

## **PENGARUH PENGELOLAAN RISIKO DAN PERILAKU INOVATIF TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA UMKM YANG DIMODERASI OLEH KAPABILITAS JEJARING**

**Novi Riza Rosani<sup>1</sup>, Fitri Lukia Astuti<sup>2</sup>**

<sup>1,2</sup>Magister Manajemen, STIE Bank BPD Jateng  
email: [fitrilukiaastuti@gmail.com](mailto:fitrilukiaastuti@gmail.com)

### **ABSTRACT**

*The purpose of this study is to analyze the effect of risk management and innovative behavior on MSME business continuity and analyze the moderating role of network capability on the effect of risk management and innovative behavior on MSME business continuity. The research population is MSME business actors in the city of Semarang, amounting to 11,908. A total of 99 MSME business actors were used as simple random sampling samples. Data analysis in this study using SEM-PLS. The results of the study indicate that risk management and innovative behavior have a significant positive effect on the sustainability of MSME businesses in the city of Semarang. Network capabilities strengthen the influence of risk management and innovative behavior on the sustainability of MSME businesses in Semarang City*

*Keywords: risk management, innovative behaviour, network capability, business continuity*

### **ABSTRAK**

Tujuan penelitian ini menganalisis pengaruh pengelolaan risiko dan perilaku inovatif terhadap keberlangsungan usaha UMKM dan menganalisis peran moderasi kapabilitas jejaring pada pengaruh pengelolaan risiko dan perilaku inovatif terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Populasi penelitian ialah pelaku usaha UMKM di Kota Semarang yang berjumlah 11.908. Sebanyak 99 pelaku usaha UMKM dijadikan sampel simple random sampling. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan SEM-PLS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan risiko dan perilaku inovatif berpengaruh positif signifikan terhadap keberlangsungan usaha UMKM di Kota Semarang. Kapabilitas jejaring memperkuat pengaruh pengelolaan risiko dan perilaku inovatif terhadap keberlangsungan usaha UMKM di Kota Semarang

Kata Kunci : pengelolaan risiko, perilaku inovatif, kapabilitas jejaring, keberlangsungan usaha

### **Pendahuluan**

Keberadaan Unit Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) tidak dapat dilepaskan dari Perkembangan perekonomian di Indonesia. Mayoritas wilayah di Indonesia struktur perekonomiannya ditopang oleh UMKM yang menganut sistem ekonomi dan usaha kerakyatan. Jenis usaha ini telah terbukti mampu bertahan terhadap segala gangguan, termasuk bertahan dari parahnya krisis di masa Pandemi Covid-19. Usaha pada kategori ini memiliki peranan yang sangat penting terhadap peningkatan perekonomian masyarakat dan serta negara. Peranan penting ini ditunjukkan terutama dalam aspek-aspek seperti peningkatan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, berperan dalam menekan laju urbanisasi serta pemerataan pembangunan ekonomi pedesaan. Pada setiap usaha, risiko merupakan suatu hal yang mutlak dan timbul dari berbagai sumber. Proses ini memiliki peranan penting di dalam

keberlangsungan usaha sebagai upaya agar dapat bertahan pada situasi ketidakpastian. Pengelolaan risiko membantu pengusaha dalam melakukan proses identifikasi, analisis, evaluasi serta pengelolaan risiko (Dvorsky et al., 2021). Oleh karena itu, pengelolaan risiko memegang peranan yang sangat penting. Sehingga strategi yang diambil harus mampu beradaptasi sangat cepat, baik dalam level organisasi/perusahaan, korporat, unit usaha, ataupun level operasional.

Studi-studi sebelumnya memberikan kasus yang terjadi pada usaha kecil dan menengah, yang menghadapi kendala kinerja pertumbuhannya karena kurangnya penguasaan teknologi, kurangnya sumberdaya manusia, tidak fokus pada usaha serta kebijakan pemerintah yang tidak memihak terhadap pengusaha kecil di daerah. Faktor-faktor tersebut akan mempengaruhi kinerja UMKM dan berdampak terhadap keberlangsungan dan ketahanan usaha kecil dan menengah. Namun tidak banyak pelaku usaha UMKM yang mempunyai pengetahuan dan kepedulian terhadap pengelolaan risiko. Paling tidak ada 3 risiko yang termasuk level tinggi. Ketiga risiko tersebut adalah penurunan pendapatan (*revenue*), penurunan produksi, dan kenaikan harga bahan baku.

Beberapa studi Jikrillah et al. (2021) menyebutkan paling tidak ada 7 (tujuh) tahapan yang harus dilakukan oleh pengusaha untuk merancang sebuah pengelolaan risiko. Semua tahapan dimulai dari persiapan sampai implementasi yang membutuhkan *effort* tinggi. Namun hal tersebut tetap harus dilakukan untuk memberikan rasa aman bagi para pelaku usaha. Tahap awal yang harus dilakukan adalah dengan melakukan analisa risiko usaha. Analisa risiko usaha dilakukan baik dari sisi internal maupun eksternal. Dari sisi internal adalah dengan melakukan analisis keuangan/ arus kas (Sriwati, 2020) yang berhubungan dengan tingkat likuiditas modal untuk biaya operasional maupun pembayaran terhadap kewajiban jangka pendek maupun panjang. Likuiditas arus kas yang dipunyai oleh para pelaku usaha harus mampu menutup semua biaya operasional minimal 8 sampai 10 bulan ketika terjadi risiko.

Efek utama terlihat pada peningkatan kinerja keuangan usaha UMKM secara bertahap yang meningkatkan posisi UMKM di segmen usaha, meningkatkan layanan/produk bagi pelanggan dan produktivitas karyawan (Kosim et al., 2021). Mengingat posisi penting UMKM dalam sistem ekonomi secara keseluruhan, harus ada upaya untuk menganalisis risiko usaha serta hubungannya dengan arah usaha di masa depan secara lebih terperinci. Suatu usaha dengan sumber daya yang inovatif akan mampu meningkatkan produksi dan pangsa pasar (Aminursita & Abdullah, 2018). Dalam kondisi seperti saat ini, perubahan yang sangat dinamis serta tingginya tingkat ketidakpastian bergantung pada kemampuan sumber daya manusia yang memiliki perilaku inovatif untuk keberlanjutan usaha UMKM.

Dalam proses inovasi, kreativitas adalah perumusan ide-ide baru sedangkan inovasi adalah pelaksanaan aktual dari ide-ide ke dalam praktik atau penggunaan praktis. Sejalan dengan pemikiran tersebut, perilaku inovatif adalah proses multi tahap yang mencakup kreativitas dan implementasi. Perilaku kerja inovatif juga sebagai sumber keberhasilan organisasi (Berliana & Arsanti, 2018). Perilaku inovatif merupakan proses yang sangat rumit dimana seringkali menghadapi kesulitan, hambatan, dan frustrasi karena memerlukan investasi dalam bentuk usaha yang kognitif. Bahkan individu yang inovatif tidak hanya menghadapi situasi yang sulit untuk menyelesaikan tahapan inovasinya tetapi juga menghadapi penolakan atas upaya inovasinya (Agrawal, 2016). Oleh karena itu perilaku inovatif membutuhkan modal yang sangat tinggi untuk mendukung keberlangsungan inovasi itu sendiri.

Orientasi wirausaha (*entrepreneurial orientation*) adalah orientasi perusahaan yang memiliki prinsip pada upaya untuk mengidentifikasi dan mengeksploitasi kesempatan. Farida et al. (2022) mendefinisikan orientasi wirausaha sebagai orientasi untuk menjadi yang pertama dalam hal inovasi di pasar, memiliki sikap untuk mengambil risiko, dan proaktif terhadap perubahan yang terjadi pasar. Soekotjo et al. (2021) menyatakan bahwa perusahaan yang memiliki orientasi kewirausahaan yang kuat akan memiliki kemampuan untuk melakukan inovasi lebih kuat dibandingkan perusahaan lain. Susana et al. (2020) menyatakan bahwa perusahaan yang memiliki orientasi wirausaha yang kuat, akan lebih berani untuk mengambil risiko, dan tidak cuma bertahan pada strategi masa lalu. Pada lingkungan yang dinamis seperti sekarang ini, orientasi kewirausahaan jelas merupakan hal yang sangat penting bagi kelangsungan hidup sebuah usaha.

## **Tinjauan Pustaka**

### **a. Pengelolaan Risiko**

Risiko tidak dapat dihindari dan melekat dalam setiap aktivitas kewirausahaan dan ekonomi (Pulka et al., 2018). Bromiley & Rau (2016) memandang manajemen risiko sebagai isu penting dalam penelitian dan praktik manajemen. Brain (2001), dikutip dalam (Channar et al., 2015) berpendapat bahwa risiko terjadi ketika kinerja dan hasil kegiatan tidak pasti dan ambigu bagi pengusaha/UKM. Risiko ada sebagai bagian tak terpisahkan dari lingkungan bisnis di mana perusahaan beroperasi (Shafiq & Nasr, 2014). Oleh karena itu, hal ini menjadikan risiko sebagai suatu keniscayaan, sangat diperlukan dan bahkan menjadi keharusan bagi keberadaan perusahaan dan kegiatan wirausaha. Asim et al., (2012) dalam (Channar et al., 2015) menekankan bahwa bagi wirausahawan untuk mencapai kesuksesan atau perusahaan untuk mendapatkan keunggulan kompetitif dan kinerja perusahaan, mereka harus mengambil risiko. Setiap bisnis atau perusahaan ingin meminimalkan risiko untuk meningkatkan laba dan kinerja (Otero González et al., 2020).

