PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA UMKM DENGAN IKATAN JARINGAN SOSIAL SEBAGAI VARIABEL MODERASI: ANALISIS UMKM DI KABUPATEN SLEMAN

Ditulis Oleh:

Nama	**:**	**Dikka Abdillah Rizqia Putra Munif**
Nomor Mahasiswa	**:**	**20311529**
Program Studi	**:**	**Manajemen**
Bidang Konsentrasi	**:**	**Manajemen Operasi**

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

YOGYAKARTA

2024

PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA UMKM DENGAN IKATAN JARINGAN SOSIAL SEBAGAI VARIABEL MODERASI : ANALISIS UMKM DI KABUPATEN SLEMAN

SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk memenuhi sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan derajat Sarjana Strata-1 Program Studi Manajemen pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia

Ditulis Oleh:

Nama	**:**	**Dikka Abdillah Rizqia Putra Munif**
Nomor Mahasiswa	**:**	**20311529**
Program Studi	**:**	**Manajemen**
Bidang Konsentrasi	**:**	**Manajemen Operasi**

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA YOGYAKARTA

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

YOGYAKARTA

2024

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

"Dengan ini saya menegaskan bahwa skripsi ini adalah karya asli saya, tidak terdapat karya yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik. Sepanjang pengetahuan saya, skripsi ini juga tidak mengandung karya atau pendapat yang pernah diterbitkan sebelumnya, kecuali yang secara jelas dirujuk dan dicantumkan dalam referensi. Saya bersedia menerima hukuman atau sanksi yang sesuai jika di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan saya tidak benar."

Yogyakarta, 19 Agustus 2024

Penulis



Dikka Abdillah Rizqia Putra Munif

PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA UMKM DENGAN IKATAN JARINGAN SOSIAL SEBAGAI VARIABEL MODERASI : ANALISIS UMKM DI KABUPATEN SLEMAN

SKRIPSI

Ditulis Oleh :

Nama	**:**	**Dikka Abdillah Rizqia Putra Munif**
Nomor Mahasiswa	**:**	**20311529**
Program Studi	**:**	**Manajemen**
Bidang Konsentrasi	**:**	**Manajemen Operasi**

Yogyakarta, 19 Agustus 2024

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing,



(Anjar Priyono, S.E., M.Si., Ph.D.)

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL

PENGARUH ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN DAN KEMAMPUAN INOVASI TERHADAP KINERJA UMKM DENGAN IKATAN JARINGAN SOSIAL SEBAGAI VARIABEL MODERASI: ANALISIS UMKM DI KABUPATEN SLEMAN

Disusun oleh : Dikka Abdillah Rizqia Putra Munif

Nomor Mahasiswa : 20311529

Telah dipertahankan didepan Tim Penguji dan dinyatakan Lulus

pada hari, tanggal: Selasa, 03 September 2024

Penguji/Pembimbing TA : Anjar Priyono, S.E., M.Si., Ph.D.

Penguji : Baziedy Aditya Darmawan, S.E., M.M.

Mengetahui

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika

Universitas Islam Indonesia



Prof. Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk 1) menguji dan menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM di Sleman, 2) menguji dan menganalisis pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM di Sleman, 3) menguji dan menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM di moderasi ikatan jaringan sosial, 4) menguji dan menganalisis pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM di moderasi ikatan jaringan sosial. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu menggunakan jenis survei. Dengan teknik yang digunakan dalam pengambilan sampel dengan menggunakan *cluster sampling*, penelitian ini melibatkan 98 UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY). Menggunakan alat analisis berupa PLS-SEM, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa 1) terdapat pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM, 2) tidak terdapat pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM, 3) tidak terdapat pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM dimoderasi ikatan jaringan sosial, 4) tidak terdapat pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM dimoderasi ikatan jaringan sosial

Kata Kunci: Orientasi Kewirausahaan dan Kemampuan Inovasi, Kinerja UMKM, Ikatan Jaringan Sosial

ABSTRACT

This study aims to 1) test and analyze the influence of entrepreneurial orientation and innovation capability on the performance of MSMEs in Sleman, 2) test and analyze the influence of innovation capability on the performance of MSMEs in Sleman, 3) test and analyze the influence of entrepreneurial orientation on the performance of MSMEs in the moderation of social network ties. 4) test and analyze the influence of innovation capability on the performance of MSMEs in the moderation of social network ties. The type of research used in this study is a survey type. With the technique used in sampling using cluster sampling, this study involved 98 MSMEs in Sleman Regency, Special Region of Yogyakarta (DIY). Using an analysis tool in the form of PLS-SEM, the results of this study indicate that 1) there is an influence of entrepreneurial orientation on the performance of MSMEs, 2) there is no influence of innovation capability on the performance of MSMEs, 3) there is no influence of entrepreneurial orientation on the performance of MSMEs moderated by social network ties, 4) there is no influence of innovation capability on the performance of MSMEs moderated by social network ties

Keywords: Entrepreneurial Orientation and Innovation Capability, MSME Performance, Social Network Ties

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum Warahatullah Wabarakatuh

Alhamdulillahirabbil'alamin wabihi nasta'in wa'ala umuriddunya waddin, amma ba'du. Pertama-pertama segala puja dan puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhanahu Wata'ala yang telah melimpahkan rahmat, nikmat, taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini berupa penulisan skripsi. Dan tak lupa, sholawat serta salam semoga terlimpahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad ﷺ beserta para keluarga, dzurriyah, dan para sahabatnya. Semoga dengan sholawat dan salam akan mendapatkan syafa'at dari Rasulullah ﷺ di dunia sampai kelak di hari akhir.

Penulisan skripsi ini dilakukan dalam rangka memenuhi salah satu syarat akademis untuk mencapai gelar Sarjana Manajemen pada Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia, dengan judul skripsi "Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM dengan Ikatan Jaringan Sosial Sebagai Variabel Moderasi: Analisis UMKM di Kabupaten Sleman"

Dalam hal ini, penulis ingin mengucapkan rasa hormat dan menyampaikan rasa terimakasih sebesar-besarnya kepada seluruh pihak terkait yang telah memberikan bantuan berupa doa dan bimbingan selama penulisan skripsi ini. Penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Kedua orang tua saya, Bapak Abdullah Munif dan Ibu Chanifah yang selalu senantiasa mendoakan dan memberikan support dalam menjalani perkuliahan dari awal sampai menyusun tugas akhir skripsi ini. Sehingga dipermudah dalam menjalankan urusan-urusan dan terima kasih atas kasih sayang yang selalu diberikan selama ini.
2. Bapak Anjar Priyono, S.E., M.Si., Ph.D. selaku dosen pembimbing skripsi penulis yang sangat berjasa dalam memberikan segala ilmu, support dan memudahkan segala urusan selama penulis menyusun skripsi. Sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Bapak Fathul Wahid, S.T., M.Sc, Ph.D., selaku Rektor Universitas Islam Indonesia, beserta juga seluruh jajaran maupun staff pimpinan Universitas Islam Indonesia.
4. Bapak Johan Arifin, S.E., M.Si., Ph.D. selaku Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia
5. Bapak Abdur Rafik, SE., M.Sc. selaku ketua Program Studi Manajemen Program Sarjana Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

6. Kepada adik-adik saya, Adik Abil dan Attar yang selalu memberikan warna-warni indah selama hidup ketika jenuh mengerjakan skripsi yang menjadi adik-adik yang lucu dan baik.
7. Teman-teman dan sahabat saya selama perkuliahan, Muzzamil, Alif, Wahyu, Iqbal, Rafi, Rais, Hendro, Andi, Ndaru, Hady, Baghas, Khoiri, Daffa, Faisal, dan Farah yang telah menemani dari senang sampai sedih dan selalu menyemangati satu sama lain selama proses perkuliahan S1.
8. Teman-teman kost Wisma Tiara, Syahrul, Hari, Angger, Bagas, Farya, Isna, Ian, Galang, Fumi, Rara, Bayu, Andre, Ilham, Rangga, Wajih, Ridhok, Bagus yang telah menemani diskusi serta menjalankan kegiatan positif sehingga tidak bosan menghadapi dunia perkuliahan.

Akhir kata dari penulis, semoga dengan adanya penulisan skripsi ini dapat bermanfaat bagi banyak pihak. Dan penulis juga memohon maaf apabila penulisan skripsi ini jauh dari kata sempurna, untuk itu saran dan kritik yang membangun sangat diharapkan untuk membangun skripsi ini

Wassalamu'alaikum Warahmatullah Wabarakatuh

Yogyakarta, 19 Agustus 2024

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL i
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME iii
HALAMAN PENGESAHAN iv
BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR/SKRIPSI v
ABSTRAK vi
ABSTRACT vii
KATA PENGANTAR viii
DAFTAR ISI x
DAFTAR TABEL xii
DAFTAR GAMBAR xiii
BAB I 1
PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Rumusan Masalah 4
1.3 Tujuan Penelitian 5
1.4 Manfaat Penelitian 5
BAB II 7
KAJIAN PUSTAKA 7
2.1 Landasan Teori 7
2.1.1 Orientasi Kewirausahaan 7
2.1.2 Kemampuan Inovasi 8
2.1.3 Ikatan Jaringan Sosial 8
2.1.4 Kinerja UMKM 9
2.2 Penelitian Terdahulu 10
2.3 Formulasi Hipotesis 14
2.4 Kerangka Penelitian 17
BAB III 18
METODE PENELITIAN 18
3.1 Pendekatan Penelitian 18
3.2 Lokasi Penelitian 18
3.3 Populasi dan Sampel 19
3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel 20
3.4.1 Orientasi Kewirausahaan 20

3.4.2 Kemampuan Inovasi 22
3.4.3 Ikatan Jaringan Sosial 23
3.4.4 Kinerja UMKM 24
3.5 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data 26
3.6 Teknik Analisis Data 26
3.6.1 Analisis Deskriptif 26
3.6.2 Analisis Inferensial 27
3.6.3.2 Evaluasi Model Pengukuran 27
3.6.3.2 Evaluasi Model Struktural 30
BAB IV 34
ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN 34
4.1 Analisis Deskriptif 34
4.1.1 Profil Responden 34
4.1.2 Analisis Deskriptif Variabel 37
4.2 Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*) 40
4.2.1 Uji Validitas 41
4.2.2 Uji Reliabilitas 45
4.2.3 Uji Kolinearitas 46
4.3 Analisis Model Struktural (*Inner Model*) 47
4.4 Pembahasan 51
4.4.1 Orientasi Kewirausahaan Dan Kinerja UMKM 51
4.4.2 Kemampuan Inovasi Dan Kinerja UMKM 52
4.4.3 Orientasi Kewirausahaan, Ikatan Jaringan Sosial, Dan Kinerja UMKM 52
4.4.4 Kemampuan Inovasi, Ikatan Jaringan Sosial, Dan Kinerja UMKM 53
BAB V 54
KESIMPULAN DAN SARAN 54
5.1 Kesimpulan 54
5.2 Saran dan Implikasi Manajerial 54
5.3 Keterbatasan Penelitian 55
DAFTAR PUSTAKA 57
LAMPIRAN 64

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Variabel Orientasi Kewirausahaan 20

Tabel 3.2 Variabel Kemampuan Inovasi..... 22

Tabel 3.3 Variabel Ikatan Jaringan Sosial..... 24

Tabel 3.4 Kinerja UMKM..... 25

Tabel 4.1 Profil Responden.....34

Tabel 4.2 Usia Responden..... 35

Tabel 4.3 Pendidikan Terakhir..... 35

Tabel 4.4 Jenis Usaha 36

Tabel 4.5 Umur UMKM..... 36

Tabel 4.6 Tanggapan Responden Pada Variabel Orientasi Kewirausahaan 37

Tabel 4. 7 Tanggapan Responden Pada Variabel Kemampuan Inovasi..... 38

Tabel 4.8 Tanggapan Responden Pada Variabel Ikatan Jaringan Sosial..... 39

Tabel 4.9 Tanggapan Responden Pada Variabel Kinerja UMKM..... 40

Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Konvergent - Outer Loadings..... 41

Tabel 4.11 Nilai Average Variance Extracte 43

Tabel 4 12 Kriteria Cross Loadings 44

Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas - Composite Reliability..... 45

Tabel 4 14 Nilai Colinearity(VIF)..... 46

Tabel 4.15 Uji Hipotesis..... 48

Tabel 4.16 Nilai R-Square..... 49

Tabel 4.17 Nilai Q-Square..... 50

Tabel 4.18 Nilai Model Fit..... 51

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Model Penelitian..... 17

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Suatu usaha bisnis pastinya memiliki tujuan pada saat didirikan, selain untuk mendapatkan keuntungan sebanyak-banyaknya adalah juga untuk mencukupi kebutuhan manusia. Melalui keuntungan yang cukup, suatu usaha sangat mungkin untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan juga mengembangkan usahanya untuk lebih maju dan berkembang (Fahmi, 2020). Satu diantara banyaknya bentuk usaha, salah satunya ialah pada sektor UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah, yang dimana komponen ini termasuk dalam memajukan perekonomian di Indonesia. UMKM menjadi jembatan hubung antara sektor formal maupun informal, kedua sektor ini dapat tumbuh bersamaan karena melibatkan fungsi utama dari UMKM (Prabowo, 2021).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran strategis dalam perekonomian Indonesia, khususnya di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Di provinsi Yogyakarta jumlah UMKM menurut Bappeda DIY, per tanggal 8 Juli tahun 2024 ini mencapai angka 326.555 unit, dengan penyerapan tenaga kerja sebesar 23.623 (Bappeda DIY, 2024). Sedangkan di Kabupaten Sleman, Provinsi Yogyakarta, menurut (Mifathudin & Purnamasari, 2024) berdasarkan pada aplikasi Dataku DIY, jumlah UMKM di tahun 2023 mencapai 86.129 unit. Sementara data pada tahun 2024 mengalami kenaikan menjadi 88.451 unit. Mengingat pertumbuhan masih bisa berlangsung, ini sudah mengalami lonjakan yang signifikan.

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta dikarenakan di Kabupaten Sleman memiliki potensi yang bagus terhadap perkembangan UMKM nya, ini terbukti dari data yang meningkat dari tahun ke tahun. Di kabupaten Sleman banyak sekali terdapat jenis UMKM, seperti di bidang kuliner, fashion, teknologi dan informasi, agribisnis, dan lain-lain (Bappeda DIY, 2024).

Namun ditengah pertumbuhan ini, UMKM di Indonesia juga mengalami banyak tekanan, diantaranya yaitu sumber daya yang terbatas, dari segi modal, teknologi dan juga keterampilan kewirausahaan (Tambunan, 2019). Menurut S Wahyuni Budiningsih sebagai kepala bidang usaha mikro Dinas Koperasi Usaha Kecil dan Menengah

Kabupaten Sleman, tidak menjadi kendala ketika pertumbuhan UMKM di Kabupaten Sleman mengalami pertumbuhan terus menerus, akan tetapi pelaku UMKM juga harus bisa kreatif dalam menghadapi tantangan pasar seperti menjawab persoalan dan kebutuhan konsumen (Radar Jogja, 2023)

Menurut R Haris Martapa sebagai kepala Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Sleman, menyatakan bahwa pelaku UMKM di Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta perlu terus dalam meningkatkan inovasinya dalam konteks mengembangkan usahanya (Dinas Koperasi dan UMKM Sleman, 2023). Sesuai dengan Bupati Sleman, Kusrini Sri Purnomo juga menekankan para pelaku UMKM untuk terus berinovasi dalam menjaga kualitas maupun kuantitas produk (Dinas Koperasi dan UMKM Sleman, 2023). Selain itu, para pelaku UMKM juga harus mampu membaca pasar yang berubah-ubah dari waktu ke waktu. Sehingga tantangan-tantangan tersebut akan berdampak pada kinerja dan keberlanjutan UMKM yang ada di Sleman.

Para pelaku bisnis UMKM seringkali masih mengabaikan terkait kinerja usaha. Di satu sisi yang lain, ukuran keberhasilan kegiatan sebuah usaha dapat diketahui ketika bagaimana kegiatan tersebut dilaksanakan dari hasil kinerja itu sendiri. Hal itulah yang menjadi sebab fenomena terjadinya pelaku UMKM buka dan tutup usaha. Kemampuan mengenai pengelolaan dasar masih banyak yang belum dimiliki oleh para pelaku UMKM, yang dimana masalah tersebut pastinya akan memengaruhi keberhasilan usaha yang dilakukan (Fahmi, 2020).

Terdapat beberapa faktor yang dapat memengaruhi kinerja UMKM yang salah satunya yaitu orientasi kewirausahaan. Menurut Semrau et al, (2016), dia menyarankan para UKM untuk terus mencari peluang baru dan konsisten fokus pada orientasi kewirausahaan, ini dikarenakan keterbatasan sumber daya dan kemampuan yang tidak memadai. Covin dan Slevin (1991) mengutarakan bahwa penerapan orientasi kewirausahaan merupakan parameter pembuatan strategi dan fenomena di tingkat organisasi, untuk itu manajer atau pemiliknya perlu meningkatkan orientasi kewirausahaan.

Orientasi kewirausahaan memainkan peran penting dalam meningkatkan kinerja, yang memungkinkan mencapai efektivitas (Mole et al., 2019). Menurut (Wiklund & Shepherd, 2005) mengartikan bahwa orientasi kewirausahaan adalah berkaitan dengan sebuah proses, implementasi, gerakan pengambilan keputusan yang mengacu pada

masuknya pasar baru, penciptaan produk dan layanan baru. Menurut Rasyidi (2016) para pelaku UMKM yang menerapkan orientasi kewirausahaan akan memiliki target yang jelas dan berani dalam menghadapi risiko, yang pada akhirnya mampu untuk membentuk kinerja yang baik.

Menurut (Keh et al., 2007; Cuevas et al., 2019) mengkonfirmasi bahwa adanya dampak positif yang ditunjukkan oleh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja perusahaan, akan tetapi hanya sedikit saja yang membuat penelitian pada dampak ini di negara-negara berkembang (Qureshi et al., 2017). Penelitian oleh (Fan et al., 2021) ada pengaruh positif dan signifikan antara orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UKM. Menurut (Chuevas-Vargas et al., 2019) penelitian-penelitian yang ada sebelumnya telah mengonfirmasi adanya pengaruh positif dan signifikan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM.

Faktor kedua pada penelitian ini yang memengaruhi kinerja UMKM adalah kemampuan inovasi. Menurut Wong dan Karia (2010) kemampuan inovasi adalah pilar penting dalam mencapai kinerja perusahaan dan keunggulan berkelanjutan. Menurut Fan et al., 2021) kemampuan inovasi di artikan sebagai kemampuan organisasi dalam mengelola sumber daya yang ada untuk menciptakan value dengan cara baru.

Menurut (Fan et al., 2021) menyatakan adanya pengaruh positif dan signifikan antara kemampuan inovasi dan kinerja UMKM. Beberapa penelitian juga telah meneliti adanya hubungan langsung antara kemampuan inovasi dan kinerja perusahaan (Calantone et al., 2002; Lawson dan Samson, 2001) Lanjut, menurut (Lawson dan Samson, 2001), dengan melakukan kemampuan inovasi, akan membantu UKM dalam meningkatkan proses dan hasil kerja. Penelitian lain juga meneliti hubungan langsung antara kemampuan inovasi dan kinerja perusahaan(Garcia-Morales et al., 2018; Soomro et al., 2019).

