

Bab Pendahuluan ini membahas latar belakang masalah, fenomena bisnis dan research gap yang merupakan integritas masalah penelitian yang akan menimbulkan rumusan masalah dan pertanyaan penelitian. Untuk menjawab masalah dan pertanyaan penelitian tersebut studi ini mengembangkan model teoritik dan model empirik.

Bagian berikutnya dibahas pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan orisinalitas penelitian, justifikasi penelitian, defenisi konseptual disertai. Sistematika bahasan nampak seperti gambar 1.1 sebagai berikut:

Gambar 1.1
Sistematika Bab I Pendahuluan

Sumber : Hasil pengembangan disertai

1. Latar Belakang Masalah

Usaha kecil dan menengah (UKM) memegang peranan penting dalam perekonomian karena dapat menjadi ujung tombak industri nasional, menyerap tenaga kerja, menyumbang devisa dan ikut membayar pajak. Usaha menengah bersama dengan usaha-usaha kecil pada negara-negara di Asia telah memberikan kontribusi bagi 35% nilai ekspor Asia (Organisasi untuk Pengembangan & kerjasama Ekonomi di Asia, 1997). Di Indonesia usaha kecil dan menengah telah menyumbang 28 persen PDB (Departemen Perindustrian, 2005). Oleh karena itu, pada era globalisasi yang penuh dengan persaingan, kompleks dan dinamis, upaya pengembangan usaha kecil dan menengah merupakan sebuah keharusan. Pembinaan UKM masih perlu dilakukan mengingat sampai saat ini masih menghadapi banyak masalah. Berdasarkan penelitian Departemen Perindustrian tahun 2005, diketahui UKM memiliki masalah, (a) kekurangan modal yang disebabkan ketidaklancaran masuknya modal ke pelaku industri sebagai akibat keterbatasan fasilitas perbankan dan peran serta lembaga keuangan lainnya, (b) keterbatasan akses pasar karena kurangnya informasi mengenai perubahan dan peluang pasar, (c) pengetahuan bisnis dan strategi pemasaran yang masih lemah, dan (d) adanya saingan dari produk industri kecil dan menengah yang sama dengan produk yang dihasilkan di Indonesia yang berasal dari negara lain dan dianggap sebagai ancaman.

Di Jawa Tengah, skala usaha dikelompokkan atas Usaha Besar, Usaha Sedang, Usaha Kecil dan Usaha Rumah Tangga. Usaha Besar merupakan usaha yang mempunyai tenaga kerja 100 orang atau lebih, Usaha Sedang memiliki tenaga kerja antara 20 sampai 99 orang, Usaha Kecil memiliki tenaga kerja antara 5 sampai 19 orang, dan Usaha Rumah Tangga adalah usaha dengan tenaga kerja antara 1 sampai 4 orang (Jawa Tengah dalam Angka, 2007). Sedangkan mendasarkan Kesepakatan Bersama (KB) Antara Menteri Koordinator Bidang Kesejahteraan Rakyat Selaku Ketua Komite Penanggulangan Kemiskinan dengan Gubernur Bank Indonesia

tentang Penanggulangan Kemiskinan Melalui Pemberdayaan Dan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah No : 15/KEP / MENKO / KESRA/VI/2005 No. 7 / 31 / KEP.GBI / 2005 terdapat ketentuan sbb.:

1. Usaha Kecil adalah Usaha yang memenuhi kriteria sbb.:
 - a. Usaha produktif milik Warga Negara Indonesia yang berbentuk badan usaha orang perorangan, badan usaha yang tidak berbentuk hukum, atau badan usaha berbadan hukum termasuk koperasi;
 - b. Bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi baik secara langsung maupun tidak langsung , dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar; dan
 - c. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,-(dua ratus juta rupiah tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan maksimum Rp. 1.000.000.000 (satu milyar rupiah) pertahun
2. Usaha Menengah adalah usaha produktif yang berskala menengah dan memenuhi kriteria kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000,- di luar tanah dan bangunan tempat usaha yang memiliki hasil penjualan maksimum Rp. 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) pertahun sebagaimana dimaksud dalam instruksi Presiden Republik Indonesia No. 10 tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah.

Berikutnya ada undang-undang baru tentang UMKM, yang diterbitkan pada tgl. 4 Juli 2008 , yaitu UNDANG-UNDANG REPUBLIK INDONESIA NOMOR 20 TAHUN 2008. Pada Bab IV Pasal 6 KRITERIA berisi sebagai berikut:

1. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut.:
 - a. memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,-(lima puluh juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,-(tiga ratus juta rupiah)
1. Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut.:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,- sampai dengan paling banyak Rp. 500.000.000,- (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 2.500.000.000,- (dua milyar lima ratus juta rupiah)
2. Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:
 - a. memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.000.000,-(lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 10.000.000,- (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha ; atau
 - b. memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,(dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp. 50.000.000.000,-(lima puluh milyar rupiah).

Peran UKM di Jawa Tengah dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan nilai produksi dan penyerapan investasi cukup berkembang beberapa tahun terakhir ini. Perbandingan jumlah unit, tenaga kerja yang diserap, jumlah nilai produksi yang diciptakan serta nilai investasi UKM di Jawa Tengah digambarkan dalam Tabel 1.1. Data yang ada pada tabel tersebut menunjukkan bahwa jumlah industri kecil dan menengah mendominasi dalam perekonomian Jawa Tengah. Peran usaha kecil dan menengah (UKM) dalam penyerapan tenaga kerja masih lebih besar

dibanding industri besar. Penyerapan tenaga kerja di sektor agro industri mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Peran UKM dalam penyerapan investasi dan penciptaan nilai produksi sejak tahun 2002 sampai sampai 2006 selalu lebih rendah dibanding peran industri besar. Meskipun demikian apabila dilihat dari segi perkembangannya, sejak tahun 2002 nilai investasi dan nilai produksi UKM mengalami perkembangan yang cukup berarti. Jika pada tahun 2002 nilai investasi UKM mencapai 6,59 persen dari nilai investasi keseluruhan, maka tahun 2007 nilai investasi mencapai 9, 82 persen. Nilai produksi tahun 2002 mencapai 17,62 persen dari nilai produksi secara keseluruhan, pada tahun 2007 mencapai 23,01 persen. Peran UKM tersebut disajikan dalam Tabel 1.1. sebagai berikut:

Tabel 1.1
Jumlah Unit, Tenaga Kerja yang Diserap, Jumlah Nilai Produksi yang Diciptakan serta Nilai Investasi UKM Di Jawa Tengah (Dalam Persen)

Keterangan	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
------------	------	------	------	------	------	------	--

Sumber: Diolah dari Jawa Tengah dalam Angka (2008)

Dari tabel 1.1 menunjukkan pada tahun 2007, jumlah unit usaha kecil dan menengah mencapai 99,93 persen dari total unit usaha agro industri di Jawa Tengah dan menyerap tenaga kerja yang cukup besar yaitu 69,47 persen, sedangkan pada unit usaha industri, jumlah usaha kecil menengah mencapai 99,85 persen dengan menyerap tenaga kerja sebesar 92,50 persen. Ironisnya, dengan jumlah yang sedemikian besar, usaha kecil menengah hanya mampu menyumbang output 26,73 persen di sektor agro industri dan 23,01 persen di sektor industri. Sedangkan usaha besar dengan populasi hanya 0,07 persen di sektor agro industri dan 0,15 persen sektor industri telah menyerap tenaga kerja sebesar 30,53 persen di sektor agro industri dan 7,50 persen di sektor industri dari total angkatan kerja yang tersedia, dan mampu menghasilkan output sebesar 73,27 persen di sektor agro industri dan 76,99 persen di sektor industri dari total output. Ketimpangan proporsi UKM dan Usaha Besar pada data regional Jawa Tengah juga terjadi pada data nasional.

