

ANALISA PERFORMA UMKM BERDASARKAN INOVASI, KERJASAMA DAN ORIENTASI WIRUSAHA

Studi Kasus Pada Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan

Rizki Pratomo Sunarwibowo

Fakultas Ekonomi Universitas Budiluhur

email: rizki.pratomo@budiluhur.ac.id

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk memahami aktivitas kerjasama yang terjadi di sentra tekstil Cipadu, Tangerang Selatan dan mempelajari hubungan faktor kerjasama usaha dan orientasi wirausaha dalam meningkatkan inovasi, hubungan faktor inovasi terhadap performa usaha, serta hubungan faktor kerjasama usaha, orientasi wirausaha dan inovasi terhadap performa usaha.

Survey dilakukan untuk mendapatkan data primer dari berbagai rantai suplai, meliputi: pedagang bahan baku, pengusaha konveksi atau garmen, dan pedagang barang jadi. Metode yang dilakukan adalah menggunakan kuesioner dengan pernyataan berskala Likert. Data kemudian dianalisa menggunakan analisa regresi dan korelasi menggunakan pendekatan Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM) dengan bantuan *software* SmartPLS 3.2.1.

Disimpulkan bahwa terbukti faktor kerjasama dan orientasi wirausaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi, dan kemudian inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan performa usaha.

Kata Kunci: UMKM, kerjasama usaha, orientasi wirausaha, inovasi, performa usaha, sentra tekstil, PLS-SEM

ABSTRACTS

This research is intended to explore the cooperation activities that happens at Cipadu Textile Center, Tangerang Selatan, and also find out the relationship between cooperation activities and entrepreneurship orientation to improve innovation, the relationship between innovation and firm performance, and the relationship between cooperation activities, entrepreneurship orientation and innovation towards firm performance.

Surveys using Likert-scale questionnaires have been conducted to collect primary data ranging from raw materials and garments company to clothing trading company. Data is analyzed using Partial Least Square Structural Equation Modeling (PLS-SEM) method and calculated with the help of SmartPLS 3.2.1.

Final result of the research concludes that cooperation and entrepreneurship orientation has a a positive and significant effect towards innovation, and innovation then has a positive and significant effect towards firm performance.

Keywords: UMKM, cooperation activities, entrepreneurship orientation, innovation, firm performance, textile center, PLS-SEM

A. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memainkan peran besar dalam perekonomian Indonesia. UMKM mampu menyerap sekitar 90 persen dari angkatan kerja saat ini. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2012 terdapat angkatan kerja sejumlah 110.808.154 orang, yang bekerja di sektor UMKM sejumlah 107.657.509 orang atau sekitar 97,16 persen, terbesar berada pada usaha mikro. Namun, performa UMKM ini tidak sebanding dengan jumlah tenaga kerjanya. Sumbangan sektor UMKM terhadap Produk Domestik Bruto masih dibawah angka 60 persen di tahun 2012 lalu.

Tambunan (2009) mengatakan bahwa UMKM memiliki peran vital dalam pembangunan ekonomi pada negara berkembang. Di Indonesia, UMKM diketahui memiliki daya tahan terhadap perlambatan ekonomi pada tahun 1998. Di saat kondisi keuangan dan keamanan negara memburuk, UMKM mampu tampil sebagai salah satu penyelamat yang membantu pulihnya perekonomian.

UMKM dikenal memiliki perilaku yang dinamis, namun karena kemampuan investasinya yang rendah menjadikan keberadaan dan kinerjanya berisiko tinggi (Mezgar, Kovacs, & Paganelli, 2000). Hanna & Walsh (2002)

menyatakan bahwa untuk dapat terus hidup dan berkembang, UMKM harus terus beradaptasi dengan perubahan industri yaitu teknologi yang semakin maju dan memperkenalkan produk baru. Ini menjadi masalah utama UMKM. Mereka dituntut tetap kompetitif dengan biaya yang minimal.

Folta, Cooper, & Baik (2006) mengemukakan bahwa perusahaan termotivasi untuk memiliki lokasi berdekatan dengan perusahaan lainnya karena aglomerasi ekonomi, yaitu keuntungan yang semakin meningkat seiring bertambahnya perusahaan di lokasi yang sama. Inilah yang kemudian menciptakan berbagai sentra industri.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, penulis menemukan permasalahan sebagai berikut:

1. UMKM menyerap sebagian besar tenaga kerja namun belum diimbangi dengan sumbangan PDB yang signifikan.
2. Keberadaan dan kemampuan berkembang UMKM masih sangat lemah.
3. Kerjasama antar badan usaha masih belum terlaksana optimal.
4. Orientasi wirausaha kebanyakan masih didorong oleh pemenuhan kebutuhan jangka pendeknya.

5. Inovasi merupakan masalah yang harus dipecahkan oleh UMKM untuk dapat meningkatkan performa usaha.

Berdasarkan masalah diatas, penulis merumuskan pokok permasalahan sebagai berikut:

“Faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi performa UMKM di Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan?”

Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Memahami dan menganalisa pengaruh faktor kerjasama usaha dan orientasi wirausaha terhadap inovasi di Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan.
2. Memahami dan menganalisa pengaruh faktor kerjasama usaha, orientasi wirausaha, dan inovasi terhadap performa usaha di Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan.

Batasan Penelitian

Penulis membatasi penelitian ini kepada aspek yang mempengaruhi performa dari sisi inovasi bisnis, dimana hal tersebut dipengaruhi oleh adanya kerjasama dan orientasi wirausaha dari pemiliknya. Penelitian ini juga terbatas pada UMKM sub-sektor tekstil yang

berada pada Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan.

B. TINJAUAN PUSTAKA

Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah

Definisi UMKM yang kita jadikan acuan adalah sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM).

1. Pengertian UMKM

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

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

c. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki,

dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan.