### **b. Perilaku Inovasi**

Keinovatifan mewakili kecenderungan perusahaan "untuk terlibat dalam dan mendukung ide-ide baru, kebaruan, eksperimen, dan proses kreatif yang dapat menghasilkan produk, layanan, atau proses teknologi baru" (Lumpkin & Dess, 1996, hal 142). Di satu sisi, inovasi memberikan perusahaan kesempatan untuk membedakan diri dari pesaing (Dereli, 2015) dan memperoleh keuntungan yang lebih baik (Mai et al., 2019; Linton & Kask, 2017). Memang, inovasi memungkinkan perusahaan untuk mengatasi permintaan pelanggan yang berubah dan dengan demikian mencapai kinerja yang unggul (Hajar et al., 2022; Al Mamun et al., 2022; Iqbal et al., 2021; Brannon & Wiklund, 2016). Di sisi lain, inovasi dapat berdampak negatif bagi UKM karena mereka sering kekurangan sumber daya, kemampuan, dan pengalaman dalam melakukan kegiatan inovasi (Safrianti et al., 2021; Adam & Alarifi, 2021)

Dengan demikian, mengejar tingkat inovasi yang tinggi dapat "mengkompromikan kemampuan UKM untuk memenuhi kewajiban keuangan jangka pendek" karena investasi di muka yang diperlukan untuk mengembangkan kemampuan inovasi spesifik perusahaan (Hermundsdottir & Aspelund, 2021; Kuncoro & Suriani, 2018) . Selanjutnya, proses inovasi

mengandung ketidakpastian (Ryman & Roach, 2022; Fatonah & Haryanto, 2022), yang berarti tidak semua kegiatan inovasi dapat menghasilkan hasil yang positif.

### c. Kapabilitas Jejaring

Akses perusahaan ke lokasi pasar potensial ditentukan oleh jaringan (Zacca et al., 2015; Brekke, 2015). Oleh karena itu, kemampuan jaringan adalah aktivitas pengembangan yang memungkinkan perusahaan untuk mengembangkan, mengelola, dan memanfaatkan peluang melalui koneksi dan hubungan yang sehat (Vesalainen & Hakala, 2014; Lukiastuti, 2012). Jaringan, koneksi, dan hubungan ini berkorelasi dengan peningkatan kinerja dengan membantu perusahaan mengurangi hambatan parokial (Smallbone & Welter, 2012). Literatur saat ini menggunakan istilah yang berbeda untuk menggambarkannya, seperti “jaringan bisnis wirausaha”, “jaringan bisnis”, dan “kemampuan jaringan wirausaha” (Abbas et al., 2019; Shu et al., 2018). Studi ini akan menggunakan istilah “kemampuan jaringan” dan menyelidikinya dalam konteks wirausaha UKM. Hal ini dianggap sebagai kemampuan perusahaan untuk memperkenalkan, membangun, dan memanfaatkan hubungan organisasi internal dan eksternal (Zacca et al., 2015). Peneliti berpendapat bahwa membangun kemampuan jaringan bermanfaat bagi perusahaan (Walter et al., 2006) dan menghubungkannya dengan peningkatan kinerja perusahaan (Abbas et al., 2019; Cenamor et al., 2019). Kemampuan jaringan sangat penting bagi perusahaan, terutama untuk UKM wirausaha, karena memberikan bantuan substansial dalam membangun proses bisnis baru dan saat ini. Kemampuan jaringan mendukung bisnis UKM di setiap tahap untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan (Anser et al., 2020; Ferguson et al., 2016).

### d. Keberlangsungan Usaha UKM

Keberlangsungan usaha adalah kondisi di mana perusahaan/industri/pelaku usaha masih mampu mempertahankan operasional usahanya termasuk mampu meningkatkan pencapaian laba usaha secara terus-menerus (Hartomo & Cahyadin, 2013). Keberlangsungan usaha (*business sustainability*) adalah sesuatu yang dipergunakan untuk mengembangkan dan melindungi sumber daya yang berada di dalamnya, dimana memungkinkan orang-orang untuk mendapatkan suatu cara untuk memenuhi kebutuhan saat ini dan yang akan datang, dari pandangan gabungan lingkungan, ekonomi serta pandangan masyarakat (Hanaysha et al., 2022; Anshori, 2020). Sementara ada yang menyatakan bahwa keberlangsungan usaha mengarah pada keberhasilan suatu usaha untuk bertahan dalam persaingan usaha yang dinamis dilihat dari seberapa baik usaha tersebut memenuhi kebutuhan dari pemangku (Anshori, 2020).

Menurut Widayanti et al., (2017) keberlangsungan usaha merupakan suatu keadaan atau kondisi usaha, dimana didalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan dan melindungi sumber daya serta memenuhi kebutuhan yang ada didalam suatu usaha (industri), cara-cara yang dipergunakan ini bersumber dari pengalaman sendiri, orang lain, serta berlandaskan pada kondisi atau keadaan ekonomi yang sedang terjadi di dalam dunia usaha (*business*) sehingga keberlangsungan usaha (*business sustainability*) merupakan bentuk konsistensi dari kondisi usaha, yang merupakan proses berlangsungnya usaha baik yang mencakup pertumbuhan, perkembangan, strategi untuk menjaga kelangsungan usaha dan pengembangan usaha dimana hal tersebut bermuara pada

keberlangsungan dan eksistensi (ketahanan) sebuah usaha. keberlangsungan usaha merupakan suatu keadaan atau kondisi usaha, dimana didalamnya terdapat cara-cara untuk mempertahankan, mengembangkan dan melindungi sumber daya serta memenuhi kebutuhan yang ada didalam suatu usaha atau industri. Cara-cara yang dipergunakan ini bersumber dari pengalaman sendiri, atau orang lain serta berlandaskan pada kondisi atau keadaan ekonomi yang sedang terjadi didalam dunia usaha (*business*) (Kraus et al., 2022); (Fu'adi, 2022).

Dalam pengkajian keberlangsungan usaha ada beberapa jenis hal yang harus diperhatikan yaitu keberlangsungan permodalan, keberlangsungan sumber daya manusia, produksi dan pemasaran, yang menitik beratkan dan bersumber pada tiga kata kunci yang tersirat dalam definisi keberlangsungan usaha yaitu memenuhi kebutuhan, mengembangkan dan melindungi sumber daya (Maulatuzulfa, 2022; Rini & Arivina, 2021) seperti sebagai berikut :

- 1) Permodalan adalah segala sesuatu uang, barang, harta yang sifatnya pokok yang dipergunakan untuk menjalankan suatu usaha.
- 2) Sumber Daya Manusia adalah sumber daya yang berasal dari manusia yang dimilikinya, dimana sumber daya ini merujuk pada individu- individu yang ada dalam sebuah organisasi.
- 3) Produksi adalah proses penciptaan atau pengeluaran hasil, disini berarti suatu proses koordinasi material-material dan kekuatan- kekuatan input dalam pembuatan suatu barang atau jasa output.
- 4) Pemasaran adalah proses perencanaan dan penerapan konsepsi, penetapan harga, dan distribusi barang, jasa, dan ide untuk mewujudkan pertukaran yang memenuhi tujuan individu atau organisasi.

## **Pengembangan Hipotesis**

### **a) Pengelolaan Risiko Berpengaruh Terhadap Keberlangsungan Usaha UMKM**

Tujuan paling umum dari pengelolaan risiko adalah menghilangkan dampak risiko terhadap hasil ekonomi. Yang terpenting, bahwa usaha juga harus mengidentifikasi jenis risiko baru yang sebelumnya tidak ditinjau dan dievaluasi. Hambatan terbesar yang menghalangi perusahaan untuk mengelola risiko secara efektif di masa depan adalah termasuk ketersediaan informasi, baik internal maupun eksternal, yang diperlukan untuk mengelola dan mengevaluasi risiko serta mengintegrasikannya ke dalam sebuah proses pengambilan keputusan. Pengelolaan risiko dapat dikatakan baik apabila dapat menghindari risiko atau berada di titik terminim terjadinya risiko walaupun pada kenyataannya tidak semua risiko bisa dihindari karena hal tersebut tergantung dengan bagaimana cara dan kemampuan kita untuk mengelola risiko itu sendiri. Terkadang banyak orang mampu memandang suatu risiko dari sisi yang berbeda. Dengan cara memanfaatkan risiko tersebut sebagai peluang untuk melakukan hal yang lebih menguntungkan. Peran dari pengelolaan risiko ini penting untuk mengubah suatu risiko menjadi peluang yang bermanfaat dan menguntungkan.

Beberapa penelitian sebelumnya (Dvorský et al., 2020; Halida, 2021; Jikrillah et al., 2021; Damayanti & Rikah, 2020) menegaskan bahwa penerapan elemen pengelolaan strategis di sektor UMKM agak berbeda dibandingkan dengan perusahaan besar serta sangat terbatas dan dipertanyakan. Pranatha et al., (2018) menjelaskan bahwa UMKM yang berorientasi

usaha dan mau belajar dapat memiliki pengelolaan strategis yang sukses. Dengan demikian hipotesis peratama (H1) adalah sebagai berikut :

H1 : Pengelolaan risiko berpengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha UMKM.