Selanjutnya hasil penelitian Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Tengah tahun 2002 pada UKM *furniture* dari kayu di sentra industri kayu Jepara dan Sukoharjo, diketahui bahwa (a) kerjasama dalam klaster masih kurang, (b) rendahnya kemampuan inovasi produk dan proses produksi, (c) kemampuan yang rendah dalam mengakses berbagai sumber informasi. Ketiga permasalahan tersebut memberi dampak kurang menguntungkan bagi peningkatan kinerja perusahaan.

Para pengusaha kecil dan menengah yang ada dalam klaster industri *furniture* dari kayu dapat dikatakan memiliki kemampuan yang terbatas dalam mengakses informasi dan sangat tergantung dari pengusaha besar. Lemahnya dukungan dari pemerintah dan ketidakmampuan asosiasi-asosiasi seperti ASMINDO (Asosiasi Industri Permebelan dan Kerajinan Indonesia), dan Forda (Forum Daerah), yang menjadi wadah pemersatu para pengusaha dan pengrajin, semakin menjauhkan para pengusaha dan pengrajin dari berbagai informasi yang seharusnya diketahui (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Tengah, 2002). Kelemahan tersebut menyebabkan kekurangmampuan para pengusaha dalam memanfaatkan peluang-peluang yang

ada.

Menurut studi yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Tengah tahun 2002, klaster industri *furniture* kayu belum mendapat dukungan yang konsisten dari industri pendukung (kayu) maupun jasa pendukung (pemerintah, lembaga keuangan, asosiasi, lembaga pendidikan dan pengembangan). Meskipun demikian, jalinan kerjasama diantara pengusaha sudah terbentuk dengan baik terutama dalam pemenuhan bahan baku dan pemenuhan pesanan pasar.

1.2. Fenomena Bisnis

Pada tahun 2008 terjadi krisis di dunia yang umum disebut sebagai krisis global. Kinerja ekspor UKM dan usaha besar mulai semester dua tahun 2008 mengalami penurunan terkait dengan krisis global. Krisis global yang berawal dari krisis ekonomi di Amerika Serikat, seterusnya menjalar ke Eropa dan akhirnya ke Asia, membawa dampak yang besar bagi perekonomian dan kestabilan dunia usaha termasuk di Indonesia, karena Amerika Serikat merupakan pasar potensial yang begitu menjanjikan bagi Indonesia. Ekspor terbesar Indonesia ke Amerika Serikat adalah ekspor non migas, dimana sektor industri *furniture* merupakan komoditas unggulan untuk sektor ini disusul tekstil dan produk tekstil.

Penurunan ekspor ke Amerika Serikat yang terjadi pada bulan September 2008 sangat tajam yaitu sebesar 72,3 persen. Total ekspor Jawa Tengah ke Amerika Serikat pada bulan itu hanya sekitar 194 TEU'S (Twenty – Feet Equivlent Units), dimana bulan sebelumnya sebesar 700 TEU'S sesuai data dari TPKS (Terminal Peti Kemas Semarang) pada bulan September 2008.

Selanjutnya kinerja ekspor industri *furniture* kayu Jawa Tengah dapat dijelaskan menalui pertumbuhan nilai ekspor dari tahun ke tahun seperti yang terlihat pada Tabel 1.2 sebagai berikut :

Tabel 1.2 :

Ekspor *furniture* Jawa Tengah tahun 2002 - 2008

Tahun	Nilai (dalam dollar AS)	Pertumbuhan
2002	441,25	-
2003	525,25	19%
2004	467,61	11%
2005	664,81	42%
2006	574,04	14%
2007	618,15	8%
2008	636,69	3%

Sumber : BI dan ASMINDO Jawa Tengah, 2008 diolah

Sejak tahun 2002 hingga 2008 nilai ekspor industri *furniture* kayu mengalami pertumbuhan yang berfluktuasi. Pada tahun 2003 nilai ekspor mengalami peningkatan 19 persen dari tahun 2002, namun kemudian pada tahun 2004 nilainya mengalami penurunan hingga mencapai 11 persen dari tahun sebelumnya. Setelah mengalami peningkatan yang cukup signifikan pada tahun 2005, yaitu sebesar 42 persen, pada tahun 2006, nilai ekspor industri ini mengalami penurunan hingga 14 persen di dari tahun sebelumnya. Nilai ekspor industri *furniture* kayu Jawa tengah meningkat lagi pada tahun 2007 meskipun hanya sebesar 8 persen dari tahun 2006. Pada th. 2008, nilai ekspor industri furnitur Jawa Tengah hanya mencapai peningkatan 3 persen dari tahun 2007. Dengan demikian, secara rata-rata, sejak tahun 2002

hingga Mei 2008, nilai ekspor industri *furniture* kayu mengalami peningkatan sekitar 8 persen pertahun.

Akibat krisis global yang melanda dunia paruh semester kedua tahun 2008, industri *furniture* dari kayu terkena dampaknya. Seterti diketahui, industri *furniture* kayu merupakan komoditas unggulan Jawa Tengah dan telah menyumbang sekitar 22 – 24 persen terhadap nilai ekspor non migas nasional. Industri *furniture* terbesar di Jawa Tengah adalah di Jepara, disusul kemudian Surakarta dan selanjutnya kota-kota lain seperti Semarang, Blora (ASMINDO, 2008).

Jepara merupakan sentra dari industri *furniture* yang paling merasakan dampak krisis ekonomi paruh pertama semester kedua tahun 2008. Di Jepara terjadi penurunan pesanan, khususnya dari Amerika Serikat sebesar 60 persen. Volume order yang biasanya 30 – 40 container pertahun turun menjadi 12 – 15 container dengan nilai uang sekitar 15.000 – 19.000 dollar sekali kirim. Namun demikian, apabila diprosesentasekan secara makro, penurunan industri *furniture* tidak begitu signifikan karena hanya menurun sekitar 15 – 20 persen. Mebel masih merupakan komoditas andalan, meski terjadi krisis global. Menurut data dari TPKS (Terminal Peti Kemas Semarang) komoditas unggulan masih berpihak pada industri mebel dengan persentase mencapai 15 %, disusul komoditas kayu olahan 13 %, garmen 7%, benang 7 %, tekstil 5 % dan polyester 3 % (ASMINDO, 2008).

Selain dari krisis global, penurunan nilai eksport untuk industri kecil dan menengah *furniture* kayu terjadi karena industri ini masih memiliki masalah seperti, (a) adanya kesenjangan kebutuhan dan kemampuan pasokan bahan baku kayu, (b) masih rendahnya tingkat efisiensi dan produktivitas, (c) masih terbatasnya penggunaan bahan baku non hutan alam, (d) masih terbatasnya perusahaan yang memiliki ekolabel, (e) masih lemahnya desain dan *finishing product*, masih lemahnya jaringan kerjasama (Departemen Perindustrian, 2005).

Klaster industri *furniture* kayu memiliki mata rantai yang kuat dengan industri lain, baik industri pendukung seperti bahan baku, bahan penolong kuningan, lem, teak oil, kain jok, kaca, tembaga, busa, kertas *packing*, dan lain-lain; jasa pendukung seperti transportasi, lembaga keuangan, asuransi, asosiasi, litbang dan pemerintah; maupun industri terkait seperti industri pariwisata, *furniture* logam dan *furniture* rotan. Secara umum, para pengusaha industri *furniture* dari kayu masih belum mampu menjalin kerjasama secara optimal dengan unit-unit usaha yang menjadi mata rantai perkembangan usaha, seperti kerja sama dengan *supplier* bahan baku kayu, *supplier* logam, lembaga keuangan, transportasi, dan lain-lain (Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Tengah, 2002).