Pada penelitian ini, yang menjadi variabel moderasi yang memengaruhi faktor-faktor kinerja UMKM adalah ikatan jaringan sosial. Menurut (Neneh et al., 2016) ikatan jaringan sosial dapat menjadi sumber daya yang berharga untuk digunakan dalam proses mengeksploitasi peluang yang tersedia bagi UKM. Dalam ikatan jaringan sosial, mengacu pada bagaimana kemampuan individu untuk dapat memperoleh manfaat dari struktur sosial, koneksi, dan keanggotaan mereka (Pinho dan Prange 2016). Jejaring sosial seseorang dapat terdiri dari seorang teman, sahabat, anggota keluarga dan kenalan

(Desta, 2015). Menurut (Desta, 2015; Machirori, 2012) pemilik UKM dapat bergantung pada jejaring sosial mereka untuk mendorong sumber daya yang dimiliki supaya dapat meningkatkan kinerja bisnis mereka. Menurut konchellah (2013), dengan penerapan ikatan jaringan sosial, akan memungkinkan pemilik bisnis untuk mengidentifikasi pengetahuan dan informasi terkait peluang dan menghasilkan sumber daya yang memuaskan.

Pada penelitian oleh Tajeddeni et al, (2020) menyatakan bahwa ada pengaruh positif antara orientasi kewirausahaan terhadap kinerja bisnis, hubungan tersebut semakin kuat ketika perusahaan mempunyai ikatan jaringan sosial yang kuat. Menurut (Escriba et al., 2008; Lechner et al., 2004) menemukan bahwa hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan terbukti dimediasi atau dimoderasi oleh berbagai macam konstruksi. Ansah et al, (2023) menyatakan bahwa ikatan jaringan sosial memiliki hubungan antara kemampuan inovasi dan kinerja. Menurut Stam (2010), Dengan melalui ikatan jaringan sosial, akan memudahkan pelaku bisnis untuk berbagi pengetahuan, informasi, dan data yang kemudian dapat diolah untuk mendukung inovasi. Berdasarkan penjelasan diatas, peneliti tertarik untuk mengkaji tentang "Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Dengan Ikatan Jaringan Sosial Sebagai Variabel Moderasi"

1.2 Rumusan Masalah

Orientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi merupakan faktor-faktor yang memengaruhi langsung kinerja UMKM. Dengan adanya variabel moderasi ikatan jaringan sosial diharapkan dapat memengaruhi hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Dengan berorientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi, diharapkan UMKM dapat membangun inovasi yang berkelanjutan, dengan berani mengambil risiko dan mengadopsi sikap proaktif. Selain itu, diharapkan UMKM dapat merespons pasar secara kompetitif, sehingga dapat meningkatkan sumber daya yang dimiliki untuk menemukan peluang dan pengembangan pada produk yang dimiliki.

Penelitian ini mengusulkan ikatan jaringan sosial sebagai sumber daya yang berharga bagi UMKM untuk digunakan dalam proses mengeksploitasi peluang yang tersedia bagi UMKM melalui Orientasi Kewirausahaan dan kemampuan inovasi. Sehingga, UMKM mampu mengembangkan produk dan proses yang baru untuk

kemudian dapat memenuhi permintaan pasar yang selalu berubah-ubah. Maka dari itu, pertanyaan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Apakah terdapat pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta?
2. Apakah terdapat pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta?
3. Apakah terdapat pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM dimoderasi ikatan jaringan sosial ?
4. Apakah terdapat pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM dimoderasi ikatan jaringan sosial ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk Menguji dan menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM
2. Untuk Menguji dan menganalisis pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM
3. Untuk Menguji dan menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM dimoderasi ikatan jaringan sosial
4. Untuk Menguji dan menganalisis pengaruh kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM dimoderasi ikatan jaringan sosial

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat yang didapat dari hasil penelitian ini diantaranya yaitu:

1. Penelitian ini diharapkan mampu menjadi sebuah referensi, rekomendasi, manfaat, dan menambah wawasan bagi para pelaku UMKM untuk menganalisis dan mengidentifikasi pengaruh orientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi, serta peran moderasi ikatan jaringan sosial sehingga diharapkan memberikan dampak terhadap kinerja UMKM.
2. Penelitian dapat memberikan pengetahuan dan informasi yang bermanfaat di masa mendatang di bidang manajemen operasional tentang orientasi kewirausahaan, kemampuan inovasi, ikatan jaringan sosial, dan kinerja suatu UMKM

3. Penelitian ini dapat menjadi rujukan bagi para pelaku UMKM untuk meningkatkan kinerja bisnis melalui variabel yang di observasi pada penelitian ini, yaitu orientasi kewirausahaan, kemampuan inovasi, dan ikatan jaringan sosial.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Orientasi Kewirausahaan

Orientasi kewirausahaan merupakan proses dalam pembuatan strategi untuk mengawal sebuah organisasi dalam membangun inovasi berkelanjutan, mengadopsi sikap yang proaktif dalam industri dan memulai investasi yang berisiko (Bogatyreva et al., 2017). Menurut Tajeddini & Trueman (2016) orientasi kewirausahaan telah ditandai sebagai karakter manajemen yang mendukung transformasi dan kegiatan yang berhubungan dengan berbagai macam bentuk eksploitasi, seperti inovasi, pengembangan produk atau layanan baru, dan pembuatan nilai konsumen yang baik. Menurut (Qian & Jung, 2017; Cui et al., 2018) perusahaan yang menerapkan orientasi kewirausahaan yaitu terkait dengan pengambilan risiko, proaktif, dan inovatif akan lebih mungkin untuk mengembangkan kemampuan yang mereka miliki untuk kemudian di eksploitasi dan mentransformasikan pengetahun dari luar atau eksternal.

Transformasi pengetahuan yang muncul ketika penerapan orientasi kewirausahaan dapat dilakukan untuk membantu mengkolaborasi kembali pengetahun-pengetahuan yang ada, sementara dalam hal eksploitasi akan membantu mengubah pengetahuan tersebut untuk menjadi pengembangan produk baru di pasar (Flor et al., 2018; Zahra & George, 2002). Dengan melalui eksploitasi dan adopsi pengetahuan yang dihasilkan tersebut, UMKM yang menerapkan orientasi kewirausahaan akan mampu mengembangkan produk dan proses yang baru untuk kemudian dapat memenuhi permintaan pasar yang selalu berubah-ubah (Wang dan Ahmed, 2007; Leal-Rodrÿguez et al., 2014a).

Orientasi kewirausahaan dapat berperan sebagai sumber keunggulan kompetitif yang terus-menerus dan berkelanjutan, sehingga akan berkontribusi untuk meningkatkan kinerja perusahaan (Wiklund & Shepherd 2011). Karena itulah, Menurut Semrau et al, (2016) dengan keterbatasan yang ada dan kemampuan yang tidak memadai pada UMKM, mereka harus mencari peluang yang baru dan terus-menerus untuk selalu fokus pada orientasi kewirausahaan. Ini didukung dengan pendapat dari (Mole et al., 2019), dimana orientasi kewirausahaan dapat berperan penting dalam memungkinkan organisasi mencapai efektivitas.

2.1.2 Kemampuan Inovasi

Kemampuan inovasi merupakan sarana untuk mencapai tujuan dalam hal peningkatan kinerja UMKM, penting bagi UMKM untuk bisa fokus pada sebuah inovasi karena ini dapat memfasilitasi kemampuan perusahaan untuk selalu merespons secara kompetitif, sehingga dapat tercapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Fan et al., 2021). Kemampuan inovasi diartikan sebagai kemampuan organisasi dalam mengerahkan sumber daya yang ada untuk menciptakan value dengan cara baru (Yang, 2012). Menurut Antoncic and Prodan (2008), kemampuan inovasi harus menjadi bagian yang utuh dari strategi organisasi, karena dengan inovasi yang tinggi pastinya akan mengarah pada peningkatan kerjasama dan koordinasi dalam perusahaan.

Kemampuan inovasi merupakan kapasitas yang dimiliki oleh perusahaan untuk kemudian secara terus-menerus meningkatkan kemampuan sumber daya yang mereka miliki dan terlibat dalam menemukan peluang pada proses dan pengembangan produk baru (Tajvidi & Karami, 2015). Dengan menerapkan kemampuan inovasi, akan membantu UMKM untuk mencapai keuntungan keuangan dan nonkeuangan (Shafi, 2020). Dan menurut Saunilla (2020), kemampuan inovasi dapat meningkatkan pengembangan produk baru.

2.1.3 Ikatan Jaringan Sosial

Ikatan jaringan sosal merujuk pada kemampuan individu untuk memperoleh manfaat dari struktur sosial, koneksi, dan keanggotaan mereka menggunakan koneksi istimewa (Pinho & Prange 2016). Jaringan sosial seseorang biasanya mencakup teman, kenalan, anggota keluarga dan juga kerabat (Desta, 2015). Ini dikuatkan dengan pendapat dari Kristiansen (2019), yang menyatakan bahwa yang termasuk pada jaringan sosial yaitu hubungan formal dan informal antara pribadi satu dengan pribadi yang lain dan masih dalam lingkungan rekan. Pada dasarnya, jaringan sosial adalah bersifat hubungan individu yang bersifat informal dan akhirnya meningkatkan modal sosial yang ada pada diri individu tersebut walaupun diluar transaksi bisnis langsung (Kristiansen, 2019)

Dengan menerapkan jaringan sosial, pelaku UMKM mendapatkan informasi dan pengetahuan tentang pelanggan dan kebutuhan mereka, mengumpulkan modal, mencari bahan, mengidentifikasi pasar baru, dan membentuk produk dan layanan

mereka agar sesuai dengan kebutuhan klien mereka (Desta, 2015; Salaff et al., 2002). Menurut Nyuur et al, (2016) & Gronum et al, (2012) membangun relasi dengan berbagai macam subjek akan membantu perusahaan untuk selalu memperoleh pengetahuan dan teknologi serta dapat menemukan peluang bisnis baru, sehingga akan mendorong pertukaran pengetahuan dan meningkatkan fleksibilitas dari inovasi perusahaan.

Membangun serta menanamkan ikatan jaringan untuk kemudian memperoleh modal sosial akan sangat penting dalam membangun pengembangan UMKM, dan bahkan yakin jika proses pengembangan usaha tersebut pasti disertai dengan interaksi penciptaan jaringan sosial dan preferensi yang psikologis (Zhang et al., 2016). Sehingga, adanya penerapan jaringan sosial telah dicatat untuk memungkinkan pemilik bisnis mengidentifikasi informasi mengenai peluang dan sumber daya bisnis yang layak (Konchellah, 2013).

2.1.4 Kinerja UMKM

Menurut Stam et al, (2016) kinerja perusahaan biasanya dilihat sebagai konstruk multidimensi yang sering diukur dengan menggunakan berbagai parameter yang dapat dikategorikan secara luas baik keuangan (pertumbuhan penjualan, laba bersih, dan laba atas investasi) dan non-keuangan (pangsa pasar, kepuasan pelanggan, dan kepuasan karyawan). Untuk dapat menangkap kinerja secara efektif, peneliti menggabungkan indikator keuangan dan non-keuangan (Brockmanet al., 2012; Danso et al., 2016; Neneh, 2016a).

Kinerja perusahaan sangat penting bagi *owner* dan juga pengelola. Mereka pastinya sangat ingin bisnis yang mereka miliki berjalan dengan baik, karena dengan kinerja perusahaan akan menunjukkan apakah mendapati bisnisnya mengalami kemajuan atau mencapai tujuannya (Otache, 2024). Menurut Umar & Dikko (2018), kinerja perusahaan merupakan suatu kemampuan bisnis untuk terus bertahan, bertumbuh, dan berkinerja secara efektif dan menguntungkan.

Dalam meningkatkan kinerja UMKM, pelaku bisnis masih perlu untuk mengembangkan produk dan layanan inovatif guna memenuhi kebutuhan pelanggan, yang juga merupakan kegiatan intensif sumber daya, bukan hanya memahami kebutuhan pelanggan saja (Homburg et al., 2011; Kadic-Maglajlic et al., 2017). Dengan berfokus pada penciptaan nilai pelanggan, usaha bisnis dapat menghasilkan

tingkat kepuasan, loyalitas, dan inovasi yang lebih tinggi, yang dimana outputnya akan meningkatkan kinerja bisnis (Kirca et al., 2005; Wang et al., 2016).

2.2 Penelitian Terdahulu

2.2.1 Orientasi Kewirausahaan, Kemampuan Inovasi, dan Kinerja UMKM

Pada penelitian yang ditulis oleh (Fan et al., 2021) yang berjudul "Effects of entrepreneurial orientation on social media adoption and SME performance: The moderating role of innovation capabilities". Penelitian ini dilakukan pada 423 UKM yang ada di Pakistan, penelitian ini menjelaskan mengenai pengaruh orientasi kewirausahan, kemampuan inovasi, adopsi media sosial dan kinerja UKM. Pada penelitian tersebut ada kaitan mengenai hubungan orientasi kewirausahaan dan juga kinerja UKM, yang mana ini memiliki pengaruh positif dan signifikan. UKM yang menerapkan orientasi kewirausahaan dengan tingkat tinggi pasti menunjukkan peningkatan dalam indikator pada variabel kinerja UKM seperti pertumbuhan penjualan, profitabilitas serta pangsa pasar.

Orientasi kewirausahaan akan selalu mendorong UKM untuk lebih proaktif dalam meninjau dan mengidentifikasi peluang pasar dan lebih berani dalam mengambil risiko yang sudah terkalkulasi. Selain itu, pada penelitian tersebut juga menjelaskan mengenai hubungan kemampuan inovasi dengan kinerja UKM. Walaupun pada penelitian tersebut variabel kemampuan inovasi menjadi variabel mediasi, sedangkan pada penelitian ini variabel tersebut menjadi variabel independent, itu tidak akan memengaruhi hubungan kemampuan inovasi dengan kinerja UKM.

Pada studi ini dijelaskan bahwa kemampuan inovasi sangat berperan penting dalam konteks meningkatkan kinerja UKM. UKM dengan kemampuan inovasi yang kuat akan menunjukkan kinerja yang lebih baik juga, terutama dalam hal pengembangan sebuah produk baru, peningkatan proses dan juga penyesuaian terhadap perubahan pasar. Hal ini akan bermanfaat pada peningkatan efektifitas kerja, daya saing, dan pertumbuhan bisnis. Hal ini bisa disimpulkan bahwa variabel orientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi terbukti berperan penting serta positif dalam meningkatkan kinerja UMKM.

2.2.2 Orientasi Kewirausahaan, Ikatan Jaringan Sosial, dan Kinerja UMKM

Penelitian terdahulu yang ditulis oleh Tajeddeni et al (2020) yang berjudul "Enhancing hospitality business performance: The Role of entrepreneurial orientation and networking ties in a dynamic environment" Pada penelitian ini di lakukan terhadap 192 perusahaan sektor hotel yang ada di Jepang dan dipilih secara acak. Penelitian ini menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki hasil yang positif terhadap hubungannya dengan kinerja bisnis, entah dari sisi pertumbuhan jangka panjang ataupun keuntungan finansial jangka pendek.

Penelitian ini juga menjelaskan bahwa hubungan positif antara orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis akan semakin kuat ketika perusahaan memiliki ikatan jaringan sosial yang kuat. Ikatan jaringan sosial seperti hubungan teman, sahabat, saudara, dan mitra bisnis, yang pada akhirnya akan berkontribusi dalam meningkatkan kinerja bisnis. Karena dengan menerapkan ikatan jaringan sosial, akan memungkinkan perusahaan untuk mudah dalam memperoleh informasi, pengetahuan dan sumber daya yang dibutuhkan untuk perkembangan kemampuan berinovasi dan mengeksploitasi peluang baru.

Melalui ikatan jaringan sosial, perusahaan akan dapat menekan biaya, dan meningkatkan stabilitas dalam operasi bisnisnya. Dalam hal ini, ikatan jaringan sosial yang kuat akan dapat memperkuat dampak positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja perusahaan. Walapun konteks penelitian berbeda, dimana penelitian ini dilakukan pada perusahaan perhotelan, penelitian ini tetap menyajikan informasi yang penting terkait hubungan antara orientasi kewirausahaan, ikatan jaringan sosial dan kinerja bisnis.

2.2.3 Orientasi Kewirausahaan, Ikatan Jaringan Sosial, dan Kinerja UMKM

Pada penelitian terdahulu yang ditulis oleh Wang et al, (2020) yang berjudul "The effect of entrepreneurial orientation, social network, and resource acquisition on firm performance in Chinese SMEs: The mediating effect of resources acquisition" menjelaskan mengenai pengaruh orientasi kewirausahaan dan jaringan sosial terhadap kinerja UMKM di China. Penelitian yang dilakukan oleh Wang et al ini dilakukan kepada sebanyak 1.050 UMKM yang tergabung pada asosiasi UMKM di Provinsi Liaoning, China. Sampel pada penelitian ini yaitu menggunakan survei berbasis web yang disebarkan kepada manajer atau ketua UMKM tersebut. Pada penelitian ini

dijelaskan bahwa orientasi kewirausahaan dapat memberikan pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

UMKM yang menerapkan orientasi kewirausahaan yang tinggi akan lebih mendapatkan keuntungan melalui kemampuan yang baik dalam menemukan dan memanfaatkan peluang pasar baru, serta akan lebih responsif terhadap tantangan untuk terus berkembang dalam lingkungan dengan persaingan yang tinggi dan berubah-ubah. Selain itu, pada penelitian ini juga menjelaskan mengenai ikatan jaringan sosial yang memiliki pengaruh positif dan juga signifikan terhadap kinerja UMKM. Ikatan jaringan akan membantu UMKM dalam memperoleh support bisnis, perolehan informasi, pengetahuan, dan bahkan dukungan finansial yang dibutuhkan untuk pengembangan UMKM yang pada akhirnya akan meningkatkan kinerja bisnis.

Menurut Kregar dan Antoncic (2016), jaringan sosial pengusaha, diantaranya mencakup berbagai teman, sahabat dan relasi bisnis yang memberikan support yang signifikan guna pertumbuhan pasar. Pada penelitian ini sangat menekankan pentingnya penerapan orientasi kewirausahaan dan ikatan jaringan sosial bagi UMKM. Karena dengan menerapkan orientasi kewirausahaan dan ikatan jaringan sosial, pengusaha dapat meningkatkan kepercayaan usahanya, sehingga akan mendapatkan support, perolehan informasi, dan mendapatkan akses ke sumber daya penting yang pada akhirnya akan meningkatkan kinerja bisnis mereka.

Pada penelitian yang dilakukan oleh Wang et al, (2020) ini sebenarnya tidak ada bukti yang menunjukkan bahwa ikatan jaringan sosial berperan sebagai variabel moderasi atau menjadi moderator antara hubungan orientasi kewirausahaan dengan kinerja UMKM, namun penelitian ini lebih fokus pada pengaruh langsung dari orientasi kewirausahaan dan ikatan jaringan sosial terhadap kinerja UMKM. Akan tetapi dalam penelitian ini, penulis mencantumkan penelitian sebelumnya yang memang telah menggunakan ikatan jaringan sosial sebagai variabel moderator dalam menguji hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM, seperti penelitian yang dilakukan Agyapong et al (2018) dan Jiang et al, (2018).