#### **b) Perilaku Inovatif Berpengaruh Terhadap Keberlangsungan Usaha UMKM**

Beberapa peneliti telah menemukan bahwa semakin baik perilaku inovatif, semakin baik kinerja sebuah usaha (La Ode Sumail, 2019). Ramdani et al., (2022) mempelajari kontribusi inovasi terhadap volume ekspor produk usaha kecil yang mengungkapkan hubungan antara tingkat kebaruan inovasi (inovasi radikal versus inovasi bertahap) dan ekspor produk. Data yang diterima mendukung bahwa semakin inovatif, semakin besar strategi kewirausahaan yang ada, semakin usaha kecil banyak mengeksplor lebih dari yang non-inovatif serta semakin radikal inovasi, semakin besar ekspor produk. de Guinea & Raymond (2020) menekankan pentingnya pengembangan inovatif usaha kecil dan menengah sebagai dasar untuk meningkatkan daya saing mereka dan sebagai hasil dari studi, sampai pada kesimpulan bahwa usaha kecil dan menengah serta perusahaan berukuran besar dapat mencapai tingkat aktivitas inovasi yang tinggi dengan menyinkronkan tahapan proses inovasi sehingga keberlangsungan usaha tetap terjaga.

Sebuah studi empiris oleh Rosales et al., (2019) dikhususkan untuk membuktikan bahwa kewirausahaan inovatif, yang diukur dengan *Global Entrepreneurship Monitor*, memiliki hubungan positif dengan pembangunan manusia, yang diukur oleh Social Indeks Kemajuan, yang membantu orang meningkatkan kemampuan mereka untuk menjalani kehidupan yang mereka inginkan. Menurut (Del Giudice et al., 2019) inovasi teknologi merupakan basis baru bagi sebuah usaha. inovasi dan investasi dalam sumber daya manusia adalah yang mengarah pada percepatan pembangunan ekonomi, terutama di sektor usaha kecil.

Inovasi memiliki pengaruh besar dan signifikan terhadap daya saing perusahaan melalui peningkatan produktivitas (Mai, Van Vu, et al., 2019). Kualitas sumber daya manusia dalam sebuah usaha memberikan dasar bagi peningkatan kinerja perusahaan dan menjaga keberlangsungan usaha (Anwar & Abdullah, 2021). Dengan demikian hipotesis kedua (H2) adalah sebagai berikut :

H2 : Perilaku inovatif berpengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha UMKM.

#### **c) Pengelolaan Risiko Yang Dimoderasi Oleh Kapabilitas Jejaring Terhadap Keberlangsungan Usaha UMKM**

Baik buruknya kondisi suatu usaha dilihat dari kinerja yang telah dicapai. Kinerja adalah tingkat efektivitas dan efisiensi usaha yang dilakukan oleh organisasi dalam mencapai tujuannya. Edison, et al., (2016) mengungkapkan pengukuran kinerja merupakan hal yang esensial bagi pengusaha atau badan usaha, terutama untuk dapat melaksanakan pengelolaan secara efektif dan efisien. Inti dari penerapan pengelolaan risiko adalah kecukupan prosedur dan metodologi sehingga kegiatan usaha tetap dapat terkendali pada batas yang bisa diterima bahkan menguntungkan.

Kemampuan jaringan adalah konsep interaksi, yaitu gagasan tentang kemampuan yang difokuskan antara usaha yang diberlakukan melalui interaksi. Sampai saat ini, kemampuan jaringan telah dikonseptualisasikan dalam lingkungan yang tersusun sebagai jaringan usaha yang relatif stabil tetapi berubah (Henneberg, 2012). Kemampuan jaringan dikembangkan

selama tiga periode dengan dua konsep yang terpisah; (1) mengelola (dalam & melalui hubungan dan dalam jaringan), (2) perubahan dalam pemecahan masalah serta proses sosio-kognitif yang mengikuti pemahaman yang lebih mendalam.

Untuk perusahaan skala kecil & menengah kemampuan jaringan masih terbatas, percobaan, kegagalan, dan keberhasilan diperlukan untuk berinteraksi di dalam dan melalui hubungan dalam jaringan yang membutuhkan pengalaman, realisasi yang bertahap serta bagaimana kemampuan hubungan bekerja. Proses pengembangan kemampuan jaringan membutuhkan waktu. Banyak aktivitas jaringan awal dibatasi oleh kebutuhan untuk mengakses sumber daya untuk bertahan. Pengusaha tidak menyadari hal tersebut sehingga sulit untuk mengembangkan kemampuan jaringan yang mempengaruhi upaya pengelolaan risiko usaha (Peteraf and Helfat, 2015).

Sejalan dengan konsep kewirausahaan, bahwa kemampuan jaringan memainkan peranan penting bagi usaha untuk mencapai, beradaptasi dan bersama-sama mengintegrasikan sumber daya eksternal untuk bertahan dari tekanan seleksi serta mengembangkan usaha mereka demi keberlangsungan usahanya (Tajeddini et al., 2020). Dengan hipotesis sebagai berikut :

H3: Pengaruh pengelolaan risiko yang dimoderasi oleh kapabilitas jejaring memperkuat keberlangsungan usaha UMKM.

#### **d) Perilaku Inovatif Yang Dimoderasi Oleh Kapabilitas Jejaring Terhadap Keberlangsungan Usaha UMKM**

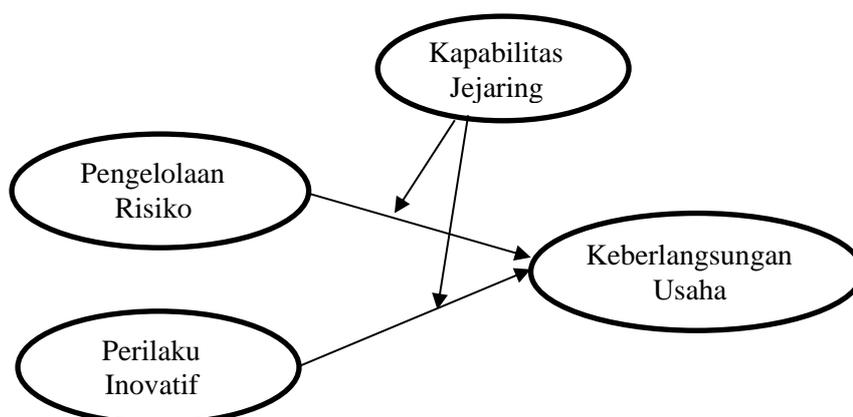
Kemampuan mengambil keputusan dengan berani berisiko, kreatif, serta berperilaku inovatif dan proaktif terhadap perubahan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Namun usaha memerlukan kapabilitas jejaring pemasaran. Kapabilitas pemasaran terjadi melalui integrasi pengetahuan akan pasar usaha dan ketrampilan karyawan yang dimiliki. Kapabilitas jaringan pemasaran juga merupakan sekumpulan ketrampilan dan akumulasi pengetahuan serta kemampuan untuk mengkoordinasikan aktivitas pemasaran yang dikembangkan menjadi aset usaha yang memiliki tujuh dimensi yaitu 4P (*product, price, place & promotion*) ditambah 3P (*people, proses & physics*) (Sianipar, 2019). Kapabilitas jaringan pemasaran juga meliputi kemampuan usaha untuk menghadapi permasalahan pemasaran serta kinerja.

Persaingan dunia usaha yang ketat, menuntut usaha untuk dapat lebih menunjukkan kemampuan beradaptasi dan fleksibilitas dalam menghadapi pesaing dan mendekati pelanggan. Kegiatan pemasaran menjadi sangat penting karena pelaku usaha harus mengambil risiko untuk membawa usahanya ketingkat yang lebih tinggi dan sukses. Lebih jauh lagi, kapabilitas jejaring pemasaran adalah proses terintegrasi yang dirancang untuk menerapkan pengetahuan, ketrampilan serta sumber daya usaha untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, memberikan nilai tambah serta untuk memenuhi kebutuhan kompetitif. Usaha juga mendapatkan keuntungan dengan terlibat dalam upaya pemasaran yang oportunistik, proaktif, berani mengambil risiko, dan inovatif serta fokus pada pelanggan yang dapat memberikan nilai tambah (Tajeddini et al., 2020; AlQershi et al., 2022). Dengan hipotesis sebagai berikut:

H4 : Pengaruh perilaku inovatif yang dimoderasi oleh kapabilitas jejaring memperkuat keberlangsungan usaha UMKM.

## 1.4 Model Penelitian

**Gambar 1. Model Penelitian**



Sumber : dikembangkan untuk studi ini, 2022.

## 2. Materi dan Metode

Populasinya dalam penelitian ini adalah pelaku usaha UMKM yang ada di Kota Semarang yang berjumlah 11.908 usaha UMKM dalam bidang makanan dan minuman, jasa serta para pelaku usaha lainnya. sebanyak 99 pelaku UMKM diambil sebagai sampel dengan simple random sampling. Teknik ini memberikan kesempatan yang sama untuk setiap elemen populasi untuk menjadi sampel (contoh)(Ismayani, 2019). Penyebaran kuesioner dilakukan pada bulan Juni dan Juli 2022.

