

Kode>Nama Rumpun Ilmu : 570/571

**LAPORAN AKHIR
PENELITIAN HIBAH BERSAING**

**ANALISIS PENINGKATAN KINERJA USAHA MIKRO KECIL DAN
MENENGAH DITINJAU DARI ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN
DALAM MENINGKATKAN EFEKTIFITAS PROGRAM
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY**

(STUDI PADA UMKM BINAAN PT BANK BRI DAN BANK INDONESIA)



Tim Pengusul:

Ketua : Rr. Sri Handari W., SE., M.Si NIDN: 0510047101
Anggota : Isthofaina Astuty NIDN: 0528047003

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH YOGYAKARTA

Oktober 2015

**HALAMAN PENGESAHAN
PENELITIAN HIBAH BERSAING**

1. Judul Kegiatan : Analisis Peningkatan Kinerja Usaha Mikro
Kecil dan Menengah Ditinjau dari Orientasi
Kewirausahaan dalam Meningkatkan
Efektifitas Pelaksanaan Program CSR (Studi
Pada UMKM Binaan BRI dan BI di DIY dan
Jateng)
2. Ketua Pelaksana Kegiatan
a. Nama Lengkap : Rr. Sri Handari W, SE., M.Si.,
b. NIDN : 0510047101
c. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
d. Program Studi : Manajemen
e. No. HP : 081 6426 7543
f. Alamat Surat (email) : ndari_moehdam@yahoo.com
3. Anggota Peneliti
a. Nama Lengkap : Isthofaina Astuty, SE., M.Si.,
b. NIDN : 0528047003
c. Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Yogyakarta
4. Lama Penelitian Keseluruhan : 2 Tahun
5. Penelitian Tahun ke : 1
6. Biaya Penelitian : Rp. 50.000.000,00



Yogyakarta, 31 Oktober 2015

Ketua Peneliti,

Rr. Sri Handari W. SE., M.Si.,
NIK. 19710410199409 143038



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	1
LEMBAR PENGESAHAN	2
DAFTAR ISI	3
RINGKASAN	4
BAB I: PENDAHULUAN	5
A. PENDAHULUAN	5
B. RUMUSAN MASALAH	7
C. TUJUAN PENELITIAN	8
D. URGENSI PENELITIAN	8
E. TARGET LUARAN	9
BAB II: TINJAUAN PUSTAKA	10
BAB III: METODE PENELITIAN	20
BAB IV: HASIL PENELITIAN	26
BAB V : PENUTUP	49
LAMPIRAN	

RINGKASAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UKM) memiliki peran yang strategis dalam Perekonomian Nasional. Untuk itu diperlukan kontribusi berbagai pihak dalam upaya mendorong kinerja UKM. Penelitian ini bertujuan menganalisis pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UKM yang memperoleh pendampingan dan bantuan melalui program CSR. Secara lebih dalam peneliti ingin mengkaji apakah dinamika lingkungan dan akses modal memoderasi pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja.

Penelitian ini termasuk penelitian survei dengan pendekatan *mixed methods*. Target sampel dalam penelitian adalah 50 UMKM binaan Bank Indonesia dan PT Bank Rakyat Indonesia yang berlokasi di Daerah Istimewa Yogyakarta dan Jawa Tengah. Metode pengambilan sampel dilakukan dengan *purposive sampling*, dengan tahapan penelitian melakukan identifikasi UKM yang dilanjutkan dengan survei lapangan sebagai dasar penyusunan model kinerja dan konfigurasi profil UKM. Berdasar konfigurasi selanjutnya dilakukan kajian mendalam tentang program CSR yang efektif dan rekomendasi kepada pelaksana CSR.

Analisis data dilakukan secara bertahap, dimulai dari analisis kuantitatif dengan menggunakan Warp PLS (Partial Least Square) yang dilanjutkan dengan analisis kuantitatif dengan *coding system*, untuk menguji hipotesis yang dirumuskan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM binaan Bank Indonesia dan PT Bank BRI. Dinamika lingkungan dan akses modal tidak berperan sebagai moderasi pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM. Namun berdasar hasil analisis kualitatif, program pendampingan CSR diperlukan oleh UMKM dengan model yang perlu dievaluasi.

Kata Kunci: Orientasi Wirausaha, Kinerja Bisnis, Dinamika Lingkungan, Akses Permodalan.

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Kecil Menengah (selanjutnya disebut UKM) memiliki peran yang strategis dalam Perekonomian Nasional. Mereka menduduki lebih dari 90% usaha yang ada di Indonesia dan menyumbang pendapatan perkapita yang cukup berarti. Dari tahun ke tahun keberadaan UKM menunjukkan jumlah yang semakin meningkat. Berdasar data dari data Badan Pusat Statistik, pertumbuhan jumlah UKM tahun 2012 mencapai 2,41%. Dan pada tahun 2013, berdasar data Kementrian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah terdapat 55,2 juta UKM atau sebesar 99,98 % dari total unit usaha yang ada di Indonesia. Kondisi ini cukup digunakan sebagai modal berkembangnya perekonomian nasional.

Dalam perekonomian nasional dan persiapan Indonesia menyongsong Masyarakat Ekonomi Asia tahun 2015, banyak pihak yang menyoroti keberadaan UKM. Meskipun dari sisi jumlah yang semakin meningkat dari waktu ke waktu, namun pertanyaan yang seringkali muncul adalah apakah UKM di Indonesia siap menunjukkan kinerja yang cukup bersaing. Beberapa sumber seringkali menyebutkan salah satu alasan UKM dapat *survive* ditengah krisis perekonomian, antara lain karena UKM di Indonesia tidak tergantung pada perdagangan internasional. Namun berdasar pengamatan penulis selama mendampingi UKM khususnya di Yogyakarta menunjukkan fenomena adanya penurunan omzet dan kinerja usaha pada saat kondisi perekonomian beberapa negara tujuan ekspor lesu.

Permasalahan cukup mendasar dari pengembangan UKM di Indonesia adalah kemampuan meningkatkan kapasitas usaha. Permasalahan tersebut disebabkan oleh banyak faktor, baik internal maupun eksternal. Faktor eksternal antara lain kurangnya jejaring dan kebijakan yang belum memihak sepenuhnya pada pengembangan UKM di Indonesia. Sedangkan faktor internal berasal dari dalam. Beberapa literatur menyebutkan adanya faktor keterkaitan antara kinerja UKM dengan orientasi wirausaha dalam sebuah bisnis termasuk UKM (Covin dan Slevin, 1991; Lumpkin dan Dess, 1996; Wiklund dan Shepherd, 2005; Lukiastuti, 2011;

Wulandari, 2013). Untuk dapat meningkatkan usaha dan mampu bersaing menghadapi tatanan global, Usaha Kecil dan Menengah perlu memiliki Orientasi wirausaha yang mendorong semangat inovasi dan kemampuan mengambil resiko yang menunjang keberhasilan usaha.

Orientasi wirausaha mencerminkan karakteristik organisasi yang berhubungan dengan perilaku berwirausaha antara lain tingkat pengambilan resiko, inovasi, dan perilaku proaktif dari pelaku bisnis. Orientasi wirausaha mengacu pada orientasi strategik sebuah bisnis namun juga mencakup aspek-aspek gaya, metode, dan praktik pengambilan keputusan wirausaha yang spesifik (Lumpkin dan Dess, 1996). UKM yang memiliki orientasi wirausaha tinggi akan cenderung melakukan tindakan-tindakan yang didasarkan pada keputusan inovatif, berani mengambil resiko bisnis dan cenderung melakukan tindakan yang proaktif dalam mengantisipasi persaingan usaha dan memanfaatkan peluang. Hal ini akan mendorong kinerja yang semakin baik. Lumpkin dan Dess (1996) menyebutkan dimensi orientasi wirausaha yang mencakup inovasi, keberanian mengambil resiko, dan tindakan proaktif. Secara lebih lanjut Lumpkin dan Dess (1996), menguraikan perbedaan mendasar antara kewirausahaan dengan orientasi wirausaha. Kewirausahaan menjelaskan tentang pelaku baru dalam memasuki bisnis, sedangkan orientasi wirausaha menjelaskan cara bagaimana pelaku usaha dapat meningkatkan kinerja bisnisnya. Pengembangan kapasitas Usaha Kecil Menengah tidak terlepas dari inovasi strategik yang dimiliki oleh pengusaha.

Penelitian ini ingin menyusun model peningkatan kinerja UKM di Daerah Istimewa Yogyakarta (DIY) dan Jawa Tengah yang didasarkan pada orientasi wirausaha dengan mempertimbangkan faktor akses permodalan dan dinamika lingkungan. Meskipun sudah ada beberapa penelitian di Indonesia tentang orientasi wirausaha dan pengaruhnya terhadap kinerja bisnis namun penelitian ini masih sangat relevan untuk dilakukan. Alasan yang mendasari adalah: pertama, DIY dan Jawa tengah merupakan destinasi wisata kedua setelah Bali yang sebagai konsekuensinya keberadaan UKM sangatlah mendukung. Kajian mengenai kinerja dan karakter usaha yang salah satunya tercermin dari orientasi wirausaha menjadi sangat penting. Kedua, penelitian tentang pengaruh orientasi wirausaha terhadap kinerja yang dilakukan beberapa peneliti (Lukiastuti, 2011; Wulandari, 2013) belum mempertimbangkan

aspek lain seperti aspek permodalan dan dinamika lingkungan. Wiklund dan Shepherd, 2004) memasukkan faktor tersebut sebagai faktor yang mempengaruhi kinerja bisnis. Sesuai fenomena di lapangan, UKM menghadapi tingkat permasalahan yang berbeda, salah satunya disebabkan oleh perbedaan kompleksitas lingkungan dan ketersediaan modal. Kajian terhadap permasalahan ini akan memberikan sumbangan bagi program-program yang diberikan kepada UKM. Ketiga, penelitian ini ingin mengkaitkan hasil pengembangan model kinerja UKM dengan kebutuhan mengevaluasi program *Corporate Social Responsibility (CSR)* yang telah banyak dilakukan oleh perusahaan. Hasil penelitian ini akan menggambarkan konfigurasi profil UKM ditinjau dari aspek orientasi wirausaha, akses permodalan, dan kompleksitas lingkungan yang selanjutnya dapat digunakan untuk melakukan evaluasi kesesuaian program CSR yang tepat. Sejauh pengamatan peneliti, penelitian sebelumnya tentang orientasi wirausaha dan kinerja khususnya di Indonesia (Sinarasri, 2010; Suardika, 2011) tidak melakukan konfigurasi profil UKM yang dapat digunakan sebagai input bagi program yang terkait. Dalam penelitian ini, konfigurasi akan digunakan sebagai dasar dalam memberikan rekomendasi program CSR yang efektif.

