

**PENGARUH KAPABILITAS INOVASI, KAPASITAS PENYERAPAN,
DAN INTEGRITAS RANTAI PASOK TERHADAP KINERJA UMKM
(STUDI PADA INDUSTRI KREATIF DI YOGYAKARTA)**

SKRIPSI



Ditulis oleh :

Nama : Krisna Adi Pamungkas
Nomor Mahasiswa : 15311318
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Operasi

**UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
FAKULTAS EKONOMI
YOGYAKARTA
2021**

**PENGARUH KAPABILITAS INOVASI, KAPASITAS PENYERAPAN,
DAN INTEGRITAS RANTAI PASOK TERHADAP KINERJA UMKM
(STUDI PADA INDUSTRI KREATIF DI YOGYAKARTA)**

SKRIPSI

ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata-1 di Jurusan Manajemen,
Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia



Oleh :

Nama : Krisna Adi Pamungkas
Nomor Mahasiswa : 15311318
Jurusan : Manajemen
Bidang Konsentrasi : Operasi

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM INDONESIA
YOGYAKARTA
2021**

HALAMAN BEBAS PLAGIARISME

“Dengan ini saya yang menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan orang lain untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi, dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah ini dan disebutkan dalam referensi. Apabila kemudian hari terbukti bahwa pernyataan ini tidak benar, saya sanggup menerima hukuman/sanksi apapun sesuai peraturan yang berlaku.”

Yogyakarta, 3 November 2021

Penulis,



Krisna Adi Pamungkas

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI
PENGARUH KAPABILITAS INOVASI, KAPASITAS PENYERAPAN,
DAN INTEGRITAS RANTAI PASOK TERHADAP KINERJA UMKM
(STUDI PADA INDUSTRI KREATIF DI YOGYAKARTA)

Nama : Krisna Adi Pamungkas

Nomor Mahasiswa : 15311318

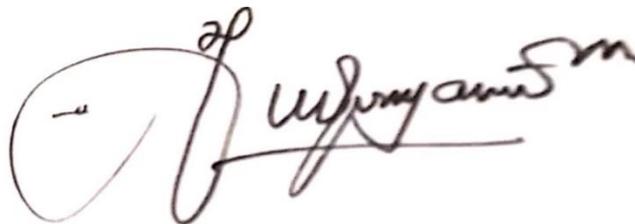
Program Studi : Manajemen

Bidang Konsentrasi : Operasional

Yogyakarta, September 2021

Telah disetujui dan disahkan oleh

Dosen Pembimbing

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Zulian Yamit', with a stylized flourish at the end.

Drs. Zulian Yamit, M.Si

BERITA ACARA UJIAN TUGAS AKHIR

TUGAS AKHIR BERJUDUL
**PENGARUH KAPABILITAS INOVASI, KAPASITAS PENYERAPAN,
DAN INTEGRITAS
RANTAI PASOK TERHADAP KINERJA UMKM (STUDI PADA
INDUSTRI KREATIF DI YOGYAKARTA)**

Disusun Oleh : **KRISNA ADI PAMUNGKAS**

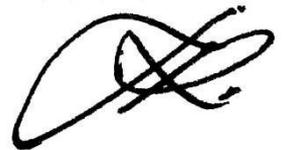
Nomor Mahasiswa : **15311318**

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji dan
dinyatakan **LULUS** Pada hari, tanggal: Selasa, 14
Desember 2021

Penguji/ Pembimbing Tugas Akhir : Zulian Yamit, Drs., M.Si.



Penguji : Siti Nurul Ngaini, Dra., M.M.



Mengetahui
Dekan Fakultas Bisnis dan Ekonomika
Universitas Islam Indonesia



Prof. Jaka Sriyana, SE., M.Si, Ph.D.