**Tabel 1. Definisi Operasional Variabel**

| No | Variabel           | Definisi   | Indikator  |
|----|--------------------|--|--|
| 1. | Pengelolaan Risiko | Pengelolaan risiko adalah proses terstruktur dan sistematis dalam mengidentifikasi, mengukur, memetakan, mengembangkan alternatif penanganan risiko dan memonitor serta mengendalikan penanganan risiko (Djohanputro, 2008)                              | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identifikasi risiko usaha perlu dilakukan.</li> <li>2. Pengukuran risiko usaha perlu dilakukan.</li> <li>3. Pemantauan risiko usaha usaha perlu dilakukan.</li> <li>4. Pengendalian risiko usaha perlu dilakukan.</li> </ol> (Djohanputro, 2008)       |
| 2. | Perilaku Inovatif  | Menurut (Hadi et al., 2020) perilaku inovatif sebagai sebuah tindakan seorang individu yang mengarah pada kepentingan perusahaan, dimana didalamnya karyawan melakukan introduksi dan mengaplikasikan ide-ide baru mereka untuk menguntungkan perusahaan | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pemunculan ide-ide baru dibutuhkan.</li> <li>2. Pengenalan ide-ide baru dibutuhkan.</li> <li>3. Penerapan ide-ide yang baru dibutuhkan.</li> <li>4. Pengembangan ide-ide baru dibutuhkan.</li> <li>5. Penggunaan teknologi baru dibutuhkan.</li> </ol> |

| No | Variabel              | Definisi  | Indikator  |
|----|-----------------------|---|--|
|    |                       |   | 6. Penerapan ide & teknologi baru secara efisien & efektif dibutuhkan.<br>(Street & Christopher, 2001)   |
| 3. | Keberlangsungan Usaha | Menurut (Widayanti et al., 2017) keberlanjutan usaha adalah suatu kestabilan dari keadaan usaha, yang mana keberlangsungan adalah sistem berlangsungnya usaha yang mencakup pertambahan, kelanjutan dan pendekatan untuk melindungi kelangsungan usaha dan ekspansi usaha.    | 1. Mempertahankan sumber daya internal & eksternal perlu diterapkan.<br>2. Mengembangkan sumber daya internal & eksternal perlu diterapkan.<br>3. Melindungi kebutuhan usaha perlu diterapkan.<br>4. Memenuhi kebutuhan usaha perlu diterapkan.<br>(Fajri dkk, 2003); (Yuwono et al., 2020)  |
| 4. | Kapabilitas jejaring  | Kapabilitas jejaring adalah kapabilitas ikatan-ikatan jejaring yang menghubungkan para pelakunya dengan berbagai cara sebagai partner bisnis, teman, agen, mentor dimana sumber daya dari sebuah hubungan dapat diikat dengan yang lain (Premaratne, 2001) (Lukiastuti, 2012) | 1. Kemampuan untuk memulai & memanfaatkan sumber daya internal (pengetahuan, pengalaman, SDM, kreativitas/inovasi) dibutuhkan.<br>2. Kemampuan untuk mengembangkan sumber daya internal (pengetahuan, pengalaman, SDM, kreativitas/inovasi) dibutuhkan.<br>3. Hubungan antara organisasi eksternal (permintaan pasar, pelanggan) dibutuhkan.<br>(Zacca et al., 2015) |

Sumber : dari berbagai Jurnal untuk studi ini, 2022.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah SEM-PLS dengan bantuan *software SmartPLS* mulai dari pengukuran model (*outer model*), struktur model (*inner model*) dan pengujian hipotesis (Ghozali, 2016). Menurut Ghozali, (2016) SEM-PLS merupakan pendekatan alternatif yang bergeser dari pendekatan *Structural Equation Modeling* (SEM) berbasis kovarian menjadi berbasis varian. SEM yang berbasis kovarian umumnya menguji kausalitas/teori sedangkan SEM-PLS lebih bersifat sebagai *predictive model*. SEM-PLS merupakan metode analisis yang powerful, data tidak harus normalitas dan ukuran sampel tidak harus besar. SEM-PLS selain dapat digunakan sebagai konfirmasi teori juga dapat digunakan untuk membangun hubungan yang belum ada landasan teorinya ataupun untuk pengujian proposisi.

## Hasil dan Pembahasan

### a. Profil Responden

Berdasarkan hasil analisis data dapat diketahui bahwa sebagian besar (74%) responden dalam penelitian ini adalah perempuan. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM di Kota Semarang lebih dominan dimiliki oleh perempuan yang lebih ulet dalam berusaha

dibandingkan dengan laki-laki. Sebagian besar responden (32%) berusia antara 40 – 50 tahun yang menunjukkan bahwa pelaku usaha UMKM di Kota Semarang berada pada usia produksi dan memiliki pengalaman yang cukup. Sedangkan tingkat Pendidikan sebagian besar responden (61,61%) dalam penelitian ini adalah SMA/SMK. Jenis usaha yang paling banyak dilakukan responden dalam penelitian ini adalah usaha Jasa (32,32%) dan usaha makanan & minuman (25,25%). Usaha Jasa dan makanan & minuman

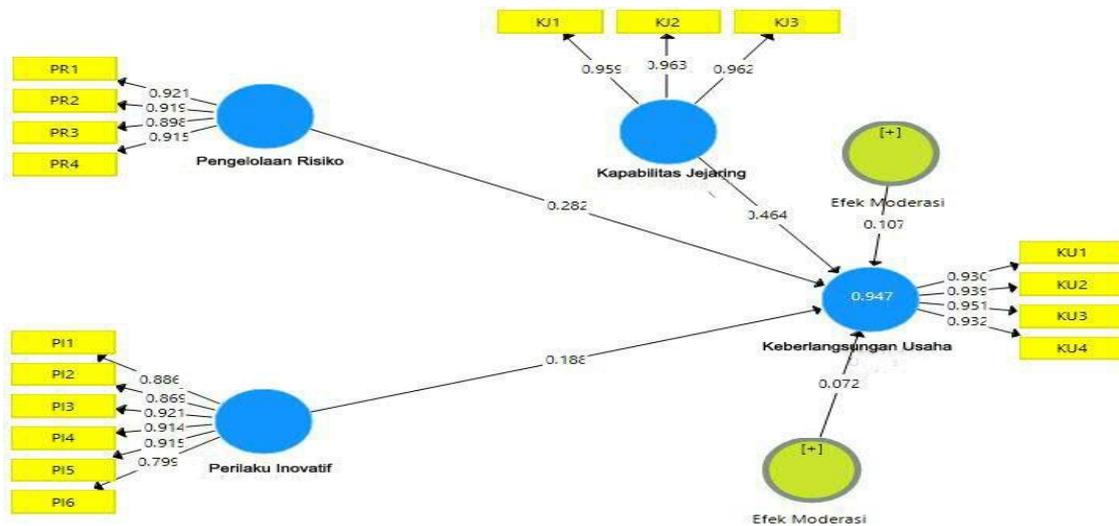
**Tabel 2 Profil Responden**

| <b>Keterangan</b>                  | <b>Jumlah</b> | <b>Persentase</b> |
|------------------------------------|---------------|-------------------|
| <b>Jenis Kelamin</b>               |               |                   |
| Perempuan                          | 73            | 74%               |
| Laki-laki                          | 26            | 26%               |
| <b>Usia (Tahun)</b>                |               |                   |
| 20 – 30                            | 18            | 18,18%            |
| 31 – 40                            | 20            | 20,20%            |
| 41 – 50                            | 32            | 32,32%            |
| >50                                | 29            | 29,29%            |
| <b>Tingkat Pendidikan</b>          |               |                   |
| SMP                                | 9             | 9,09%             |
| SMA/K                              | 61            | 61,61%            |
| D3/S1                              | 28            | 28,28%            |
| S2                                 | 1             | 1,01%             |
| <b>Jenis Usaha</b>                 |               |                   |
| 1) Makanan/Minuman                 | 25            | 25,25%            |
| 2) Jasa                            | 32            | 32,32%            |
| 3) Sembako / Toko Kelontong        | 7             | 7,07%             |
| 4) Jamu/ Rempah-rempah             | 5             | 5,05%             |
| 5) Parfum / Kosmetik               | 3             | 3,03%             |
| 6) Sentra Kerajinan Tangan         | 3             | 3,03%             |
| 7) Toko Baju / Gamis Dewasa        | 3             | 3,03%             |
| 8) Sentra Batik Tulis / Kain       | 3             | 3,03%             |
| 9) Kios Bensin Mini                | 3             | 3,03%             |
| 10) Toko Sepatu                    | 2             | 2,02%             |
| 11) Toko Perlengkapan Souvenir     | 2             | 2,02%             |
| 12) Aksesoris HP/ Pulsa            | 2             | 2,02%             |
| 13) Ternak / Tambak                | 2             | 2,02%             |
| 14) Laundry                        | 2             | 2,02%             |
| 15) Air Galon Isi Ulang            | 2             | 2,02%             |
| 16) Alat Perlengkapan Rumah Tangga | 2             | 2,02%             |
| 17) Alat-alat Kesehatan            | 1             | 1,01%             |

Sumber : data primer diolah, 2022.

b. Outer Model

Gambar 2. Outer Model



Sumber : data primer diolah, 2022

1) Validitas Instrumen

Pengujian validitas diterapkan pada semua item pertanyaan di setiap variabel. Terdapat beberapa tahap pengujian yang akan dilakukan yaitu melalui Uji validitas mencakup *convergent validity*, *average variance extracted (AVE)*, dan *discriminant validity*.

(a) Uji Validitas Konvergen dan Nilai AVE

Tabel 4. Uji Validitas Konvergen dan Nilai AVE

| Variabel                         | Item Butir | Nilai Outer Loading | Nilai AVE |
|----------------------------------|------------|---------------------|-----------|
| <b>Pengelolaan Risiko (X1)</b>   | PR1        | 0,921               | 0,834     |
|                                  | PR2        | 0,919               |           |
|                                  | PR3        | 0,898               |           |
|                                  | PR4        | 0,915               |           |
| <b>Perilaku Inovatif (X2)</b>    | PI1        | 0,886               | 0,783     |
|                                  | PI2        | 0,869               |           |
|                                  | PI3        | 0,921               |           |
|                                  | PI4        | 0,914               |           |
|                                  | PI5        | 0,915               |           |
|                                  | PI6        | 0,799               |           |
| <b>Kapabilitas Jejaring (M)</b>  | KJ1        | 0,959               | 0,925     |
|                                  | KJ2        | 0,963               |           |
|                                  | KJ3        | 0,962               |           |
| <b>Keberlangsungan Usaha (Y)</b> | KU1        | 0,930               | 0,880     |
|                                  | KU2        | 0,939               |           |
|                                  | KU3        | 0,951               |           |
|                                  | KU4        | 0,932               |           |

Sumber: data primer yang diolah, 2022.