Kelemahan dalam membangun kerjasama tersebut menunjukkan bahwa para pengusaha masih kurang mampu mengembangkan modal sosial dan pembelajaran organisasional, sehingga perusahaan kesulitan membangun kompetensi inti berbasis hubungan relasional tersebut. Dalam jangka panjang, kelemahan tersebut akan berdampak pada kekurangmampuan UKM dalam meningkatkan kinerja organisasi dan membangun keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Perusahaan dengan modal sosial kecil dan memiliki kekurangmampuan melakukan pembelajaran organisasional yang baik, juga akan memiliki kekurangmampuan dalam mengembangkan inovasi. Perusahaan dengan daya inovasi yang rendah biasanya akan menunjukkan kinerja organisasi yang lebih rendah dibanding perusahaan memiliki daya inovasi yang tinggi.

Penelitian lain yang dilakukan oleh Nurul Indarti (2007) menunjukkan bahwa ada masalah lain dalam industri *furniture* di Jawa Tengah, yaitu tingkat inovasi produk dan proses yang sangat rendah. Salah satu penyebab rendahnya kemampuan inovasi adalah ketidakmampuan pengusaha kecil dan menengah untuk menentukan model dan disain produk karena model dan disain produk sudah ditentukan oleh eksportir atau pembeli mancanegara.

Beberapa permasalahan di atas menunjukkan masih kurangnya orientasi *entrepreneur* dan pembelajaran organisasional pada industri kecil dan menengah *furniture* kayu di Indonesia pada umumnya dan Jawa Tengah pada khususnya, sehingga kinerja UKM ini masih tergolong rendah. Hasil penelitian empirik Nurul Indarti (2007) telah menunjukkan bahwa tingkat keinovasian industri manufaktur *furniture* kayu masih rendah. Disamping itu, penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan untuk mengakses informasi masih kurang. Hal ini terutama disebabkan karena hambatan keuangan yang dimiliki masing-masing perusahaan. Peran *entrepreneur* dalam mengatasi masalah rendahnya keinovasian dan ketidakmampuan mengakses informasi pada industri *furniture* kayu sangat diperlukan agar usaha ini terus berkembang dan memiliki daya saing kuat terutama di pasar internasional.

Dalam bidang penelitian *entrepreneurship*, orientasi *entrepreneur* telah menjadi konstruk yang penting. Proposisi yang mendasari bagi pentingnya orientasi *entrepreneur* adalah bahwa perusahaan-perusahaan dengan tingkat karakteristik *entrepreneur* yang lebih tinggi kemungkinannya memiliki tingkat kinerja dan pertumbuhan yang lebih tinggi, karena mampu menghadapi dinamika lingkungan secara lebih sukses (Wolf James dan Timothy L Pett, 2006; Dutta *et al*, 2005). Namun sifat hubungan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja masih belum konsisten (Stam *et al*, 2006; Lee dan Badri, 2007). Beberapa penelitian telah menunjukkan hubungan positif yang signifikan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja perusahaan baik pada perusahaan besar maupun UKM seperti Covin dan Slevin (1990, 1991, 2006); Wiklund (1998, 1999); Lee, dan Penning (2001); d Chow (2006); Atuahem-Gima dan Ko (2001); Monev, Yyoshev dan Manolopa (2005). Namun demikian, beberapa penelitian menunjukkan bahwa orientasi *entrepreneur* tidak berhubungan dengan kinerja, seperti penelitian Matsumo, Mentzer dan Ozsomer (2002); Sadler-Smit, Hampson, Chaston dan Badger (2003).

Dengan demikian pemahaman yang lebih baik tentang hubungan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja masih membutuhkan kerangka pikir kontingensi yang menekankan perlunya menciptakan kesesuaian antara konstruk-konstruk lainnya, seperti lingkungan dan struktur organisasional dalam rangka menghasilkan kinerja yang optimal (Lumpkin & Des, 1996, 2006). Jika Kraus & Frese (2005) mencoba menghubungkan secara langsung konstruk-konstruk dari orientasi *entrepreneur* dengan kinerja, maka Stam *et al* (2006) memasukkan unsur jejaring sosial yang memediasi hubungan orientasi *entrepreneur* dengan kinerja.

Penelitian empirik Stam *et al* (2006) pada industri *software open source* Belanda mencoba melibatkan aktivitas-aktivitas jejaring usaha dalam hubungan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja perusahaan. Jejaring usaha baik di dalam industri maupun di luar industri diperlakukan sebagai mediasi pengaruh-pengaruh orientasi *entrepreneur* terhadap kinerja. Pada penelitian berikutnya, Stam *et al* (2008) memperluas penelitiannya dengan memasukan modal sosial yang tertanam dalam ikatan-ikatan intra dan ekstra industri dari tim pendiri usaha baru mempengaruhi hubungan orientasi *entrepreneur* dengan kinerja. Secara luas diartikan sebagai sumberdaya yang diperoleh para pelaku atas ketentramannya dalam jaringan hubungan, modal sosial diketahui mempengaruhi secara langsung dengan memberikan akses ke informasi, modal keuangan, dukungan emosional, legitimasi serta kemampuan bersaing dari para *entrepreneur*.

Modal sosial yang merupakan hubungan berbasis rasa saling percaya yang melekat dalam jejaring sosial (Baker *et al*, 2006; Carole, 2007), dalam penelitian Lee *et al* (2007) pada perusahaan-perusahaan terkemuka di Taiwan juga diperlakukan sebagai moderating hubungan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja perusahaan. Para *entrepreneur* yang menggunakan modal sosial secara lebih besar akan mencapai hasil-hasil yang lebih baik bagi perusahaannya,

baik dalam hal inovasi, peningkatan kompetensi, maupun efektivitas organisasional. Karakteristik modal sosial yang terdiri dari pengembangan jejaring kerja dalam dan luar organisasi (*Network*), pengembangan jejaring sosial (*Social Network*), pengembangan rasa dipercaya (*Trust*), penguatan norma-norma kerja dan hubungan antar orang dan antar organisasi (*Norms*), pengembangan kohesi sosial (*Social Cohesion*), pengembangan norma resiprositas (*Norm of Reciprocity*), serta pengembangan dan pemeliharaan kerjasama (*Cooperation*) dalam tataran praktis dapat dikembangkan dan diperlakukan sebagai sumber daya yang dapat menghasilkan dan meningkatkan kinerja perusahaan (Ferdinand, 2005).

Modal sosial dengan karakteristik tersebut merupakan salah satu jenis modal yang gratis dan tersedia luas sepanjang dapat digali dan dikembangkan, baik yang berbasis internal yang tampak dalam kohesi sosial yang dibangun di dalam perusahaan, maupun yang berbasis eksternal yang tampak dalam bentuk kohesi sosial yang dibangun dengan komunitas pelanggan, pelanggan potensial dan masyarakat luas umumnya. Upaya penggalian dan pengembangan modal sosial secara optimal dapat dilakukan bila manajer atau pengusaha berorientasi *entrepreneur* yang tercermin dari kuatnya komitmen untuk belajar, berprestasi, otonomi, berkompetisi, berinovasi, menanggung risiko dan berinisiatif. Umumnya usaha-usaha dengan orientasi *entrepreneur* yang kuat akan memiliki kebutuhan dan keinginan yang lebih besar untuk membangun ikatan-ikatan jaringan dengan usaha lain di dalam industri. Ikatan-ikatan ini memberikan informasi dan umpan balik yang terpercaya bagi para *entrepreneur* yang mungkin mengurangi ketidakpastian yang terkait dengan aktivitas-aktivitas bisnis yang penuh risiko. Selain itu, usaha-usaha dengan orientasi *entrepreneur* yang kuat juga akan lebih aktif dalam membangun ikatan-ikatan penghubung ke industri lainnya. Ikatan-ikatan mendukung usaha dengan orientasi *entrepreneur* yang kuat dalam pengejaran peluang dengan memberi informasi pada *entrepreneur* mengenai perkembangan-perkembangan baru yang penting. Selanjutnya usaha-usaha dengan orientasi *entrepreneur* yang kuat akan memerlukan sumber daya jaringan yang berbeda dibandingkan usaha yang lebih konservatif untuk mencapai kinerja yang unggul. Posisi jaringan industri dan ikatan-ikatan penghubung akan meningkatkan kinerja perusahaan (Stam et al, 2006).

