

ORIENTASI WIRAUSAHA DAN KINERJA UMKM: EFEK MEDIASI DARI AKSES KEUANGAN DAN KEUNGGULAN KOMPETITIF

Agus Wicaksono^{1,2}, Suci Atiningsih²

^{1,2}) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Bank BPD Jateng, Semarang, Indonesia

e-mail: aguswicak1308@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of Entrepreneurial Orientation (Innovation, Risk Taking, Proactive) on MSME Performance; The mediating effect of Financial Access and Competitive advantage based on the direct and indirect subsections of Entrepreneurial Orientation. The object of this research is Culinary SMEs in Grobogan. Data were obtained from 84 samples of Culinary SMEs in Grobogan which were taken by accidental sampling. The data analysis technique used in this research is SEM-PLS. The results of this study indicate that Risk Taking and Proactive have a positive effect on MSME Performance. While innovation does not affect the performance of SMEs. Innovation and Proactive have a positive effect on Financial Access, while Risk taking has no effect on Financial Access. Access to Finance has a positive effect on Competitive Advantage, and Competitive Advantage has a positive effect on MSME Performance). Financial Access and Competitive Advantage are able to mediate the relationship between proactiveness and MSME performance, but are unable to mediate the relationship between innovation and risk taking with the performance of culinary MSMEs in Grobogan.

Keywords: Entrepreneurial Orientation, MSME Performance, Financial Access, Competitive Advantage.

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Orientasi Wirausaha (Inovasi, Pengambilan Resiko, Proaktif) terhadap Kinerja UMKM; Efek mediasi dari Akses Keuangan dan keunggulan Kompetitif berdasarkan sub bagian dari Orientasi Wirausaha secara langsung dan tidak langsung. Objek Penelitian ini yaitu UMKM Kuliner di Grobogan. Data diperoleh dari 84 sampel UMKM Kuliner di Grobogan yang diambil dengan accidental sampling. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah SEM-PLS. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Pengambilan Resiko dan Proaktif berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM. Sedangkan Inovasi tidak berpengaruh terhadap Kinerja UMKM. Inovasi dan Proaktif berpengaruh positif terhadap Akses Keuangan, sedangkan pengambilan Risiko tidak berpengaruh terhadap Akses Keuangan. Akses Keuangan berpengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif, dan Keunggulan Kompetitif berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM). Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif mampu memediasi hubungan antara proaktif dan kinerja UMKM, tetapi tidak mampu memediasi hubungan antara inovasi dan pengambilan risiko dengan kinerja UMKM kuliner di Grobogan.

Kata kunci: Orientasi Wirausaha, Kinerja UMKM, Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif.

Pendahuluan

UMKM memainkan peran di dunia untuk membantu kemajuan ekonomi dan sosial salah satunya di negara berkembang. Di negara berkembang UMKM untuk pembangunan ekonomi dengan cara menciptakan peluang kerja, mendorong inovasi, dan mengurangi pengangguran. UMKM memberikan peluang kerja bagi masyarakat di negara berkembang seperti pengangguran, rendahnya ketrampilan dalam kinerja oleh karena itu, memberikan peluang untuk pengembangan keterampilan. UMKM menjadi salah satu sumber utama untuk mendorong pertumbuhan keuangan, ekonomi, politik, dan sosial di negara, dan sumber utama

dalam pengurangan kemiskinan di negara berkembang. (Manzoor et al., 2019). UMKM dihadapkan dengan tekanan persaingan yang sangat ketat. Oleh karena itu, ada kebutuhan dalam meningkatkan kemampuan dan keterampilan kompetitif mereka untuk memastikan kelangsungan hidup UMKM dan pengembangan jangka panjang mereka yang berkelanjutan. Ada banyak alat dan strategi yang dapat membantu UMKM menanggapi perubahan dan mengatasi bahaya serta meningkatkan kinerja dan keunggulan kompetitif mereka. (Sawaeen & Ali, 2020)

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) terdapat pada Peraturan Pemerintah Nomer 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Memperdayakan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Pada Bab III “Kemudahan, Perlindungan, dan Pemerdayaan Usaha Mikro dan Usaha Kecil. Dimana pasal 35 ayat 1 mengatakan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah dikelompokan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan. Pada ayat 3 mengatakan bahwa Kriteria modal antara lain yaitu: (a) Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan Rp 1.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; (b) Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 sampai Rp5.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; (c) Usaha Menengah Memiliki Modal lebih dari 5.000.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Ayat 4 menyatakan bahwa, untuk pemberian kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah selain kriteria modal usaha sebagaimana dimaksud pada ayat (2) digunakan kriteria hasil penjualan tahunan. Pada ayat (5) menjelaskan tentang kriteria penjualan tahunan sebagaimana dimaksud pada ayat (4) antara lain yaitu: (a) Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00; (b) Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih Rp.2.000.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp15.000.000.000,00; (c) Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00. Contoh UMKM: Warung Klontong, Toko Roti, Rumah Makan Kuliner, Supermarket, Perusahaan Garmen, Mall dan lain-lain. (RI, 2021)

UMKM Kuliner memainkan peran penting bagi pembangunan ekonomi di Indonesia, salah satu daerah UMKM Kuliner yang berkembang di Jawa Tengah yaitu Grobogan. Dalam penelitian ini, Fokus pada Daerah Grobogan, Jawa Tengah. Namun demikian, ada tantangan dan masalah yang harus ditangani dalam upaya mencapai kinerja UMKM Kuliner yang lebih baik dan memastikan keberhasilan jangka panjang. Orientasi Wirausaha perantara dari Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif untuk meningkatkan Kinerja UMKM Kuliner (Feranita & Setiawan, 2018; Sidek et al., 2019). Fenomena yang terjadi di UMKM Kuliner Grobogan adalah menurunnya kinerja UMKM di Grobogan salah satunya Rumah Makan Padang Salero Jalan dr Sutomo No. 20, Purwodadi, Grobogan karena adanya pandemi covid 19 penjualan UMKM Kuliner tersebut menurun sekitar 48%. Beberapa Faktor mengapa omzet pendapatan penjualan Rumah Makan Salero menurun antara lain karena: 1. adanya protokol kesehatan yang dianjurkan pemerintah berpengaruh pada enggannya masyarakat untuk keluar rumah dan berkumpul keluarga untuk makan bersama; 2. Dihilangnya acara-acara perkumpulan yang berimbas pada tidak adanya pesanan nasi bungkus ataupun nasi box. (Sumber Wawancara Secara Langsung: Mas Vandi Pemilik (*Owner*) Rumah Makan Padang Salero di Jalan dr Sutomo No. 20, Purwodadi. Grobogan. Pada tanggal 25 Oktober 2020). Penurunan kinerja UMKM di salah satu Rumah Makan Salero di Grobogan yang sebelumnya pada bulan Desember 2019 omzet perbulan Rp80.000.000,- pada bulan April 2020, sehubungan adanya PSBB karena pandemi yaitu Covid 19, omzet bulan April menurun menjadi Rp56.000.000,-

