PENGARUH MEDIASI JARINGAN KOLABORATIF PADA KEMAMPUAN INOVASI DAN KAPASITAS PENYERAPAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING

SKRIPSI

Ditulis oleh:

Nama	:	Rayhan Faiz
Nim	:	21311089
Jurusan	:	Manajemen
Bidang Konsentrasi	:	Operasional

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

YOGYAKARTA

2025

PENGARUH MEDIASI JARINGAN KOLABORATIF PADA KEMAMPUAN INOVASI DAN KAPASITAS PENYERAPAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING

SKRIPSI

Ditulis dan Diajukan untuk Memenuhi Syarat Ujian Akhir Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia

Ditulis oleh:

Nama	:	Rayhan Faiz
Nim	:	21311089
Jurusan	:	Manajemen
Bidang Konsentrasi	:	Operasional

UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA

FAKULTAS BISNIS DAN EKONOMIKA

YOGYAKARTA

2025

PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME

“Saya yang bertandatangan dibawah ini menyatakan bahwa skripsi ini ditulis dengan sungguh- sungguh dan tidak ada bagian yang dapat dikategorikan dalam tindakan plagiasi seperti dimaksud dalam buku pedoman penulisan skripsi Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar maka saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku”

Yogyakarta, 2 September 2025



Rayhan Faiz

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

PENGARUH MEDIASI JARINGAN KOLABORATIF PADA KEMAMPUAN INOVASI DAN KAPASITAS PENYERAPAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING

SKRIPSI

Nama	:	Rayhan Faiz
Nim	:	21311089
Jurusan	:	Manajemen
Bidang Konsentrasi	:	Operasional

Telah disetujui dan disahkan oleh Dosen Pembimbing Skripsi

Pada Tanggal, 17 November 2025

Dosen Pembimbing



(Dessy Isfianadewi, Dr., S.E., M.M.)

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL

PENGARUH MEDIASI JARINGAN KOLABORATIF PADA KEMAMPUAN INOVASI DAN KAPASITAS PENYERAPAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING

Disusun oleh	: Rayhan Faiz
Nomor Mahasiswa	: 21311089

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan dinyatakan lulus hari ini, tanggal:
Rabu, 01 Oktober 2025

Pembimbing TA	: Dessy Isfianadewi, Dr., S.E., M.M.
Penguji	: Al Hasin, Drs., MBA.

Mengetahui,

Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



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

PENGARUH MEDIASI JARINGAN KOLABORATIF PADA KEMAMPUAN INOVASI DAN KAPASITAS PENYERAPAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING

ABSTRAK

Meningkatnya usaha bisnis laundry menyebabkan persaingan usaha yang semakin tinggi dalam industri ini. Agar tetap kompetitif dan berhasil di pasar, strategi khusus sangat penting untuk mencapai keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, diperlukan kemampuan inovasi untuk menciptakan sesuatu layanan yang baru sehingga menghasilkan *output* laundry yang memiliki perbedaan dari laundry yang lain serta kemampuan kapasitas penyerapan yang membantu perusahaan untuk menganalisis, mengkomunikasikan, dan menggabungkan pengetahuan yang didapat dari eksternal maupun internal agar dapat memenangkan keunggulan kompetitif. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan menguji peran kemampuan inovasi dan kapasitas penyerapan terhadap keunggulan bersaing melalui mediasi jaringan kolaboratif pada usaha penatu di sekitar kampus FBE UII. Responden yang terlibat dalam penelitian ini berjumlah 113 dan dianalisis menggunakan aplikasi SmartPLS dengan teknik pengambilan sampel non-probabilitas. Hasil uji penelitian menunjukkan bahwa kemampuan inovasi, kapasitas penyerapan, dan jaringan kolaboratif berpengaruh secara positif terhadap keunggulan bersaing. Kemampuan inovasi serta kapasitas penyerapan berpengaruh secara positif terhadap jaringan kolaboratif. Jaringan kolaboratif memediasi hubungan antara kapasitas penyerapan dengan keunggulan bersaing secara positif. Namun, jaringan kolaboratif tidak berpengaruh secara signifikan dalam mediasi hubungan antara kemampuan inovasi dan keunggulan bersaing.

Kata Kunci: Kemampuan Inovasi, Kapasitas Penyerapan, Jaringan Kolaboratif, Keunggulan Bersaing, UMKM

KATA PENGANTAR

Assalamualaikum wr. wb.

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas berkat, rahmat, dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul "Pengaruh Mediasi Jaringan Kolaboratif Pada Kemampuan Inovasi Dan Kapasitas Penyerapan Terhadap Keunggulan Bersaing". Shalawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW, para sahabat, dan pengikutnya, serta seluruh umat muslim yang setia mengikuti ajarannya hingga akhir zaman. Penulisan skripsi ini merupakan salah satu syarat agar penulis dapat menyelesaikan pendidikan program sarjana (S1) Program Studi Manajemen Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat dukungan, bimbingan, dan arahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan penuh kerendahan hati dan rasa hormat, penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Allah SWT yang selalu memberikan segala anugerah-Nya kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan lancar.
2. Ibu Dessy Isfianadewi, Dr., S.E., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dan bimbingan dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Taufiq Aulawi dan Ibu Aning Lestariningsih selaku orang tua penulis yang sudah memberikan dukungan, baik secara finansial maupun non-finansial.
4. Kedua adik penulis yang telah memberikan dukungan sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

5. Seluruh dosen dan staff Fakultas Bisnis dan Ekonomika Universitas Islam Indonesia.
6. Teman-teman Manajemen angkatan 21 yang telah berjuang bersama penulis dari awal hingga akhir.
7. Seluruh responden yang sudah memberikan waktu, tenaga, dan pikiran untuk membantu penulis dalam mengisi kuesioner.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini memiliki keterbatasan dan kekurangan. Oleh karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun agar dapat meningkatkan kualitas penelitian pada penelitian berikutnya. Penulis berharap agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi berbagai kalangan, baik secara akademis maupun praktis. Selain itu, penulis juga berharap agar hasil penelitian ini dapat menjadi referensi atau acuan bagi peneliti selanjutnya.

Wassalamualaikum wr.wb.

DAFTAR ISI

SKRIPSI.....II
PERNYATAAN BEBAS PLAGIARISME..... III
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI..... IV
BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR.....V
ABSTRAK VI
KATA PENGANTAR.....VII
BAB I..... 1
1.1 Latar Belakang 1
2.1 Rumusan Masalah 3
3.1 Tujuan Penelitian..... 4
4.1 Manfaat Penelitian 5
BAB II 6
2.1 Landasan Teori 6
2.1.1 Resource Based View (RBV)..... 6
2.1.2 Kemampuan Inovasi..... 9
2.1.3 Kapasitas Penyerapan..... 10
2.1.4 Jaringan Kolaboratif.....11
2.1.5 Keunggulan Kompetitif..... 12
2.2 Pengembangan Hipotesis 13
2.2.1 Kemampuan Inovasi Dan Keunggulan Kompetitif..... 13
2.2.2 Kapasitas Penyerapan Dan Keunggulan Kompetitif..... 14
2.2.3 Kemampuan Inovasi Dan Jaringan Kolaboratif..... 15
2.2.4 Kapasitas Penyerapan Dan Jaringan Kolaboratif..... 16
2.2.5 Jaringan Kolaboratif Dan Keunggulan Kompetitif..... 16
2.2.6 Jaringan Kolaboratif Memediasi Kemampuan Inovasi dan Keunggulan Kompetitif..... 17
2.2.7 Jaringan Kolaboratif Memediasi Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif..... 18

2.3 Kerangka Penelitian 19
BAB III 20
3.1 Pendekatan Penelitian 20
3.2 Populasi dan Sampel 20
3.2.1 Populasi 20
3.2.2 Sampel 20
3.3 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data 21
3.3.1 Jenis Data 21
3.3.2 Teknik Pengumpulan Data 21
3.4 Definisi Operasional Variabel 22
3.4.1 Kemampuan Inovasi 22
3.4.2 Kapasitas Penyerapan 24
3.4.3 Jaringan Kolaboratif 25
3.4.4 Keunggulan Kompetitif 26
3.5 Metode Analisis Data 27
3.5.1 Statistik Deskriptif 27
3.5.2 Analisis Statistik 27
3.6 Uji Instrumen Penelitian 28
3.6.1 Uji Validitas 28
3.6.2 Uji Realibilitas 29
3.7 Model Pengukuran (Inner Model) 30
3.7.1 Uji R-Square 30
3.7.2 F-Square 31
3.8 Uji Hipotesis 31
3.8.1 Uji Hipotesis Langsung (*Direct*) 32
3.8.2 Uji Hipotesis Tidak Langsung (*Indirect*) 32
BAB IV 33
4.1 Analisis Deskriptif 33
4.1.1 Deskripsi Sampel Penelitian 33
4.1.2 Deskripsi Variabel Penelitian 34
4.2 Hasil Analisis Data 42

4.2.1 Analisis Outer Model 42
4.2.2 Analisis Inner Model 49
4.2.3 Uji Hipotesis 50
4.3 Pembahasan 54
4.3.1 Kemampuan Inovasi dan Keunggulan Kompetitif 54
4.3.2 Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif 55
4.3.3 Kemampuan Inovasi dan Jaringan Kolaboratif 56
4.3.4 Kapasitas Penyerapan dan Jaringan Kolaboratif 58
4.3.5 Jaringan Kolaboratif dan Keunggulan Kompetitif 59
4.3.6 Jaringan Kolaboratif Memediasi Hubungan Kemampuan Inovasi dan Keunggulan Kompetitif 60
4.3.7 Jaringan Kolaboratif Memediasi Hubungan Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif 61
BAB V 63
5.1 Kesimpulan 63
5.2 Keterbatasan Penelitian 64
5.3 Saran 65
DAFTAR PUSTAKA 66
LAMPIRAN 69

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada era kemajuan teknologi saat ini membuat bisnis di Indonesia mengalami perkembangan dan menjadikan persaingan usaha menjadi lebih ketat dan kompetitif. Oleh karena itu, memiliki sebuah keunggulan kompetitif dapat membantu pelaku usaha untuk lebih bertahan dan menjadi lebih menguntungkan daripada pesaingnya (Ávila, 2022). Keunggulan kompetitif merupakan aspek penting bagi perusahaan. Tanpa keunggulan kompetitif, pangsa pasar dan eksistensi perusahaan akan menurun (Kartiraharjo & Isfianadewi, 2021). Dalam mencapai keunggulan kompetitif para pelaku usaha dituntut untuk lebih berinovasi dalam menghadapi perubahan dan persaingan pasar serta memenuhi keinginan para konsumen yang selalu berubah.

Kemampuan inovasi memiliki peranan penting dalam meningkatkan kinerja serta keunggulan kompetitif suatu produk, operasional, pemasaran, sumber daya manusia, dan jaringan di pasar nasional maupun internasional (Sulistyo & Ayuni, 2020). Kemampuan inovasi diakui sebagai sebuah kemampuan yang penting dalam organisasi yang memungkinkan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya secara efektif guna menciptakan nilai dan keunggulan kompetitif pada perusahaan (Canbul & Çemberci, 2023).

Selain kemampuan inovasi, perusahaan dapat meningkatkan keunggulan kompetitif melalui kapasitas penyerapan. Kapasitas penyerapan merupakan kemampuan perusahaan dalam memperoleh, mengasimilasi, dan memanfaatkan informasi yang bersumber dari luar. Kapasitas penyerapan menjadi bagian penting dari perusahaan dalam memenangkan persaingan melalui pengembangan produk baru atau dengan meningkatkan fleksibilitas (Müller et al., 2020). Kapasitas penyerapan menjadi kunci perusahaan untuk terus meningkatkan kemampuan dalam berinovasi, sedangkan inovasi itu sendiri adalah kunci utama keberlanjutan perusahaan untuk menarik dan terus mempertahankan pangsa pasar (Pitaloka & Rahayu, 2023).

Untuk memperkuat pengembangan kemampuan inovasi dan kapasitas penyerapan, perusahaan dapat bergabung dengan jaringan kolaboratif. Jaringan kolaboratif dapat dilakukan melalui kolaborasi dengan pemasok, pesaing, pelanggan, maupun pemerintah dengan harapan perusahaan dapat berbagi informasi, pengetahuan, dan pengalaman untuk mendukung kemampuan pengembangan inovasi bagi perusahaan (Mulyana & Wasitowati, 2021).

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Andriyanto & Priyono, 2022; Isfianadewi, 2023; Kartiraharjo & Isfianadewi, 2021) di kawasan DI Yogyakarta hanya berfokus pada UMKM bidang *food and beverage,* sehingga penelitian ini nantinya akan ditujukan kepada UMKM bidang jasa yaitu penatu (*laundry)* yang berada di sekitar kampus FBE UII. UMKM

laundry merupakan salah satu bisnis rumahan yang sedang berkembang saat ini. Bahkan tidak jarang sering ditemukan jarak antar satu *outlet* dengan *outlet* yang lainnya saling berdekatan, hal ini menjadikan tingkat persaingan usaha semakin tinggi. Tingginya tingkat persaingan usaha pada UMKM *laundry* terjadi akibat dari banyak bermunculan usaha – usaha *laundry* dengan harga yang relatif lebih murah sehingga menuntut para pemilik untuk menerapkan strategi yang relevan dengan kondisi lingkungan yang terus berubah. Oleh karena itu, diperlukan kreativitas dan inovasi untuk menciptakan sesuatu layanan yang baru sehingga menghasilkan *output laundry* yang memiliki perbedaan dan keistimewaan dari *laundry* yang lainnya agar dapat memenangkan persaingan dan menghasilkan kinerja usaha yang baik.

Penelitian ini dilakukan untuk menemukan sejauh mana pengaruh variabel kemampuan inovasi dan kapasitas penyerapan yang dimediasi oleh jaringan kolaboratif terhadap keunggulan kompetitif. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII untuk mengembangkan usahanya.

2.1 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, maka dapat disajikan masalah pokok yakni:

1. Apakah kemampuan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif?

2. Apakah kapasitas penyerapan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif?
3. Apakah kemampuan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap jaringan kolaboratif?
4. Apakah kapasitas penyerapan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jaringan kolaboratif?
5. Apakah jaringan kolaboratif berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif?
6. Apakah jaringan kolaboratif memediasi hubungan antara kemampuan inovasi dan keunggulan kompetitif?
7. Apakah jaringan kolaboratif memediasi hubungan antara kapasitas penyerapan keunggulan kompetitif?

3.1 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dengan diadakannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menguji dan menganalisis apakah kemampuan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif.
2. Untuk menguji dan menganalisis apakah kapasitas penyerapan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif.
3. Untuk menguji dan menganalisis apakah kemampuan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap jaringan kolaboratif.
4. Untuk menguji dan menganalisis apakah kapasitas penyerapan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jaringan kolaboratif.

5. Untuk menguji dan menganalisis apakah jaringan kolaboratif berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif.
6. Untuk menguji dan menganalisis apakah jaringan kolaboratif memediasi hubungan antara kemampuan inovasi dan keunggulan kompetitif.
7. Untuk menguji dan menganalisis Apakah jaringan kolaboratif memediasi hubungan antara kapasitas penyerapan dan keunggulan kompetitif.

4.1 Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan literatur terkait efek mediasi jaringan kolaboratif pada kemampuan inovasi dan kapasitas penyerapan terhadap keunggulan kompetitif pada UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan berkontribusi sebagai bahan masukan terkait penelitian selanjutnya mengenai kolaboratif pada kemampuan inovasi dan kapasitas penyerapan terhadap keunggulan kompetitif pada UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Resource Based View (RBV)

Ghozali, (2020) menjelaskan bahwa *Resource Based View* (RBV) adalah kerangka kerja manajerial yang digunakan oleh perusahaan dengan memanfaatkan sumber daya strategis perusahaan untuk mencapai keunggulan kompetitif. RBV memiliki fokus utama dalam hal manajerial sumber daya internal perusahaan pada bidang pengidentifikasian aset, kapabilitas, dan kompetensi perusahaan yang memiliki potensi untuk menghasilkan keunggulan kompetitif yang unggul. RBV merupakan pendekatan interdisipliner dengan sudut pandang berbasis sumber daya yang dikembangkan daIam disipIin ilmu ekonomi, manajemen, etika, hukum, manajemen rantai pasokan serta bisnis umum.