HALAMAN MOTTO

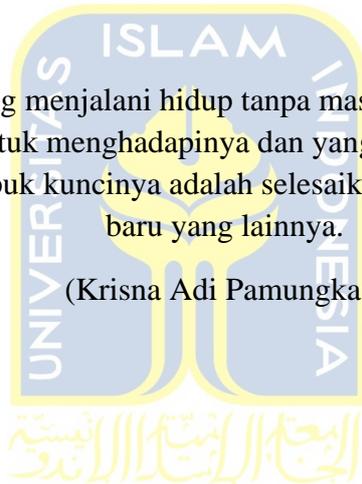
لَا يُكَلِّفُ اللَّهُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۗ لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ ۗ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا إِنْ نَسِينَا أَوْ أَخْطَأْنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا إصْرًا كَمَا حَمَلْتَهُ عَلَى الَّذِينَ مِنْ قَبْلِنَا ۗ رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِهِ ۗ وَاعْفُ عَنَّا وَارْحَمْنَا ۗ أَنْتَ مَوْلَانَا فَانصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكَافِرِينَ ۝

Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya. Dia mendapat (pahala) dari (kebajikan) yang dikerjakannya dan dia mendapat (siksa) dari (kejahatan) yang diperbuatnya. (Mereka berdoa), “Ya Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami melakukan kesalahan.

(QS. Al-Baqarah Ayat 286)

Tidak ada manusia yang menjalani hidup tanpa masalah sedikit pun, setiap orang memiliki kapasitas untuk menghadapinya dan yang terpenting jika menghadapi masalah yang menumpuk kuncinya adalah selesaikan masalah yang paling dekat baru yang lainnya.

(Krisna Adi Pamungkas)



ABSTRAK

Tujuan dalam penelitian ini adalah untuk membuktikan secara empiris pengaruh kapabilitas inovasi terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta, untuk membuktikan secara empiris pengaruh kapasitas penyerapan terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta dan untuk membuktikan secara empiris pengaruh integritas rantai pasok terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta.

Dalam penelitian ini populasinya adalah seluruh UMKM industri kreatif di Yogyakarta. Dari perhitungan di atas maka diperoleh besaran sampel sebesar 100UMKM agar data penelitian ini bermakna secara statistik. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis regresi berganda.

Berdasarkan analisis data diperoleh hasil bahwa kapabilitas inovasi berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta, kapasitas penyerapan berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta dan integritas rantai pasok berpengaruh positif terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta.

Kata Kunci: kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan, integritas rantai pasok dan kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta.



ABSTRACT

The purpose of this study is to empirically prove the effect of innovation capability on the performance of creative industry SMEs in Yogyakarta, to empirically prove the effect of absorption capacity on the performance of creative industry SMEs in Yogyakarta and to empirically prove the influence of supply chain integrity on the performance of creative industry SMEs in Yogyakarta. .

In this study the population is all creative industry SMEs in Yogyakarta. From the above calculation, the sample size of 100 SMEs is obtained so that the research data is statistically meaningful. Analysis of the data in this study using multiple regression analysis method.

Based on data analysis, it is found that innovation capability has a positive effect on the performance of creative industry SMEs in Yogyakarta, absorption capacity has a positive effect on the performance of creative industry SMEs in Yogyakarta and supply chain integrity has a positive effect on the performance of creative industry SMEs in Yogyakarta.

Keywords: innovation capability, absorption capacity, supply chain integrity and performance of creative industry SMEs in Yogyakarta.



KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Kapabilitas Inovasi, Kapasitas Penyerapan, dan Integritas Rantai Pasok Terhadap Kinerja UMKM”. Skripsi ditulis dan diajukan untuk memenuhi syarat ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana strata-1 di Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia.

Penulis ingin mengucapkan terima kasih dengan tulus kepada pihak-pihak yang telah mendukung dan membantu proses penyusunan skripsi ini hingga selesai:

1. Drs. Zulian Yamit, M.Si selaku pembimbing materi yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan memberikan saran dalam pelaksanaan penelitian dan penyusunan skripsi ini.
2. Orang tua penulis yaitu Ibu Sumaryati, SE. dan Bapak Adi Suyono, SIP, MM. serta saudara kandung saya Dimas Adi Wijaya., S.Psi., M.Psi. (kakak laki-laki) dan Dinda Prastika Ethy Wijaya, A.Md (kakak perempuan) dan seluruh kerabat yang telah memberikan dukungan dan bantuan berupa moril maupun materil.
3. Kepada seluruh responden yang telah menyidiakan waktunya untuk membantu penelitian ini sehingga dapat terlaksana dengan lancar.
4. Teman-teman angkatan 2015 FBE UII yang telah memberi semangat untuk menyelesaikan kewajiban tugas akhir kuliah saya terutama Dimas Adji Wasono.
5. Teruntuk calon istri saya dr. