelaskan pada dasarnya organisasi merupakan sekumpulan kombinasi sumber daya. Organisasi memanfaatkan semua peluang yang dimilikinya, atau mengatasi segala ancaman yang dihadapinya dengan pemanfaatan sumber daya yang dimiliki. Sumber daya dalam organisasi tersebut sebagai faktor pendukung kapabilitas organisasi. Karakteristik wirausaha berpengaruh terhadap kapabilitas organisasi menunjukkan bahwa teori *characteristics entrepreneurs* (Sorensen & Chang, 2006; Shane *et al.*, 2003) dan teori *organizational capabilities* (Man *et al.*, 2002; Amir, 2011) terbukti.

Kesimpulan yang didapatkan semakin tinggi karakteristik wirausaha yang dibangun oleh UMK di Kecamatan Bajawa melalui faktor psikologis, pengalaman dan pengaruh keluarga maka semakin tinggi kapabilitas organisasi yang didapatkan UMK di Kecamatan Bajawa.

5.5.2. Orientasi Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan program SmartPLS sebagaimana yang disajikan pada Tabel 5.20 menghasilkan keputusan terhadap H2: Orientasi Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi. Artinya semakin tinggi Orientasi kewirausahaan maka akan meningkatkan Kapabilitas Organisasi dan sebaliknya semakin rendah Orientasi Kewirausahaan maka Kapabilitas Organisasi rendah. Pada penelitian ini ditemukan bahwa dimensi proaktif, mengambil resiko, inovatif, agresif kompetitif dan otonomi merupakan variabel orientasi kewirausahaan yang mempunyai pengaruh terhadap kapabilitas organisasi.

Berdasarkan distribusi frekuensi dari indikator-indikator orientasi kewirausahaan dimana indikator inovatif adalah indikator yang memiliki rata-rata paling tinggi diantara indikator lain, dengan indikasi bahwa mencari ide-ide kreatif, mempromosikan produk yang inovatif dan aktif dalam perbaikan inovasi mampu meningkatkan kapabilitas organisasi. Dari indikator inovatif nilai rata-rata tertinggi adalah mencari ide-ide kreatif, indikasinya item mencari ide-ide kreatif memiliki pengaruh terbesar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kinerja usaha. Berdasarkan nilai *cross loading* yang menggambarkan orientasi kewirausahaan adalah inovatif, yang digambarkan melalui mencari ide-ide kreatif, mempromosikan produk baru yang berinovatif dan aktif dalam perbaikan dan inovasi. Sehingga item mencari ide-ide kreatif memiliki pengaruh terbesar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kapabilitas organisasi. Sesuai hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa kapabilitas akan meningkat apabila orientasi kewirausahaan telah tercapai yang indikasinya adalah pemilik/pengelola memiliki ide-ide kreatif, mampu mempromosikan produk baru yang inovatif dan aktif dalam melakukan inovasi.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Awang *et al.*, (2010) yang melakukan penelitian pada UKM dengan 125 responden. Hasil yang diperoleh, terdapat hubungan signifikan antara orientasi kewirausahaan dan kapabilitas *distinctif* dalam bidang usaha perusahaan pertanian di Malaysia. Implikasi pandangan terhadap sumber daya menunjukkan fisik dan sumber daya manajerial sebagai dominan untuk perbaikan. Covin & Slevin, 1991 menyatakan bahwa Orientasi kewirausahaan dan *distinctive capabilities* adalah sumber internal perusahaan. Orientasi kewirausahaan membentuk kemampuan kewirausahaan harus berhubungan dengan *distinctive capabilities* yang membentuk sumber daya dan kompetensi perusahaan. Awang *et al.*, (2010) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan dan *distinctive capabilities* merupakan bagian dari konsep orientasi strategi. Orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi menunjukkan bahwa hasil penelitian Awang *et al.*, (2010) terbukti. Kesimpulan yang didapatkan semakin tinggi orientasi kewirausahaan yang dibangun oleh UMK di Kecamatan Bajawa melalui proaktif, mengambil resiko, inovatif, agresif dalam bersaing dan otonomi maka semakin tinggi kapabilitas organisasi yang didapatkan UMK di Kecamatan Bajawa.

5.5.3. Kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan program SmartPLS sebagaimana yang disajikan pada Tabel 5.20 menghasilkan keputusan terhadap H3: Kompetensi Kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Kapabilitas organisasi. Artinya semakin tinggi Kompetensi kewirausahaan maka akan semakin tinggi Kapabilitas Organisasi dan sebaliknya semakin rendah kompetensi kewirausahaan maka akan semakin rendah kapabilitas organisasi. Pada

penelitian ini ditemukan bahwa dimensi membangun konsep, memanfaatkan peluang, membangun hubungan, pembelajaran dan kemampuan personal yang mempunyai pengaruh terhadap kapabilitas organisasi.

Berdasarkan distribusi frekuensi dari indikator-indikator kompetensi wirausaha dimana indikator membangun hubungan adalah indikator yang memiliki rata-rata paling tinggi di antara indikator lain, dengan indikasi bahwa menjalin hubungan baik, membangun kepercayaan dan mempromosikan kerja sama tim mampu meningkatkan kapabilitas organisasi. Dari indikator membangun hubungan nilai rata-rata tertinggi adalah menjalin hubungan baik, indikasinya item menjalin hubungan baik memiliki pengaruh terbesar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kapabilitas organisasi. Berdasarkan nilai *cross loading* menggambarkan kompetensi kewirausahaan adalah pembelajaran, digambarkan melalui belajar dari pengalaman, mengikuti perkembangan bisnis, dan menerapkan keterampilan dan pengetahuan mempunyai pengaruh besar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kapabilitas organisasi. Sesuai hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa kapabilitas organisasi akan meningkat apabila kompetensi kewirausahaan telah tercapai yang indikasinya adalah pemilik/pengelola menjalin hubungan baik dengan pelanggan atau pesaing maupun karyawan, membangun kepercayaan dengan pelanggan atau pesaing maupun karyawan dan mempromosikan kerja sama tim.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Man *et al.*, (2002) kompetensi kewirausahaan mempunyai pengaruh terhadap kapabilitas organisasi. Man *et al.*, (2002) membedakan empat konstruksi utama yaitu kompetensi wirausaha, ruang lingkup kompetitif, kemampuan organisasi dan kinerja perusahaan. Lingkup kompetitif dan kemampuan organisasi merupakan faktor lingkungan eksternal

dan internal perusahaan yang merupakan potensi meningkatkan daya saing.

Persepsi ini menunjukkan persaingan yang dipengaruhi oleh kemampuan wirausaha untuk menafsirkan kondisi lingkungan. Penggunaan pendekatan kompetensi sebagai sarana untuk mempelajari karakteristik wirausaha.

Kompetensi wirausaha mempunyai pengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi menunjukkan bahwa penelitian Man *et al.*, (2002) terbukti. Kesimpulan yang didapatkan semakin tinggi kompetensi kewirausahaan yang dibangun oleh UMK di Kecamatan Bajawa melalui indikator membangun konsep, memanfaatkan peluang, membangun hubungan, pembelajaran, dan kemampuan personal maka semakin tinggi kapabilitas organisasi yang didapatkan UMK di Kecamatan Bajawa.

5.7.4 Karakteristik wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan program SmartPLS sebagaimana yang disajikan pada Tabel 5.20 menghasilkan keputusan terhadap H4: karakteristik wirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja. Artinya dengan semakin meningkatnya karakteristik wirausaha akan mempengaruhi pada peningkatan Kinerja Usaha. Pada penelitian ini ditemukan bahwa faktor psikologis, pengalaman dan pengaruh keluarga merupakan variabel karakteristik wirausaha yang mempunyai pengaruh terhadap kinerja.

Berdasarkan distribusi frekuensi dari indikator-indikator karakteristik wirausaha dimana indikator faktor psikologis adalah indikator yang memiliki rata-rata paling tinggi di antara indikator lain, dengan indikasi bahwa sifat pekerja, sifat tidak penah menyerah, dan memiliki semangat dan komitmen mampu meningkatkan kinerja usaha. Dari indikator faktor psikologis nilai rata-rata yang

paling tinggi adalah sifat pekerja keras, indikasinya sifat pekerja keras memiliki pengaruh besar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kinerja usaha.

Berdasarkan nilai *cross loading* yang menggambarkan karakteristik wirausaha adalah pengalaman, digambarkan melalui pengalaman menekuni usaha, peranan pengalaman dan pengalaman manajerial mempunyai pengaruh besar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kinerja usaha. Sesuai hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha akan meningkat apabila karakteristik wirausaha telah tercapai yang indikasinya adalah pemilik memiliki pengalaman usaha yang bagus dan memiliki sifat pekerja keras dalam menekuni usaha.