Seperti diketahui bersama komitmen pemerintah dan sektor swasta dalam program CSR semakin meningkat dengan program yang lebih bervariasi, mulai bentuk *philanthropy*, kemitraan dan bina lingkungan, pemberdayaan ekonomi, dan program lain. Program CSR diyakini akan menjadi salah satu solusi pemberdayaan ekonomi masyarakat dan penguatan UKM di Indonesia. Beberapa penelitian tentang efektifitas CSR sudah banyak dilakukan seperti Irwanto dan Prabowo (2010), yang mengkaji efektifitas program CSR PT Unilever. Hasil menunjukkan bahwa Program CSR yang paling efektif adalah program daur ulang. Penelitian Indrawan (2011) mengkaji pengaruh program CSR dengan kinerja bisnis dengan menekankan aspek finansial dalam kinerja bisnis. Sejauh pengetahuan peneliti belum ada yang mengkaji efektifitas program CSR di Indonesia dengan Konfigurasi profil UKM yang mempertimbangkan orientasi wirausaha, akses pemodalan, dan dinamika lingkungan.

B. Permasalahan Penelitian

1. Apakah orientasi kewirausahaan berpengaruh terhadap kinerja UMKM yang memperoleh program CSR?

2. Apakah aspek dinamika lingkungan dan aspek permodalan memoderasi pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM yang memperoleh program CSR?

C. Tujuan Khusus Penelitian

1. Menguji pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM
2. Menguji peran dinamika lingkungan dan aspek permodalan sebagai moderasi pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM yang memperoleh program CSR

D. Urgensi Penelitian

Penelitian ini penting dilakukan dengan pertimbangan, bahwa: 1) Usaha Kecil Menengah di DIY memiliki peran strategis dalam mewujudkan Rencana Strategis Provinsi DIY sebagai Pusat Pariwisata, Pusat Budaya, Pusat Pendidikan. Berdasar data, sampai tahun 2013 jumlah UKM di DIY mencapai lebih dari 90% usaha yang ada. Namun dari aspek pertumbuhan kinerja usaha masih tergolong lambat. Uluran program dalam rangka mendorong pertumbuhan dan kinerja telah dilakukan berbagai pihak antara lain melalui program *Corporate Social Responsibility (CSR)* perusahaan, program pemerintah dan pendidikan tinggi. Namun program tersebut masih belum cukup menyelesaikan permasalahan kinerja UKM di Indonesia. 2) Beberapa hasil penelitian menunjukkan ada keterkaitan antara kinerja bisnis dengan orientasi wirausaha. Penelitian ini ingin mengeksplorasi model kinerja bisnis dikaitkan dengan orientasi kewirausahaan. Berdasarkan fenomena di lapangan, permasalahan yang seringkali muncul yang menghambat kinerja bisnis UKM adalah orientasi kewirausahaan yang masih rendah. Seperti diketahui bersama, sebagian UKM menjalankan bisnis tidak didasarkan pada orientasi kewirausahaan namun lebih pada orientasi pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari. Hal inilah yang menjadi kendala pertumbuhan kinerja UKM. 3) Berdasar fenomena yang ada, Usaha Kecil Menengah di Indonesia menghadapi tingkat dinamika lingkungan yang berbeda sesuai karakter industri yang secara langsung berdampak pada perolehan sumberdaya, strategi pemasaran dan tantangan lainnya. Untuk itulah penelitian ini menarik dilakukan

mengingat UKM di Indonesia diharapkan menjadi tulang punggung perekonomian nasional.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Orientasi Wirausaha dan Kinerja

Para pelaku bisnis harus memiliki orientasi wirausaha jika mereka menginginkan bisnis yang unggul dan bisa bersaing dengan pelaku bisnis lainnya. Orientasi wirausaha memungkinkan tindakan para pelaku bisnis untuk selalu responsif dengan fenomena-fenomena yang terjadi di lingkungannya dengan melakukan tindakan yang inovatif dan berani menanggung risiko. Wiklund dan Shepherd (2003) menyatakan bahwa dengan memperhatikan orientasi wirausaha perusahaan, dapat diketahui proses manajerial yang memungkinkan perusahaan bisa mencapai posisi yang lebih unggul dibandingkan dengan para pesaingnya, karena orientasi wirausaha memungkinkan perusahaan untuk bertindak berdasarkan tanda-tanda dari lingkungan internal dan eksternal perusahaan (Lumpkin & Dess, 1996). Orientasi wirausaha mengacu kepada orientasi strategik sebuah perusahaan, tetapi juga mencakup aspek-aspek gaya, metode dan praktek-praktek pengambilan keputusan wirausaha spesifik (Lumpkin & Dess, 1996). Menurut Wiklund dan Shepherd (2003) orientasi wirausaha dapat “memperkaya manfaat kinerja sumber daya berbasis pengetahuan yang dimiliki perusahaan dengan memberikan perhatian pada pemanfaatan sumber daya ini untuk mengungkap dan mengeksploitasi peluang”. McGrath,(1996 dalam Lukiastuti 2011) menyatakan bahwa orientasi wirausaha dapat menjadi suatu cara pengukuran yang penting tentang bagaimana sebuah perusahaan diorganisir, dan merupakan sumbangan kewirausahaan (*entrepreneurship*) yang penting terhadap kinerja perusahaan.

Kewirausahaan memberikan manfaat bagi perkembangan perusahaan dari sistem teknis. Dengan orientasi kewirausahaan, perusahaan lebih mungkin mengadopsi dan menggunakan KMS tertentu untuk memperoleh dan mengelola pengetahuan dari pesaing, pelanggan, mitra, dan internal yang karyawan. Pandangan strategis ke depan juga penting mempertimbangkan infrastruktur IS pada pilihan digital melalui penggunaan infrastruktur yang fleksibel bagi untuk manajemen pengetahuan. Studi yang dilakukan Croteau dan Bergeron (2001) menunjukkan bahwa perusahaan yang terlibat dalam kegiatan strategis cenderung menggunakan aplikasi KMS dan memanfaatkannya secara efektif untuk memperoleh daya saing.

Untuk mengukur tingkat orientasi wirausaha dari para pelaku bisnis ada beberapa indikator yang bisa dipakai. Banyak peneliti yang mencoba mengeksplorasi indikator-indikator dari konsep orientasi wirausaha dari perspektif masing-masing, namun demikian beberapa indikator memiliki kesamaan. Untuk lebih jelasnya bisa dilihat dalam tabel 2.1.

Tabel 2.1
Indikator Orientasi Wirausaha

NO	SUMBER	INDIKATOR
1	Miller (1983) dalam Wulandari 2013	kemampuan berinovasi (<i>innovativeness</i>) proaktif (<i>proactivity</i>) kecenderungan untuk mengambil risiko (<i>propensity for risk taking</i>).
2	Vitale, Giglierano dan Miles (2003) dalam Rahayu PC 2009	<i>Innovating</i> <i>acting proactively</i> <i>managing risk</i>

3	Lee dan Tsang (2001) dalam Rahayu PC 2009	<i>need for achievement</i> <i>internal locus of control</i> <i>self-reliance</i> <i>extroversion</i>
4	Steward et al (2003) dalam Rahayu PC 2009	<i>achievement</i> <i>innovation</i> <i>risk</i>
5	Lumpkin and Dess 1996	Otonomi (<i>autonomy</i>) inovatif (<i>innovativeness</i>) kemauan mengambil risiko (<i>risk taking</i>) proaktif (<i>proactiveness</i>) persaingan yang agresif (<i>competitive aggressiveness</i>)
6	Zahra (1998)	<i>Proactiveness</i> <i>risk taking</i> <i>innovativeness</i>
7	Messeghem (2003) dalam Wulandari 2013	standarisasi formalisasi spesialisasi sistem perencanaan dan pengendalian sistem informasi eksternal
8	Shcillo (2011)	Risk Taking Proactiveness, Innovation

		Competitive aggressiveness Autonomy
--	--	--

Dari tabel 2.1 diatas ditunjukkan bahwa beberapa penelitian setuju bahwa orientasi wirausaha terdiri dari tiga dimensi yakni : inovatif (*innovativeness*), kemauan mengambil risiko (*risk taking*), serta proaktif (*proactiveness*). Dimensi inovasi mengacu pada kecenderungan pelaku bisnis dalam memunculkan dan mendorong sesuatu yang baru baik dalam bentuk ide-ide, eksperimen-eksperimen, dan proses yang kreatif (Lumpkin and Dess, 1996). Melalui dimensi ini pelaku bisnis dimungkinkan untuk mendapatkan peluang-peluang baru dalam bisnisnya. Inovatif mengacu pada suatu sikap wirausahawan untuk terlibat secara kreatif dalam proses percobaan terhadap gagasan baru yang memungkinkan menghasilkan metode produksi baru sehingga menghasilkan produk atau jasa baru, baik untuk pasar sekarang maupun ke pasar baru. Kemampuan inovasi berhubungan dengan persepsi dan aktivitas terhadap aktivitas-aktivitas bisnis yang baru dan unik (Schumpeter dan Milton, 1989, dalam Suryanita 2006 seperti dikutip oleh A Sinarsari (2010). Proaktif mengacu pada kemampuan pelaku bisnis dalam mengantisipasi dan bertindak terhadap keinginan dan kebutuhan pangsa pasar di masa datang. Proaktif mencerminkan kesediaan wirausaha untuk mendominasi pesaing melalui suatu kombinasi dan gerak agresif dan proaktif, seperti memperkenalkan produksi baru atau jasa di atas kompetisi dan aktivitas untuk mengantisipasi permintaan mendatang untuk menciptakan perubahan dan membentuk lingkungan. Sikap aktif dan dinamis adalah kata kuncinya (Doukakis, 2002, dalam Suryanita 2006 seperti dikutip oleh A Sinarsari, (2010). Dimensi ini akan berdampak pada kemampuan pelaku bisnis dalam

memunculkan peluang-peluang bisnis, bahkan menjadi menjadi pioneer di pasar (Lumpkin and Dess, 1996). Dimensi kemauan mengambil risiko berkaitan dengan kemauan untuk komit terhadap risiko kegagalan yang harus ditanggung dari tindakan yang diambil oleh pelaku bisnis dalam merespon kebutuhan dan keinginan pasar yang selalu berubah (Mileer and Friesen,1982 dalam Wiklund and Sheperd, 2005).

Orientasi wirausaha sering dikaitkan dengan beberapa variabel konsekuensi, seperti dampak orientasi wirausaha terhadap *venture growth (Growth of Sales and Profit)* yang telah diteliti oleh Lee dan Tsang (2001 dalam Rahayu PC 2009.);Steward et al (2003) yang meneliti aspek kewirausaha dengan *goal orientation* dengan membandingkan antara sikap wirausaha di USA dibandingkan dengan di sikap wirausaha di Rusia. Demikian pula Vitale, Giglierano dan Miles (2003) menguji pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap performance atau *growth* (Rahayu PC, 2009). Beberapa hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa orientasi wirausaha akan berhubungan dengan kinerja bisnis organisasi. Hal ini senada hasil penelitian lainnya yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan meningkatkan kinerja usaha (Covin & Slevin, 1991; Lumpkin & Dess, 1996). Covin dan Slevin (1991) juga mengklaim bahwa perusahaan yang memiliki akses ke berbagai sumber daya akan lebih memiliki orientasi wirausaha yang lebih besar daripada perusahaan lain. Demikian juga hasil penelitian dari(Hult, Snow, & Kandemir, 2003; Lee, Lee & Pennings, 2001; Wiklund & Shepherd 2003 dalam Rauch, et al, 2004).