Berdasarkan Tabel 4 di atas nilai AVE dan nilai *outer loading* dari variabel penelitian ini, diperoleh bahwa nilai AVE semua variabel besarnya di atas 0,5 dan nilai *outer loading* semua besarnya di atas 0,7. Maka dapat dinyatakan bahwa semua variabel valid.

(b) Validitas Diskriminan (*Discriminant Validity*)

Suatu variabel dikatakan valid secara diskriminan yakni dengan membandingkan nilai akar dari AVE (*Fornell-Larcker Criterion*) dengan nilai korelasi antar variabel latent. Nilai akar AVE harus lebih besar dari korelasi antar variabel laten (nilai AVE).

**Tabel 5. Fornell-Larcker Criterion**

| No | Variabel              | Nilai FL (Fornell-Larcker) | Nilai AVE |
|----|-----------------------|----------------------------|-----------|
| 1  | Pengelolaan Risiko    | 0,913                      | 0,834     |
| 2  | Perilaku Inovatif     | 0,885                      | 0,783     |
| 3  | Kapabilitas Jejaring  | 0,962                      | 0,925     |
| 4  | Keberlangsungan Usaha | 0,938                      | 0,880     |

Sumber : data primer yang diolah, 2022.

Uji validitas diskriminan dengan membandingkan nilai akar dari AVE (Fornell-Larcker Criterion) dengan nilai korelasi antar variabel latent. Dari Tabel 5 di atas ditunjukkan bahwa nilai FL dari variabel pengelolaan risiko, perilaku inovatif, kapabilitas jejaring dan keberlangsungan usaha nilainya lebih besar dibandingkan dengan nilai AVE nya. Maka dapat dinyatakan bahwa instrument dari semua variabelnya adalah valid secara diskriminan.

## 2) Uji Reliabilitas

Untuk menguji reliabilitas dapat dilakukan melalui *Cornbach's Alpha* dan *Composite reliability* suatu variabel dapat dikatakan reliabel ketika memiliki *Cornbach's Alpha* nilainya  $\geq 0,7$  dan *Composite reliability*  $\geq 0,8$  (Sekaran, 2014).

**Tabel 6. Nilai Cronbach's Alpha dan Composite Reliability**

| No | Variabel              | <i>Cronbach's Alpha</i> | <i>Composite Reliability</i> | Keterangan |
|----|-----------------------|-------------------------|------------------------------|------------|
| 1  | Pengelolaan Risiko    | 0,934                   | 0,953                        | Reliabel   |
| 2  | Perilaku Inovatif     | 0,944                   | 0,956                        | Reliabel   |
| 3  | Kapabilitas Jejaring  | 0,959                   | 0,974                        | Reliabel   |
| 4  | Keberlangsungan Usaha | 0,955                   | 0,967                        | Reliabel   |

Sumber: data primer yang diolah, 2022.

Berdasarkan Tabel 6 di atas bahwa nilai *Cronbach's Alpha* di atas 0,7 dan *Composite Reliability* nilainya di atas 0,8 maka bisa dinyatakan bahwa semua variabel reliabel.

## 3) Q<sup>2</sup> Predictive Relevance

Nilai Q<sup>2</sup> *predictive relevance* 0,02, 0,15 dan 0,35 menunjukkan bahwa model lemah, moderat dan kuat. Nilai Q<sup>2</sup> > 0 menunjukkan bahwa model memiliki *predictive relevance*, sedangkan Q<sup>2</sup> < 0 menunjukkan bahwa model kurang memiliki Q<sup>2</sup>. Nilai Q<sup>2</sup> dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 7. Q-Square Predictive Relevance**

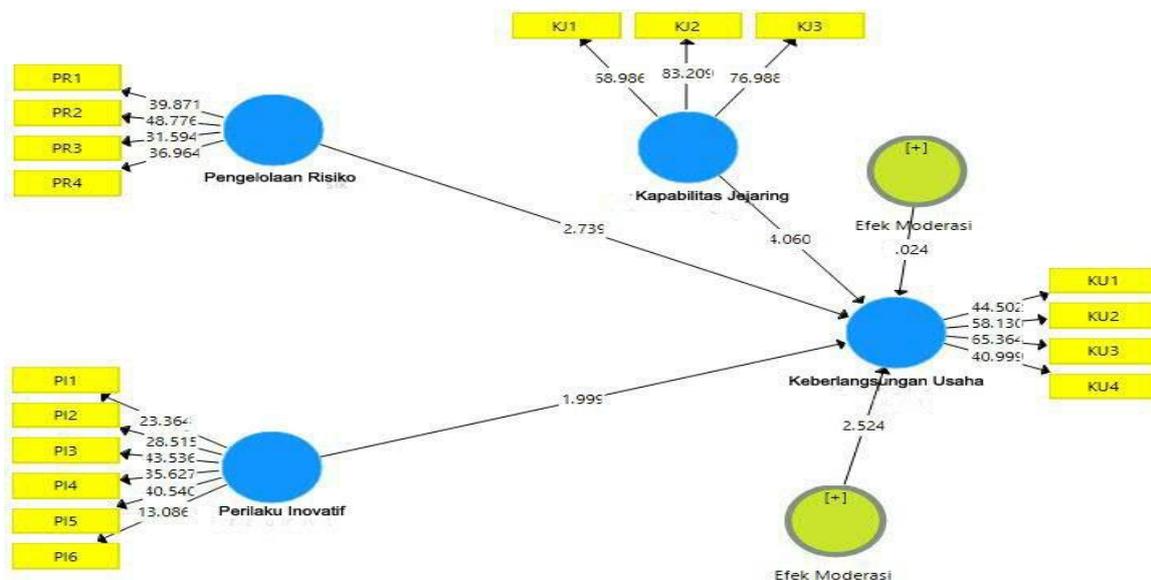
| No | Variabel              | SSO     | SSE     | Q <sup>2</sup> (1-SSE/SSO) |
|----|-----------------------|---------|---------|----------------------------|
| 1  | Pengelolaan Risiko    | 396.000 | 119.186 | 0,699                      |
| 2  | Perilaku Inovatif     | 594.000 | 186.200 | 0,687                      |
| 3  | Kapabilitas Jejaring  | 297.000 | 62.317  | 0,790                      |
| 4  | Keberlangsungan Usaha | 396.000 | 89.828  | 0,773                      |

Sumber : data primer yang diolah, 2022

Berdasarkan Tabel 7 di atas menunjukkan bahwa nilai *Q square* besarnya di atas 0,35 maka dapat dinyatakan bahwa model kuat untuk memprediksi.

**c. Inner Model**

**Gambar 3. Inner Model**



Sumber : data primer diolah, 2022

**1) Pengaruh Langsung**

Untuk mengetahui apakah suatu hipotesis diterima atau ditolak dapat dilakukan dengan memperhatikan nilai signifikansi antar konstruk, t-statistik dan p-values. Dengan cara tersebut, maka estimasi pengukuran dan standar error tidak lagi dihitung dengan asumsi statistik, tetapi didasarkan pada observasi empiris. Dalam metode *bootstrapping* pada penelitian ini, hipotesis diterima jika nilai signifikansi t-values lebih besar dari 1,96 dan atau nilai p-values lebih kecil dari 0,05, maka Ha diterima dan Ho ditolak begitu pula sebaliknya

**Tabel 8. Pengujian hipotesis**

| Hipt. | Hubungan Variabel   | Koefisien<br>$\beta$ | <i>P</i><br>Values | Ket.     |
|-------|---|----------------------|--------------------|----------|
| H1    | Pengelolaan risiko => Keberlangsungan usaha   | 0,282                | <b>0,006</b>       | Diterima |
| H2    | Perilaku inovatif => Keberlangsungan usaha  | 0,464                | <b>0,046</b>       | Diterima |
| H3    | Pengelolaan risiko => Kapabilitas jejaring => Keberlangsungan usaha (efek moderasi) | 0,107                | <b>0,043</b>       | Diterima |
| H4    | Perilaku inovatif => Kapabilitas => Keberlangsungan usaha                           | 0,072                | <b>0,009</b>       | Diterima |

Sumber: data primer yang diolah, 2022.

Berdasarkan Tabel 8 di atas, dapat dilihat status hipotesis satu sampai hipotesis lima dengan uraian sebagai berikut :

- H1. Hubungan variabel pengelolaan risiko dengan variabel keberlangsungan usaha memiliki nilai koefisien  $\beta$  sebesar 0,282 (nilai positif) dan nilai probabilitas (*p Value*) sebesar  $0,003 < 0,05$  (hipotesis diterima). Hal ini berarti bahwa terdapat pengaruh positif signifikan pengelolaan risiko terhadap keberlangsungan usaha, artinya ketika pengelolaan risiko dapat dilakukan dengan baik maka berdampak positif terhadap keberlangsungan usaha secara linier bertahan demikian juga sebaliknya.
- H2. Hubungan variabel perilaku inovatif dengan variabel keberlangsungan usaha memiliki nilai koefisien  $\beta$  sebesar 0,464 (nilai positif) dan nilai probabilitas (*p Value*) sebesar  $0,000 < 0,05$  (hipotesis diterima). Hal ini berarti terdapat pengaruh positif signifikan perilaku inovatif terhadap keberlangsungan usaha yang artinya bahwa jika perilaku inovatif pelaku UMKM dilakukan maka berdampak positif terhadap keberlangsungan usaha pelaku usaha UMKM demikian juga sebaliknya.
- H3. Hubungan variabel pengelolaan risiko dengan variabel keberlangsungan usaha yang dimoderasi oleh kapabilitas jejaring memiliki nilai koefisien  $\beta$  sebesar 0,107 (nilai positif) dan nilai probabilitas (*p Value*) sebesar  $0,046 < 0,05$  (hipotesis diterima). Hal ini berarti bahwa kapabilitas jejaring memperkuat pengaruh pengelolaan risiko positif signifikan terhadap keberlangsungan usaha UMKM.
- H4. Hubungan variabel perilaku inovatif dengan variabel keberlangsungan usaha yang dimoderasi oleh kapabilitas jejaring memiliki nilai koefisien  $\beta$  sebesar 0,072 (nilai positif) dan nilai probabilitas (*p Value*) sebesar  $0,003 < 0,05$  (hipotesis diterima). Hal ini berarti bahwa kapabilitas jejaring memperkuat pengaruh perilaku inovatif positif signifikan terhadap keberlangsungan usaha UMKM.