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian Begley & Boyd (1987) melakukan penelitian karakteristik psikologis wirausaha terhadap kinerja keuangan. Dan hasil penelitian menyatakan bahwa faktor psikologis wirausaha berpengaruh terhadap penciptaan usaha yang sukses pada bisnis yang sedang berjalan. Pengusaha memiliki karakteristik berbeda-beda dan praktek yang bervariasi, karena itu penting untuk memahami hubungan antara karakteristik *owner/manager* dengan kinerja. Herron & Robinson (1993) dalam penelitian menyatakan bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh terhadap strategi dan struktur industri.

Hasil penelitian Zoysa & Herath (2007) menyatakan bahwa pengaruh mental *owner/manager* terhadap kinerja, ketika pemilik/pengelola berpikiran kewirausahaan dalam tahap pendahuluan dan penurunan, pertumbuhan dan kedewasaan menunjukkan kinerja yang tinggi. Untuk itu pemilik/pengelola perlu lebih berorientasi pada kewirausahaan dalam strategi dan tindakan agar mencapai kinerja yang lebih baik, dan perlu lebih berorientasi pada administratif pada

tahap pertumbuhan dan kedewasaan untuk mencapai hasil yang lebih baik.

Karakteristik berpengaruh signifikan terhadap kinerja menunjukkan bahwa penelitian Begley & Boyd (1987); Herron & Robinson (1993); Zoysa & Herath (2007) terbukti. Kesimpulan yang didapatkan semakin tinggi karakteristik wirausaha yang dibangun oleh UMK di Kecamatan Bajawa melalui faktor psikologis, pengalaman dan pengaruh keluarga maka semakin tinggi kinerja usaha yang didapatkan UMK di Kecamatan Bajawa.

5.7.5 Orientasi kewirausaha berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan program SmartPLS sebagaimana yang disajikan pada Tabel 5.20 menghasilkan keputusan terhadap H4: Orientasi Kewirausahaan pengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha. Artinya semakin tinggi orientasi kewirausahaan maka semakin tinggi kinerja usaha sedangkan jika semakin rendah orientasi kewirausahaan maka semakin rendah kinerja usaha. Pada penelitian ini ditemukan bahwa dimensi proaktif, mengambil resiko, inovatif, agresif kompetitif dan otonomi merupakan variabel orientasi kewirausahaan yang mempunyai pengaruh terhadap kinerja usaha.

Berdasarkan distribusi frekuensi dari indikator-indikator orientasi kewirausahaan dimana indikator inovatif adalah indikator yang memiliki rata-rata paling tinggi diantara indikator lain, dengan indikasi bahwa mencari ide-ide kreatif, mempromosikan produk yang inovatif dan aktif dalam perbaikan dan inovasi mampu meningkatkan kinerja usaha. Dari indikator inovatif nilai rata-rata tertinggi adalah mencari ide-ide kreatif, indikasinya item mencari ide-ide kreatif memiliki pengaruh terbesar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kinerja usaha. Berdasarkan nilai *cross loading* yang menggambarkan orientasi kewirausahaan adalah inovatif, digambarkan melalui mencari ide-ide kreatif,

mempromosikan produk baru yang berinovatif dan aktif dalam perbaikan dan inovasi mempunyai pengaruh besar terhadap kinerja usaha. Sesuai hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha akan meningkat apabila orientasi kewirausahaan telah tercapai yang indikasinya adalah pemilik/pengelola memiliki ide-ide kreatif, mampu mempromosikan produk baru yang inovatif dan aktif dalam melakukan inovasi.

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian Hughes & Morgan (2007) meneliti pengaruh dimensi-dimensi orientasi kewirausahaan (*risk taking, innovativeness, proativeness, competitive aggressiveness and autonomy*) terhadap kinerja bisnis. Dan hasil penelitian menunjukkan bahwa *innovativeness* dan *proativeness* yang memiliki pengaruh positif terhadap kinerja usaha, sedangkan *risk taking* memiliki hubungan negatif. *Competitive aggressiveness and autonomy* tidak memiliki nilai terhadap kinerja bisnis pada tahap pertumbuhan perusahaan. Penelitian Li *et al.*, (2009) mengembangkan model konseptual untuk menguji peran mediasi *knowledge creation process* antara orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan. Hasilnya menunjukkan bahwa orientasi wirausaha dapat secara positif meningkatkan kinerja perusahaan, namun jika menambahkan *knowledge creation process* sebagai mediator, hubungan positif langsung antara orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan akan rendah.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Zhang *et al.*, (2012) yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja. Orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja. Hasil Penelitian Rauch *et al.*, (2009) menyatakan Orientasi kewirausahaan dan kinerja di moderat oleh budaya, ukuran perusahaan dan industry. Orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja

menunjukkan bahwa penelitian Hughes & Morgan (2007); Li *et al.*, (2009); Zhang *et al.*, (2012) Rauch *et al.*, (2009) terbukti. Kesimpulan yang didapatkan semakin tinggi orientasi kewirausahaan yang dibangun oleh UMK di Kecamatan Bajawa melalui proaktif, mengambil resiko, inovatif, agresif dalam bersaing dan otonomi maka semakin tinggi kinerja usaha yang didapatkan UMK di Kecamatan Bajawa.

5.7.6 Kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan program SmartPLS sebagaimana yang disajikan pada Tabel 5.20 menghasilkan keputusan terhadap H6: Kompetensi Kewirausahaan memiliki pengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha. Artinya kompetensi kewirausahaan meningkat maka kinerja akan meningkat sebaliknya jika kompetensi kewirausahaan rendah maka kinerja usaha menurun. Pada penelitian ini ditemukan bahwa dimensi membangun konsep, memanfaatkan peluang, membangun hubungan, pembelajaran dan kemampuan personal yang mempunyai pengaruh terhadap kinerja usaha.

Berdasarkan distribusi frekuensi dari indikator-indikator kompetensi wirausaha dimana indikator membangun hubungan adalah indikator yang memiliki rata-rata paling tinggi di antara indikator lain, dengan indikasi bahwa menjalin hubungan baik, membangun kepercayaan dan mempromosikan kerja sama tim mampu meningkatkan kinerja usaha. Dari indikator membangun hubungan nilai rata-rata tertinggi adalah menjalin hubungan baik, indikasinya item menjalin hubungan baik memiliki pengaruh terbesar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kinerja usaha. Berdasarkan nilai *cross loading* menggambarkan kompetensi kewirausahaan adalah pembelajaran, digambarkan melalui belajar dari pengalaman, mengikuti perkembangan bisnis, dan menerapkan

keterampilan dan pengetahuan mempunyai pengaruh besar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kinerja usaha. Sesuai hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha akan meningkat apabila kompetensi kewirausahaan telah tercapai yang indikasinya adalah pemilik/pengelola menjalin hubungan baik dengan pelanggan atau pesaing maupun karyawan, membangun kepercayaan dengan pelanggan atau pesaing maupun karyawan dan mempromosikan kerja sama tim.

Hasil penelitian ini di dukung oleh penelitian Man *et al.*, (2002) yang membedakan empat konstruksi utama yaitu kompetensi, competitive scope, *organizational capabilities* dan kinerja perusahaan. Hasil penelitian Man *et al.*, (2002) menyatakan bahwa kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Man *et al.*, (2002) memanfaatkan konsep daya saing dan pendekatan kompetensi sebagai penghubung karakteristik pemilik/manajer UKM terhadap kinerja perusahaan. Kesuksesan atau kegagalan usaha akan dipengaruhi oleh keterampilan dan kemampuan (kompetensi) dari pemilik/manajer. Memahami peran entrepreneur memberikan wawasan yang lebih tentang kompetensi apa yang dibutuhkan oleh pengusaha untuk menjamin kelangsungan hidup bisnis serta kesuksesan usaha.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Ahmad *et al.*, (2010) mengevaluasi pengaruh kompetensi kewirausahaan dan kesuksesan bisnis UKM. Hasil penelitian Ahmad *et al.*, (2010) menunjukkan bahwa kompetensi kewirausahaan merupakan prediktor bisnis yang kuat terhadap kesuksesan UKM, selain itu juga menunjukkan kompetensi wirausaha dan kesuksesan bisnis lebih menonjol dalam lingkungan yang dinamis daripada lingkungan yang stabil.

Ahmad *et al.*, (2010) menerapkan teori kompetensi wirausaha untuk

menggambarkan perilaku dan atribut pemilik bisnis dan kesuksesan bisnis.