2. Kriteria UMKM

- a. Usaha Mikro memiliki aset maksimal Rp. 50.000.000,- dan omzet tahunan maksimal Rp. 300.000.000,-
- b. Usaha Kecil memiliki aset antara Rp. 50.000.000,- sampai dengan Rp. 500.000.000,- dan omzet tahunan antara Rp. 300.000.000,- sampai dengan Rp. 2.500.000.000,-
- c. Usaha Menengah memiliki aset antara Rp. 500.000.000,- sampai dengan Rp. 10.000.000.000,- dan omzet tahunan antara Rp. 2.500.000.000,- sampai dengan Rp. 50.000.000.000,-

Sentra Industri

Sentra industri (*cluster*) merupakan lokasi industri sejenis yang berada pada lokasi geografis yang sama atau berdekatan. Sebagaimana diungkapkan oleh Folta, Cooper, & Baik (2006), bahwa keuntungan perusahaan akan semakin meningkat seiring bertambahnya perusahaan lain di lokasi yang sama.

Menurut United Nation Industry and Development Organization (UNIDO), *cluster* adalah aglomerasi perusahaan lokal yang memproduksi dan menjual produk komplementer atau berkait dalam kelompok industri khusus atau subsektor (Tambunan, 2009).

Penelitian terdahulu mengungkap bahwa konsentrasi geografis aktivitas ekonomi dan organisasional merupakan faktor penting dari area industri di negara-negara maju seperti Italia, Jepang, Jerman dan Amerika Serikat. Indonesia pun memiliki tradisi sentra UMKM sebagai fenomena yang jelas terlihat, seperti sentra kerajinan, furnitur, batu bata, dan lainnya.

Waits (2000) berpendapat bahwa dalam ekonomi maju dewasa ini, sentra industri regional adalah sumber lapangan pekerjaan, pendapatan dan pertumbuhan ekspor yang melebihi perusahaan individual. Sentra industri ini merupakan konsentrasi geografis dari berbagai perusahaan kompetitif yang berbisnis bersama dan berbagi kebutuhan akan tenaga kerja, teknologi dan infrastruktur.

Sandee & Wingel (2002) dalam Tambunan (2009) berupaya mengklasifikasikan sentra industri di Indonesia kedalam empat tipe menurut tingkat pembangunannya, yaitu: tipe tradisional, tipe aktif, tipe dinamis, dan tipe maju.

Performa Usaha

Performa usaha yang terukur membantuk manajer untuk membuat keputusan bisnis. Hal ini mendukung aktivitas manajerial pada tiap organisasi, termasuk UMKM. Heilbrunn (2011) menyatakan bahwa manajer dan karyawan harus memahami hal-hal apa saja yang memiliki implikasi signifikan terhadap pencapaian performa usaha.

Pertumbuhan UMKM dapat diukur dengan berbagai cara, seperti peningkatan jumlah tenaga kerja, peningkatan keuntungan bersih dan peningkatan penjualan. Dalam risetnya, Rodrigues & Raposo (2011) mengemukakan bahwa performa dari usaha kecil dan menengah bergantung pada faktor internal (sistem koordinasi, formalisasi) dan faktor eksternal (persaingan, pertumbuhan industri, konsentrasi pasar).

Performa usaha disebutkan sebagai konstruk multi-dimensional, dan berbagai riset menyarankan untuk mengukur performa usaha ini dengan meneliti aspek finansial dan pasar/operasionalnya (Antoldi, Cerrato, & Depperu, 2011).

Inovasi

Inovasi sebagaimana ditulis oleh Hanna & Walsh (2002) adalah pengenalan produk, proses atau jasa yang baru kepada perusahaan; atau

benar-benar merupakan suatu hal yang sama sekali baru bagi industri tersebut. Penelitiannya menyatakan bahwa UMKM yang berkeinginan untuk menjadi inovatif dalam upaya untuk meningkatkan performanya haruslah melakukan kerjasama dengan perusahaan lain.

Inovasi terbagi menjadi empat tipe sebagaimana terkait dengan perusahaan, yaitu: inovasi produk, inovasi proses, inovasi pemasaran dan inovasi organisasional. Sidik (2012) menyatakan bahwa inovasi merupakan prediktor kuat terhadap performa usaha.

Najib & Kiminami (2011) menyatakan bahwa indikator-indikator yang dapat menggambarkan inovasi adalah inovasi produk, inovasi proses produksi dan inovasi pemasaran. Dalam penelitiannya ditemukan bahwa faktor inovasi memiliki pengaruh positif terhadap performa usaha.

Menurut Cavalcante, Kesting & Ulhoi (2011), terdapat dua aspek yang memudahkan terjadinya inovasi model bisnis, yaitu kemampuan mengenali perubahan dan determinasi untuk terus berubah. Chesbrough (2007) menyimpulkan bahwa inovasi bermula dari pucuk pimpinan perusahaan. CEO adalah orang paling tepat untuk mengajukan dan membangun inovasi, demikian pula staf legal dan finansial (Buliga, 2014).

Kerjasama

Najib & Kiminami (2011) menyatakan bahwa ada tiga bentuk kerjasama yang dapat membantu UMKM untuk menjadi lebih inovatif, yaitu kerjasama antar UMKM, kerjasama dengan pihak pemerintah dan kerjasama dengan lembaga riset.

Sektor industri saat ini berkait erat dengan penggunaan teknologi. Perusahaan kecil seperti UMKM tidak bisa bersaing dengan perusahaan besar yang menguasai teknologi desain dan manufaktur. Oleh karena itu, perusahaan kecil tidak memiliki peluang dan rantai suplai dan dipaksa untuk memproduksi komponen dengan nilai margin yang rendah. Kerjasama melalui jaringan menjaga perusahaan kecil tetap kompetitif.