## 2) Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi berfungsi untuk mengetahui besarnya nilai penjelas dari variabel respon atau variabel dependen. Nilai koefisien determinasi dapat ditunjukkan melalui nilai *R Square* dan nilai *Adjusted R Square*. Nilai koefisien determinasi adalah sebagai berikut :

**Tabel 9. Koefisien Determinasi**

| No | Item                  | <i>R Square</i> | <i>R Square Adjusted</i> |
|----|-----------------------|-----------------|--------------------------|
| 1  | Keberlangsungan Usaha | 0.947           | 0.944                    |

Sumber: data primer yang diolah, 2022.

Dari hasil pada tabel di atas menunjukkan bahwa nilai *R square* keberlangsungan usaha sebesar 0,947 atau 94,7%, artinya variabel keberlangsungan usaha dipengaruhi oleh pengelolaan risiko dan perilaku inovatif sebesar 0,947 atau 94,7% selebihnya yang 5,3% dipengaruhi oleh varabel lain yang tidak dikaji pada penelitian ini.

## **Pembahasan**

### **Pengelolaan Risiko Terhadap Keberlangsungan Usaha**

Dalam temuan penelitian terdapat pengaruh positif signifikan pengelolaan risiko terhadap keberlangsungan usaha artinya ketika pengelolan risiko dapat dilakukan dengan baik maka akan berdampak pada keberlangsungan usaha secara linier bertahan, demikian juga sebaliknya. Hasil temuan juga menunjukkan bahwa pengelolaan risiko seperti identifikasi resiko yang dihadapi para pelaku usaha UMKM, mengukur risiko yang harus dihadapi, pemantauan risiko dalam usaha, mengendalikan serta mampu mempengaruhi dalam keberlangsungan usaha para pelaku UMKM di Kota Semarang. Berdasarkan hasil penelitian, dalam variabel pengelolaan risiko, sebanyak 62,6% responden setuju identifikasi risiko diperlukan dalam usaha UMKM, kemudian sebanyak 48,5% responden setuju pengukuran risiko perlu dilakukan dalam usaha UMKM, selanjutnya 50,5% responden setuju pemantauan risiko perlu dilakukan dalam usaha UMKM bahkan 65,7% responden setuju pengendalian risiko perlu dilakukan dalam usaha UMKM.

Tujuan paling umum dari pengelolaan risiko adalah menghilangkan dampak risiko terhadap hasil ekonomi. Yang terpenting, usaha juga harus mengidentifikasi jenis risiko baru yang sebelumnya tidak ditinjau dan dievaluasi. Hambatan terbesar yang menghalangi para pelaku usaha untuk mengelola risiko secara efektif di masa depan adalah termasuk ketersediaan informasi, baik internal maupun eksternal, yang diperlukan untuk mengelola dan mengevaluasi risiko serta mengintegrasikannya ke dalam proses pengambilan keputusan.

Pengelolaan risiko dapat dikatakan baik ketika dapat menghindari risiko atau berada di titik terminim terjadinya risiko walaupun pada kenyataannya tidak semua risiko bisa dihindari karena hal tersebut tergantung dengan bagaimana cara dan kemampuan suatu usaha untuk mengelola risiko itu sendiri. Terkadang banyak orang mampu memandang suatu risiko dari sisi yang berbeda. Dengan cara memanfaatkan risiko tersebut sebagai peluang untuk melakukan hal yang lebih menguntungkan. Peran dari pengelolaan risiko ini penting untuk mengubah suatu risiko menjadi peluang yang bermanfaat bahkan menguntungkan. Temuan ini mengkonfirmasi kajian Dvorsky dkk, (2021); Halida, (2021); Jikrillah et al., (2021); Rikah, (2021) menegaskan penerapan elemen pengelolaan strategis di sektor UMKM agak berbeda akan berpengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha.

### **Perilaku Inovatif Terhadap Keberlangsungan Usaha**

Hasil temuan dalam penelitian ini, terdapat pengaruh positif signifikan perilaku inovatif para pelaku usaha UMKM terhadap keberlangsungan usaha, artinya ketika perilaku inovatif pelaku UMKM dilakukan maka berdampak pada ketahanan keberlangsungan usaha para pelaku usaha UMKM, demikian juga sebaliknya. Perilaku inovatif pelaku usaha UMKM Kota Semarang seperti kemampuan memunculkan ide-ide baru dibutuhkan dalam usaha, mengenalkan ide-ide baru yang dibutuhkan pada usaha, mampu menerapkan ide-ide baru

dalam usaha dan mampu mengembangkan ide-ide dalam usaha UMKM terbukti mampu mempengaruhi secara positif keberlangsungan usaha UMKM Kota Semarang. Untuk selanjutnya penggunaan ide-ide baru dan penerapan ide-ide baru secara efektif dan efisien dibutuhkan dan berpengaruh positif terhadap keberlangsungan usaha UMKM Kota Semarang. Berdasarkan hasil penelitian, dalam variabel perilaku inovatif sebanyak 66,7% responden setuju kemunculan ide-ide baru diharuskan dibutuhkan dalam usaha UMKM, kemudian sebanyak 74,7% responden setuju penerapan ide-ide baru dibutuhkan dalam usaha UMKM, selanjutnya 70,7% responden setuju pengembangan ide-ide baru dibutuhkan dalam usaha UMKM, selanjutnya 72,7% responden setuju penggunaan ide-ide baru secara efektif & efisien serta 71,7% responden setuju penggunaan ide-ide baru secara efektif & efisien dibutuhkan dalam usaha UMKM.

de la Hoz-Rosales, Camacho and Tamayo, (2019) membuktikan bahwa kewirausahaan inovatif yang diukur memiliki hubungan positif dengan pembangunan manusia, yang membantu orang meningkatkan kemampuan para pelaku usaha UMKM untuk menjalani keberlangsungan usahanya. Manlio Del et al., (2019) berpendapat bahwa inovasi teknologi merupakan basis baru bagi usaha. inovasi dan investasi dalam sumber daya manusia yang mengarah pada percepatan pembangunan ekonomi, terutama di sektor usaha kecil dan menengah dalam mempertahankan keberlangsungan usaha UMKM. Temuan ini mengkonfirmasi kajian yang dilakukan (Hartomo. Deny Dwi dan Cahyadi. Malik, 2013; Ekwere, 2016; Pranatha, Moeljadi and Hernawati, 2018; Jikrillah et al., 2021) bahwa perilaku inovatif memiliki pengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM.

### **Kapabilitas Jejaring Memperkuat Pengaruh Pengelolaan Risiko Terhadap Keberlangsungan Usaha**

Temuan penelitian pengelolaan risiko dengan keberlangsungan usaha dan moderasi kapabilitas jejaring memiliki nilai koefisien  $\beta$  sebesar 0,107 (nilai positif) dan nilai probabilitas (*p Value*) sebesar  $0,046 < 0,05$  (hipotesis diterima). Hal ini bermakna bahwa kapabilitas jejaring memperkuat pengaruh positif signifikan pengelolaan risiko terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Berdasarkan penelitian sebanyak 58,6% setuju jika mempertahankan sumber daya internal & eksternal perlu diterapkan dalam usaha UMKM, 46,5% responden setuju jika kemampuan mengembangkan sumber daya internal & eksternal perlu diterapkan dalam usaha UMKM, kemudian 53,5% responden setuju jika melindungi kebutuhan usaha perlu diterapkan dalam usaha UMKM bahkan 68,7% responden setuju jika memenuhi kebutuhan usaha perlu diterapkan dalam usaha UMKM.

Kemampuan jaringan adalah konsep interaksi, yaitu gagasan tentang kemampuan yang difokuskan antara usaha yang diberlakukan melalui interaksi. Sampai saat ini, kemampuan jaringan telah dikonseptualisasikan dalam lingkungan yang tersusun sebagai jaringan usaha yang relatif tidak stabil serta berubah-ubah (Henneberg, 2012). Banyak aktivitas jaringan awal dibatasi oleh kebutuhan untuk mengakses sumber daya untuk bertahan. Para pelaku usaha tidak menyadari hal tersebut sehingga sulit untuk mengembangkan kemampuan jaringan yang mempengaruhi upaya pengelolaan risiko usaha (Peteraf and Helfat, 2015). Kemampuan jaringan memainkan peranan penting bagi usaha untuk mencapai, beradaptasi dan bersama-sama mengintegrasikan sumber daya eksternal untuk bertahan dari tekanan seleksi serta mengembangkan usaha mereka (Verbyani and Handoyo, 2021).