Memahami kesuksesan usaha melalui kompetensi kewirausahaan memberi pengusaha pengetahuan tentang bagaimana menjalankan bisnis dan mendorong kesadaran akan potensi yang berdampak positif atau negatif dilihat dari perilaku pemilik bisnis. Kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha menunjukkan bahwa penelitian Man *et al.*, (2002); Ahmad *et al.*, (2010) terbukti. Kesimpulan yang didapatkan semakin tinggi kompetensi kewirausahaan yang dibangun oleh UMK di Kecamatan Bajawa melalui indikator membangun konsep, memanfaatkan peluang, membangun hubungan, pembelajaran, dan kemampuan personal maka semakin tinggi kinerja usaha yang didapatkan UMK di Kecamatan Bajawa.

5.7.7 Kapabilitas organisasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha

Berdasarkan hasil uji hipotesis dengan program SmartPLS sebagaimana yang disajikan pada Tabel 5.20 menghasilkan keputusan terhadap H7: Kapabilitas Organisasi memiliki pengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha. Artinya kapabilitas organisasi semakin tinggi maka kinerja usaha semakin meningkat sebaliknya jika kapabilitas organisasi rendah maka kinerja usaha semakin rendah. Pada penelitian ini ditemukan bahwa dimensi keterampilan dan kemampuan, asset fisik yang bernilai, asset sumber daya manusia, asset organisasi yang bernilai mempunyai pengaruh terhadap kinerja usaha.

Berdasarkan distribusi frekuensi dari indikator-indikator kapabilitas organisasi dimana indikator asset sumber daya manusia yang bernilai adalah indikator yang memiliki rata-rata paling tinggi di antara indikator lain, dengan indikasi bahwa memiliki karyawan yang berenerjik, karyawan yang bermotivasi tinggi, dan karyawan yang berbakat mampu meningkatkan kinerja usaha. Dari

indikator aset sumber daya manusia nilai rata-rata yang paling tinggi adalah item karyawan yang bermotivasi tinggi, indikasinya item karyawan yang bermotivasi tinggi memiliki pengaruh terbesar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kinerja usaha. Berdasarkan nilai *cross loading* yang menggambarkan kapabilitas organisasi adalah asset organisasi yang bernilai, digambarkan melalui kemitraan yang kuat, merespon perubahan yang terjadi, kemampuan dalam melayani pelanggan mempunyai pengaruh besar bagi pemilik/pengelola dalam meningkatkan kinerja usaha. Sesuai hasil penelitian maka dapat disimpulkan bahwa kinerja usaha akan meningkat apabila kapabilitas organisasi telah tercapai yang indikasinya adalah pemilik/pengelola memiliki karyawan yang berenergi, karyawan yang bermotivasi tinggi dan karyawan yang berbakat.

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Kusonoki *et al.*, (1998) menyatakan bahwa kapabilitas organisasi mempengaruhi kinerja pengembangan produk. Hasil penelitian Kusonoki *et al.*, (1998) industri berbasis sistem menunjukkan pentingnya kapabilitas proses dalam pengembangan produk perusahaan Jepang. Kapabilitas proses memiliki dampak signifikan terhadap kinerja. Sebaliknya variabel kemampuan lokal dan arsitektur pada umumnya memiliki hubungan terbatas terhadap kinerja dalam industri berbasis sistem. Kemampuan organisasi yang sangat penting dalam meningkatkan kinerja pengembangan produk yaitu proses pengetahuan yang dinamis. Kapabilitas organisasi merupakan kemampuan dinamis manajer perusahaan dalam mengintegrasikan, membangun dan mengkonfigurasikan ulang kompetensi internal dan eksternal untuk ditangani dengan cepat terhadap perubahan lingkungan (Teece *et al.*, 1997).

Hasil penelitian ini didukung oleh penelitian Huh *et al.*, (2008) dilakukan berdasarkan model kemampuan organisasi yang diusulkan oleh Kusunoki *et al.*, (1998) karena model mereka memberikan sudut pandang baru yang tidak tersedia dalam teori tradisional tentang organisasi dan strategi perusahaan. Berdasarkan model mereka, konsep kemampuan organisasi menggunakan pengetahuan multi level yang dapat diterapkan untuk mengidentifikasi perbedaan antara target komprehensif, sistem penetapan biaya dan kombinasi alat yang sederhana. Hasil penelitian menunjukkan kemampuan arsitektur berpengaruh signifikan terhadap kinerja, kemampuan proses berpengaruh signifikan terhadap kinerja dan tidak berpengaruh terhadap profitabilitas, kemampuan lokar tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja, namun berpengaruh signifikan terhadap profitabilitas. Kesimpulannya, kemampuan lokal memang diperlukan tetapi tidak cukup untuk keberhasilan dari target penetapan biaya dan kemampuan dinamis seperti kemampuan arsitektur dan proses lebih penting dalam menerpkan penetapan target biaya. Kapabilitas organisasi berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha menunjukkan bahwa penelitian Kusunoki *et al.*, (1998); Huh *et al.*, (2008) terbukti. Kesimpulan yang didapatkan semakin tinggi kapabilitas organisasi yang dibangun oleh UMK di Kecamatan Bajawa melalui karyawan yang berenerjik, karyawan yang bermotivasi tinggi dan karyawan yang berbakat maka semakin tinggi kinerja usaha yang didapatkan UMK di Kecamatan Bajawa.



BAB VI PENUTUP

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan permasalahan yang telah dirumuskan, hasil analisis dan pengujian hipotesis yang telah dilakukan pada bab sebelumnya, maka dari penelitian yang dilakukan dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel karakteristik wirausaha berpengaruh terhadap kapabilitas organisasi secara positif dan signifikan pada UMK di Kecamatan Bajawa. Faktor psikologis, pengalaman dan pengaruh keluarga merupakan variabel karakteristik wirausaha yang ditemukan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi.
2. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Orientasi Kewirausahaan berpengaruh terhadap kapabilitas organisasi secara positif dan signifikan pada UMK di Kecamatan Bajawa. Proaktif, mengambil resiko, inovatif, agresif kompetitif dan otonomi merupakan variabel orientasi kewirausahaan yang ditemukan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi.
3. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Kompetensi Kewirausahaan berpengaruh terhadap kapabilitas organisasi secara positif dan signifikan pada UMK di Kecamatan Bajawa. Membangun konsep, memanfaatkan peluang, membangun hubungan, pembelajaran dan kemampuan personal merupakan variabel kompetensi kewirausahaan

yang ditemukan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kapabilitas organisasi.

4. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Karakteristik Wirausaha berpengaruh terhadap kinerja usaha secara positif dan signifikan pada UMK di Kecamatan Bajawa. Faktor psikologis, pengalaman dan pengaruh keluarga merupakan variabel karakteristik wirausaha yang ditemukan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.
5. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Orientasi Kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha secara positif dan signifikan pada UMK di Kecamatan Bajawa. Proaktif, mengambil resiko, inovatif, agresif kompetitif dan otonomi merupakan variabel orientasi kewirausahaan yang ditemukan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.
6. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Kompetensi Kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja usaha secara positif dan signifikan pada UMK di Kecamatan Bajawa. Membangun konsep, memanfaatkan peluang, membangun hubungan, pembelajaran dan kemampuan personal merupakan variabel kompetensi kewirausahaan yang ditemukan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja usaha.
7. Hasil analisis menunjukkan bahwa variabel Kapabilitas Organisasi berpengaruh terhadap kinerja usaha secara positif dan signifikan pada UMK di Kecamatan Bajawa. Keterampilan dan kemampuan, asset fisik yang bernilai, asset sumber daya manusia, asset organisasi yang bernilai yang ditemukan mempunyai pengaruh terhadap kinerja usaha.

6.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan di atas, dapat dikemukakan beberapa saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi perusahaan maupun bagi pihak-pihak lain. Adapun saran yang diberikan, antara lain:

1. Diharapkan pihak UMK dapat mempertahankan serta meningkatkan pelayanan terhadap Kompetensi Kewirausahaan, karena variabel Kompetensi Kewirausahaan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Kapabilitas Organisasi dan Kinerja Usaha, diantaranya yaitu dengan meningkatkan pengetahuan kewirausahaan sehingga mampu meningkatkan Kapabilitas Organisasi dan kinerja usaha.
2. Diharapkan pihak pemerintah untuk menjadi fasilitator bagi para pelaku dan pengelola UMK untuk lebih berkembang. Berdasarkan temuan penelitian ini menunjukkan bahwa usaha mikro yang paling dominan dari pada usaha kecil dan menengah. Untuk itu pemerintah perlu melakukan pembinaan yang komprehensif dan intergal dalam berbagai aspek dalam meningkatkan kemajuan UMK.
3. Diharapkan bagi penelitian selanjutnya dapat mengembangkan konsep dari penelitian yang telah dilakukan agar dapat memperoleh hasil yang lebih luas.

