

**PENGARUH OWNER'S EXPERTISE PADA BUSINESS PERFORMANCE DENGAN DIMODERASI INNOVATION PADA USAHA KECIL MENENGAH (UKM)**

**Anggun Kurnia Saraswati**

**Asri Laksmi Riani**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret

**ABSTRACT**

*The purpose of this study was to examine the influence of Owner's Expertise on Business Performance and Innovation as a moderating. The existence of previous studies that only examine the relationship between the Owner's Expertise in Performance Business motivate researchers to conduct research by adding a moderating variable as a development of previous research.*

*Samples were taken of 100 batik artisans in Surakarta, Sragen, Karanganyar & Lasem. The sampling technique with purposive sampling method. To determine the effect may moderate the influence of Innovation whether Owner's Expertise on Performance Business used MRA analysis (Moderating Regression Analysis). The results of this study indicate that the Owner's Expertise significant effect on Business Performance, but had no significant effect Innovation as a moderating.*

**Keywords:** *Owner's Expertise, Business Performance & Innovation*

**ABSTRAK**

*Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menguji pengaruh Owner's Expertise pada Business Performance serta Innovation sebagai pemoderasi. Adanya penelitian terdahulu yang hanya menguji hubungan antara Owner's Expertise pada Business Performance memotivasi peneliti untuk melakukan penelitian dengan menambahkan variabel moderasi sebagai pengembangan dari penelitian sebelumnya.*

*Sampel yang diambil berjumlah 100 perajin batik di Surakarta, Sragen, Karanganyar & Lasem. Teknik pengambilan sampel dengan metode purposive sampling. Untuk mengetahui pengaruh Innovation apakah dapat memoderasi pengaruh Owner's Expertise terhadap Business Performance digunakan analisis MRA (Moderating Regression Analysis). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Owner's Expertise berpengaruh signifikan pada Business Performance, namun Innovation tidak berpengaruh signifikan sebagai pemoderasi.*

**Kata Kunci:** *Owner's Expertise, Business Performance & Innovation*

Bisnis atau kinerja perusahaan merupakan hasil organisasi penting yang telah menarik minat para praktisi dan akademisi. Akibatnya, literatur manajemen yang ada ini dibanjiri dengan penelitian empiris pada faktor kinerja bisnis, misalnya: Brinckmann, (2006); Lee, Kim & Kim, (2007); Watsona, Cooper, Pavur & Torres, (2011); Chang, Chang, Ho, Yen & Chiang, (2011), meskipun demikian, tinjauan literatur yang masih ada mengungkapkan tiga keterbatasan penting. Pertama, sebagian besar penelitian telah difokuskan pada perusahaan ukuran besar dan dengan sektor usaha kecil terabaikan. Kedua, bahkan mereka yang telah meneliti pada konteks usaha kecil, ukuran yang cukup dari studi ini telah mengadopsi pendekatan kualitatif untuk secara empiris dalam menyelidiki kinerja usaha kecil. Alasan utama yang mendasari hal ini berkaitan dengan kesulitan yang berhubungan dengan mendapatkan informasi yang akurat di sektor ini. Ketiga, jarang bisa menemukan satu penelitian yang khusus mengeksplorasi keahlian pemilik bisnis kecil-hubungan kinerja bisnis dan peran mediasi pelatihan keterampilan karyawan (Chinomona, 2013).

Masalah utama bagi semua UKM di posisi ini dan terutama bagi mereka ada selama beberapa tahun adalah bagaimana bertahan hidup dengan mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar melalui inovasi. Perusahaan seperti ini sangat rentan terhadap persaingan dari organisasi baik di dalam maupun di luar sektor yang mengusulkan alternatif produk, bahan baku/komponen dan proses manufaktur atau organisasi kerja. Sementara karakteristik kunci dari perusahaan berinovasi besar yang dikenal baik (Pettigrew, 1985; Pavitt, 1991; DTI / CBI, 1993/1994), penelitian kecil telah dilakukan pada inovasi dalam UKM manufaktur produk tunggal, meskipun sektor ini dilaporkan menjadi penting untuk ekonomi Inggris. Perusahaan manufaktur membuat seperlima dari ekonomi Inggris,

mempekerjakan sekitar empat juta orang dan banyak lagi secara tidak langsung.

Dalam undang-undang tersebut dijelaskan bahwa sebuah perusahaan yang digolongkan sebagai UKM adalah perusahaan kecil yang dimiliki dan dikelola oleh seseorang atau dimiliki oleh sekelompok kecil orang dengan jumlah kekayaan dan pendapatan tertentu. Dengan rincian sebagai berikut:

1. Usaha produktif yang kekayaannya sampai 50 juta rupiah dengan pendapatan sampai 300 juta rupiah per tahun digolongkan sebagai Usaha Mikro.
2. Usaha produktif yang nilai kekayaan usahanya antara 50 juta hingga 500 juta rupiah dengan total penghasilan sekitar 300 juta hingga 2,5 milyar rupiah per tahun dikategorikan sebagai Usaha Kecil.
3. Sedangkan Usaha Menengah merupakan usaha produktif yang memiliki kekayaan (modal) 500 juta hingga 10 milyar rupiah dengan jumlah pendapatan pertahun berkisar 2,5-50 milyar rupiah.

Perusahaan kecil dan menengah di Indonesia umumnya menghadapi berbagai masalah, baik yang sifatnya eksternal maupun internal. Masalah eksternal dan internal yang dihadapi perusahaan kecil dan menengah, antara lain (1) iklim usaha yang belum mendukung tumbuh dan berkembangnya usaha kecil dan menengah secara optimal sesuai dengan potensinya; (2) sarana dan prasarana usaha yang berorientasi pada pengembangan usaha kecil dan menengah relative terbatas; (3) kemampuan berwirausaha dari para pengusaha kecil masih belum didayagunakan secara optimal; (4) sikap profesional sebagai seorang pengusaha belum membudaya; dan (5) rendahnya aksesibilitas terhadap berbagai sumber daya khususnya sumber daya keuangan. Hal ini berdampak besar terhadap strategi yang

ditetapkan dan kinerja perusahaan itu sendiri.