Reserch gap dari penelitian ini adalah Sidek et al., (2019) Orientasi Wirausaha berpengaruh terhadap Kinerja UMKM, tetapi penelitian Feranita & Setiawan (2018) Orientasi Wirausaha tidak berpengaruh terhadap Kinerja UMKM secara langsung. Sidek et al., (2019) Keunggulan Kompetitif memediasi Orientasi Wirausaha terhadap Kinerja UMKM, sedangkan Feranita & Setiawan (2018) Orientasi Wirausaha tidak berpengaruh terhadap Kinerja UMKM; tidak di mediasi oleh Keunggulan Kompetitif. Sidek et al. (2019) Keunggulan Kompetitif memediasi Orientasi Wirausaha dan Kinerja UMKM, tetapi Kusuma, (2017) Keunggulan Kompetitif tidak memediasi terhadap Orientasi Wirausaha dan Kinerja UMKM. Sidek et al., (2019) Inovasi berpengaruh terhadap Kinerja UMKM dimediasi oleh Keunggulan Kompetitif. Maghfiroh, (2017) Inovasi tidak berpengaruh terhadap Kinerja UMKM: tidak dimediasi oleh Keunggulan Kompetitif. Sidek et al. (2019) Inovasi berpengaruh terhadap Kinerja UMKM, tetapi Maghfiroh (2017) Inovasi tidak berpengaruh terhadap Kinerja UMKM. Penelitian ini replika dari penelitian Sidek et al., (2019). Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana pengaruh Orientasi Wirausaha (Inovasi, Pengambilan Resiko, Proaktif) terhadap Kinerja UMKM; Efek mediasi dari Akses Keuangan dan keunggulan Kompetitif.

Kajian Pustaka dan Pengembangan Hipotesis

Prilaku yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha adalah (1) Memiliki rasa percaya diri (teguh pendirian, tidak tergantung pada orang lain, berkepribadian yang baik, optimis terhadap kerja; (2) Berorientasi pada tugas dan hasil (haus akan prestasi, berorientasi pada laba, tekun dan tabah; (3) mempunyai motivasi tinggi dan kerja keras; (4) Pengambil risiko (energik dan berinisiatif, mampu mengambil resiko, suka pada tantangan, bertingkah laku sebagai pemimpin, dapat menanggapi saran dan kritik); (5) Keorisinilan (inovatif, kreatif dan fleksibel, serba bisa dan mengetahui banyak hal); (6) Berorientasi pada masa depan (optimis pada masa depan) (Latief, 2017). Etika yang diwajibkan oleh pelaku UMKM terhadap berbagai pihak, untuk mencapai tujuan usahanya. Tujuan etika Wirausaha tersebut harus sejalan dengan kewirausahaan. Di samping memiliki tujuan, etika juga mempunyai manfaat bagi pelaku UMKM apabila dilakukan secara konsisten. Tujuan etika yang ingin dicapai oleh pelaku UMKM, adalah: 1. Menciptakan persahabatan dan pergaulan secara etika wirausaha dapat meningkatkan keakraban terhadap karyawan, pelanggan; 2. Menyenangkan orang lain, tentunya dengan sikap pelaku usaha untuk menyenangkan orang lain adalah sikap mulia, menyenangkan orang, sehingga membuat orang menjadi suka terhadap pelayanan; 3. Membujuk pelanggan karena setiap calon pelanggan memiliki karakter tersendiri, berbagai cara dapat dilakukan UMKM untuk membujuk calon pelanggan. Salah satu caranya adalah melalui etika yang ditunjukkan seluruh karyawan; 4. Mempertahankan pelanggan melalui pelayanan etika seluruh karyawan, pelanggan lama dapat dipertahankan karena mereka sudah merasa puas atas layanan yang diberikan; 5. Membina dan menjaga hubungan yang sudah berjalan baik harus tetap dan terus dibina, hindari adanya perbedaan paham atau konflik, ciptakan dalam suasana akrab sehingga etika hubungan yang lebih baik dan akrab dapat terwujud. (Latief, 2017)

Kinerja UMKM adalah efisiensi atau efektivitas dalam suatu tindakan. Efisiensi yaitu jumlah karyawan yang digunakan dalam suatu tindakan untuk memberikan hasil/output. Efektivitas yaitu pencapaian hasil dari suatu tindakan untuk mencapai tujuan. Secara umum pengukuran kinerja dibedakan menjadi dua yaitu kinerja keuangan dan non-keuangan. Pengukuran kinerja UMKM juga dapat dilakukan di lingkungan internal dan eksternal UMKM Kuliner. Kinerja UMKM Keuangan antara lain yaitu: Keuntungan; Jumlah pelanggan; Penjualan; Jumlah aset. (Feranita & Setiawan, 2018). Kinerja UMKM non Keuangan antara lain yaitu: Peningkatan Omzet Penjualan; Pemilik Bertahan di Suatu Kondisi; Mempertahankan Hubungan Baik Konsumen dan Pelanggan; Memberikan Pelayanan Baik dan Cepat; Mampu Mengevaluasi Diri; Kepuasan Karyawan; Kesejahteraan Karyawan. (Ilham,