Menurut Ghazali, (2020) fokus utama dari RBV terletak pada sumber daya internal perusahaan sebagai alat pengatur proses serta untuk memenangkan keunggulan kompetitif. Dalam proses merancang sumber daya, perusahaan diharuskan untuk memilih sumber daya yang memiliki potensi unggul dan berkelanjutan. Maka dari itu, setiap sumber daya harus bersifat bernilai, langka, tidak dapat ditiru dengan sempurna dan tidak dapat digantikan keberadaannya. Untuk dapat memenangkan persaingan, RBV menyarankan bahwa setiap organisasi perlu mengembangkan sumber daya

inti secara spesifik dan unik dengan melakukan hal – hal berbeda dan belum pernah ada sebelumnya (Ghozali, 2020). Perlu diketahui bahwa sumber daya yang terletak di dalam perusahaan merupakan sumber daya homogen dan tidak bergerak sempurna. Maka dari itu, tugas penting manajemen adalah memahami dan mengatur pengelolaan sumber daya untuk mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan.

Ghozali, (2020) menjelaskan bahwa dalam RBV sumber daya perusahaan terbagi menjadi dua bentuk yakni; berwujud (*tangible*) atau tidak berwujud *(intangible*) dengan uraian sebagai berikut:

1. Sumber daya berwujud *(tangible)* meliputi; mesin, pabrik, inventaris, bahan baku, *real estate*, merek dagang dan paten, sumber daya keuangan, dan sumber daya manusia.
2. Sumber daya tidak berwujud (intangible) tertanam dalam praktik atau rutinitas perusahaan meliputi; pengetahuan perusahaan, budaya, reputasi, hubungan dengan konsumen, serta hubungan dengan pemangku kebijakan utama.

Menurut sudut pandang RBV, keduanya sama - sama berharga dalam hal memberi keuntungan bagi perusahaan dalam penggunaan sumber daya yang dimiliki.

RBV memiliki anggapan bahwa perusahaan merupakan gabungan dari sumber daya fisik, manusia, dan organisasi. Sumber daya yang dimaksud adalah yang bernilai, langka, sulit untuk ditiru dengan sempurna

dan tidak mudah digantikan oleh sumber daya lain. Sehingga dapat menjadi batu loncatan bagi perusahaan untuk mewujudkan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan melalui kriteria sebagai berikut.

1. Bernilai *(Valuable)*

   Sumber daya akan bernilai ketika dapat memberikan nilai strategis dalam membantu mengurangi ancaman pasar dengan memanfaatkan peluang pasar.

2. Langka (*Rare*)

   Sumber daya harus unik atau langka sehingga sulit ditemukan di antara para pesaing atau perusahaan lain sehingga dapat melaksanakan strategi bisnis yang memberikan keunggulan kompetitif.

3. Sulit Untuk Ditiru (*Imperfect Imitability*)

   Setiap peniruan terhadap sumber daya tidak akan layak atau sempurna. Dengan hambatan imitabilitas yang dimaksud di antaranya kesulitan untuk mendapatkan sumber daya, hingga kompleksitas sumber daya.

4. Tidak Mudah Tergantikan *(Non-Substituability*)

   Sumber daya tidak dapat diganti dengan alternatif lain, sehingga pesaing tidak dapat mendapatkan pencapaian yang sama dengan menggunakan sumber daya alternatif lain.

RBV menekankan bahwa sumber daya akan bernilai ketika perusahaan berhasil untuk memahami dan menerapkan langkah – langkah strategis yang sesuai guna meningkatkan efisiensi dan efektivitasnya. Dengan adanya RBV manajer perusahaan akan terbantu untuk memahami

bahwa kompetensi merupakan suatu hal yang penting dan juga menghargai upaya peningkatan kinerja bisnis dengan penggunaan aset – aset tersebut.

2.1.2 Kemampuan Inovasi

Inovasi diartikan sebagai pengembangan secara signifikan dan pengimplementasian teknologi baru pada produk dan proses baru (Deviantri & Annisa, 2022). Sedangkan kemampuan inovasi merupakan kemampuan perusahaan untuk berkembang pada sesuatu inovasi produk yang baru yang belum pernah ada sebelumnya, serta penggunaan proses dengan teknologi yang lebih baru untuk mengembangkan sesuatu yang lebih baru sehingga para pesaing tidak bisa melakukan pengembangan produk yang sama (Nurcahyo & Wikaningrum, 2020).

Kemampuan inovasi dapat didefinisikan sebagai keahlian perusahaan untuk menghasilkan dan menerapkan ide-ide baru yang berhubungan dengan pengembangan bisnis menuju kesuksesan (Kartiraharjo & Isfianadewi, 2021). Ide-ide ini dapat diterapkan perusahaan maupun organisasi dalam hal pengembangan pada desain produk, pembaharuan, maupun penciptaan proses – proses baru.

Penelitian yang dilakukan Sulistyo & Ayuni, (2020) menunjukkan bahwa kemampuan inovasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan kinerja dan keunggulan kompetitif UKM. Penelitian Kartiraharjo & Isfianadewi, (2021) memaparkan bahwa kemampuan inovasi berpengaruh secara positif terhadap keunggulan kompetitif. Dalam

penelitian (Canbul & Çemberci, 2023) juga menunjukkan bahwa kombinasi antara kemampuan inovasi produk dan proses memainkan peran penting dalam mencapai keberhasilan perusahaan.

2.1.3 Kapasitas Penyerapan

Kapasitas penyerapan adalah konsep yang mengacu pada kemampuan suatu organisasi untuk memperoleh, mengasimilasi, dan kemudian memanfaatkan informasi untuk meningkatkan kinerja perusahaan (Sripada, 2020). Song et al., (2020) mendefinisikan kapasitas penyerapan sebagai suatu aktivitas organisasi yang mengintegrasikan dan memanfaatkan pengetahuan untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

Kapasitas penyerapan, sebagai salah satu komponen utama dalam pembelajaran organisasi, membantu perusahaan untuk menganalisis, mengkomunikasikan, dan menggabungkan pengetahuan yang didapat dari eksternal maupun internal (Andriyanto & Priyono, 2022). Perusahaan harus bisa menyalurkan pengetahuan yang diperoleh ke dalam proses, produk, dan layanan organisasi. Dengan cara ini, tingkat kapasitas penyerapan yang tinggi memungkinkan perusahaan untuk mengubah pengetahuan baru menjadi keunggulan kompetitif (Ávila, 2022).

Hasil penelitian Kartiraharjo & Isfianadewi, (2021) menunjukkan bahwa kapasitas penyerapan berpengaruh secara positif terhadap keunggulan kompetitif. Penelitian Ruiz-Corrales et al., (2022) menunjukkan bahwa kapasitas penyerapan berpengaruh terhadap keunggulan kompetitif

perusahaan. Penelitian Isfianadewi, (2023) juga menunjukkan bahwa kapasitas penyerapan berdampak secara positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif.

2.1.4 Jaringan Kolaboratif

Kolaboratif menggambarkan kerja sama yang saling menguntungkan dalam mencapai target yang ingin dicapai. Jaringan kolaboratif dengan mitra bisnis melalui hubungan dengan klien, pemasok, pesaing dan organisasi pendidikan akan memudahkan organisasi untuk berbagi pengetahuan dan informasi guna meningkatkan kemampuan inovasi (Tsai, 2009). Jaringan kolaboratif dapat dikembangkan secara vertikal melalui hubungan dengan klien, pemasok, dan pesaing. Sedangkan secara horizontal melalui hubungan dengan lembaga penelitian, universitas, dan dukungan pemerintah (Mulyana & Wasitowati, 2021).

Pada UKM, penerapan jaringan kolaboratif informal dinilai lebih efektif daripada penerapan jaringan formal dengan memanfaatkan pengetahuan dan informasi secara cepat dan fleksibel (Santoro et al., 2020). Oleh karena itu, membangun jaringan kolaboratif yang terkoordinasi dengan baik terhadap mitra eksternal akan menjadi tempat berbagi pengetahuan, pengalaman, dan informasi sehingga menciptakan semangat untuk berubah menjadi lebih baik (Mulyana & Wasitowati, 2021).

Penelitian yang dilakukan Najafi-Tavani et al., (2018) menunjukkan bahwa jaringan kolaboratif berpengaruh signifikan terhadap kinerja

perusahaan maupun organisasi. Mulyana & Wasitowati, (2021) dengan variabel *Collaborative networks, innovation capabilities, competitive advantage, business performance.* Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif didapat hasil penelitian menunjukkan bahwa jaringan kolaboratif berpengaruh signifikan terhadap kapabilitas inovasi, keunggulan kompetitif, dan kinerja bisnis.

2.1.5 Keunggulan Kompetitif

Keunggulan kompetitif merupakan aspek penting bagi sebuah perusahaan, tanpa keunggulan kompetitif maka pangsa pasar dan eksistensi perusahaan akan menurun (Kartiraharjo & Isfianadewi, 2021). Perusahaan memerlukan keunggulan kompetitif untuk bertahan, berkembang, dan memenangkan persaingan (Isfianadewi, 2023).

Keunggulan kompetitif dalam sudut pandang teori berbasis sumber daya (RBV) diperoleh ketika kinerja perusahaan lebih baik daripada pesaingnya (Ghozali, 2020). Proses ini terjadi sebagai hasil dari peningkatan sumber daya dan kemampuan yang potensial dalam pasar bebas yang inovatif. Supaya dianggap memiliki potensi, suatu sumber daya harus memiliki kriteria tertentu. Sumber daya tersebut harus bernilai, terbatas, tidak tergantikan, dan hanya dapat ditiru secara tidak sempurna (Ávila, 2022).

Prinsip penting dan utama supaya keunggulan kompetitif dapat dicapai adalah dengan memastikan bahwa perusahaan pesaing memiliki

sumber daya dan kapabilitas yang berbeda (Ruiz-Corrales et al., 2022). Dengan melakukan identifikasi terhadap perbedaan sumber daya dan kemampuan yang berbeda dari pesaing, terciptalah keunggulan kompetitif yang memberikan keuntungan bagi perusahaan terutama dalam hal posisi persaingan menjadi lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya.

2.2 Pengembangan Hipotesis

2.2.1 Kemampuan Inovasi Dan Keunggulan Kompetitif

Inovasi merupakan strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk menciptakan keunggulan kompetitif, menghasilkan hal-hal baru, melakukan hal-hal lebih baik, atau memperkenalkan layanan yang lebih unggul, lebih murah, dan lebih cepat dari kompetitor (Ávila, 2022). Kemampuan inovasi dapat diartikan sebagai kemampuan perusahaan untuk menciptakan dan menerapkan ide-ide baru yang berhubungan dengan peningkatan bisnis hingga sukses melalui inovasi produk, inovasi proses, inovasi pemasaran, inovasi layanan, dan inovasi administrasi (Isfianadewi, 2023).

Pada hipotesis pengaruh kemampuan inovasi terhadap keunggulan kompetitif, berdasarkan penelitian terdahulu di antaranya yaitu penelitian yang dikerjakan oleh (Sulistyo & Ayuni, 2020), (Kartiraharjo & Isfiandewi, 2021), (Ávila, 2022) dari penelitian tersebut menunjukkan bahwa kemampuan inovasi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif. Sedangkan penelitian yang dilaksanakn oleh (Isfianadewi, 2023) memberikan hasil berbeda yang menyatakan bahwa

kemampuan inovasi memiliki pengaruh negatif terhadap keunggulan kompetitif.

Berdasarkan beberapa penelitian sebelumnya, menunjukkan hasil yang dominan adanya pengaruh positif dan signifikan dari kemampuan inovasi terhadap keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, dapat dibangun hipotesis berikut:

H1: Kemampuan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif

2.2.2 Kapasitas Penyerapan Dan Keunggulan Kompetitif

Kapasitas penyerapan adalah konsep yang mengacu pada kemampuan suatu organisasi untuk memperoleh, mengasimilasi, dan kemudian memanfaatkan informasi untuk meningkatkan kinerja perusahaan (Sripada, 2020). Kapasitas penyerapan dapat membantu perusahaan untuk menganalisis, mengkomunikasikan, dan menggabungkan pengetahuan yang didapat secara eksternal maupun internal untuk menciptakan keuntungan.

Pada hipotesis pengaruh kapasitas penyerapan terhadap keunggulan kompetitif, berdasarkan penelitian terdahulu diantaranya penelitian oleh (Kartiraharjo & Isfiandewi, 2021), (Ruiz-Corrales et al., 2022), (Isfianadewi, 2023) dari hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa kapasitas penyerapan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif.

Berdasarkan beberapa penelitian sebelumnya, menunjukkan hasil yang dominan adanya pengaruh positif dan signifikan dari kapasitas

penyerapan terhadap keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, dapat dibangun hipotesis berikut:

H2: *Kapasitas penyerapan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif*

2.2.3 Kemampuan Inovasi Dan Jaringan Kolaboratif

Jaringan kolaboratif mengacu pada interaksi yang dilakukan oleh perusahaan dengan pihak lain, termasuk pelanggan, suplayer, pesaing, dan pemangku kepentingan lainnya (Mulyana & Wasitowati, 2021). Jaringan kolaboratif dengan mitra yang tepat dan saling menguntungkan akan mendorong pertukaran pengetahuan dan informasi untuk memperkuat kemampuan inovasi. Dengan membangun jaringan kolaboratif yang baik, perusahaan dapat meningkatkan kemampuan inovasi melalui kemudahan dalam mengakses pertukaran informasi, sumber daya, dan pengetahuan baru. Oleh karena itu, membangun kerja sama yang baik melalui jaringan kolaboratif dapat meningkatkan kemampuan inovasi perusahaan (Mulyana & Wasitowati, 2021).

Pada hipotesis pengaruh kemampuan inovasi terhadap jaringan kolaboratif, berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Mulyana & Wasitowati, 2021). Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa kemampuan inovasi mempunyai dampak positif dan signifikan terhadap jaringan kolaboratif.

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya, menunjukkan hasil yang adanya pengaruh positif dan signifikan dari kemampuan inovasi terhadap jaringan kolaboratif. Oleh karena itu, dapat dibangun hipotesis berikut:

H3: Kemampuan inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap jaringan kolaboratif

2.2.4 Kapasitas Penyerapan Dan Jaringan Kolaboratif

Kapasitas penyerapan merupakan kemampuan organisasi untuk mengenali, mengasimilasi, dan memanfaatkan pengetahuan eksternal untuk tujuan meningkatkan kinerja perusahaan (Ávila, 2022). Perusahaan dengan tingkat kapasitas penyerapan yang tinggi akan lebih baik dalam menghadapi dan beradaptasi terhadap permintaan pelanggan dan perubahan pasar yang fluktuatif. Melalui jaringan kolaboratif yang luas, perusahaan dengan tingkat kapasitas penyerapan yang tinggi akan lebih mudah untuk mengenali dan merespons perubahan pasar secara lebih cepat.

H4: Kapasitas penyerapan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jaringan kolaboratif

2.2.5 Jaringan Kolaboratif Dan Keunggulan Kompetitif

Jaringan kolaboratif dapat dikembangkan secara vertikal melalui hubungan dengan klien, pemasok, dan pesaing. Sedangkan secara horizontal melalui hubungan dengan lembaga penelitian, universitas, dan dukungan pemerintah. Jaringan kolaboratif dapat memicu terjadinya keunggulan kompetitif (Mulyana & Wasitowati, 2021).