Jejaring (*Networking*) dan inovasi merupakan dua isu penting yang memberikan kemampuan kompetitif pada klaster-klaster industri di dalam proses globalisasi (Eraydin, Ayda et.al, 2005). Hasil penelitiannya di klaster-klaster Turki secara jelas menunjukkan pentingnya *networking* lokal dan nasional serta hubungan-hubungan global. Hasil penelitian juga menegaskan hubungan positif antara intensitas *networking* lokal dengan sifat inovatif. Selanjutnya penelitian ini memberi bukti bahwa perusahaan-perusahaan di dalam jejaring-jejaring global memiliki jumlah inovasi yang lebih tinggi dibandingkan perusahaan-perusahaan dengan intensitas hubungan-hubungan yang lebih tertanam secara lokal.

Hitt dan Ireland (2001) menyatakan bahwa inovasi merupakan faktor penting bagi organisasi-organisasi untuk bersaing di pasar secara efektif. Organisasi-organisasi harus fokus pada inovasi secara intensif untuk membedakan dirinya dari para pesaing. Untuk hidup dan tumbuh secara kontinyu, organisasi harus berinovasi dalam rangka membentuk ulang keunggulan bersaing mereka. Organisasi yang tidak memiliki kemampuan untuk berinovasi mungkin menginvestasikan waktu dan sumber daya di dalam mempelajari pasar, tanpa kemampuan mempraktekannya (Hurley, Hult, 1999).

Pembelajaran organisasional diperlukan perusahaan untuk mendapatkan dan mengembangkan informasi, pengetahuan, kapabilitas yang dimiliki dan selanjutnya akan bermanfaat bagi peningkatan adaptabilitas lingkungan. Besarnya peran orientasi *entrepreneur*,

pembelajaran organisasional, dan inovasi dalam meningkatkan kinerja perusahaan, akan sangat ditentukan oleh kemampuan *entrepreneur* dalam membangun modal sosial dan beradaptasi dengan lingkungan. Oleh karena itu, penelitian disertasi ini memperlihatkan permasalahan pengembangan orientasi *entrepreneur* dan pengembangan modal sosial yang menyesuaikan dengan perubahan lingkungan, akan mendorong pembelajaran organisasi, inovasi yang akan meningkatkan kinerja perusahaan.

Uraian berikut ini akan menjelaskan beberapa *research gap* yang berkaitan dengan orientasi *entrepreneur* dan konstruk-konstruknya *innovativeness*, *proactiveness*, *risk taking* dengan kinerja, peranan modal sosial dan konstruknya jejaring dan kepercayaan serta fenomena bisnis UKM *furniture* kayu di Jawa Tengah yang telah diuraikan sebelumnya, mendorong dilakukannya penelitian lebih lanjut.

1.3 Research Gap

1.3.1 Research Gap, hubungan orientasi *entrepreneur* dengan kinerja organisasi

Penelitian dengan sampel perusahaan besar yang dilakukan Covin dan Slevin (1990, 1994), Zahra & Covin (1995), Baker et al (1999), Wiklund (1999), Lee, Lee, dan Penning (2001), Chow (2006) telah menunjukkan bahwa orientasi *entrepreneur* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan besar. Sedangkan penelitian dengan sampel perusahaan kecil yang mendukung pengaruh positif orientasi *entrepreneur* terhadap kinerja telah dilakukan oleh Atuahem-Gima dan Ko (2001), Monev, Yyoshev dan Manolopa (2005), Krauss et al (2005), Chow.(2006). Orientasi *entrepreneur* yang mencerminkan kecenderungan perusahaan untuk bersikap inovatif, mencari peluang, berani mengambil risiko, otonom dan agresif berkompetitif mempengaruhi kinerja organisasi, juga telah dibuktikan Dess, Lumpkin & Covin (1997).

Penelitian Knight Gary (2000) tentang keterkaitan orientasi *entrepreneur*, strategi marketing, taktik dan kinerja pada perusahaan-perusahaan kecil dan menengah dalam menghadapi globalisasi, juga menemukan bahwa orientasi *entrepreneur* berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan, meskipun pengaruh tersebut dimediasi oleh *marketing strategy* dan taktik. Zao, Zheng et al (2005), juga dalam penelitiannya menghasilkan kesimpulan bahwa orientasi *entrepreneur* berpengaruh positif terhadap kinerja baik dalam bentuk kinerja perusahaan maupun kinerja produk.

Penelitian Krauss et al (2005) pada para pengusaha kecil di Afrika Selatan mempertegas pendapat beberapa peneliti yang disebutkan di atas dengan menghasilkan kesimpulan bahwa orientasi *entrepreneur* memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat pertumbuhan usaha, jumlah tenaga kerja dan eksternal success evaluation yang merupakan ukuran kinerja perusahaan. Meskipun demikian penelitian ini juga menunjukkan bahwa tidak semua konstruk-orientasi *entrepreneur* berpengaruh terhadap konstruk-kinerja perusahaan. Beberapa karakteristik orientasi *entrepreneur* seperti orientasi belajar, orientasi berprestasi, dan personal inisiatif berpengaruh signifikan terhadap tingkat pertumbuhan usaha, jumlah tenaga kerja dan *external success evaluation* yang menjadi indikator kinerja perusahaan. Beberapa karakteristik lainnya seperti orientasi kemandirian, orientasi inovasi dan agresifitas berkompetisi tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan usaha.

Penelitian-penelitian lain seperti yang dilakukan oleh Chow (2006), Lee et. al. (2007) telah

menunjukkan bahwa orientasi *entrepreneur* memiliki hubungan positif yang signifikan dengan kinerja perusahaan. Penelitian Chow (2006) pada para manajer perusahaan-perusahaan di China menunjukkan bahwa orientasi *entrepreneur* berpengaruh positif terhadap kinerja organisasi baik pada perusahaan yang dikelola negara maupun swasta. Hasil penelitiannya juga menyimpulkan bahwa pengaruh orientasi *entrepreneur* terhadap kinerja pada perusahaan yang dikelola swasta lebih kuat dibanding perusahaan yang dikelola negara. Selanjutnya, penelitian Lee et al (2007) pada para manajer perusahaan-perusahaan di Taiwan menyimpulkan bahwa dengan sinergi orientasi *entrepreneur* dan kapabilitas pengetahuan akan memiliki pengaruh yang kuat terhadap kinerja perusahaan bila ditunjang dengan modal sosial yang lebih besar.

Kontradiksi dengan hasil penelitian di atas, beberapa penelitian menunjukkan bahwa orientasi *entrepreneur* tidak berhubungan dengan kinerja seperti penelitian yang dilakukan oleh Matsumo, Mentzer dan Ozsomer (2002) dan Sadler-Smit, Hampson, Chaston dan Badger (2003). Beberapa konstruk orientasi *entrepreneur* seperti (Inovativeness, proactiveness dan risk-taking) tidak memiliki hubungan dengan kinerja atau konstruk-konstruknya, seperti penelitian Zahra dan Naubaum (1998) dan Luo (1999). Penelitian Zahra dan Naubaum (1998) menunjukkan orientasi *entrepreneur* memiliki hubungan positif dengan kinerja pada industri berteknologi tinggi, tetapi tidak signifikan pada usaha berteknologi rendah. Penelitian Luo (1999) menunjukkan bahwa *risk-taking* tidak berpengaruh positif terhadap kinerja. Bahkan penelitian Conan dan Smart (1994), Slater & Narvel (2000), dan Auger, Barner dan Gallagher (2003) tidak menemukan suatu hubungan yang signifikan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja organisasi. Berikut ini tabel 1.3 disajikan Ikhtisar *Research Gap*, hubungan orientasi *entrepreneur* dengan kinerja organisasi sebagai berikut :

Tabel 1.3
Ikhtisar *Research Gap*, hubungan orientasi *entrepreneur*
dengan kinerja organisasi