2018). Menurut Rua et al., (2017) Orientasi Wirausaha merupakan perilaku perusahaan atau praktik pengambilan keputusan yang bersifat inovatif, proaktif dan kemauan untuk mengambil risiko. Fokusnya bukan pada orangnya tetapi pada proses pelaksanaan. Jadi, tiga sub bagian yang dikelompokkan yaitu Inovasi, Proaktif dan Pengambilan risiko. Inovasi adalah kecenderungan untuk terlibat dalam kreativitas dan eksperimen melalui pengenalan produk / layanan baru serta kepemimpinan teknologi dalam proses baru. Pengambilan Risiko melibatkan pengambilan tindakan berani dengan menjelajah ke hal yang tidak diketahui dan / atau melakukan sumber daya yang signifikan untuk usaha di lingkungan yang tidak pasti. Proaktif adalah mencari peluang, perspektif berwawasan ke depan yang ditandai dengan pengenalan produk dan layanan baru di depan persaingan dan bertindak untuk mengantisipasi permintaan di masa depan. Amrulloh, (2017) mengatakan bahwa orientasi wirausaha sebagai proaktif terhadap peluang pasar dan dinamisme pasar, toleran terhadap risiko, dan fleksibel terhadap perubahan. Orientasi Wirausaha merupakan konsep wirausaha yang merefleksikan suatu langkah, metode, dan gaya organisasional yang bertindak secara Wirausaha. (Utama et al., 2020). Penelitian dari Sidek et al., (2019) mengatakan bahwa, Orientasi Wirausaha yang tinggi melalui kegiatan Inovatif, siap mengambil risiko dan Proaktif dapat meningkatkan Kinerja UMKM yang tinggi dibandingkan pesaing kewirausahaan lainnya sehingga memiliki pengaruh positif dengan Kinerja UMKM secara langsung atau disebut Efek Langsung.

H1a: Inovasi berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM

H1b: Pengambilan Risiko berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM

H1c: Proaktif berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM

Literasi keuangan adalah kepercayaan masyarakat, berdasarkan tingkat pengetahuan, dan keterampilan, terhadap produk serta lembaga keuangan yang dideskripsikan dalam parameter ukuran indeks. Literasi keuangan dapat mengelola keuangan dalam mengukur seberapa baik literasi keuangan seseorang dalam mengelola Akses Keuangannya di UMKM. (Tanada & Setyawan, 2020). *Theory of Financial Literacy* atau Model teoritis dimana komponen terdapat kunci dalam perilaku individu atau pelaku usaha untuk menggunakan uang di lingkungan UMKM secara implisit. Teori ini menganggap bahwa melakukan investasi dan rencana pengeluaran adalah hal yang penting bagi setiap individu atau pelaku UMKM, hal ini membutuhkan keahlian dalam berurusan dengan Akses Keuangan, pengetahuan tentang daya beli, dan kapasitas untuk melakukan perhitungan tentang pengelolaan keuangan yang didapat berkaitan dengan ekonomi di tempat kewirausahaan. (Tanada & Setyawan, 2020). Penelitian Sidek et al., (2019) menunjukkan bahwa UKM yang memiliki inovasi tinggi, berani mengambil risiko dan proaktif akan semakin tinggi akses kuangannya.

H2a: Inovasi berpengaruh positif terhadap Akses Keuangan

H2b: Pengambilan Risiko berpengaruh positif terhadap Akses Keuangan.

H2c: Proaktif tidak berpengaruh terhadap Akses Keuangan

Keunggulan Kompetitif merupakan dimana keunggulan di atas pesaing yang dapat diperoleh dengan cara menawarkan nilai lebih terhadap konsumen, baik dari harga yang lebih rendah maupun dengan menyediakan manfaat yang lebih banyak untuk mendukung penetapan harga lebih mahal. Kemampuan yang harus dimiliki UMKM Kuliner untuk mencapai keunggulan kompetitif dari sudut keunikan. Kemampuan tersebut meliputi: 1. Keterampilan dalam finansial dan ekonomis; 2. Keterampilan dalam menciptakan produk strategis; 3. Keterampilan teknologi dan proses; 4. Keterampilan organisasi. (Feranita & Setiawan, 2018). Penelitian sidek et al (2019) menunjukkan bahwa semakin tinggi akses keuangan dan keunggulan kompetitifnya maka semakin tinggi kinerja UMKM.

H3: Akses Keuangan berpengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif

H4: Keunggulan Kompetitif berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM

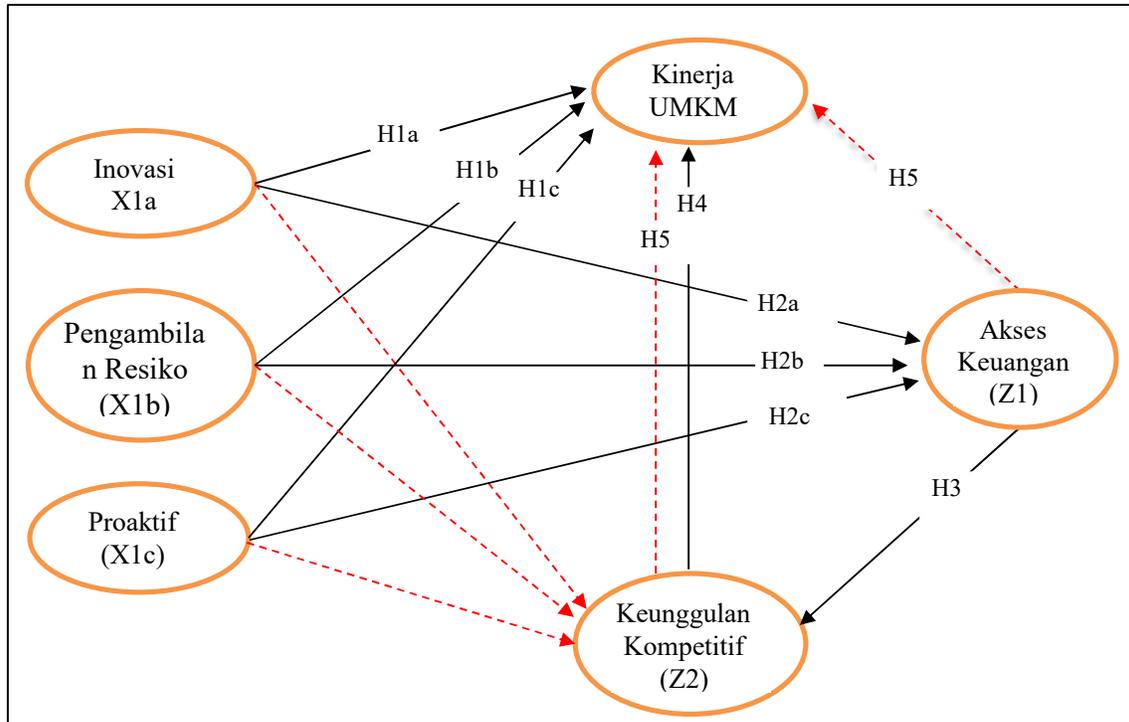
Bahwa wirausaha yang Inovatif, Pengambil Risiko dan Proaktif mengarah pada akses yang lebih baik dari dukungan keuangan eksternal dan lebih maju, juga mampu mencari peluang baru. Sementara, Akses Keuangan yang memadai dapat mendukung strategi keunggulan kompetitif di UMKM.