Hasil penelitian yang telah dilakukan oleh Becherer dan Maurer (1997) berhasil membuktikan bahwa perusahaan yang berorientasi kewirausahaan akan memperoleh manfaat berupa peningkatan keuntungan perusahaan. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Andriyani (2005) membuktikan bahwa orientasi kewirausahaan

berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan daya saing UKM yang didominasi oleh strategi-strategi bisnis yang baik. Oleh karena hipotesis pertama yang disusun adalah:

H1: Orientasi Wirausaha berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis

B. Kinerja Bisnis

Kinerja bisnis adalah konsep multidimensional, hubungan antara orientasi wirausaha dan kinerja tergantung pada indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja (Lumpkin & Dess, 1996). Pendapat awal mengenai hubungan antara orientasi wirausaha dan kinerja berfokus pada aspek financial kinerja. Para pelaku bisnis memiliki orientasi wirausaha yang tinggi dapat menargetkan segmen pasar premium, menetapkan harga jual yang tinggi dan menempati posisi pasar yang lebih unggul dari para pesaingnya, yang tentunya akan menghasilkan laba yang lebih besar dan bisa lebih cepat untuk melakukan ekspansi (Zahra & Covin, 1995).

Terkait dengan indikator kinerja bisnis, bukti-bukti empiris menunjukkan adanya perbedaan yang tinggi (seperti Combs, Crook, & Shook, 2005; Venkataraman & Ramanujam, 1986 seperti dikutip oleh Rauch, et al, 2004). Tipe pengukuran kinerja yang fokus pada indikator non-financial pada umumnya menggunakan kepuasan kerja dan *global success rating* yang dinilai sendiri oleh pelaku bisnis. Tipe pengukuran kinerja bisnis yang fokus pada ukuran financial menggunakan indikator pertumbuhan penjualan dan ROI (Smith, 1978 dalam Rauch, et al, 2004)

C. Orientasi Wirausaha, Lingkungan dan Kinerja Bisnis

Dinamika lingkungan sangat berpengaruh terhadap kelangsungan hidup atau keberhasilan perusahaan (Wiklund dan Shepherd, 2005). Hal ini mengindikasikan bahwa dinamika perubahan lingkungan bisnis mampu memberikan dampak secara langsung terhadap hasil yang dicapai perusahaan. Dalam arti jika organisasi bisnis berada dalam lingkungan yang kondusif untuk keberhasilan bisnis dan keberlangsungan suatu usaha maka kinerja organisasi bisnis juga akan membaik, namun jika lingkungan banyak memberikan hambatan0hambatan bagi para pelaku bisnis, maka kinerja organisasi bisnis cenderung menurun. Kondisi ini sesuai dengan hasil kajian Spanos (2001) bahwa lingkungan bisnis secara independen mampu mempengaruhi kinerja suatu perusahaan. Rivard *et al.* (2005) dalam penelitian menemukan hasil yang berbeda pada efek langsung lingkungan industri terhadap kinerja perusahaan, dimana perubahan yang terjadi dalam lingkungan industri dapat menghambat pencapaian kinerja pemasaran, namun tidak memberikan dampak terhadap profitabilitas usaha. Temuan ini mengindikasikan lingkungan *hostility* yang meningkat dapat menghambat pencapaian kinerja pemasaran, tetapi peningkatan lingkungan *hostility* tersebut mendorong usaha kecil dan menengah mencari dan memanfaatkan peluang usaha secara intens sehingga mampu meningkatkan profitabilitas yang merupakan fokus pencapaian usahanya. Dengan kalimat lain dapat dinyatakan bahwa dinamika lingkungan satu sisi bisa menghambat keberhasilan organisasi, namun sisi yang lain dinamika lingkungan juga mendorong para pelaku bisnis untuk responsif dalam menghadapi lingkungan dengan cara mengembangkan

ide kreatif sehingga bisa memanfaatkan peluang-peluang baru yang diciptakan oleh dinamika lingkungan yang tidak menentu. Dalam penelitian empiris yang lain Nurhajati (2004) menemukan bahwa hanya indikator pembeli dari faktor eksternal yang memberikan kontribusi positif terhadap kinerja usaha. ,sedangkan hasil penelitian Suci (2008) dan Hakim (2007) menemukan lingkungan bisnis eksternal tidak memberikan dampak secara langsung terhadap kinerja perusahaan. Temuan ini dapat memberikan implikasi bahwa perusahaan dapat berhasil dalam beberapa lingkungan bersaing.

Anand dan Ward (2004 dalam IN Suardika, ...)) menemukan bahwa dinamika lingkungan yang didasarkan ketidakpastian dan volatilitas lingkungan merupakan unsur moderasi antara skala dan mobilitas usaha terhadap kinerja usaha. Bagaimanapun, kedinamisan lingkungan merupakan lingkungan yang berubah cepat dan diskontinyu pada permintaan pasar, pesaing, teknologi dan regulasi (Anand dan Ward, 2004), cenderung memberikan dampak ketidakpastian dan intensitas persaingan yang sangat tinggi . Oleh karena itu jika seorang pelaku bisnis adalah seseorang yang memiliki orientasi wirausaha, maka dia akan bertindak secara proaktif terhadap dinamika lingkungan yang penuh dengan ketidakpastian sekaligus peluang-peluang bisnis. Pelaku bisnis ini akan mengoptimalkan daya inovasinya untuk memanfaatkan segala sumberdaya yang ada agar bisa merespon peluang bisnis yang ada , mengambil tindakan yang tepat tanpa mengurangi kepedulian dia terhadap risiko yang harus ditanggung sehingga dia bisa unggul dibanding para pesaing dalam industri yang sama. Kondisi ini sesuai hasil penelitian dari Zahra (1993 dalam Wiklund and Shepherd, 2005) yang menyatakan bahwa terdapat hubungan yang kuat antara orientasi wirausaha dan kinerja bisnis diantara perusahaan-perusahaan yang

berada dalam lingkungan yang tumbuh dinamis. Pengaruh orientasi wirausaha terhadap kinerja cenderung negatif di perusahaan-perusahaan yang berada dalam lingkungan yang statis. Demikian juga penelitian dari Miller (1998 dalam Wiklund and Shepherd, 2005) yang menyatakan bahwa strategi yang inovatif dalam lingkungan yang tidak pasti berkaitan dengan kinerja yang lebih baik. Oleh karena itu hipotesis kedua yang disusun adalah:

H2: Hubungan antara orientasi wirausaha dan kinerja bisnis dimoderasi oleh dinamika lingkungan.

D. Orientasi Wirausaha dan Akses Permodalan

Untuk mengimplementasikan orientasi wirausaha yang dimiliki, para pelaku bisnis butuh sumberdaya organisasi (faktor produksi), seperti faktor produksi alam yang menyediakan materil, faktor produksi manusia yang menyediakan sumberdaya yang tidak terbatas dan tidak mudah untuk ditiru, faktor produksi tehnologi yang menyediakan sumberdaya untuk merubah input (material) menjadi output serta faktor produksi modal. Jadi orientasi wirausaha adalah orientasi strategik yang membutuhkan sumberdaya (Covin dan Slevin, 1991; Romanelli, 1987 dalam Wiklund dan Shepherd, 2005), dengan kalimat lain akses terhadap sumberdaya akan memfasilitasi orientasi wirausaha para pelaku bisnis. Akses terhadap modal (akses permodalan) adalah salah satu masalah klasik yang dihadapi oleh UKM. Kajian yang dilakukan oleh Stanford and Grey, 1991,; Storey, 1994,; Winborg and Landstrom,2000; (dalam Wiklund dan Shepherd, 2005) menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan kecil banyak menghadapi kendala dalam mendapatkan modal. Demikian juga hasil penelitian dari Ashar, Wahyudi dan Supartono 2012

menunjukkan bahwa akses modal dari UKM-UKM di daerah Balekambang cenderung rendah.

Wiklund and Sheperd (2005) menyatakan bahwa kemudahan dalam mengakses permodalan akan meningkatkan tingkat kemungkinan UKM dalam mendapatkan kinerja tinggi. Kemudahan akses modal akan mendorong kemampuan inovasi dari pelaku bisnis sehingga bisa menciptakan peluang-peluang bisnis yang baru. Di sisi lain kemudahan dalam mengakses modal akan mengurangi risiko yang fatal dalam menjalankan bisnis. Proaktif meliputi proses pengantian sumberdaya yang digunakan dalam proses dan produksi produk baru ketika sumberdaya tersebut sudah dalam tahap “mature” dalam tahap product life cycle (PLC), untuk itu dibutuhkan kemudahan dalam mengakses permodalan. Jadi dapat disimpulkan bahwa implentasi orientasi wirausaha oleh pelaku bisnis (UKM) sebagai suatu orientasi startegik sangat membutuhkan kemudahan dalam mengakses permodalan untuk menghasilkan kinerja bisnis yang baik. Semakin mudah Oleh karena itu hipotesis ketiga yang disusun adalah:

H3: Hubungan antaraorientasi wirausaha dan kinerja bisnis dimoderasi oleh akses permodalan,

BAB III

METODE PENELITIAN

A. DISAIN PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan disain *mix methods*, dengan memilih metode kuantitatif yang didukung kualitatif. Metode ini dipilih untuk memperoleh jawaban yang lebih mendalam dari responden penelitian dengan miempertimbangkan sifat penelitian yang eksploratif. Peneliti menemui secara langsung responden penelitian, untuk memperoleh jawaban dari kuesioner tertutup-terbuka yang telah disiapkan sebelumnya.

B. DATA DAN CARA PENGUMPULAN

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dengan teknik survei melalui penyebaran kuesioner, wawancara, dan observasi.

C. OBYEK DAN SUBYEK PENELITIAN

Obyek penelitian adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) binaan PT Bank BRI dan Bank Indonesia, dengan mempertimbangkan aksesibilitas dan relevansi program. Salah satu program yang diprioritaskan oleh Bank Indonesia dan PT Bank BRI adalah pengembangan dan penguatan UKM melalui berbagai program antara lain pendampingan, bantuan peralatan, bantuan modal, dan bantuan jaringan pemasaran.

D. TEKNIK SAMPLING

Teknik sampling dilakukan adalah *purposive sampling* berdasar kriteria yang disesuaikan dengan tujuan penelitian, yaitu:

1. Penelitian ini ingin melihat kinerja UMKM yang telah memperoleh bantuan program dari Bank Indonesia dan PT Bank Rakyat Indonesia sehingga responden yang terpilih adalah UMKM yang memperoleh binaan dari Bank Indonesia dan PT Bank Rakyat Indonesia. Berdasar diskusi dengan pihak BI dan BRI sesuai kriteria penelitian selanjutnya BI dan BRI memberikan sejumlah data UMKM yang layak untuk dijadikan target responden. Berdasar

data yang diperoleh selanjutnya diambil 50 responden penelitian dengan memilih responden berdasar aksesibilitas.