Permasalahan	Hasil Studi	Penulis/Penggagas (Tahun)	Metode
Terdapat perbedaan hasil penelitian mengenai hubungan orientasi <i>entrepreneur</i> dengan kinerja organisasi	Orientasi <i>entrepreneur</i> mempunyai pengaruh terhadap kinerja organisasi	Covin dan Slevin (1990, 1994), Zahra & Covin (1995), Dess, Lumpkin & Covin (1997), Baker et al (1999), Wiklund (1999), Lee, dan Penning (2001), Atuahem-Gima dan Ko (2001), Krauss et al (2005), Knighr Garry (2005),	Analisis korelasi Regresi Moderat Analisis Regresi Analisis Regresi Analisis Regresi ANOVA

		Zheng Zao, et al (2005),	SEM
			SEM
		Monev, et al (2005),	SEM
		Irene et. al (2006),	SEM
		Chow (2006),	SEM
		.	SEM
		Lee et. al. (2007), Stam	
		et. al. (2008)	SEM
		Conan dan Smart (1994),	SEM
	Orientasi	Luo (1999)	Analisis Regresi
	entrepreneur	Matsumo, Mentzer dan	Analisis Regresi
	tidak	Ozsomer (2002),	
	mempunyai	Sadler-Smit et al (2003),	SEM
	pengaruh		Analisis Regresi
	terhadap	Slater & Narver (2000),	Analisis Regresi
	kinerja	Auger, Barnr dan	
		Gallaughner (2003)	SEM

Sumber : Dikembangkan untuk studi ini

1.3.2 *Research Gap*, hubungan Dukungan Penemuan Ide (*inovativeness*) terhadap kinerja organisasi

Hasil penelitian empirik pengaruh dukungan penemuan ide (*inovativeness*) yang merupakan konstruk dari orientasi *entrepreneur* terhadap kinerja organisasi juga masih belum menunjukkan konsistensi. Penelitian yang menunjukkan adanya pengaruh dukungan penemuan ide (*innovativeness*) terhadap kinerja organisasi ditunjukkan oleh Utsch et al, 2000, Yoo (2001), Stam et al (2006, 2008) sedangkan penelitian yang menunjukkan *innovativeness* tidak berpengaruh terhadap kinerja dihasilkan oleh Krauss et al, (2005) dan Shang Lee et al, (2005).

Beberapa *research gap* di atas, disajikan pada Tabel 1.4 sebagai berikut :

Tabel 1.4

Ikhtisar *Research Gap*, hubungan dukungan penemuan ide (*inovativeness*) terhadap kinerja Organisasi

Permasalahan	Hasil Studi	Peneliti	Metode
Terdapat	Dukungan penemuan	Utsch et al, 2000,	SEM
perbedaan	ide	Yoo (2001),	Analisis Regresi
hasil	(<i>innovativeness</i>)	Stam et al (2006,	
penelitian	mempunyai	2008)	SEM
mengenai	pengaruh terhadap		
hubungan	kinerja	Krauss et al, (2005)	SEM
dukungan	Dukungan penemuan	Shang Lee et al,	
penemuan ide	ide	(2005).	SEM
(<i>innovativeness</i>)	(<i>innovativeness</i>)		
s) dengan	tidak mempunyai		
kinerja	pengaruh terhadap		
perusahaan	kinerja		

Sumber : Dikembangkan untuk studi ini

1.3.3. *Research Gap*, hubungan kecenderungan mencari peluang (*proactiveness*) terhadap kinerja organisasi

Miller (1983) menyatakan bahwa sikap kecenderungan mencari peluang memiliki arti bahwa perusahaan bersikap agresif di dalam pengejaran prioritas dan tujuan-tujuan, yang dalam hal ini melampaui para pesaingnya. Lumpkin & Dess (2001) menganggap sikap mencari peluang sebagai antisipasi keinginan dan kebutuhan masa mendatang di pasar serta menciptakan keinginan sebagai *first-mover* (pelaku yang pertama).

Pada studi Krauss et. al (2005) ditemukan personal inisiatif / mencari peluang yang merupakan dimensi dari orientasi *enterpreneur* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja. Demikian juga Zhou, Yim, & Tse (2005) dalam studinya pada 350 senior manager China dengan mencari peluang sebagai satu-satunya dimensi dari orientasi *entrepreneur* menemukan pengaruh yang positif kinerja organisasi. Kontradiksi dengan penelitian Krauss et al (2005) dan Zhou, Yim dan Tse (2005), penelitian Utsch dan Rauch (2000) menghasilkan kesimpulan bahwa orientasi mencari peluang tidak memiliki pengaruh terhadap kinerja organisasi. Berikut ini tabel 1.5 Ikhtisar *Research Gap*, pengaruh orientasi mencari peluang terhadap kinerja organisasi sebagai berikut :

Tabel 1.5
Ikhtisar *Research Gap*, hubungan kecenderungan mencari peluang terhadap kinerja organisasi

Permasalahan	Hasil Studi	Peneliti	Metode
Terdapat perbedaan hasil penelitian mengenai pengaruh kecenderungan mencari peluang terhadap kinerja organisasi	Proactive Personal /kecenderungan mencari peluang mempunyai pengaruh terhadap kinerja organisasi	Krauss S.I,et al (2005)	SEM
mencari peluang terhadap kinerja organisasi	Proactive Personal/ kecenderungan mencari peluang tidak mempunyai pengaruh terhadap kinerja organisasi	Utsch.A dan Rauch A.(2000)	SEM

Sumber : Dikembangkan untuk studi ini

1.3.4 *Research Gap*, hubungan keberanian berisiko (*risk-taking*) terhadap kinerja organisasi

Pada lingkungan bisnis yang bergejolak dan dinamis dewasa ini, manajemen risiko merupakan komponen penting di dalam manajemen stratejik dan pertimbangan-pertimbangan *entrepreneur* (Harris & Ogbonna, 2006). Di lingkungan bisnis ini, organisasi-organisasi perlu membuat keputusan-keputusan stratejik yang agresif dan berisiko, untuk menghadapi perubahan yang ditemui di dalam kondisi-kondisi ini (Khandwalla,1977). Perilaku pengambilan risiko mendominasi literature *entrepreneur*, dan perusahaan-perusahaan *entrepreneur* dicirikan oleh keberanian dan toleransi terhadap risiko yang membawa ke peluang-peluang baru (Chow, 2006).

Pada Studi penelitian Stewart & Roth et.al (2001) dan Wiklund et al (2007) menemukan sikap pengambilan risiko atau keberanian berisiko dari *enterpreneur* mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kinerja organisasi. Demikian juga Walls & Dyer et.al (1996) dalam penelitiannya pada 55 perusahaan eksplorasi minyak.

Berbeda dengan kedua penelitian di atas, penelitian Keh, Foo & Lim (2002) pada pemilik dari perusahaan kecil menengah di Singapore menyatakan adanya hubungan negatif keberanian berisiko terhadap kinerja organisasi.