Di Indonesia terutama Surakarta dan sekitarnya menunjukkan bahwa keberadaan usaha kecil (*small business*) merupakan salah satu motor penggerak yang penting bagi pertumbuhan ekonomi, termasuk dalam sektor batik. Sesuai dengan visi dan misinya, Kota Surakarta dikenal sebagai Kota Budaya. Namun, pada umumnya masyarakat Indonesia lebih mengenal Kota Surakarta sebagai Kota Batik. Maka tidaklah mengherankan apabila sampai saat ini usaha kerajinan batik masih menjadi salah satu komoditas andalan Kota Surakarta. Diantara usaha kecil lainnya, usaha kerajinan batik mempunyai karakteristik yang sangat khusus dan merupakan Kebudayaan Indonesia yang tetap bertahan secara konsisten. Selain itu usaha ini banyak menyerap tenaga kerja dan produknya menggunakan bahan baku yang memiliki kandungan lokal yang menonjol, inovatif di sektor usaha kecil, jumlahnya cukup tersedia, memiliki daya saing tinggi dalam hal ciri, desain, kualitas, harga serta produksinya juga mempunyai nilai tambah yang paling tinggi diantara produk lain.

Seiring dengan perkembangannya kini batik dapat dikonsumsi oleh semua kelompok golongan masyarakat, baik golongan masyarakat tradisional yang berada di daerah pedesaan, maupun golongan masyarakat modern yang berada di daerah perkotaan, yang mencakup semua kelompok umur dengan pendapatan yang bervariasi. Bahkan terjadi peningkatan permintaan yang datang dari masyarakat luar negeri terhadap produk batik, hal ini dapat dilihat dari adanya kenaikan nilai ekspor produk batik asal Kota Solo tahun 2003 yang sebesar 41%. Bukan hanya itu, usaha kerajinan batik telah mendukung perekonomian daerah. Terbukti, sampai sekarang usaha kerajinan batik masih menjadi kontributor andalan bagi pendapatan asli daerah (PAD) Kota Surakarta sebesar Rp6,65 milyar. Disadari akan begitu besarnya peran usaha kerajinan

batik dalam perekonomian daerah Kota Solo, maupun dalam penyerapan tenaga kerja. Maka pengembangan usaha kerajinan batik perlu mendapatkan perhatian yang besar baik dari pemerintah daerah maupun masyarakat Kota Surakarta, agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya.

Manufaktur UKM tidak hanya secara langsung menyediakan komponen utama output manufaktur mereka adalah bibit penting dari mana bisnis yang lebih besar tumbuh. Penting bagi UKM untuk mendapatkan inisiatif dukungan pemerintah (Duan dan Kinman, 2000), misalnya, Rp 15 juta dana pemerintah pergi ke UKM untuk menyediakan bantuan dengan teknologi manufaktur baru dan praktik terbaik (DTI/CBI, 1993/1994). Melalui pusat-pusat regional untuk keunggulan manufaktur, saran praktis juga ditawarkan kepada UKM. Pada 1990-an sektor manufaktur dilaporkan telah mengalami lambatnya pertumbuhan *output* (The Times, 1996), sehingga untuk bertahan hidup dan mempertahankan daya saing mereka di pasar, inovasi merupakan hal mendasar untuk UKM. Perusahaan manufaktur yang lebih besar sering dapat berinvestasi dalam teknologi baru dan peralatan, memberikan keterampilan kelas dunia dan pelatihan untuk tenaga kerja mereka dan memenangkan pasar baru, yang jelas tidak terjadi untuk rekan-rekan mereka yang lebih kecil. Namun, penelitian oleh Mosey et al. (2002) dan Mosey (2005) menunjukkan bahwa sejumlah kecil British UMKM bertahan dan berkembang melalui pelepasan produk baru yang inovatif. (Laforet and Tann, 2006).

Penelitian ini bertujuan untuk memperbaiki situasi hubungan keahlian pemilik usaha kecil terhadap kinerja usaha dengan dimoderasi oleh inovasi pada UKM pengusaha/perajin batik di Surakarta, Karanganyar, Sragen dan Lasem.

## TELAAH PUSTAKA

Berbasis literatur Sumber daya mengacu pada cara di mana sumber daya internal berkontribusi terhadap perusahaan mencapai keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Barney & Arian, 2001; Barney, 2001; Priem & Butler, 2001; Merrilees, Rundle - Thiele & Lye, 2011). Pandangan berbasis sumber daya (RBV), awalnya diperkenalkan oleh Wernerfelt (1984), yang menyadari perusahaan sebagai sebuah paket dari sumber daya dan kemampuan yang dikombinasikan mengembangkan kompetensi. Sumber daya dan kemampuan merupakan dasar untuk pembentukan keunggulan kompetitif yang berkelanjutan. Sumber daya dapat menjadi sumber modal fisik, sumber daya organisasi modal dan modal manusia. Kemampuan dapat didefinisikan sebagai kemampuan suatu perusahaan perlu mengambil keuntungan penuh dari asetnya sementara kompetensi dapat didefinisikan satu set dimensi kinerja yang diamati, termasuk pengetahuan individu, keterampilan, sikap, dan perilaku, serta tim kolektif, proses, dan kemampuan organisasi yang terkait dengan kinerja tinggi, dan menyediakan organisasi dengan keuntungan kompetitif yang berkelanjutan (Chinomona, 2013).

Pandangan berbasis sumber daya telah digunakan sebagai landasan teoritis dalam sebagian besar penelitian yang berpendapat bahwa manajemen sumber daya manusia dapat memiliki dampak positif pada kinerja bisnis (Wright, Dunford & Snell, 2001). Beberapa praktisi akademis telah menyimpulkan hal senada bahwa tenaga kerja perusahaan dapat menjadi sumber keunggulan kompetitif yang berkelanjutan (Chinomona, 2013). Hal ini diyakini oleh banyak ahli bahwa, ketidakmampuan perusahaan kecil untuk memilih, mengembangkan, mempertahankan, dan memotivasi tenaga kerja yang kompeten telah menghasilkan hambatan utama untuk perusahaan sukses dan terkemuka

penyebab kegagalan perusahaan dalam sektor usaha kecil (misalnya, penelitian Deshpande & Golhar, 1994; Hornsby & Kuratko, 1990; McEvoy 1984). Keahlian pemilik usaha kecil dan keterampilan karyawan ketika sepenuhnya dieksploitasi dapat menawarkan usaha kecil keunggulan kompetitif yang berkelanjutan atas persaingan merupakan sebuah sumber daya. Keunggulan kompetitif ini mengarah pada peningkatan kinerja usaha kecil.