Untuk tetap bertahan, perusahaan kecil harus beradaptasi dengan perubahan industri. Untuk tumbuh besar, mereka harus memiliki teknologi canggih dan menciptakan produk baru. Keterbatasan sumber daya menjadi penghalang utama. Kerjasama melalui jaringan memiliki dampak signifikan terhadap daya saing perusahaan di pasar global (Hanna & Walsh, 2002).

Orientasi Wirausaha

Frank, Kessler, & Fink (2010) mendefinisikan orientasi wirausaha sebagai sarana potensial untuk

merevitalisasi perusahaan yang sudah berdiri. Hal ini dilakukan melalui pengambilan risiko, inovasi dan perilaku kompetitif proaktif.

Dimensi kunci terhadap karakter orientasi wirausaha adalah kesediaan untuk melakukan inovasi dan mengambil risiko, kecenderungan agresif terhadap kompetitor, dan proaktif menghadapi peluang pasar.

Li, Huang, & Tsai (2009) berargumen bahwa orientasi wirausaha sangat penting bagi perusahaan untuk menemukan peluang dan mampu bersaing dengan perusahaan lain.

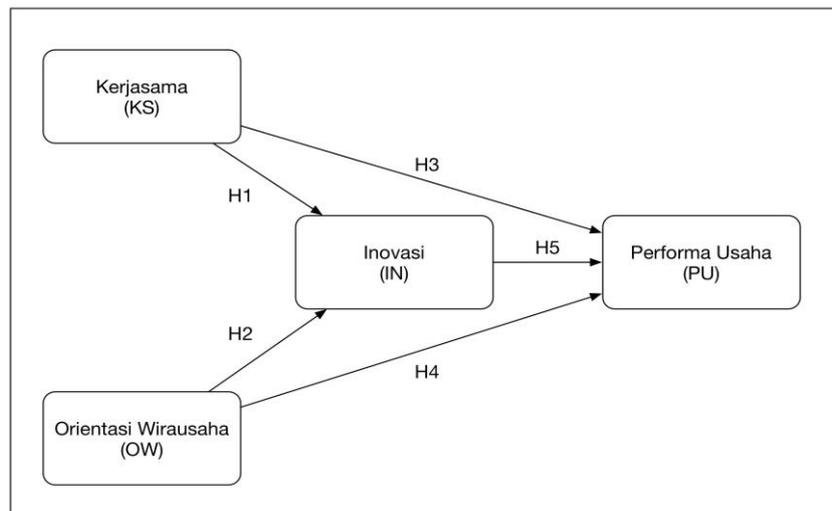
Wiklund & Shepherd (2005) setuju bahwa perusahaan yang memiliki orientasi wirausaha memiliki performa lebih baik. Orientasi wirausaha ini menentukan kemampuan perusahaan untuk menemukan peluang baru sehingga memiliki diferensiasi menuju kepada keunggulan kompetitif.

Hipotesa

Penulis mengajukan hipotesa sebagai berikut:

1. Kerjasama (KS) memiliki pengaruh langsung positif terhadap Inovasi (IN).
2. Orientasi Wirausaha (OW) memiliki pengaruh langsung positif terhadap Inovasi (IN).
3. Kerjasama (KS) memiliki pengaruh langsung positif terhadap Performa Usaha (PU).

4. Orientasi Wirausaha (OW) memiliki pengaruh langsung positif terhadap Performa Usaha (PU).
5. Inovasi (IN) memiliki pengaruh langsung positif terhadap performa usaha (PU).



Gambar 1. Model Konseptual

C. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian survei, yaitu penelitian yang mengambil sampel secara langsung dari populasi. Saris & Gallhofer (2007) mengungkapkan bahwa penelitian yang mendasarkan pada teori atau hipotesis yang akan dipergunakan untuk menguji hubungan dari beberapa variabel digolongkan pada jenis penelitian eksplanatori (penjelasan).

Lokasi Dan Waktu Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan di sentra tekstil Cipadu, Tangerang Selatan. Penelitian dilakukan mulai

Januari 2015 sampai dengan Agustus 2015.

Populasi Dan Sampel

Menurut Sangadji & Sopiah (2010), populasi adalah sekelompok orang, kejadian, atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. Populasi mengacu pada keseluruhan kelompok orang, kejadian atau hal minat yang ingin peneliti investigasi.

Sejauh ini belum ada data akurat yang dapat menyebutkan berapa jumlah UMKM yang berada di sentra tekstil Cipadu, Tangerang Selatan. Oleh karena itu, besarnya populasi dalam penelitian ini tidak diketahui, sehingga teknik

pengambilan sampel yang digunakan masuk dalam kategori *non-probability sampling* (Kothari, 2004). Jika sampel dipilih untuk memudahkan pengambilan data, bisa juga disebut *convenience sampling* (Kothari, 2004).

Ukuran sampel untuk SEM yang menggunakan model estimasi *maximum likelihood estimation* (MLE) adalah 100-200 sampel sudah dianggap memadai (Santoso, 2012), atau sebanyak 10 atau lebih dari jumlah variabel dalam studi (Sekaran, 2006).

Operasionalisasi Variabel

Operasionalisasi variabel adalah proses pengubahan definisi konseptual menjadi definisi operasional yang bersifat spesifik (tidak berinterpretasi ganda) dan terukur (observable dan measurable).

Penelitian ini menggunakan metode SEM untuk analisa. SEM atau Structural Equation Modeling adalah sebuah metode statistik yang melakukan pendekatan konfirmatori (uji hipotesis) pada analisa teori struktural yang terjadi pada sebuah fenomena (Byrne, 2010).

SEM menjelaskan dua aspek penting dari prosedur penelitian, yaitu (a) bahwa proses kausal penelitian ditampilkan dalam persamaan struktural, dan (b) bahwa hubungan antar struktural ini dapat ditampilkan dalam bentuk gambar untuk

memudahkan pemahaman konseptualisasi terhadap teori yang sedang diteliti.