DAFTAR PUSTAKA

Agustina, Tri Siwi. 2015. *Kewirausahaan: Teori dan Penerapan Pada Wirausaha dan UKM di Indonesia*. Jakarta: Mitra Wacana Media.

Asia Competitiveness Institute (ACI), (2016). *Competitiveness Analysis of ASEAN-10 Countries and Indonesian Provinces*. Singapore: LKY

Ahmad, N. H., T. Ramayah, C. Wilson, and L. Kummerow. 2010. *Is entrepreneurial competency and business success relationship contingent upon business environment? A study of Malaysia SMEs*. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(3): 182-203.

Amir, MT. 2011. *Manajemen Strategik Konsep dan Aplikasi*. PT. Raja Grafindo Persada. Jakarta

Amit R, Schoemaker PJH. 1993. Strategic assets and organizational rent. *Strategic Management Journal* 14(1): 33–46.

Arikunto, Suharsimi. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi 2010. Jakarta: Rineka Cipta.

Argene, R. 2005. *Strategi Menjadi Wiraswasta Handal*. Penerbit Restu agung. Jakarta.

Assauri, S. 2013. *Manajemen Pemasaran; Dasar, Konsep dan Strategi*. PT. Grafindo Persada Jakarta.

Awang, Amran., Asghar, Abdul Rashid Said., & Subari, Khairul Anwar. 2010. *Study of Distinctive Capabilities and Entrepreneurial Orientation on Return on Sales among Small and Medium Argo-Based Enterprises (SMAEs) in Malaysia*. *Journal international Business research*. Vol.3: 2.

Barney JB. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management* 17(1): 99–120.

Bird, B. 1995. *Towards a theory of entrepreneurial competency*. *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth*, 2: 51-72.

Begley, Thomas. M and David Boyd. P. 1987. *Psychological Characteristics Associated With Performance In Entrepreneurial Firms and Smaller Businesses*. *Journal of Business Venturing* 2, 79-93.

Bettis, R. A. & Hitt, M. A. (1995). *The new competitive landscape*. *Strategic Management Journal*, 16, 5-14.

Blackman, A.J. 2003. *Entrepreneurs: interrelationship between their characteristics, values, expectations, management practices and SME performance*. School of business department of management griffith university, gold coast campus.

Bygrave, W.D. 1995. *The portable MBA, Entrepreneurship*. Terjemahan Diah Ratna Permatasari, Bumiputra Aksara. Jakarta.

Bouazza, A.B., D Ardjouman, and O. Abada. 2015. *Establishing the Factors Affecting the Growth of Small and Medium-sized Enterprises in Algeria*. American International Journal of Social Science, 4(2):101-115.

Cooper, A. C. and J. Gimeno-Gascon. 1992. "Entrepreneurs, process of founding and new firm performance." Pp. 301-340 in *The State of Art of Entrepreneurship*, edited by D. L. Sexton and J. D. Kasarda. Boston: PWS Kent.

Covin, J.G. and D.P. Slevin. 1991. *A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior*. Entrepreneurship Theory & Practice, Vol. 15 No. 1, pp. 7-25.

Davidsson, P. 1991. *Continued entrepreneurship: ability need and opportunity as determinants of small firm growth*. Journal of business venturing, 6(1): 405-429.

Dharma, S. 2002. *Pengembangan SDM berbasis Kompetensi*. Usahawan, No. 1 Thxxx1 Januari 2002.

Effendi, Syahrul. 2013. *Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Kecil dengan Peran Pemerintah Sebagai variabel Moderator dan kompetensi Manajerial sebagai Variabel Mediator*. Disertasi. Program Studi Ilmu Manajemen. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Brawijaya Malang.

Ebert, R.J and R.W. Griffin. 2000. *Business essential*. New Jersey: Prentice Hall.

Fagenson, E. A. 1993, Personal Value System of Men and Women Entrepreneur vs Managers, *Journal of Business Venturing* 8: 409 – 430

Gartner, W.B., Starr, J.A., 1993. The nature of entrepreneurial work. In: Birley, S., MacMillan, I.C. (Eds.), *Entrepreneurship Research: Global Perspectives*, pp. 35–67.

Ghozali, Imam. 2011., *Structural Equation Modeling Metode Alternatif dengan Partial Least Square Edisi 3'*. Badan Penerbit Undip., Semarang.

Grant, R.M., 1991. The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *Calif. Manage. Rev.* 33 (3), 114–135.

Hisrich, R.D., M.P. Peters, & D.A. Shepherd. 2008. *Entrepreneurship*. 7th. Boston: McGraw Hill.

Herron, Lanny and Richard B. Robinson. 1993. *A Structural Model Of The Effect Of Entrepreneurial Characteristics On Venture Performance*. *Journal of Business Venturing* 8.281-294.

Hughes, Mathew and Robert E. Morgan. 2007. *Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and business performance at the embryonic stage of firm growth*. *Elsevier Journal Industrial Marketing Management* 36 (2007) 651-661.

Hubeis, Musa dan Mukhamad Najib. 2008. *Manajemen Strategik : Dalam Pengembangan Daya Saing Organisasi*. Elex Media Komputindo Jakarta.

Huh, Sungkyoo., Yook, Keun-Hyo & Kim Il-Woon. 2008. *Relationship Between Organizational Capabilities and Performance of Target Costing: An Empirical Study of Japanese Companies*. *Journal of International Business Research*. Vol.7: 1.

Iqbal, Mohammad. 2015. *BUSINESS EXIT CONTEMPLATION: A Study of SME Owners in Indonesia*.

Jogiyanto, HM. 2008. *Sistem Informasi Keperilakuan*. Penerbit ANDI. Jogjakarta.

Kusunoki, K., I. Nonaka & A. Nagata. 1995. Organizational capabilities in product development of Japanese firms, in *Japanese*, *Soshiki kagaku*, 29 (1), 92-108.

Kriyantono, Rahmat. 2008. *Teknik Praktisi Riset Komunikasi*. Cetakan ketiga. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Kiggundu, M.N. 2002. *Entrepreneurs and entrepreneurship in Africa: What is known and what needs to be done*. *Journal of development entrepreneurship*, 7(3): 239-258.

Komisi Eropa. 2003 *Pengetahuan Dasar Mengenai Uni Eropa*. Jakarta: Delegasi Komisi Eropa.

Kotey, B and G.G Meredith. 1997. *Relationship among owner/manager personal values and perceptions, business strategies, and enterprise performance*. *Journal of small business management*, 35(2): 37-64.

Lee, Sang M. dan J. Peterson Suzanne. 2000. *Culture, Entrepreneurial Orientation and Global Competitiveness*. Journal of World Business 35(4) 2000.

Lee, D.Y. and E.W.K. Tsang. 2001. *The Effect of Entrepreneurial Personality, Background and Network Activities on Venture Growth*. Journal of Management Studies 38(4): 583-602.

Leonard-Barton D. 1992. Core capabilities und core rigidity: a paradox in managing new product development. *Strategic Management Journal* 13(5): 111-126.

Li, X., and Y. Jia. 2015. *Characteristics Influence for Entrepreneurship Behavior Ability*. In International Conference on Education, Management, Commerce and Society (EMCS-15). Atlantis Press:614-619.

Li, Yong Hui, Wen Huang Jing & Tein Tsai Mey. 2008. *Entrepreneurial Orientation and Firm Performance: The Role Of Knowledge Creation Process*. *Journal Industrial Marketing Management* (38), 440-449.

Linan, Francisco., Juan Carlos Rodriguez-Cohard., and Rueda-Cantuche, J.M. 2011. *Factors Affecting Entrepreneurial Intention Levels: A Role for Education*. *Int. Entrepreneurial Management* (7), 195-218.

Lumpkin, G. T. Dan Gregory G. Dess. 1996. *Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking it to Performance*. *The Academy of Management Review* vol. 21, No. 1, (Jan., 1996), pp. 135-172.

Lumpkin, G.T. and Gregory G. Dess. 2001. *Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: the moderating role of environment and industry life cycle*. *Journal of Business Venturing*, Vol. 16 No. 5, pp. 429-51.

Lupiyoadi, Rambat. 2004. *Entrepreneurship from Mindset to Strategy*. Edisi kedua. Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia. Jakarta.