### **Small Business**

Definisi yang paling umum diterima sehubungan dengan perusahaan kecil adalah perusahaan yang mempekerjakan kurang dari 500 orang dan mempunyai tingkat penjualan maksimal Rp20 juta per tahun. Menurut small business administration amerika serikat, "perusahaan kecil adalah perusahaan yang dimiliki dan dikelola secara mandiri, serta tidak dominan dalam bidang operasinya". Terjadinya krisis perekonomian pada tahun 1997 menjadi momentum ekonomi yang buruk bagi Indonesia dan negara-negara tetangga. Di awal abad 21 krisis belum berakhir, dilanjutkan dengan dampak buruk dari negara maju berupa krisis global. Menurut laporan perekonomian yang diterbitkan oleh Bank Indonesia, dampak krisis global meluas & berlanjut pada krisis *subprime mortgage* di Amerika Serikat. Dampak yang ditimbulkan mempengaruhi kegiatan konsumsi, pengeluaran investasi maupun kegiatan perdagangan antar bangsa. Krisis global ini berdampak pada perekonomian Indonesia karena perekonomian kita masih tergantung pada kondisi perekonomian negara-negara maju.

Di tengah-tengah proses restrukturisasi sektor korporat dan BUMN yang berlangsung lambat, sektor UMKM telah menunjukkan perkembangan yang terus meningkat dan mampu menjadi penopang pertumbuhan ekonomi nasional. Pertumbuhan dan peran sektor UMKM di dalam perekonomian nasional harus terus

ditingkatkan, karena selain dapat menyerap tenaga kerja yang cukup banyak, juga tangguh dalam menghadapi berbagai kejutan ekonomi dan mampu menghadapi tantangan ekonomi global. Namun demikian banyak tantangan yang dihadapi UMKM di Indonesia pada awal abad 21 ini adalah berlakunya perdagangan bebas (*free trade*), yang diawali dengan dibukanya perdagangan bebas ASEAN dengan China (ACFTA) memaksa ekonomi kita memasuki babak kompetitif baru. Padahal perekonomian kita secara realita belum menunjukkan kesiapan menghadapi barang-barang dari luar termasuk dari China. Hasil penelitian penulis mengenai Profil UMK potensial di wilayah Cirebon tahun 2008 dan 2009 menunjukkan bahwa sebagian besar UMKM cakupan pemasarannya masih bersifat lokal, kompetensi/keterampilan karyawan masih rendah dan penguasaan IT juga masih rendah. Begitu pula hasil penelitian yang dilakukan Pusat Inovasi UMKM dan APEC mengenai daya saing global dari 13 UMKM 13 negara anggota APEC tahun 2006 menunjukkan bahwa daya saing UMKM Indonesia menempati posisi yang rendah yaitu dibawah angka 4 dalam indeks skala 10. (Tambunan, 2009). Persoalan daya saing menjadi sesuatu yang sangat populer bagi para pelaku bisnis agar tetap eksis dalam mengembangkan usahanya. Bahkan dalam dua dekade terakhir, seiring dengan makin mengglobalnya perekonomian dunia dan persaingan bebas, daya saing telah menjadi satu dari konsep-konsep kunci bagi perusahaan-perusahaan untuk bisa berhasil dalam partisipasinya di dalam globalisasi dan perdagangan bebas dunia.

Beredarnya barang-barang produk negara tetangga dan Cina yang ditengarai memiliki daya saing dibandingkan produk kita dimana harga produknya murah dengan kualitas yang sama atau lebih baik menimbulkan persoalan baru dalam pengembangan UMKM. Sejak krisis ekonomi menghantam Indonesia pada pertengahan tahun 1997, perhatian pada kelompok usaha

kecil dan menengah meningkat. Berbagai studi tentang dampak krisis terhadap usaha kecil membuktikan bahwa sektor ini mampu bertahan. Kekuatan dan kinerja usaha kecil inilah yang nampaknya membuat banyak pihak, termasuk pemerintah berharap banyak kepada kelompok usaha kecil dan menengah untuk dapat menjadi tulang punggung ekonomi Indonesia. Krisis ekonomi dipandang telah menunjukkan kekuatan dan potensi sesungguhnya dari kelompok usaha kecil dalam hal daya tahan menghadapi goncangan maupun dalam hal peranannya sebagai salah satu motor penggerak ekonomi yang penting.

Dalam pembahasan industri dan peran usaha mikro, kecil dan menengah dan pola perkembangan kelompok usaha di negara sedang Berkembang (NSB) diklasifikasikan kedalam dua aliran yaitu aliran kapitalis (klasik) dan aliran modern. Pandangan klasik menyatakan bahwa dalam perjalanan pembangunan, kontribusi UMKM terhadap pembentukan PDB, kesempatan kerja, output sektoral akan terus menurun. Sebaliknya pangsa usaha besar (UB) yang lebih modern tumbuh dengan laju yang semakin pesat dan akhirnya kelompok usaha besar mendominasi ekonomi.

Sedangkan pandangan modern sangat percaya bahwa kontribusi sektor UMKM terhadap pembentukan PDB dan penyerapan tenaga kerja akan naik, bukan menurun walaupun setiap negara akan bervariasi karena perbedaan dalam banyak faktor internal, termasuk ketersediaan sumberdaya modal, kemampuan teknologi, dan ketersediaan sumberdaya manusia.

Pilihan untuk mengandalkan usaha kecil dan menengah dalam upaya pemulihan ekonomi di Indonesia dengan sendirinya berimplikasi pada kebutuhan untuk membangun strategi dan penguatan usaha kecil yang komprehensif. Ada empat aspek pengembangan daya saing usaha kecil dan menengah di Indonesia. Pertama, mengembangkan perekonomian yang berorientasi global dengan membangun keunggulan kompetitif melalui peningkatan

modal insani (*human capital*) dimana manusia harus ditempatkan sebagai aset perusahaan bukan sebagai faktor produksi. Kedua, memberdayakan usaha kecil menengah (UMKM) dengan cara dan teknik produksi yang inovatif agar bisa menjalankan kegiatan produksi secara efisien, menekan biaya produksi dan ber daya saing tinggi. Ketiga, pengembangan UMKM dengan menggunakan pendekatan yang tepat yaitu melalui sistem clustering, yaitu program peningkatan daya saing dengan cara mengembangkan klaster-klaster atau sentra-sentra. Keempat, membangun jaringan kerjasama yang lebih luas baik dengan pemerintah, usaha besar dan pihak asing sehingga UMKM bisa bergerak lebih efisien dan efektif baik dalam pengadaan sumberdaya, dalam kegiatan produksi, pemasaran maupun dalam memanfaatkan peluang-peluang bisnis dengan pihak lain.