H5a: Akses keuangan dan keunggulan kompetitif memediasi hubungan inovasi dan kinerja UMKM

H5b: Akses keuangan dan keunggulan kompetitif memediasi hubungan pengambilan Risiko dan kinerja UMKM

H5c: Akses keuangan dan keunggulan kompetitif memediasi hubungan proaktif dan kinerja UMKM

Gambar 1. Model Penelitian



Metode Penelitian

Populasi penelitian ini adalah 538 UMKM Kuliner di Grobogan data didapat di Perindustrian dan Perdagangan di Kabupaten Grobogan. Untuk menentukan jumlah sampel dengan rumus slovin, karena adanya jumlah data UMKM sebagian tidak dibidang kuliner, dan adanya pandemi covid 19 sebagian penjual kuliner tidak operasional lagi, sehingga tingkat kepercayaan peneliti 90%, jadi margin of error 10% atau 0,10. Rumus Slovin sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1+(N \times e^2)} = \frac{538}{1+538(0.1^2)} = 84,3 \approx 84 \quad (1)$$

Berdasarkan hasil perhitungan rumus slovin di atas maka jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 84 pemiliki UMKM. Selanjutnya teknik pengambilan sampel dilakukan dengan accidental sampling. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan kuesioner tertutup dimana responden memilih jawaban yang tersedia sesuai keinginan responden, dengan lima tingkatan yaitu STS = sangat tidak setuju nilai 1, TS = tidak setuju nilainya 2, N= Netral nilainya 3, S= Setuju nilainya 4, dan SS =sangat setuju nilainya 5. (Irawan, 2017; Asyhari et al., 2018). Untuk menyamakan persepsi dalam penelitian ini maka perlu diberikan definisi operasional. Menurut Asaidah (2020) definisi Operasional Variabel adalah penjabaran variabel-variabel dari penelitian yang terperinci di dalam Indikator-Indikator tersebut. Variabel penelitian ini yaitu:

Tabel 1. Indikator Penelitian

No	Variabel	Indikator	Sumber
1	Inovasi adalah keinginan untuk kreatif maupun eksperimen dalam memperkenalkan produk atau layanan baru serta ide baru.	1) Menciptakan Produk Kuliner; 2) Mengembangkan Produk Kuliner; 3) Inovasi pembayaran di Kasir; 4) Membuat Ide Baru; 5) Karyawan Berinovasi; 6) Membuat Inovasi, tidak mudah untuk ditiru.	(Irawan, 2017)
2	Pengambilan Resiko yaitu dimana Pelaku UMKM berani dalam mengambil tindakan yang harus diambil, walaupun ada resikonya.	1) Pengeluaran dana untuk pembangunan; 2) Sesuai Pesanan Konsumen; 3) Memproduksi Kuliner Sedikit, Faktor Peandemi; 4) Mengikuti Pasar Baru.	(Irawan, 2017)
3	Proaktif adalah pelaku UMKM untuk mencari peluang dengan berwawasan kedepan ditandai dengan pengenalan produk maupun layanan baru dalam persaingan dan mengatasi permintaan di masa depan.	1) Menghadapi Perubahan Pasar; 2) Memperkenalkan Produk Kuliner dan Manajemen Baru; 3) Memperkenalkan Produk Kuliner Baru; 4) Kerjasama Pemilik dan Karyawan, untuk memperkenalkan produk; 5) Produk Kuliner yang Inovatif; 6) Memasarkan melalui Media Sosial dan Media Iklan; 7) Menyediakan Kotak Saran di Kasir.	(Irawan, 2017)
4	Kinerja UMKM (Y) adalah efisiensi/efektivitas dalam suatu tindakan. Efisiensi yaitu jumlah karyawan yang digunakan dalam suatu tindakan untuk memberikan hasil/output. Efektivitas yaitu pencapaian hasil dari suatu tindakan untuk mencapai tujuan. Secara umum pengukuran kinerja dibedakan menjadi dua yaitu kinerja keuangan dan non-keuangan. Dalam penelitian ini menggunakan penukuran non-keuangan	1) Peningkatan Omzet Penjualan; 2) Pemilik Bertahan di Suatu Kondisi; 3) Mempertahankan Hubungan Baik Konsumen dan Pelanggan; 4) Memberikan Pelayanan Baik dan Cepat; 5) Mampu Mengevaluasi Diri; 6) Kepuasan Karyawan; 7) Kesejahteraan Karyawan.	(Ilham, 2018)