Meskipun penelitian yang dilakukan oleh Wang et al, (2020) tidak menerapkan orientasi ikatan jaringan sosial sebagai variabel moderasi, penelitian ini tetap relevan untuk digunakan sebagai referensi dalam penelitian terdahulu untuk variabel ikatan jaringan sosial sebagai variabel moderasi. Ini dibuktikan dengan peneliti yang

mengakui bahwa banyak penelitian sebelumnya telah menerapkan ikatan jaringan sosial sebagai moderator.

2.2.4 Kemampuan Inovasi, Ikatan Jaringan Sosial, dan Kinerja UMKM

Pada penelitian terdahulu yang ditulis oleh Ansah et al (2023) yang berjudul *"Creativity, Innovation, Management, and Performance of Educational Enterprise in Africa, The Role of Network Ties. A Case Study of Ghana"* menjelaskan mengenai kreatifitas, inovasi, dan manajemen. Penelitian ini ditlakukan pada sekolah menengah atas negeri yang ada di Ghana dan mengambil sampel 150 guru dari populasi guru yang ada di Accra Metropolis, Ghana. Pada penelitian ini menunjukkan bahwa kreatifitas, inovasi, dan manajemen memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap kinerja pada perusahaan pendidikan.

Pada penelitian ini juga membuktikan bahwa ikatan jaringan sosial memiliki hubungan positif dalam memoderasi hubungan antara kemampuan inovasi dan kinerja. Dengan adanya ikatan jaringan sosial yang positif menjadi variabel moderasi, ini menjadikannya meningkat secara baik antara hubungan kemampuan inovasi dan kinerja. Dengan ikatan jaringan sosial akan memudahkan para pelaku bisnis untuk mengakses ke berbagai pengetahuan, informasi dan data yang kemudian dapat diolah untuk mendukung inovasi. Pengetahuan yang didapatkan melalui ikatan jaringan sosial pastinya akan bermanfaat bagi organisasi untuk meningkatkan kinerja inovatif mereka.

Penelitian ini seakan menekankan pentingnya ikatan jaringan sosial dalam memperkuat hubungan antara kemampuan inovasi dan kinerja bisnis. Pada penelitian ini juga menarik kesimpulan bahwa perusahaan dengan kemampuan inovasinya yang tinggi akan dapat mengeksploitasi atau memanfaatkan ikatan jaringan yang mereka miliki untuk memperoleh informasi, dukungan dan juga sumber daya untuk menunjang peningkatan kinerja bisnis mereka. Meskipun pada penelitian ini konteksnya berbeda, dimana penelitian dilakukan pada perusahaan pendidikan khsusunya sekolah menengah atas, tetapi penelitian ini tetap menyediakan informasi yang penting mengenai hubungan antara kemampuan inovasi, ikatan jaringan sosial dan kinerja UKM.

2.3 Formulasi Hipotesis

Sesuai dengan penelitian Fan et al, (2021) ada kaitan mengenai hubungan orientasi kewirausahaan dan juga kinerja UKM, yang mana ini memiliki pengaruh positif dan juga signifikan. UKM yang telah menerapkan orientasi kewirausahaan dengan tingkat tinggi pasti menunjukkan pertumbuhan dalam indikator pada variabel kinerja UMKM seperti lebih inovatif, tidak takut mengambil risiko, responsif terhadap perubahan pasar, meningkatkan penjualan dan profitabilitas, serta meningkatkan pangsa pasar. UMKM yang telah menerapkan orientasi kewirausahaan yang tinggi juga akan lebih mendapatkan keuntungan lebih dalam hal kemampuannya menemukan dan memanfaatkan peluang pasar baru, serta akan lebih responsif terhadap tantangan untuk terus berkembang dalam lingkungan dengan persaingan yang tinggi dan juga berubah-ubah (Wang et al., 2020). Menurut Semrau et al, (2016) sangat disarankan bagi para pelaku UMKM untuk mencari perluang baru dan terus menerus fokus pada penerapan orientasi kewirausahaan, karena keterbatasan sumber daya yang dimiliki dan kemampuan yang kurang memadai. Hal ini didukung dengan penelitian dari Cuevas & Vargas (2019) dimana menurutnya penelitian-penelitian yang ada sebelumnya juga telah mengonfirmasi adanya dampak positif orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan. Berlandaskan pada bukti-bukti empiris yang kuat dan juga stabil dari berbagai penelitian tersebut, oleh karena itu penelitian ini menduga bahwa penerapan orientasi kewirausahaan secara efektif dapat berdampak pada konstruks kinerja UMKM. Sehingga penelitian ini berhipotesis:

H1 : Terdapat hubungan positif antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM

Pada penelitian terdahulu (Fan et al., 2021) menjelaskan mengenai adanya hubungan kemampuan inovasi dengan kinerja UKM. Walaupun pada penelitian tersebut variabel kemampuan inovasi menjadi variabel mediasi, sedangkan pada penelitian ini variabel tersebut menjadi variabel independent, itu tidak akan memengaruhi hubungan kemampuan inovasi dengan kinerja UMKM. Pada penelitian ini juga dijelaskan bahwa kemampuan inovasi sangat berperan penting dalam meningkatkan kinerja UKM. Para pelaku UKM yang menerapkan kemampuan inovasi yang kuat akan menunjukkan kinerja yang lebih baik juga, terutama dalam hal

pengembangan sebuah produk baru, peningkatan proses dan juga penyesuaian terhadap perubahan pasar. Hal ini akan bermanfaat pada peningkatan efektifitas kerja, daya saing, dan pertumbuhan bisnis. Kemampuan inovasi diartikan sebagai keanggupan perusahaan untuk mencurahkan segala sumber daya yang dimiliki dengan proses baru untuk menciptakan *value* (Lawson dan Samson, 2011). Penciptaan value tersebut akan membantu perusahaan untuk kemudian meningkatkan kinerjanya (Camison dan Villar-Lopez, 2014). Penelitian-penelitian terdahulu tersebut menunjukkan bahwa kemampuan inovasi berlaku penting dalam meningkatkan kinerja perusahaan, terutama dalam lingkup UMKM. Sehingga penelitian-penelitian tersebut memperkuat alasan mengenai pengembangan dalam hal kemampuan inovasi akan dapat memberikan keuntungan yang signifikan bagi UMKM dalam meningkatkan kinerja. Oleh karena itu, penelitian ini menduga bahwa kemampuan inovasi dapat berdampak positif pada kinerja UMKM. Sehingga penelitian ini berhipotesis:

H2: Terdapat hubungan positif antara kemampuan inovasi dan kinerja UMKM

Penelitian dari Tajeddeni et al, (2020) yang berjudul "Enhancing hospitality business performance: The Role of entrepreneurial orientation and networking ties in a dynamic environment" ini juga menjelaskan bahwa ada hubungan positif antara orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis, yang mana hubungan tersebut akan semakin kuat ketika perusahaan memiliki ikatan jaringan sosial yang kuat. Ikatan jaringan sosial seperti halnya hubungan teman, sahabat, saudara, dan mitra bisnis, yang pada akhirnya akan berkontribusi dalam meningkatkan kinerja bisnis. Menurut (Escriba et al., 2008; Lechner et al., 2004) telah ditemukan bahwa hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan dimediasi atau dimoderasi dalam bernagai macam konstruksi. Sehingga ini memperkuat adanya variabel ikatan jaringan sosial memoderasi antara hubungan orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM. Penelitian terdahulu (Wang et al, 2020) juga menjelaskan mengenai ikatan jaringan sosial yang memiliki pengaruh positif dan juga signifikan terhadap kinerja UKM. Ikatan jaringan akan membantu UKM dalam memperoleh support bisnis, perolehan informasi, pengetahuan, dan bahkan dukungan finansial yang dibutuhkan untuk

pengembangan UKM yang pada akhirnya akan meningkatkan kinerja bisnis. Pada penelitian ini sangat menekankan pentingnya penerapan orientasi kewirausahaan dan ikatan jaringan sosial bagi UKM. Karena dengan menerapkan orientasi kewirausahaan dan ikatan jaringan sosial, pengusaha dapat meningkatkan kepercayaan usahanya, sehingga akan mendapatkan support , perolehan informasi, dan mendapatkan akses ke sumber daya penting yang pada akhirnya akan meningkatkan kinerja bisnis mereka. Meskipun penelitian yang dilakukan oleh Wang et al. (2020) tidak secara langsung atau spesifik menerapkan orientasi ikatan jaringan sosial sebagai variabel moderasi, penelitian ini tetap relevan untuk digunakan sebagai referensi dalam penelitian terdahulu untuk variabel ikatan jaringan sosial sebagai variabel moderasi. Pada penelitian yang dilakukan oleh Wang et al, (2020) menyebutkan bahwa penelitian yang dilakukan (Agyapong, Mensah & Ayuuni, 2018; Jiang et al., 2018) mempelajari adanya hubungan orientasi kewirausahaan dengan kinerja perusahaan, banyak peneliti sebelumnya yang juga menggunakan ikatan jaringan sosial sebagai variabel moderasi. Berlandaskan penelitian-penelitian terdahulu tersebut, dapat disimpulkan bahwa dengan ikatan jaringan sosial yang kuat akan memperkuat hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM. UMKM yang menerapkan orientasi kewirausahaan yang kuat dan ikatan jaringan yang kuat di harapkan mencapai kinerja yang tinggi dibanding UMKM dengan ikatan jaringan yang lemah. Oleh sebab itu, penelitian ini menduga bahwa ikatan jaringan sosial memoderasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja UMKM. Sehingga penelitian ini berhipotesis:

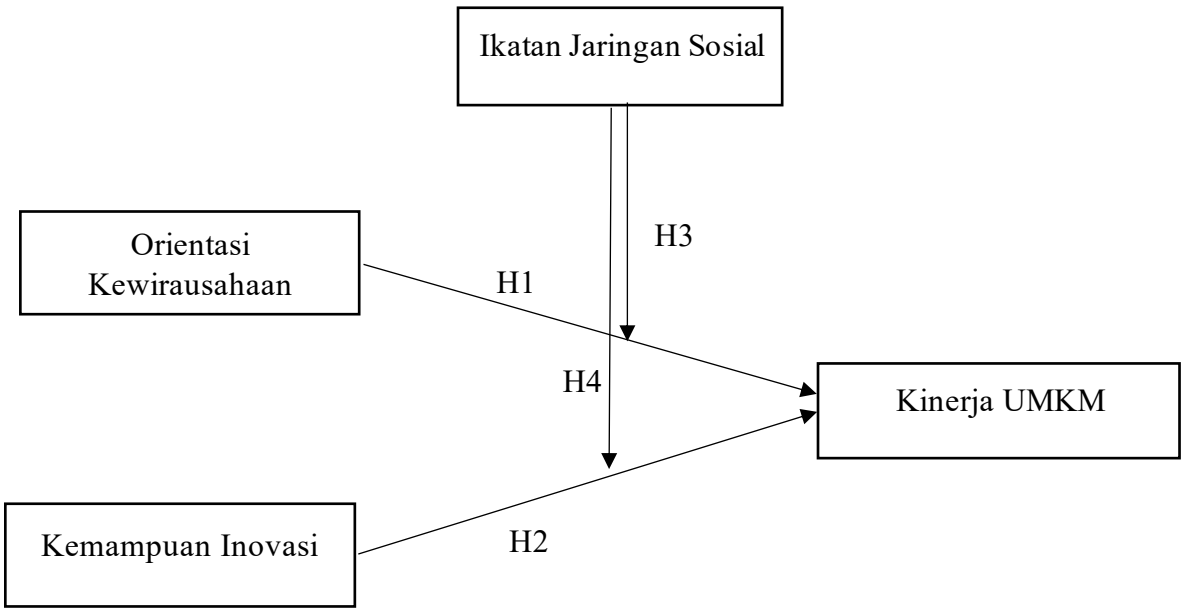
H3: Ikatan jaringan sosial memoderasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja UMKM

Penelitian terdahulu (Ansah et al., 2023) menjelaskan bahwa ikatan jaringan sosial memiliki hubungan positif dalam memoderasi hubungan antara kemampuan inovasi dan kinerja. Dengan ikatan jaringan sosial akan memudahkan para pelaku bisnis untuk mengakses ke berbagai pengetahuan, informasi dan data yang kemudian dapat diolah untuk mendukung inovasi(Stam, 2010). Menurut Theresia et al, (2015) pengetahuan yang didapatkan melalui ikatan jaringan sosial pastinya akan bermanfaat bagi organisasi untuk meningkatkan kinerja inovatif mereka. Para peneliti terdahulu ini seakan-akan menekankan pentingnya ikatan jaringan sosial dalam memperkuat hubungan antara kemampuan inovasi dan kinerja bisnis. Penelitian ini juga

memberikan bukti secara empiris bahwa peran ikatan jaringan sosial itu penting dalam memperkuat hubungan antara kemampuan inovasi dan kinerja bisnis, yang pada akhirnya akan menjadi dasar yang kuat dalam konteks UMKM untuk penelitian lebih lanjut. Oleh karena itu, penelitian ini menduga adanya peran ikatan jaringan sosial dalam memoderasi hubungan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja UMKM. Sehingga penelitian ini berhipotesis :

H4: Ikatan jaringan sosial memoderasi hubungan antara kemampuan inovasi dengan kinerja UMKM

2.4 Kerangka Penelitian



Gambar 2.1 Model Penelitian

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Metode atau pendekatan penelitian yang akan digunakan pada studi ini adalah metode kuantitatif survei. Metode survei kuantitatif merupakan sebuah pendekatan pada penelitian yang paling global untuk digunakan dalam pengetahuan sosial (Babbie, 2020). Sehingga jenis penelitian ini berdasarkan pendekatannya yaitu penelitian survei. Creswell (2014) mengartikan penelitian kuantitatif sebagai suatu pendekatan untuk menguji teori-teori objektif dan menguji hubungan antar variabel. Variabel-variabel ini selanjutnya dapat diukur dengan alat, sehingga data yang diberi nomor untuk kemudian dapat dianalisis menggunakan prosedur statistik. Metode penelitian ini untuk memperoleh dan mengumpulkan data original atau asli untuk mendeskripsikan populasi (Krisnan, 2022).

Dalam penelitian ini, peneliti memilih metode kuantitatif survei dikarenakan penelitian ini mengacu pada pengembangan hipotesis yang mana didasari dari penelitian terdahulu atau masa lampau. Penelitian ini dilakukan menggunakan metode campur, dimana dilakukan secara online maupun tatap muka secara langsung kepada para pelaku UMKM. Ini didasarkan pada penelitian Olson et al, (2021) yang mengartikan metode campuran(mixed-mode) dalam pendekatan survei, dengan menggabungkan pendekatan secara online maupun offline dengan tatap muka. Sehingga pengumpulan data penelitian akan dilakukan melalui survei dengan model kuesioner tertutup, dimana tujuannya adalah peneliti bisa mendapatkan pemahaman, kesan dan sudut pandang para pelaku UMKM yang menanggapi berbagai faktor yang mendorong penerapan orientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi melalui ikatan jaringan dan dampaknya terhadap kinerja UMKM.

3.2 Lokasi Penelitian

Dalam penelitian ini, lokasi yang akan digunakan oleh peneliti yaitu seputar Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Lokasi-lokasi tersebut dipilih karena memang memiliki banyak UMKM dengan sektor yang beragam dan pastinya banyak peningkatan pada kinerja bisnisnya. Terlebih lagi daerah Kabupaten Sleman ini adalah daerah yang memudahkan peneliti karena paling memungkinkan untuk di jangkau.

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi yang akan disasar pada penelitian ini adalah seluruh UMKM yang berdomisili di Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta dengan kriteria minimal umur usaha kurang dari 2 tahun dengan jumlah populasi yang tidak diketahui. Populasi dari penlitian ini mencakup pemilik usaha, manajer/pengelola usaha atau manajer cabang yang telah beroperasi di Daerah Sleman. Oleh karena itu, pemilik usaha, manajer/pengelola usaha dan manajer cabang dipilih peneliti sebagai unit analisis penelitian ini.

Sampel menurut Taherdoost (2020) yaitu pemilihan bagian dari populasi untuk dilakukan sebuah penelitian, dengan maksud akhirnya yaitu menarik kesimpulan mengenai keseluruhan populasi. Ini menekankan jika sampel harus mempresentasikan karakteristik pada pupulasi tersebut secara tepat. Penelitian yang digunakan ini menggunakan metode probability yaitu terdapatnya teknik penelitian cluster sampling. Probability adalah teknik sampling yang digunakan peneliti untuk memilih sampel dari populasi yang lingkupnya lebih besar, dan dengan menggunakan metode ini akan didasarkan pada teori probabilitas (Taherdoost, 2020).

Ini menjelaskan bahwa dengan metode ini akan memungkinkan setiap anggota dalam populasi tersebut mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih. Sedangkan mengenai cluster sampling, yaitu menurut Ike Yulia Martha(2023) adalah sebuah teknik pengambilan sampling yang mana peneliti membentuk beberapa cluster dari hasil seleksi sebagian individu yang menjadi bagian dari sebuah populasi. Teknik cluster sampling dipilih oleh peneliti karena teknik sampling ini cocok bagi para pelaku UMKM yang sangat luas di Daerah Sleman dan berbagai macam sektor nya.

Pada penelitian ini dalam menentukan total sampel adalah menerapkan metode "*10-times rule"* untuk menentukan jumlah minimum sampel dalam menganalisis PLS-SEM. Menurut (Hair et al., 2022) aturan "*10-times rule"* akan didasarkan pada jumlah variabel independent dalam mengukur variabel dependent dan kemudian di kali dengan 10. Sehingga jumlah minimum dari yang diambil oleh peneliti yaitu 10 x 2 (jumlah variabel independent yang di gunakan dalam mengukur variabel dependent) = 20 responden.

3.4 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel

3.4.1 Orientasi Kewirausahaan

Orientasi kewirausahaan merupakan proses dalam pembuatan strategi untuk mengawal sebuah organisasi dalam membangun inovasi berkelanjutan, mengadopsi sikap yang proaktif dalam industri dan memulai investasi yang berisiko (Bogatyreva et al., 2017). Orientasi kewirausahaan dioperasionalkan oleh pelaku UMKM dengan kemampuannya dalam pengambilan risiko, proaktif, dan inovatif yang akan memungkinkan untuk mengembangkan kemampuan yang mereka miliki untuk kemudian di eksploitasi dan mentransformasikan pengetahun dari luar atau eksternal. Sehingga para pelaku UMKM dapat mengoperasionalkan mengenai berbagai macam eksploitasi pengetahuan seperti inovasi, pengembangan produk atau layanan baru, dan pembuatan nilai konsumen yang baik. Pada penelitian ini, orientasi kewirausahaan terletak pada (X1) dan menjadi variabel yang bersifat independen. Pengukuran Orientasi Kewirausahaan akan mengadaptasi dari penelitian Dutot dan Bergeron (2016) dan indikatornya disajikan pada tabel 3.1 sebagai berikut:

Tabel 3.1 Variabel Orientasi Kewirausahaan

Variabel	Kode Item	Item Indikator	Sumber
Orientasi Kewirausahaan	OE1	Saya selalu berusaha untuk selalu berinovasi terhadap UMKM yang saya kelola, karena inovasi dihargai diatas segalanya	Dutot dan Bergeron(2016)
	OE2	Saya berusaha melakukan penelitian dan pengembangan terkait teknologi dan inovasi terhadap UMKM yang saya kelola, dibandingkan hanya mempercayai	

		mengenai produk dan layanannya saja, yang secara tradisional sudah saya anggap cukup	
	OE3	Saya menekankan mengenai pentingnya pengambilan risiko di usaha yang saya kelola	
	OE4	Di UMKM yang saya kelola, sebagian besar sumber daya di dalamnya ingin mengambil risiko	
	OE5	Dalam lima tahun terakhir, UMKM yang saya kelola telah menghadirkan beberapa produk atau layanan baru ke pasar.	
	OE6	UMKM yang saya kelola selalu berupaya untuk memasuki pasar sebelum para pesaing kami	
	OE7	UMKM yang saya kelola biasanya berada di depan pesaing dalam menghadirkan produk atau prosedur baru	

	OE8	Di UMKM yang saya kelola, orang-orang berambisi ingin menjadi yang pertama di pasar.	