#### ***Owner's Expertise***

Definisi *owner's expertise* adalah keahlian seorang pemilik usaha yang dapat dilihat dari ilmu akademik, pengalaman ataupun semua kemampuan yang bermanfaat untuk menjalankan sebuah usaha. Meskipun ada berbagai definisi keahlian, cenderung pandangan yang berbeda dari konsep ini - pandangan berbasis kognitif dan pandangan berbasis kinerja (Reuber, 1997). Pandangan kognitif berbasis mendefinisikan keahlian sebagai kepemilikan sebuah badan terorganisasi pengetahuan konseptual dan prosedural daripada yang dapat dengan mudah diakses dan digunakan dengan pemantauan yang unggul dan keterampilan pengaturan diri. Pandangan berbasis kinerja mendefinisikan keahlian sebagai kemampuan, diperoleh dengan praktek, untuk melakukan kualitatif baik dalam tugas domain tertentu (Reuber, 1997).

Menggambar dari RBV (*the Resource-Based View*), penelitian ini menggunakan tampilan berbasis kinerja yang sejalan

dengan definisi yang digunakan dalam penelitian ini. Dengan demikian, keahlian dalam penelitian ini mengacu pada pengetahuan, ketrampilan dan kemampuan yang dimiliki oleh pemilik usaha kecil dan yang berpotensi mengarah pada kinerja yang unggul ketika digunakan. Dalam hal ini, pemilik usaha kecil mungkin memiliki keahlian manajemen atau keterampilan khusus terkait dengan beberapa bidang operasi. Jika misalnya, pemilik usaha kecil memiliki keahlian manajemen, maka yang harus ditunjukkan oleh kinerja manajemen yang efektif dalam usaha kecil (Reuber, 1997; Zhao, Huo, Flynn & Yeung, 2008). Sebuah tinjauan literatur yang ada menunjukkan bahwa ada penelitian terbatas yang mengeksplorasi efek dari keahlian pemilik usaha kecil pada kinerja usaha kecil (Chinomona, Lin, Wang & Cheng, 2010). Ini mungkin disayangkan mengingat kurangnya usaha kecil 'keahlian sering dikutip sebagai salah satu hambatan utama untuk pertumbuhan mereka (Chinomona & Pretorius, 2011).

#### ***Innovation***

Innovation berarti sebuah usaha yang dilakukan seseorang atau suatu perusahaan yang bertujuan untuk peningkatan penjualan dengan cara membuat suatu produk baru ataupun mengubah sistem produksi & penjualan. Sejauh ini tidak ada definisi standar inovasi. Kedua, tidak ada panduan khusus tentang apa yang merupakan perusahaan inovasi atau kinerja kelas dunia - baik ukuran standar inovasi perusahaan atau ukuran kinerja perusahaan yang ditemukan dalam literatur. Ketiga, tidak ada panduan tentang faktor yang berkontribusi terhadap inovasi dan inovasi manajemen sukses untuk industri tertentu dalam sektor UKM (Laforet and Tann, 2006). Blumentritt (2004) menemukan bahwa UKM AS mengejar inovasi proses lebih dari mengembangkan produk baru menemukan bahwa UKM menghabiskan lebih banyak waktu mengembangkan cara-cara baru produk

atau jasa produksi dan cara-cara baru dalam memberikan mereka kepada pelanggan.

Faktor-faktor yang berkontribusi terhadap inovasi yang sukses mengidentifikasi beberapa aspek apa yang dianggap sebagai faktor penting keberhasilan strategi inovatif dalam UKM (Dogson dan Rothwell, 1991; Bowen dan Ricketts, 1992) dan formulasi strategi yang efektif di perusahaan hi-tech kecil yang sukses (Oakey dan Cooper, 1991). Faktor keberhasilan di dalam studi ini antara lain adalah: mempromosikan budaya perusahaan, menciptakan struktur mencerminkan dalam penggunaan yang efektif dari sistem dan teknologi dan investor pada orang (IIP) (saat ini dikenal sebagai inovasi proses), menganalisis pesaing, mengembangkan co-operasi dan kemitraan mirip dengan konsep jaringan. Sehubungan dengan mempromosikan budaya perusahaan, Pavitt (1991) pertama kali mengangkat isu-isu seperti fleksibilitas, jalur komunikasi singkat, hubungan yang erat dengan pelanggan, motivasi manajemen dan tenaga kerja paksa, kurang birokrasi, sedikit penyaringan proposal dengan minat yang kuat dalam pengembangan produk dan teknologi berubah sebagai bagian dari karakteristik dan kekuatan budaya inovatif. Kurangnya birokrasi, efisiensi, komunikasi informal, fleksibilitas yang lebih ditekankan oleh Birchall, Chanaron, dan Soderquist, (1996), Chandler, Keller, dan Lyon, (2000) dan Beaver dan Prince (2002) yang dikutip oleh Laforet & Tan (2006). Adaptasi melalui kedekatan dengan pasar dan hubungan kerja yang erat dengan pelanggan lagi-lagi ditemukan terkait dengan inovasi. Selain itu, Chandler et al. (2000) menemukan analisis dekat pesaing, pengawasan dan dukungan sistem penghargaan untuk menjadi yang paling relevan dengan inovasi yang sukses.

### ***Business Performance***

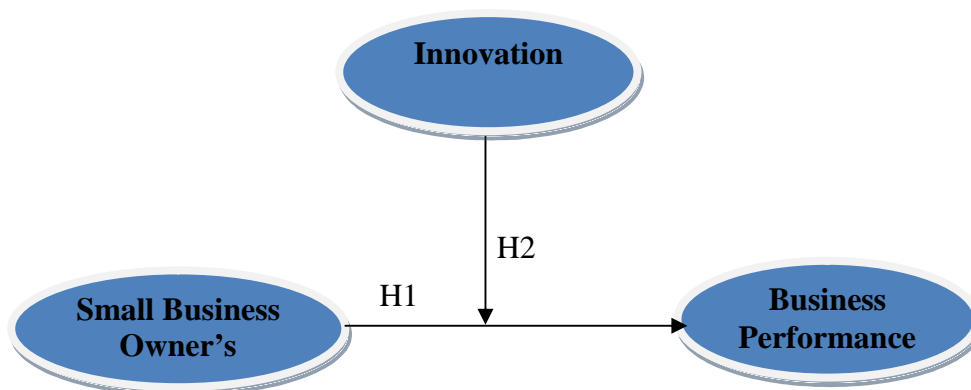
*Business Performance* adalah hasil kerja yang dapat dicapai oleh seseorang atau kelompok orang dalam suatu