Variabel yang digunakan meliputi variabel laten eksogen dan endogen, serta variabel manifes (Santoso, 2012).

- Variabel laten eksogen adalah variabel independen yang mempengaruhi variabel dependen, ditunjukkan dengan tanda anak panah yang berasal dari variabel tersebut menuju ke variabel endogen. Dalam penelitian ini, variabel laten eksogen adalah kerjasama (KS) dan orientasi wirausaha (OW).
- Variabel endogen adalah variabel dependen yang dipengaruhi oleh variabel independen (eksogen), yang ditunjukkan dengan tanda anak panah yang menuju variabel ini. Variabel inovasi (IN) dan performa usaha (PU) termasuk kedalam jenis ini.
- Variabel manifes atau disebut pula dengan istilah indikator merupakan variabel terukur yang digunakan untuk mengukur konsep (variabel eksogen dan endogen) yang tidak dapat diukur secara langsung.

Tabel 1. Operasionalisasi Variabel

Konstruk	Indikator		Referensi
Performa Usaha (PU)	PU1	Volume penjualan	Najib & Kiminami (2011)
	PU2	Keuntungan	
	PU3	Pangsa pasar	
	PU4	Pertumbuhan karyawan	Sidik (2012); Li, Huang, & Tsai (2009)
	PU5	Kepuasan pelanggan	
Inovasi (IN)	IN1	Produk	Najib & Kiminami (2011)
	IN2	Proses produksi	
	IN3	Pemasaran	
	IN4	Organisasi	Sidik (2012)
Kerjasama (KS)	KS1	Kerjasama antar-usaha	Najib & Kiminami (2011)
	KS2	Kerjasama pemerintah	
	KS3	Kerjasama institusi riset	
	KS4	Kerjasama dengan lembaga keuangan	Wiklund & Shepherd (2005); Frank, Kessler, & Fink (2010)
Orientasi Wirausaha (OW)	OW1	Proaktif	Johan Wiklund, Dean Shepherd (2005); Frank, Kessler, & Fink (2010); Li, Huang, & Tsai (2009)
	OW2	Kemampuan inovasi	
	OW3	Pengambilan risiko	
	OW4	Agresif terhadap kompetisi	Li, Huang, & Tsai (2009)

Instrumen Penelitian

Kuesioner terdiri dari dua bagian, yang pertama mengenai informasi UMKM dan yang kedua mengenai persepsi responden terhadap tiap variabel dalam model. Informasi UMKM meliputi jumlah karyawan, tahun berdiri, besaran omzet dan modal usaha. Bagian kedua menanyakan persepsi responden pada setiap item.

Instrumen yang digunakan berupa kuesioner yang disusun berdasarkan model skala Likert. Peneliti memilih menggunakan model skala Likert dengan angka ganjil, dimana skala menampilkan pilihan nilai tengah yaitu "Netral". Menjadi kebijakan peneliti untuk menentukan model pilihan ganjil atau genap yang sesuai (Losby & Wetmore, 2012).

D. ANALISA DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Data

Dalam penelitian ini, peneliti mengajukan seperangkat kuesioner kepada responden yang berjumlah 150 orang. Kuesioner ini terdiri dari 29 butir pernyataan, yang terdiri dari 6 butir pernyataan mengenai data responden dan 23 butir pernyataan tentang empat variabel yang diteliti, yaitu Inovasi (IN), Kerjasama (KS), Orientasi Wirausaha (OW) dan Performa Usaha (PU).

Dari 150 kuesioner yang disebar, sejumlah 141 responden mengembalikan kuesioner yang sudah diisi lengkap. 9 kuesioner lainnya tidak kembali dengan lengkap, sehingga data yang akan dianalisa berjumlah 141 set data.

Deskripsi Variabel

Kuesioner variabel Inovasi (IN) terdiri dari 4 butir pernyataan, Kerjasama (KS) memiliki 7 butir pernyataan, Orientasi Wirausaha (OW) sejumlah 5 butir pernyataan, dan Performa Usaha (PU) memiliki 7 butir

pernyataan. Total pernyataan sejumlah 23 butir pernyataan.

Menentukan Model

Model terdiri dari dua variabel laten eksogen, yaitu Orientasi Wirausaha dan Kerjasama; dan dua variabel laten endogen, yaitu Inovasi dan Performa Usaha.

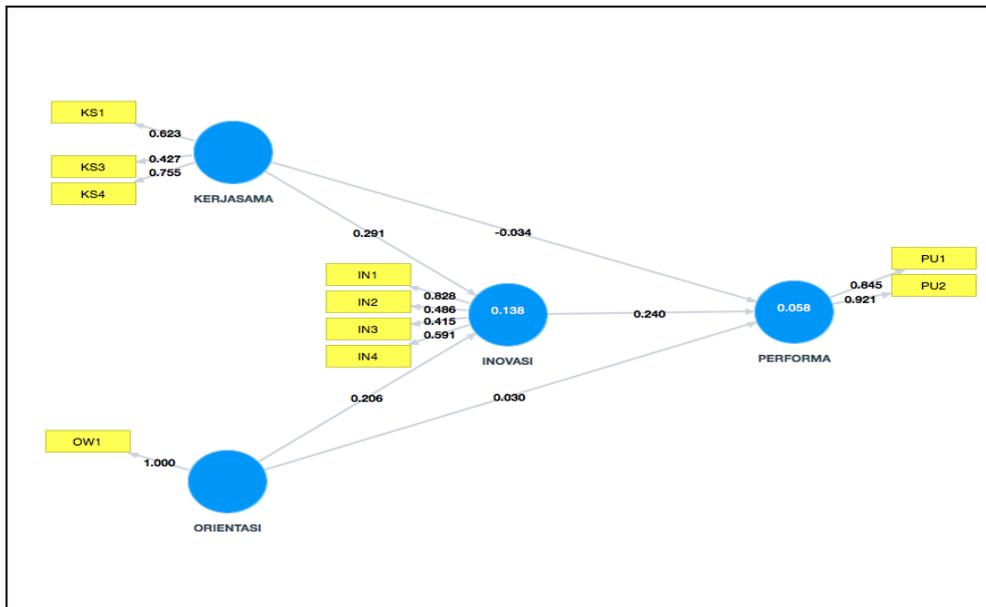
Uji Measurement Model

Uji *measurement model* ini dapat dikatakan sebagai uji validitas dan reliabilitas karena hasil uji ini mengukur konsistensi *outer model* dalam menjelaskan suatu konstruk.