Pada hipotesis pengaruh jaringan kolaboratif terhadap keunggulan kompetitif, berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh (Mulyana & Wasitowati, 2021). Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa jaringan kolaboratif memiliki dampak positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif. Penelitian (Najafi-Tavani et al., 2018) juga menunjukkan hasil yang sama bahwa dengan melakukan kolaborasi perusahaan dapat menaikkan posisi keunggulan kompetitif di pasar.

Berdasarkan hasil penelitian sebelumnya, menunjukkan hasil yang adanya pengaruh positif dan signifikan dari jaringan kolaboratif terhadap keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, dapat dibangun hipotesis berikut:

H5: Jaringan kolaboratif berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif

2.2.6 Jaringan Kolaboratif Memediasi Kemampuan Inovasi dan Keunggulan Kompetitif

Jaringan kolaboratif mengacu pada interaksi yang dilakukan oleh perusahaan dengan pihak lain, termasuk pelanggan, suplayer, pesaing, dan pemangku kepentingan lainnya (Mulyana & Wasitowati, 2021). Hubungan ini menyediakan pertukaran informasi, sumber daya, maupun pengetahuan baru guna kepentingan bersama dalam mencapai keunggulan (Rijal et al., 2023). Jaringan inovasi kolaboratif dapat meningkatkan kemampuan perusahaan untuk berinovasi hanya jika tingkat daya serapnya tinggi (Najafi-Tavani et al., 2018).

Dengan berpartisipasi dalam jaringan kolaboratif, perusahaan dapat meningkatkan kemampuan inovasi melalui kemudahan dalam mengakses pertukaran informasi, sumber daya, maupun pengetahuan baru. Oleh karena itu, membangun kerja sama yang baik melalui jaringan kolaboratif dapat meningkatkan kemampuan inovasi perusahaan dan menambah peluang untuk mencapai keunggulan kompetitif.

H6: jaringan kolaboratif memediasi hubungan antara kemampuan inovasi dan keunggulan kompetitif

2.2.7 Jaringan Kolaboratif Memediasi Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif

Kapasitas penyerapan merupakan kemampuan organisasi untuk mengenali, mengasimilasi, dan memanfaatkan pengetahuan eksternal untuk tujuan meningkatkan kinerja perusahaan (Andriyanto & Priyono, 2022). Perusahaan yang memiliki kapasitas penyerapan yang tinggi, cenderung memiliki kemampuan untuk menganalisis, menentukan, dan memanfaatkan jaringan kolaboratif yang memiliki banyak keuntungan sebaik mungkin. Jaringan inovasi kolaboratif dapat meningkatkan kemampuan perusahaan untuk berinovasi hanya jika tingkat kapasitas penyerapnya tinggi (Najafi-Tavani et al., 2018)

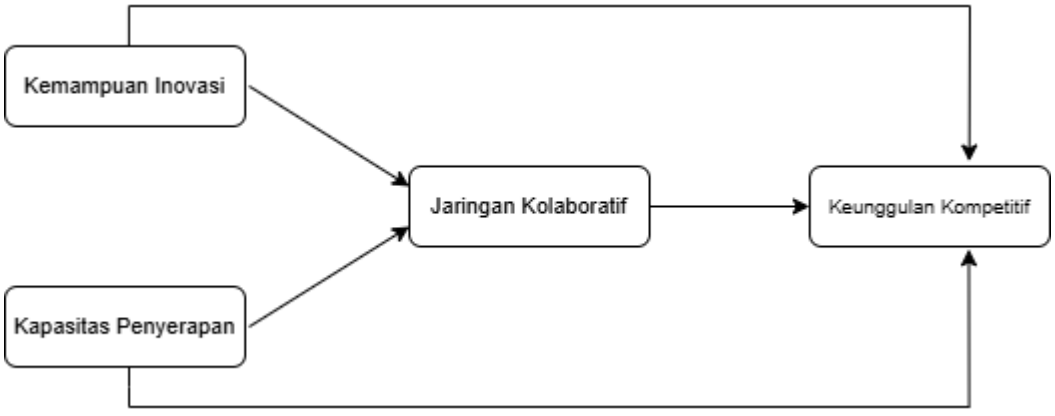
Perusahaan dengan tingkat kapasitas penyerapan yang tinggi akan lebih baik dalam beradaptasi terhadap permintaan pelanggan dan perubahan pasar yang fluktuatif (Najafi-Tavani et al., 2018). Melalui jaringan kolaboratif yang luas perusahaan dengan tingkat kapasitas penyerapan yang

tinggi akan lebih mudah untuk mengenali dan merespons perubahan pasar secara lebih cepat. Dengan merespons perubahan pasar secara cepat melalui peran dari jaringan kolaboratif yang luas, perusahaan akan memperoleh keunggulan kompetitif.

H7: jaringan kolaboratif memediasi hubungan antara kapasitas penyerapan dan keunggulan kompetitif

2.3 Kerangka Penelitian

Penelitian ini menggunakan dua variabel bebas atau independen yaitu kemampuan inovasi dan kapasitas penyerapan, satu variabel *intervening* yaitu jaringan kolaboratif. Sedangkan untuk variabel terikat atau dependen menggunakan keunggulan kompetitif. Berikut adalah kerangka penelitian yang digunakan dalam penulisan ini.



Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti akan menggunakan pendekatan kuantitatif. Menurut Creswell, (2018) penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang fokus pada pengumpulan dan analisis data angka, yang digunakan untuk menjawab pertanyaan dan meneliti teori-teori, sesuai untuk menguji hipotesis dan menguji hubungan antar variabel satu dengan variabel lainnya. Penelitian kuantitatif dipilih karena menggunakan data yang dapat dijadikan landasan sehingga menghasilkan informasi yang lebih terukur.

3.2 Populasi dan Sampel

3.2.1 Populasi

Menurut Creswell, (2018), populasi adalah keseluruhan objek/subjek yang mempunyai karakter tertentu yang menjadi target penelitian dan wilayah data akan digabungkan untuk dianalisis dan disimpulkan. Populasi pada penelitian ini yaitu semua pelaku UMKM penatu di sekitar kampus FBE UII.

3.2.2 Sampel

Sampel merupakan bagian dari populasi yang berisi sejumlah anggota yang berasal dari populasi tersebut (Sekaran & Bougie, 2019).

Sampel dalam penelitian ini adalah UMKM penatu di sekitar kampus FBE UII yang menargetkan pasar kepada kalangan menengah ke bawah. Pengambilan sampel dengan menggunakan *non probability sampling* adalah pengambilan sampel yang setiap populasi tidak memiliki peluang yang sama untuk dijadikan sampel. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini memakai metode *convenience sampling*. Metode *Convenience sampling* merupakan suatu teknik pengambilan sampel melalui pemilihan responden yang tersedia untuk dijadikan subjek penelitian (Sekaran & Bougie, 2019).

3.3 Jenis dan Teknik Pengumpulan Data

3.3.1 Jenis Data

Data primer adalah data yang mengacu pada informasi yang diberikan langsung oleh pihak pertama terkait variabel ketertarikan untuk tujuan penelitian tertentu (Sekaran & Bougie, 2019). Data primer dapat diperoleh melalui hasil survei, observasi, dan wawancara.

3.3.2 Teknik Pengumpulan Data

Sekaran & Bougie, (2019) Menjelaskan kuesioner adalah teknik menyusun daftar pertanyaan yang akan diajukan yang sebelumnya sudah dirumuskan terlebih dahulu. Selanjutnya daftar pertanyaan akan diberikan kepada sejumlah responden untuk dicatat jawabannya berdasarkan opsi yang telah ditentukan.

Nilai pada setiap poin jawaban yang tertera pada *form* kuesioner telah ditentukan menggunakan *skala likert*. *Skala likert* menurut (Sekaran

& Bougie, 2019) dirancang untuk mengetahui seberapa kuat responden setuju atau tidak setuju dengan suatu pernyataan. Skala likert menggunakan lima tingkatan indikator, sebagai berikut:

1= Sangat Tidak Setuju

2= Tidak Setuju

3= Netral

4= Setuju

5= Sangat Setuju

3.4 Definisi Operasional Variabel

3.4.1 Kemampuan Inovasi

Kemampuan inovasi dapat diartikan sebagai kemampuan sebuah perusahaan dalam menghasilkan dan menerapkan ide-ide baru yang bertujuan untuk pengembangan bisnis guna menuju kesuksesan (Kartiraharjo & Isfianadewi, 2021). Kemampuan inovasi merupakan sebuah perilaku dalam mengenali, menciptakan serta mengimplementasikan sesuatu yang baru serta menciptakan keuntungan yang berlebih pada organisasi. Indikator yang digunakan dalam pengukuran ditunjukkan dalam tabel berikut:

Variabel	Indikator Pengukuran	Kode
Kemampuan Inovasi	Bisnis UKM saya selalu melakukan pembaharuan terhadap produk, layanan, dan program unit usaha.	KI01
	Bisnis UKM saya memiliki fasilitas yang masih bagus untuk digunakan dalam kegiatan operasional sehari-hari.	KI02
	Bisnis UKM saya menerapkan pelayanan antar jemput barang pelanggan.	KI03
	Bisnis UKM saya selalu mencoba untuk mengikuti masukan sesuai dengan keinginan konsumen.	KI04
	Bisnis UKM saya memberikan diskon kepada pelanggan yang loyal.	KI05
	Bisnis UKM saya selalu memperhatikan efisiensi proses, konsistensi dan ketepatan waktu dari jasa yang diberikan kepada konsumen.	KI06
	Bisnis UKM saya selalu memberikan garansi terhadap pakaian yang cacat atau rusak, serta pelayanan dalam komplain.	KI07

3.4.2 Kapasitas Penyerapan

Kapasitas penyerapan adalah kapasitas perusahaan untuk mengidentifikasi dan mendapatkan pengetahuan secara eksternal yang dirasa penting bagi keberlangsungan perusahaan (Ávila, 2022). Indikator yang digunakan dalam pengukuran ditunjukkan dalam tabel berikut:

Variabel	Indikator Pengukuran	Kode
Kapasitas Penyerapan	Bisnis UKM saya percaya bahwa lingkungan sekitar memberikan informasi terbaru untuk pengembangan usaha.	KP01
	Bisnis UKM saya percaya bahwa informasi terbaru yang diperoleh dari lingkungan sekitar dapat bermanfaat bagi pengembangan usaha.	KP02
	Bisnis UKM saya memiliki kemampuan untuk mencari informasi terbaru yang digunakan untuk pengembangan usaha.	KP03
	Bisnis UKM saya mampu memahami informasi terbaru yang diperoleh sesuai dengan kebutuhan pengembangan usaha.	KP04
	Bisnis UKM saya percaya dapat memanfaatkan informasi terbaru yang diperoleh untuk pengembangan usaha.	KP05

	Bisnis UKM saya selalu mengkomunikasikan informasi terbaru yang didapat kepada anggota yang lain untuk pengembangan usaha.	KP06
	Setelah memperoleh informasi terbaru saya mampu untuk menerapkan perubahan yang signifikan pada usaha saya.	KP07
	Setelah memperoleh informasi terbaru saya dapat mengembangkan sumber daya yang saya miliki dengan lebih baik.	KP08

3.4.3 Jaringan Kolaboratif

Jaringan kolaboratif merupakan tempat untuk berbagi pengetahuan, keterampilan, dan sumber daya yang dapat memicu terciptanya keunggulan kompetitif melalui spesialisasi dan kerja sama (Mulyana & Wasitowati, 2021). Dengan mengelola hubungan yang baik dengan mitra melalui jaringan kolaboratif akan menciptakan pertukaran informasi dan pengetahuan. Indikator yang digunakan dalam pengukuran ditunjukkan dalam tabel berikut:

Variabel	Indikator Pengukuran	Kode
Jaringan Kolaboratif	Bisnis UKM saya sudah menjalin kerja sama dengan suplayer untuk memasok bahan baku.	JK01

	Bisnis UKM saya berusaha menjalin kerja sama dengan pelanggan.	JK02
	Bisnis UKM saya mencoba membangun kemitraan dengan pesaing.	JK03
	Bisnis UKM saya selalu membangun kerja sama dengan pemerintah daerah	JK04

3.4.4 Keunggulan Kompetitif

Keunggulan kompetitif dapat diraih melalui penciptaan nilai yang unggul bagi pelanggan, kualitas produk dan layanan, inovasi, dan efektivitas organisasi. Perusahaan yang mampu memberikan nilai tambah bagi para konsumennya lebih baik daripada pesaing serta memiliki kemampuan dalam berinovasi akan memiliki keunggulan kompetitif. Indikator yang digunakan dalam pengukuran ditunjukkan dalam tabel berikut:

Variabel	Indikator Pengukuran	Kode
Keunggulan Kompetitif	Bisnis UKM saya menetapkan harga yang terjangkau atau lebih rendah dari pesaing.	KB 01
	Bisnis UKM saya selalu melakukan inovasi dengan tujuan menghasilkan produk dan layanan yang berkualitas.	KB 02

	Bisnis UKM saya memiliki produk, pelayanan, dan kinerja operasional yang berbeda dari pesaing.	KB 03
	Bisnis UKM saya memiliki produk, pelayanan, dan kinerja operasional yang lebih baik dari pada pesaing.	KB 04

3.5 Metode Analisis Data

3.5.1 Statistik Deskriptif

Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sekaran & Bougie, 2019). Fungsi statistik deskriptif antara lain mengklasifikasikan suatu data variabel berdasarkan kelompoknya masing-masing dari semula belum teratur dan mudah diinterpretasikan maksudnya oleh orang yang membutuhkan informasi tentang keadaan variabel tersebut (Sekaran & Bougie, 2019).

3.5.2 Analisis Statistik

Dalam penelitian ini, pengolahan data dilakukan menggunakan *software* SmartPLS SEM (*Partial Least Square - Structural Equation Modeling*). PLS memiliki kemampuan untuk mendefinisikan interaksi antar

variabel dan dapat mengerjakan beberapa analisis dalam satu uji coba. Tujuan dari PLS yaitu untuk mendukung peneliti dalam memvalidasi teori dan menerangkan ada atau tidaknya interaksi antar variabel laten.

Pengukuran dalam PLS-SEM meliputi pengukuran validitas, realibilitas, dan pengukuran error yang berkaitan dengan variabel laten. Pengujian model ini terdiri dari dua komponen, yakni (1) model struktural atau *outer model* dan (2) model pengukuran atau *inner model*. Menurut (Hair et al., 2021), model struktural adalah model yang memperlihatkan hubungan antar struktur dan menghubungkannya satu sama lain (path). Sedangkan model pengukuran konstruk menunjukkan keterkaitan antara konstruk dengan variabel indikator (Hair et al., 2021).

3.6 Uji Instrumen Penelitian

3.6.1 Uji Validitas

Uji validitas dimanfaatkan dalam menguji sah atau tidaknya suatu pertanyaan atau kuesioner (Uma Sekaran dan Bogie, 2017). Uji validitas akan mengukur seberapa baik suatu instrumen yang diimplementasikan untuk menguji suatu rancangan tertentu yang akan diuji. Dalam penelitian ini, uji validitas dilakukan dengan menguji validitas konvergen serta validitas diskriminan.

3.6.1.1 *Convergent Validity*

Uji *convergent validity* dari setiap indikator konstruk, suatu indikator dinyatakan memiliki realibilitas yang baik apabila nilainya lebih

besar dari 0,7 sedangkan *loading factor* 0,5 sampai 0,6 dapat tergolong cukup. Berdasarkan kriteria tersebut, apabila ada *loading factor* di bawah 0,5 maka akan dikeluarkan dari model (Hair et al., 2021).