perusahaan sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab masing-masing dalam upaya pencapaian tujuan perusahaan secara legal, tidak melanggar hukum dan tidak bertentangan dengan moral dan etika. (Rivai & Basri, 2004:16). Kinerja bisnis telah diuji sebagai variabel dependen utama dalam hal empiris (Aggarwal, 2001; Durand & Coeurderoy, 2001) namun bagaimana mengukurnya tetap menjadi isu perdebatan dalam manajemen sastra. Pendekatan konvensional untuk penilaian kinerja bisnis telah menekankan profitabilitas, paling sering diukur dengan return on investment sebagai ujian keberhasilan (Reese & Cool, 1978). Namun, validitas pengembalian investasi sebagai indikator tunggal kinerja bisnis telah dikritik (misalnya Kaplan & Norton, 1996), maka pengetahuan kontemporer menunjukkan ukuran multidimensi kinerja bisnis yang menggabungkan isu-isu berbasis akuntansi dan aset berbasis pasar dalam rangka untuk memperoleh penilaian komposit kinerja bisnis (Srivastava, Shervani & Fahey, 1998; Otley & Pollanen, 2000). Akibatnya, telah terjadi kecenderungan baru menuju menunjukkan bahwa kinerja keuangan merupakan inti dari kinerja bisnis. Namun tetap saja, dalam rangka untuk mengukur kinerja bisnis beberapa peneliti saat ini mengadopsi ukuran kinerja pasar yang mendefinisikan konseptualisasi yang lebih luas dari kinerja bisnis dan berfokus pada faktor-faktor yang pada akhirnya mengakibatkan kinerja keuangan (Vorhies & Morgan, 2005). Oleh karena itu, sesuai penelitian ini menggunakan ukuran kinerja pasar dicontohkan oleh penjualan, pertumbuhan dan pangsa pasar (Homburg & Pflesser, 2003;. Hooley et al, 2005; Wong & Merrilees, 2007) untuk mewakili kinerja usaha kecil.

### ***Kerangka Pemikiran***

Untuk memberikan gambaran alur dalam penelitian maka dibentuk model penelitian. Adapun hubungan antar variabel

tersebut digambarkan dalam model penelitian sebagai berikut:



Sumber: Chinomona, Richard (2013); dan Penelitian Laforet and Tann, (2006).

**Gambar 1. Kerangka Pikir Penelitian**

Manajemen Berbasis Sumberdaya, keahlian pemilik usaha kecil dapat dianggap sebagai kemampuan strategis yang ketika digunakan menawarkan kompetensi pemilik untuk kinerja tinggi ( Zhao, Huo, Flynn & Yeung, 2008) . Misalnya pemilik usaha kecil mungkin memiliki keahlian atau ketrampilan manajemen pemasaran khusus. Dalam kasus seperti itu, keahlian manajemen akhirnya akan mengarah pada efektivitas kinerja dan efisiensi (Wright et al, 1995; Kecepatan, 1993), maka kinerja bisnis akan superior (Chinomona & Pretorius, 2011), sedangkan keterampilan pemasaran khusus pada akhirnya akan berujung pada peningkatan pangsa pasar, volume penjualan dan kinerja keuangan untuk usaha kecil (Covin & Slevin, 1991; Zahra, 1993). Dengan demikian, pengetahuan/keahlian pemilik usaha kecil tentang daerah khusus mengarah ke tingkat tinggi kinerja bisnis (Venkatraman, 1989; Chinomona, Lin, Wang & Cheng, 2010; Chinomona & Pretorius, 2011). Keahlian pemilik usaha kecil diharapkan untuk memberikan dampak positif pada kinerja usaha kecil di di Surakarta, Karanganyar, Sragen dan Lasem. Hubungan tersebut juga telah didukung dalam studi empiris sebelumnya oleh hasil penelitian Hart &

Banbury pada tahun 1994 (Chinomona, 2013).

**H1: Small Business Owner's Expertise secara positif berpengaruh signifikan pada Business Performance.**

Bagian dari tema mempromosikan budaya inovatif, Heunks (1998) juga menemukan UKM sukses terkait dengan para pemimpin berkomitmen dengan visi, antusiasme, berorientasi pada masa depan memanfaatkan peluang eksternal untuk investasi dan pengumpulan informasi dalam. Selain itu, Motwani et al. (1999) ditentukan bahwa para pemimpin harus menunjukkan komitmen strategis aktif untuk penelitian dan perubahan teknologi. Semua tema di atas seperti membina lingkungan yang kreatif, kepemimpinan yang tepat di samping itu, mendengarkan ide-ide baru, manajemen puncak memainkan peran ganda, sistem organisasi yang tepat juga ditemukan dalam literatur yang relevan saat ini (Blumentritt, 2004; Mambula dan Sawyer, 2004).

**H2: Innovation dapat memoderasi berpengaruh antara Small Business Owner's Expertise pada Business Performance.**



## METODE PENELITIAN

### Desain Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian survey dengan jenis penelitian penjelasan (*explanative*) dengan studi khalayak, menurut Singarimbun dan Effendy (2006:4). Lokasi penelitian adalah UKM pengusaha/perajin batik di Surakarta, Karanganyar, Sragen dan Lasem.

### Populasi, Sampel dan Teknik Sampling

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh UKM pengusaha/perajin batik di Surakarta, Karanganyar, Sragen dan Lasem. Adapun sampel yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah sejumlah 100 UKM pengusaha batik di Surakarta, Karanganyar, Sragen dan Lasem. Teknik sampling adalah merupakan teknik pengambilan sampel. Adapun teknik sampling (pengambilan sampel) yang digunakan dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik *quota sampling* yaitu teknik untuk menentukan sampel dari populasi yang mempunyai ciri-ciri tertentu sampai jumlah (kuota) yang diinginkan terpenuhi (Sugiyono, 2006: 60). Sampel yang diambil dalam penelitian ini sebanyak 100 pengusaha batik di Surakarta, Karanganyar, Sragen dan Lasem.

### Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode angket atau kuesioner dan Studi pustaka.

### Variabel Independen/bebas (*Small Business Owner Expertise*)

Adapun variabel independen atau bebas dalam penelitian ini adalah **keahlian pemilik usaha kecil**. Pandangan berbasis kinerja mendefinisikan keahlian sebagai kemampuan, diperoleh dengan praktek, untuk melakukan kualitatif baik dalam tugas domain tertentu (Reuber, 1997). Pandangan berbasis kinerja mendefinisikan keahlian sebagai kemampuan, diperoleh dengan

praktek, untuk melakukan kualitatif baik dalam tugas domain tertentu (Reuber, 1997).