Uji Reliabilitas

1. Uji *indicator reliability*

Uji reliabilitas ini menguji nilai loading dari suatu model. Nilai yang diharapkan adalah diatas 0.70, namun dalam riset eksploratori angka diatas 0.40 masih dianggap layak (Wong, 2013).



Gambar 3. Measurement Model Akhir

Gambar 3 menunjukkan output visual akhir dari aplikasi SmartPLS, seluruh indikator sudah berada diatas ambang 0.40. Koefisien determinasi (R^2) secara visual terlihat bernilai 0.058 bagi variabel laten PERFORMA. Ini berarti bahwa ketiga variabel laten KERJASAMA, INOVASI, dan ORIENTASI menjelaskan 5.8% varians dalam PERFORMA. Koefisien determinasi (R^2) bernilai 0.138 bagi variabel laten INOVASI, yang menjelaskan bahwa variabel laten KERJASAMA dan ORIENTASI menjelaskan 13.8% varians dalam INOVASI.

2. Uji *internal consistency reliability*

Jika penelitian tradisional menggunakan nilai Cronbach's alpha sebagai acuan, maka dalam PLS-SEM menggunakan ukuran berbeda untuk

menentukan reliabilitas. Nilai reliabilitas komposit digunakan sebagai penggantinya (Bagozzi & Yi, 1988).

Hair (2014) mensyaratkan bahwa nilai reliabilitas komposit harus berada diatas 0.70 atau 0.60 jika penelitian bersifat eksploratori.

Tabel 2. Composite Reliability

Tabel 2 menunjukkan bahwa seluruh

	Composite Reliability
INOVASI	0.678
KERJASAMA	0.637
ORIENTASI	1.000
PERFORMA	0.877

variabel laten memiliki nilai reliabilitas komposit diatas 0.60. Hasil uji

menyatakan bahwa model dapat memenuhi uji reliabilitas.

UJI VALIDITAS

1. Uji *convergent validity*

Uji ini memeriksa validitas konvergen dengan mensyaratkan nilai Average Variance Extracted (AVE) tiap variabel laten harus berada diatas ambang 0.50.

Tabel 3. Average Variance Extracted (AVE)

	AVE	AVE square root
INOVASI	0.361	0.601
KERJASAMA	0.380	0.617
ORIENTASI	1.000	1.000
PERFORMA	0.781	0.884

Tabel 3 menunjukkan bahwa terdapat dua variabel laten yang memiliki nilai AVE dibawah ambang 0.50, yaitu variabel Inovasi dan Kerjasama. Nilai ini sebagai hasil dari penerimaan nilai outer loading di rentang 0.40 dan 0.70 pada uji reliabilitas di awal.

Nilai AVE dari variabel Orientasi menunjukkan nilai maksimal 1.00 karena variabel tersebut hanya terdiri dari satu indikator saja.

2. Uji *discriminant validity*

Uji validitas diskriminan ini menggunakan kriteria Fornell-Larcker dan nilai cross loading. Menurut kriteria Fornell-Larcker, akar kuadrat dari nilai AVE tiap konstruk harus lebih tinggi dibandingkan nilai korelasi antar konstruk dalam suatu model.

Tabel 4. Kriteria Fornell-Larcker

	INOVASI	KERJASAMA	ORIENTASI	PERFORMA
INOVASI	0.601			
KERJASAMA	0.310	0.617		
ORIENTASI	0.233	0.091	0.288	
PERFORMA	0.236	0.043	0.083	0.884

Tabel 5. Loading dan Cross Loading

	INOVASI	KERJASAMA	ORIENTASI	PERFORMA
--	----------------	------------------	------------------	-----------------

IN1	0.828	0.288	0.176	0.222
IN2	0.486	0.021	0.154	0.023
IN3	0.415	0.041	-0.014	0.160
IN4	0.591	0.216	0.187	0.111
KS1	0.239	0.623	-0.047	-0.069
KS3	0.090	0.427	0.255	-0.018
KS4	0.203	0.755	0.091	0.145
OW1	0.233	0.091	1.000	0.083
PU1	0.173	-0.005	0.019	0.845
PU2	0.237	0.070	0.113	0.921

Tabel 4 menampilkan kriteria Fornell-Larcker yang menunjukkan bahwa nilai akar kuadrat dari AVE lebih tinggi dari nilai korelasi antar variabel laten.

Tabel 5 menunjukkan bahwa nilai *loading* setiap konstruk variabel laten adalah lebih tinggi dibandingkan dengan nilai *cross loading*-nya dengan konstruk variabel laten lain.

Kedua metode uji validitas diskriminan menunjukkan bahwa variabel laten tidak memiliki masalah diskriminan. Maka, bisa disimpulkan bahwa variabel laten dalam model ini lulus uji validitas.

Uji Structural Model

Uji model struktural melibatkan uji kolinieritas, uji signifikansi koefisien jalur, evaluasi R^2 , evaluasi f^2 , dan uji heterogenitas.

Uji Kolinieritas

Uji kolinieritas mengevaluasi nilai VIF. Jika nilai VIF berada diluar rentang 0.20-5.00 maka konstruk diindikasikan terjadi kolinieritas, maka peneliti harus mempertimbangkan untuk menghapus konstruk tersebut (Joseph F. Hair, 2014).