3.6.1.2 *Discriminant Validity*

Model *discriminant validity* memastikan setiap konstruk dalam model penelitian tidak hanya mengukur variabel yang sama, namun juga memiliki perbedaan yang jelas dengan konstruk lain. Untuk mengukur pengukurannya, dapat menggunakan parameter cross-loadings, yang mana seluruh variabel harus lebih besar dari 0,70 atau dapat dilakukan dengan nilai *fornell-larcker* yang nilainya lebih besar dari 0,5 (Hair et al., 2021).

3.6.2 Uji Realibilitas

Uji reliabilitas merupakan pengujian yang memaparkan sejauh mana pengujian tanpa terdapat kesalahan dan memastikan kesesuaian pengujian di sepanjang waktu dan di berbagai poin pada suatu instrumen (Sekaran & Bougie, 2019). Dengan kata lain, reliabilitas merupakan suatu indikator stabilitas instrumen dan menguji keandalan suatu indikator. Analisis SEM-PLS dapat diukur menggunakan dua indikator utama yakni *cronbach's alpha dan composite reliability* dengan nilai ideal 0,70 serta 0,60 yang masih dapat diterima (Hair et al., 2021).

3.6.1.3 *Composite Reliability*

Reliabilitas terfokus pada sejauh mana suatu *instrument* menghasilkan hasil yang sesuai dan dapat dipakai. *Composite Reliability*

didefiniskan sebagai indeks yang menjelaskan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dinilai untuk diandalkan. Data yang memiliki hasil *composite reliability* lebih dari 0,6 Mempunyai reliabilitas yang tinggi (Pio & Lengkong, 2020).

3.6.1.4 *Cronbach Alpha*

Cronbach Alpha dapat memperkuat uji reliabilitas dengan menguji konsistensi setiap jawaban. *Cronbach alpha* dianggap baik apabila bernilai lebih dari 0,7 (Hair et al., 2021).

3.7 Model Pengukuran (Inner Model)

Pengujian *inner model* merupakan peningkatan model berdasarkan rancangan dan teori dalam rangka menelaah interaksi antara variabel eksogen dengan variabel endogen telah dipaparkan dalam rancangan konseptual (Parashakti & Putriawati, 2020). Pengujian inner model adalah proses untuk mengevaluasi hubungan struktural antara variabel laten dalam model. *Inner model* (model struktural) mencerminkan hipotesis tentang hubungan antar variabel laten yang diusulkan dalam model penelitian. Pengujian ini bertujuan untuk menilai kekuatan dan arah hubungan kausal antar variabel laten.

3.7.1 Uji R-Square

Penilaian model struktural dalam PLS-SEM menggunakan nilai R-*square* untuk mengevaluasi kekuatan prediktif model. Nilai R-*square* menunjukkan proporsi *varians* dalam variabel dependen yang dapat

dijelaskan oleh variabel independen. Nilai R-*Square* yang lebih dari 0.75 dianggap tinggi, nilai lebih dari 0.50 sampai 0.75 maka disebut sedang (moderat), nilai dari 0.25 sampai 0.50 maka rendah dan nilai kurang dari 0.25 disebut sangat rendah (Hair et al., 2021).

3.7.2 F-Square

Uji F-square digunakan untuk menilai ukuran efek (*effect size*) dari variabel laten independent terhadap variabel laten depenpen dalam model structural. Nilai f-square mengindikasikan sejauh mana perubahan dalam variabel dependen yang diukur melalui R-square, terjadi ketika suatu variabel independent tertentu dikeluarkan dari model. Uji ini membantu menentukan signifikansi pengaruh dari masing-masing variabel independent terhadap variabel dependen. Berdesarkan kategorinya, nilai f-square 0,005 dianggap rendah, 0.01 dikategorikan sebagai sedang dan 0,025 menunjukan efek yang tinggi (Hair et al., 2021).

3.8 Uji Hipotesis

Uji hipotesis atau *resampling bootstrapping* merupakan metode statistik yang digunakan untuk menguji kebenaran suatu pernyataan atau dugaan mengenai populasi berdasarkan data sampel. Pengujian hipotesis ini dilakukan dengan melihat nilai t-statistic dari inner model yang telah dibentuk. Menurut Hair et al., (2021) nilai T-statistic harus lebih dari 1,96 dan nilai dari P-value kurang dari 0,05 untuk menyatakan pengaruh signifikan antar variabel.

3.8.1 Uji Hipotesis Langsung (*Direct*)

Untuk menguji pengaruh langsung (*direct effect*), diperiksa koefisien jalur dari variabel independen (X) ke variabel dependen (Y). Jika koefisien jaur adalah 0.4 dengan nilai *t-statistic* lebih besar dari 1.96 dan *p-value* kurang dari 0.05, maka dapat disimpulkan bahwa pengaruh langsung tersebut signifikan.

3.8.2 Uji Hipotesis Tidak Langsung (*Indirect*)

Untuk menguji pengaruh tidak langsung (*indirect effect*), diperiksa koefisien jalur dari variabel independen (X) ke variabel mediasi (M), dan dari variabel mediasi (M) ke variabel dependen (Y). *Indirect effect* dihitung dengan mengalikan dua koefisien jalur ini. Signifikansi *indirect effect* diperiksa menggunakan hasil bootstrapping. Jika *indirect effect* adalah 0.15, *t-statistic* adalah 2.2 (> 1.96), dan *p-value* adalah 0.02 (< 0.05), maka pengaruh tidak langsung *(indirect effect*) signifikan dan diterima.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Deskriptif

4.1.1 Deskripsi Sampel Penelitian

Sampel dari penelitian ini berjumlah 113 responden yaitu pelaku UMKM yang beroperasi di Kota Yogyakarta. Penelitian ini dilaksanakan dengan menyebarkan kuesioner dengan sistem jemput bola (datang secara langsung) yang menghasilkan 113 kuesioner yang telah diisi responden. Tabel 4.1 menampilkan detail dari data yang sudah terkumpul.

Tabel 4.1 Deskripsi Profil Responden

Karakteristik	Kategori	Jumlah	Persentase
Jabatan	Pemilik	109	96.46%
	Karyawan	4	3.54%
	Total	**113**	**100%**
Jenis Kelamin	Laki-laki	49	43.36%
	Perempuan	64	56.64%
	Total	**113**	**100%**
Umur Usaha	< 1 tahun	15	13.27%
	1 – 5 tahun	61	53.98%
	> 5 tahun	37	32.74%
	Total	**113**	**100%**

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Untuk kategori jabatan, responden terbanyak yaitu sebagai pemilik usaha dengan jumlah 109 responden dan persentase 96.46%, berikutnya karyawan dengan jumlah 4 responden dan persentase 3.54%. Untuk kategori jenis kelamin, mayoritas responden yaitu perempuan dengan jumlah 64 responden dan persentase 56.64%, berikutnya laki-laki dengan jumlah 49 responden dan persentase 43.36%. Berdasarkan kategori umur usaha, jumlah terbanyak yaitu umur usaha antara 1 hingga 5 tahun dengan jumlah 61 responden dan persentase 53.98%, diikuti umur usaha lebih dari 5 tahun dengan jumlah 37 responden dan persentase 32.74%, berikutnya umur usaha kurang dari 1 tahun dengan jumlah 15 responden dan persentase 13.27%. Dari data tersebut dapat disimpulkan bahwa mayoritas UMKM laundry di Kota Yogyakarta dimiliki oleh perempuan dengan umur usaha antara 1 hingga 5 tahun.

4.1.2 Deskripsi Variabel Penelitian

Penelitian ini menjelaskan variabel penelitian dalam bentuk tabel yang dikategorikan berdasarkan tanggapan responden pada pertanyaan yang telah diberikan.

4.1.2.1 Kemampuan Inovasi

Pada variabel Kemampuan Inovasi (KI) terdapat 7 pertanyaan dalam kuesioner. Tabel 4.2 mendeskripsikan secara singkat rata-rata dari jawaban responden penelitian.

Tabel 4.2 Tanggapan terhadap Variabel Kemampuan Inovasi

Item	Indikator	Rata-rata
KI01	Bisnis UKM saya selalu melakukan pembaharuan terhadap produk, layanan, dan program unit usaha.	4.10
KI02	Bisnis UKM saya memiliki fasilitas yang masih bagus untuk digunakan dalam kegiatan operasional sehari-hari.	3.98
KI03	Bisnis UKM saya menerapkan pelayanan antar jemput barang pelanggan.	3.96
KI04	Bisnis UKM saya selalu mencoba untuk mengikuti masukan sesuai dengan keinginan konsumen.	4.14
KI05	Bisnis UKM saya memberikan diskon kepada pelanggan yang loyal.	3.98
KI06	Bisnis UKM saya selalu memperhatikan efisiensi proses, konsistensi dan ketepatan waktu dari jasa yang diberikan kepada konsumen.	3.85
KI07	Bisnis UKM saya selalu memberikan garansi terhadap pakaian yang cacat atau rusak, serta pelayanan dalam komplain.	4.00

Rata-rata	**4.00**

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan tabel di atas, rata-rata nilai indikator KI menampilkan nilai yang cukup tinggi, yaitu 4.00. Nilai tersebut menunjukkan bahwa indikator-indikator dalam KI sudah diterapkan dengan cukup baik. Indikator tertinggi ada pada bisnis UKM saya selalu mencoba untuk mengikuti masukan sesuai dengan keinginan konsumen dengan rata-rata 4.14 dan bisnis UKM saya selalu melakukan pembaharuan terhadap produk, layanan, dan program unit usaha dengan rata-rata 4.10. Hal ini berarti bahwa mayoritas UKM berusaha untuk menyesuaikan keinginan konsumen dan aktif melakukan pembaharuan produk maupun layanan. Sedangkan rata-rata paling rendah 3.85 pada indikator bisnis UKM saya selalu memperhatikan efisiensi proses, konsistensi dan ketepatan waktu dari jasa yang diberikan kepada konsumen. Hal ini menandakan aspek efisiensi dan ketepatan waktu masih perlu ditingkatkan. Data ini menunjukkan adanya komitmen penuh terhadap kualitas fasilitas, layanan tambahan, strategi promosi, dan pelanggan.

4.1.2.2 Kapasitas Penyerapan

Pada variabel Kapasitas Penyerapan (KP) terdapat 8 pertanyaan dalam kuesioner. Tabel 4.3 mendeskripsikan secara singkat rata-rata dari jawaban responden penelitian.

Tabel 4.3 Tanggapan terhadap Variabel Kapasitas Penyerapan

Item	Indikator	Rata-rata
KP01	Bisnis UKM saya percaya bahwa lingkungan sekitar memberikan informasi terbaru untuk pengembangan usaha.	4.13
KP02	Bisnis UKM saya percaya bahwa informasi terbaru yang diperoleh dari lingkungan sekitar dapat bermanfaat bagi pengembangan usaha.	4.00
KP03	Bisnis UKM saya memiliki kemampuan untuk mencari informasi terbaru yang digunakan untuk pengembangan usaha.	3.98
KP04	Bisnis UKM saya mampu memahami informasi terbaru yang diperoleh sesuai dengan kebutuhan pengembangan usaha.	3.97
KP05	Bisnis UKM saya percaya dapat memanfaatkan informasi terbaru yang diperoleh untuk pengembangan usaha.	4.08
KP06	Bisnis UKM saya selalu mengkomunikasikan informasi terbaru yang didapat kepada anggota yang lain untuk pengembangan usaha.	3.96

KP07	Setelah memperoleh informasi terbaru saya mampu untuk menerapkan perubahan yang signifikan pada usaha saya.	4.03
KP08	Setelah memperoleh informasi terbaru saya dapat mengembangkan sumber daya yang saya miliki dengan lebih baik.	3.85
Rata-rata		**4.00**

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan tabel di atas, rata-rata nilai indikator KP menampilkan nilai yang cukup tinggi, yaitu 4.00. Nilai tersebut menunjukkan bahwa indikator-indikator dalam KP sudah diterapkan dengan cukup baik. Indikator bisnis UKM saya percaya bahwa lingkungan sekitar memberikan informasi terbaru untuk pengembangan usaha mendapat nilai tertinggi yaitu 4.13 yang berarti bahwa UKM menaruh perhatian terhadap kondisi sekitar demi keberlangsungan usahanya. Indikator tinggi berikutnya ada pada bisnis UKM saya percaya dapat memanfaatkan informasi terbaru yang diperoleh untuk pengembangan usaha dengan nilai 4.08 yang menggambarkan bahwa pelaku UKM merasa mampu menerapkan informasi secara efektif untuk membantu dalam kelangsungan usahanya. Indikator yang paling rendah yaitu pengembangan sumber daya internal berdasarkan informasi dengan nilai 3.85. Namun, nilai ini masih sedikit lebih rendah dibandingkan nilai di atasnya. Hal ini berarti pengembangan sumber dayanya masih dapat ditingkatkan. Dari data-data tersebut

menunjukkan bahwa UKM berkomitmen dalam memanfaatkan informasi terbaru untuk keberlangsungan usahanya.

4.1.2.3 Jaringan Kolaboratif

Pada variabel Jaringan Kolaboratif (JK) terdapat 4 pertanyaan dalam kuesioner. Tabel 4.4 mendeskripsikan secara singkat rata-rata dari jawaban responden penelitian.

Tabel 4.4 Tanggapan terhadap Variabel Jaringan Kolaboratif

Item	Indikator	Rata-rata
JK01	Bisnis UKM saya sudah menjalin kerja sama dengan suplayer untuk memasok bahan baku.	3.77
JK02	Bisnis UKM saya berusaha menjalin kerja sama dengan pelanggan.	3.86
JK03	Bisnis UKM saya mencoba membangun kemitraan dengan pesaing.	4.00
JK04	Bisnis UKM saya selalu membangun kerja sama dengan pemerintah daerah	3.89
Rata-rata		**3.88**

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan tabel di atas, rata-rata nilai indikator JK menampilkan nilai yang cukup tinggi, yaitu 3.88. Nilai tersebut menunjukkan bahwa

indikator-indikator dalam JK sudah diterapkan dengan cukup baik. Indikator tertinggi terdapat pada kemitraan dengan pesaing dengan nilai 4.00 yang menunjukkan bahwa UKM dapat bersaing serta bekerja sama dengan pesaing untuk keberlangsungan usaha. Indikator terendah terdapat pada indikator hubungan dengan supplier (3.77). Nilai ini menggambarkan bahwa hubungan kerja sama dengan supplier sudah cukup baik, namun perlu ditingkatkan supaya pasokan dapat lebih stabil dan efisien. Data-data tersebut menunjukkan bahwa kapasitas penyerapan UKM melalui kerja sama dengan pihak eksternal sudah cukup baik.

4.1.2.4 Keunggulan Kompetitif

Pada variabel Keunggulan Kompetitif (KK) terdapat 4 pertanyaan dalam kuesioner. Tabel 4.5 mendeskripsikan secara singkat rata-rata dari jawaban responden penelitian.