3.4.2 Kemampuan Inovasi

Kemampuan inovasi diinterpretasikan sebagai kesanggupan perusahaan untuk mencurahkan segala sumber daya yang dimiliki dengan proses baru untuk menciptakan value (Lawson dan Samson, 2011). Sehingga para pelaku UMKM dapat menunjukkan kinerja operasional yang lebih baik, terutama dalam hal pengembangan sebuah produk baru, peningkatan proses dan juga penyesuaian terhadap perubahan pasar. Pada penelitian ini, kemampuan inovasi terletak pada bagian variabel independen (X2). Pengukuran kemampuan inovasi ini akan mengadaptasi dari penelitian dari Odoom and Mensah (2019) dan indikatornya disajikan pada tabel 3.2 sebagai berikut:

Tabel 3.2Variabel Kemampuan Inovasi

Variabel	Kode Item	Item Indikator	Sumber
Kemampuan Inovasi	IC1	Saya berupaya untuk selalu memunculkan ide produk atau layanan di UMKM yang saya kelola	Odoom and Mensah (2019)
	IC2	Saya secara terus-menerus memiliki dana penelitian dan pengembangan untuk mencari cara-cara baru dalam melakukan sesuatu terhadap UMKM yang saya kelola	
	IC3	Saya berupaya untuk selalu ada kreativitas dalam metode operasi UMKM yang saya kelola	

	IC4	UMKM yang saya kelola biasanya merupakan pelopor inovasi di pasar	
	IC5	UMKM yang saya kelola mampu memperkenalkan produk atau layanan baru setiap lima tahun karena dukungan yang berkelanjutan untuk menyediakan penelitian dan pengembangan	

3.4.3 Ikatan Jaringan Sosial

Ikatan jaringan sosial diartikan oleh Kristiansen (2019) yaitu adanya hubungan formal dan informal antara pribadi satu dengan pribadi yang lain dan masih dalam lingkungan rekan. Jaringan sosial seseorang biasanya mencakup teman, kenalan, anggota keluarga dan juga kerabat (Desta, 2015). Ikatan Jaringan sosial menjadi pendukung yang kuat bagi pelaku UMKM yang menerapkan orientasi kewirausahaan dan juga kemampuan inovasi untuk meningkatkan kinerja UMKM, dalam hal ini peran ikatan jaringan sosial adalah sebagai moderator variabel orientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi.

Menurut Tajeddeni et al, (2020) hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM akan semakin kuat ketika perusahaan memiliki ikatan jaringan sosial yang kuat. Sehubungan dengan itu, menurut Stam (2010) dengan keuntungan yang dicapai dari penerapan ikatan jaringan sosial, para pelaku bisnis akan lebih mudah untuk mengakses ke berbagai pengetahuan, informasi dan data yang kemudian dapat diolah untuk mendukung kemampuan inovasi (Stam, 2010). Sehingga, Ikatan jaringan sosial memainkan peran penting dalam konteks meningkatkan kinerja UMKM, dengan menjadi moderator berbagai macam item atau konstruk. Pada hal ini, ikatan jaringan sosial di interpretasikan sejauh mana pelaku bisnis dapat mempunyai hubungan sosial yang kuat, percaya satu sama lain, dan transfer informasi serta pengetahuan dengan ikatan jaringan sosial yang di miliki. Pada penelitian ini, ikatan jaringan sosial terletak pada bagian (Z) dan menjadi variabel yang bersifat moderasi.

Pengukuran ikatan jaringan sosial akan mengadaptasi dari penelitian Desta (2015) dan indikatornya disajikan pada tabel 3.3 sebagai berikut:

Tabel 3.3 ***Variabel Ikatan Jaringan Sosial***

Variabel	Kode Item	Item indikator	Sumber
Ikatan Jaringan Sosial	NS1	UMKM yang saya kelola menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui keluarga.	Desta (2015)
	NS2	UMKM yang saya kelola menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui kerabat atau teman.	
	NS3	UMKM yang saya kelola menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui asosiasi sosial.	

3.4.4 Kinerja UMKM

Kinerja bisnis sangat penting bagi owner dan juga pengelola UMKM. Dengan mendapati bisnisnya berkinerja tinggi, UMKM tersebut pastinya sedang mengalami kemajuan atau mencapai tujuannya (Otache, 2024). Menurut Stam et al, (2014) kinerja bisnis biasanya dilihat sebagai konstruk multidimensi yang sering diukur dengan menggunakan berbagai parameter yang dapat dikategorikan secara luas, baik keuangan (pertumbuhan penjualan, laba bersih, dan laba atas investasi) dan non-keuangan (pangsa pasar, kepuasan pelanggan, dan kepuasan karyawan). Kinerja UMKM di operasionalisasikan mengenai para pelaku UMKM dalam mecapai pertumbuhan penjualan, pangsa pasar, laba, pengembalian ekuitas, dan pencapaian

keberhasilan usaha secara keseluruhan. Pada penelitian ini, kinerja UMKM terletak pada bagian (Y) dan menjadi variabel dependen. Pengukuran kinerja UMKM ini akan mengadaptasi dari penelitian Brockman et al., (2012), Danso et al., (2016), Neneh (2016a) dan indikatornya disajikan pada tabel 3.4 sebagai berikut:

Tabel 3.4 Kinerja UMKM

Variabel	Kode Item	Item Indikator	Sumber
Kinerja UMKM	UP1	Saya merasa puas terhadap pertumbuhan pangsa pasar UMKM yang saya kelola.	Brockman et al, (2012), Danso et al, (2016), Neneh (2016a)
	UP2	Saya merasa puas terhadap pertumbuhan penjualan UMKM yang saya kelola.	
	UP3	Saya merasa puas terhadap pengembalian investasi UMKM yang saya kelola.	
	UP4	Saya merasa puas terhadap pengembalian ekuitas terhadap keuangan UMKM yang saya kelola	
	UP5	Saya merasa puas terhadap margin laba bersih terhadap keuangan UMKM yang saya kelola	

3.5 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer. Peneliti mendapatkan langsung data yang diinginkan dengan meneliti objek yang dipilih. Menurut Sekaran & Bougie (2016) data primer yaitu data yang didapatkan karena bersumber langsung dari pihak pertama. Data ini akan diperoleh dari berbagai sumber, entah itu per individu, atau bahkan kelompok yang tergabung pada komunitas UMKM. Dalam prosesnya melalui data primer ini, peneliti akan secara langsung mandapatkan informasi mengenai variabel-variabel yang sedang di teliti. Pada penelitian ini objek yang digunakan berupa para pelaku bisnis UMKM di wilayah Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta.

Kemudian peneliti akan menyebarkannya juga secara online melalui media sosial komunikasi yang sering digunakan oleh para pelaku UMKM seperti Facebook, Instagram, Whatsapp, dan Telegram. Kemudian peneliti juga akan melakukan penyebaran kuesioner kepada responden secara langsung dalam bentuk face to face dengan tetap pengisian melalui google form. Kuesioner yang akan diisi oleh responden memiliki berbagai pertanyaan berkaitan melalui pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM yang dimoderasi oleh ikatan jaringan sosial.

Kuesioner akan diberikan ke semua responden terkait, agar peneliti dapat mengetahui dan mengukur tanggapan mereka dengan menggunakan metode *"skala likert 5 poin"* dalam pengukurannya. Metode "*Skala likert lima poin"* ditunjukkan dengan angka 1 (menunjukkan sangat tidak puas) hingga angka 5 (menunjukkan sangat puas) digunakan semua konstruk utama dalam penelitian ini. Kuesioner akan dijawab oleh para responden dengan memilih jawaban yang sesuai dengan keadaan asli usaha yang dijalankan. Metode *"Skala likert lima point"* diambil dari peneliti Brockman et al. (2012) tanpa modifikasi apapun. Responden akan diminta untuk menilai seberapa puas mereka dengan masing-masing dimensi kinerja pada skala lima poin yang dihubungkan dengan "sangat tidak puas" hingga "sangat puas".

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif digunakan untuk memberikan deskripsi umum terkait data-data yang dikumpulkan. Analisis Deskriptif merupakan penelitian untuk meneliti

keadaan, kondisi dan hal lainnya, yang akan dijabarkan ke dalam laporan penelitian. Analisis deskriptif dapat membantu para peneliti dalam mengetahui karakteristik data sebelum melakukan analisis inferensial (Sekaran & Bougie, 2016). Pada penelitian ini, objek yang dicantumkan ke analisis deskriptif yakni umur usaha, umur pengusaha, status kelamin pengusaha, jenis usaha, dan tingkat pendidikan pengusaha.

3.6.2 Analisis Inferensial

Penelitian inferensial atau analisis inferensial merupakan cara pengambilan data dari sampel dan membuat kesimpulan mengenai populasi yang cakupannya lebih besar dari mana sampel tersebut diambil (Arifa, 2022). Teknik analisis PLS-SEM merupakan teknik yang tepat untuk penelitian kuantitatif, karena bersifat prediksi (Hair et al, 2022). Teknik ini digunakan untuk mengambil suatu kesimpulan dari data yang sudah diperoleh dari data yang sudah diolah. Dalam penelitian ini, peneliti memilih SEM (Structural Equation Modelling) sebagai metode analisis utama dan PLS-SEM (Partial Least Square-SEM), dimana data diolah dalam bentuk aplikasi komputer oleh SmartPLS dengan versi terbaru yaitu 4. Tahapan analisis yang akan digunakan peneliti melalui PLS-SEM terdiri dari 3 elemen, yaitu model pengukuran (outer model), model struktural (inner model), dan efek moderasi yang akan mengevaluasi hubungan (jalur) antar variabelnya (Hair et al 2022).

3.6.3.2 Evaluasi Model Pengukuran

Pada penelitian ini, dalam mengevaluasi model pengukuran(*Outer Model*) akan menggunakan penilaian model pengujian reflektif. Dimana, pengujian model reflektif ini terdiri dari berbagai macam dimensi, diantaranya yaitu uji reliabilitas indikator*(indicator realibility),* uji konsistensi internal reliabilitas (*internal consistency reliability*), uji validitas konvergent (*convergent validity*), uji kolinearitas VIF, dan uji validitas diskriminan (*discriminant validity*). Pada tahapan pengujian ini akan menggunakan aplikasi SmartPLS 4.

1) Uji Validitas Konvergent

   Pada pengujian validitas konvergent ini akan menilai suatu indikator yang akan berkolerasi positif dengan indikator yang lain dari konstruk yang sama (Hair et al., 2022). Tolak ukur yang akan digunakan dalam pengukuran validitas konvergent yaitu :

   1. Nilai Outer Loading

Nilai outer loadings yang terpenuhi pada setiap indikator yaitu harus diatas 0,70. Ketika ada nilai outer loadings menujukkan angka dibawah 0,40 maka indikator tersebut harus dihapus dari model. Dan ketika outer loadings menujukkan angka di antara 0,40 – 0,70 maka indikator tersebut bisa dipertimbangkan untuk kemudian dihapus dari model, jika penghapusan tersebut ternyata dapat menunjukkan validitas konvergen dan reliabilitas kontruk yang meningkat (Hair et al., 2022).

2. Nilai AVE (Average Variance Extracted)

   Nilai yang dirunjukkan melalui Average Variance Extracted ini pada setiap konstruk harus menunjukkan lebih dari 0,50. Ketika nilai Ave menunjukkan nilai lebih dari 0,50, maka dapat disimpulkan bahwa konstruk dapat menjelaskan dari 50% varian indikator-indikator yang ada.

2) Uji Reliabilitas Indikator

Dalam mengukur tingkat reliabilitas yang dapat terpenuhi, dapat di buktikan ketika Outer Loadings >0,70, yang menunjukkan bahwa konstruk dapat dijelaskan sekurang-kurangnya 50% dari varian indikator. Ketika sebuah indikator mempunyai outer loadings dibawah angka 0,70, maka ada beberapa langkah yang akan diambil, diantaranya yaitu:

1. Ketika ada nilai dari Outer Loading suatu indikator menunjukkan angka <0,40, maka dipastikan indikator tersebut harus dihapus dari model (Hair et al., 2022). Artinya, varian yang dijelaskan oleh kontruks harus lebih besar dibandingkan dengan varian rendah indikator (Hair et al., 2022)
2. Ketika nilai outer loadings menujukkan angka diantara 0,40 – 0,70, maka yang harus dipertimbangkan yaitu menghapus indikator tersebut. Karena dengan menghapus indikator tersebut, akan meningkatkan reliabilitas dari konstruk tersebut.

Ketika memang ada indikator yang dihapus dari model, karena nilai outer loading yang ditunjukkan tidak memenuhi seperti di bawah 0,70 dan terutama ketika nilainya dibawah 0,40, maka konstruk tersebut akan menjadi konstruk relatif yang akan diukur dengan indikator tersisa.

Penghapusan indikator-indikator yang tidak memenuhi tersebut, bertujuan untuk meningkatkan reliabilitas dalam uji model pengukuran.

3) Uji Validitas Diskriminan

Pada uji validitas diskriminan ini pada aplikasi SmartPLS, akan menilai setiap konstruk dan bagaimana konstruk harus berbeda dengan konstruk yang lain (hair et al., 2022). Ketika validitas diskriminant menunjukkan nilai yang terpenuhi, maka dalam model pengukuran PLS-SEM pada konstruk-konstruk yang ada dianggap sesuai. Parameter yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengukur penilaian validitas diskriminan yaitu menggunakan Cross-Loadings. Nilai cross-loadings dari suatu indikator pada suatu konstruk harus diatas atau lebih besar dibandingkan nilai cross-loading pada konstruk lainnya.

Pada pengujian tersebut, akan menunjukkan bahwa konstruk model pengukuran PLS-SEM mempunyai validitas yang harus dipenuhi (Hair et al., 2022)

4) Uji Koliniearitas VIF

Pada uji kolinearitas dalam aplikasi SmartPLS 4 ini akan memeriksa nilai pada Variance Inflation factor (VIF) pada setiap indikator atau item dalam mengetahui nilai model pengukuran formasi (Hair et al., 2022). Lanjut menurut Hair et al (2022) pada tahap pengujian kolinearitas VIF ini, nilai VIF harus dibawah 5 sebagai penanda bahwa tidak adanya masalah pada kolinearitas data yang kita miliki. Sebaliknya ketika VIF lebih besar dari 5 berarti terjadi kolinearitas dan itu tidak bagus untuk data kita.

5) Uji Konsistensi Internal Reliabilitas

Setelah menguji dan menilai reliabilitas indikator, tindakan selanjutnya yaitu menguji reliabilitas pada konstruk. Ini akan mendapatkan penilaian mengenai konsistensi internal pada keseluruhan indikator, yang nantinya akan berguna untuk mengukur kontruks laten. Pada penelitian ini, dalam menilai reliabilitas kontruks peneliti akan menggunakan dua parameter yaitu:

1. Cronbach's Alpha

   Nilai Cronbarch's Alpha yang ditunjukkan harus lebih besar dari 0,70.

2. Composite Reliability

Pada penggunaan parameter ini juga sama, nilai yang harus ditunjukkan dari Composite Reliability yaitu harus lebih besar dari 0,70.

Dari kedua parameter diatas, harus terpenuhi yaitu diatas angka 0,70. Karena untuk menjelaskan bahwa suatu kontruks mempunyai reliabilitas yang baik (Hair et al., 2022). Selain itu, nilai Cronbarch's Alpha dan Composite Reliability yang terpenuhi atau diatas 0,70 berarti dapat disimpulkan bahwa konstruk tersebut memunjukkan konsistensi internal reliabilitas yang baik.

3.6.3.2 Evaluasi Model Struktural

Evaluasi model struktural atau evaluasi *inner model*, akan menguji atau menganalisis menggunakan PLS-SEM. Setelah uji pada model pengukuran dan hasilnya dinyatakan valid serta reliabel, setelah itu tindakan selanjutnya yaitu menguji atau mengevaluasi model struktural di tahap ini. Pada tahap evaluasi model struktural ini bisa dikatakan langkah awal dalam melakukan evaluasi, karena pada tahap ini akan melakukan pemerikasaan terkait kolinearitas antar konstruk satu dengan yang lain dan kemampuan prediktif (Hair et al., 2022). Hal ini juga akan berhubungan dengan pengujian hipotesis dengan menguji jalur koefisien *(path coefisient)* dan signifikansinya. Evaluasi inner model ini tahapan-tahapannya adalah sebagai berikut:

1) Uji Hipotesis

Pada tahap uji hipotesis dalam mengevaluasi model struktural, akan menggunakan nilai *path coefficients* dan proses *bootsrapping*. Penjelasan dua proses tersebut adalah sebagai berikut:

a. *Path Coefficients* (Uji Koefisiensi Jalur)

Pada interpretasi koefisien jalur ini yaitu akan menunjukkan adanya hubungan positif atau negatif antara variebel independen terhadap variaebl dependen. Pada penelitian ini juga akan menguji variabel moderasi, yang nantinya hasil dari uji koefisiensi jalur akan menunjukkan apakah efek moderasi bersifat positif atau negatif. Uji Koefisiensi nilai menunjukkan antara angka -1 sampai +1. Artinya yaitu, ketika angka yang ditunjukkan adalah positif, maka hubungan menunjukkan positif. Sebaliknya ketika nilai yang ditunjukkan adalah negatif, maka menunjukkan hubungan negatif.

Semakin mendekati angka +1 atau -1, maka akan semakin kuat hubungan antara dua konstruks. Sebaliknya ketika nilai menjauhi angka 1 maka hubungan tidak kuat. Pada pengujian koefisiensi jalur dalam efek moderasi, ketika hubungan menunjukkan positif signifikan artinya memperkuat. Begitupun sebaliknya, ketika hubungan menunjukkan negatif signifikan artinya memperlemah. Pengujian pada efek moderasi akan menggunakan analisis MRA (Moderated Regression Analysis). Analisis melalui MRA akan menilai interaksi variabel moderasi dalam memperlemah atau justru memperkuat hubungan suatu variabel independent dengan variabel dependen (Hanseler dan Chin, 2010).

b. *Resampling Bootstrapping*

Proses bootrapping dalam penelitian ini menggunakan SmartPLS 4, dimana pada prosesnya yaitu pada confidence interval method akan dipilih *Bias-corrected and accelerated (Bca*). Ini karena dapat digunakan untuk asumsi ketidak normalan data dan memiliki penskalaan atau menyesuaikan kembali ketika ada data tidak normal (Hair et al., 2022). Pada proses pengujian hipotesis ini ada 3 jenis dalam menguji hipotesisnya, ada efek langsung, efek mediasi, dan efek moderasi. Pada penelitian ini akan menggunakan koefisiensi jalur moderasi, artinya peneliti akan menguji hipotesis dengan menggunakan efek moderasi. Tolak ukur dalam menguji hipotesis yaitu melalui p-value pada aplikasi SmartPLS 4, menunjukkan hasil pengujian p-value <0,05. Hasil pengujiannya yaitu apakah apakah ada pengaruh yang signifikan atau tidak, dan juga apakah ada pengaruh yang signifikan antara variabel - variabel yang dihipotesiskan, dalam hal ini yaitu variabel moderasi. Ketika pada penelitian ini p-value koefisiensi jalur moderasi kurang dari 0,05 maka akan ada pengaruh moderasi yang signifikan antara variabel (Hair et al., 2022).