Kuesioner yang digunakan merujuk pada kuesioner yang digunakan pada penelitian diambil dari indikator variabel yang digunakan untuk mengukur keahlian pemilik usaha kecil (lihat Chinomona & Pretorius, 2011). Dalam studi ini, variabel ini dioperasionalisasi dengan indikator – indikator sebagai berikut: (1) keahlian pengalaman dalam distribusi, (2) membangun kepercayaan pada usaha kecil menengah, (3) komitmen hubungan, (4) membangun kepuasan hubungan; dan (5) membangun kerja sama. Indikator tersebut digunakan dan diukur dengan menggunakan 4 point skala *likert*, dengan ukuran 1 = sangat tidak setuju hingga 4 = sangat setuju.

### Variabel Moderasi (*Innovation*)

Dalam penelitian ini variabel moderasi yaitu: **inovasi (*innovative*)**. Blumentritt (2004) menemukan bahwa UKM mengejar inovasi proses lebih dari mengembangkan produk baru menemukan bahwa UKM menghabiskan lebih banyak waktu mengembangkan cara-cara baru produk atau jasa produksi dan cara-cara baru dalam memberikan mereka kepada pelanggan (Laforet and Tann, 2006).

Kuesioner yang digunakan merujuk pada kuesioner yang digunakan pada penelitian (Laforet and Tann, 2006). Dalam studi ini, variabel ini dioperasionalisasi dengan indikator – indikator sebagai berikut: 1) Komitmen terhadap inovasi; 2) antisipasi pasar; 3) lingkungan kerja; 4) pemenang proyek; dan 5) pelatihan karyawan. Indikator tersebut digunakan dan diukur dengan menggunakan 4 point skala *likert*, dengan ukuran 1 = sangat tidak setuju hingga 4 = sangat setuju.

### Variabel Dependen/Terikat (*Small Business Performance*)

Variabel dependen dalam penelitian ini adalah *Small Business Performance*. Pengetahuan kontemporer menunjukkan

ukuran multidimensi kinerja bisnis yang menggabungkan isu-isu berbasis akuntansi dan aset berbasis pasar dalam rangka untuk memperoleh penilaian komposit kinerja bisnis (Chinomona, 2013).

Kuesioner yang digunakan merujuk pada kuesioner yang digunakan pada penelitian (Chinomona, 2013). Dalam studi ini, variabel ini dioperasionalisasi dengan indikator - indikator sebagai berikut: 1) memiliki pertumbuhan yang lebih kuat dalam pendapatan penjualan; 2) mampu untuk memperoleh pelanggan baru; 3) memiliki pangsa pasar yang lebih besar; dan 4) mampu meningkatkan penjualan kepada pelanggan yang sudah ada. Indikator tersebut digunakan dan diukur

dengan menggunakan 4 point skala *likert*, dengan ukuran 1 = sangat tidak setuju hingga 4 = sangat setuju.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh keahlian pemilik usaha kecil terhadap kinerja usaha dengan dimoderasi oleh inovasi pada UKM pengusaha/perajin batik di Surakarta, Karanganyar, Sragen dan Lasem. Pengujian dalam penelitian ini menggunakan kualitas instrumen yang akan digunakan (valid dan reliabel) dengan jumlah 100 pengrajin batik.

**Tabel 1. Deskriptif Tanggapan Responden**

Item		Prosentase
<b>Jenis Kelamin</b>		
Laki-laki	65	65%
Perempuan	35	35%
<b>Usia</b>		
<50th	86	86%
>50th	14	14%
<b>Wilayah</b>		
Surakarta	43	43%
Karanganyar	21	21%
Sragen	23	23%
Lasem	13	13%
<b>Pendidikan</b>		
SD	4	4%
SLTP	23	23%
SLTA	39	39%
D1/D2/D3	13	13%
S1	20	20%
S2	1	1%

### Uji Validitas Konstruk (CFA)

Dalam penelitian ini akan digunakan uji validitas dengan *Confirmatory Factor Analysis* dengan bantuan *software SPSS for windows* versi 15, di mana setiap item pertanyaan harus mempunyai *factor loading* > 0,40. Adapun hasil pengujian diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 2. Hasil Pengujian Validitas Konstruk Tahap I**

Dari hasil analisis Tahap I diperoleh nilai *Kaiser-Meyer-Olkin measure of sampling adequacy* pada kotak KMO and Bartlett's Test adalah sebesar 0,878 hasil ini memperlihatkan bahwa instrumen ini valid karena KMO telah melebihi dari 0,5. Sampling itu, dilihat dari hasil Bartlett's Test menunjukkan nilai 1101,991, dengan nilai signifikansi 0,000 sehingga dapat disimpulkan bahwa instrumen ini telah memenuhi syarat valid.

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,883
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	1101,991
	df	91
	Sig.	,000

Sumber : Data primer yang diolah oleh peneliti (2014)

**Tabel 3. Hasil Pengujian Validitas Konstruk**

	Component		
	1	2	3
KE1		,683	
KE2		,778	
KE3	,590	,594	
KE4		,782	
KE5		,842	
INO1	,716		
INO2	,690		
INO3	,846		
INO4	,768		
INO5	,653		
TR1			
TR2			,788
TR3			,833
TR4			,775

Extraction Method: Principal Component Analysis.  
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 7 iterations.

Sumber : Data primer yang diolah oleh peneliti (2014)

Berdasarkan hasil pengujian validitas diperoleh hasil bahwa sebaran data tidak terekstrak sempurna meskipun memiliki nilai *loading factor* > 0,4, hal ini mengindikasikan bahwa data tidak valid dan belum layak dilakukan pengujian pada tahap selanjutnya. Adapun setelah adanya perbaikan atau pengurangan items pertanyaan yang tidak terekstrak sempurna dalam pengujian validitas maka di dapatkan hasil berikut ini:

**Tabel 4. Hasil Pengujian Validitas Konstruk setelah Drop Item**

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,883
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	942,829
	df	66
	Sig.	,000

Sumber : Data primer yang diolah oleh peneliti (2014)

Dari hasil analisis Tahap II diperoleh nilai *Kaiser-Meyer-Olkin measure of sampling adequacy* pada kotak KMO and Bartlett's Test adalah sebesar 0,883 hasil ini memperlihatkan bahwa instrumen ini valid karena KMO telah melebihi dari 0,5. Sampling itu, dilihat dari hasil Bartlett's Test menunjukkan nilai 942,829, dengan nilai signifikansi 0,000 maka dapat disimpulkan bahwa instrumen ini telah memenuhi syarat valid. Meskipun nilainya sedikit lebih menurun dari Tahap I tetapi masih masuk dalam persyaratan pengujian.