Tabel 4.5 Tanggapan terhadap Variabel Keunggulan Kompetitif

Item	Indikator	Rata-rata
KK01	Bisnis UKM saya menetapkan harga yang terjangkau atau lebih rendah dari pesaing.	3.97
KK02	Bisnis UKM saya selalu melakukan inovasi dengan tujuan menghasilkan produk dan layanan yang berkualitas.	3.93

KK03	Bisnis UKM saya memiliki produk, pelayanan, dan kinerja operasional yang berbeda dari pesaing.	4.08
KK04	Bisnis UKM saya memiliki produk, pelayanan, dan kinerja operasional yang lebih baik daripada pesaing.	3.86
Rata-rata		**3.96**

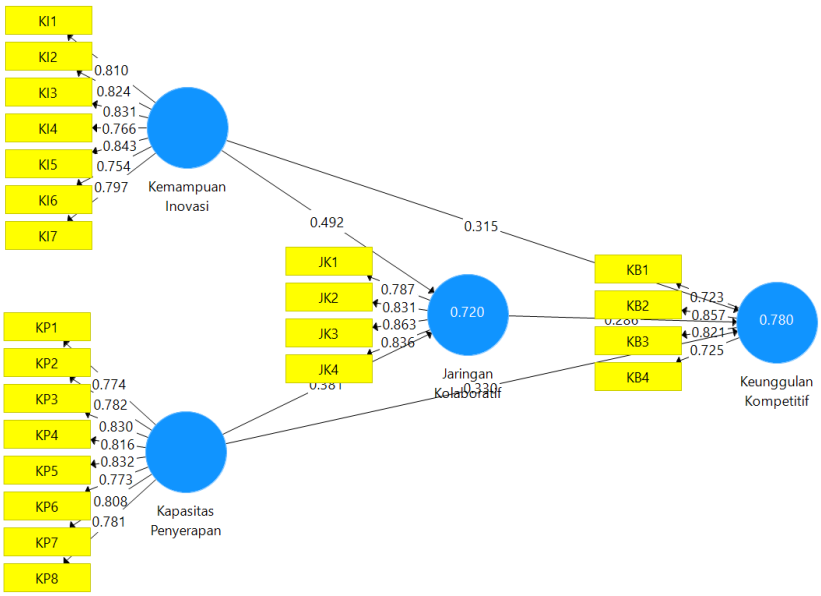
Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan tabel di atas, rata-rata nilai indikator KK menampilkan nilai yang cukup tinggi, yaitu 3.96. Nilai tersebut menunjukkan bahwa indikator-indikator dalam KK sudah diterapkan dengan cukup baik. Indikator paling kuat yaitu pada bisnis UKM memiliki produk, pelayanan, dan kinerja operasional yang berbeda dari pesaing (4.08) yang menunjukkan bahwa UKM mampu menunjukkan hal yang berbeda seperti produk maupun layanan. Hal yang berbeda inilah menjadi keunggulan kompetitif pada UKM sehingga pelanggan lebih memilih UKM tersebut daripada UKM pesaing. Sedangkan indikator yang lebih rendah yaitu UKM memiliki produk, pelayanan, dan kinerja operasional yang lebih baik daripada pesaing dengan nilai 3.86. Nilai ini menggambarkan bahwa UKM cukup mampu memiliki keunggulan dibandingkan pesaing. Namun, hal ini perlu ditingkatkan agar lebih maksimal. Data-data tersebut menunjukkan bahwa bisnis UKM berkomitmen untuk konsisten dalam menerapkan setiap indikator.

4.2 Hasil Analisis Data

4.2.1 Analisis Outer Model

Analisis *Structural Equation Modeling-Partial Least Squares* (SEM-PLS) terbagi menjadi dua analisis model yakni *outer* model dan *inner* model. Uji *outer* model dilakukan untuk mengevaluasi validitas dan reliabilitas dari model pengukuran seperti hubungan antara indikator dan konstruk yang ada. Hal ini untuk memastikan bahwa indikator-indikator yang digunakan dapat dengan benar mencerminkan konstruk yang diukur. Terbagi menjadi tiga bagian yakni validitas konvergen, validitas diskriminan, dan reliabilitas serta dijelaskan sebagai berikut:



Gambar 4.1 Hasil Uji *Outer Loading*

4.2.1.1 Validitas Konvergen

Validitas konvergen dalam SEM-PLS mengacu pada sejauh mana indikator-indikator pada suatu konstruk saling berkorelasi, sehingga dapat

dilihat apakah mereka mengukur konsep yang sama (Hair et al., 2021). Kriteria untuk mengevaluasi validitas konvergen, yakni:

1) Loading Factor

Validitas konvergen diuji dengan melihat *loading factor* dari setiap indikator kontrol. Nilai ideal untuk *loading factor* > 70, yang menunjukkan bahwa indikator tersebut valid dalam mengukur konstruk yang ada. Tabel 4.6 menampilkan secara lengkap nilai dari masing - masing *loading factor* dari setiap indikator untuk penelitian ini.

Tabel 4.6 *Loading Factor*

Variabel	Item	Loading factor	Keterangan
Kemampuan Inovasi	KI01	0.810	VALID
	KI02	0.824	VALID
	KI03	0.831	VALID
	KI04	0.766	VALID
	KI05	0.843	VALID
	KI06	0.754	VALID
	KI07	0.797	VALID
Kapasitas Penyerapan	KP01	0.774	VALID
	KP02	0.782	VALID
	KP03	0.830	VALID
	KP04	0.816	VALID
	KP05	0.832	VALID
	KP06	0.773	VALID
	KP07	0.808	VALID
	KP08	0.781	VALID
Jaringan Kolaboratif	JK01	0.787	VALID
	JK02	0.831	VALID
	JK03	0.863	VALID
	JK04	0.836	VALID
Keunggulan Kompetitif	KK01	0.723	VALID

	KK02	0.857	VALID
	KK03	0.821	VALID
	KK04	0.725	VALID

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan hasil tabel di atas, semua item yang telah diuji dalam penelitian ini mengindikasikan bahwa *loading factor* yang mencukup krietria validitas yaitu lebih dari 0.70.

2) Average Variance Extracted (AVE)

Average Variance Extracted (AVE) mengindikasikan bahwa nilai reliabilitas dari masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian. Nilai AVE dinyatakan reliabel jika mencapai 0.50 yang mana mengindikasikan bahwa satu variabel laten mampu mendefinisikan lebih dari setengah variasi dari indikator secara rata-rata (Hair et al., 2021).

Tabel 4.7 *Average Variance Extracted* (AVE)

Variabel	*Average Variance Extracted* (AVE)
Kemampuan Inovasi (KI)	0.646
Kapasitas Penyerapan (KP)	0.640
Jaringan Kolaboratif (JK)	0.689
Keunggulan Kompetitif (KK)	0.614

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Menurut tabel di atas, hasil analisa validitas konvergen dari setiap variabel menampilkan nilai AVE di atas 0.50 yang seluruh variabel yang ada pada penelitian ini dinyatakan valid.

4.2.1.2 Validitas Diskriminan

Validitas diskriminan adalah sampai batas mana suatu variabel berbeda dari variabel lainnya dalam suatu model (Hair et al., 2021). Validitas ini dilakukan untuk memperjelas bahwa indikator untuk suatu variabel tidak memiliki hubungan lebih tinggi dengan variabel lain yang dibandingkan dengan konstruknya sendiri. Pada penelitian ini, kriteria diskriminan yang dipakai yaitu *cross-loading* dan Fornell-Larcker.

1) Cross-loading

Evaluasi *cross-loading* dilakukan untuk memvalidasi hubungan antara variabel dan item yang dipakai lebih tinggi daripada hubungannya dengan variabel lain yang dipakai. Nilai *cross-loading* lebih dari 0.70 menjadi pedoman dalam penelitian (Hair et al., 2021). Pada tabel 4.8 menjelaskan secara detail nilai *cross-loading* setiap item dan variabel dalam penelitian ini.

Tabel 4.8 *Cross-loading*

	Kemampuan Inovasi (KI)	Kapasitas Penyerapan (KP)	Jaringan Kolaboratif (JK)	Keunggulan Kompetitif (KK)
KI01	**0.810**	0.769	0.635	0.672
KI02	**0.824**	0.755	0.720	0.744
KI03	**0.831**	0.733	0.690	0.690
KI04	**0.766**	0.760	0.578	0.647
KI05	**0.843**	0.725	0.710	0.699
KI06	**0.754**	0.619	0.698	0.671
KI07	**0.797**	0.655	0.630	0.634
KP01	0.711	**0.774**	0.591	0.615
KP02	0.685	**0.782**	0.616	0.676

KP03	0.757	**0.830**	0.641	0.723
KP04	0.728	**0.816**	0.660	0.669
KP05	0.742	**0.832**	0.676	0.726
KP06	0.678	**0.773**	0.640	0.587
KP07	0.708	**0.808**	0.717	0.712
KP08	0.691	**0.781**	0.688	0.684
JK01	0.661	0.611	**0.787**	0.696
JK02	0.664	0.606	**0.831**	0.653
JK03	0.718	0.764	**0.863**	0.736
JK04	0.713	0.727	**0.836**	0.627
KK01	0.620	**0.730**	0.627	0.723
KK02	0.723	0.697	0.692	**0.857**
KK03	0.670	0.641	0.608	**0.821**
KK04	0.635	0.570	0.632	**0.752**

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Menurut tabel tersebut, seluruh variabel yang ada dianggap valid karena memiliki nilai yang lebih dari 0.70.

2) *Fornell-Larcker*

Fornell-Larcker dilakukan untuk memeriksa validitas diskriminan dengan membandingkan akar kuadrat AVE dari setiap konstruk dengan hubungan antara konstruk tersebut dan konstruk lain. Tabel 4.9 menjelaskan secara detail nilai *Fornell-Larcker* setiap item dan variabel dalam penelitian ini.

Tabel 4.9 *Fornell-larcker*

	Kemampuan Inovasi (KI)	Kapasitas Penyerapan (KP)	Jaringan Kolaboratif (JK)	Keunggulan Kompetitif (KK)
Kemampuan Inovasi (KI)	0.804	0.891	0.831	

Kapasitas Penyerapan (KP)		0.800	0.819	
Jaringan Kolaboratif (JK)			0.830	
Keunggulan Kompetitif (KK)	0.847	0.845	0.818	0.783

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan hasil tabel, menunjukkan nilai korelasi yang kurang tinggi dari masing-masing variabel dengan variabel lainnya. Hubungan antar variabel menunjukkan pola yang kuat namun tidak konsisten.

4.2.1.3 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dalam SEM-PLS bertujuan untuk memastikan bahwa indikator-indikator dalam suatu konstruk secara konsisten mengukur apa yang dimaksudkan untuk diukur, dengan menunjukkan stabilitas dan konsistensi hasil pengukuran (Hair et al., 2021). Ukuran utama untuk mengevaluasi reliabilitas yakni *cronbach's alpha* dan *composite reliability*.

1) Cronobach's Alpha

Cronbach's Alpha merupakan ukuran reliabilitas internal yang digunakan untuk menilai konsistensi item-item dalam sebuah konstruk. Reliabilitas suatu instrumen penelitian dapat dilihat dari hasil tes *cronbach's alpha* dengan nilai > 0.60 (Hair et al., 2021). Tabel 4.10 menjelaskan secara detail nilai *Fornell-Larcker* setiap item dan variabel dalam penelitian ini.

Tabel 4.10 *Cronobach's Alpha*

Variabel	*Cronobach's Alpha*
Kemampuan Inovasi (KI)	0.909
Kapasitas Penyerapan (KP)	0.919
Jaringan Kolaboratif (JK)	0.849
Keunggulan Kompetitif (KK)	0.787

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan hasil tabel, penelitian telah memenuhi nilai yang ditetapkan karena seluruh variabel memiliki nilai > 0.60.

2) Composite Reliability

Composite reliability merupakan ukuran reliabilitas internal yang menunjukkan seberapa baik indikator pada sebuah konstruk secara konsisten mengukur konsep yang sama. Dengan nilai keandalan konstruk > 0.60 untuk menunjukkan keakuratan dan ketelitian dalam pengukuran. Tabel 4.11 menunjukkan secara detail nilai *composite reliability* setiap item dan variabel dalam penelitian ini.

Tabel 4.11 *Composite Reliability*

Variabel	*Composite Reliability*
Kemampuan Inovasi (KI)	0.927
Kapasitas Penyerapan (KP)	0.934
Jaringan Kolaboratif (JK)	0.898
Keunggulan Kompetitif (KK)	0.863

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan hasil tabel, penelitian telah memenuhi nilai yang ditetapkan karena seluruh variabel memiliki nilai > 0.60.

4.2.2 Analisis Inner Model

Dalam SEM-PLS pengujian *inner* model adalah evaluasi terhadap model struktural (Hair et al., 2021). Hal ini mempresentasikan hubungan antar konstruk laten dalam sebuah model penelitian, dengan tujuan untuk mengevaluasi kekuatan prediksi dan hubungan antar konstruk dalam model.

4.2.2.1 *R Square ($R^{2)}$*

R-Square dan *R-Square Adjusted* menunjukkan seberapa baik model menjelaskan variabilitas data untuk setiap faktor yang digunakan dalam penelitian. R-Square dihitung dari rentang 0 hingga 1, yang mana 0 menunjukkan tidak adanya hubungan serta 1 menunjukkan hubungan sempurna. Tabel 4.12 menunjukkan secara detail nilai *R Square* setiap item dan variabel dalam penelitian ini.

Tabel 4.12 *R Square*

Variabel	*R Square*	*R Square Adjusted*
Jaringan Kolaboratif (JK)	0.720	0.715
Keunggulan Kompetitif (KK)	0.780	0.774

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan hasil tabel, penelitian telah memenuhi nilai yang ditetapkan karena setiap variabel berada di bawah ambang batas 5, yang menunjukkan tidak adanya kolinearitas serius diantara variabel dalam model.

4.2.2.2 *F Square*

Uji *F Square* membantu menentukan signifikansi pengaruh dari masing-masing variabel independent terhadap variabel dependen. Berdesarkan kategorinya, nilai f-square 0,005 dianggap rendah, 0.01 dikategorikan sebagai sedang dan 0,025 menunjukan efek yang tinggi (Hair et al., 2021). Tabel 4.13 menunjukkan secara detail nilai *F Square* setiap item dan variabel dalam penelitian ini.

Tabel 4.13 *F Square*

	Kemampuan Inovasi (KI)	Kapasitas Penyerapan (KP)	Jaringan Kolaboratif (JK)	Keunggulan Kompetitif (KK)
Kemampuan Inovasi (KI)			0.178	0.079
Kapasitas Penyerapan (KP)			0.107	0.092
Jaringan Kolaboratif (JK)				0.104
Keunggulan Kompetitif (KK)				

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

4.2.3 Uji Hipotesis

Uji hipotesis merupakan prosedur statistik yang digunakan untuk menguji apakah suatu pernyataan atau dugaan mengenai suatu parameter populasi dapat diterima atau ditolak berdasarkan data sampel yang telah dikumpulkan. Uji hipotesis bertujuan untuk menguji signifikansi dari

hubungan antar konstruk dalam model structural (Hair et al., 2021). Hal ini penting untuk memastikan bahwa hubungan yang diusulkan dalam model penelitian benar-benar signifikan secara statistik dan tidak terjadi secara kebetulan.

4.2.3.1 Hipotesis Langsung

Tabel 4.12 menunjukkan hasil uji hipotesis langsung penelitian untuk variabel Jaringan Kolaboratif (JK) dalam hubungan Kemampuan Inovasi (KI) dan Kapasitas Penyerapan (KP) dengan Keunggulan Kompetitif (KK).

Tabel 4.12 Hasil Uji Hipotesis Langsung

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDDEV)	T-Statistics (|O/STDEV|)	P Values	Keterangan
KI → KK	0.456	0.471	0.123	3.176	0.000	Signifikan
KP → KK	0.439	0.427	0.124	3.529	0.000	Signifikan
KI → JK	0.492	0.491	0.224	2.191	0.014	Signifikan
KP → JK	0.381	0.381	0.210	1.810	0.035	Signifikan
JK →	0.286	0.296	0.088	3.271	0.001	Signifikan

K K						

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan hasil tabel di atas, menunjukkan hasil P values dibawah 0.05 dan di atasnya, maka dijelaskan sebagai berikut:

1. Kemampuan Inovasi memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif, dengan nilai P-Value sebesar 0.000, nilai O sebesar 0.456, dan T-statistic 3.176 menunjukkan pengaruh positif yang signifikan. Maka hipotesis 1 diterima.
2. Kapasitas Penyerapan memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif, dengan nilai P-Value sebesar 0.000, nilai O sebesar 0.439, dan T-statistic 3.529 menunjukkan pengaruh positif yang signifikan. Maka hipotesis 2 diterima.
3. Kemampuan Inovasi memiliki pengaruh positif terhadap Jaringan Kolaboratif, dengan nilai P-Value sebesar 0.014, nilai O sebesar 0.492, dan T-statistic 2.191 menunjukkan pengaruh positif yang signifikan. Maka hipotesis 3 diterima.
4. Kapasitas Penyerapan memiliki pengaruh positif terhadap Jaringan Kolaboratif, dengan nilai P-Value sebesar 0.035, nilai O sebesar 0.381, dan T-statistic 1.810 menunjukkan pengaruh positif yang signifikan. Maka hipotesis 4 diterima.
5. Jaringan Kolaboratif memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif, dengan nilai P-Value sebesar 0.001, nilai O sebesar 0.286,

dan T-statistic 3.271 menunjukkan pengaruh positif yang signifikan. Maka hipotesis 5 diterima.