2) Uji Koefisien Determinant (R^2)

Pada tahap pengujian koefisien determinan ini dalam menggunakan SmartPLS 4 akan melihat R-Square pada konstruk dependent. Dimana ukuran statistik R Square akan merealisasikan besarnya variabel dependent yang dapat dijelaskan oleh variabel independent lainnya dalam struktur model (Hair et al., 2022). Menurut Chin (1998) nilai yang ditunjukkan dari

R square yaitu 0,19 (yang menunjukkan lemah), 0,33 (moderat), dan 0,66 (tinggi). Pada penelitian ini, dalam menentukan hasil koefisiensi determinant melalui analisis SmartPLS 4 akan menggunakan parameter dari Chin(1998).

3) Uji Relevansi Prediktif (Q^2)

Model PLS-SEM selanjutnya akan mengevaluasi Q-Square *predictive relevance* dalam melihat model kosntruk, selain melihat model dari R-Square. Dalam mengevaluasi relevansi prediktif atau uji Q^2 ini, tujuannya adalah untuk mengukur seberapa baik variabel endogen dalam model struktural pada PLS-SEM untuk memperkirakan data observasi (Hair et al., 2022). Lanjut menurut Hair et al. (2022) dalam menguji nilai Q^2 yaitu parameter nilai Q^2 harus lebih besar dari 0 karena memperlihatkan bahwa model mempunyai *predictive relevance* yang baik. Ketika Q^2 justru menunjukkan nilai semakin besar, maka menunjukkan data observasi semakin diprediksi dengan baik melalui kemampuan model. Sedangkan menurut Chin (1998) dalam interpretasi nilai Q^2, dia membaginya dari nilai 0,02; 0,15; dan 0,35 untuk menunjukkan relevansi prediktif yang lemah, moderat dan kuat. Pada penelitian ini, peneliti akan menggunakan parameter interpretasi nilai Q^2 dari Chin (1998).

Dalam menganalisis Q-square pada SmartPLS 4, peneliti akan menggunakan metode PLS-Predict. Dimana, SmartPLS 4 menyedikan fitur PLS-Predict untuk menilai kemampuan prediktif suatu model PLS-SEM secara lebih mendalam (Hair et al., 2022). Sehingga output dari pengujian kemampuan prediktif dengan menggunakan PLS Predict pada SMartPLS4 akan ditunjukkan dengan nilai Q^2predict. Pada saat menganalisis Q-Square dengan PLS Predict, ini hanya akan memilih satu atau beberapa variabel dependen untuk dievaluasi kemampuan prediksinya. Model dikatakan memiliki *predictive relevance* yang baik ketika nilai yang diperlihatkan menunjukkan diatas 0 atau $Q^2 > 0$, sebaliknya model dikatakan kurang dalam menunjukkan predictive relevance yang baik ketika nilai $Q^2 < 0$ (Sartstedt et al., 2017).

4) **Evaluasi Model Fit**

Dalam mengukur penilaian pada model fit, sehingga menunjukkan model fit cocok atau tidak. Pada penelitian ini yang menggunakan Smart-

PLS 4 akan menggunakan parameter melalui Standarized Root Meen Square Residual (SRMR). SRMR merupakan tolak ukur dalam menunjukkan kecocokan model (fit model), yaitu jika terdapat perbedaan antara matriks korelasi data dengan matriks korelasi estimasi model. Menurut Hair et al (2022) dalam menentukan model fit cocok atau tidak, nilai atau angka harus menunjukkan dibawah 0,08. Tetapi, menurut Schermelleh-Engel et al., (2003) dalam menentukan kecocokan model boleh berkisar antara 0,08 – 0,10.

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada penelitian ini, peneliti menyebarkan kuesioner kepada pelaku UMKM di berbagai sektor atau jenis UMKM yang ada di Kabupaten Sleman, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. Hasil dari responden pada kuesioner ini, datanya akan digunakan untuk sumber data dan dapat diolah pada penelitian ini dengan menggunakan SmartPLS 4.

4.1 Analisis Deskriptif

4.1.1 Profil Responden

1) **Profil Responden Berdasarkan Jenis kelamin**

Profil Responden berdasarkan hasil jawaban atas pertanyaan kuesioner yang sudah disusun terdiri dari berbagai kriteria, diantaranya yaitu jenis kelamin, umur pengusaha, pendidikan terakhir, jenis usaha UMKM, dan umur usaha UMKM. Pada analisis deskriptif terhadap responden berdasarkan jenis kelamin ini terdapat 2 kriteria didalamnya, yaitu laki-laki dan perempuan. Kriteria hasil responden dapat dilihat pada tabel dibawah ini dengan uraian sebagai berikut:

Tabel 4 1 Profil Responden

Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase
Laki-Laki	47	48%
Perempuan	51	52%
Jumlah	**98**	**100%**

Sumber: Pengolahan data primer, 2024

Sesuai data pada tabel diatas, yaitu diperoleh sebagian besar responden adalah berjenis kelamin perempuan, yaitu sebanyak 51 responden (52%). Sedangkan responden dengan jenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 47 responden (48%).

2) **Profil Responden Berdasarkan Usia Responden**

Analisis selanjutnya pada profil responden yaitu berupa usia dari pada responden, dengan memiliki empat kriteria yaitu kurang dar 35 tahun, antara 35 – 45 tahun, 45 – 55 tahun, dan lebih dari 55 tahun. Hasil dapat dilihat pada tabel 4.2 sebagai berikut:

Tabel 4.2 Usia Responden

Umur	Frekuensi	Presentase
<35 Tahun	45	46%
35 – 45 Tahun	43	44%
46 – 55 tahun	10	10%
>55 tahun	0	0%
Jumlah	**98**	**100%**

Sumber: Pengolahan data primer, 2024

Sesuai dari hasil kuesioner pada usia responden, berdasarkan tabel diatas diperoleh sebagian besar responden berusia <35 Tahun, yaitu sebanyak 45 responden dengan tingkat presentase 46%. Kemudian 35 – 45 tahun sebanyak 44%. Umur 44 – 55 tahun sebanyak 10%, dan umur lebih dari 55 tahun 0%.

3) **Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir**

Profil responden berikutnya yang diteliti yaitu berdasarkan pendidikan terakhir, dengan memiliki 4 kriteria diantaranya yaitu Sarjana, SMA, Diploma, dan SMP. Hasil dapat dilihat pada tabel 4.3 sebagai berikut:

Tabel 4.3 Pendidikan Terakhir

Pendidikan Terakhir	Frekuensi	Presentase
Sarjana	45	46%
SMA	48	49%
Diploma	3	3%
SMP	2	2%
Jumlah	**98**	**100%**

Sumber: Pengolahan data primer, 2023

Sesuai pada tabel diatas, dapat diketahui bahwa sebagian besar responden dengan tingkat pendidikannya SMA, yaitu sebanyak 48 responden (49%). Berbeda sedikit dengan responden dengan tingkat pendidikan Sarjana, yaitu sebanyak 45 (46%). Kemudian responden dengan tingkat pendidikan Diploma sebanyak 3%. Terakhir, tingkat pendidikan SMP sebanyak 2%.

4) **Profil Responden Berdasarkan Jenis Usaha UMKM**

Profil responden yang di teliti selanjutnya yaitu berdasarkan jenis usaha UMKM, dengan memiliki 5 kriteria diantaranya yaitu kuliner, fashion, kerajinan, agribisnis, serta teknologi dan informasi. Hasil dari para responden dapat dilihat pada tabel 4.4 sebagai berikut:

Tabel 4.4 Jenis Usaha

Jenis Usaha	Frekuensi	Presentase
Kuliner	35	36%
Fashion	35	36%
Kerajinan	13	13%
Agribisnis	9	9%
Teknologi dan Informasi	6	6%
Jumlah	**98**	**100%**

Sumber: Pengolahan data primer, 2024

Sesuai tabel diatas diperoleh yaitu sebagian besar responden dengan jenis usahanya pada kuliner dan juga fashion, yaitu sama-sama sebanyak 35 responden (36%). Kemudian jenis usaha kerajinan sebanyak 13%, lalu agribisnis sebanyak 9%, dan terakhir teknologi dan informasi sebanyak 6 %.

5) **Profil Responden Berdasarkan Umur UMKM**

Profil responden yang dianalisis berikutnya yaitu berdasarkan umur UMKM, dengan berbagai kriteria yaitu kurang dari 1 tahun, umur 1 – 3 tahun, umur 3 – 5 tahun, 6 – 10 tahun, dan terakhir lebih dari 10 tahun. Hasil dapat dilihat pada tabel 4.5 sebagai berikut:

Tabel 4.5 Umur UMKM

Umur UMKM	Frekuensi	Presentase
<1 Tahun	9	9%
1 - 3 Tahun	34	35%
3 - 5 Tahun	36	37%
6 - 10 Tahun	13	13%
>10 Tahun	6	6%
Jumlah	**98**	**100%**

Sumber:Pengolahan data primer, 2024

Sesuai pada tabel diatas, diperoleh umur UMKM pada responden yaitu sebagian besar pada rentang umur UMKM 3-5 Tahun, yaitu sebanyak 36 responden(37%). Kemudian umur 1-3 tahun sebanyak 35%, lalu umur 6 – 10 tahun sebanyak 13%, umur kurang dari 1 tahun sebanyak 9%, dan terakhir umur lebih dari 10 tahun sebanyak 6%.

4.1.2 Analisis Deskriptif Variabel

1. Orientasi Kewirausahaan

Kuesioner memiliki pertanyaan mengenai variabel orientasi kewirausahaan, yang mana variabelnya dinilai menggunakan delapan item pertanyaan. Responden menanggapi pertanyaan sehingga didapatkannya sebuah hasil, yakni rata-rata analisis deskriptif orientasi kewirausahaan sebesar 3,79.

Indikator item orientasi kewirausahaan memiliki rata-rata tertinggi pada item pertanyaan OE1 sebesar 3,89. Artinya, usaha yang dikelola cukup dalam hal berinovasi dan inovasi di hargai diatas segalanya. Sedangkan item pertanyaan terendah terletak pada OE4 sebesar 3,65 yang artinya usaha yang dikelola sebagian besar sumber daya manusia di dalamnya ingin selalu mengambil risiko. Hasil ini memperlihatkan bahwa variabel orientasi kewirausahaan berdampak positif terhadap kinerja UMKM. Penjelasan lebih detail dapat dilihat pada tabel 4.6 sebagaimana berikut:

Tabel 4.6 Tanggapan Responden Pada Variabel Orientasi Kewirausahaan

Kode	Indikator	Rata-rata
OE 1	Saya selalu berusaha untuk selalu berinovasi, karena inovasi dihargai diatas segalanya	3,89
OE 2	Saya berusaha melakukan penelitian dan pengembangan terkait teknologi dan inovasi, dibandingkan hanya mempercayai mengenai produk dan layanannya saja, yang secara tradisional sudah saya anggap cukup	3,73
OE 3	Saya menekankan mengenai pentingnya pengambilan risiko	3,83
OE 4	Di UMKM yang saya kelola, sebagian besar sumber daya di dalamnya ingin mengambil risiko	3,65

OE 5	Dalam lima tahun terakhir, UMKM saya telah menghadirkan beberapa produk atau layanan baru ke pasar	3,77
OE 6	Saya berupaya untuk memasuki pasar sebelum para pesaing kami	3,78
OE 7	Saya biasanya berada di depan pesaing dalam menghadirkan produk atau prosedur baru	3,84
OE 8	Di UMKM saya, orang-orang ingin menjadi yang pertama di pasar.	3,84

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

2. Kemampuan Inovasi

Kuesioner memiliki pertanyaan mengenai kemampuan inovasi, yang mana variabelnya dinilai menggunakan lima item pertanyaan. Responden menanggapi pertanyaan sehingga didapatkannya sebuah hasil, yakni rata-rata analisis deskriptif kemampuan inovasi sebesar 3,73.

Indikator item kemampuan inovasi memiliki rata-rata tertinggi pada item pertanyaan IC5 sebesar 3,77. Artinya, usaha yang dikelola cukup dalam memperkenalkan produk atau layanan baru setiap lima tahun karena dukungan yang berkelanjutan untuk menyediakan penelitian dan pengembangan. Sedangkan item pertanyaan terendah terletak pada IC2 sebesar 3,68 yang artinya pelaku UMKM secara terus-menerus memiliki dana penelitian dan pengembangan untuk mencari cara-cara baru dalam melakukan sesuatu. Hasil ini memperlihatkan bahwa variabel kemampuan inovasi berdampak positif terhadap kinerja UMKM. Penjelasan lebih detail dapat dilihat pada tabel 4.7 sebagaimana berikut:

Tabel 4. 7 Tanggapan Responden Pada Variabel Kemampuan Inovasi

Kode	Indikator	Rata-rata
IC 1	Saya berupaya untuk selalu memunculkan ide produk atau layanan di UMKM ini	3,76
IC 2	Saya secara terus-menerus memiliki dana penelitian dan pengembangan untuk mencari cara-cara baru dalam melakukan sesuatu	3,68
IC 3	Saya berupaya untuk selalu ada kreativitas dalam metode operasi UMKM kami	3,73

IC 4	UMKM yang saya kelola ini biasanya merupakan pelopor inovasi di pasar	3,70
IC 5	UMKM yang saya kelola mampu memperkenalkan produk atau layanan baru setiap lima tahun karena dukungan yang berkelanjutan untuk menyediakan penelitian dan pengembangan	3,77

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

3. Ikatan Jaringan Sosial

Kuesioner memiliki pertanyaan mengenai ikatan jaringan sosial, yang mana variabelnya dinilai menggunakan tiga item pertanyaan. Responden menanggapi pertanyaan sehingga didapatkannya sebuah hasil, yakni rata-rata analisis deskriptif ikatan jaringan sosial sebesar 3,79.

Indikator item ikatan jaringan sosial memiliki rata-rata tertinggi pada item pertanyaan NS1 sebesar 3,82. Artinya, usaha yang dikelola cukup dalam hal menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui keluarga. Sedangkan item pertanyaan terendah terletak pada NS3 sebesar 3,76 yang artinya pelaku UMKM menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui asosiasi sosial. Hasil ini memperlihatkan bahwa ikatan jaringan sosial berdampak positif terhadap kinerja UMKM. Penjelasan lebih detail dapat dilihat pada tabel 4.8 sebagaimana berikut:

Tabel 4.8 Tanggapan Responden Pada Variabel Ikatan Jaringan Sosial

Kode	Indikator	Rata-rata
NS 1	UMKM yang saya kelola menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui keluarga	3,82
NS 2	UMKM yang saya kelola menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui kerabat atau teman.	3,78
NS 3	UMKM yang saya kelola menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui asosiasi sosial.	3,76

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

4. Kinerja UMKM

Kuesioner memiliki pertanyaan mengenai variabel kinerja UMKM, yang mana variabelnya dinilai menggunakan lima item pertanyaan. Responden menanggapi

pertanyaan sehingga didapatkannya sebuah hasil, yakni rata-rata analisis deskriptif kinerja UMKM sebesar 3,67.

Indikator item ikatan jaringan sosial memiliki rata-rata tertinggi pada item pertanyaan UP1 sebesar 3,72. Artinya, pelaku UMKM merasa cukup terhadap pertumbuhan pangsa pasar UMKM yang dikelola. Sedangkan item pertanyaan terendah terletak pada UP3 sebesar 3,59 yang artinya pelaku UMKM merasa puas terhadap pengembalian investasi UMKM yang dikelola. Hasil ini memperlihatkan bahwa variabel kinerja UMKM berdampak positif terhadap kinerja UMKM. Penjelasan lebih detail dapat dilihat pada tabel 4.9 sebagaimana berikut:

Tabel 4.9 Tanggapan Responden Pada Variabel Kinerja UMKM

Kode	Indikator	Rata-rata
UP 1	Saya merasa puas terhadap pertumbuhan pangsa pasar UMKM yang saya kelola.	3,72
UP 2	Saya merasa puas terhadap pertumbuhan penjualan UMKM yang saya kelola.	3,71
UP 3	Saya merasa puas terhadap pengembalian investasi UMKM yang saya kelola.	3,59
UP 4	Saya merasa puas terhadap pengembalian ekuitas terhadap keuangan UMKM yang saya kelola	3,69
UP 5	Saya merasa puas terhadap margin laba bersih terhadap keuangan UMKM yang saya kelola	3,66

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

4.2 Evaluasi Model Pengukuran (*Outer Model*)

Pada penelitian ini, langkah analisa data yang dilakukan merupakan hasil semua data dari responden yang sudah terkumpul. Pada hal ini, yang akan dilakukan yatu terlebih dahulu mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mengolah data dengan memasukkan data ke dalam tabel yang sesuai variabel dari semua responden, menyajikan data untuk setiap variabel yang akan diperiksa, dan melakukan uji perhitungan data untuk menguji pada hipotesis yang telah diajukan. Pada analisis ini juga akan dapat mengetahui hasil daripada penelitian ini, apakah penelitian ini diterima atau ditolak.

Pengujian dari hasil dari seluruh responden yang sudah terkumpul akan menggunakan aplikasi SmartPLS 4 yang akan bertujuan untuk menguji validitas, reliabilitas, dan kolinearitas. Uji validitas, reliabilitas dan kolinearitas pada penelitian ini akan mengukur berbagai indikator dalam variabel dan variabel itu sendiri, diantaranya yaitu orientasi kewirausahaan, kemampuan inovasi, ikatan jaringan sosial, dan kinerja UMKM.

4.2.1 Uji Validitas

Pada pengujian ini, akan menggunakan parameter dari convergent validity dan validitas diskriminan.