2. Untuk menajamkan hasil survei kuesioner peneliti melakukan wawancara kepada perwakilan responden berdasar pertimbangan antara lain keterwakilan jenis usaha, pengetahuan responden, dan mewakili kedua lembaga perbankan yang memberikan bantuan. Berdasar kriteria tersebut selanjutnya diambil 14 partisipan/responden penelitian yang mewakili usaha kreatif, budidaya tanaman, makanan/minuman.

E. DEFINISI OPERASIONAL VARIABEL PENELITIAN

Untuk mengukur variabel kinerja UKM digunakan konstruk dari Lumpkin dan Dess (1996) yang terdiri dari peningkatan investasi SDM, peningkatan investasi modal, keuntungan UKM, peningkatan jumlah keragaman produk, peningkatan pasar. Untuk mengukur variabel orientasi wirausaha digunakan konstruk teori dari Miller (1983, dalam Wiklund J dan Shepherd, 2005). Variabel dinamika lingkungan dan akses modal menggunakan dimensi Miller 1987 (dalam Wiklund J dan Shepherd, 2005).

Instrumen pengukuran disajikan dalam tabel berikut.

**Tabel 3.1
Instrumen Penelitian**

KODE PERTANYAAN	VARIABEL ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN
Inovasi	
i1	Usaha ini selalu rutin melakukan perbaikan dalam hal produk, pasar, dan teknologi
i2	Pengembangan usaha yang dilakukan bersifat meniru atau mengikuti arahan dari pihak <i>lain</i>
i3	Pengembangan usaha dilakukan atas inisiatif pemilik/manajemen
i4	Pengembangan usaha bisa dilakukan cepat untuk merespon permintaan pasar
i6	Pengembangan usaha yang saya lakukan selalu mampu mendahului pesaing
i7	Ide pengembangan produk sering ditiru oleh usaha lain
Pengambilan Resiko	
R1	Sebagai pemilik bisnis/manajer saya berani mengambil resiko untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal bagi usaha ini
R2	Untuk mewujudkan tujuan bisnis, saya berani mengambil keputusan tanpa memperhatikan tekanan pihak lain demi bisnis ini

Pengembangan Model Peningkatan Kinerja UKM untuk Meningkatkan Efektifitas Pelaksanaan Program CSR di Daerah Istimewa Yogyakarta

KODE PERTANYAAN	VARIABEL ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN
R3	Mengingat pesaing yang sangat agresif, saya berani mengambil keputusan yang penuh resiko untuk tujuan bisnis
Proaktivitas	
P1	Sebagai pemilik bisnis, saya selalu melakukan tindakan solutif untuk menghadapi pesaing
P2	Sebagai pemilik bisnis, saya selalu berusaha menjadi yang pertama dalam memperkenalkan produk atau teknologi baru
P3	Tim manajemen di perusahaan memiliki keinginan besar untuk menjadi yang terbaik dalam menghasilkan produk/jasa
Competitive Aggressiveness,	
A1	Untuk mengantisipasi kekuatan pesaing, bisnis ini selalu melakukan usaha yang agresif dan cepat
A2	Untuk mengembangkan pasar dan eningkatkan keuntungan, bisnis ini melakukan usaha yang agresif
A3	Dalam mengembangkan bisnis ini, saya selalu mencari informasi tentang perubahan pasar, pergerakan pesaing, dan selera pasar
Otonomi	
O1	Dalam melakukan pengembangan usaha dan produk, saya tidak merasa tergantung oleh ide yang diberikan pihak lain (distributor, pemerintah)
O2	Usaha ini memiliki otonomi/keleluasaan dalam mengembangkan ide
O3	Sebagai pemilik saya memiliki mampu untuk memanfaatkan peluang tanpa tekanan pihak lain
O4	Sebagai pemilik/manajer saya mampu mengambil tindakan yang diperlukan untuk mengatasi hambatan bisnis (hambatan organisasional)

KODE PERTANYAAN	VARIABEL DINAMIKA LINGKUNGAN
D1	Saya berhadapan dengan tuntutan perkembangan teknologi dan kebaruan/inovasi
D2	Saya menghadapi perubahan kebijakan/cara/metode dalam pemasaran
D3	Saya menghadapi resiko kegagalan dalam menjalankan usaha ini
D4	Saya menghadapi konsuen dengan berbagai tingkat kesukaan/selera/pilihan
D5	Saya berhadapan dengan tindakan pesaing yang mengancam usaha saya

KODE PERTANYAAN	VARIABEL HARGA
H1	Saya menghadapi ancaman persaingan harga
H2	Saya menghadapi persaingan dalam kualitas produk
H3	Saya menghadapi persaingan dalam inovasi produk
H4	Saya menghadapi ancaman menurunnya potensi pasar

Pengembangan Model Peningkatan Kinerja UKM untuk Meningkatkan Efektifitas Pelaksanaan Program CSR di Daerah Istimewa Yogyakarta

KODE PERTANYAAN	VARIABEL HARGA
	(konsumen yang membeli)

KODE PERTANYAAN	VARIABEL AKSES MODAL
Am1	Bukan hal yang sulit bagi saya untuk memperoleh tambahan modal
Am2	Saya selalu mendapatkan kemudahan dalam mengakses modal usaha

KODE PERTANYAAN	VARIABEL KERAGAMAN PASAR, PERSAINGAN, TEKNOLOGI
He1	Saya berhadapan dengan konsumen yang beragam
He2	Saya berhadapan dengan keragaman strategi pemasaran
He3	Saya berhadapan dengan keragaman jenis pesaing
He4	Saya menghadapi keragaman dalam hal penerapan teknologi

KODE PERTANYAAN	VARIABEL KINERJA
P1	Keuntungan bisnis ini meningkat dari waktu ke waktu
P2	Modal (aset) yang dimiliki semakin tinggi
P3	Bisnis ini memiliki pertumbuhan usaha yang cukup baik dibanding pesaing
P4	Karyawan yang saya miliki memiliki kualitas yang semakin baik
P5	Teknologi yang digunakan dalam produksi dan pemasaran dalam bisnis ini semakin baik
P6	Saya menilai ada perkembangan pasar yang baik dalam bisnis ini
P7	Jumlah karyawan yang dimiliki usaha ini semakin banyak
P8	Variasi produk dari bisnis ini semakin beragam
P9	Kualitas yang dihasilkan oleh bisnis ini semakin baik
P10	Usaha ini memiliki prospek usaha yang baik

Masing-masing variabel diukur berdasar persepsi responden yang dicerminkan dari penilaian terhadap setiap item pernyataan, yang selanjutnya diberi skor berdasar skala likert, dengan nilai 1 sd 5. Skala satu menunjukkan bahwa nilai yang sangat

rendah untuk masing-masing jawaban, dan skala 5 menunjukkan nilai yang sangat tinggi.

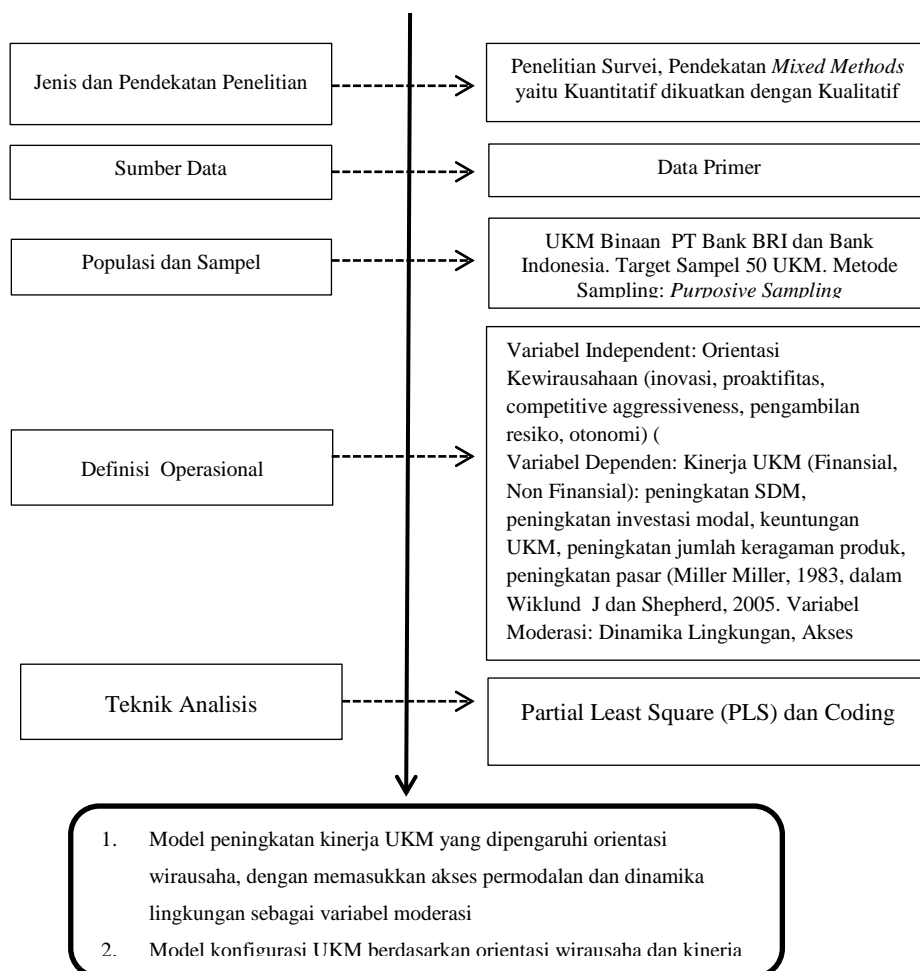
Program CSR dalam kajian ini di

F. TEKNIK ANALISIS

Sesuai pendekatan penelitian, teknik analisis yang digunakan adalah Analisis Partial Least Square (PLS) untuk uji hipotesis dengan pendekatan kuantitatif. Untuk melakukan tahap ini terlebih dahulu dilakukan uji kualitas instrumen penelitian dengan pendekatan analisis faktor. Sedangkan pengujian kualitatif dilakukan dengan coding, yang bertujuan mengelompokkan pendapat responden dan menemukan key word yang dapat digunakan sebagai dasar penjelasan dan analisis relevansi hasil kuantitatif.