4.2.3.2 Hipotesis Tidak Langsung

Tabel 4.13 menunjukkan hasil uji hipotesis tidak langsung untuk peran mediasi dan moderasi Jaringan Kolaboratif (JK) dalam hubungan Kemampuan Inovasi (KI) dan Kapasitas Penyerapan (KP) dengan Keunggulan Kompetitif (KK).

Tabel 4.12 Hasil Uji Hipotesis Langsung

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDDEV)	T-Statistics (|O/STDEV|)	P Values	Keterangan
KI →JK → KK	0.141	0.149	0.091	1.541	0.062	Tidak Signifikan
KP →JK → KK	0.109	0.109	0.065	1.669	0.048	Signifikan

Sumber: Data diolah Penulis (2025)

Berdasarkan hasil tabel di atas, menunjukkan hasil P values dibawah 0.05 dan di atasnya, maka dijelaskan sebagai berikut:

1. Jaringan Kolaboratif tidak terdukung sebagai variabel moderasi dari Kemampuan Inovasi terhadap Keunggulan Kompetitif dengan nilai P-Value sebesar 0.062, nilai O sebesar 0.141, dan T-statistic 0.062

menunjukkan pengaruh yang lemah dan tidak signifikan. Jaringan Kolaboratif tidak memperkuat ataupun memperlemah hubungan antara Kemampuan Inovasi dan Keunggulan Bersaing. Maka hipotesis 6 ditolak.

2. Kapasitas Penyerapan memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Bersaing melalui Jaringan Kolaboratif, dengan nilai P-Value sebesar 0.048 dan T-statistic 1.669 menunjukkan pengaruh signifikan memediasi hubungan antara Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif. Maka hipotesis 7 diterima.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Kemampuan Inovasi dan Keunggulan Kompetitif

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan, Kemampuan Inovasi memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif, dengan nilai P-Value sebesar 0.000, nilai O sebesar 0.456, dan T-statistic 3.176. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Kemampuan Inovasi memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Kartiraharjo yang menunjukkan adanya korelasi langsung antara Kemampuan Inovasi dan Keunggulan Kompetitif (Kartiraharjo & Isfianadewi, 2021). Hasil ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Sulistyo & Ayuni (2020) yang menjelaskan bahwa kemampuan inovasi

memiliki pengaruh secara positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing.

Hal ini menunjukkan bahwa inovasi penting dan perlu dilakukan, jika inovasinya positif nantinya akan berdampak pada naiknya keunggulan kompetitif. Proses inovasi sangat penting untuk dilakukan, karena hal ini akan berdampak pada keunggulan kompetitif. Semakin inovatif suatu organisasi maupun perusahaan dalam memproduksi barang ataupun jasa, maka nilai yang diberikan pada konsumen pun akan semakin tinggi dan tingkat diferensiasi yang ditawarkan kepada konsumen semakin meningkat. Penelitian ini dan juga penelitian terdahulu mendukung pernyataan bahwa Kemampuan Inovasi secara positif memengaruhi Keunggulan Kompetitif di kalangan UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII. Oleh karena itu, semakin besar kemampuan inovasi suatu organisasi atau perusahaan maka semakin besar juga keunggulan kompetitif yang akan dicapai.

4.3.2 Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan sebelumnya, Kapasitas Penyerapan memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif, dengan nilai P-Value sebesar 0.000, nilai O sebesar 0.439, dan T-statistic 3.529. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Kapasitas Penyerapan memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Kartiraharjo yang menunjukkan

adanya korelasi langsung antara Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif (Kartiraharjo & Isfianadewi, 2021). Hasil ini juga sesuai dengan penelitian yang dilakukan Ruiz-Corrales et al. (2022) yang menunjukkan bahwa kapasitas penyerapan berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif. Apabila UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII menerapkan kapasitas penyerapan seperti diskusi dan pertukaran pendapat antar karyawan baik dalam kegiatan formal maupun informal, berbagi pengalaman antar karyawan, serta adanya pembagian tugas dan pembagian tugas yang jelas dalam perusahaan dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan.

Hasil analisis hipotesis kedua menunjukkan bahwa penerapan Kapasitas Penyerapan sangat penting karena dapat meningkatkan keunggulan kompetitif perusahaan. Penelitian ini dan juga penelitian terdahulu mendukung pernyataan bahwa Kapasitas Penyerapan secara positif memengaruhi Keunggulan Kompetitif di kalangan UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII. Oleh karena itu, dengan menerapkan Kapasitas Penyerapan dalam operasional perusahaan dapat menjadikan sebagai sumber keunggulan kompetitif yang penting.

4.3.3 Kemampuan Inovasi dan Jaringan Kolaboratif

Berdasarkan uji hipotesis yang sudah dilakukan, Kemampuan Inovasi berpengaruh positif terhadap Jaringan Kolaboratif, dengan nilai P-Value sebesar 0.014, nilai O sebesar 0.492, dan T-statistic 2.191. Hasil dari

penelitian ini menunjukkan bahwa Kemampuan Inovasi memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mulyana & Wasitowati, (2021) yang menunjukkan adanya korelasi antara Kemampuan Inovasi dan Jaringan Kolaboratif. Jaringan kolaboratif dapat dibangun secara vertikal melalui kolaborasi dengan klien, pemasok, dan pesaing sementara secara horizontal meliputi lembaga penelitian, universitas, dan pemerintah untuk memperkuat inovasi. Pada praktiknya, penerapan jaringan kolaboratif secara informal pada UMKM dinilai lebih efektif daripada yang formal dengan memanfaatkan pengetahuan dan informasi secara cepat dan fleksibel untuk meningkatkan kemampuan inovasi.

Hasil analisis hipotesis ketiga menunjukkan bahwa dengan bergabung pada jaringan kolaboratif dapat meningkatkan kemampuan inovasi perusahaan. Penelitian ini dan juga penelitian terdahulu mendukung pernyataan bahwa kemampuan inovasi secara positif memengaruhi jaringan kolaboratif maupun sebaliknya di kalangan UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII. Oleh karena itu, dengan bergabung dalam sebuah jaringan kolaboratif perusahaan dapat meningkatkan kemampuan inovasi guna meningkatkan keunggulan kompetitif.

4.3.4 Kapasitas Penyerapan dan Jaringan Kolaboratif

Berdasarkan uji hipotesis yang telah dilakukan sebelumnya, Kapasitas Penyerapan memiliki pengaruh positif terhadap Jaringan Kolaboratif, dengan nilai P-Value sebesar 0.035, nilai O sebesar 0.381, dan T-statistic 1.810. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Kemampuan Inovasi memiliki pengaruh positif terhadap Jaringan Kolaboratif pada UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII. Hasil penelitian sesuai dengan penelitian Kartiraharjo & Isfianadewi, (2021) yang menunjukkan bahwa Kapasitas Penyerapan secara positif dan signifikan berdampak pada Keunggulan Kompetitif. Semakin tinggi kapasitas penyerapan suatu perusahaan, maka semakin baik pula kemampuan perusahaan dalam menghadapi dan beradaptasi terhadap permintaan pelanggan dan perubahan pasar yang fluktuatif. Perusahaan dengan tingkat Kapasitas Penyerapan yang tinggi dengan Jaringan Kolaboratif yang luas akan mempermudah perusahaan untuk mengenali dan merespons perubahan pasar dengan lebih cepat.

Hasil analisis hipotesis keempat menunjukkan bahwa Kapasitas Penyerapan dan Jaringan Kolaboratif memiliki interaksi. Melalui jaringan kolaboratif yang luas, perusahaan dengan tingkat kapasitas penyerapan yang tinggi akan lebih mudah untuk mengidentifikasi, menyampaikan, mengubah, dan merespons perubahan pasar secara lebih cepat. Jaringan Kolaboratif membagi akses ke pengetahuan eksternal, namun penggunaannya hanya

dilakukan apabila perusahaan mempunyai kapasitas untuk menerapkan pengetahuan tersebut.

4.3.5 Jaringan Kolaboratif dan Keunggulan Kompetitif

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan menunjukkan bahwa Jaringan Kolaboratif memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif, dengan nilai P-Value sebesar 0.001, nilai O sebesar 0.286, dan T-statistic 3.271. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Jaringan Kolaboratif memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM *laundry* di sekitar kampus FBE UII. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Mulyana & Wasitowati, (2021) yang menunjukkan bahwa Jaringan Kolaboratif berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif. Hasil ini juga sesuai dengan penelitian oleh Najafi-Tavani et al., (2018) yang memberikan hasil yang sama yaitu Jaringan Kolaboratif mampu meningkatkan posisi Keunggulan Kompetitif di pasar.

Hasil analisis hipotesis kelima menunjukkan bahwa Jaringan Kolaboratif memiliki peran penting dalam mewujudkan Keunggulan Kompetitif dengan meningkatkan pembaharuan, keefektifan, kontrol sumber daya, dan peningkatan interaksi dengan rekan bisnis. Semakin baik kualitas Jaringan Kolaboratif suatu perusahaan, maka semakin baik pula Keunggulan Kompetitif yang diraih suatu perusahaan. Hipotesis kelima ini memperjelas bahwa menciptakan dan mengolah Jaringan Kolaboratif secara

efektif merupakan cara yang tepat untuk mendapatkan dan mempertahankan Keunggulan Kompetitif di lingkungan bisnis yang tinggi persaingan.

4.3.6 Jaringan Kolaboratif Memediasi Hubungan Kemampuan Inovasi dan Keunggulan Kompetitif

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang telah dilakukan di atas menunjukkan bahwa Jaringan Kolaboratif tidak terdukung sebagai variabel moderasi dari Kemampuan Inovasi terhadap Keunggulan Kompetitif dengan nilai P-Value sebesar 0.062, nilai O sebesar 0.141, dan T-statistic 0.062 menunjukkan pengaruh yang lemah dan tidak signifikan. Jaringan Kolaboratif memediasi interaksi Kemampuan Inovasi dengan Keunggulan Kompetitif secara negatif. Hal ini, mengindikasikan bahwa Kemampuan Inovasi dapat meningkatkan Keunggulan Kompetitif tanpa perlu melalui Jaringan Kolaboratif. Hasil dari penelitian ini sesuai dengan penelitian Ávila, (2022), Kartiraharjo & Isfianadewi, (2021) bahwa kemampuan inovasi memiliki dampak yang positif dan signifikan pada keunggulan kompetitif.

Pengolahan Jaringan Kolaboratif yang tidak efektif dapat menghalangi kecakapan Kemampuan Inovasi untuk ditransformasikan menjadi Keunggulan Kompetitif. Pengaruh yang negatif ini dapat disebabkan oleh kompleksitas dan biaya integrasi yang besar yang dapat mempersulit proses inovasi, keterikatan yang besar terhadap partner sehingga mengurangi fleksibilitas dan efisiensi pengambilan keputusan inovasi, ketidakpercayaan antar anggota yang dapat melemahkan kerja sama, dan tata kelembagaan yang kurang baik dapat menghambat proses kerja

sama dan inovasi. Jaringan Kolaboratif tidak selalu berpengaruh positif, hubungan yang kurang efektif dapat berpengaruh negatif pada Kemampuan Inovasi dalam mewujudkan Keunggulan Kompetitif.

4.3.7 Jaringan Kolaboratif Memediasi Hubungan Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif

Berdasarkan hasil uji hipotesis yang sudah dilakukan sebelumnya, Kapasitas Penyerapan memiliki pengaruh positif terhadap Keunggulan Bersaing melalui Jaringan Kolaboratif, dengan nilai P-Value sebesar 0.048 dan T-statistic 1.669 menunjukkan pengaruh signifikan memediasi hubungan antara Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Najafi-Tavani et al., (2018) yang menunjukkan bahwa Jaringan Kolaboratif mampu memaksimalkan kemampuan perusahaan dalam berinovasi apabila tingkat kemampuan penyerapannya tinggi. Penelitian Mulyana & Wasitowati, (2021) juga memberikan hasil yang sama bahwa Jaringan Kolaboratif mampu memediasi hubungan antara Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif.

Analisis dari hipotesis ketujuh yaitu Jaringan Kolaboratif memediasi hubungan antara Kapasitas Penyerapan dan Keunggulan Kompetitif memaparkan bahwa Jaringan Kolaboratif berguna sebagai alat penghubung yang memperkuat pengaruh Kapasitas Penyerapan terhadap realisasi Keunggulan Kompetitif suatu perusahaan. Kapasitas Penyerapan lebih efektif dalam mewujudkan Keunggulan Kompetitif jika perusahaan

mempunyai Jaringan Kolaboratif yang tinggi dan dikelola dengan baik. Semakin tinggi Jaringan Kolaboratif yang dimiliki suatu perusahaan, maka semakin tinggi juga pengaruh Kapasitas Penyerapan dalam menumbuhkan Keunggulan Kompetitif suatu perusahaan. Jaringan Kolaboratif berperan penting sebagai sarana yang dapat memungkinkan Kapasitas Penyerapan dioptimalkan untuk mewujudkan Keunggulan Kompetitif. Sehingga pengembangan Jaringan Kolaboratif yang produktif menjadi kunci utama dalam memperbesar guna Kapasitas Penyerapan bagi kemampuan bersaing suatu perusahaan.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di atas, dapat diambil beberapa kesimpulan yakni:

1. Kemampuan Inovasi memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM penatu (*laundry*) di sekitar kampus FBE UII.
2. Kapasitas penyerapan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM penatu (*laundry*) di sekitar kampus FBE UII.
3. Kemampuan Inovasi memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Jaringan Kolaboratif pada UMKM penatu (*laundry*) di sekitar kampus FBE UII.
4. Kapasitas Penyerapan memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Jaringan Kolaboratif pada UMKM penatu (*laundry*) di sekitar kampus FBE UII.
5. Jaringan Kolaboratif memiliki pengaruh positif signifikan terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM penatu (*laundry*) di sekitar kampus FBE UII.

6. Jaringan Kolaboratif tidak memiliki peran mediasi yang signifikan dalam hubungan Kemampuan Inovasi terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM penatu (*laundry*) di sekitar kampus FBE UII.
7. Jaringan Kolaboratif memiliki peran mediasi yang signifikan dalam hubungan Kapasitas Penyerapan terhadap Keunggulan Kompetitif pada UMKM penatu (*laundry*) di sekitar kampus FBE UII.

5.2 Keterbatasan Penelitian

Selama pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh penulis, ditemukan beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan dalam penelitian selanjutnya supaya dapat lebih disempurnakan. Beberapa kekurangan yang dimiliki oleh penelitian ini supaya dapat diperbaiki dalam penelitian selanjutnya:

1. Jumlah sampel UMKM yang didapat hanya berjumlah 113 tentu kurang menggambarkan keadaan yang sebenarnya.
2. Keterbatasan waktu dalam mengumpulkan data sehingga proses penyebaran kuesioner tidak dapat dilakukan secara maksimal guna menjangkau populasi yang lebih luas.
3. Tidak semua kuesioner memberikan informasi yang menunjukkan hasil yang baik dan responden lebih banyak memberikan jawaban yang dianggap baik daripada disesuaikan dengan kondisi di lapangan.