Tabel 6. Nilai Inner VIF

	INOVASI	KERJASAMA	ORIENTASI	PERFORMA
INOVASI				1.160
KERJASAMA	1.008			1.107
ORIENTASI	1.008			1.058
PERFORMA				

Tabel 7. Nilai Outer VIF

	IN1	IN2	IN3	IN4	KS1	KS3	KS4	OW1	PU1	PU2
VIF	1.319	1.251	1.083	1.030	1.035	1.283	1.250	1.000	1.478	1.478

Nilai inner VIF atau nilai VIF pada model struktural menunjukkan bahwa keempat variabel laten, yaitu INOVASI, KERJASAMA, ORIENTASI, dan PERFORMA memiliki nilai VIF dalam rentang 0.20-5.00. Ini berarti bahwa tidak terjadi kolinieritas dalam model struktural.

Nilai outer VIF atau nilai pada measurement model menunjukkan bahwa seluruh indikator pada variabel laten memiliki nilai VIF dalam rentang 0.20-5.00. Ini berarti bahwa tidak terjadi kolinieritas dalam *measurement model*.

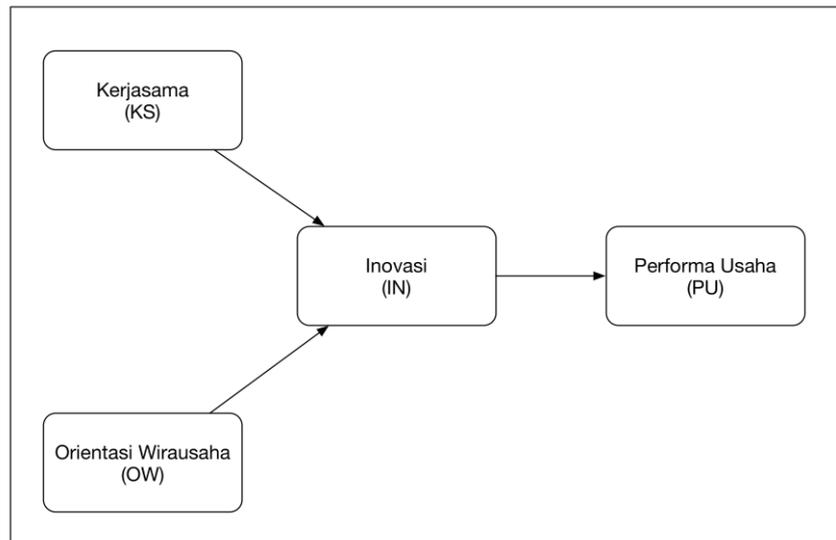
Uji Koefisien Jalur

Uji koefisien jalur dilakukan menggunakan SmartPLS 3.2.1 dengan prosedur bootstrap, yaitu menggunakan sejumlah besar data *subsample* yang diambil dari sampel asli dengan penggantian untuk menghasilkan galat standar. Prosedur ini menghasilkan

perkiraan nilai T-statistik untuk menganalisa jalur struktural.

Uji model struktural ini menggunakan uji T (2-tailed) dengan tingkat signifikansi 5%, maka koefisien jalur dinilai signifikan bila nilai t empirik lebih besar dari nilai t kritis yaitu 1.960. Nilai uji-t jalur Inovasi -> Performa, Kerjasama -> Inovasi, Kerjasama -> Performa, Orientasi -> Inovasi, dan Orientasi -> Performa berturut-turut adalah sebagai berikut: 2.031, 1.972, 0.208, 1.968, dan 0.326.

Berikut adalah model akhir yang dapat diterima setelah diadakan proses analisa. Variabel Kerjasama (KS) dan Orientasi Wirausaha (OW) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi (IN), dan kemudian variabel Inovasi (IN) memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Performa Usaha (PU).



Gambar 4. Model Akhir yang Diterima

Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Ukuran yang banyak digunakan untuk mengevaluasi model struktural adalah koefisien determinasi atau nilai R^2 . Koefisien ini menggambarkan pengaruh variabel laten eksogen pada variabel laten endogen. Nilai R^2 memiliki rentang antara 0 dan 1, semakin tinggi nilai menandakan semakin tinggi pula keakuratan prediksinya.

Nilai R^2 sebesar 0.20 dianggap tinggi dalam disiplin penelitian seperti perilaku konsumen. Dalam penelitian ilmu pemasaran, umumnya nilai 0.75 dianggap substansial, nilai 0.50 dianggap moderat, dan 0.25 adalah lemah (Hair, Ringle & Sarstedt, 2011; Henseler et al., 2009) dalam (Joseph F. Hair, 2014).

Tabel 8. Koefisien Determinasi (R^2)

	R Square
INOVASI	0.138
PERFORMA	0.058

Pada penelitian ini, koefisien determinasi konstruk INOVASI dan PERFORMA berturut-turut adalah sebesar 0.138 dan 0.058. Hair et al. (2014) menyatakan bahwa dengan menambahkan konstruk (nonsignifikan) untuk menjelaskan konstruk endogen dalam model struktural akan selalu meningkatkan nilai R^2 . Semakin banyak panah menuju ke konstruk, maka semakin tinggi nilai R^2 -nya. Namun, model yang baik adalah mampu menjelaskan data (memiliki R^2 tinggi) tetapi memiliki konstruk eksogen sedikit. Ini disebut dengan model parsimoni.

Besar nilai koefisien determinasi pada penelitian ini bisa dijelaskan sebagai berikut, bahwa nilai konstruk INOVASI lebih besar daripada PERFORMA karena konstruk INOVASI dijelaskan oleh lebih banyak variabel laten dibandingkan PERFORMA. Nilai koefisien determinasi INOVASI yang hanya sebesar 0.138 menjelaskan bahwa masih banyak faktor diluar variabel laten ORIENTASI dan KERJASAMA yang mampu menjelaskan INOVASI. Namun, dalam disiplin penelitian ini angka 0.138 tersebut dapat dinilai sebagai moderat.