1) **Convergent Validity**

Pada pengujian validitas konvergent ini akan menilai suatu indikator yang akan berkolerasi positif dengan indikator yang lain dari konstruk yang sama (Hair et al., 2022). Parameter dalam pengujian convergent validity yaitu outer loading dan nilai AVE (Average Variance Extracted). Nilai outer loadings yang terpenuhi pada setiap indikator yaitu harus diatas 0,70(Valid). Berikut tabel hasil dari validitas convergent:

Tabel 4.10 Hasil Uji Validitas Konvergent - Outer Loadings

Konstruks	Outer loadings
IC1 <- Kemampuan Inovasi (X2)	0.875
IC2 <- Kemampuan Inovasi (X2)	0.875
IC3 <- Kemampuan Inovasi (X2)	0.834
IC4 <- Kemampuan Inovasi (X2)	0.820
IC5 <- Kemampuan Inovasi (X2)	0.883
NS1 <- Ikatan jaringan Sosial (Z)	0.889
NS2 <- Ikatan jaringan Sosial (Z)	0.864
NS3 <- Ikatan jaringan Sosial (Z)	0.858
OE1 <- Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.817
OE2 <- Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.856
OE3 <- Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.828
OE4 <- Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.795
OE5 <- Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.840
OE6 <- Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.832
OE7 <- Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.887
OE8 <- Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.774
UP1 <- Kinerja UMKM (Y)	0.845
UP2 <- Kinerja UMKM (Y)	0.862
UP3 <- Kinerja UMKM (Y)	0.881
UP4 <- Kinerja UMKM (Y)	0.882
UP5 <- Kinerja UMKM (Y)	0.834

Sumber: Pengolahan data primer, 2024

Pada gambar diatas diketahui bahwa konstruk orientasi kewirausahaan (X1) dengan nilai outer loading masing-masing indikatornya yaitu >0.70, artinya item atau indikator tersebut valid untuk mengukur variabel orientasi kewirausahaan (X1). Konstruk kemampuan inovasi (X2) juga memperoleh nilai outer loading masing-masing indikatornya diatas 0.70, yang berarti bahwa item ini valid dalam mengukur variabel kemampuan inovasi (X2). Lanjut pada konstruk ikatan jaringan sosial (Z), juga memperoleh nilai outer loadings masing-masing indikator >0.70, yang berarti item tersebut valid dalam mengukur variabel ikatan jaringan sosial. Terakhir pada konstruk kinerja UMKM, yang masing-masing indikator memperoleh nilai outer loadings >0.70, berarti item-item tersebut valid dalam mengukur variabel kinerja UMKM. Artinya, seluruh item dari empat konstruk atau variabel sudah memenuhi syarat yaitu nilainya diatas 0,70(Valid). Selain itu, nilai AVE dapat dilihat pada gambar berikut ini:

Tabel 4.11 Nilai Average Variance Extracte

Variabel	Average variance extracted (AVE)
Ikatan jaringan Sosial (Z)	0.757
Kemampuan Inovasi (X2)	0.736
Kinerja UMKM (Y)	0.742
Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.688

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

Nilai AVE (Average Variance Extracted) termasuk ke dalam dua parameter atau tolak ukur yang digunakan dalam pengujian validitas konvergent, dimana nilai yang ditunjukkan melalui Average Variance Extracted ini pada setiap konstruk harus menunjukkan lebih dari 0,50. Ketika nilai Ave menunjukkan nilai lebih dari 0,50, maka dapat disimpulkan bahwa konstruk dapat menjelaskan dari 50% varian indikator-indikator yang ada. Berdasarkan tabel 4.11 nilai AVE dari masing-masing variabel yaitu orientasi kewirausahaan, kemampuan inovasi, ikatan jaringan sosial,

dan kinera UMKM menunjukkan nilai lebih dari 0,5 sehingga variabel bisa dikatakan valid.

2) **Discriminant Validity (Validitas diskriminan)**

Pada uji validitas diskriminan ini, akan menilai setiap konstruk dan bagaimana konstruk harus berbeda dengan konstruk yang lain (hair et al., 2022). Parameter yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengukur penilaian validitas diskriminan yaitu menggunakan nilai Cross-Loadings. Nilai cross-loadings dari suatu indikator pada suatu konstruk harus diatas atau lebih besar dibandingkan nilai cross-loading pada konstruk lainnya. Tolak ukur yang digunakan dalam menilai cross loading yaitu harus diatas 0,70 atau dengan membandingkan nilai akar AVE (Average Variance Extracted) pada setiap konstruk dan korelasinya dengan konstruk lain atau dengan konstruk itu sendiri. Jika nilai akar AVE dari korelasi konstruk dengan konstruk itu sendiri lebih besar daripada nilai korelasi konstruk dengan konstruk lainnya pada model, maka bisa disimpulkan memiliki nilai validitas diskriminan yang baik.

Tabel 4 12 Kriteria Cross Loading

Indikator	Ikatan jaringan Sosial (Z)	Kemampuan Inovasi (X2)	Kinerja UMKM (Y)	Orientasi Kewirausahaan (X1)
IC1	0.759	**0.875**	0.750	0.779
IC2	0.741	**0.875**	0.794	0.824
IC3	0.694	**0.834**	0.673	0.707
IC4	0.684	**0.820**	0.676	0.760
IC5	0.700	**0.883**	0.710	0.766
NS1	**0.889**	0.739	0.721	0.756
NS2	**0.864**	0.733	0.709	0.797
NS3	**0.858**	0.710	0.722	0.738
OE1	0.726	0.692	0.630	**0.817**
OE2	0.759	0.810	0.761	**0.856**
OE3	0.773	0.798	0.725	**0.828**
OE4	0.707	0.699	0.730	**0.795**
OE5	0.710	0.698	0.636	**0.840**

OE6	0.707	0.762	0.741	**0.832**
OE7	0.769	0.785	0.748	**0.887**
OE8	0.660	0.683	0.730	**0.774**
UP1	0.732	0.741	**0.845**	0.755
UP2	0.655	0.745	**0.862**	0.714
UP3	0.683	0.732	**0.881**	0.737
UP4	0.771	0.714	**0.882**	0.788
UP5	0.704	0.694	**0.834**	0.720

Sumber : Pengolahan Data Primer, 2024

Pada pengujian dari penelitian ini akan menggunakan kriteria Cross Loadings, karena pengujian melalui *cross loadings* ini berguna untuk mengetahui apakah konstruk memiliki diskriminan yang memenuhi atau cukup dalam perbandingan nilai loading, dimana konstruk yang ditetapkan atau nilai dari korelasi konstruk itu sendiri harus lebih tinggi dibandingkan korelasi pada konstruk yang lainnya. Seluruh item variabelnya valid dikarenakan masing-masing nilai konstruksi sudah melebihi 0,7 yang di mana nilai 0,7 menjadi ukuran dalam menilai pengujian *cross loadings*. Maka dari itu, dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel laten pada penelitian telah dijelaskan secara tepat oleh indikator dan variabel penelitiannya dinyatakan sebagai validitas diskriminan yang mempunyai hasil yang bagus.

4.2.2 Uji Reliabilitas

Pada tahap pengujian ini, dalam menilai reliabilitas kontruks akan didapat dari masing-masing variabel. Parameter yang ditentukan dalam mengukur composite reliability yaitu dengan melihat nilai *cronbarch's alpha* dan *composite reliability*, dimana nilai harus lebih besar dari 0,70. Dari kedua parameter diatas, harus terpenuhi yaitu diatas angka 0,70. Karena untuk menjelaskan bahwa suatu kontruks mempunyai reliabilitas yang baik (Hair et al., 2022).

Tabel 4.13 Hasil Uji Reliabilitas - Composite Reliability

Variabel	Cronbach's alpha	Composie reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)
Ikatan jaringan Sosial (Z)	0.840	0.840	0.904

Kemampuan Inovasi (X2)	0.910	0.913	0.933
Kinerja UMKM (Y)	0.913	0.913	0.935
Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.935	0.936	0.946

Sumber : Data primer diolah, 2024

Berdasarkan tabel diatas, nilai yang diperoleh semua variabel dapat memenuhi pengujian reliabilitas yang baik. Karena semua nilai variabel mempunyai cronbach's Alpha, Composite Reliability, dan rho-A lebih besar dari 0,70. Artinya, semua item atau indikator pada setiap variabel dinyatakan baik dan juga memenuhi syarat untuk dikatakan reliabel.

4.2.3 Uji Kolinearitas

Pada pengujian uji kolinearitas, nilai yang akan digunakan untuk menganalisis uji kolinearitas adalah dengan melihat nilai VIF (Variance Inflation Factor). (Hair et al., 2022). Parameter atau tolak ukur untuk menguji nilai VIF yaitu angka harus menunjukkan <5 untuk mengetahui tidak ada masalah kolinearitas pada indikator atau item pada konstruk. Sebaliknya ketika nilai VIF menunjukkan >5 maka ada masalah kolinearitas. Berdasarkan pada gambar di bawah ini, diketahui bahwa nilai VIF masing-masing indikator terpenuhi di angka <0.5, yang artinya tidak ada masalah kolinearitas antar masing-masing item atau indikator pada variabel yang diukur.

Tabel 4 14 Nilai Colinearity(VIF)

Indikator	VIF
IC1	2.807
IC2	2.769
IC3	2.270
IC4	2.233
IC5	3.028
NS1	2.213
NS2	1.961

NS3	1.865
OE1	2.565
OE2	3.001
OE3	2.560
OE4	2.367
OE5	2.812
OE6	2.731
OE7	3.814
OE8	2.159
UP1	2.463
UP2	2.673
UP3	2.987
UP4	3.000
UP5	2.454

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

4.3 Analisis Model Struktural (*Inner Model*)

1) **Uji Hipotesis**

Berdasarkan pada tabel 4.15 dapat dijelaskan bahwa variabel orientasi kewirausahaan mempunyai korelasi atau hubungan yang positif terhadap kinerja UMKM. Hal itu ditunjukkan pada variabel orientasi kewirausahaan memperlihatkan nilai antara nol (0) sampai satu (1). Begitu juga dengan variabel kemampuan inovasi, dan ikatan jaringan sosial mempunyai hubungan positif terhadap kinerja UMKM, dikarenakan masing-masing variabel tersebut menunjukkan nilai antara nol (0) sampai satu (1).

Tolak ukur dalam menguji hipotesis melalui nilai p-value yaitu nilai menunjukkan angka <0,05. Hasil pengujiannya yaitu apakah ada pengaruh yang

signifikan antara variabel - variabel yang dihipotesiskan, termasuk juga variabel moderasi. Ketika pada penelitian ini p-value kurang dari 0,05 maka akan ada pengaruh yang signifikan antara variabel (Hair et al (2022). Begitupun sebliknya, ketika nilai p-value lebih dari 0,05 maka tidak ada pengaruh yang signifikan antara variabel.

Tabel 4.15 akan menjelaskan bahwa satu hipotesis didukung, sedangkan tiga hipotesis lainnya tidak didukung pada penelitian ini. Dapat dilihat bahwa hasil hipotesis H1 adalah didukung, artinya orientasi kewirausahaan mendukung adanya pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Kemudian hasil uji pada hipotesis H2, H3, dan H4 adalah tidak didukung, artinya tidak adanya pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Penjelasan lebih lanjut menegnai hasil uji hipotesis melalui koefisien jalur dan teknik bootstrapping dapat dilihat pada tabel 4.15 sebagai berikut:

Tabel 4.15 Uji Hipotesis

Hipotesis	**Original sample (O)**	**P-Values**	**Kesimpulan**
Orientasi Kewirausahaan (X1) -> Kinerja UMKM (Y)	0.429	0.015*	H1 didukung
Kemampuan Inovasi (X2) -> Kinerja UMKM (Y)	0.189	0.273	H2 tidak didukung
Ikatan jaringan Sosial (Z) x Orientasi Kewirausahaan (X1) -> Kinerja UMKM (Y)	0.096	0.388	H3 tidak didukung
Ikatan jaringan Sosial (Z) x Kemampuan Inovasi (X2) -> Kinerja UMKM (Y)	-0.185	0.133	H4 tidak didukung

Ket : *=Sign <0,05

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

Hipotesis yang pertama yaitu dimensi orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM menunjukkan adanya pengaruh positif dan juga signifikan. Pada penelitian ini, hasil hipotesis dibuktikan dengan *original sample* memperoleh nilai 0.429 (positif). Sedangkan diliat dari *p-value* yaitu 0.015 <0.05 (signifikan). Sehingga dapat

disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM.

Hipotesis kedua menunjukkan adanya pengaruh positif terhadap kinerja UMKM, yang dibuktikan dengan original sample memperoleh nilai 0.189 (positif). Namun, analisis data melalui *p-value* >0.05 yaitu 0.273. Hasil itu menunjukkan bahwa kemampuan inovasi tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Dengan demikian, hipotesis kedua ditolak.

Pada pengujian hipotesis ketiga ini, pada hubungan orientasi kewirausahaan dan kinerja UMKM yang dimoderasi oleh ikatan jaringan sosial yaitu nilai original sample nya 0.096 (positif) dan P value 0.388 (tidak signifikan). Artinya ikatan jaringan sosial memperkuat pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM, namun secara tidak signifikan. Dengan kata lain, tidak adanya peran dari ikatan jaringan sosial dalam memoderasi hubungan antara variabel orientasi kewirausahaan dengan kinerja UMKM. Oleh karena itu, hipotesis ketiga ditolak.

Pada hipotesis ke empat ini, hubungan kemampuan inovasi dan kinerja UMKM yang dimoderasi oleh ikatan jaringan sosial yaitu nilai original samplenya 0.185(negatif) dan P value 0.133(Tidak signifikan). Artinya ikatan jaringan sosial memperlemah pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM, namun secara tidak signifikan. Dengan kata lain, tidak adanya peran dari ikatan jaringan sosial dalam memoderasi hubungan antara variabel kemampuan inovasi dengan kinerja UMKM. Sehingga hasil hipotesis keempat yaitu ditolak.

2) **Uji Koefisien Determinasi (R-Square)**

Nilai R-Square merupakan ukuran proporsi variasi pada nilai variabel yang dipengaruhi oleh variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel yang memengaruhinya, yaitu variabel independen pada struktur model (Hair et al., 2022). Menurut Chin (1998) nilai yang ditunjukkan dari R square yaitu 0,19 (yang menunjukkan lemah), 0,33 (moderat), dan 0,66 (tinggi). Pada penelitian ini, dalam menentukan hasil koefisiensi determinant melalui analisis SmartPLS 4 akan menggunakan parameter dari Chin (1998). Hasil dari masing-masing variabel yang menunjukkan nilai R-Square dapat dilihat pada tabel 4.16 sebagai berikut:

Tabel 4.16 Nilai R-Square

Variabel Dependen	R-square	R-square adjusted
Kinerja UMKM (Y)	*0.790*	*0.779*

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

Pada hasil tabel diatas, nilai R-Square adjusted pada variabel dependen Kinerja UMKM yaitu 0,779. Artinya kemampuan variabel dependen Kinerja UMKM dalam menjelaskan Y adalah sebesar 77,9%(tinggi). Sehingga dikatakan bahwa kemampuan pada variabel orientasi kewirausahaan, kemampuan inovasi, dan ikatan jaringan sosial dalam menjelaskan kinerja UMKM sangat kuat yaitu 77,9%, sedangkan sisanya yaitu sebesar 22,1% dapat dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

3) **Uji Relevansi Prediktif**

Dalam mengevaluasi relevansi prediktif atau uji Q2 ini, menurut Chin (1998) interpretasi nilai dari Q2 nilai menunjukkan lebih dari 0,02; 0,15; dan 0,35 untuk menunjukkan relevansi prediktif yang lemah, moderat dan kuat. Ketika Q2 justru menunjukkan nilai semakin besar, maka menunjukkan data observasi semakin diprediksi dengan baik melalui kemampuan model. Dalam menganalisis Q-square pada SmartPLS 4, peneliti akan menggunakan metode PLS-Predict. Dimana, SmartPLS 4 menyedikan fitur PLS-Predict untuk menilai kemampuan prefiktif suatu model PLS-SEM secara lebih mendalam (Hair et al., 2022). Pada saat menganalisis Q-Square dengan PLS Predict, ini hanya akan memilih satu atau beberapa variabel dependen untuk dievaluasi kemampuan prediksinya.

Tabel 4.17 Nilai Q-Square

Variabel Dependen	Q^2predict
Kinerja UMKM (Y)	0.753

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

Berdasarkan pada tabel diatas, diliat dari nilai Q-Square dari variabel dependent melalui analisis PLS Predict menunjukkan angka 0.753. Jika menggunakan parameter dari Chin (1998), maka nilai Q-square menunjukkan predictive relevance yang kuat.

Artinya, variabel endogen dapat diukur dengan baik dalam model struktural pada PLS-SEM untuk memperkirakan data observasi.

4) **Model Fit**

Pada pengujian ini, peneliti akan menggunakan parameter melalui Standarized Root Meen Square Residual (SRMR). SRMR merupakan tolak ukur dalam menunjukkan kecocokan model (fit model). SRMR berguna untuk menunjukkan kecocokan model (fit model), yaitu jika terdapat perbedaan antara matriks korelasi data dengan matriks korelasi estimasi model. Dalam menentukan model fit cocok atau tidak, nilai atau angka harus menunjukkan dibawah 0,08. Berdasarkan pada tabel dibawah ini, diperoleh nilai SRMR yaitu 0.052 < 0,08. Artinya model menunjukkan acceptable fit atau sesuai untuk digunakan pada objek penelitian.

Tabel 4.18 Nilai Model Fit

	Original sample (O)
Saturated model	**0.052**
Estimated model	**0.052**

Sumber: Pengolahan Data Primer, 2024

4.4 Pembahasan

4.4.1 Orientasi Kewirausahaan Dan Kinerja UMKM

Penelitian ini sesuai dengan Fan et al (2021) yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh secara positif terhadap kinerja UKM di Pakistan. Dimana orientasi kewirausahaan mendorong UKM lebih proaktif dalam mengidentifikasi pasar dan berani mangambil risiko pada setiap investasinya untuk meningkatkan kinerja (Bogatyreva et al., 2017). Mole et al. (2019) juga menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berperan penting dalam meningkatkan kinerja bisnis yang efektif.

Temuan ini juga sesuai dengan penelitian oleh Wiklund & Shepherd (2011) yang menyatakan bahwa penerapan orientasi kewirausahaan dapat berperan sebagai sumber keunggulan kompetitif yang terus-menerus dan berkelanjutan, sehingga akan berkontribusi untuk meningkatkan kinerja perusahaan. Dengan begitu, terbukti bahwa orientasi kewirausahaan dapat meningkatkan kinera UMKM dalam berbisnis.

4.4.2 Kemampuan Inovasi Dan Kinerja UMKM

Penelitian ini menyelidiki dimensi kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM, apakah berpengaruh terhadap 98 UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Hasil Penelitian ini tidak sesuai dengan penelitian (Fan et al., 2021) yang menyatakan bahwa kemampuan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UKM di Pakistan.

Dikorelasikan juga oleh penelitian (Yang, 2012) yang menyatakan kemampuan inovasi adalah bagaimana perusahaan dalam mengerahkan sumber daya yang ada untuk menciptakan value dengan cara-cara baru. Hasil dari pada penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan, yang mungkin terjadi dikarenakan adanya perbedaan terhadap sampel dan juga lokasi penelitian yang dilakukan oleh peneliti. Selain itu, hasil penelitian ini juga menemukan bahwa kinerja UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta tidak menempatkan kemampuan inovasi dalam meningkatkan kinerja.

4.4.3 Orientasi Kewirausahaan, Ikatan Jaringan Sosial, Dan Kinerja UMKM.

Penelitian ini tidak sesuai dengan (Tajeddeni et al., 2020) yang dilakukan pada sektor perhotelan di Jepang. Dimana, dengan memiliki ikatan jaringan sosial yang kuat akan memperkuat hubungan yang positif antara orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis. Walaupun penelitian tersebut konteksnya berbeda, yaitu dilakukan pada perusahaan perhotelan bukan di UMKM. Namun, penelitian tersebut tetap menyajikan informasi yang penting terkait hubungan orientasi kewirausahaan, ikatan jaringan sosial dan kinerja bisnis.