Man, T.W.Y., T. Lau and K.F Chan. 2002. *The competitiveness of small and medium enterprise a conceptualization with focus on entrepreneurial competencies*. *Journal of Business Venturing*. 17: 123-142.

Man, T.W.Y. and T. Lau. 2005. *The context of entrepreneurship in hongkong; an investigation through the patterns of entrepreneurial competencies in contrasting industrial environments*. *Journal of small business and enterprise development*, 12(4):67-92.

McMullan, W., Long, W. And Graham, J. (1986), "Assessing economic value added by university-based outreach programmes", *Journal of Business Venturing*, Vol. 1 No. 2, pp. 225-240.

Makadok, R. 2001. *Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation*. Strategic Management Journal. 22(5) 387-401.

Meredith, G.G. 2005. *The practice of entrepreneurship*. Genewa; internasional Labor organization.

Mulyadi. 1997. *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Edisi 8. STIE-YKPN. Yogyakarta.

Nasution, A.H., B. Aripin, M. Sued. 2007. *Entrepreneurship membangun spirit teknopreneurship*. Penerbit Andi. Yogyakarta.

Nurgiyantoro, Burhan, Gunawan dan Marzuki. 2004. *Statistik Terapan untuk Ilmu-ilmu sosial*. Cetakan Ketiga (Revisi). Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Notoatmodjo, Soekidjo. 2010. *Metode Penelitian Kesehatan*. Edisi Revisi. Jakarta: Renika Cipta.

Olson, S.F. and Currie, H.M. (1992), "Female entrepreneurs: personal value systems and business strategies in a male-dominated industry", Journal of Small Business Management, Vol. 30 No. 1, pp. 49-57.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD), 1993. *Small and Medium-sized Enterprises: Technology and Competitiveness* (Paris).

Penrose, E. T. 1959. *The Theory of the Growth of the Firm*. Basil Blackwell, Oxford, UK.

Purnomo, 2005. *Membangun semangat kewirausahaan*. LaksBank Pressindo. Yogyakarta.

Sanusi, Anwar. 2012. *Metodologi Penelitian Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat.

Sarwoko, Endi. 2013. *Karakterietik Wirausaha, Kompetensi Kewirausahaan, dan Strategi sebagai Penentu Kinerja Bisnis: studi pada usaha kecil dan menengah binaan di Kabupaten Malang*. Disertasi. Program Studi Ilmu Manajemen. Fakultas ekonomi dan Bisnis Universitas Malang.

Sardjono, S. 2004. *Profil usaha dan karakteristik kewirausahaan serta pengaruhnya terhadap keberhasilan usaha industri kecil manufaktur di Jawa Timur*.

Sampurno. 2013. *Manajemen Strategik: Menciptakan Keunggulan Bersaing yang Berkelanjutan*. Gadjah Mada University Press.

Schumpeter, J.A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA.

Sekaran, Uma. 2006. *Metodologi Penelitian Untuk Bisnis*. Jakarta: Selemba Empat.

Shan, Peng., Michael Song, Xiaofeng Ju. 2016. *Entrepreneurial orientation and performance: Is innovation speed a missing link*. *Journal of Business Research* 69, 683-690.

Shane, S., Locke, E.A., and Collins C.T. 2003. *Entrepreneurial motivation*, *Human Resource Management Review*, 13: 25-279.

Slamet, Franky., Hatty Kurnia Tanjungsari dan Mei Le. 2014. *Dasar-dasar Kewirausahaan: Teori dan Praktik*. PT Indeks, Jakarta.

Smart, D. T. & Conant, J. S. (1994). *Entrepreneurial orientation, distinctive marketing competencies and organizational performance*. *Journal of Applied Business Research*, 10(3), 28-38.

Stoner, C.R., 1987. *Distinctive competence and competitive advantage*. *J. Small Bus. Manage.* 25 (2), 33-39.

Sugiyono. 2012. *Statistik untuk Penelitian*. Penerbit Alfabeta, Bandung.

Suryana. 2003. *Kewirausahaan, pedoman praktisi, kiat dan proses menuju sukses*. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.

Suryana, Y., dan K. Bayu. 2010. *Kewirausahaan: pendekatan karakteristik wirausahawan sukses*. Penerbit Kencana, Prenada Media Group. Jakarta.

Suci, Rahayu Puji. 2009. *Peningkatan Kinerja Melalui Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Manajemen, dan Strategi Bisnis (Studi Pada Industri Kecil dan Menengah Bordir di Jawa Timur)*. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, Universitas Petra, Surabaya, hal.46-58.

Solimun. 2002. *Multivariate Analysis*. Universitas Negeri Malang.

Sorensen, J.B & P.M.Y Chang. 2006. *Determinants of successful Entrepreneurial: A Review of the Recent Literatur Determinants of Successful Entrepreneurship*.

Stevenson, H., Roberts, M. & Grousbeck, H. (1989). *New Business Ventures and the Entrepreneur*. Richard D. Irwin: Burr Ridge, IL.

Tambunan, Tulus. 2006. *Entrepreneurship Development Indonesia*. Kandin Indonesia-Jetro.

Tambunan, Tulus. 2012. *Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di Indonesia: Isu - isu Penting*. Jakarta: LP3ES.

Teece DJ, Pisano G, Shuen A. 1997. *Dynamic capabilities and strategic management*. Strategic Management Journal 18(7): 509-533

Thornberry. 2006. *Lead Like an Entrepreneur*. Blacklick, OH: McGraw-Hill.

Turyandi, Itto. 2015. *Pengaruh perubahan lingkungan usaha dan karakteristik wirausaha terhadap kinerja dan pengembangan usaha kecil*. Vol. 3, No. 1. Hal. 12-25.

Wasilezuk, J. 2000. *Asventageous competence of owner/managers to grow the firm in poland: empirical evidence*. Journal of small business management, 38(2): 88-94.

Wiklund, J. 1999. *The Sustainability of The Entrepreneurial orientation Performance Relationship*. Entrepreneurship Theory and Practice 24, pp 37-48.

Wiklund, J. 1999. *The Sustainability of the Relationship Between Strategy and Entrepreneurship: The U.S Restorant sector*. International Journal of Contemporary Hospitality Management 7, pp 22-26.

Wiklund, J dan Dean Shepherd. 2005. *Entreperneurial Orientation and Business Performance: A Configuration approach*. Journal of Business Venturing 20 (2005) 71-91.

Wiryasaputra, T.S. 2004. *Entrepreneur: Anda Merdeka Jadi Bos*. Jakarta: Tridharma Manunggal.

Zahra, S.A., J.G. Covin. 1995. *Contextual influences on the corporate entrepreneurship performance relationship: a longitudinal analysis*. Journal of Business Venturing 10 (1), 43-58.

Zimmerer, TW dan Scarborough, NM. 1998. *Essential of Entrepreneur and Small Business Management 2th*. Prentice Hall

Zimmerer, Thomas W., Norman M. Scarborough. 2005. *Pengantar Kewirausahaan dan Manajemen Bisnis Kecil*. Terjemahan, edisi 4. Penerbit PT Indeks. Jakarta.

Zhang, Yonlong., Xiu'e Zhang. 2012. *The effect of entrepreneurial orientation on business performance*. Journal of Chinese Entrepreneurship Vol. 4 (2), pp. 132 - 142.

Zoysa, A.De and S.K. Herath. 2007. *The impact of owner/managers mentality on financial performance of SMEs in Japan: an empitical investigation.* Journal of Management Development, 26(7): 652-666.



No. Responden
(diisi oleh peneliti)

Petunjuk pengisian :

Pada pertanyaan di bawah ini, Anda dimohon untuk mengisi pertanyaan-pertanyaan tersebut dengan keadaan/kondisi yang sebenarnya.

I. IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama : (tidak wajib diisi)

2. Alamat : Desa/Kelurahan

: Kecamatan

3. Usia :

4. Jenis Kelamin : Laki-laki

Perempuan*)

5. Status : Menikah

Belum Menikah*)

6. Pendidikan Terakhir : SD SMP/SLTP SMA/SLTA

Diploma S1 S2

7. Lama Usaha : 1-10 tahun 10-20 tahun

8. Jumlah Tenaga Kerja : 1-5 orang 5-10 orang

9. Modal usaha dari : Modal sendiri

Sebagian modal sendiri dan sebagian pinjaman

Bank atau Lembaga keuangan lainnya

10. Jumlah modal :

11. Kepemilikan usaha : Usaha sendiri Usaha persekutuan

Cabang usaha



II. DAFTAR PERNYATAAN

Berilah tanda centang (√) pada kolom yang menurut Anda sesuai dengan jawaban.

Keterangan: Skor 5 = Sangat Setuju (SS)

Skor 4 = Setuju (S)

Skor 3 = Ragu-Ragu/Netral (RR)

Skor 2 = Tidak Setuju (TS)

Skor 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

KARAKTERISTIK WIRUSAHA (X₁)

No	PERNYATAAN	TANGGAPAN				
		SS	S	RR	TS	STS
A	Faktor Psikologis (X_{1.1})					
1	Untuk mencapai kesuksesan diperlukan seseorang yang pekerja keras.					
2	Untuk mencapai kesuksesan diperlukan seseorang yang tidak pernah menyerah.					
3	Untuk mencapai kesuksesan diperlukan seseorang yang semangat dan berkomitmen kuat.					
B	Pengalaman (X_{1.2})					
1	Untuk menjalankan usaha perlu pengalaman dalam menekuni usaha sebagai modal penting.					
2	Untuk menjalankan usaha perlu lama pengalaman menekuni usaha.					
3	Untuk keberhasilan usaha perlu keterampilan dan pengalaman manajerial sebagai peran penting.					
C	Pengaruh Keluarga (X_{1.3})					
1	Latar belakang keluarga (pengusaha/bukan pengusaha) memiliki peran dalam menjalankan usaha.					
2	Untuk mencapai kesuksesan perlu dukungan keluarga (bantuan modal, bantuan pengelolaan usaha).					
3	Untuk menjalankan usaha perlu dorongan dan nasihat keluarga.					



ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN (X₂)

No	PERNYATAAN	TANGGAPAN				
		SS	S	RR	TS	STS
A	Proaktif (X_{2.1})					
1	Untuk menjalankan usaha perlu mencoba mengambil inisiatif dalam setiap situasi sebelum pesaing.					
2	Untuk menjalankan usaha perlu memperkenalkan ide atau produk baru sebelum pesaing.					
3	Untuk menjalankan usaha perlu mengidentifikasi peluang sebelum pesaing.					
B	Mengambil Resiko (X_{2.2})					
1	Untuk mencapai tujuan perusahaan dan kesuksesan perlu keberanian dalam mencari peluang baru.					
2	Untuk mencapai tujuan perusahaan dan kesuksesan perlu keberanian dalam mencoba peluang baru.					
3	Untuk mengembangkan usaha perlu pengambilan resiko sebagai atribut positif.					
C	Inovatif (X_{2.3})					
1	Untuk mengembangkan usaha perlu mencari ide-ide kreatif.					
2	Untuk mengembangkan usaha perlu mempromosikan produk baru yang inovatif.					
3	Untuk mengembangkan usaha perlu secara aktif memperkenalkan, perbaikan dan melakukan inovasi.					
D	Agresif Kompetitif (X_{2.4})					
1	Untuk mengembangkan usaha perlu lebih kompetitif untuk mengalahkan pesaing.					
2	Untuk mengembangkan usaha perlu lebih agresif dari pada pesaing.					
3	Untuk mengembangkan usaha perlu lebih cepat merespon perubahan pasar dari pada pesaing.					
E	Otonomi (X_{2.5})					
1	Untuk menembangkan usaha perlu memiliki					

No	PERNYATAAN	TANGGAPAN				
		SS	S	RR	TS	STS
	kemampuan dan kemauan dalam memanfaatkan peluang.					
2	Untuk mengembangkan usaha perlu memberikan kebebasan kepada karyawan untuk bertanggung jawab dalam bertindak.					
3	Untuk mengembangkan usaha perlu memberikan kebebasan kepada karyawan untuk berkomunikasi tanpa ada gangguan.					

KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN (X₃)

No	PERNYATAAN	TANGGAPAN				
		SS	S	RR	TS	STS
A	Membangun Konsep (X_{3.1})					
1	Untuk menjalankan usaha perlu berusaha mengembangkan ide-ide baru.					
2	Untuk mencapai tujuan dan pengembangan usaha perlu menjadikan masalah sebagai peluang.					
3	Untuk mengembangkan usaha perlu memahami implikasi bisnis.					
B	Memanfaatkan Peluang (X_{3.2})					
1	Untuk mencapai kesuksesan perlu memahami keinginan pelanggan dalam menghasilkan produk.					
2	Untuk mencapai kesuksesan perlu mendapatkan atau mencari peluang baru sesuai dengan keinginan dan kebutuhan pelanggan yang belum terpenuhi.					
3	Untuk mencapai kesuksesan perlu secara aktif mencari produk yang memberikan manfaat nyata bagi pelanggan.					
C	Membangun Hubungan (X_{3.3})					
1	Untuk menjalankan usaha perlu menjalin hubungan baik					

No	PERNYATAAN	TANGGAPAN				
		SS	S	RR	TS	STS
	dengan semua pihak.					
2	Untuk menjalankan usaha perlu membangun kepercayaan karena merupakan hal penting bagi bisnis.					
3	Untuk menjalankan usaha perlu mempromosikan kerja sama tim dalam membangun hubungan yang lebih baik.					
D	Pembelajaran (X_{3,4})					
1	Untuk menjalankan usaha perlu membiasakan diri belajar dari pengalaman.					
2	Untuk menjalankan usaha perlu mengikuti perkembangan bisnis.					
3	Untuk menjalankan usaha perlu menerapkan keterampilan dan pengetahuan yang didapat.					
E	Kemampuan Personal (X_{3,5})					
1	Untuk menjalankan usaha perlu seseorang yang pantang menyerah.					
2	Untuk menjalankan usaha perlu mengidentifikasi kekuatan dan kelemahan untuk memanfaatkan peluang dan ancaman.					
3	Untuk menjalankan usaha perlu mengakui kelemahan dan menerima kritikan yang membangun.					

KAPABILITAS ORGANISASI (Y₁)

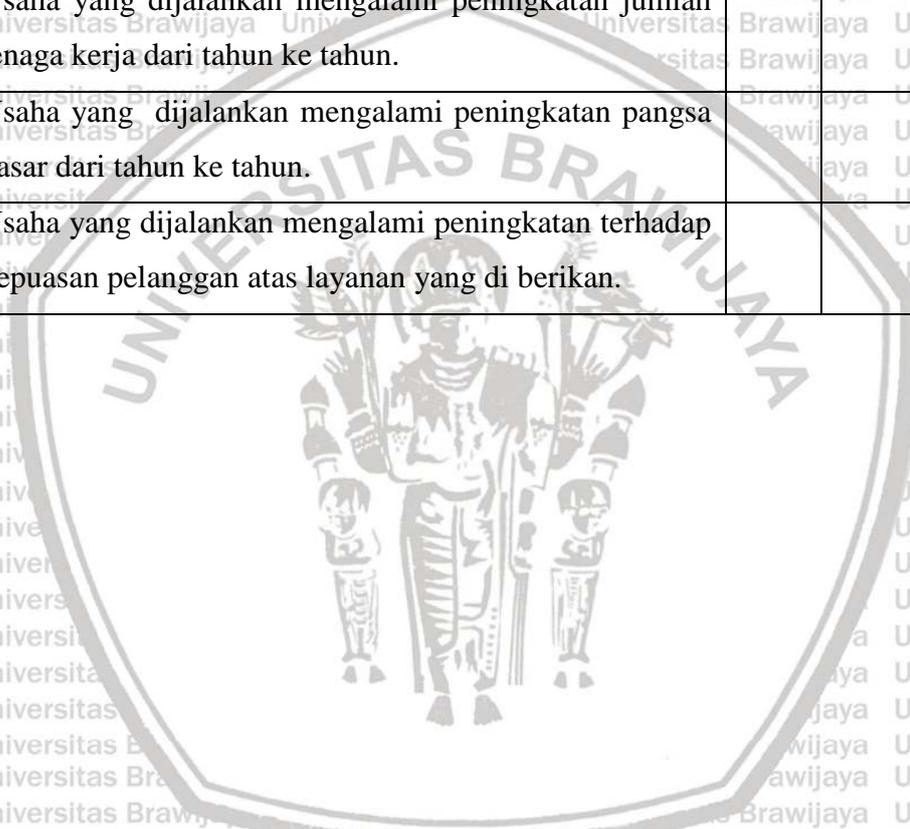
No	PERNYATAAN	TANGGAPAN				
		SS	S	RR	TS	STS
A	Keterampilan dan Kemampuan (Y_{1,1})					
1	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu keterampilan dan kemampuan yang unik yang tidak mudah ditiru oleh pesaing.					
2	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu keterampilan dan keahlian dalam proses produksi.					

No	PERNYATAAN	TANGGAPAN				
		SS	S	RR	TS	STS
3	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu keterampilan dan keahlian dalam memasarkan produk.					
B	Asset fisik yang bernilai (Y_{1.2})					
1	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu fasilitas distribusi yang luas sebagai asset fisik yang bernilai.					
2	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu <i>network</i> dan sistem informasi yang luas sebagai asset fisik yang bernilai.					
3	Untuk mencapai kesuksesan perlu fasilitas produksi yang baik sebagai asset fisik yang bernilai.					
C	Asset sumber daya manusia (Y_{1.3})					
1	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu karyawan yang berenergi sebagai asset sumber daya manusia.					
2	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu karyawan yang bermotivasi tinggi sebagai asset sumber daya manusia.					
3	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu karyawan yang berbakat sebagai asset sumber daya manusia.					
D	Asset organisasi yang bernilai (Y_{1.3})					
1	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu kemitraan yang kuat sebagai asset organisasi yang bernilai.					
2	Untuk mencapai kesuksesan usaha perlu cepat merespon perubahan yang terjadi sebagai asset organisasi yang bernilai.					
3	Untuk mencapai kesuksesan perlu kemampuan dalam melayani pelanggan sebagai aset organisasi yang bernilai.					

KINERJA USAHA (Y₂)

No	PERNYATAAN	TANGGAPAN				
		SS	S	RR	TS	STS
A	Kinerja Keuangan (Y_{2.1})					

No	PERNYATAAN	TANGGAPAN				
		SS	S	RR	TS	STS
1	Usaha yang dijalankan selama ini mengalami peningkatan laba/keuntungan dari tahun ke tahun.					
2	Usaha yang dijalankan selama ini mengalami peningkatan volume penjualan dari tahun ke tahun.					
3	Usaha yang dijalankan selama ini mengalami peningkatan asset dari tahun ke tahun.					
B	Kinerja Non Keuangan (Y_{2.2})					
1	Usaha yang dijalankan mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja dari tahun ke tahun.					
2	Usaha yang dijalankan mengalami peningkatan pangsa pasar dari tahun ke tahun.					
3	Usaha yang dijalankan mengalami peningkatan terhadap kepuasan pelanggan atas layanan yang di berikan.					



Lampiran 2. Frekuensi Jawaban Responden

Frequency Table

X1.1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	2	1.7	1.7	3.4
	4.00	53	44.9	44.9	48.3
	5.00	61	51.7	51.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X1.1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	2	1.7	1.7	3.4
	4.00	55	46.6	46.6	50.0
	5.00	59	50.0	50.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X1.1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	3	2.5	2.5	4.2
	4.00	55	46.6	46.6	50.8
	5.00	58	49.2	49.2	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X1.2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	18	15.3	15.3	16.9
	4.00	71	60.2	60.2	77.1
	5.00	27	22.9	22.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	



X1.2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	10	8.5	8.5	10.2
	4.00	74	62.7	62.7	72.9
	5.00	32	27.1	27.1	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X1.2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	17	14.4	14.4	16.1
	4.00	76	64.4	64.4	80.5
	5.00	23	19.5	19.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X1.3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	4	3.4	3.4	3.4
	3.00	28	23.7	23.7	27.1
	4.00	74	62.7	62.7	89.8
	5.00	12	10.2	10.2	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X1.3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	4	3.4	3.4	3.4
	3.00	21	17.8	17.8	21.2
	4.00	76	64.4	64.4	85.6
	5.00	17	14.4	14.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X1.3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	4	3.4	3.4	3.4
	3.00	8	6.8	6.8	10.2
	4.00	73	61.9	61.9	72.0
	5.00	33	28.0	28.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	11	9.3	9.3	11.0
	4.00	64	54.2	54.2	65.3
	5.00	41	34.7	34.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	.8	.8	.8
	3.00	12	10.2	10.2	11.0
	4.00	66	55.9	55.9	66.9
	5.00	39	33.1	33.1	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	10	8.5	8.5	10.2
	4.00	78	66.1	66.1	76.3
	5.00	28	23.7	23.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	11	9.3	9.3	11.0
	4.00	79	66.9	66.9	78.0
	5.00	26	22.0	22.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	7	5.9	5.9	7.6
	4.00	84	71.2	71.2	78.8
	5.00	25	21.2	21.2	100.0
	Total	118	100.0	100.0	





X2.2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	2.5	2.5	2.5
	3.00	21	17.8	17.8	20.3
	4.00	78	66.1	66.1	86.4
	5.00	16	13.6	13.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	5	4.2	4.2	5.9
	4.00	70	59.3	59.3	65.3
	5.00	41	34.7	34.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	5	4.2	4.2	5.9
	4.00	76	64.4	64.4	70.3
	5.00	35	29.7	29.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	2.5	2.5	2.5
	3.00	3	2.5	2.5	5.1
	4.00	81	68.6	68.6	73.7
	5.00	31	26.3	26.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.4.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	9	7.6	7.6	9.3
	4.00	79	66.9	66.9	76.3
	5.00	28	23.7	23.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.4.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	12	10.2	10.2	11.9
	4.00	79	66.9	66.9	78.8
	5.00	25	21.2	21.2	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.4.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	.8	.8	.8
	3.00	10	8.5	8.5	9.3
	4.00	85	72.0	72.0	81.4
	5.00	22	18.6	18.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.5.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	6	5.1	5.1	6.8
	4.00	91	77.1	77.1	83.9
	5.00	19	16.1	16.1	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.5.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	2.5	2.5	2.5
	3.00	16	13.6	13.6	16.1
	4.00	89	75.4	75.4	91.5
	5.00	10	8.5	8.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X2.5.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	3	2.5	2.5	2.5
	3.00	17	14.4	14.4	16.9
	4.00	88	74.6	74.6	91.5
	5.00	10	8.5	8.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	



X3.1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	4	3.4	3.4	5.1
	4.00	65	55.1	55.1	60.2
	5.00	47	39.8	39.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	7	5.9	5.9	7.6
	4.00	74	62.7	62.7	70.3
	5.00	35	29.7	29.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	5	4.2	4.2	4.2
	3.00	18	15.3	15.3	19.5
	4.00	73	61.9	61.9	81.4
	5.00	22	18.6	18.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	11	9.3	9.3	11.0
	4.00	65	55.1	55.1	66.1
	5.00	40	33.9	33.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	5	4.2	4.2	5.9
	4.00	72	61.0	61.0	66.9
	5.00	39	33.1	33.1	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	4	3.4	3.4	5.1
	4.00	79	66.9	66.9	72.0
	5.00	33	28.0	28.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	3	2.5	2.5	4.2
	4.00	49	41.5	41.5	45.8
	5.00	64	54.2	54.2	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	4	3.4	3.4	5.1
	4.00	53	44.9	44.9	50.0
	5.00	59	50.0	50.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	2	1.7	1.7	3.4
	4.00	59	50.0	50.0	53.4
	5.00	55	46.6	46.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.4.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	.8	.8	.8
	3.00	11	9.3	9.3	10.2
	4.00	90	76.3	76.3	86.4
	5.00	16	13.6	13.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	



X3.4.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	10	8.5	8.5	10.2
	4.00	78	66.1	66.1	76.3
	5.00	28	23.7	23.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.4.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	14	11.9	11.9	13.6
	4.00	90	76.3	76.3	89.8
	5.00	12	10.2	10.2	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.5.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	5	4.2	4.2	5.9
	4.00	77	65.3	65.3	71.2
	5.00	34	28.8	28.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.5.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	8	6.8	6.8	8.5
	4.00	85	72.0	72.0	80.5
	5.00	23	19.5	19.5	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

X3.5.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	8	6.8	6.8	8.5
	4.00	87	73.7	73.7	82.2
	5.00	21	17.8	17.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	



Y1.1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	12	10.2	10.2	11.9
	4.00	87	73.7	73.7	85.6
	5.00	17	14.4	14.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y1.1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	13	11.0	11.0	12.7
	4.00	86	72.9	72.9	85.6
	5.00	17	14.4	14.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y1.1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	.8	.8	.8
	3.00	14	11.9	11.9	12.7
	4.00	88	74.6	74.6	87.3
	5.00	15	12.7	12.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y1.2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	10	8.5	8.5	10.2
	4.00	90	76.3	76.3	86.4
	5.00	16	13.6	13.6	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y1.2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	7	5.9	5.9	7.6
	4.00	91	77.1	77.1	84.7
	5.00	18	15.3	15.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	