Beberapa *research gap* yang dijelaskan di atas, disajikan pada Tabel 1.6 sebagai berikut :

Tabel 1.6
Ikhtisar *research gap*, hubungan keberanian berisiko
terhadap kinerja organisasi

Permasalahan	Hasil Studi	Peneliti	Metoda Pengujian
Terdapat perbedaan hasil penelitian mengenai hubungan orientasi keberanian berisiko dengan kinerja organisasi	Keberanian berisiko mempunyai pengaruh positive terhadap kinerja organisasi	Walls & Dyer et.al (1996)	Analisis Regresi
	Keberanian berisiko mempunyai pengaruh Negative terhadap kinerja organisasi	Wiklund et al (1999)	Analisis Regresi
		Stewart & Roth et.al (2001)	Analisis Regresi
		Keh, Foo & Lim Et.al (2002)	Analisis Regresi

Sumber : Dikembangkan untuk studi ini

1.3.5. *Research Gap* Peranan

Peranan modal sosial

Penelitian Stam et al (2006) memfokuskan peran jejaring intra dan ekstra industri sebagai salah satu unsur pembentuk modal sosial sebagai mediasi yang memperkuat hubungan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jaringan sebagai ikatan-ikatan penghubung perusahaan mempunyai pengaruh terhadap kinerja perusahaan. Selanjutnya penelitian yang dilakukan Lee et al (2007) pada industri terkemuka di Taiwan dan penelitian lanjutan Stam et al (2008) pada industri software open source Belanda menempatkan

modal sosial sebagai variabel yang memoderasi hubungan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja perusahaan. Hasil penelitian keduanya menunjukkan modal sosial yang tinggi akan memperkuat hubungan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja. Kombinasi sentralitas jaringan yang tinggi dan ikatan-ikatan penghubung yang ekstensif memperkuat hubungan diantara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja. Diantara perusahaan-perusahaan baru dengan sedikit ikatan penghubung, sentralitas jaringan memperlemah hubungan orientasi *entrepreneur* dengan kinerja (Stam et al, 2008)

Studi Ahuja (2000), Landry et al (2002) menyatakan modal sosial yang berupa jejaring meningkatkan inovasi organisasi yang akan meningkatkan kinerja perusahaan. Jejaring akan mempunyai implikasi kesejahteraan jangka pendek maupun panjang melalui proses inovasi, kemitraan (Goyal, 2003) dan pengembangan produk baru (Grave, 2003). Namun berbeda dari penelitian Bat Batjargal (2000) yang menyimpulkan bahwa jejaring tidak mempunyai pengaruh secara signifikan terhadap kinerja.

Studi Kate et al (2000) menyatakan bahwa modal sosial yang berupa kepercayaan yang merupakan suatu modal sosial akan membantu perlindungan yang akan mendukung peningkatan inovasi, selanjutnya kinerja akan lebih efektif. Studi Morgant dan Hunt (1994), Donney dan Cannon (1997) menyatakan kepercayaan dimaknai sebagai keinginan untuk membentuk hubungan yang baik dan saling menguntungkan yang selanjutnya akan meningkatkan inovasi organisasi.

Peranan pembelajaran organisasional

Sejak penelitian Argyris dan Schon (1978) mengenai pembelajaran organisasional dalam peningkatan kinerja organisasi telah tumbuh pesat ragam penelitian dengan yang berkaitan dengan pembelajaran organisasional tersebut. Salah satu faktor yang mendorong ketertarikan para peneliti adalah peranan penting pembelajaran organisasional bagi kemampuan adaptasi perusahaan pada lingkungan yang dinamis atau kondisi-kondisi yang kompetitif (Moingeon dan Edmundson, 1996). Isu strategis dari pembelajaran organisasional mencakup pencapaian pemahaman, interpretasi dan pandangan yang berbeda-beda berkenaan dengan organisasi dan lingkungannya (Wolf et al, 1996). Kekaburan pendapat yang belum dapat disimpulkan secara baik tentang pengaruh pembelajaran organisasional terhadap kinerja perusahaan menyebabkan Lumpkin dan Dess (1996) menyarankan dilakukannya penelitian mengenai dampak kontingensi dari sejumlah variabel terhadap hubungan orientasi *entrepreneurial* dengan kinerja organisasi.

Wiklund dan Shepard (2003) mencoba meneliti secara empiris pengaruh pembelajaran organisasional terhadap kinerja organisasi dengan memasukan variabel orientasi *entrepreneurial* sebagai variabel moderasi. Hasil penelitiannya menunjukkan orientasi *entrepreneurial* benar-benar memoderasi hubungan antara pembelajaran organisasional (yang diukur dengan akumulasi pengetahuan) dengan kinerja organisasi.

Berbeda dengan penelitian Wiklund dan Shepard (2003), serta Wolf dan Pett (2006), penelitian Real, Leal dan Roldan (2006) pada perusahaan-perusahaan manufaktur di Spanyol memasukan pembelajaran organisasional sebagai variabel yang memediasi hubungan antara orientasi *entrepreneur* dengan kinerja organisasi. Organisasi yang memiliki orientasi *entrepreneur* yang kuat akan meningkatkan pembelajaran organisasional guna menghasilkan kompetensi yang lebih baik. Peningkatan kompetensi organisasi pada akhirnya akan meningkatkan kinerja organisasi.

Peranan Inovasi

Hasil penelitian mengenai keterkaitan kompetensi *entrepreneur* dalam berinovasi dengan kinerja sampai saat ini masih belum konsisten. Penelitian Lawless dan Anderson (1996) menemukan bahwa strategi inovasi berpengaruh terhadap kinerja perusahaan, akan tetapi pengaruh itu tergantung pada kompleksitas pasar yang dihadapi. Penelitian lain menunjukkan bahwa strategi inovasi benar-benar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja perusahaan (Sharma dan Fisher, 1997). Inovasi berbasis teknologi maupun inovasi berbasis pasar, keduanya mempengaruhi secara langsung kinerja organisasi. Sementara itu, dalam penelitian yang mengkaitkan daya inovasi dengan kinerja, Desphandhe et al (1993) dan Slater dan Narver (1995), Han, Kim & Srivasta (1998), Hurley & Hult (1998), Li dan Atuahene-Gima (2001), Zheng Zhou, Kevin. Bennet, Chi Kin. Tse (2005), Lee dan Badri (2007) menemukan bahwa daya inovasi mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja.

Pada penelitian lain yang dilakukan oleh Ayda Eraydin and Bilge Armatli-Korogu (2005), ditemukan bahwa inovasi adalah penting bagi kesuksesan pertumbuhan klaster-klaster industri. Demikian halnya dengan studi Kirca, Jayachandran & Bearden (2005) yang menemukan bahwa inovasi mempunyai pengaruh terhadap kinerja organisasi, namun penelitian ini tidak didukung oleh data empiris.

Selanjutnya inovasi yang gagal mempunyai implikasi menurunnya daya saing, disisi lain perusahaan menekankan pentingnya inovasi sebagai salah satu alat utama untuk dapat mencapai pertumbuhan keberlanjutan. Inovasi mempunyai peran penting sebagai pengarah daya saing, profitabilitas dan produktivitas (Porter, 1998)

Peranan lingkungan

Lingkungan merupakan keseluruhan kondisi dan kecenderungan-kecenderungan luar yang mempengaruhi organisasi. Lingkungan itu dapat bersifat mendukung perusahaan (*munificence*), kompleks (*complexity*), dinamis (*dynamism*), dan penuh persaingan (*hostility*). Beberapa peneliti telah telah memperlakukan secara berbeda peran lingkungan dalam hubungan orientasi *entrepreneur* dengan kinerja organisasi. Lingkungan dapat berperan sebagai antesenden dari orientasi *entrepreneur*. Lingkungan juga dapat sebagai moderator atau langsung mempengaruhi kinerja organisasi.

Peran lingkungan sebagai *antesenden* orientasi *entrepreneur* dapat dilihat dari hasil penelitian Caruna, Ewing dan Ramaseshan (2002) dan penelitian Tan, Luo dan Shenkar (2005). Penelitian yang dilakukan Caruna, Ewing dan Ramaseshan (2002) pada para manajer senior organisasi sektor publik di Australia menghasilkan kesimpulan bahwa lingkungan yang kompleks, munificence dan technological turbulence memiliki hubungan positif dengan orientasi *entrepreneur* pada perusahaan-perusahaan sektor publik. Sedangkan penelitian Tan, Luo dan Shenkar (2005) terhadap para manajer perusahaan negara dan perusahaan daerah di China menghasilkan kesimpulan bahwa pada perusahaan negara dukungan lingkungan (*munificence*) dan lingkungan yang kompleks berpengaruh negatif terhadap risk-taking. Tapi pada perusahaan-perusahaan swasta yang ada di daerah dukungan dan dinamika lingkungan berpengaruh positif terhadap perilaku inovatif, pengambilan risiko dan mencari peluang, sedangkan kompleksitas lingkungan berpengaruh positif terhadap perilaku inovasi para manajer.