Dengan menerapkan jaringan sosial, akan membantu pelaku UMKM mendapatkan informasi dan pengetahuan tentang pelanggan dan kebutuhan mereka, mengumpulkan modal, mencari bahan, mengidentifikasi pasar baru, dan membentuk produk dan layanan mereka agar sesuai dengan kebutuhan klien mereka (Desta, 2015; Salaff et al., 2002). Sehingga menurut penelitian terdahulu (Escriba et al., 2008; Lechner et al., 2004) telah ditemukan bahwa hubungan antara orientasi kewirausahaan dan kinerja perusahaan dimediasi atau dimoderasi dalam berbagai macam konstruksi.

Hasil dari penelitian ini berbeda daripada penelitian-penelitian sebelumnya. Perbedaan tersebut mungkin ada pada penelitian ini yang dilakukan dalam konteks UMKM dan berada di negara berkembang. Dimana, mungkin banyak UMKM di

Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta ini dalam membangun hubungan bisnis lebih didasarkan pada kepercayaan individu dan hubungan keluarga, bukan didasarkan pada jaringan professional yang formal seperti di negara maju. Sehingga, ikatan jaringan sosial yang dimiliki UMKM hanya berfokus pada dukungan sosial daripada peluang terhadap bisnis. bisa dibilang orientasi kewirausahaan di UMKM Kabupaten Sleman ini, sudah cukup kuat sehingga peran moderasi dari ikatan jaringan sosial menjadi kurang signifikan. Sesuai dengan (Tambunan, 2011) karena kendala keterbatasan yang sumber daya UMKM miliki tersebut, dapat membatasi kemampuan pelaku UMKM untuk memanfaatkan jaringan sosial secara efektif.

4.4.4 Kemampuan Inovasi, Ikatan Jaringan Sosial Dan Kinerja UMKM.

Penelitian ini tidak sesuai dengan (Ansah et al., 2023) yang dilakukan pada perusahaan pendidikan di Ghana. Dengan adanya ikatan jaringan sosial akan memudahkan pelaku bisnis memeperoleh berbagai informasi pengetahuan, yang kemudian diolah untuk mendukung kemampuan inovasi (Stam, 2010). Menurut Theresia et al (2015) pengetahuan yang didapatkan melalui ikatan jaringan sosial pastinya akan bermanfaat bagi organisasi untuk meningkatkan kinerja inovatif mereka.

Hasil dari penelitian ini membuktikan berbeda dengan temuan sebelumnya, yang menyatakan berpengaruh. Perbedaan tersebut mungkin pada sistem inovasi di UMKM di Kabupaten Sleman ini berbeda dengan sistem inovasi di negara lain, yang dapat memengaruhi ikatan jaringan sosial terhadap inovasi dalam konteks meningkatkan kinerja UMKM. Selain itu, karena sumber daya terbatas pada UMKM, dapat mengurangi kemampuan mereka dalam memanfaatkan informasi atau pengetahuan dari ikatan jaringan sosial untuk berinovasi (Tambunan, 2019). Sehingga, hasil penelitian ini menemukan bahwa UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta tidak menempatkan ikatan jaringan sosial dalam memengaruhi kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Penelitian ini menganalisis dan menjelaskan mengenai pengaruh orientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM dengan dimoderasi ikatan jaringan sosial yang terletak pada Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Peneliti menyebarkan kuesioner melalui google form yang diisi oleh para responden dan hasilnya sebanyak 89 responden dengan kriteria yang sudah sesuai dengan kebutuhan peneliti. Setelah responden sudah terkumpul, maka hasil diolah menggunakan alat analisi berupa software SmartPLS 4 dan memiliki kesimpulan sebagai berikut:

1) Orientasi kewirausahaan terbukti mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pelaku UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta menempatkan orientasi kewirausahaan dalam berbisnis untuk meningkatkan kinerja UMKM.
2) Kemampuan inovasi terbukti tidak mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja UMKM. Sehingga dapat disimpulkan bahwa UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istiewa Yogyakarta tidak menempatkan kemampuan inovasi sebagai variabel dalam meningkatkan kinerja UMKM.
3) Ikatan jaringan sosial terbukti tidak mempunyai pengaruh dalam memoderasi orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM. Sehingga, hasil penelitian ini menemukan bahwa UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta tidak menempatkan ikatan jaringan sosial dalam memengaruhi orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM
4) Ikatan jaringan sosial terbukti tidak mempunyai pengaruh dalam memoderasi kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM. Sehingga, hasil penelitian ini menemukan bahwa UMKM di Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta tidak menempatkan ikatan jaringan sosial dalam memengaruhi orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM.

5.2 Saran dan Implikasi Manajerial

Saran dan implikasi manajerial yang diteliti oleh peneliti akan diuraikan sebagai berikut:

1) Penelitian ini membuktikan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap meningkatnya kinerja UMKM. Sehingga sejalan dengan itu, pelaku UMKM untuk dapat terus menerus dalam mengembangkan sikap inovatif, proaktif, berani dalam mengambil risiko, dan responsif terhadap perubahan pasar dan peluang bisnis baru untuk meningkatkan kinerja UMKM. Selain itu, pemerintah atau organisasi setempat juga dapat mendukung UMKM dalam hal mengadakan pelatihan dan pengembangan kompetensi kewirausahaan bagi pelaku UMKM.

5.3 Keterbatasan Penelitian

Pada hasil penelitian ini, perlu diperhatikan mengenai keterbatasan penelitian. Dimana, hasil pengujian hipotesis menjelaskan bahwa 3 dari 4 hipotesis yang diuji tidak terbukti memiliki pengaruh yang signifikan, termasuk variabel moderasi. Hal ini menjadi berbeda dengan temuan pada penelitian-penelitian terdahulu yang menyatakan variabel-variabel tersebut menunjukkan pengaruh positif. Oleh karena itu, peneliti mengungkapkan adanya perbedaan hasil ini di sebabkan berbagai faktor, diantaranya sebagai berikut:

1) Lokasi penelitian ini hanya berada pada Kabupaten Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Sehingga hasil yang diperoleh atau teknik pengambilan sampel yang dilakukan memengaruhi generalisasi hasil pada penelitian di wilayah yang lain, yang mungkin memiliki dinamika karakteristik ekonomi dan sosial yang berbeda.
2) Fokus penelitian ini terbatas pada UMKM di suatu wilayah tertentu, akibatnya temuan yang diperoleh kemungkinan besar tidak dapat diterapkan secara luas. Sehingga, saran untuk penelitian selanjutnya diharapkan mampu untuk memperluas wilayah dan sampel penelitian, serta memerhatikan faktor-faktor kontekstual yang mungkin berdampak pada hasil.
3) Untuk penelitian selanjutnya, diharapkan dapat menggali lebih dalam kondisi lingkungan spesifik UMKM yang memengaruhi kinerja bisnis di Kabupaten Sleman seperti akses ke sumber daya.
4) Penelitian selanjutnya juga diharapkan dapat melibatkan pengumpulan data dari sampel yang sama selama periode waktu tertentu. Sehingga dapat mengevolusi terus menerus bagaimana strategi orientasi kewirausahaan, inovasi, dan dampak ikatan jaringan sosial berkembang seiring waktu terhadap kinerja UMKM.
5) Melihat dari hasil penelitian ini tidak adanya signifikansi peran moderasi ikatan jaringan sosial dalam memengaruhi orientasi kewirausahaan dan kemampuan inovasi terhadap kinerja UMKM. Penelitian selanjutnya diharapkan dapat

mengeksplorasi kemampuan UMKM dalam mengenali, dan menerapkan informasi atau pengetahuan eksternal mereka. Selain itu, penelitian selanjutnya dapat mengeksplorasi bagaimana lembaga perantara, misalnya asosiasi sosial atau komunitas dapat memfasilitasi para pelaku UMKM yang tergabung didalamnya dalam konteks berbagi informasi pengetahuan dan sumber daya. Selanjutnya, penelitian berikutnya di masa depan diharapkan dapat membandingkan efektivitas jaringan formal dengan informal serta bagaimana kemampuan UMKM dalam membangun, menjaga, dan memanfaatkan jaringan sosial tersebut.

6) Kemungkinan pada instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini kurang sesuai atau kurang tepat dengan konteks UMKM di wilayah yang menjadi objek penelitian.
7) Nilai model fit pada penelitian ini hanya sebesar 0,052 atau 52%. Sehingga masih diduga terdapat banyak faktor atau variabel yang belum dijangkau atau diuraikan untuk menilai dan menghitung kinerja UMKM.
8) Untuk itu, penelitian di masa mendatang, diharapkan dapat menjangkau wilayah responden yang lebih luas dan dapat menguraikan variabel lain yang belum diteliti.

DAFTAR PUSTAKA

Antoncic, B., & Prodan, I. (2008). Alliances, corporate technological entrepreneurship and firm performance: Testing a model on manufacturing firms. Technovation, 28(5), 257-265.

Bogatyreva K,Beliaeva T,Shirokova G, PufferSM. Asdifferent as chalkand cheese?The relationship between entrepreneurial orientation and SMEs' growth: Evidence from Russia and Finland. Journal of East-West Business. 2017; 23(4):337–66.

Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (Bappeda) Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta. (2023). https://bappeda.jogjaprov.go.id/

Brockman, K.B., Jones, A.M. and Becherer, C.R. (2012), "Customer orientation and performance in small firms: examining the moderating influence of risk-taking, innovativeness and opportunity", Journal of Small Business Management, Vol. 50 No. 3, pp. 429-446.

Babbie, E. (2020). The Practice of Social Research (15th ed.). Boston, MA: Cengage Learning.

Chin, W. W. (1998). The partial least squares approach to structural equation modeling. *Modern methods for business research/Lawrence Erlbaum Associates*.

Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship theory and practice*, *16*(1), 7-26.

Creswell, J. W. (2014). Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches (4th ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.

Dinas Koperasi dan UMKM Sleman. (2023, 24 Agustus). Bupati Sleman Ajak Para Pelaku UMKM untuk Terus Berinovasi Menaklukan Berbagai Tantangan. https://dinkopukm.slemankab.go.id/2023/08/24/berita/bupati-sleman-ajak-para-pelaku-umkm-untuk-terus-berinovasi-menaklukan-berbagai-tantangan/

Desta, T.N. (2015), "Networking as a growth initiative for small and medium enterprises in South Africa", Mcom thesis, University of the Free State, Bloemfontein.

Danso, A., Adomako, S., Damoah, O.J. and Uddin, M. (2016), "Risk-taking propensity, managerial network ties and firm performance in an emerging economy", The Journal of Entrepreneurship, Vol. 25 No. 2, pp. 155-183.

Elmi, A. A., & Ansah, M. S. E. (2023). Creativity, Innovation, Management, and Performance of Educational Enterprise in Africa, The Role of Network Ties. A Case Study of Ghana.

Escribá-Esteve, A., Sánchez-Peinado, L., & Sánchez-Peinado, E. (2008). Moderating influences on the firm's strategic orientation-performance relationship. International Small Business Journal, 26(4), 463-489.

Fahmi, M. Z. R. (2020). Orientasi Kewirausahaan, Karakteristik Wiwausahawan, Kecepatan Inovasi Dan Dampaknya Terhadap Kinerja Usaha (Studi Pada UMKM Di Kabupaten Mojokerto) (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).

Fan, M., Qalati, S. A., Khan, M. A. S., Shah, S. M. M., Ramzan, M., & Khan, R. S. (2021). Effects of entrepreneurial orientation on social media adoption and SME performance: The moderating role of innovation capabilities. PloS one, 16(4), e0247320

Garcia-Morales, V. J., Martín-Rojas, R., & Lardón-López, M. E. (2018). Influence of social media technologies on organizational performance through knowledge and innovation. *Baltic Journal of Management*, *13*(3), 345-367.

Gronum, S. M.-L. Verreynne, and T. Kastelle, "The role of networks in business innovation small and medium enterprises and company performance," J. Small Bus. Manage., vol. 50, no. 2, pp.257–282, April 2012.

Hair, J. F., Hult, G. T. M., Ringle, C. M., & Sarstedt, M. (2022). A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) (3rd ed.). SAGE Publications. ISBN: 978-1-5443-9248-4. DOI: https://dx.doi.org/10.4135/9781071986326

Henseler, J., & Chin, W. W. (2010). A comparison of approaches for the analysis of interaction effects between latent variables using partial least squares path modeling. Structural equation modeling, 17(1), 82-109.

Homburg, C., Müller, M. and Klarmann, M. (2011), "When should the customer really be king? On the optimum level of salesperson customer orientation in sales encounters", Journal of Marketing, Vol. 75 No. 2, pp. 55-74.

Konchellah, E.N. (2013), "Factors influencing access to venture capital on growth of small and medium sized enterprises: a case of selected small and medium-sized enterprises in Nairobi County, Kenya", doctoral thesis, Kenya University of Nairobi, Nairobi.

Kadic-Maglajlic, S., Micevski, M., Arslanagic-Kalajdzic, M. and Lee, N. (2017), "Customer and selling orientations of retail salespeople and the sales manager's ability-to-perceive-emotions: a multi level approach", Journal of Business Research, Vol. 80, pp. 53-62.

Kirca, A.H., Jayachandran, S. and Bearden, W.O. (2005), "Market orientation: a meta analytic review and assessment of its antecedents and impact on performance", Journal of Marketing, Vol. 69 No. 2, pp. 24-41.

Kristiansen, S. (2004). Social networks and business success: The role of subcultures in an African context. *American journal of economics and sociology*, *63*(5), 1149-1171.

Kumdana, J. (2020). The role of social networks in supporting micro and small entrepreneurship in Malawi.

Lawson, B., & Samson, D. (2001). Developing innovation capability in organisations: a dynamic capabilities approach. *International journal of innovation management*, *5*(03), 377-400.

Lechner, C., & Gudmundsson, S. V. (2014). Entrepreneurial orientation, firm strategy and small firm performance. *International Small Business Journal*, *32*(1), 36-60.

Leal-Rodríguez, A. L., Roldán, J. L., Ariza-Montes, J. A., & Leal-Millán, A. (2014). From potential absorptive capacity to innovation outcomes in project teams: The conditional mediating role of the realized absorptive capacity in a relational learning context. International journal of project management, 32(6), 894-907.

Mole, K. F., Adomako, S., Tang, J., & Yu, A. (2019, July). Entrepreneurial orientation and firm performance: the enabling effect of entrepreneurial alertness. In Academy of Management Proceedings (Vol. 2019, No. 1, p. 11480). Briarcliff Manor, NY 10510: Academy of Management.

Neneh, B.N. (2016a), "Market orientation and performance: the contingency role of external environment", Environmental Economics, Vol. 7 No. 2, pp. 1-14.

Neneh, B. N. (2018). Customer orientation and SME performance: the role of networking ties. African Journal of Economic and Management Studies, 9(2), 178-196.

Nyuur, R. B. B. I., Brečić, R., & Simintiras, A. (2016). The moderating effect of perceived effectiveness of SMEs' marketing function on the network ties—strategic adaptiveness relationship. Journal of Small Business Management, 54(4), 1080-1098.

Otache, I. (2024). Innovation capability, strategic flexibility and SME performance: the roles of competitive advantage and competitive intensity. African Journal of Economic and Management Studies.

Olson, K., Smyth, J. D., Horwitz, R., Keeter, S., Lesser, V., Marken, S., Mathiowetz, N. A., McCarthy, J. S., O'Brien, E., Opsomer, J. D., Steiger, D., Sterrett, D., Su, J., Suzer-Gurtekin, Z. T., Turakhia, C., & Wagner, J. (2021). Transitions from Telephone Surveys to Self-Administered and Mixed-Mode Surveys: AAPOR Task Force Report. Journal of Survey Statistics and Methodology, 9(3), 381-411. https://doi.org/10.1093/jssam/smz062.

Prabowo, H. (2021). Generasi Muda dan UMKM Jadi Kunci Pertumbuhan Ekonomi Indonesia ke Depan. Universitas Airlangga. https://unair.ac.id/generasi-muda-dan-umkm-jadi-kunci-pertumbuhan-ekonomi-indonesia-ke-depan/

Pinho, C.J. and Prange, C. (2016), "The effect of social networks and dynamic internationalization capabilities on international performance", Journal of World Business, Vol. 51 No. 3, pp. 391-403.

Qian, H., & Jung, H. (2017). Solving the knowledge filter puzzle: Absorptive capacity, entrepreneurship and regional development. Small Business Economics, 48, 99-114.

Radar Jogja. (2023, 15 Februari). Persaingan UMKM di Sleman Sangat Kompetitif, Dinkop UKM Mencatat Sebanyak 86.129 Unit. https://radarjogja.jawapos.com/ekonomi/654955946/persaingan-umkm-di-sleman-sangat-kompetitif-dinkop-ukm-mencatat-sebanyak-86129-unit

Rasyidi, MF. 2016. Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Pemasaran Melalui Keunggulan Bersaing Sebagai Variabel Mediasi (Studi Pada UMKM Keripik Buah Di Wilayah Malang Raya). Jurnal Ilmiah Mahasiswa JEB universitas Brawijaya Vol 4, No 2, pp 1-14.

Soomro, B. A., Shah, N., & Mangi, S. (2019). Factors affecting the entrepreneurial leadership in small-and medium-sized enterprises (SMEs) of Pakistan: An empirical

evidence. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, *15*(1), 31-44.

Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). Research methods for business: A skill building approach. john wiley & sons.

Semrau T., Ambos T., Kraus S. Entrepreneurial orientation and SME performance acrosssocietal cultures: An international study. Journal of Business Research. 2016; 69(5):1928–32.

Salaff, J., Greve, A., Wong, S. and Li Ping, L. (2002), "Ethnic entrepreneurship, social networks and the enclave", in Yeoh, B., Kiong, T. and Charney, M. (Eds), In Approaching Transnationalism: Transnational Societies, Multicultural Contacts, and Imagining of Homes, Kluwer Academic Publishers, Boston, MA, pp. 61-82.

Stam, W. (2010). Industry event participation and network brokerage among entrepreneurial ventures. *Journal of Management Studies*, *47*(4), 625-653.

Stam, W., Arzlanian, S. and Elfring, T. (2014), "Social capital of entrepreneurs and smallfirm performance: a meta-analysis of contextual and methodological moderators", Journal of Business Venturing, Vol. 29 No. 1, pp. 152-173.

Saunila, M. (2020). Innovation capability in SMEs: A systematic review of the literature. Journal of Innovation & knowledge, 5(4), 260-265.

Shafi, M. (2020), "Sustainable development of micro-enterprises: assessing the impact of cooperation on "Performance of handicraft companies through innovation capabilities", International Journal of Emerging Markets, Vol. 16 No. 8, p. 1634-1653, doi:Number 10.1108/IJOEM-11-2019-0989.

Tajeddini, K., & Trueman, M. (2016). Environment-strategy and alignment in a restricted, transitional economy: Empirical research on its application to Iranian state-owned enterprises. Long Range Planning, 49(5), 570-583.

Tajeddini, K., Martin, E., & Ali, A. (2020). Enhancing hospitality business performance: The role of entrepreneurial orientation and networking ties in a dynamic environment. International Journal of Hospitality Management, 90, 102605.