Berdasarkan hasil pengujian validitas tahap II diperoleh hasil bahwa sebaran data terekstrak sempurna dan memiliki nilai loading faktor > 0,4, hal ini mengindikasikan bahwa data telah valid semua dan layak dilakukan dalam pengujian pada tahap selanjutnya.

**Tabel 5. Hasil Pengujian Validitas Konstruk Tahap II**

	Component		
	1	2	3
KE1		,699	
KE2		,768	
KE4		,800	
KE5		,860	
INO1	,712		
INO2	,716		
INO3	,855		
INO4	,778		
INO5	,648		
TR2			,798
TR3			,839
TR4			,753

Extraction Method: Principal Component Analysis.  
 Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

a. Rotation converged in 6 iterations.

### Uji Reliabilitas (*Cronbach Alpha*)

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas pada tabel 6 diperoleh hasil dari ketiga variabel yang diteliti, yaitu: keahlian, inovasi, dan training memiliki nilai *cronbach alpha* > 0,60, yang berarti bahwa instrumen yang diteliti untuk mengungkap ketiga variabel tersebut dinyatakan layak dijadikan instrumen dalam penelitian ini atau dikatakan reliabel (handal).

Tabel 6. Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Cronbach's Alpha	Keterangan
Keahlian	0,913	Baik
Inovasi	0,902	Baik
Kinerja	0,827	Baik

Sumber : Data primer yang diolah oleh peneliti (2014)

### Uji Normalitas

Dari tabel 7 diketahui bahwa nilai signifikansi atau probabilitas  $> 0,05$  maka dapat disimpulkan sebaran data berdistribusi normal.

Tabel 7. Kolmogorov-Smirnov

Model	Statistic	Probability (p)	Decision	Kesimpulan
Unstandardized residual	1,073	0,200	$P > \alpha$ (0,05)	Data Berdistribusi Normal

Sumber : Data primer yang diolah oleh peneliti (2014)

### Uji Heteroskedastisitas

Hasil pengujian dengan menggunakan metode *Arch* diperoleh hasil nilai Obs\*R-squared sebesar 0,025, dengan nilai probabilitas sebesar 2,38031  $> 0,05$ . Berarti hasil pengujian heteroskedastisitas menunjukkan tidak terdapat masalah heteroskedastisitas pada kinerja.

Tabel 8. Hasil Pengujian Heterokedastisitas

Variabel	Variabel	Signifikansi	Keterangan
<b>Kinerja</b>	Obs*R-squared	0,025	Tidak ada
	P Chi-Square	2,38031	Heteroskedastisitas

Sumber : Data primer yang diolah oleh peneliti (2014)

### Uji Multikolinieritas

Hasil uji multikolinieritas pada pada tabel 9 dengan variabel dependen kinerja diketahui bahwa hasil *tolerance* pada masing-masing variabel lebih besar dari 0,1 sedangkan nilai *Varians Inflation Factor* (VIF) lebih kecil dari 10. Sehingga model regresi dalam penelitian ini tidak ada masalah multikolinieritas.

**Tabel 9. Hasil Uji Multikolinieritas**

<i>Variabel</i>	Tolerance	VIF	<i>Kesimpulan</i>
Expertise	0,430	2,326	Tidak ada masalah mutikolinieritas
Inovasi	0,398	2,515	Tidak ada masalah mutikolinieritas
Moderasi	0,868	1,152	Tidak ada masalah mutikolinieritas

Sumber : Data primer yang diolah oleh peneliti (2014)

### Uji Hipotesis

**Tabel 10. Hasil Regresi**

<b>Variabel</b>	<b>Y (Kinerja)</b>	<b>Kesimpulan</b>
Konstans	0,868	
$X_1$ ( <i>Expertise</i> )	2,308* (0,023)	Berpengaruh Signifikan
$X_2$ ( <i>Inovasi</i> )	3.064** (0,003)	Berpengaruh Signifikan
Moderasi	-0,580 (0,563)	Tidak Berpengaruh Signifikan
F	21.156*** (0,000)	Berpengaruh Signifikan
$R^2$	0,398	

Sumber: *Output SPSS 15.0*

Berdasarkan hasil pengujian tersebut maka dapat diketahui bahwa keahlian dan inovasi berpengaruh signifikan positif (meningkatkan) secara individu terhadap kinerja usaha kecil. Hasil pengujian pada tabel 10 menunjukkan bahwa keahlian signifikan dalam meningkatkan kinerja usaha kecil ( $\beta = 0,274$ ;  $t_{hitung} = 2,308$ ;  $p = 0,023 < 0,05$ ); inovasi berpengaruh signifikan dalam meningkatkan kinerja usaha kecil ( $\beta = 0,391$ ;  $t_{hitung} = 3,064$ ;  $p = 0,003 < 0,05$ ), yang berarti bahwa secara individu, keahlian dan inovasi merupakan variabel yang dianggap penting oleh pengrajin batik dalam mempengaruhi peningkatan kinerja usaha kecil. Hasil pengujian moderasi *expertise* dengan inovasi pada kinerja tidak berpengaruh

signifikan karena memiliki nilai  $\beta = -0,060$ ;  $t_{hitung} = -0,580$ ;  $p = 0,563 > 0,05$ .

Dari hasil analisis data diperoleh  $R^2$  sebesar 0,398 ini menunjukkan bahwa variabel variabel keahlian dan inovasi dapat menjelaskan kinerja sebesar 39,8%. Sedangkan sisanya sebesar 60,2% mendapat kontribusi dari variabel lain yang tidak diteliti dalam model.

### PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis di atas, maka pembahasan secara lengkap akan diuraikan sebagai berikut:

**H1. Keahlian Seorang pemilik usaha kecil secara positif berhubungan signifikan pada kinerja usaha kecil**

Hasil analisis menunjukkan bahwa semakin tinggi keahlian maka akan menyebabkan peningkatan terhadap kinerja usaha kecil, hal tersebut dapat dilihat berdasarkan hasil analisis dimana nilai  $t_{hitung}$  yang diperoleh sebesar 2,308 dengan nilai signifikansi (probabilitas atau  $p$ ) sebesar  $0,023 < 0,05$ , yang berarti bahwa keahlian berpengaruh terhadap kinerja usaha kecil.