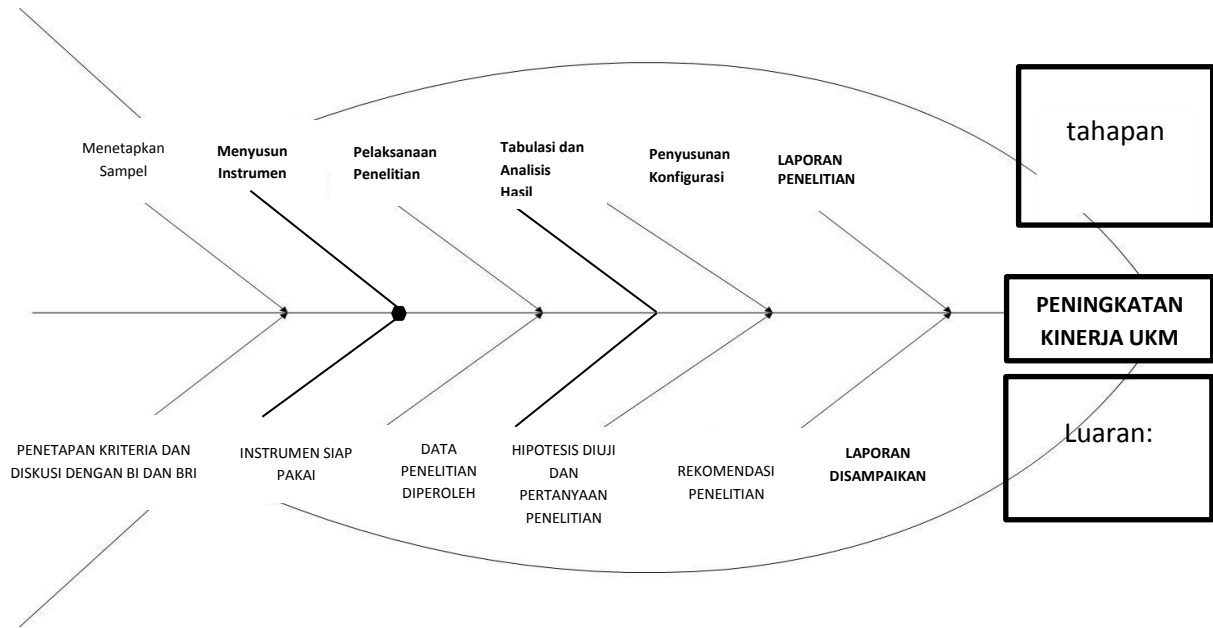
Secara sistematis metode penelitian digambarkan dalam bagan sebagai berikut:

Gambar 3.1
Metode Penelitian



Tahapan penelitian digambarkan dalam Fishbon diagram sebagai berikut.

Gambar 3.2
Fishbon Diagram



BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Ketersediaan Responden

Penelitian ini bertujuan mengidentifikasi:

1. Pengaruh orientasi wirausaha yang dimiliki oleh Usaha Kecil Menengah terhadap Kinerja Bisnis
2. Peran akses permodalan dan dinamika lingkungan dalam moderasi pengaruh orientasi wirausaha UKM terhadap kinerja bisnis
3. Melakukan pemetaan Usaha Kecil Menengah berdasar dua aspek yaitu kinerja bisnis dan orientasi kewirausahaan
4. Menyusun model konfigurasi antara orientasi kewirausahaan dan kinerja Usaha Kecil Menengah dengan mempertimbangkan faktor dinamika lingkungan.

Berdasar tujuan diatas maka ditetapkan teknik sampel yang sesuai kebutuhan, yaitu purposive sampling dengan kriteria:

“UKM yang dalam 5 tahun pernah memperoleh pembinaan BI atau BRI, antara lain memperoleh hibah peralatan, atau hibah bantuan modal, atau memperoleh pendampingan usaha, memperoleh pelatihan dan lainnya namun sifatnya adalah hibah, bukan pinjaman.”

Data diperoleh dari Bagian CSR dan Program pada dua bank, dengan jumlah populasi sementara yang diberikan kepada peneliti sebagai berikut.

1. BRI, jumlah UKM yang merupakan binaan di DIY sejumlah 23 UKM

2. Bank Indonesia, UKM yang merupakan binaan di DIY 10 UKM dan satu kelompok besar binaan BI yang bergerak di produksi gula semut yang merupakan unggulan daerah atau local wisdom sejumlah satu koperasi dengan 6000 petani.

B. Target Penyebaran Kuesioner

Berdasar ketersediaan data dan pengalaman di lapangan dalam memperoleh data yang memerlukan beberapa hari untuk satu responden, maka penelitian ini menetapkan target jumlah sebagai berikut.

1. UKM binaan BRI dan UKM binaan BI diambil seluruhnya sebagai responden
2. Kelompok petani diambil 10% sehingga jumlah yang disebar adalah 200 responden.

C. Hasil Penyebaran Kuesioner

Metode pengumpulan data dan skenario penelitian ini berubah dari skenario awal yang direncanakan peneliti. Penelitian ini direncanakan menggunakan sampel UKM di DIY dan Jawa Tengah, dengan memiliki UKM binaan Bank Indonesia, BRI dan PT Telkom. Namun dengan mempertimbangkan efektifitas selanjutnya sampel diperkecil hanya UKM di DIY yang menjadi binaan Bank Indonesia dan PT BRI. Berdasar uji coba di lapangan, responden penelitian tidak bisa mengisi kuesioner secara mandiri. Hal ini karena pertanyaan yang diajukan memerlukan penjelasan dari peneliti, dan responden perlu

melakukan mind mapping terhadap proses pendampingan yang selama ini telah diterima. Sebagian responden harus ditemui secara langsung oleh peneliti dalam beberapa hari untuk dapat mengungkapkan kondisi dengan jujur.

Cara ini dipilih setelah beberapa tahapan validasi tahap penelitian. Pada tahap pertama, peneliti melakukan wawancara dengan Devisi Program dan Devisi CSR dari Bank Rakyat Indonesia (BRI) dan Bank Indonesia (BI) untuk memperoleh gambaran karakteristik responden. Tahap berikutnya dilakukan validasi kepada responden dengan cara mengunjungi secara langsung ke alamat UKM calon responden dengan menyampaikan pertanyaan tertutup yang telah disiapkan. Meskipun kuesioner telah disesuaikan dengan bahasa yang mudah dipahami target responden yang memiliki karakter UKM, namun untuk memperoleh jawaban yang obyektif diperlukan komunikasi secara langsung kepada responden. Penelitian ini memerlukan komunikasi langsung dengan responden untuk dapat menjelaskan maksud pertanyaan yang diajukan dan sekaligus melakukan wawancara untuk memperoleh tambahan informasi penting bagi penelitian.

Peneliti melakukan penyebaran kuesioner dengan cara mendatangi secara langsung ke alamat responden di Wilayah DIY dan Jawa Tengah. Penyebaran kuesioner dimulai pada bulan Januari 2015. Hasil penyebaran kuesioner dipaparkan sebagai berikut.

Tabel 4.1
Progress penyebaran kuesioner

Binaan dari:	Target Jumlah	Realisasi (%)	Realisasi (%)
Bank Indonesia	25	10	40
Bank Rakyat Indonesia	23	16	70
UKM kelompok produksi gula semut	200	128	64
TOTAL	248	154	62

Dari sejumlah 154 kuesioner yang diperoleh, terdapat 15 kuesioner yang tidak dapat diolah yang disebabkan oleh tidak lengkapnya jawaban responden, sehingga jumlah responden penelitian adalah 139 responden, dengan *respond rate* sebesar 56%

Penyebaran kuesioner yang lambat disebabkan oleh kondisi sebagai berikut.

1. Responden tersebar di seluruh DIY, yang berada di lima Kabupaten di DIY
2. Untuk menemui responden peneliti tidak bisa langsung mendatangi lokasi, namun terlebih dahulu harus dihubungi dengan telpon khususnya untuk yang berada di luar Kota Yogyakarta. Banyak responden yang sulit dihubungi melalui telpon. Setelah berhasil dihubungi melalui telpon selanjutnya mengagendakan pertemuan dengan ukm yang rata-rata memerlukan kunjungan lebih dari satu kali.

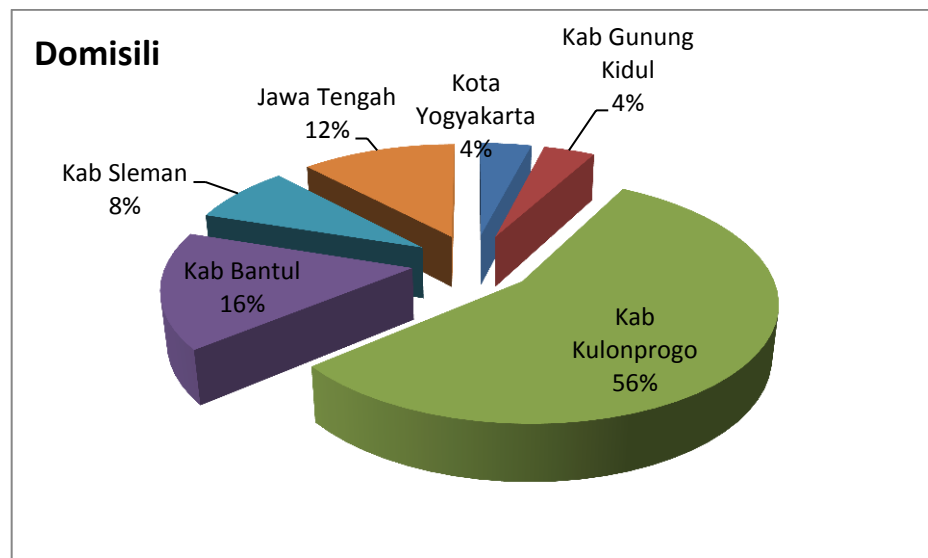
D. Profil Responden

Sajian profil responden dapat dilihat sebagai berikut

1. Profil responden berdasar domisili

Gambaran domisili UMKM yang dijadikan sampel adalah sebagai berikut.

Gambar 4.1
Domisili responden



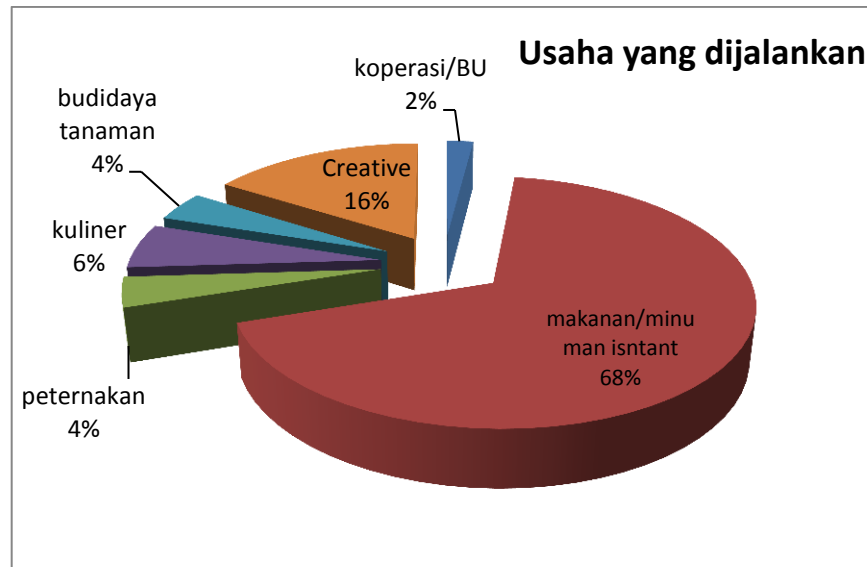
Berdasar gambar diatas terlihat bahwa mayoritas responden berdomisili di Kabupaten Kulonprogo (56%) disusul Kabupaten Bantul (16%), Jawa Tengah (12%), Kabupaten Sleman (8%), Kabupaten Gunung Kidul dan Kota Yogyakarta (4%). Jika dilihat dari data yang diperoleh, urutan tertinggi responden yang berdomisili di Kulonprogo ini merupakan UMKM binaan Bank Indonesia. Pada tahun 2012 sd 2014 BI melakukan pendampingan UMKM secara intensif di kabupaten Kulonprogo dengan melibatkan Pemerintah Daerah dan Koperasi yang ditunjuk. Urutan kedua domisili responden berada di Jawa Tengah, antara lain di Klaten,

Purworejo, dan Wonosobo. Responden yang berdomisili di Wilayah Jawa Tengah merupakan binaan BRI.