5.3 Saran

Berdasarkan penelitian ini, terdapat beberapa saran yang penulis berikan untuk penelitian ke depannya, antara lain:

1. Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya dilakukan pengumpulan jumlah sampel yang lebih banyak untuk meningkatkan validitas penelitian dan memaksimalkan hasil kuesioner.
2. Untuk penelitian selanjutnya, sebaiknya dilakukan penyebaran kuesioner dalam kurun waktu yang lebih lama serta lebih luas lagi guna meningkatkan validitas penelitian dan memaksimalkan hasil kuesioner.
3. Untuk penelitian selanjutnya, dapat menambahkan variabel-variabel lain guna mendapatkan eksplorasi penelitian yang lebih luas.
4. Untuk UMKM, sebaiknya memperluas dan memperkuat jaringan kolaborasi dengan berbagai pihak, meningkatkan inovasi dalam berbagai aspek seperti inovasi jasa dan pemasaran, dan melakukan riset pasar agar dapat menghasilkan inovasi baru yang diperlukan untuk kemajuan UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

Andriyanto, F., & Priyono, A. (2022). Pengaruh Inovasi Kolaboratif dalam Kinerja Produk Baru : Kemampuan Inovasi Produk , dan Kemampuan Inovasi Proses , serta Kemampuan di dalam Kapasitas Penyerapan. *Selekta Manajemen: Jurnal Mahasiswa Bisnis & Manajemen*, *01*(04), 183–191.

Ávila, M. M. (2022). Competitive Advantage and Knowledge Absorptive Capacity: the Mediating Role of Innovative Capability. *Journal of the Knowledge Economy*, *13*(1), 185–210. https://doi.org/10.1007/s13132-020-00708-3

Canbul, A., & Çemberci, M. (2023). Innovation Capability As Key To Competitive Advantage: Relation of Product Innovation Capability, Process Innovation Capability …. *Journal of International Trade …*, *9*, 134–142.

Creswell. (2018). *Research Design Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches Fifth Edition* (fifth edit). SAGE Publications India Pvt. Ltd.

Deviantri, L., & Annisa, I. T. (2022). Peran Inovasi , Kolaborasi dan Media Sosial terhadap Kinerja Usaha UMKM di DKI Jakarta. *JURNAL ORIENTASI BISNIS DAN ENTREPRENEURSHIP*, *03*(1), 52–63. https://doi.org/10.33476/jobs.v3i1.2472

Ghozali, I. (2020). *25 Grand Theory, Teori Besar Ilmu Manajemen, Akuntansi dan Bisnis untuk Landasan Teroi Skripsi, Tesis dan Disertasi* (2020th ed.). Yoga Pratama.

Hair, J. F., hult, Ringle, C. M., Sarstedt, M., danks, & ray. (2021). Review of Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Using R: A Workbook. In *Structural Equation Modeling: A Multidisciplinary Journal* (Vol. 30, Issue 1). https://doi.org/10.1080/10705511.2022.2108813

Isfianadewi, D. (2023). *The Role of Supply Chain Agility in Mediating the Effect of Knowledge Sharing Innovation and Absorptive Capacity on Competitive Advantage*. 2377–2389. https://doi.org/10.46254/au01.20220510

Kartiraharjo, H., & Isfianadewi, D. (2021). Enhancing competitive advantage through knowledge sharing , absorptive capacity , and innovation capability. *Research in Business & Social Science*, *10*(8), 82–93.

Müller, J. M., Buliga, O., & Voigt, K. (2020). The role of absorptive capacity and innovation strategy in the design of industry 4 . 0 business Models - A comparison between SMEs and large enterprises. *European Management Journal*, *39*(3), 333–343. https://doi.org/10.1016/j.emj.2020.01.002

Mulyana, M., & Wasitowati, W. (2021). The Improvement of Collaborative Networks to Increase Small and Medium Enterprises (SMEs) Performance. *Serbian Journal of Management*, *16*(1), 213–229. https://doi.org/10.5937/sjm16-24369

Najafi-Tavani, S., Najafi-Tavani, Z., Naudé, P., Oghazi, P., & Zeynaloo, E. (2018). How collaborative innovation networks affect new product performance: Product innovation capability, process innovation capability, and absorptive capacity. *Industrial Marketing Management*, *73*(May 2016), 193–205. https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2018.02.009

Nurcahyo, S. A., & Wikaningrum, T. (2020). PERAN KNOWLEDGE SHARING, LEARNING ORGANIZATION DAN INDIVIDUAL INNOVATION CAPABILITY TERHADAP KINERJA KARYAWAN. *JURNAL EKONOMI DAN BISNIS*, *21*(2), 1–25.

Parashakti, R. D., & Putriawati. (2020). Pengaruh Keselamatan Dan Kesehatan Kerja (K3), Lingkungan Kerja Dan Beban Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, *1*(3), 290–304. https://doi.org/10.31933/jimt.v1i3.113

Pio, R. J., & Lengkong, F. D. J. (2020). The relationship between spiritual leadership to quality of work life and ethical behavior and its implication to increasing the organizational citizenship behavior. *Journal of Management Development*, *39*(3), 293–305. https://doi.org/10.1108/JMD-07-2018-0186

Pitaloka, W. D., & Rahayu, T. (2023). *the Mediating Role of Absorptive Capacity in the Relationship of Knowledge Sharing and Innovation Performance in Msmes Peran Mediasi Knowledge Sharing Dalam Hubungan Antara*. *6*(2), 176–189.

Rijal, S., Sihombing, T. M., Akbar, I., Desembrianita, E., & Lubis, R. F. (2023). *Peran Keunggulan Kompetitif , Inovasi Produk , dan Jaringan Bisnis*. *1*(03), 173–185. https://doi.org/10.58812/sek.v1.i03

Ruiz-Corrales, M., Lopez, I. P., Galvan-Vela, E., & Ravina-Ripoll, R. (2022). Knowledge Transfers and Absorptive Capacities as Determinants of Competitive Advantages: The Mexican Case. *IEEE Engineering Management Review*, *50*(2), 54–65. https://doi.org/10.1109/EMR.2022.3171981

Santoro, G., Bresciani, S., & Papa, A. (2020). Collaborative modes with Cultural and Creative Industries and innovation performance: The moderating role of heterogeneous sources of knowledge and absorptive capacity. *Technovation*, *92–93*(June), 0–1. https://doi.org/10.1016/j.technovation.2018.06.003

Sekaran, U., & Bougie, R. (2019). *Metode Penelitian untuk Bisnis I: Pendekatan Pengembangan-Keahlian 6th Edition*. Salemba Empat.

Song, M., Yang, M. X., Zeng, K. J., & Feng, W. (2020). Green Knowledge Sharing , Stakeholder Pressure , Absorptive Capacity , and Green Innovation : Evidence from Chinese Manufacturing Firms. *Business Strategy and the Environment*, *29*(3), 1517–1531. https://doi.org/10.1002/bse.2450

Sripada, C. (2020). *Leading Human Capital in the 2020s: Emerging Perspectives*.

Sage Publications Pvt. Limited.

Sulistyo, H., & Ayuni, S. (2020). Competitive advantages of SMEs: The roles of innovation capability, entrepreneurial orientation, and social capital. *Contaduria y Administracion*, *65*(1), 1–18. https://doi.org/10.22201/FCA.24488410E.2020.1983

Tsai, K. H. (2009). Collaborative networks and product innovation performance: Toward a contingency perspective. *Research Policy*, *38*(5), 765–778. https://doi.org/10.1016/j.respol.2008.12.012

Uma Sekaran dan Bogie. (2017). *Metode Penelitian untuk Bisnis*. Salemba Empat.

LAMPIRAN

Lampiran 1

Kuesioner Penelitian

KUESIONER PENELITIAN

Yth Bapak/Ibu responden

Berikut ini kami mohon kesediaannya untuk mengisi kuesioner penelitian Program Studi Manajemen, Fakultas Bisnis dan Ekonomika, Universitas Islam Indonesia. Kegiatan ini adalah bagian penelitian di bidang manajemen operasi untuk memenuhi tugas akhir skripsi yang berjudul:

"PENGARUH MEDIASI JARINGAN KOLABORATIF PADA KEMAMPUAN INOVASI DAN KAPASITAS PENYERAPAN TERHADAP KEUNGGULAN BERSAING"

Mohon dapat menjawab pertanyaan dengan lengkap dan jujur. sesuai petunjuk yang diberikan. Seluruh jawaban dan data yang terkumpul bersifat rahasia Hasil dari pengisian kuesioner ini digunakan untuk kepentingan penelitian dan dijamin kerahasiaannya.

Terima Kasih atas perhatian dan kerja sama yang baik.

Hormat Saya,

Rayhan Faiz

IDENTITAS RESPONDEN

Nama Usaha : .....

Umur Usaha : .....

Nama : .....

Jabatan : .....

Jenis Kelamin : Laki-laki / Perempuan

INFORMASI DAN PETUNJUK PENGISIAN KUISIONER

Semua pernyataan di bawah ini dimaksudkan untuk mengetahui penilaian Bapak/Ibu tentang Tingkat Kemampuan Inovasi, Kapasitas Penyerapan, dan Jaringan Kolaboratif yang ada pada Perusahaan saudara. Mohon Bapak/Ibu memilih alternatif penilaian yang paling sesuai dengan memilih sesuai indikator berikut:

1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

2 = Tidak Setuju (TS)

3 = Netral (N)

4 = Setuju (S)

5 = Sangat Setuju (SS)

No	Pertanyaan Variabel Kemampuan Inovasi	STS	TS	N	S	SS
1	Bisnis UKM saya selalu melakukan pembaharuan terhadap produk, layanan, dan program unit usaha.					
2	Bisnis UKM saya memiliki fasilitas yang masih bagus untuk digunakan dalam kegiatan operasional sehari-hari.					
3	Bisnis UKM saya menerapkan pelayanan antar jemput barang pelanggan.					

4	Bisnis UKM saya selalu mencoba untuk mengikuti masukan sesuai dengan keinginan konsumen.					
5	Bisnis UKM saya memberikan diskon kepada pelanggan yang loyal.					
6	Bisnis UKM saya selalu memperhatikan efisiensi proses, konsistensi dan ketepatan waktu dari jasa yang diberikan kepada konsumen.					
7	Bisnis UKM saya selalu memberikan garansi terhadap pakaian yang cacat atau rusak, serta pelayanan dalam komplain.					

No	Pertanyaan Variabel Kapasitas Penyerapan	STS	TS	N	S	SS
1	Bisnis UKM saya percaya bahwa lingkungan sekitar memberikan informasi terbaru untuk pengembangan usaha.					
2	Bisnis UKM saya percaya bahwa informasi terbaru yang diperoleh dari lingkungan sekitar dapat bermanfaat bagi pengembangan usaha.					
3	Bisnis UKM saya memiliki kemampuan untuk mencari informasi terbaru yang digunakan untuk pengembangan usaha.					
4	Bisnis UKM saya mampu memahami informasi terbaru yang diperoleh sesuai dengan kebutuhan pengembangan usaha.					
5	Bisnis UKM saya percaya dapat memanfaatkan informasi terbaru yang diperoleh untuk pengembangan usaha.					
6	Bisnis UKM saya selalu mengkomunikasikan informasi terbaru yang didapat kepada anggota yang lain untuk pengembangan usaha.					

7	Setelah memperoleh informasi terbaru saya mampu untuk menerapkan perubahan yang signifikan pada usaha saya.					
8	Setelah memperoleh informasi terbaru saya dapat mengembangkan sumber daya yang saya miliki dengan lebih baik.					

No	Pertanyaan Variabel Jaringan Kolaboratif	STS	TS	N	S	SS
1	Bisnis UKM saya sudah menjalin kerja sama dengan suplayer untuk memasok bahan baku operasional.					
2	Bisnis UKM saya berusaha menjalin kerja sama dengan pelanggan.					
3	Bisnis UKM saya mencoba membangun kemitraan dengan pesaing.					
4	Bisnis UKM saya selalu membangun kerja sama dengan pemerintah daerah.					

No	Pertanyaan Variabel Keunggulan Bersaing	STS	TS	N	S	SS
1	Bisnis UKM saya selalu berusaha menetapkan harga yang terjangkau atau lebih rendah dari pesaing.					
2	Bisnis UKM saya selalu melakukan inovasi dengan tujuan menghasilkan produk dan layanan yang berkualitas.					
3	Bisnis UKM saya memiliki produk, pelayanan, dan kinerja operasional yang berbeda dari pesaing.					
4	Bisnis UKM saya memiliki produk, pelayanan, dan kinerja operasional yang lebih baik dari pada pesaing.					

Lampiran 2

Data Karakteristik Responden

Jabatan

Jabatan	Jumlah	Presentase
Pemilik	109	96.46%
Karyawan	4	3.54%
Jumlah	113	100%

Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Jumlah	Presentase
Laki-laki	49	43.36%
Perempuan	64	56.64%
Jumlah	113	100%

Umur Usaha

Umur Usaha	Jumlah	Presentase
< 1 tahun	15	13.27%
1 – 5 tahun	61	53.98%
< 5 tahun	37	32.74%
Jumlah	113	100%

Lampiran 3

Tabulasi Data Kuesioner

KI1	KI2	KI3	KI4	KI5	KI6	KI7
4	4	4	4	4	4	4
4	4	3	4	4	3	4
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
2	2	2	2	2	2	2
4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4
4	5	4	5	4	5	5
3	3	4	4	3	3	3
4	4	4	4	4	4	4
2	3	3	4	2	2	2
5	4	5	5	5	5	5
4	4	4	4	4	4	4
2	4	4	4	4	2	2
4	4	4	4	4	2	4
4	4	4	5	4	4	4
3	3	3	2	3	2	4
2	1	1	1	1	3	2
4	4	4	4	4	4	4
2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	3	3
4	4	4	4	4	4	4
2	2	2	2	2	2	2
4	5	4	5	4	5	5
4	4	4	4	4	4	4
4	5	4	4	4	5	5
4	5	5	4	5	4	4
4	5	5	4	5	4	3
5	4	3	4	3	3	5
5	4	5	4	5	5	4
5	4	4	5	4	5	4
5	4	5	5	4	5	5
5	5	4	5	4	4	4
5	5	4	5	4	4	4
4	5	4	4	5	5	5
5	5	5	4	4	4	5

4	5	4	5	4	4	4
4	5	5	4	5	5	5
5	5	4	4	5	5	4
5	4	4	4	5	2	5
5	4	5	5	5	4	3
5	4	5	5	4	4	4
4	3	4	4	4	3	3
4	3	4	4	3	4	4
4	5	4	3	4	3	4
4	3	4	4	4	4	5
4	4	3	3	4	4	3
4	4	3	3	5	4	3
4	3	3	5	4	2	4
4	3	4	3	3	3	4
4	3	4	4	3	2	3
3	4	5	4	4	4	5
3	4	3	3	4	5	4
4	3	3	4	4	3	3
4	3	3	5	3	4	4
4	3	4	4	3	5	4
4	3	3	5	4	2	4
3	5	4	3	2	4	2
4	3	3	5	4	4	3
4	3	3	5	4	4	3
3	4	4	4	4	2	4
5	4	3	5	4	4	5
5	3	4	4	3	3	3
3	3	3	4	4	3	4
4	4	3	4	3	2	3
2	1	2	2	2	2	2
4	3	3	3	2	2	2
4	4	5	4	5	2	5
5	4	3	4	3	2	4
4	4	3	5	3	2	4
5	5	5	4	4	4	5
4	4	4	5	5	5	5
4	4	4	5	4	4	5
5	4	4	4	5	5	4
5	5	5	5	5	5	4
4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	5	5	4	4
4	5	5	4	4	4	5