Hipotesis pertama yang diajukan dalam penelitian ini terbukti. Hasil penelitian ini mendukung hasil penelitian yang dilakukan oleh Zhao, Huo, Flynn & Yeung (2008) menyatakan bahwa keahlian pemilik usaha kecil dapat dianggap sebagai kemampuan strategis yang ketika digunakan menawarkan kompetensi pemilik untuk kinerja tinggi. Misalnya pemilik usaha kecil mungkin memiliki keahlian atau ketrampilan manajemen pemasaran khusus. Dalam kasus seperti itu, keahlian manajemen akhirnya akan mengarah pada efektivitas kinerja dan efisiensi (Wright et al, 1995; Kecepatan, 1993), maka kinerja bisnis akan superior (Chinomona & Pretorius, 2011), sedangkan keterampilan pemasaran khusus pada akhirnya akan berujung pada peningkatan pangsa pasar, volume penjualan dan kinerja keuangan untuk usaha kecil (Covin & Slevin, 1991; Zahra, 1993). Dengan demikian, pengetahuan/keahlian pemilik usaha kecil tentang daerah khusus mengarah ke tingkat tinggi kinerja bisnis (Venkatraman, 1989; Chinomona, Lin, Wang & Cheng, 2010; Chinomona & Pretorius, 2011).

## **H2. Inovasi dapat memoderasi hubungan antara keahlian pemilik usaha kecil pada kinerja usaha kecil**

Hasil analisis menunjukkan bahwa hipotesis pertama dalam penelitian ini tidak terbukti (ditolak) bahwa inovasi dapat memoderasi hubungan keahlian (*expertise*) pada kinerja, hal tersebut dapat dilihat pada hasil analisis (table IV.12) dimana diperoleh nilai probabilitas ( $p$ ) atau signifikansi regresi sebesar  $0,563 > 0,05$ .

Temuan hasil penelitian menunjukkan tidak mendukung hasil penelitian

sebelumnya. Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi dapat mempengaruhi secara langsung pada kinerja UKM akan tetapi tidak dapat memoderasi hubungan *expertise* pada kinerja. UKM sukses terkait dengan para pemimpin berkomitmen dengan visi, antusiasme, berorientasi pada masa depan memanfaatkan peluang eksternal untuk investasi dan dalam pengumpulan informasi (Heunks, 1998). Selain itu, Motwani *et al.* (1999) ditentukan bahwa para pemimpin harus menunjukkan komitmen strategis aktif untuk penelitian dan perubahan teknologi. Semua tema di atas seperti membina lingkungan yang kreatif, kepemimpinan yang tepat di samping itu, mendengarkan ide-ide baru, manajemen puncak memainkan peran ganda, sistem organisasi yang tepat juga ditemukan dalam literatur yang relevan saat ini (Blumentritt, 2004; Mambula dan Sawyer, 2004).

## **SIMPULAN**

### **Simpulan**

Hipotesis pertama yang diajukan dalam penelitian ini terbukti (didukung), hasil penelitian membuktikan keahlian berpengaruh langsung pada kinerja usaha kecil. Hipotesis kedua dalam penelitian ini ditolak atau tidak terbukti bahwa inovasi memoderasi hubungan *expertise* pada kinerja UKM (pengrajin batik di Surakarta, Karanganyar, Sragen dan Lasem). Temuan penelitian menunjukkan bahwa inovasi berpengaruh secara langsung pada kinerja, sehingga dapat disimpulkan bahwa inovasi lebih cocok apabila dijadikan sebagai variabel bebas atau independen dalam penelitian ini.

### **Keterbatasan**

Studi ini memiliki obyek amatan yang terfokus pada pengrajin/ pengusaha batik di

Surakarta, Karanganyar, Sragen dan Lasem sehingga berdampak pada terbatasnya generalisasi studi. Dengan demikian untuk mengaplikasikan studi ini pada konteks yang berbeda, diperlukan kehati-hatian dalam mencermati karakteristik yang melekat pada obyek amatan studi. Hal ini penting untuk dicermati, agar tidak terjadi bias dalam hasil pengujian yang dapat berdampak pada kekeliruan dalam pemahaman implikasi penelitian dan perumusan kebijakan yang diambil.

Meskipun terdapat keterbatasan dalam studi ini yang menyebabkan ketidakmampuan model untuk digeneralisasi pada segala situasi, namun dengan prosedur pengujian yang terstruktur diharapkan tidak mengurangi derajat keyakinan terhadap akurasi model prediksi yang diharapkan.

#### **Saran**

1. Bagi pemilik UKM untuk dapat lebih mempertimbangkan faktor-faktor yang dapat membentuk peningkatan terhadap kinerja usaha kecil, seperti: pendidikan dan komitmen maupun faktor-faktor lain yang tidak diteliti.
2. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat melengkapi keterbatasan-keterbatasan dalam penelitian ini, diantaranya:
  - a. Pengembangan variabel yang diteliti terhadap kinerja usaha kecil tidak hanya terbentur pada keahlian dan inovasi, tapi dapat dikembangkan secara luas dalam mencari kajian lainnya yang dapat menciptakan peningkatan kinerja usaha kecil, sehingga diharapkan hasil yang dicapai dapat lebih optimal dan dapat mengungkap realita sesuai dengan kondisi di lapangan (mendekati kondisi realita di lapangan).
  - b. Menjadikan Inovasi sebagai variabel bebas dalam penelitian

selanjutnya, hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa inovasi tidak dapat memoderasi akan tetapi mempengaruhi kinerja UKM secara langsung.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Chinomona, Richard. 2013. Business Owner's Expertise, Employee Skills Training And Business Performance: A Small Business Perspective. *The Journal of Applied Business Research* – November/December 2013 Volume 29, Number 6. pp. 1-15.
- Glancey, Keith., Greig, Malcolm., and Pettigrew, Malcolm. 1998. Entrepreneurial dynamics in small business service firms. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, Vol. 4 No. 3, 1998, pp. 249-268.
- Hasibuan, Melayu SP. 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kroon, Brigitte., and Van De Voorde, Karina. 2013. High performance work practices in small firms: a resource-poverty and strategic decision-making perspective. *Small Bus Econ.* pp.41:71–91.
- Kuncoro. Mudrajad 2003. *Metode Kuantitatif Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Laforet, Sylvie and Tann, Jennifer. 2006. Innovative characteristics of small manufacturing firms. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. Vol. 13 No. 3. pp. 363-380.
- Mahmood, Rosman., and Rosli, M. Mohd. 2013. Microcredit position in micro and small enterprise performance: the Malaysian case. *Management Research Review*. Vol. 36 No. 5. pp. 436-453.



- Mangkunegara, Anwar Prabu. 2007. *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Perusahaan*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Setiaji, Bambang. 2006. *Panduan Riset dengan Pendekatan Kuantitatif*. Surakarta: Muhammadiyah univesity Press.
- Simamora, Henry. 2006. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: STIE YPKN.
- Sugiyono. 2006. *Statistika Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sutrisno, Edy. 2009. *Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Kencana.