No	Variabel	Indikator	Sumber
5	Akses Keuangan (Z1) adalah dimana Pelaku UMKM mengakses Keuangan dengan cara pengetahuan dan ketrampilan terhadap sumber keuangan yang digunakan untuk UMKM. Bisa didapat di Lembaga Keuangan secara Kredit atau dapat menggunakan omzet penjualan yang telah didapat dalam Penjualan Produk.	1) Akses Keuangan; 2) Kredit Usaha; 3) Omzet Penjualan; 4) Investasi; 5) Bijak dalam Pengelolaan Akses Keuangan.	(Oktavianti, 2017)
6	Keunggulan Kompetitif adalah dimana keunggulan UMKM lebih tinggi dari pada pesaing, dengan cara menawarkan nilai lebih kepada konsumen dan pelanggan, baik dengan harga yang lebih rendah atau menyediakan manfaat yang lebih baik untuk mendukung ketetapan harga yang kompetitif.	1) Harga kompetitif 2) Harga sama Rendah atau Lebih Rendah; 3) Menawarkan Produk Berkualitas; 4) Pengiriman Pesanan Tepat Waktu; 5) Pengiriman Sesuai Jumlah; 6) Menu Kuliner Kompetitif; 7) Tempat Nyaman; 8) Pelayanan Ramah; 9) Mengutamakan Kesehatan.	(Andriani, 2018)

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan SEM-PLS (*Partial Least Squares*) yaitu teknik analisis data yang dilakukan dengan pengujian model pengukuran sekaligus pengujian struktural. Pengujian terhadap pengukuran dalam penelitian ini dilakukan dengan uji validitas dan reabilitas, sedangkan model struktural digunakan untuk menguji kausalitas yaitu menguji hipotesis dengan teknik prediksi, dan ditambah dengan Uji efek Mediasi karena dalam penelitian ini menggunakan variabel Intervening atau variabel Mediasi (Jogiyanto & Abdillah, 2019). Uji validitas data dalam penelitian ini dilakukan dengan kriteria sebagai berikut:

Tabel 2. Parameter Uji Validitas dalam Model Pengukuran PLS

Uji validitas	Parameter	Rule of Thumbs
Convergen	Faktor loading	Lebih dari 0,7
	Average Variance Extraced (AVE)	Lebih dari 0,5
	Communality	Lebih dari 0,5
Diskriminan	Akar AVE dan Korelasi variabel laten	Akar AVE > Korelasi variabel laten
	Cross loading	Lebih dari 0,7 dalam satu variabel

Sumber: Jogiyanto & Abdillah (2019)

Reliabilitas menentukan akurasi, konsistensi dan ketepatan suatu alat ukur dalam pengukuran. Dapat dibagi menjadi dua yaitu *Cronbach's alpha* dan *Composite reliability*. *Cronbach's alpha* adalah pengukur batas bawah sedangkan *Composite reliability* adalah pengukur nilai sesungguhnya. *Composite reliability* dinilai baik untuk pengukur konsistensi internal dengan nilai lebih besar dari 0,7 meskipun 0,6 dapat diterima. Uji Reliabilitas atau Uji konsistensi internal tidak mutlak jika validitas sudah terpenuhi, dikarenakan konstruk *valid* adalah konstruk reliabel, dan konstruk reliabel belum tentu valid (Jogiyanto & Abdillah, 2019).

Hasil dan Pembahasan

Sebelum melakukan analisis terlebih dahulu dilakukan pengujian validitas dan reliabilitas data. Hasil pengujian validitas dan Reliabilitas dalam penelitian ini di sajikan pada Tabel 3 sebagai berikut:

Tabel 3. Uji Validitas dan Reliabilitas Kontruk

	Cronbach's Alpha	rho_A	Reliabilitas Komposit	Rata-rata Varians Diekstrak (AVE)
Akses Keuangan (Z1)	0,87462200	0,87469207	0,90886960	0,66613033
Inovasi (x1a)	0,91380142	0,91640311	0,93023342	0,62597464
Keunggulan Kompetitif (Z2)	0,90064495	0,90361795	0,91921775	0,55956717
Kinerja UMKM (Y)	0,87198474	0,87711305	0,90166767	0,56880702
Orientasi Wirausaha (X1)	0,86395584	0,86576803	0,90271996	0,65112491
Pengambilan Resiko (X1b)	0,87227966	0,87263061	0,91266592	0,72327831
Proaktif (X1c)	0,89355730	0,90012035	0,91692284	0,61358961

Sumber: data primer diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui semua variabel memberikan nilai AVE > 0,50 sehingga dinyatakan valid. Demikian juga hasil pengujian Reliabilitas dengan menggunakan parameter *Cronbach's Alpha* dan Reliabilitas Komposit dimana *Cronbach's Alpha* dan Reliabilitas Komposit > 0,70 sehingga dapat disimpulkan data yang ddigunakan dalam penelitian ini dinyatakan Reliable.

Tabel 4. Pengujian Hipotesis

Variabel	Standar Deviasi (STDEV)	t-Statistik (O/STDEV)	P-Values	Hasil
x1a -> Y	0,11724	1,54672	0,1225	Tidak Berpengaruh
X1b -> Y	0,05860	2,74212	0,0063	Berpengaruh Positif
X1c -> Y	0,07320	2,19394	0,0286	Berpengaruh Positif
x1a -> Z1	0,08328	7,73289	0,0000	Berpengaruh Positif
X1b -> Z1	0,08001	1,88170	0,0604	Tidak Berpengaruh
X1c -> Z1	0,06926	2,43301	0,01532	Berpengaruh Positif
Z1 -> Z2	0,11898	3,94154	0,00009	Berpengaruh Positif
Z2 -> Y	0,12124	2,84981	0,00455	Berpengaruh Positif

Sumber: data primer diolah, 2021

Berdasarkan tabel di atas diperioleh bahwa variabel Inovasi terhadap Kinerja UMKM memberikan nilai t-Statistik sebesar 1,546 P-value 0,122 > 0,05 maka H1a yang menyatakan Inovasi berpengaruh terhadap Kinerja UMKM adalah ditolak. Hasil penelitian ini tidak sejalan dengan teori keperilaku wirausaha yaitu adanya keorisinal (inovasi, kreatif dan flesibel erta menyertai banyak hal (Latief, 2017). Inovasi belum mampu meningkatkan Kinerja UMKM Kuliner di Grobogan karena belum sesuai dengan perilaku Wirausaha yang dimiliki oleh Wirausaha salah satunya yaitu Keorisinilan (Inovasi, Kreatif dan Fleksibel, serta menyertai banyak hal). Penellitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yaitu Sidek et al., (2019). dimana Inovasi berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM.