5	5	4	4	5	5	4
4	5	5	5	4	4	4
5	4	5	5	4	4	5
5	5	4	4	5	4	4
5	5	5	5	5	5	5
5	5	4	4	5	4	5
5	4	4	5	4	5	5
5	4	5	5	5	4	4
4	5	5	5	5	4	4
5	5	4	4	4	5	4
4	5	5	4	4	4	5
4	4	4	5	5	5	5
5	4	5	5	4	5	4
4	5	4	4	5	4	5
5	4	5	5	4	5	5
5	4	5	4	5	4	5
4	5	4	5	5	5	5
4	5	4	4	5	5	5
5	4	4	5	4	5	4
5	4	5	4	5	5	5
5	4	4	5	4	5	4
5	4	4	5	4	5	5
4	5	5	4	5	5	4
5	4	5	5	4	4	4
4	4	5	5	4	4	4
3	4	3	3	4	4	4
4	5	5	4	4	5	4
5	4	5	5	4	5	5
4	4	5	4	5	4	4
5	4	4	5	4	5	5
4	5	4	5	5	4	4
5	4	5	5	4	4	4
4	5	4	4	5	5	4

KP1	KP2	KP3	KP4	KP5	KP6	KP7	KP8
4	4	4	4	4	4	4	4
5	5	3	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
2	2	2	2	2	2	2	2
4	4	4	4	3	4	3	4
4	4	4	4	4	4	4	4
5	4	4	4	4	4	4	4

3	4	4	4	4	3	3	4
5	4	4	4	5	4	4	4
3	1	2	2	2	3	3	3
5	5	5	5	5	5	5	5
4	4	4	3	4	4	4	4
4	4	4	2	4	2	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	4	4	4
2	1	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2
4	4	4	4	4	4	4	4
2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2
4	4	4	4	4	4	4	4
2	2	2	2	2	2	3	2
4	5	4	4	5	4	5	4
4	4	4	4	4	4	4	4
4	5	4	5	5	4	5	4
5	4	5	5	4	5	4	5
3	3	3	3	5	3	4	5
5	5	4	5	5	3	4	4
5	4	4	5	5	5	4	5
5	4	5	4	5	2	4	2
5	5	4	4	3	3	2	2
5	4	5	4	5	5	5	5
5	4	5	4	3	4	5	4
4	4	5	4	5	4	5	5
5	5	5	4	5	4	4	4
5	4	5	4	5	4	4	5
5	5	5	5	5	4	4	4
4	5	5	4	5	4	5	4
4	3	4	4	4	3	4	3
5	5	5	5	5	5	5	3
4	5	5	4	3	5	5	4
4	4	4	4	4	4	4	3
3	4	3	4	4	5	3	3
3	4	4	4	4	4	3	3
5	3	3	3	4	4	4	3
3	2	4	4	3	4	3	4
4	4	2	3	3	2	2	2
5	5	3	3	4	5	3	4

4	2	3	4	4	3	4	3
5	3	4	5	4	3	5	3
4	3	3	4	3	5	4	4
4	4	3	4	5	4	4	3
5	5	3	3	4	4	3	3
5	5	3	3	4	5	3	4
5	3	3	2	3	4	4	4
4	5	4	4	5	4	3	4
3	4	4	4	3	3	5	4
5	4	4	3	4	5	3	4
5	3	4	3	3	4	3	4
3	5	4	3	4	4	3	4
4	3	4	5	4	4	4	5
4	4	4	4	3	3	5	3
3	2	4	3	3	3	4	4
4	4	3	5	4	5	4	4
2	2	2	2	2	2	2	2
3	4	4	3	4	3	4	2
5	3	3	4	5	4	4	4
4	4	4	3	4	5	3	4
3	3	4	5	3	4	4	3
4	5	5	4	4	4	4	3
5	4	5	4	4	5	4	5
5	4	4	5	5	4	5	4
4	5	5	4	4	4	5	5
4	4	4	5	4	5	5	5
4	4	5	5	4	5	5	4
5	4	5	4	5	5	5	4
5	5	5	5	4	4	5	5
5	5	5	5	5	4	5	5
5	5	5	5	5	5	5	4
4	4	5	5	5	4	5	4
5	5	5	5	5	5	4	5
5	4	4	5	5	5	5	4
4	4	5	4	4	5	5	5
5	5	5	4	5	5	5	5
4	4	4	5	5	4	5	4
4	4	3	4	4	4	4	5
4	5	4	4	4	4	4	4
5	5	4	5	5	4	4	4
4	5	4	3	4	4	5	4
5	4	5	5	4	5	5	4

4	5	5	4	5	4	4	5
4	5	4	4	5	5	4	4
4	5	4	5	4	5	4	5
4	4	5	4	5	4	5	4
4	5	4	5	4	5	4	4
5	4	4	5	5	4	5	4
4	4	5	4	5	4	5	4
5	4	4	5	4	5	5	4
4	5	5	4	5	5	4	4
5	4	5	5	4	4	5	4
5	5	4	4	5	4	5	5
4	5	4	5	5	4	4	5
4	3	4	3	4	4	3	3
5	5	4	5	4	4	5	4
4	4	5	4	5	4	4	5
4	5	4	5	5	4	4	5
4	5	4	5	5	4	5	4
5	4	4	5	4	5	5	4
4	5	5	4	5	4	5	4
5	5	4	5	4	5	5	4

JK1	JK2	JK3	JK4
3	3	4	4
3	3	4	3
3	4	4	4
4	4	4	4
2	2	2	3
3	3	4	4
4	4	4	3
5	5	5	5
3	3	4	3
4	4	4	4
2	2	3	1
5	5	5	5
4	4	4	4
4	2	4	2
4	3	4	4
4	4	4	4
2	2	2	2
3	3	1	1
4	4	4	4

2	2	2	2
2	2	2	2
3	3	2	2
4	4	4	4
3	2	2	3
5	4	5	4
4	4	4	4
5	5	5	4
4	4	5	5
4	5	4	4
3	3	5	3
5	4	5	4
2	4	2	2
2	2	2	2
4	5	4	4
4	5	4	5
5	3	4	4
4	3	3	4
4	5	5	4
5	5	5	4
5	4	4	5
2	5	5	5
4	4	5	4
4	4	5	4
3	3	3	3
4	4	3	3
3	4	4	3
4	5	5	2
4	3	4	3
4	5	4	4
2	3	4	3
3	4	4	4
2	4	4	5
2	5	4	4
5	4	3	4
3	3	4	4
3	3	4	4
5	5	4	3
2	3	4	4
4	3	4	4
2	3	4	4
4	2	3	4

2	3	4	4
4	2	3	4
2	4	3	4
3	2	2	3
2	3	5	3
2	2	2	2
2	1	2	2
2	4	3	4
2	3	4	4
2	5	3	4
4	4	5	5
5	4	5	5
4	5	4	4
5	5	4	5
5	4	4	4
4	4	4	4
4	5	4	4
4	4	5	4
5	4	4	4
4	5	5	5
4	4	4	5
4	5	5	5
5	4	5	5
4	5	5	4
5	4	5	5
4	5	5	5
4	4	4	4
5	5	5	5
4	5	5	5
5	4	4	5
5	4	4	5
4	5	4	5
5	4	5	4
4	4	4	5
5	4	5	4
5	4	5	4
5	4	5	4
5	5	5	5
5	4	5	4
5	4	5	5
5	4	4	5
5	5	5	4

4	5	5	4
4	4	3	4
5	5	4	4
5	5	5	4
4	5	5	4
5	5	4	4
4	5	4	5
5	5	4	5
4	4	5	5

KB1	KB2	KB3	KB4
4	4	4	4
4	3	4	4
4	4	4	4
4	4	4	4
2	2	2	2
3	4	4	4
3	4	4	4
4	4	4	3
3	4	4	4
4	4	4	4
3	3	5	4
5	5	5	5
3	4	4	4
4	4	4	4
2	4	4	4
4	4	4	4
2	2	2	2
2	3	4	4
4	4	4	4
2	2	2	2
2	2	2	2
2	2	2	2
4	4	4	4
3	2	2	2
4	5	4	4
4	5	4	4
4	5	5	5
4	4	4	5
4	5	5	5
4	4	5	5

4	4	4	4
2	4	5	4
2	4	4	5
4	3	4	4
4	4	5	4
5	4	5	5
3	4	4	5
5	4	5	4
4	4	5	5
5	5	4	4
4	3	5	5
5	4	4	5
4	4	4	4
3	3	3	3
4	3	4	4
3	4	4	4
3	4	5	5
3	3	4	3
3	4	3	5
4	3	4	2
3	3	3	3
4	4	3	2
4	3	4	2
3	4	4	4
5	4	4	2
3	3	4	2
3	4	5	4
5	3	4	2
3	4	3	4
3	2	3	4
4	4	4	2
5	4	4	2
5	5	4	2
4	4	4	2
4	3	4	2
4	4	4	2
2	2	2	2
5	3	2	3
5	3	4	2
4	4	4	2
4	3	5	2
5	5	5	4

5	5	5	5
4	4	5	5
5	5	5	4
4	4	5	5
5	4	4	4
4	5	5	5
4	5	4	4
5	5	4	4
5	4	5	5
5	5	4	4
5	4	4	5
5	5	4	4
5	4	4	5
5	4	5	5
4	3	4	5
5	4	4	3
4	5	5	5
4	5	5	5
4	3	4	5
4	5	4	5
5	5	4	5
5	5	4	5
4	5	4	4
4	5	5	4
5	5	4	4
5	4	4	5
4	5	4	5
5	4	5	4
4	5	5	4
5	4	4	5
5	4	4	5
5	4	4	5
3	4	4	3
5	4	4	5
4	5	5	4
4	5	5	4
5	4	4	5
5	4	4	5
5	4	5	4
5	5	5	4

Lampiran 4

Analisis Data Deskriptif

Indicators:	Indicator Correlations		Raw File						
	No.	Missing	Mean	Median	Min	Max	Standard Deviation	Excess Kurtosis	Skewness
KI1	1	0	4.107	4.000	2.000	5.000	0.849	0.759	-1.007
KI2	2	0	3.982	4.000	1.000	5.000	0.886	1.255	-0.979
KI3	3	0	3.964	4.000	1.000	5.000	0.865	0.574	-0.768
KI4	4	0	4.143	4.000	1.000	5.000	0.865	1.614	-1.207
KI5	5	0	3.982	4.000	1.000	5.000	0.886	0.891	-0.979
KI6	6	0	3.857	4.000	2.000	5.000	1.025	-0.645	-0.665
KI7	7	0	4.000	4.000	2.000	5.000	0.876	0.181	-0.807
KP1	8	0	4.134	4.000	2.000	5.000	0.861	0.451	-0.945
KP2	9	0	4.009	4.000	1.000	5.000	0.977	0.754	-1.065
KP3	10	0	3.982	4.000	2.000	5.000	0.876	0.116	-0.772
KP4	11	0	3.973	4.000	2.000	5.000	0.911	-0.124	-0.737
KP5	12	0	4.080	4.000	2.000	5.000	0.888	0.148	-0.858
KP6	13	0	3.964	4.000	2.000	5.000	0.876	0.234	-0.820
KP7	14	0	4.036	4.000	2.000	5.000	0.896	-0.096	-0.751
KP8	15	0	3.857	4.000	2.000	5.000	0.865	0.095	-0.725
JK1	16	0	3.777	4.000	2.000	5.000	1.058	-0.949	-0.502
JK2	17	0	3.866	4.000	1.000	5.000	0.986	-0.327	-0.631
JK3	18	0	4.009	4.000	1.000	5.000	0.950	0.458	-0.969
JK4	19	0	3.893	4.000	1.000	5.000	0.939	0.758	-0.964
KB1	20	0	3.973	4.000	2.000	5.000	0.921	-0.369	-0.642
KB2	21	0	3.938	4.000	2.000	5.000	0.838	0.013	-0.620
KB3	22	0	4.080	4.000	2.000	5.000	0.781	1.446	-1.056
KB4	23	0	3.866	4.000	2.000	5.000	1.073	-0.757	-0.695

Lampiran 5

Nilai Outer Loading

	Jaringan Kolaboratif	Kapasitas Penyerapan	Kemampuan Inovasi	Keunggulan Kompetitif
JK1	0.787			
JK2	0.831			
JK3	0.863			
JK4	0.836			
KB1				0.723
KB2				0.857
KB3				0.821
KB4				0.725
KI1			0.810	
KI2			0.824	
KI3			0.831	
KI4			0.766	
KI5			0.843	
KI6			0.754	
KI7			0.797	
KP1		0.774		
KP2		0.782		
KP3		0.830		
KP4		0.816		
KP5		0.832		
KP6		0.773		
KP7		0.808		
KP8		0.781		

Lampiran 6

Nilai AVE

	Average Variance Extracted (AVE)
Jaringan Kolaboratif	0.689
Kapasitas Penyerapan	0.640
Kemampuan Inovasi	0.646
Keunggulan Kompetitif	0.614

Lampiran 7

Nilai Cross-Loading

	Jaringan Kolaboratif	Kapasitas Penyerapan	Kemampuan Inovasi	Keunggulan Kompetitif
JK1	0.787	0.611	0.661	0.696
JK2	0.831	0.606	0.664	0.653
JK3	0.863	0.764	0.718	0.736
JK4	0.836	0.727	0.713	0.627
KB1	0.627	0.730	0.620	0.723
KB2	0.692	0.697	0.723	0.857
KB3	0.608	0.641	0.670	0.821
KB4	0.632	0.570	0.635	0.725
KI1	0.635	0.769	0.810	0.672
KI2	0.720	0.755	0.824	0.744
KI3	0.690	0.733	0.831	0.690
KI4	0.578	0.760	0.766	0.647
KI5	0.710	0.725	0.843	0.699
KI6	0.698	0.619	0.754	0.671
KI7	0.630	0.655	0.797	0.634
KP1	0.591	0.774	0.711	0.615
KP2	0.616	0.782	0.685	0.676
KP3	0.641	0.830	0.757	0.723
KP4	0.660	0.816	0.728	0.669
KP5	0.676	0.832	0.742	0.726
KP6	0.640	0.773	0.678	0.587
KP7	0.717	0.808	0.708	0.712
KP8	0.688	0.781	0.691	0.684

Lampiran 8

Nilai Fornell-Larcker

	Jaringan Kolaboratif	Kapasitas Penyerapan	Kemampuan Inovasi	Keunggulan Kompetitif
Jaringan Kolaboratif	0.830			
Kapasitas Penyerapan	0.819	0.800		
Kemampuan Inovasi	0.831	0.891	0.804	
Keunggulan Kompetitif	0.818	0.845	0.847	0.783

Lampiran 9

Nilai Cronbach's Alpha

	Cronbach's Alpha
Jaringan Kolaboratif	0.849
Kapasitas Penyerapan	0.919
Kemampuan Inovasi	0.909
Keunggulan Kompetitif	0.787

Lampiran 10

Nilai Composite Reliability

	Composite Reliability
Jaringan Kolaboratif	0.898
Kapasitas Penyerapan	0.934
Kemampuan Inovasi	0.927
Keunggulan Kompetitif	0.863

Lampiran 11

Nilai R-Square

	R Square	R Square Adjusted
Jaringan Kolaboratif	0.720	0.715
Keunggulan Kompetitif	0.780	0.774

Lampiran 12

Nilai F-Square

	Jaringan Kolaboratif	Kapasitas Penyerapan	Kemampuan Inovasi	Keunggulan Kompetitif
Jaringan Kolaboratif				0.104
Kapasitas Penyerapan	0.107			0.092
Kemampuan Inovasi	0.178			0.079
Keunggulan Kompetitif				

Lampiran 13

Hasil Uji Hipotesis

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDDEV)	T-Statistics (|O/STDEV|)	P Values
KI → KK	0.456	0.471	0.123	3.176	0.000
KP → KK	0.439	0.427	0.124	3.529	0.000
KI → JK	0.492	0.491	0.224	2.191	0.014
KP → JK	0.381	0.381	0.210	1.810	0.035
JK → KK	0.286	0.296	0.088	3.271	0.001
KI →JK → KK	0.141	0.149	0.091	1.541	0.062
KP →JK → KK	0.109	0.109	0.065	1.669	0.048