## **Kapabilitas Jejaring Memperkuat Pengaruh Perilaku Inovatif Terhadap Keberlangsungan Usaha**

Dalam temuan penelitian diatas menunjukkan bahwa perilaku inovatif dengan keberlangsungan usaha yang moderasi oleh kapabilitas jejaring memiliki nilai koefisien  $\beta$  sebesar 0,072 (nilai positif) dan nilai probabilitas ( $p$  Value) sebesar  $0,003 < 0,05$  (hipotesis diterima). Hal ini bermakna bahwa kapabilitas jejaring memperkuat pengaruh positif signifikan perilaku inovatif terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Berdasarkan penelitian sebanyak 61,6% setuju jika kemampuan untuk memulai ide-ide baru dan memanfaatkan sumber daya internal (pengetahuan, pengalaman, SDM, kreativitas/inovasi) dibutuhkan dalam usaha UMKM, 63,6% responden setuju jika kemampuan untuk mengembangkan sumber daya internal ((pengetahuan, pengalaman, SDM, kreativitas/inovasi) dan meningkatkan hubungan eksternal (permintaan pasar, pelanggan) dibutuhkan dalam usaha UMKM, bahkan 77,8% responden setuju jika hubungan antara organisasi eksternal (permintaan pasar, pelanggan) dibutuhkan dalam usaha UMKM.

Kemampuan mengambil keputusan dengan berani berisiko, kreatif, serta berperilaku inovatif dan proaktif terhadap perubahan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha. Namun usaha memerlukan kapabilitas jejaring pemasaran. Kapabilitas pemasaran terjadi melalui integrasi pengetahuan para pelaku usaha akan pasar dan ketrampilan karyawan yang dimiliki. Kapabilitas jaringan pemasaran juga merupakan sekumpulan ketrampilan dan akumulasi pengetahuan serta kemampuan untuk mengkoordinasikan aktivitas pemasaran yang dikembangkan menjadi aset usaha yang memiliki tujuh dimensi yaitu 4P (*product, price, place & promotion*) ditambah 3P (*people, proces & physics*) (Kurnia, 2020). Kapabilitas jaringan pemasaran juga meliputi kemampuan usaha untuk menghadapi permasalahan pemasaran serta kinerja.

Diera perubahan yang cepat seperti saat ini, organisasi menghadapi permintaan yang lebih besardari lingkungan untuk terlibat dalam perilaku invatif dalam menciptakan dan memberikan produk dan/atau layanan agar tetap kompetitif. Untuk itu, para pelaku usaha UMKM didorong untuk berinovasi dalam proses, metode, dan operasi mereka. Kemampuan mengambil keputusan dengan berani berisiko, kreatif, serta berperilaku inovatif dan proaktif terhadap perubahan sangat menentukan keberhasilan suatu usaha dalam mempertahankan keberlangsungan usahaUMKM.

## **5. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa pengelolaan risiko dan perilaku inovaitf berpengaruh secara positif signifikan terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Selanjutnya Kapabilitas jejaring memperkuat pengaruh positif pengelolaan risiko dan kapabilitas jejaring terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Persaingan usaha yang semakin ketat menuntut UMKM untuk dapat mengembangkan inovasi agar mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya. Oleh sebab itu pelaku UMKM harus mampu menghasilkan produk yang unik serta berbeda dengan para pesaingnya, melakukan promosi secara digital, mencari produk yang sedang diminati konsumen.

## Referensi

- Abbas, J., Raza, S., Nurunnabi, M., Minai, M. S., & Bano, S. (2019). The impact of entrepreneurial business networks on firms' performance through a mediating role of dynamic capabilities. *Sustainability*, *11*(11), 3006.
- Adam, N. A., & Alarifi, G. (2021). Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the COVID-19 times: the role of external support. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, *10*(1). <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00156-6>
- Agrawal, R. (2016). 'Enterprise risk management' essential for survival and sustainable development of micro, small and medium enterprises. *International Review*, *1*–2, 117–124.
- Al Mamun, A., Hayat, N., Fazal, S. A., Salameh, A. A., Zainol, N. R., & Makhbul, Z. K. M. (2022). The Mediating Effect of Innovation in Between Strategic Orientation and Enterprise Performance: Evidence From Malaysian Manufacturing Small-to-Medium-Sized Enterprises. *Frontiers in Psychology*, *13*(May). <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.887895>
- AlQershi, N. A., Saufi, R. B. A., Mokhtar, S. S. M., Muhammad, N. M. N., & Yusoff, M. N. H. Bin. (2022). Is strategic orientation always beneficial? A meta-analysis of the relationship between innovation and business sustainability: A dynamic capabilities perspective from Malaysian insurance companies. *Sustainable Futures*, *4*(April), 100075. <https://doi.org/10.1016/j.sftr.2022.100075>
- Aminursita, O., & Abdullah, M. F. (2018). Identifikasi Struktur Pasar Pada Industri Keramik Di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi JIE*, *2*(3), 409–418.
- Anser, M. K., Yousaf, Z., Usman, M., Yousaf, S., Fatima, N., Hussain, H., & Waheed, J. (2020). Strategic business performance through network capability and structural flexibility. *Management Decision*, *59*(2), 426–445.
- Anshori, M. N. (2020). *Analisis Pengaruh Modal Finansial Dan Modal Sosial Terhadap Keberlangsungan Usaha Santri Pada Komunitas Santripreneur Di Kabupaten Temanggung*. Skripsi, Universitas Muhammadiyah Magelang.
- Anwar, G., & Abdullah, N. N. (2021). The impact of Human resource management practice on Organizational performance. *International Journal of Engineering, Business and Management (IJEEM)*, *5*.
- Berliana, V., & Arsanti, T. A. (2018). Analisis pengaruh self-efficacy, kapabilitas, dan perilaku kerja inovatif terhadap kinerja. *Jurnal Maksipreneur: Manajemen, Koperasi, Dan Entrepreneurship*, *7*(2), 149–161.
- Brannon, D. L., & Wiklund, J. (2016). An analysis of business models: Firm characteristics, innovation and performance. *Academy of Entrepreneurship Journal*, *22*(1), 1.
- Brekke, T. (2015). Entrepreneurship and path dependency in regional development. *Entrepreneurship & Regional Development*, *27*(3–4), 202–218.
- Bromiley, P., & Rau, D. (2016). Operations management and the resource based view: Another view. *Journal of Operations Management*, *41*, 95–106.
- Cenamor, J., Parida, V., & Wincent, J. (2019). How entrepreneurial SMEs compete through digital platforms: The roles of digital platform capability, network capability and ambidexterity. *Journal of Business Research*, *100*, 196–206.
- Channar, Z. A., Abbasi, P., & Maheshwari, M. B. (2015). Risk Management: A Tool for

- Enhancing Organisational Performance ( A Comparative Study between Conventional and Islamic Banks). *Pakistan Business Review*, April 2015, 1–20.
- de Guinea, A. O., & Raymond, L. (2020). Enabling innovation in the face of uncertainty through IT ambidexterity: A fuzzy set qualitative comparative analysis of industrial service SMEs. *International Journal of Information Management*, 50, 244–260.
- Del Giudice, M., Garcia-Perez, A., Scuotto, V., & Orlando, B. (2019). Are social enterprises technological innovative? A quantitative analysis on social entrepreneurs in emerging countries. *Technological Forecasting and Social Change*, 148, 119704.
- Dereli, D. D. (2015). Innovation Management in Global Competition and Competitive Advantage. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 195, 1365–1370. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.06.323>
- Djohanputro, B. (2008). Manajemen risiko korporat. *Jakarta: Ppm*.
- Dvorsky, J., Belas, J., Gavurova, B., & Brabenec, T. (2021). Business risk management in the context of small and medium-sized enterprises. *Economic Research-Ekonomika Istraživanja*, 34(1), 1690–1708.
- Dvorský, J., Petráková, Z., & Fialová, V. (2020). Perception Of Business Risk By Entrepreneurs According To Experience With The Business Failure: Dvorský, J., Petráková, Z., Fialová, V.(2020). Perception of Business Risks by Entrepreneurs According to Experience with the Business Failure. *International J. International Journal of Entrepreneurial Knowledge*, 8(1), 76–88.
- Farida, U., Hermawan, I., & Hasyim, F. (2022). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Inovasi Dengan Pembelajaran Organisasi Sebagai Variabel Mediasi (Studi Kasus Pada Bisnis Online di Jawa Tengah). *Business Management Analysis Journal (BMAJ)*, 5(1), 92–109.
- Fatonah, S., & Haryanto, A. (2022). Exploring market orientation, product innovation and competitive advantage to enhance the performance of SMEs under uncertain events. *Uncertain Supply Chain Management*, 10(1), 161–168.
- Ferguson, R., Schattke, K., & Paulin, M. (2016). The social context for value co-creations in an entrepreneurial network: influence of interpersonal attraction, relational norms and partner trustworthiness. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*.
- Fu'adi, Z. (2022). Pengaruh Literasi Keuangan dan Modal Sosial Terhadap Keberlangsungan Usaha (Studi Empiris Pada UMKM Makanan di Kabupaten Magelang). *Borobudur Management Review*, 2(1), 80–92.
- Hadi, S., Putra, A. R., & Mardikaningsih, R. (2020). Pengaruh Perilaku Inovatif Dan Keterlibatan Kerja Terhadap Kinerja Karyawan. *Jurnal Baruna Horizon*, 3(1), 186–197. <https://doi.org/10.52310/jbhorizon.v3i1.38>
- Hajar, M. A., Alkahtani, A. A., Ibrahim, D. N., Al-Sharafi, M. A., Alkawsy, G., Iahad, N. A., Darun, M. R., & Tiong, S. K. (2022). The Effect of Value Innovation in the Superior Performance and Sustainable Growth of Telecommunications Sector: Mediation Effect of Customer Satisfaction and Loyalty. *Sustainability (Switzerland)*, 14(10). <https://doi.org/10.3390/su14106342>
- Halida, U. M. (2021). Manajemen Risiko di Era Covid-19 Terhadap Ekonomi di Indonesia. *Mabny: Journal of Sharia Management and Business*, 1(01), 1–13.
- Hanaysha, J. R., Al-Shaikh, M. E., Joghee, S., & Alzoubi, H. M. (2022). Impact of innovation