Pengambilan Resiko terhadap UMKM memberikan nilai t-Statistik sebesar 2,742 dengan P-Value 0,0063 < 0,05 maka H1b yang menyatakan Pengambilan risiko berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM adalah diterima. Hasil penelitian tersebut sejalan dengan teori

keperilakuan Wirausaha yaitu pengambilan risiko (Latief, 2017). Pengambilan Risiko dapat meningkatkan Kinerja UMKM Kuliner di Grobogan, karena sudah menerapkan salah satu berperilaku wirausaha yaitu pengambilan risiko (energik dan berinisiatif, mampu mengambil risiko, suka tantangan). Hasil ini juga diperkuat oleh penelitian Sidek et al., (2019) dimana pengambilan risiko berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM.

Proaktif terhadap kinerja UMKM memberikan nilai t-Statistik sebesar 2,193 dengan P-Value sebesar $0,0286 < 0,05$ maka H1c yang menyatakan Proaktif berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM adalah diterima. Hasil penelitian tersebut sejalan dengan teori etika wirausaha yaitu membujuk pelanggan, setiap calon pelanggan memiliki karakter sendiri, berbagai cara dapat dilakukan perusahaan untuk membujuk calon pelanggan. Salah satu caranya adalah melalui etika yang di tunjukan oleh seluruh karyawan (Latief, 2017). Hasil ini diperkuat oleh penelitian Sidek et al., (2019) yang menyimpulkan bahwa Proaktif berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM.

Inovasi terhadap Akses Keuangan memberikan nilai t-Statistik 7,732 dengan P-Value $0,000 < 0,05$ maka H2a yang menyatakan Inovasi berpengaruh positif terhadap Akses Keuangan adalah diterima. Hasil penelitian tersebut berdasarkan sejalan dengan teori berperilaku dan etika wirausaha di buku (Latief, 2017) yang berjudul *Kewirausahaan*. Inovasi dapat meningkatkan Akses Keuangan UMKM Kuliner di Grobogan. Inovasi dapat menjadikan UMKM Kuliner di Grobogan mampu berorientasi di masa depan dengan menerapkan Inovasi, kreatif kepada pelaku UMKM Kuliner di Grobogan didasarkan dengan Akses Keuangan yang meningkat. Diperkuat oleh penelitian sebelumnya Sidek et al., (2019) dimana Inovasi berpengaruh positif terhadap Akses Keuangan.

Pengambilan Resiko terhadap Akses Keuangan memberikan t-Statistik dengan nilai 1,881 dengan P-Value $0,060 > 0,05$ maka H2b yang menyatakan Pengambilan Risiko berpengaruh terhadap akses keuangan adalah ditolak. Hasil penelitian tersebut berdasarkan sesuai dengan teori berperilaku dan etika wirausaha di buku (Latief, 2017) yang berjudul *Kewirausahaan*. Pengambilan Risiko tidak meningkatkan Akses Keuangan UMKM Kuliner di Grobogan. Pengambilan Risiko merupakan tantangan, dimana UMKM Kuliner menyediakan porsi produk lebih sedikit dari sebelumnya sehingga Akses Keuangan UMKM Kuliner di Grobogan tidak meningkat adanya faktor pandemi sehingga porsi produk kuliner berkurang dan pendapatan ikut berkurang. Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya (Sidek et al., 2019). dimana Pengambilan Risiko berpengaruh positif terhadap Akses Keuangan.

Proaktif terhadap Akses Keuangan memberikan nilai t-Statistik 2,433 dengan P-Value $0,01531 < 0,05$ maka H2c yang menyatakan Proaktif berpengaruh positif terhadap Akses Keuangan adalah diterima. Hasil penelitian tersebut berdasarkan teori berperilaku dan etika wirausaha di buku Latief, (2017) yang berjudul *Kewirausahaan*. Proaktif meningkatkan Akses Keuangan UMKM Kuliner di Grobogan. Proaktif dapat memotifasi pelaku UMKM Kuliner untuk meningkatkan Akses Keuangan supaya mengembangkan UMKM Kuliner di masa depan. Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya Sidek et al., (2019) dimana Proaktif tidak berpengaruh terhadap Akses Keuangan.

Akses Keuangan terhadap Keunggulan Kompetitif memberikan nilai t-Statistik dengan P-Value $0,000 < 0,05$ maka H3 yang menyatakan Akses Keuangan berpengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif adalah diterima. Hasil penelitian tersebut berdasarkan teori berperilaku dan etika wirausaha di buku Latief, (2017) yang berjudul *Kewirausahaan* sehingga Akses Keuangan meningkatkan Keunggulan Kompetitif UMKM Kuliner di Grobogan. Akses Keuangan adalah salah satu sumber dari modal UMKM Kuliner, hal tersebut dapat mempengaruhi peningkatan Keunggulan Kompetitif UMKM Kuliner di Grobogan. Diperkuat oleh penelitian sebelumnya oleh Sidek et al., (2019) dimana Akses Keuangan berpengaruh positif terhadap Keunggulan Kompetitif.

Keunggulan Kompetitif terhadap Kinerja UMKM memberikan nilai t-Statistik 2,849 dengan P-Value $0,0045 < 0,05$ maka H4 yang menyatakan Keunggulan Kompetitif berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM. Hasil penelitian tersebut berdasarkan teori keperilaku dan etika wirausaha di buku Latief, (2017) yang berjudul *Kewirausahaan* sehingga Keunggulan Kompetitif meningkatkan Kinerja UMKM Kuliner di Grobogan. Keunggulan Kompetitif mampu meningkat sehingga dapat meningkatkan Kinerja UMKM Kuliner di Grobogan. Diperkuat oleh penelitian sebelumnya Sidek et al., (2019) dimana Keunggulan Kompetitif berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM.