Uji Besaran Efek (F²)

Besaran efek mengukur perubahan dalam koefisien determinasi ketika konstruk eksogen tertentu dihilangkan dari model, untuk mengevaluasi apakah konstruk yang dihilangkan memiliki dampak substantif terhadap konstruk endogen. Menurut Cohen (1988), panduan untuk mengukur efek f² variabel eksogen adalah sebagai berikut: 0.02 berarti kecil, 0.15 sedang, dan 0.35 besar.

Tabel 9. Besaran Efek (F²)

	INOVASI	KERJASAMA	ORIENTASI	PERFORMA
INOVASI				0.052
KERJASAMA	0.097			0.001
ORIENTASI	0.049			0.001
PERFORMA				

Tabel 10. Hasil Uji Koefisien Jalur

	T Statistics	T Table	Significance
INOVASI -> PERFORMA	2.031	1.960	Significant
KERJASAMA -> INOVASI	1.972		Significant
KERJASAMA -> PERFORMA	0.208		Not Significant
ORIENTASI -> INOVASI	1.968		Significant
ORIENTASI -> PERFORMA	0.326		Not Significant

Tabel diatas menunjukkan besaran efek setiap konstruk. Besaran efek konstruk INOVASI -> PERFORMA 0.052 termasuk kecil, KERJASAMA -> INOVASI 0.097

bisa dikatakan sedang, dan ORIENTASI -> INOVASI 0.049 adalah kecil.

Sementara besaran efek KERJASAMA -> PERFORMA dan ORIENTASI -> PERFORMA masing-

masing sebesar 0.001 adalah kecil. Ini terlihat pada uji struktural bahwa hubungan masing-masing konstruk tersebut tidaklah signifikan.

Interpretasi Hasil Penelitian

Pengujian hipotesa menggunakan metode PLS-SEM secara garis besar terbagi kedalam dua tahapan, yaitu analisa measurement model dan structural model. Analisa measurement model bisa dikatakan sebagai analisa validitas dan reliabilitas, sementara analisa structural model digunakan untuk menguji hipotesa.

Tabel 10 memuat hasil uji koefisien jalur yang digunakan untuk menguji hipotesis penelitian ini. Interpretasinya adalah sebagai berikut:

1. **Terbukti** bahwa Kerjasama memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi pada Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan. Uji t menunjukkan bahwa dengan signifikansi 5%, t hitung (1.972) > dari t tabel (1.960) yang menunjukkan cukup bukti untuk menolak H0 dan menerima Ha.
2. **Terbukti** bahwa Orientasi Wirausaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi pada Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan. Uji t menunjukkan bahwa dengan signifikansi 5%, t hitung (1.968) >

dari t tabel (1.960) yang menunjukkan cukup bukti untuk menolak H0 dan menerima Ha.

3. **Tidak terbukti** bahwa Kerjasama memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Performa Usaha. Uji t menunjukkan bahwa dengan signifikansi 5%, t hitung (0.208) < dari t tabel (1.960) yang menunjukkan tidak cukup bukti untuk menolak H0.
4. **Tidak terbukti** bahwa Orientasi Wirausaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Performa Usaha. Uji t menunjukkan bahwa dengan signifikansi 5%, t hitung (0.326) < dari t tabel (1.960) yang menunjukkan tidak cukup bukti untuk menolak H0.
5. **Terbukti** bahwa Inovasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Performa Usaha pada Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan. Uji t menunjukkan bahwa dengan signifikansi 5%, t hitung (2.031) > dari t tabel (1.960) yang menunjukkan cukup bukti untuk menolak H0 dan menerima Ha.

E. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penulis dapat menarik kesimpulan penelitian sebagai berikut:

1. Terbukti bahwa Kerjasama memiliki pengaruh positif dan signifikan

terhadap Inovasi pada Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan. Adanya kerjasama yang baik antara mitra usaha, pemerintah, institusi pendidikan dan lembaga keuangan terbukti sangat berpengaruh terhadap timbulnya inovasi pada pengusaha.

2. Terbukti bahwa Orientasi Wirausaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi pada Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan. Inovasi juga ditentukan oleh orientasi yang dimiliki oleh para pengusaha, yaitu diantaranya adalah sikap dan strategi yang dilakukan untuk menghadapi kompetitor, keberanian mengambil risiko, dan kemauan mengadakan perubahan.
3. Tidak terbukti bahwa Kerjasama memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Performa Usaha. Pengaruh langsung Kerjasama terhadap Performa Usaha tidak terbukti cukup signifikan, maka tidak serta-merta adanya kerjasama langsung meningkatkan performa usaha tanpa adanya inovasi yang terjadi.
4. Tidak terbukti bahwa Orientasi Wirausaha memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Performa Usaha. Sejalan dengan Kerjasama, pengaruh langsung Orientasi

Wirausaha terhadap Performa Usaha tidak terbukti cukup signifikan, maka tidak serta-merta adanya orientasi wirausaha langsung meningkatkan performa usaha tanpa adanya inovasi yang terjadi.

5. Terbukti bahwa Inovasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap Performa Usaha pada Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan. Secara empirik, terbukti bahwa inovasi berpengaruh positif terhadap peningkatan performa usaha. Inovasi merupakan hal yang sangat penting dalam dunia usaha, tanpa adanya inovasi dan kreativitas maka usaha tidak akan dapat bertahan lama. Inovasi yang dimaksudkan disini adalah bukan hanya sebatas produk baru, tapi juga inovasi dalam proses produksi, strategi pemasaran, dan perubahan manajemen.