2. Profil responden berdasar usaha yang dijalankan

Berdasar usaha yang dijalankan responden, dibawah ini digambarkan sebagai usaha yang dijalankan responden. Mayoritas usaha yang dijalankan adalah makanan dan minuman instan, kerajinan, menyusul usaha kerajinan/produk kreatif, kuliner, peternakan, budidaya tanaman dan koperasi. Hanya terdapat satu responden yang berasal dari koperasi, yaitu binaan Bank Indonesia. Banyaknya UMKM dari kelompok usaha makanan dan minuman ini karena Bank Indonesia memiliki program pendampingan dan penguatan usaha Koperasi salah satunya adalah Koperasi Gula Semut di Kulonprogo. Dan pada saat pemilihan responden koperasi ini dimasukkan sebagai target sampel mengingat pentingnya program ini diukur efektifitasnya.

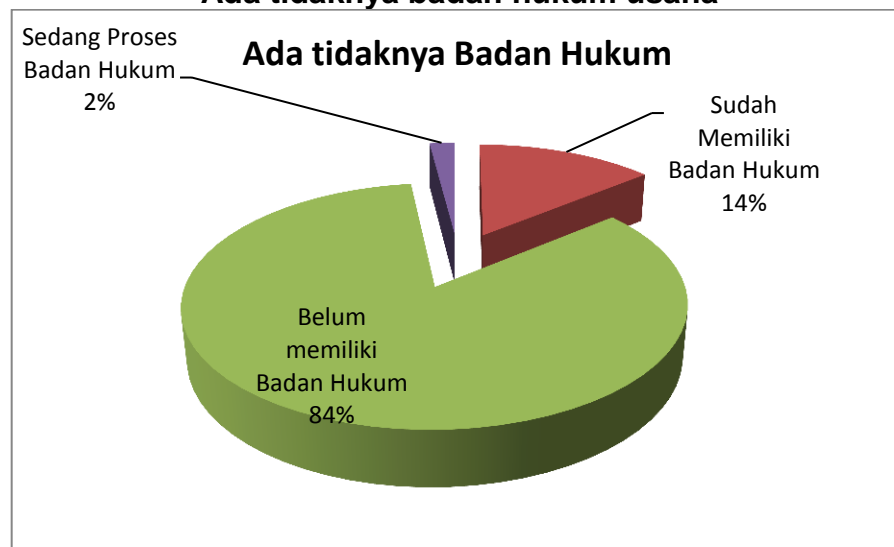
Gambar 4.2
Jenis Usaha yang dijalankan



3. Profil responden berdasar ada tidaknya badan hukum usaha

Data menunjukkan bahwa dari 50 UMKM yang diteliti, sejumlah 14% yang memiliki ijin usaha, sementara satu UMKM sedang memproses ijin usaha dan yang lain belum memiliki badan usaha.

Gambar 3.3.
Ada tidaknya badan hukum usaha



4. Profil responden berdasar lama menjalankan usaha

Mayoritas responden menjalankan usaha lebih dari lima tahun (82%). Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha yang dijalankan memang telah ada sebelum program pendampingan dari BI dan BRI dan bukan didirikan karena program pendampingan BI dan BRI akan dijalankan. Hal ini juga menggambarkan efektifitas pelaksanaan.

Gambar 4.4
Lama usaha dijalankan



E. Deskripsi data penelitian

Deskripsi data penelitian disajikan sebagai berikut.

Tabel 4.2
Descriptive Statistics

VARIABEL	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
INOVASI	50	17	29	3.23	2.538
RISK	50	4	15	3.61	2.616
PROACT	50	6	15	3.96	2.067
AGRESS	50	7	15	3.91	1.959
OTO	50	12	20	3.78	2.086

VARIABEL	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
DINL	50	11	25	3.58	3.043
PRICE	50	6	20	3.51	3.110
HETERO	50	8	20	3.79	2.914
AKSESM	50	2	10	3.65	1.982
PERFORM	50	31	49	3.91	4.544
Valid N (listwise)	50				

Berdasar data diatas dapat dinyatakan bahwa nilai mean diatas 3,5 kecuali variabel inovasi yang nilainya mencapai 3,23. Berdasar kriteria maka dapat dinyatakan bahwa UKM yang menjadi responden penelitian memiliki orientasi kewirausahaan yang cukup baik mendekati baik. Hal ini dilihat dari nilai antar dimensi yang berturut-turut adalah 3,23 untuk dimensi inovasi, 3,61 untuk dimensi resiko, 3,96 untuk dimensi proaktivitas, 3,91 untuk dimensi agresifitas, dan 3,78 untuk dimensi otonomi. Dilihat dari perbandingan nilai mean seluruh dimensi yang lebih tinggi dari dan SD dapat disimpulkan bahwa UMKM telah memiliki orientasi kewirausahaan yang tinggi.

Untuk variabel dinamika lingkungan, responden memiliki persepsi bahwa dinamika lingkungan cukup tinggi dan cenderung tinggi, dengan nilai 3,51, yang juga terlihat dari nilai *mean* yang lebih tinggi dari nilai SD. Dalam menjalankan bisnis UMKM juga dihadapkan pada kompetisi harga yang di pasar yang cenderung tinggi, keragaman atau variasi produk di pasar cukup tinggi.

Berdasar persepsi tentang akses permodalan, responden memiliki persepsi bahwa perolehan permodalan cukup mudah. Hal ini mungkin karena responden merupakan responden yang memang telah merasakan akses

bantuan dari pihak ketiga, khususnya memperoleh pendampingan dan bantuan modal serta peralatan.

Pada variabel kinerja, nilai mean berada dibawah nilai SD, yang menunjukkan kinerja UKM yang belum tinggi. Hal ini tidak sejalan dengan harapan program bahwa pendampingan kepada UMKM yang dilakukan memiliki target akhir pada peningkatan kinerja.

F. Pengujian Kualitas Instrumen

Penelitian ini menggunakan teknik analisis PLS dengan program Warp PLS3. PLS memiliki beberapa keuntungan antara lain dapat digunakan untuk menguji efek moderasi, model penelitian tidak harus fit, data tidak harus terdistribusi normal. Mengingat penelitian ni merupakan penelitian yang bersifat eksplorasi maka peneliti menganggap bahwa PLS tepat digunakan. Dalam penelitian ini PLS digunakan untuk mengidentifikasi peran moderasi dinamika lingkungan dan akses modal dalam mempengaruhi hubungan antara orientasi wirausaha dan kinerja.

Hasil pengujian model disajikan sebagai berikut.

Tabel 4.3
Koefisien Variabel Laten

	ENT-OR	ENV-DYN	AKS-Mo	PERFORM	ENV-DYN*ENT-OR	AKS-Mo*ENT-OR
R-squared				0.587		
Composite reliab.	0.888	0.845	0.847	0.854	0.883	0.946
Cronbach's alpha	0.863	0.790	0.758	0.815	0.948	0.940
Avg. var. extrac.	0.327	0.394	0.581	0.344	0.183	0.231
Full collin. VIF	2.577	1.740	2.236	2.336	1.556	1.172
Q-squared				0.563		

Tabel diatas menunjukkan bahwa tidak terjadi colinieritas vertikal dan lateral karena nilai VIF berada pada angka dibawah 3,3. Nilai reliabilitas terlihat pada angka Cronbach's alpha sebesar 0,863 untuk variabel orientasi wirausaha, 0,790 untuk variabel dinamika lingkungan, 0,758 untuk variabel akses modal, 0,815 untuk variabel kinerja.

Kesimpulan:

Variabel Kepercayaan, Resiko, Web Desain memenuhi kriteria reliabilitas, dengan kriteria Reliabilitas cukup baik-baik .

Uji inner Model

Uji inner model digunakan untuk mempredisi hubungan antar variabel laten atau untuk melihat signifikansi seluruh path estimasi dengan melihat presentase variance yang memprediksi kekuatan model struktural, yang dijelaskan dengan nilai R^2 untuk setiap variabel indogen, kemudian menghitung *goodness of fit model*.

Hasil pada tabel diatas menunjukkan angka R^2 untuk variabel kinerja 0,587. Nilai R^2 menunjukkan persentase variansi kinerja usaha yang dapat dijelaskan oleh orientasi kewirausahaan.

Kesimpulan:

Berarti sebesar 58,7% variansi kinerja usaha dapat dijelaskan oleh orientasi kewirausahaan. Hasil ini juga menjelaskan bahwa reliabilitas internal terpenuhi.

G. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis penelitian dengan Warp PLS disajikan dalam hasil sebagai berikut.

Tabel 4.4
Hasil Pengujian Moderasi

Path coefficients						
	ENT-OR	ENV-DYN	AKS-Mo	PERFORM	ENV-DYN*ENT-OR	AKS-Mo*ENT-OR
ENT-OR						
ENV-DYN						
AKS-Mo						
PERFORM	0.565				0.365	0.049
ENV-DYN*ENT-OR						
AKS-Mo*ENT-OR						
P values						
	ENT-OR	ENV-DYN	AKS-Mo	PERFORM	ENV-DYN*ENT-OR	AKS-Mo*ENT-OR
ENT-OR						
ENV-DYN						
AKS-Mo						
PERFORM	0.139				0.166	0.413
ENV-DYN*ENT-OR						
AKS-Mo*ENT-OR						

Standard errors for path coefficients						
	ENT-OR	ENV-DYN	AKS-Mo	PERFORM	ENV-DYN*ENT-OR	AKS-Mo*ENT-OR
ENT-OR						
ENV-DYN						
AKS-Mo						
PERFORM	0.515				0.373	0.224
ENV-DYN*ENT-OR						
AKS-Mo*ENT-OR						

Effect sizes for path coefficients						
	ENT-OR	ENV-DYN	AKS-Mo	PERFORM	ENV-DYN*ENT-OR	AKS-Mo*ENT-OR
ENT-OR						
ENV-DYN						
AKS-Mo						
PERFORM	0.392				0.212	0.017
ENV-DYN*ENT-OR						
AKS-Mo*ENT-OR						