- capabilities on business sustainability in small and medium enterprises. *FIIB Business Review*, 11(1), 67–78.
- Hartomo, D. D., & Cahyadin, M. (2013). Peningkatan Faktor Keberlangsungan Usaha Industri Kreatif di Kota Surakarta. *Jurnal Ekonomi & Kebijakan Publik*, 4(2), 225–236.
- Hermundsdoetter, F., & Aspelund, A. (2021). Sustainability innovations and firm competitiveness: A review. *Journal of Cleaner Production*, 280, 124715. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.124715>
- Hoz Rosales, B. de la, Camacho Ballesta, J. A., & Tamayo Torres, I. (2019). *Effects of innovative entrepreneurship and the information society on social progress: an international analysis*.
- Iqbal, S., Martins, J. M., Mata, M. N., Naz, S., Akhtar, S., & Abreu, A. (2021). Linking entrepreneurial orientation with innovation performance in smes; the role of organizational commitment and transformational leadership using smart pls-sem. *Sustainability (Switzerland)*, 13(8), 1–18. <https://doi.org/10.3390/su13084361>
- Ismayani, A. (2019). *Metodologi Penelitian*. Syiah Kuala University Press.
- Jikrillah, S., Ziyad, M., & Stiadi, D. (2021). Analisis Manajemen Risiko Terhadap Keberlangsungan Usaha UMKM di Kota Banjarmasin. *JWM (Jurnal Wawasan Manajemen)*, 9(2), 134–141.
- Kosim, B., Safitri, E., & Sindi, S. (2021). Pengaruh Inklusi Keuangan Dan Peran Lembaga Keuangan Mikro Terhadap Kinerja Umkm Di Kecamatan Seberang Ulu I Kota Palembang. *MOTIVASI: Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 6(2), 144–152.
- Kraus, P., Stokes, P., Tarba, S. Y., Rodgers, P., Dekel-Dachs, O., Britzelmaier, B., & Moore, N. (2022). The ambidextrous interaction of RBV-KBV and regional social capital and their impact on SME management. *Journal of Business Research*, 142, 762–774.
- Kuncoro, W., & Suriani, W. O. (2018). Achieving sustainable competitive advantage through product innovation and market driving. *Asia Pacific Management Review*, 23(3), 186–192. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2017.07.006>
- La Ode Sumail, S. A. (2019). Innovative Behavior And Emotional Intelligence Of Managers In Managing A Catering Business. *Jurnal Manajemen*, 23(2), 290–305.
- Linton, G., & Kask, J. (2017). Configurations of entrepreneurial orientation and competitive strategy for high performance. *Journal of Business Research*, 70, 168–176. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.08.022>
- Lukiastuti, F. (2012). Pengaruh orientasi wirausaha dan kapabilitas jejaring usaha terhadap peningkatan kinerja ukm dengan komitmen perilaku sebagai variabel intervening (Studi empiris pada sentra UKM batik di Sragen, Jawa Tengah). *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 8(2), 155–175.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 21(1), 135–172.
- Mai, A. N., Van Vu, H., Bui, B. X., & Tran, T. Q. (2019). The lasting effects of innovation on firm profitability: panel evidence from a transitional economy. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 3411–3430.
- Mai, A. N., Vu, H. Van, Bui, B. X., & Tran, T. Q. (2019). The lasting effects of innovation on firm profitability: panel evidence from a transitional economy. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 32(1), 3411–3430.

<https://doi.org/10.1080/1331677X.2019.1660199>

- Maulatuzulfa, H. (2022). Pengaruh Kompetensi Sumber Daya Manusia, Literasi Keuangan, Modal Keuangan, dan Modal Sosial Terhadap Kinerja Umkm. *Eqien-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 11(1), 171–179.
- Otero González, L., Durán Santomil, P., & Tamayo Herrera, A. (2020). The effect of Enterprise Risk Management on the risk and the performance of Spanish listed companies. *European Research on Management and Business Economics*, 26(3), 111–120. <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2020.08.002>
- Pranatha, M. A., Moeljadi, M., & Hernawati, E. (2018). Penerapan Enterprise Risk Management dalam Meningkatkan Kinerja Keuangan di Perusahaan “XYZ.” *Ekonomi Dan Bisnis*, 5(1), 17–39.
- Pulka, B. M., Ramli, A. Bin, & Bakar, M. S. (2018). Marketing capabilities, resources acquisition capabilities, risk management capabilities, opportunity recognition capabilities and SMEs performance: A proposed framework. *Asian Journal of Multidisciplinary Studies*, 6(1), 12–22.
- Ramdani, B., Belaid, F., & Boukrami, E. (2022). Profiling exporting SMEs: The role of innovation-orientation. *Journal of Business Research*, 149, 1–13. <https://doi.org/https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2022.04.059>
- Rini, A., & Arivina, R. (2021). Modal Sosial Sebagai Upaya Keberlangsungan Usaha Ditengah Pandemi Covid-19 (Studi Kasus Pada Debitur Ultra Mikro (Umi) Pt. Pegadaian (Persero) Area Lampung). *E-Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Universitas Udayana*, 10(08), 664–673.
- Ryman, J. A., & Roach, D. C. (2022). Innovation, effectuation, and uncertainty. *Innovation*, 1–21.
- Safrianti, U., Sukardi, S., & Djatna, T. (2021). Barriers To Innovation And Competitiveness: A Case Study Of Rattan Craft And Furniture Smes In Aceh. *Jurnal Teknologi Industri Pertanian*, 31(2), 143–152.
- Shafiq, A., & Nasr, M. (2014). Risk Management Practices Followed by the Commercial Banks in Pakistan International Review of Business Research Papers Risk Management Practices Followed by the Commercial Banks in Pakistan Afsheen Shafiq 1 and Mohamed Nasr. *International Review of Business Research Papers*, 6(2), 308–325.
- Shu, R., Ren, S., & Zheng, Y. (2018). Building networks into discovery: The link between entrepreneur network capability and entrepreneurial opportunity discovery. *Journal of Business Research*, 85, 197–208.
- Sianipar, G. J. . (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan, Persepsi Harga Dan Citra Merek Terhadap Kepuasan Pelanggan Pengguna Jasa Transportasi Ojek Online (Studi Pada Pelanggan GrabBike Di Kota Medan). *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 183–196. <https://doi.org/10.54367/jmb.v19i2.576>
- Smallbone, D., & Welter, F. (2012). Entrepreneurship and institutional change in transition economies: The Commonwealth of Independent States, Central and Eastern Europe and China compared. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(3–4), 215–233.
- Soekotjo, H., Cahyono, K., Nugroho, N., Rismawati, R., & Kawiana, I. (2021). The role of mediation of product innovation in improving enterprises orientation of marketing performance of tofu industry. *Management Science Letters*, 11(2), 473–480.

- Sriwati, N. K. (2020). Pengaruh Persediaan dan Piutang Terhadap Tingkat Likuiditas Pada Toko Sentral Bangunan Elektronik Poso. *Ekomen*, 16(1), 19–27.
- Street, C. T. K. F. R., & Christopher, T. S. (2001). Toward a multi-dimensional measure of individual innovative behavior. *Journal of Intellectual Capital*, 2(3), 284–296. <http://dx.doi.org/10.1108/EUM0000000005660>
- Susana, E., Darsono, J. T., & Andarwati, M. (2020). Penerapan Model Pemberdayaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kabupaten Malang. *Seminar Nasional Sistem Informasi (SENASIF)*, 4, 2227–2241.
- Tajeddini, K., Martin, E., & Ali, A. (2020). Enhancing hospitality business performance: The role of entrepreneurial orientation and networking ties in a dynamic environment. *International Journal of Hospitality Management*, 90(June), 102605. <https://doi.org/10.1016/j.ijhm.2020.102605>
- Damayanti & Rikah, (2021). Model Penerapan Manajemen Risiko UMKM pada era Pandemi Covid 19 Studi Kasus Usaha Batik Tulis Lasem di Kabupaten Rembang. *Fokus Ekonomi*. Vol 16, No. 2: 424–435. <http://ejournal.stiepena.ac.id/index.php/fe>
- Vesalainen, J., & Hakala, H. (2014). Strategic capability architecture: The role of network capability. *Industrial Marketing Management*, 43(6), 938–950.
- Walter, A., Auer, M., & Ritter, T. (2006). The impact of network capabilities and entrepreneurial orientation on university spin-off performance. *Journal of Business Venturing*, 21(4), 541–567. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2005.02.005>
- Widayanti, R., Damayanti, R., & Marwanti, F. (2017). Pengaruh Financial Literacy Terhadap Keberlangsungan Usaha (Business Sustainability) Pada UMKM Desa Jatisari. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Bisnis*, 18(2), 153–163.
- Yuwono, H., Setiawan, M., Fajri, C., & Sudjatno, A. (2020). Business Performance and Sustainability of On-Grid Mini Hydro Power Plants in Indonesia. *3rd Asia Pacific International Conference of Management and Business Science (AICMBS 2019)*, 102–108.
- Zacca, R., Dayan, M., & Ahrens, T. (2015). Impact of network capability on small business performance. *Management Decision*, 53(1), 2–23. <https://doi.org/10.1108/MD-11-2013-0587>