Y1.2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	.8	.8	.8
	3.00	7	5.9	5.9	6.8
	4.00	91	77.1	77.1	83.9
	5.00	19	16.1	16.1	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y1.3.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	18	15.3	15.3	16.9
	4.00	67	56.8	56.8	73.7
	5.00	31	26.3	26.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y1.3.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	15	12.7	12.7	14.4
	4.00	71	60.2	60.2	74.6
	5.00	30	25.4	25.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y1.3.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	.8	.8	.8
	3.00	17	14.4	14.4	15.3
	4.00	74	62.7	62.7	78.0
	5.00	26	22.0	22.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y1.4.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	7	5.9	5.9	7.6
	4.00	79	66.9	66.9	74.6
	5.00	30	25.4	25.4	100.0
	Total	118	100.0	100.0	



Y1.4.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	10	8.5	8.5	10.2
	4.00	88	74.6	74.6	84.7
	5.00	18	15.3	15.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y1.4.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	.8	.8	.8
	3.00	10	8.5	8.5	9.3
	4.00	92	78.0	78.0	87.3
	5.00	15	12.7	12.7	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y2.1.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	9	7.6	7.6	9.3
	4.00	93	78.8	78.8	88.1
	5.00	14	11.9	11.9	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y2.1.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	6	5.1	5.1	6.8
	4.00	89	75.4	75.4	82.2
	5.00	21	17.8	17.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y2.1.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	1	.8	.8	.8
	3.00	11	9.3	9.3	10.2
	4.00	85	72.0	72.0	82.2
	5.00	21	17.8	17.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	



Y2.2.1

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	18	15.3	15.3	16.9
	4.00	85	72.0	72.0	89.0
	5.00	13	11.0	11.0	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y2.2.2

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	7	5.9	5.9	7.6
	4.00	85	72.0	72.0	79.7
	5.00	24	20.3	20.3	100.0
	Total	118	100.0	100.0	

Y2.2.3

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	2.00	2	1.7	1.7	1.7
	3.00	7	5.9	5.9	7.6
	4.00	75	63.6	63.6	71.2
	5.00	34	28.8	28.8	100.0
	Total	118	100.0	100.0	



Lampiran 3. Hasil PLS

**1. Outer Model
Cross Loading**

	X1	X2	X3	Y1	Y2
X1.1	0.8035	0.5469	0.5662	0.4772	0.5247
X1.2	0.7872	0.4841	0.4498	0.4127	0.4571
X1.3	0.7768	0.4738	0.4972	0.5841	0.5455
X2.1	0.4419	0.7143	0.4836	0.4862	0.3913
X2.2	0.5007	0.7590	0.5372	0.4687	0.5061
X2.3	0.4426	0.7968	0.6092	0.5596	0.5724
X2.4	0.4712	0.7406	0.5692	0.5680	0.4730
X2.5	0.5274	0.7451	0.5821	0.5652	0.6239
X3.1	0.4474	0.5945	0.7117	0.5413	0.5212
X3.2	0.5188	0.6108	0.7897	0.6345	0.5891
X3.3	0.5010	0.5177	0.7871	0.5386	0.5117
X3.4	0.4927	0.5947	0.7989	0.5374	0.5532
X3.5	0.5145	0.5491	0.7686	0.5426	0.5420
Y1.1	0.5422	0.5942	0.5197	0.7403	0.5246
Y1.2	0.5216	0.5509	0.6090	0.7908	0.5138
Y1.3	0.4173	0.5003	0.4903	0.7632	0.5592
Y1.4	0.5015	0.5758	0.6512	0.8407	0.6256
Y2.1	0.6001	0.6557	0.6598	0.6446	0.9422
Y2.2	0.6278	0.6525	0.6734	0.6953	0.9465

Evaluasi Model

	AVE	Composite Reliability	R Square	Cronbachs Alpha	Communality	Redundancy
X1	0.6229	0.8321	0	0.7001	0.6229	0
X2	0.565	0.8664	0	0.808	0.565	0
X3	0.5957	0.8803	0	0.8299	0.5957	0
Y1	0.6157	0.8647	0.6123	0.791	0.6157	0.1309
Y2	0.8918	0.9428	0.6260	0.8788	0.8918	0.1998

	X1	X2	X3	Y1	Y2
X1	1				
X2	0.6354	1			
X3	0.6422	0.7444	1		
Y1	0.6323	0.7083	0.7268	1	
Y2	0.6503	0.6926	0.706	0.7099	1

2. Inner Model

Outer Loading

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)	p-value
X1.1 <- X1	0.8035	0.782	0.0909	0.0909	8.8419	0.000
X1.2 <- X1	0.7872	0.7738	0.0801	0.0801	9.8251	0.000
X1.3 <- X1	0.7768	0.7902	0.04	0.04	19.4141	0.000
X2.1 <- X2	0.7143	0.7067	0.0823	0.0823	8.6818	0.000
X2.2 <- X2	0.759	0.7421	0.0845	0.0845	8.979	0.000
X2.3 <- X2	0.7968	0.7872	0.0532	0.0532	14.9876	0.000
X2.4 <- X2	0.7406	0.7352	0.0567	0.0567	13.069	0.000
X2.5 <- X2	0.7451	0.744	0.0656	0.0656	11.3605	0.000
X3.1 <- X3	0.7117	0.6965	0.093	0.093	7.6552	0.000
X3.2 <- X3	0.7897	0.7885	0.049	0.049	16.1086	0.000
X3.3 <- X3	0.7871	0.7685	0.0825	0.0825	9.5356	0.000
X3.4 <- X3	0.7989	0.7913	0.063	0.063	12.6721	0.000
X3.5 <- X3	0.7686	0.7568	0.0754	0.0754	10.1868	0.000
Y1.1 <- Y1	0.7403	0.734	0.0674	0.0674	10.9768	0.000
Y1.2 <- Y1	0.7908	0.777	0.0718	0.0718	11.0135	0.000
Y1.3 <- Y1	0.7632	0.7593	0.0465	0.0465	16.4307	0.000
Y1.4 <- Y1	0.8407	0.8414	0.0377	0.0377	22.3087	0.000
Y2.1 <- Y2	0.9422	0.9395	0.0203	0.0203	46.4288	0.000
Y2.2 <- Y2	0.9465	0.9462	0.013	0.013	72.9347	0.000

Pengujian Hipotesis

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)	p-value
X1 -> Y1	0.2002	0.2044	0.0843	0.0843	2.3746	0.019
X2 -> Y1	0.3045	0.3003	0.0831	0.0831	3.6649	0.000
X3 -> Y1	0.3716	0.3711	0.1024	0.1024	3.6305	0.000
X1 -> Y2	0.2044	0.2088	0.0893	0.0893	2.2902	0.024
X2 -> Y2	0.1995	0.1993	0.0944	0.0944	2.1119	0.037
X3 -> Y2	0.2266	0.2189	0.1009	0.1009	2.2463	0.027
Y1 -> Y2	0.2747	0.2810	0.1080	0.1080	2.5435	0.012

Variabel	Koefisien Langsung	standar error	Koefisien TL	se Gab	t Hitung	p-value		
X1, Y1, Y2	0.2002	0.2747	0.0843	0.108	0.055	0.033	1.668	0.098
X2, Y1, Y2	0.3045	0.2747	0.0831	0.108	0.084	0.041	2.039	0.044
X3, Y1, Y2	0.3716	0.2747	0.1024	0.108	0.102	0.050	2.032	0.044

Lampiran 4 Perhitungan Jumlah Interval

$$\text{Jumlah interval} = 1 + 3,3 \log n$$

$$\text{Interval kelas} = \text{range} : \text{panjang kelas}$$

Perhitungan 1: usia

$$\text{Jumlah interval} = 1 + 3,3 \log n$$

$$= 1 + 3,3 \log 118$$

$$= 1 + 3,3 (2,071882)$$

$$= 1 + 6,837211$$

$$= 7,837211 \approx 8$$

$$\text{Interval kelas} = \text{range} : \text{panjang kelas}$$

$$\text{range} = \text{nilai maksimal} - \text{nilai minimum}$$

$$\text{range} = 60 - 20 = 40$$

$$\text{Interval kelas} = 40 : 8 = 5$$

Perhitungan 2: Lama Usaha

$$\text{Jumlah interval} = 1 + 3,3 \log n$$

$$= 1 + 3,3 \log 118$$

$$= 1 + 3,3 (2,071882)$$

$$= 1 + 6,837211$$

$$= 7,837211 \approx 8$$

$$\text{Interval kelas} = \text{range} : \text{panjang kelas}$$

$$\text{range} = \text{nilai maksimal} - \text{nilai minimum}$$

$$\text{range} : 30 - 1 = 29$$

$$\text{Interval kelas} = 29 : 8 = 3,625 \approx 4$$