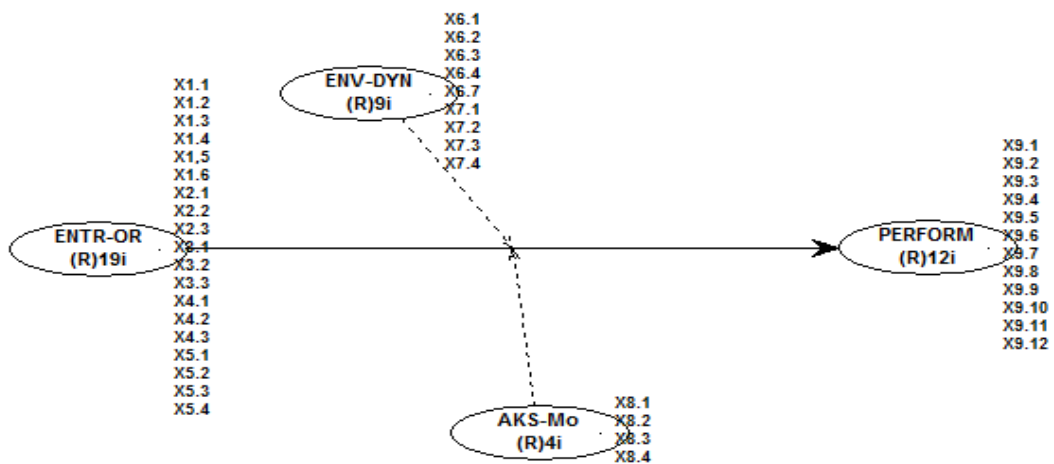
Berdasar tabel 4.4 menunjukkan bahwa:

1. Nilai yang menunjukkan pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja memberikan hasil yang tidak signifikan dengan angka 0,565 (p value 0,139).
2. Nilai 0,365 (p value= 0,166) untuk interaksi dinamika lingkungan dan orientasi kewirausahaan. Hasil ini berarti bahwa dinamika lingkungan tidak memoderasi pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha.
3. Hal yang sama juga terjadi untuk variabel akses modal yang memiliki nilai 0,049 (p value 0,431) yang menjelaskan tidak adanya peran moderasi akses modal dalam mempengaruhi efek orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha.

Berdasar hasil, maka kesimpulan hipotesis:

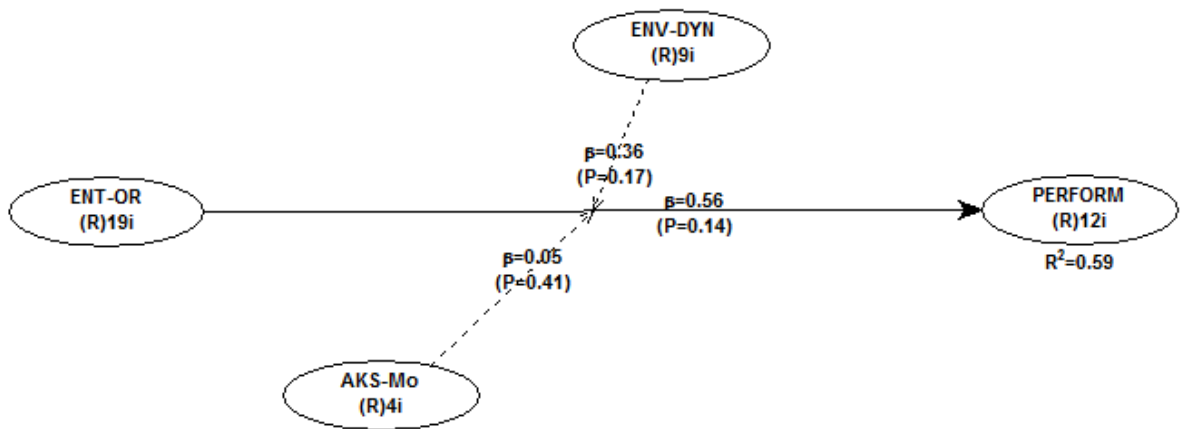
1. Hipotesis 1, yang menyatakan bahwa Orientasi Wirausaha berpengaruh positif terhadap kinerja bisnis tidak didukung
2. Hipotesis 2, yang mentakan bahwa Hubungan antara orientasi wirausaha dan kinerja bisnis dimoderasi oleh dinamika lingkungan tidak didukung
3. Hipotesis 3, yang menyatakan bahwa Hubungan antaraorientasi wirausaha dan kinerja bisnis dimoderasi oleh akses permodalan tidak didukung

Gambar 4.1
Model awal PLS dengan indikator setiap variabel



Hasil model struktural digambarkan sebagai berikut.

Gambar 4.1
Model Struktural



H. Hasil wawancara

Hasil wawancara kepada 14 partisipan yang dipilih berdasar keterwakilan sampel selanjutnya disusun proses koding sebagai dasar dalam menganalisis hasil dan mengambil kesimpulan. Hasil koding dipaparkan sebagai berikut.

Tabel 4.5
Hasil Proses Koding

Kode Resp.	Nama Usaha	Rangkuman Hasil Wawancara	Koding
1	Sentral Jamur Merang	2008 dapat dana dari BI. Hasil tidak rutin dalam tiap periode. Tergantung musim	Masih perlu pendampingan
2	Belut Goreng Sugianto	Berdiri 1997 oleh bapak sugiyanto. 2013 -> mas Catur. Pemasaran Jatim, Jateng, Jabar (Jakarta-Tasik) 2 bulan an order. Pengiriman paket Bahan dari Jatim Stok Klaten tdk memenuhi. Mirota. Pembayaran (cash,tempo). Produksi (1 Kwintal belut, < 1 kwintal ceker) Kendala Stock bahanbaku susah di musim kemarau. Permodalan (bunga dikedilkan 1,25%. KUR)	Pasar meningkat, Pasokan Bahan Baku kurang. Masih perlu pendampingan
3	Kerajinan Bambu	3 thn yang lalu. Dana untuk pengembangan. Karyawan 6-7 org. Mensuplay. Tolex. SDM karyawan masih rendah. 20 ribu sampai ratusan ribu (300-400 ribu). Lebih memfokus untuk di jogja. Omset 30 juta. BB mensuplay.	pengembangan usaha, pasar masih terbatas, SDM kurang
4	Manggar Agung	2012 akhir. Pedagang tunggal. 12 Karyawan. Perbulan 30 Ton	prospektif, belum ada pesaing

Pengembangan Model Peningkatan Kinerja UKM untuk Meningkatkan Efektifitas Pelaksanaan Program CSR di Daerah Istimewa Yogyakarta

Kode Resp.	Nama Usaha	Rangkuman Hasil Wawancara	Koding
5	Batik Carica Lestari	2008 anak muda. 2010 hibah. Pemasaran Pulau Jawa. Dompet, tempat pensil, sandal dll.	Pasar cukup luas
6	Joglo Salak	15 tahun silam 1994. menggunakan sistem karyawan ada 2 karyawan tetap. Kalau ada pesanan banyak tambah orang yang membantu. Pemasaran tetap jual. Pengembangan agrowisata (1. Wisatawan datang: wellcome drink sambil dijelaskan tentang salak. 2. Masuk kebun: petik sendiri. 3. Pulang beli salak dan oleh oleh olahan	Pengembangan ke agrowisata. Masih perlu pendampingan
7	Amorra Gift Box	Binaan 2013. Dari karyawan. Pemasaran Luar Yogyakarta	Pasar Luar Jogja.
8	Sunardi Keramik	Usaha berdiri 20 tahun dengan BRI 2017. Asli Bantul. 100 jt. Kendala: Sebelum gempa kerjasama dengan belanda, karena terlalu banyak peraturan belum ada outlet. Banyuwangi pameran terjauh, karyawan 4. bapaknya hanya finishing produk. Range harga 120.000 (jogja) 200.000 (jatim) pot bunga 90.000. Asing kerjasama 40 orang omset 50 jt. bantuan kurang secara merata. belum ada hak cipta. tergantung permintaan pasar. pernah ikut koperasi tapi curang karna kepalsuan informasi. dapat info pmeran dr karyawan. Kendala:1. kurang stock krn modal yang telat. 2. barang susah krn proses yang panjang.	Kurang modal, belum ada hak Cipta, proses produksi panjang. Masih perlu pendampingan
9	Alamanda liather	Bahan kulit Kuda dan Sapi. Pernah Hutang 100 juta di BRI. Mulai 2001. Hharaga bahan baku naik, ekspor ke Jepang sudah 5 tahun, tetapi sekarang sudah tidak lagi dan hanya mengandalkan pasar dalam negeri. Harga 225-750 rb. Belum ada online shop. Jepang 2000 buah. putus hubungan dengan Jepang 1 tahun yang lalu. jumlah karyawan 12 org	belum ada online-shop, kendala ekspor. Masih perlu pendampingan
10	Krupuk Rambak Kulit Sapi	pinjaman dari awal pinjaman kecil mulai 2,5 juta. Awal pinjam tahun 2000. kulit sapi kurban. Proses produksi kalau cuaca bagus kurang dari seminggu (4 hari) kalau cuaca tidak bagus bisa 1 minggu. Pemasaran sekitar magelang. Penjualan keluar kota tergantung pemesanan. pemesanan terjauh di padang. Kendalanya: bahan baku. awalnya bahan baku bisa dari luar negeri yang masuk di indonesia, sekarang bahan baku asal magetan. produksi sesuai pesanan. penjualan produk di pasar-pasar. SDM 2 org yg dipekerjakan selain pemilik.	Pemasaran kurang, kendala bahan baku. Masih perlu pendampingan khususnya akses bahan baku
11	Taramine Craft	Pemasaran Lokal yogyakarta. Paling jauh penjualan RIAU	Keterbatasan pasar. Masih perlu pendampingan

Kode Resp.	Nama Usaha	Rangkuman Hasil Wawancara	Koding
12	Keripik Kentang Albaita	mulai berdiri 1994. pertama 50 juta 100 juta. Etani kentang ekspor, 5 kg jadi 1 kg keripik. Hpp 80 ribu. Kentang khusus. Pabrik roti di bogor untuk campuran roti. Produksi perhari 2 kw bahan baku. Pemasaran balikpapan. Pemasaran di jawa. Bantuan alat dari kabupaten. bantuan alat diperidah 150 juta	prospektif, pasar masih bagus.
13	Ndaru Keris	ndaru generasi ke 20 dari empu suprodiyo jaman majapahit. Saran: banyak pameran dalam negri	kurang promosi masih perlu pendampingan
14	Batik Kinayah	baru pertama di angkat dari BRI. Stand dibiayai BRI. Sesuai pesanan. Rata-rata penjualan 200 lembar/ bulan. Pelayanan BRI baik. Pameran Kamis - Minggu. Belum berani Ekspor	kendala eksport. Masih perlu pendampingan

Berdasar tabel diatas selanjutnya dapat diungkapkan beberapa hal sebagai berikut.