Penelitian yang menguji pengaruh moderasi lingkungan adalah Jean L. Johnson (1999) dan Voss & Voss (2000). Hasil penelitiannya menyatakan adanya efek yang memperkuat atau memperlemah pengaruh kekuatan adaptabilitas lingkungan terhadap hubungan kausalitas antara aktivitas strategik dengan kinerja perusahaan.

Whelen dan Hunger (2003) yang menunjukkan adanya hubungan positif antara Peran lingkungan sebagai mediator di tunjukkan oleh penelitian analisis lingkungan dengan kinerja

organisasi. Meskipun demikian penelitian yang menyangkut hubungan masing-masing karakteristik lingkungan dengan kinerja bisa menghasilkan hubungan yang berbeda. Studi Keats & Hitst (1988) terdapat hubungan negatif antara dinamika lingkungan dengan kinerja organisasi.

Penelitian dalam disertasi ini mencoba memfokuskan pada pengembangan orientasi *entrepreneur*, pengembangan modal sosial, pembelajaran organisasional, dan inovasi dalam kaitannya dengan peningkatan kinerja organisasi dalam klaster industri *furniture* kayu di Jawa Tengah. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dalam memecahkan berbagai masalah seperti yang diuraikan di atas.

I.4 Permasalahan Penelitian

Berdasarkan latar belakang, fenomena bisnis dan *research gap* yang telah diuraikan di atas, diperoleh permasalahan-permasalahan penelitian sebagai berikut :

1. Permasalahan pertama, masih relatif sedikit penelitian tentang pengembangan orientasi *entrepreneur* dan pengembangan modal sosial yang berkaitan dengan pembelajaran organisasional dan inovasi serta pengaruh moderasi lingkungan untuk peningkatan kinerja organisasi. Beberapa penelitian menunjukkan adanya pengaruh positif orientasi *entrepreneur* terhadap kinerja perusahaan seperti penelitian Covin dan Slevin (1990, 1994), Dess, Lumpkin & Covin (1997), Wiklund (1999), Krauss et al (2005), Lee et. al. (2007) dan Stam et. al. (2008), sedangkan beberapa penelitian menunjukkan bahwa orientasi *entrepreneur* tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan (Hart (1992, Navandi dan Malekzadeh (1993), Auger, Barnr dan Gallagher, 2003; Smart & Conan, 1994; dan Mc Slater & Nartel, 2000).
2. Permasalahan kedua masih terdapat perbedaan hasil beberapa penelitian mengenai pengaruh orientasi penemuan ide (*Innovativeness*) sebagai konstruk dari orientasi *entrepreneur* terhadap kinerja organisasi, yakni ada yang berpengaruh signifikan dan ada pula yang tidak signifikan.
3. Permasalahan ketiga masih terdapat perbedaan hasil beberapa penelitian mengenai pengaruh orientasi mencari peluang (*proactiveness*) sebagai konstruk dari orientasi *entrepreneur* terhadap kinerja organisasi.
4. Permasalahan keempat masih terdapat perbedaan hasil beberapa penelitian mengenai pengaruh keberanian berisiko (*risk-taking*) sebagai konstruk dari orientasi *entrepreneur* terhadap kinerja organisasi.
5. Permasalahan kelima masih terdapat perbedaan hasil penelitian mengenai peranan modal sosial jejaring dan kepercayaan sebagai komponen modal sosial, pembelajaran organisasional, inovasi dan lingkungan terhadap kinerja organisasi.

Berdasarkan pada permasalahan penelitian di atas yang bersumber dari hasil-hasil penelitian sebelumnya dan fenomena bisnis yang ada pada usaha kecil dan menengah (UKM) maka dapat dirumuskan masalah utama dalam penelitian ini adalah:

”Bagaimana proses meningkatkan kinerja organisasi perusahaan dapat diwujudkan melalui pengembangan orientasi *entrepreneur*, pengembangan modal sosial, pembelajaran organisasi dan inovasi ?”

1.5. Pertanyaan Penelitian

Penelitian ini mencoba menjelaskan pengaruh pengembangan orientasi *entrepreneur* dalam bentuk orientasi penemuan ide, orientasi mencari peluang dan keberanian berisiko, dan pengembangan modal sosial dalam bentuk kualitas jejaring dan kepercayaan

terhadap kinerja organisasi. Pembelajaran organisasional dan inovasi dimasukkan sebagai variabel yang memediasi pengaruh kedua variabel tersebut, sedangkan lingkungan diperlakukan sebagai variabel yang memoderasi hubungan modal sosial (kualitas jejaring dan kepercayaan) dengan kinerja organisasi. Oleh karena itu pertanyaan penelitian yang diajukan dan akan dijawab adalah :

1. Apakah orientasi *entrepreneur* dalam bentuk orientasi penemuan ide, orientasi mencari peluang dan keberanian berisiko mampu mendorong pembelajaran antisipatif yang berdampak pada peningkatan kinerja organisasi ?
2. Apakah pembelajaran antisipatif mampu meningkatkan kreativitas inovasi yang berdampak pada kinerja organisasi ?
3. Apakah pengembangan modal sosial dalam bentuk kualitas jejaring dan kepercayaan mampu meningkatkan inovasi organisasi yang berdampak pada peningkatan kinerja organisasi ?
4. Apakah modal sosial dalam bentuk kualitas jejaring dan kepercayaan secara langsung mampu meningkatkan kinerja organisasi ?
5. Apakah perubahan lingkungan berpengaruh terhadap hubungan antara modal sosial dalam bentuk kualitas jejaring dan kepercayaan dengan kinerja organisasi ?

1.6. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk :

1. Membangun model teoritikal untuk menelaah suatu pengembangan orientasi *entrepreneur* dan pengembangan modal sosial yang mendorong proses pembelajaran organisasional dan kreativitas inovasi yang berdampak pada peningkatan kinerja organisasi perusahaan pada klaster industri *furniture* di Jawa Tengah.
2. Menguji secara empirik dan menganalisis pengaruh orientasi *entrepreneur* dalam bentuk orientasi inovasi, orientasi mencari peluang dan keberanian berisiko, pembelajaran organisasional dalam bentuk pembelajaran antisipatif, dan kreativitas inovasi terhadap kinerja organisasi pada industri *furniture* di Jawa Tengah.
3. Menguji secara empirik dan menganalisis pengaruh modal sosial dalam bentuk kualitas jejaring dan kepercayaan terhadap kinerja organisasi, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui inovasi organisasi pada industri *furniture* di Jawa Tengah.
4. Menguji secara empirik dan menganalisis pengaruh moderasi lingkungan terhadap hubungan modal sosial dalam bentuk kualitas jejaring dan kepercayaan dengan kinerja organisasi pada industri *furniture* di Jawa Tengah.

1.7. Manfaat Penelitian

1.7.1 Manfaat Teoritis

1. Memberikan kontribusi dalam bidang ilmu manajemen disiplin ilmu manajemen strategik, terutama yang berkaitan dengan penggunaan model-model kuantitatif dan pengujian empirik.
2. Memberi kontribusi bagi agenda penelitian yang akan datang melalui bangunan teoritikal yang diajukan, dengan keterbatasan-keterbatasan yang belum dapat diuji secara empirik.

1.7.2 Manfaat Praktis

1. Memberikan kontribusi pemikiran bagi praktek-praktek manajerial bagi usaha kecil menengah di Indonesia, yakni dalam bentuk pengujian-pengujian empirik lingkungan bisnis UKM *furniture* di Jawa Tengah . Informasi yang didapat diharapkan memberi wacana baru bagi perkembangan UKM *furniture* di Jawa Tengah khususnya dan di Indonesia umumnya.
2. Memberi kontribusi pemikiran bagi praktek-praktek manajerial dalam bentuk orientasi

entrepreneur, kemampuan melaksanakan pembelajaran organisasional, kemampuan berinovasi, kemampuan menghimpun modal sosial, kemampuan beradaptasi dengan lingkungan secara lebih terintegrasi untuk meningkatkan kinerja.