Untuk mengetahui ada tidaknya mediasi variabel keunggulan kompetitif dan akses keuangan maka dilakukan uji mediasi. Uji Mediasi dilakukan dengan membandingkan Total Efek Tidak Langsung dan Efek Langsung. Jika total Efek lebih > efek langsung dan semua hubungan memberikan pengaruh yang signifikan maka dapat disimpulkan ada mediasi dan sebaliknya (Jogiyanto & Abdillah, 2019). Hasil uji mediasi dalam penelitian ini disajikan pada Tabel sebagai berikut:

Tabel 5. Pengujian Mediasi

Variabel	t-Statistik	P Values	Hasil	Simpulan
x1a → Y (Efek Langsung)	1,546	0,122	Total Efek Tidak Langsung >	Tidak ada mediasi
x1a → Z1 (Efek Tidak Langsung)	7,732	0,000	Efek Langsung =	
Z1 → Z2 (Efek Tidak Langsung)	3,941	0,000	86,861 > 1,546	
Z2 → Y (Efek tidak langsung)	2,849	0,004	signifikan	
Total Efek Tidak Langsung $7,732 * 3,941 * 2,849 = 86,861$	86,861			
X1b → Y (Efek Langsung)	2,742	0,006	Total Efek Tidak Langsung >	Tidak ada mediasi
X1b → Z1 (Efek Tidak Langsung)	1,881	0,060	Efek Langsung =	
Z1 → Z2 (Efek Tidak Langsung)	3,941	0,000	21,136 > 2,742	
Z2 → Y (Efek Tidak Langsung)	2,849	0,004	signifikan	
Total Efek Tidak Langsung $= 1,881 * 3,941 * 2,849 = 21,136$	21,136			
X1c → Y (Efek Langsung)	2,193	0,028	Toal Efek Tidak Langsung >	Ada mediasi
X1c → Z1 (Efek Tidak Langsung)	2,433	0,015	Efek Langsung =	
Z1 → Z2 (Efek Tidak Langsung)	3,941	0,000	27,329 > 2,193	
Z2 → Y (Efek Tidak Langsung)	2,849	0,004	signifikan	
Total Efek Tidak Langsung = $2,433 * 3,941 * 2,849 = 27,329$	27,329			

Sumber: data primer diolah, 2021

Berdasarkan Tabel di atas diketahui bahwa total efek Langsung > Efek Langsung (86,861 > 1,546) tetapi variabel utama dari Efek Langsung yaitu Inovasi tidak berpengaruh terhadap Kinerja UMKM (Pvalue 0,122 > 0,05). Dengan demikian H5a yang menyatakan bahwa akses keuangan dan keunggulan kompetitif memediasi hubungan antara Inovasi dan Kinerja UMKM adalah ditolak. Hasil penelitian tersebut berdasarkan Teori Perilaku Wirausaha yang dikembangkan oleh Latief, (2017). Dalam hasil tersebut menyatakan bahwa, Pelaku UMKM di Grobogan kurang dalam berInovasi serta Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif tidak mampu memediasi dalam meningkatkan kinerja UMKM. Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya oleh Sidek et al., (2019) yang menyimpulkan Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif memediasi hubungan antara Inovasi dan Kinerja UMKM.

Berdasarkan Tabel 3 diketahui bahwa Total Efek tidak Langsung > Efek Langsung (21,136 > 2,742) dan Variabel Utama Efek Langsung yaitu Pengambilan Risiko berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM (P-Value 0,0063 < 0,05), tetapi Pengambilan Risiko tidak berpengaruh terhadap Akses Keuangan (P-Value 0,060 > 0,05). Dengan demikian hipotesis H5b yang menyatakan Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif memediasi hubungan pengambilan risiko dan Kinerja UMKM adalah ditolak. Akses keuangan dan keunggulan kompetitif tidak memediasi hubungan antara pengambilan risiko dan kinerja UMKM. Hasil penelitian tersebut berdasarkan Teori Perilaku Wirausaha yang dikembangkan oleh Latief, (2017). Hasil penelitian dapat diterangkan bahwa, Pelaku UMKM di Grobogan dapat menerapkan pengambilan risiko tanpa perantara dari Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif. Keberanian pemilik UMKM dalam mengambil risiko yang tinggi dalam kondisi pandemi covid yang tetap berjualan dapat meningkatkan Kinerja UMKM Kuliner di Grobogan. Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya oleh Sidek et al., (2019) yang menyimpulkan bahwa Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif memediasi hubungan antara pengambilan risiko dan Kinerja UMKM.

Berdasarkan tabel 3 di atas dapat diketahui bahwa Total Efek tidak Langsung > Efek Langsung (27,329 > 2,193) dan Efek Langsung dari Variabel Utama yaitu Proaktif berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM (P-Value 0,028 < 0,05). Dengan demikian H5c yang menyatakan bahwa Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif memediasi hubungan antara Proaktif dan kinerja UMKM adalah diterima. Hal ini menunjukkan bahwa akses keuangan dan keunggulan kompetitif mampu memediasi hubungan antara proaktif dan kinerja UMKM. Hasil penelitian tersebut berdasarkan Teori Perilaku Wirausaha yang dikembangkan oleh Latief, (2017). UMKM Kuliner Grobogan memiliki Sifat Proaktif terhadap Kinerja UMKM sehingga dengan adanya Efek Mediasi dari Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif akan mendorong semakin tingginya kinerja UMKM kuliner di Grobogan. Hasil tersebut berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Sidek et al., (2019) bahwa Akses Keuangan dan Keunggulan Kompetitif tidak mampu memediasi hubungan antara Proaktif dan Kinerja UMKM.

simpulan

Berdasarkan hasil analisis maka dapat disimpulkan bahwa pengambilan risiko dan proaktif berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM kuliner di Grobogan. Sedangkan inovasi tidak berpengaruh terhadap kinerja UMKM kuliner di Grobogan. Namun, inovasi dan proaktif berpengaruh positif dan signifikan terhadap akses keuangan UMKM kuliner di Grobogan. Sedangkan pengambilan risiko tidak berpengaruh terhadap akses keuangan UMKM. Akses keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan kompetitif serta keunggulan kompetitif berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM Kuliner di Grobogan. Akses keuangan dan keunggulan kompetitif mampu memediasi

hubungan antara profektif dan kinerja UMKM kuliner di Grobogan, tetapi akses keuangan dan keunggulan kompetitif tidak mampu memediasi hubungan inovasi dan pengambilan risiko dengan kinerja UMKM kuliner di Grobogan.