Tajvidi, M., Karami, A., Tajvidi, M., & Karami, A. (2015). Innovation capacity. *Product development strategy: Innovation capacity and entrepreneurial firm performance in high-tech SMEs*, 125-146.

Taherdoost, H. (2020). Sampling Methods in Research Methodology; How to Choose a Sampling Technique for Research. International Journal of Academic Research in Management (IJARM), 9.

Tahi Hamonangan Tambunan, T. (2011). Development of small and medium enterprises in a developing country: The Indonesian case. Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy, 5(1), 68-82.1.

Tambunan, T. (2019). Recent evidence of the development of micro, small and medium enterprises in Indonesia. Journal of Global Entrepreneurship Research, 9(1), 18.

Umar, H., & Dikko, M. U. (2018). The effect of internal control on performance of commercial banks in Nigeria. International Journal of Management Research, 8(6), 13-32.

Wiklund, J., & Shepherd, D. A. (2011). Where to from here? EO-as-experimentation, failure, and distribution of outcomes. *Entrepreneurship theory and practice*, *35*(5), 925-946.

Wang, C. L., & Ahmed, P. K. (2007). Dynamic capabilities: A review and research agenda. International journal of management reviews, 9(1), 31-51.

Wong, C. Y., & Karia, N. (2010). Explaining the competitive advantage of logistics service providers: A resource-based view approach. *International Journal of production economics*, *128*(1), 51-67.

Wang, Q., Zhao, X. and Voss, C. (2016), "Customer orientation and innovation: a comparative study of manufacturing and service firms", International Journal of Production Economics, Vol. 171 No. 2, pp. 221-230.

Wang, X., Lee, S., & Park, S. W. (2020). The effect of entrepreneurial orientation, social network, and resource acquisition on firm performance in Chinese SMEs: The mediating effect of resource acquisition. Global Business & Finance Review (GBFR), 25(3), 1-18.

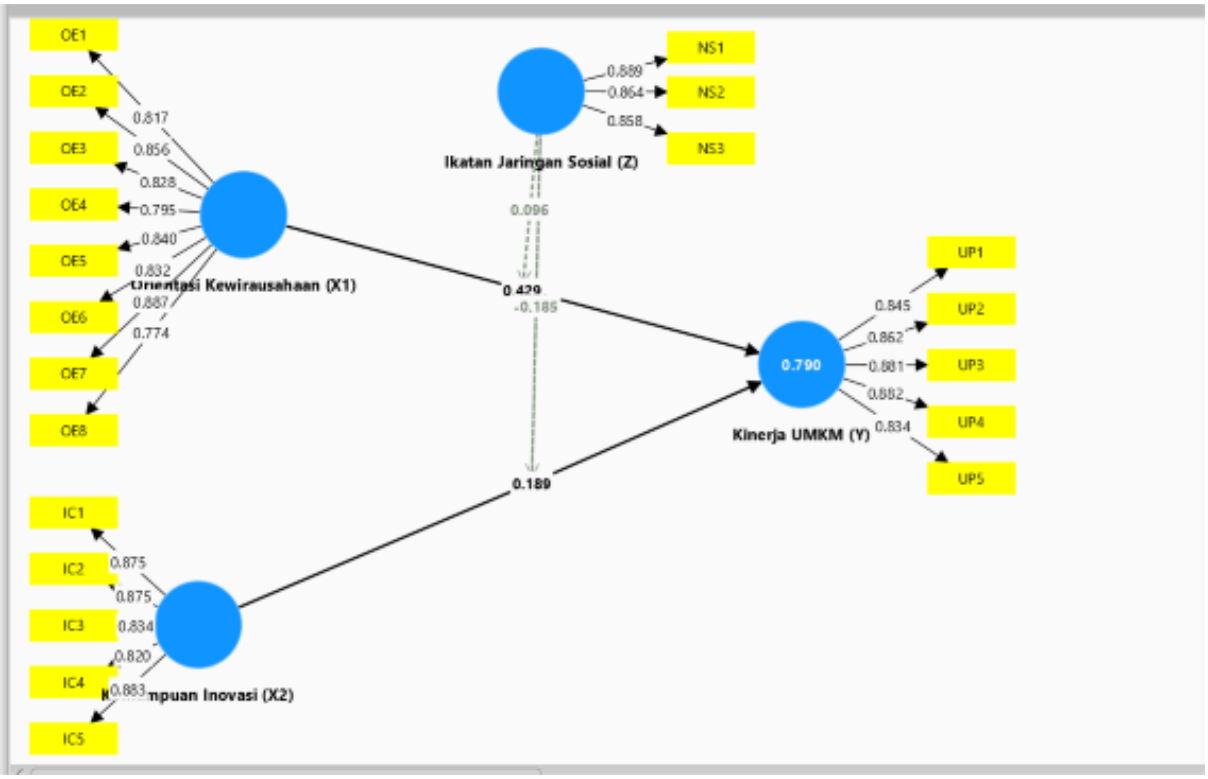
Yang, C. C. (2012). Assessing the moderating effect of innovation capability on the relationship between logistics service capability and firm performance for ocean freight forwarders. International Journal of Logistics Research and Applications, 15(1), 53-69.

Zhang, X., Ma, X., Wang, Y., Li, X., & Huo, D. (2016). What drives the internationalization of Chinese SMEs? The joint effects of international entrepreneurship characteristics, network ties, and firm ownership. *International business review*, *25*(2), 522-534.

LAMPIRAN

Evaluasi Model

Model Pengukuran (Outer Model)



Uji Validitas Konvergen

	Ikatan Jaringan Sosial (Z)	Kemampuan Inovasi (X2)	Kinerja UMKM (Y)	Orientasi Kewirausahaan (X1)	Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Orientasi Kewirausahaan (X1)	Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Kemampuan Inovasi (X2)
IC1		0.875				
IC2		0.875				
IC3		0.834				
IC4		0.820				
IC5		0.883				
NS1	0.889					
NS2	0.864					
NS3	0.858					
OE1				0.817		
OE2				0.856		
OE3				0.828		
OE4				0.795		
OE5				0.840		
OE6				0.832		
OE7				0.887		
OE8				0.774		
UP1			0.845			
UP2			0.862			
UP3			0.881			
UP4			0.882			
UP5			0.834			
Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Orientasi Kewirausahaan (X1)					1.000	
Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Kemampuan Inovasi (X2)						1.000

Uji Reliabilitas

	Cronbach's alpha	Composite reliability (rho_a)	Composite reliability (rho_c)	Average variance extracted (AVE)
Ikatan Jaringan Sosial (Z)	0.840	0.840	0.904	0.757
Kemampuan Inovasi (X2)	0.910	0.913	0.933	0.736
Kinerja UMKM (Y)	0.913	0.913	0.935	0.742
Orientasi Kewirausahaan (X1)	0.935	0.936	0.946	0.688

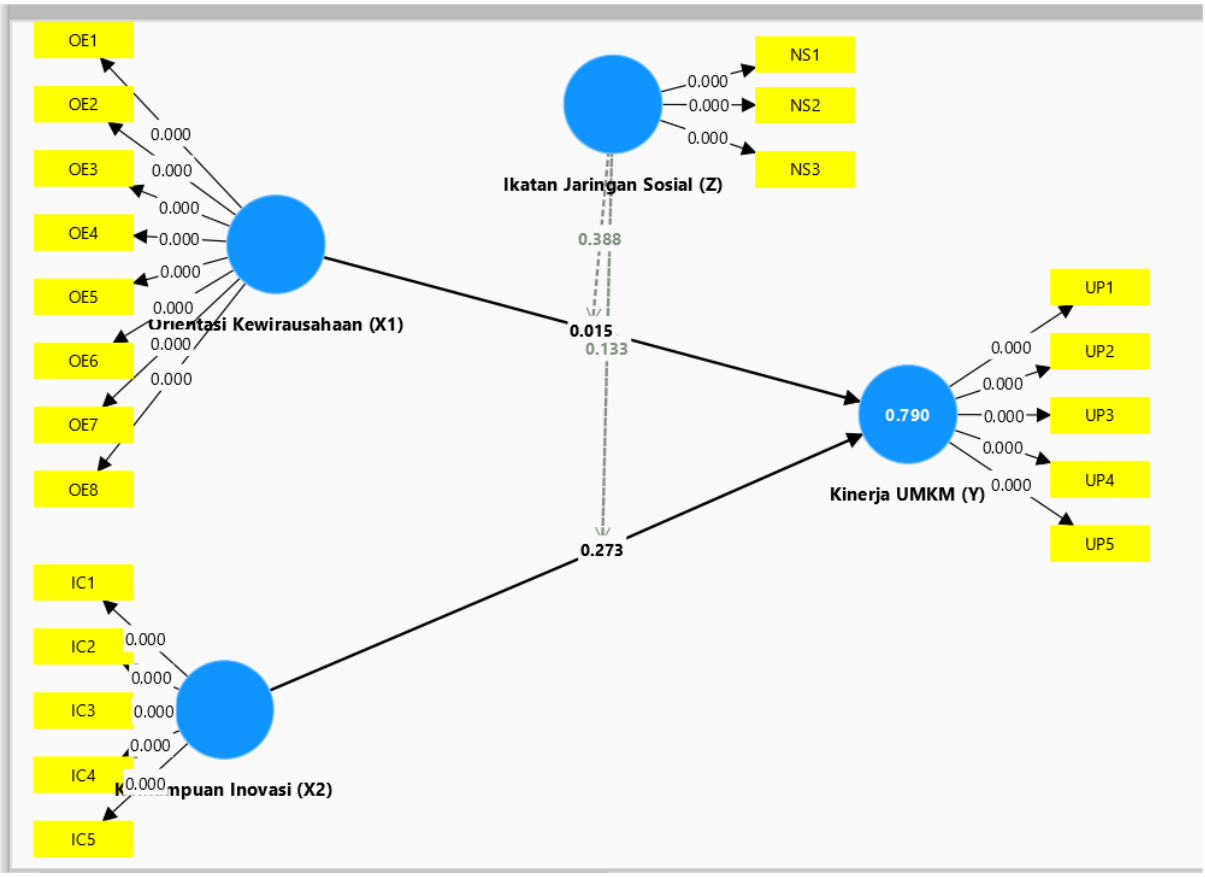
Nilai Cross Loading

	Ikatan Jaringan Sosial (Z)	Kemampuan Inovasi (X2)	Kinerja UMKM (Y)	Orientasi Kewirausahaan (X1)	Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Orientasi Kewirausahaan (X1)	Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Kemampuan Inovasi (X2)
IC1	0.759	0.875	0.750	0.779	-0.441	-0.523
IC2	0.741	0.875	0.794	0.824	-0.550	-0.562
IC3	0.694	0.834	0.673	0.707	-0.529	-0.569
IC4	0.684	0.820	0.676	0.760	-0.416	-0.479
IC5	0.700	0.883	0.710	0.766	-0.473	-0.551
NS1	0.889	0.739	0.721	0.756	-0.483	-0.426
NS2	0.864	0.733	0.709	0.797	-0.624	-0.556
NS3	0.858	0.710	0.722	0.758	-0.422	-0.434
OE1	0.726	0.692	0.630	0.817	-0.559	-0.464
OE2	0.759	0.810	0.761	0.856	-0.567	-0.493
OE3	0.773	0.798	0.725	0.828	-0.452	-0.455
OE4	0.707	0.699	0.730	0.795	-0.541	-0.511
OE5	0.710	0.698	0.636	0.840	-0.576	-0.507
OE6	0.707	0.762	0.741	0.832	-0.609	-0.521
OE7	0.769	0.785	0.748	0.887	-0.560	-0.527
OE8	0.660	0.683	0.730	0.774	-0.517	-0.558
UP1	0.732	0.741	0.845	0.755	-0.506	-0.556
UP2	0.655	0.745	0.862	0.714	-0.443	-0.553
UP3	0.683	0.732	0.881	0.737	-0.568	-0.551
UP4	0.771	0.714	0.882	0.788	-0.561	-0.525
UP5	0.704	0.694	0.854	0.720	-0.482	-0.471
Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Orientasi Kewirausahaan (X1)	-0.585	-0.562	-0.595	-0.660	1.000	0.866
Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Kemampuan Inovasi (X2)	-0.542	-0.626	-0.617	-0.610	0.866	1.000

Nilai Kolinearitas VIF

	VIF
IC1	2.807
IC2	2.769
IC3	2.270
IC4	2.233
IC5	3.028
NS1	2.213
NS2	1.961
NS3	1.865
OE1	2.565
OE2	3.001
OE3	2.560
OE4	2.367
OE5	2.812
OE6	2.731
OE7	3.814
OE8	2.159
UP1	2.463
UP2	2.673
UP3	2.987
UP4	3.000
UP5	2.454
Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Orientasi Kewirausahaan (X1)	1.000
Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Kemampuan Inovasi (X2)	1.000

Model Struktural (Inner Model)



Pengujian Hipotesis (Mean, STDEV, T-Values, P-Values)

	Original sample (O)	Sample mean (M)	Standard deviation (STDEV)	T statistics (|O/STDEV|)	P values
Ikatan Jaringan Sosial (Z) -> Kinerja UMKM (Y)	0.247	0.242	0.142	1.744	0.081
Kemampuan Inovasi (X2) -> Kinerja UMKM (Y)	0.189	0.198	0.172	1.097	0.273
Orientasi Kewirausahaan (X1) -> Kinerja UMKM (Y)	0.429	0.430	0.176	2.445	0.015
Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Orientasi Kewirausahaan (X1) -> Kinerja UMKM (Y)	0.096	0.099	0.111	0.863	0.388
Ikatan Jaringan Sosial (Z) x Kemampuan Inovasi (X2) -> Kinerja UMKM (Y)	-0.185	-0.184	0.123	1.502	0.133

Nilai Model Fit

	Original sample (O)	Sample mean (M)	95%	99%
Saturated model	0.052	0.044	0.054	0.059
Estimated model	0.052	0.045	0.055	0.060

Nilai R-Square

	R-square	R-square adjusted	
Kinerja UMKM (Y)	0.790	0.779	

Nilai Q- Square

	Q^2predict	RMSE	MAE	
Kinerja UMKM (Y)	0.753	0.510	0.366	

Pengantar Kuesioner

Assalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Dengan hormat, perkenalkan nama saya Dikka Abdillah Rizqia Putra Munif (20311529), mahasiswa Jurusan Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Saat ini saya sedang melakukan penelitian tugas akhir skripsi dengan judul "Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Dan Kemampuan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Dengan Ikatan Jaringan Sosial Sebagai Variabel Moderasi: Analisis UMKM di Kabupaten Sleman". Pada kuesioner ini terdapat beberapa pertanyaan yang dimaksudkan untuk memperoleh data serta informasi dari Bpk/Ibu/Sdr. Oleh karena itu, saya memohon kesediaan Bpk/Ibu/Sdr untuk meluangkan waktunya menjadi responden dalam penelitian yang sedang saya lakukan ini. Penelitian ini hanya ditujukan untuk responden yang memiliki UMKM berdomisili di Kab Sleman. Bantuan dari responden akan sangat membantu bagi penelitian ini. Seluruh data dan informasi yang diperoleh akan dirahasiakan dan hanya digunakan untuk keperluan penelitian ini. Oleh karena itu, peneliti memohon untuk dapat menjawab setiap pertanyaan dengan jujur dan sesuai dengan pengalaman responden. Jika terdapat pertanyaan terkait kuisioner ini, anda dapat menghubungi nomor WhatsApp 08985684089 (Bemm)

Atas partisipasi dan bantuan Bpk/Ibu/Sdr, saya ucapkan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Peneliti,

Dikka Abdillah Rizqia Putra Munif

A. Profil Responden

1) Jenis Kelamin Responden
    - Laki - laki
    - Perempuan
2) Umur Responden
    - < 35 Tahun
    - 35 - 45 Tahun
    - 46 - 55 Tahun
    - > 55 Tahun
3) Pendidikan Terakhir
    - SD
    - SMP
    - SMA
    - Diploma
    - Sarjana
4) Jenis Usaha
    - Fashion
    - Kuliner
    - Agribisnis
    - Kerajinan
    - Teknologi dan Informasi
5) Umur UMKM
    - <1 tahun
    - 1 – 3 Tahun
    - 3 – 5 Tahun
    - 6 – 10 Tahun
    - >10 Tahun

Petunjuk Pengisian

INFORMASI DAN PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

Semua pernyataan di bawah ini dimaksudkan untuk mengetahui penilaian Bapak/Ibu tentang tingkat kemampuan inovasi, kinerja perusahaan, orientasi kewirausahaan, dan ikatan jaringan

sosial yang ada pada perusahaan saudara. Mohon Bapak/Ibu memilih alternatif penilaian yang paling sesuai dengan memilih angka 1-5 pada kolom nomor yang tersedia dibawah ini.

1. Angka 1 Sangat Tidak Puas (STP)
2. Angka 2 Tidak Puas (TP)
3. Angka 3 Cukup Puas (CP)
4. Angka 4 Puas (P)
5. Angka 5 Sangat Puas (SP)

B. Orientasi Kewirausahaan

NO	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1	Saya selalu berusaha untuk selalu berinovasi, karena inovasi dihargai diatas segalanya					
2	Saya berusaha melakukan penelitian dan pengembangan terkait teknologi dan inovasi, dibandingkan hanya mempercayai mengenai produk dan layanannya saja, yang secara tradisional sudah saya anggap cukup					
3	Saya menekankan mengenai pentingnya pengambilan risiko					
4	Di UMKM yang saya kelola, sebagian besar sumber daya di dalamnya ingin mengambil risiko					
5	Dalam lima tahun terakhir, UMKM saya telah menghadirkan beberapa produk atau layanan baru ke pasar					
6	Saya berupaya untuk memasuki pasar sebelum para pesaing kami					
7	Saya biasanya berada di depan pesaing dalam menghadirkan produk atau prosedur baru					
8	Di UMKM saya, orang-orang ingin menjadi yang pertama di pasar.					

C. Kemampuan Inovasi

NO	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1	Saya berupaya untuk selalu memunculkan ide produk atau layanan di UMKM ini					
2	Saya secara terus-menerus memiliki dana penelitian dan pengembangan untuk mencari cara-cara baru dalam melakukan sesuatu					
3	Saya berupaya untuk selalu ada kreativitas dalam metode operasi UMKM kami					
4	UMKM yang saya kelola ini biasanya merupakan pelopor inovasi di pasar					
5	UMKM yang saya kelola mampu memperkenalkan produk atau layanan baru setiap lima tahun karena dukungan yang berkelanjutan untuk menyediakan penelitian dan pengembangan					

D. Ikatan Jaringan Sosial

NO	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1	UMKM yang saya kelola menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui keluarga					
2	UMKM yang saya kelola menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui kerabat atau teman.					
3	UMKM yang saya kelola menghubungkan aktivitas jejaring sosial terkait dengan bisnis melalui asosiasi sosial.					

E. Kinerja UMKM

NO	Pertanyaan	STP	TP	CP	P	SP
1	Saya merasa puas terhadap pertumbuhan pangsa pasar UMKM yang saya kelola.					

2	Saya merasa puas terhadap pertumbuhan penjualan UMKM yang saya kelola.					
3	Saya merasa puas terhadap pengembalian investasi UMKM yang saya kelola.					
4	Saya merasa puas terhadap pengembalian ekuitas terhadap keuangan UMKM yang saya kelola					
5	Saya merasa puas terhadap margin laba bersih terhadap keuangan UMKM yang saya kelola					