Saran

Berdasarkan kesimpulan yang diambil, maka penulis memberikan saran sebagai berikut:

1. Perlu diadakan penelitian lebih lanjut mengenai faktor-faktor apa sajakah yang mempengaruhi performa usaha diluar ketiga konstruk yang sudah ada dalam penelitian ini. Hal ini mengingat

bahwa ketiga variabel, yaitu: kerjasama, orientasi wirausaha, dan inovasi; hanya mampu menjelaskan performa usaha sebesar 5.8%. Ini berarti masih sangat besar pengaruh faktor lain yang menentukan performa usaha pada Sentra Tekstil Cipadu, Tangerang Selatan.

2. Penelitian ini menggunakan indikator yang diambil dari penelitian yang dilakukan di negara berbahasa Inggris sebagai bahasa ibunya. Penelitian berikutnya perlu dilakukan penyelarasan bahasa, istilah, dan budaya sehingga indikator-indikator dapat sesuai dan mudah dipahami oleh responden.
3. Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif, sehingga untuk memperoleh hasil yang lebih akurat, disarankan untuk memperbanyak jumlah sampel responden dalam penelitian berikutnya.
4. Penelitian lanjutan menggunakan model konseptual yang lebih lengkap perlu dilakukan di sentra industri yang berbeda baik secara jenis usaha maupun secara letak geografisnya, sehingga dapat menjadi bahan perbandingan.

Daftar Pustaka

- Antoldi, F., Cerrato, D., & Depperu, D. (2011). *Export Consortia in Developing Countries: Successful Management of Cooperation Among SMEs*. Berlin: Springer-Verlag.
- Buliga, O. (2014). *Measures for Innovating Business Models: An Empirical Study of German SMEs*. Nurnberg: Springer Gabler.
- Byrne, B. M. (2010). *Structural Equation Modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications, and Programming*. New York: Routledge.
- Folta, T. B., Cooper, A. C., & Baik, Y.-s. (2006). Geographic cluster size and firm performance. *Journal of Business Venturing* , 21, 217-242.
- Frank, H., Kessler, A., & Fink, M. (2010, 4). *Entrepreneurial Orientation and Business Performance - A Replication Study*. SBR , 175-198.
- Hanna, V., & Walsh, K. (2002). Small firm networks: a successful approach to inovation? *R&D Management* , 32, 201-207.
- Heilbrunn, S. (2011). A "DEA" Based Taxonomy to Map Successful SMEs. *International Journal of Business and Social Science* , 233-241.
- Joseph F. Hair, J. e. (2014). *A primer on partial least squares structural equation modeling (PLS-SEM)*. Los Angeles: SAGE Publications, Inc.
- Kothari, C. R. (2004). *Research Methodology: Methods and Techniques*. New Delhi: New Age International (P) Ltd.
- Li, Y. H., Huang, J. W., & Tsai, M. T. (2009). Entrepreneurial orientation and firm performance: The role of knowledge creation process. *Indsutrial Marketing Management* , 440-449.

- Losby, J., & Wetmore, A. (2012). Using Likert Scales in Evaluation Survey Work. National Center for Chronic Disease Prevention and Health Promotion, Division for Heart Disease and Prevention. Atlanta: Centers for Disease Control and Prevention.
- Mezgar, I., Kovacs, G. L., & Paganelli, P. (2000). Co-operative production planning for small- and medium-sized enterprises. *International Journal of Production Economics* , 64, 37-48.
- Najib, M., & Kiminami, A. (2011). Innovation, cooperation and business performance: Some evidence from Indonesian small food processing cluster. *Journal of Agribusiness in Developing and Emerging Economies* , 1, 75-96.
- Rodrigues, R. G., & Raposo, M. (2011). Entrepreneurial Orientation, Human Resources Information Management, and Firm Performance in SMEs . *Canadian Journal of Administrative Sciences* , 143-153.
- Santoso, S. (2012). Analisis SEM Menggunakan AMOS. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Schierz, P. G., Schilke, O., & Wirtz, B. W. (2010). Understanding Consumer Acceptance of Mobile Payment Services: An Empirical Analysis. *Electronic Commerce Research and Applications* , 9 (3), 209-216.
- Sekaran, U. (2006). Metodologi Penelitian untuk Bisnis, Ed. 4 Buku 2. Jakarta: Salemba Empat.
- Sekaran, U. (2007). Metodologi Penelitian untuk Bisnis, Ed. 4 Buku 1. Jakarta: Salemba Empat.
- Sidik, I. G. (2012). Conceptual framework of factors affecting SME development: Mediating factors on the relationship of entrepreneur traits and SME performance. *Procedia Economics and Finance* , 373-383.
- Sugiyono. (2007). Statistika untuk Penelitian. Bandung: Alfabeta.
- Tambunan, T. T. (2009). SMEs in Asian Developing Countries. London: Palgrave Macmillan.
- Vijayasathy, L. R. (2004). Predicting Consumer Intentions to Use On-line Shopping: the Case for an Augmented Technology Acceptance Model. *Information and Management*, 41, 742-762.
- Waits, M. J. (2000). The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery. *Economic Development Quarterly* , 14 (1), 35-50.
- Wiklund, J., & Shepherd, D. (2005). Entrepreneurial orientation and small business performance: a configurational approach. *Journal of Business Venturing* , 71-91.
- Wong, K. K. (2013). Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM) Techniques Using SmartPLS. *Marketing Bulletin* , 24, 1-32.
- Wu, J.-H., & Wang, S.-C. (2005). What Drives Mobile Commerce? An Empirical Evaluation of the Revised Technology Acceptance Model. *Information & Management* , 42 (5), 719-729.
- Zarpou, T., Saprikis, V., Markos, A., & Vlachopoulou, M. (2012). Modeling Users' Acceptance of Mobile Services. *Electronic Commerce Research* , 12 (2), 225-248.