Referensi

- Amrulloh, F. (2017). Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan, dan Inovasi terhadap Kinerja Pemasaran (Studi Kasus UMKM Kerajinan Logam di Kabupaten Tegal). *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, vol. 7, no. 1, pp. 35-46, Dec. 2017
- Andriani. (2018). Lampiran Kuesioner dari Pengaruh Manajemen Rantai Pasok terhadap Keunggulan Bersaing dan Kinerja Organisasi (Studi Empiris pada UMKM Bakpia di Kota Yogyakarta). <http://repository.umsida.ac.id/bitstream/handle/123456789/23184/LAMPIRAN.pdf?sequence=1>
- Asaidah. (2020). Pengaruh Kualitas Laporan Keuangan UMKM, Ukuran Usaha, Lama Usaha, Jaminan Kredit, dan Termin Kredit terhadap Akses Kredit Perbankan (Studi Kasus pada UMKM Rumah Kreatif BUMN Bank BRI Cabang Pandanaran Semarang).
- Asyhari, Pudjihastuti, S. H., & Kurdaningsih, D. M. (2018). Peran mediasi keunggulan kompetitif pada faktor determinan kinerja bisnis UKM di sentra tenun batik di Jawa Tengah Pendahuluan. *Jurnal Siasat Bisnis (JSB)*. Vo. 22, No. 2 (2018)
- Feranita, N. V., & Setiawan, H. A. (2018). Peran Keunggulan Bersaing dalam Memediasi Dampak Orientasi Pasar dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM <https://www.academia.edu/38922036/>
- Wardak, M. (2015). The Integration of Technology into English Language Teaching The Underlying Significance of LMS in ESL Teaching despite the Ebb and Flow of Implementation. *American Research Journal of Humanities and Social Sciences*. Volume 1, Issue 3, 2015.
- Ilham, J. D. (2018). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi dan Karakteristik Wirausahawan Terhadap Kinerja Usaha (Studi UKM Laundry yang terdaftar di Dinas Koperasi dan UKM Kota Makassar). *Journal of Chemical Information and Modeling*. [http://repository.uin-alauddin.ac.id/9011/1/Jala Dala Ilham_opt.pdf](http://repository.uin-alauddin.ac.id/9011/1/Jala%20Dala%20Ilham_opt.pdf)
- Irawan, C. N. (2017). Kuesioner Pemilik UMKM Bakery Kota Semarang. *Journal of Chemical Information and Modeling*. <https://docplayer.info/91276330-Lampiran-kuesioner-kuesioner-pemilik-umkm-bakery-kota-semarang.html>
- Jogiyanto, & Abdullah, W. (2019). Konsep Aplikasi PLS (Partial Least Square) untuk penelitian empiris. In *BPEE_YOGYAKARTA* (Issue Cetakan Keempat).
- Kusuma, K. A. N., & Rastini, N. M. (2017). Peran Keunggulan Bersaing Memediasi Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Pemasaran Unud, *E-Jurnal Manajemen*, 6(8), 4240–4268.
- Latief, J. (2017). Kewirausahaan (Kiat Sukses Menjadi Wirausaha). <https://www.coursehero.com/file/51350321/2-BUKU-AJAR-KEWIRAUSAHAANpdf/>
- Maghfiroh, I. (2017). Pengaruh Inovasi Proses terhadap Kinerja Pemasaran dimediasi oleh Keunggulan Bersaing. <http://repository.stiedewantara.ac.id/149/>
- Manzoor, F., Wei, L., Nurunnabi, M., Subhan, Q. A., Shah, S. I. A., & Fallatah, S. (2019). The impact of transformational leadership on job performance and CSR as mediator in SMEs. *Sustainability* 2019, 11, 436;

- Oktavianti, V. & Hakim, M.S (2017). Pengaruh Literasi Keuangan dan Persyaratan Kredit Terhadap Akses Kredit Formal Pada Usaha Mikro , Kecil , Dan Menengah (Umkm) Surabaya Kredit Formal Pada Usaha Mikro , Kecil ,. Jurnal Sain dan Seni ITS. Vol. 6, No. 1, (2017)
- RI (2021). Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- RI (2020). Undang Undang No 11 tahun 2020 tentang Cipta Kerja.
- Rua, O., França, A., & Fernández Ortiz, R. (2017). Key Drivers of SMEs Export Performance: The Mediating Effect of Competitive Advantage. *Journal of Knowledge Management*. Vol. 22, Issue 2.
- Sawaeen, F. A. A., & Ali, K. A. M. (2020). The Mediation Effect of TQM Practices on The Relationship Between Entrepreneurial Leadership And Organizational Performance of SMEs in Kuwait. *Management Science Letters* 10 (2020) 789–800.
- Sidek, S., Mohamad, M. R., & Nasir, W. M. N. W. (2019a). Entrepreneurial Orientation and SME Performance: The Serial Mediating Effects of Access to Finance and Competitive Advantage. 24 September 2019. Pages: 81-100.
- Tanada, N., & Setyawan, R. (2020). Penentu Perilaku Keuangan Karyawan Muda Di Jakarta Dengan Literasi Keuangan Sebagai Variabel Mediasi. *Jurnal Manajerial dan Kewirausahaan*. Vol. 2, No. 2 (2020)
- Utama, L., Widjaja, O. H., & Lego, Y. (2020). Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Keunggulan Kompetitif Pada UKM Industri Kreatif Dengan Kapasitas Inovatif Sebagai Faktor Mediasi Dalam Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Bina Manajemen*. Vo. 9, No. 1. September 2020.