1. Permasalahan yang dihadapi oleh UMKM antara lain adalah ketersediaan bahan baku, rendahnya akses pasar, kapasitas SDM, dan ijin usaha.
2. Akses pasar yang dihadapi oleh UMKM antara lain adalah perluasan pasar lokal dan perluasa pasar keluar negeri, disebabkan keterbatasan kemampuan promosi dari usaha yang dijalankan.
3. Ketersediaan bahan baku yang dihadapi oleh UMKM terkait dengan ketersediaan pemasok yang terbatas, akses baha baku yang terbatas, dan kemampuan pembelian bahan baku dalam skala bear yang terbatas, sehingga juga berdampak pada harga bahan baku yang tinggi.

4. Kapasitas SDM merupakan permasalahan utama bagi UMKM Indonesia, antara lain tingkat pengetahuan, ketrampilan, dan orientasi strategi dari UMKM.
5. Mayoritas UMKM dalam menjalankan bisnis masih belum memiliki ijin usaha sehingga dalam memasarkan hasil usaha relatif kalah dengan bisnis skala besar yang lebih mapan.
6. Hampir semua partisipan mengungkapkan pentingnya pendampingan berlangsung. Hal ini menunjukkan bahwa program pendampingan dinilai memberikan kemanfaatan bagi UMKM. Namun tidak ada partisipan yang mengungkapkan model pendampingan yang diharapkan. Hal ini mungkin disebabkan keterbatasan pengetahuan tentang visi bisnis dan rencana pengembangan bisnis jangka panjang. Pelaku UMKM perlu memperoleh pendampingan yang mengarahkan pada kapasitas untuk melakukan rencana strategis dan membangun visi usaha secara lebih baik, sehingga memiliki kekuatan untuk bersaing dengan usaha yang lebih mapan.

I. Pembahasan

Penelitian ini memberikan gambaran tentang kondisi usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) peserta CSR dari Bank Indonesia dan PT Bank BRI dari aspek orientasi kewirausahaan yang dimiliki oleh UMKM, faktor eksternal yang dihadapi yang mencakup dinamika lingkungan, persaingan harga dan akses modal, serta kinerja UMKM.

Dilihat dari profil UMKM dapat diungkapkan bahwa variasi usaha UMKM yang memperoleh bantuan pendampingan cukup beragam. Hal ini memberikan aspek positif bagi pengembangan bisnis UMKM lintas sektor. Namun fokus bantuan pendampingan yang diberikan kepada kelompok usaha berbasis potensi wilayah untuk memberdayakan potensi ekonomi daerah belum secara tajam menjadi prioritas. Hanya terdapat satu responden yang usahanya berbentuk koperasi yang menghasilkan potensi wilayah di Kabupaten Kulonprogo dengan anggota dan pemasok dari petani di sekitarnya. Pendampingan yang diberikan dengan model seperti ini akan memberikan *multiplier effect* yang lebih besar dan lebih cepat khususnya pemberdayaan ekonomi wilayah kabupaten berbasis pemberdayaan masyarakat.

Secara umum UMKM telah memiliki orientasi kewirausahaan yang cukup baik, namun berhadapan dengan dinamika lingkungan yang cukup tinggi. Meskipun akses modal yang diperoleh dipersepsikan UMKM cukup mudah, namun kondisi ini tidak berkaitan secara langsung dengan kinerja UMKM.

Dalam menjalankan bisnis, setiap UMKM akan dipengaruhi oleh kekuatan internal yang dimiliki dan kekuatan eksternal yang dihadapi. Dalam konteks ini, kekuatan internal mencakup orientasi kewirausahaan pemilik usaha sekaligus manajer bisnis. Sedangkan kekuatan eksternal mencakup aspek dinamika lingkungan, kompetisi harga, keragaman pasar dan produk, serta akses permodalan. Meskipun akses permodalan yang dimiliki UMKM cukup mudah dengan digalakkannya program

pemerintah melalui berbagai program bantuan dan pembinaan secara langsung dari pemerintah atau melalui BUMN dan perbankan, namun hasil menunjukkan bahwa dinamika lingkungan yang cukup tinggi, kompetisi harga dan keragaman pasar serta produk dapat menjadi kendala UMKM dalam memanfaatkan kekuatan internal untuk meningkatkan kinerja.

Hasil uji hipotesis menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan tidak mempengaruhi kinerja UMKM. Hasil juga menunjukkan bahwa dinamika lingkungan dan akses permodalan tidak memoderasi pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM. Kondisi ini mungkin disebabkan karena dalam menjalankan bisnis faktanya UMKM tidak hanya berhadapan dengan sesama UMKM, namun bahkan secara langsung harus berhadapan dengan pesaing skala besar yang memiliki kapasitas modal, teknologi, dan regulasi yang lebih jelas. Hal ini dapat menjadi ancaman bagi UMKM yang menggunakan teknologi sederhana. Selain itu dalam menghasilkan produk, UMKM harus menanggung unit cost tinggi sebagai dampak keterbatasan kemampuan pengadaan bahan baku dalam skala yang besar.

Tidak signifikannya dampak orientasi kewirausahaan terhadap kinerja mungkin juga disebabkan karena permasalahan mendasar bahwa kinerja yang dimiliki oleh UMKM penerimaan bantuan CSR belum bagus. Dalam penelitian ini kondisi tersebut ditunjukkan oleh nilai mean kinerja yang berada dibawah nilai SD. Tantangan eksternal dari pesaing berupa keragaman produk, keragaman teknologi yang diterapkan pesaing serta kompetisi harga bagi UMKM yang memiliki keterbatasan SDM, teknologi

dan akses pasar bukan masalah sederhana dan mempengaruhi kemampuan bertahan UMKM yang diukur dari tambahan modal, keuntungan, tambahan jumlah SDM, peningkatan teknologi, serta keuntungan.

Berdasar hasil wawancara dengan partisipan, studi ini menyimpulkan empat permasalahan yang dihadapi oleh UMKM antara lain adalah ketersediaan bahan baku, rendahnya akses pasar, kapasitas SDM, dan ijin usaha. Akses pasar antara lain adalah perluasan pasar lokal dan perluasan pasar keluar negeri, disebabkan keterbatasan kemampuan promosi dari usaha yang dijalankan. Ketersediaan bahan baku yang dihadapi oleh UMKM terkait dengan ketersediaan pemasok yang terbatas, akses bahan baku yang terbatas, dan kemampuan pembelian bahan baku dalam skala besar yang terbatas, sehingga juga berdampak pada harga bahan baku yang tinggi.

Keterbatasan SDM merupakan permasalahan khas yang dihadapi oleh UMKM di Indonesia. Keterbatasan yang dihadapi antara lain adalah keterbatasan pengetahuan, ketrampilan usaha, dan kapasitas strategik. Disamping itu dalam menjalankan bisnis mayoritas UMKM belum memiliki ijin usaha sehingga relatif kalah dengan bisnis skala besar yang lebih mapan.

Hampir semua partisipan mengungkapkan pentingnya pendampingan berlangsung. Hal ini menunjukkan bahwa program pendampingan melalui CSR dinilai memberikan kemanfaatan bagi UMKM. Namun tidak ada partisipan yang mengungkapkan model pendampingan

yang diharapkan mengarahkan pada pentingnya kajian yang lebih mendalam tentang disain program CSR yang lebih efektif dan memberikan kemanfaatan bagi peningkatan kinerja UMKM. . Keterbatasan pengetahuan tentang visi bisnis dan rencana pengembangan bisnis jangka panjang, kemampuan UMKM mendefinisikan pasar dan peluang bisnis serta mengeksplorasi potensi sumberdaya alam di wilayah perlu ditingkatkan. Selain itu pengetahuan akan teknologi yang mampu mendorong kapasitas usaha perlu ditingkatkan.

. Program CSR perlu diarahkan pada peningkatan kapasitas UMKM dalam mendefinisikan peluang bisnis, memformulasi rencana strategis dan membangun visi usaha secara lebih baik, sehingga memiliki kekuatan untuk bersaing dengan usaha yang lebih mapan.

BAB V
KESIMPULAN, KETERBATASAN, IMPLIKASI, DAN SARAN
PENELITIAN

A. KESIMPULAN

1. Orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM yang memperoleh program pendampingan melalui *Corporate Social Responsibility (CSR)*.
2. Dinamika lingkungan dan akses permodalan tidak memoderasi secara signifikan pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM.

B. KETERBATASAN PENELITIAN

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan sebagai berikut.

1. Sampel hanya diambil sejumlah 50 yang merupakan UMKM binaan Bank Indonesia dan PT Bank BRI, sehingga penelitian ini memiliki masalah generalisasi penelitian. Disamping itu pemilihan UMKM sebagai sampel memberikan variasi karakteristik UMKM yang sangat tinggi sehingga pada tahap survei lapangan peneliti menghadapi kesulitan menemui responden.
2. Penelitian ini hanya memasukkan variabel internal berupa orientasi kewirausahaan serta variabel eksternal berupa akses modal dan dinamika lingkungan. Dalam kenyataannya kinerja UMKM sangat dipengaruhi oleh banyak faktor selain variabel yang dikaji.
3. Pengambilan sampel dari kelompok UMKM banyak mengalami kendala khususnya kendala dalam proses pelaksanaan penelitian. Tingkat kesibukan responden, pengetahuan, dan pemahaman terhadap kuesioner memerlukan waktu yang cukup lama, sehingga banyak responden yang telah dihubungi namun tidak bersedia memberikan jawaban secara lengkap.

C. IMPLIKASI PENELITIAN

Penelitian ini memberikan implikasi penelitian sebagai berikut.

1. Program *Corporate Social Responsibility* memberikan kesempatan kepada UMKM untuk mengembangkan usaha,

namun perlu ada evaluasi pelaksanaan dalam rangka meningkatkan efektifitas program secara berkesinambungan. Dalam konteks ini, program CSR telah memberikan bantuan modal dan pendampingan kepada UMKM. Namun perlu dikembangkan untuk efektifitas program yang akan datang, misalnya dengan lebih memberikan dorongan pengembangan potensi wilayah dengan penguatan pada pemberdayaan ekonomi kerakyatan.

2. Permasalahan UMKM yang masih dihadapi adalah ketersediaan bahan baku, rendahnya akses pasar, kapasitas SDM, dan ijin usaha. Implikasi penelitian terkait dengan hal ini adalah perlunya model pendampingan dan bantuan CSR yang dikaitkan dengan peningkatan akses bahan baku, peningkatan SDM, peningkatan kemampuan promosi dan pemasaran sehingga mampu mengembangkan kapasitas usaha untuk mendongkrak kinerja.
3. Program CSR yang ditekankan pada peningkatan kapasitas ekonomi wilayah melalui kearifan lokal perlu memperoleh perhatian dalam program CSR, antara lain dimulai dari identifikasi potensi wilayah dan pelaku bisnis dengan mitra masyarakat dan pemerintah setempat, sehingga hasil program akan lebih efektif.

D. SARAN

1. Penelitian yang akan datang sebaiknya mengambil sampel yang lebih luas, misalnya dengan cara menetapkan sampel yang lebih homogen, sehingga generalisasi penelitian akan lebih baik.
2. Penelitian yang akan datang sebaiknya menambah variabel lain, sehingga mampu menggambarkan faktor pembentuk kinerja secara baik.