1.8. Orisinalitas

Penelitian ini berbeda jika dibandingkan dengan peneliti lain sebelumnya karena latar belakang riset yang mencakup *research gap*, dan fenomena bisnis yang berbeda. Studi ini mencoba membangun usulan Teoritikal Dasar, dan *Proposed Grand Teoritical* mengenai pengembangan orientasi *entrpreneur*, pengembangan modal sosial, dalam mempengaruhi kinerja perusahaan dengan pembelajaran organisasional, inovasi dan lingkungan sebagai variabel kontingensi. Ide ini dikembangkan dengan pijakan integrasi teori *Resources Based View (RBV)*, dan *Market Based View*

Pandangan RBV adalah sebagai representatif kelompok yang unik dari sumber daya dan kapabilitas yang heterogen, dijadikan dasar keunggulan kompetitif dan kinerja (Adam, 2003). Barney (1991) menyatakan kompetensi memerlukan sumber dana, teknologi, sumberdaya manusia yang besar dan dikembangkan dalam waktu yang cukup dan menghasilkan aliran keuntungan ekonomis masa mendatang.

Pandangan RBV yang mendasarkan keunggulan kompetitif berdasarkan sumber daya juga berhubungan dengan Teori *entrepreneurial*. Teori *entrepreneur* yang digunakan adalah pendekatan perilaku atau yang lebih dikenal dengan pendekatan *orientasi entrepreneur*. Pendekatan ini diadopsi dari pandangan Miller (1982, 1983) dan Lumpkin dan Dess (1996) yang menyatakan bahwa untuk meningkatkan kinerja perusahaan berupa pengembangan perilaku *entrepreneur* seperti *inovativeness, proactiveness, risk-taking, agresiveness dan outonomy*.

Teori organisasional yang digunakan adalah pendekatan pembelajaran organisasional. Pendekatan ini menyarankan bahwa untuk dapat meraih keunggulan bersaing dan kinerja unggul, organisasi perusahaan perlu belajar terus menerus guna memperoleh pengetahuan, menciptakan pengetahuan, mengkonversi pengetahuan dan menerapkan pengetahuan untuk meningkatkan kompetensi inti organisasi dalam rangka menggerakkan kesiapan menghadapi perubahan-perubahan organisasional.

Perhatian terhadap teori modal sosial semakin hari dirasakan semakin diperlukan oleh *entrepreneur*, karena akan mempengaruhi perilaku dan kinerja perusahaan. Adanya kelemahan pada UKM dapat dikurangi dengan memperbesar modal sosial seperti pengembangan jejaring kerja dalam dan luar organisasi, pengembangan jejaring sosial dan pengembangan rasa dipercaya. Modal sosial menjamin keberadaan perusahaan jangka panjang (Ferdinand, 2002). Modal sosial dapat dibentuk melalui jejaring (*network*). Teori jejaring (*network*) berasumsi bahwa pasar merupakan jejaring dan mencoba memahami bisnis di pasar dengan keberadaanya dalam jejaring (Gulati et al, 2000). Jejaring dijelaskan sebagai serangkaian pelaku yang dihubungkan oleh serangkaian ikatan (Borgatti, 2003). Studi ini menemukan kesimpulan bahwa adanya jejaring (*networking*) akan meningkatkan kinerja. Relasi jejaring menghasilkan sumberdaya yang berupa modal sosial dan melalui jejaring para anggota akan mendapat kesejahteraan dari jejaring tersebut. (Ahuja,2000). Strategi klaster, aliansi strategi adalah contoh dari pelaksanaan strategi *network* (jejaring). Klaster merupakan bentuk khusus kawasan industri yang sangat relevan untuk dibicarakan, diteliti, jika kita membicarakan tentang UKM. Adanya klaster akan memberikan efek ekonomi secara kolektif, adanya proses pembelajaran, diperolehnya *backward linkage, forward linkage* maupun *horizontal*, yang selanjutnya akan memunculkan inovasi.

Teori kontingensi dilakukan dengan memasukkan variabel lingkungan yang memoderasi

hubungan modal sosial dan inovasi dengan kinerja perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa kesuksesan modal sosial jejaring, modal sosial kepercayaan dan inovasi dalam mempengaruhi kinerja sangat tergantung pada lingkungannya.

Masih belum banyak penelitian organisasional di Indonesia yang lebih luas menggunakan perspektif orientasi *entrepreneur*, modal sosial, pembelajaran organisasional dan inovasi, menimbulkan ketertarikan untuk mengintegrasikan konsep-konsep tersebut kedalam penelitian empirik. Penelitian dengan obyek yang sama telah dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Provinsi Jawa Tengah (2002) dan Nurul Indarti (2007), namun penelitiannya masih bersifat deskriptif yang cenderung menjelaskan fenomena-fenomena atau masalah-masalah yang dihadapi perusahaan-perusahaan dalam klaster. Penelitian disertasi ini berbeda dari kedua penelitian tersebut, karena di samping berusaha menggambarkan fenomena yang terjadi dalam industri, juga menguji secara empirik keterkaitan variabel-variabel penelitian seperti orientasi *entrepreneur*, modal sosial, pembelajaran organisasional, inovasi, lingkungan dan kinerja UKM.

1.9. Justifikasi Penelitian

Justifikasi **pertama** dalam penelitian ini adalah adanya *research gap*. Oleh karena itu dengan temuan empirik dalam studi orientasi *entrepreneur*, pembelajaran organisasional, modal sosial, inovasi dan lingkungan pada Usaha Menengah (UKM) ini akan lebih membantu kejelasan dalam meningkatkan kinerja perusahaan.

Justifikasi kedua adalah dengan membangun model teoritikal yang dikembangkan dari beberapa teori, beberapa kajian literatur yang relevan sehingga dapat membantu para akademisi untuk melakukan pengembangan pada penelitian yang akan datang. Penelitian terhadap orientasi *entrepreneur*, modal sosial, pembelajaran organisasional, lingkungan dan inovasi masih sangat menarik dan peluang untuk mengembangkan masih luas dengan melibatkan berbagai teori dan literature yang memadai. Teori-teori yang dilibatkan adalah *Resources Based View (RBV)*, dengan cabang-cabangnya Teori *Entrepreneurial*, Teori Organisasional, dan teori modal sosial dan *Market Based View* (Teori Kontingensi),.

Justifikasi ketiga adalah adanya keragaman dimensi orientasi *entrepreneur* oleh para peneliti terdahulu. Dalam studi ini, Peneliti mengambil dimensi yang sesuai dengan situasi UKM di Indonesia. Menurut Dess, Lumpkin & Covin, 1997 serta Miller & Friesen, 1984; orientasi *entrepreneur* mencerminkan kecenderungan perusahaan untuk bersikap inovatif, mencari peluang, dan berani mengambil risiko. Ketiga dimensi tersebut dianggap peneliti sesuai dengan kondisi Usaha Menengah di Indonesia adalah dimensi orientasi mengambil risiko, orientasi inovatif, dan inisiatif pribadi / mencari peluang.

Justifikasi keempat adalah adanya kelangkaan studi orientasi *entrepreneur*, modal sosial, pembelajaran organisasional, lingkungan dan inovasi dalam kaitannya dengan kinerja perusahaan pada usaha menengah furnitur di Jawa Tengah, sehingga temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan kepada pemerintah untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat Indonesia.

1.7 Manfaat Penelitian

1.2 Fenomena Bisnis

1.3 Research Gap

1.4 Permasalahan

1.5 Pertanyaan Penelitian

1.6 Tujuan Penelitian

Bab I Pendahuluan

1.8 Orisinalitas

1.1 Latar Belakang Masalah

1.9 Justifikasi Penelitian

1.10 Definisi Konseptual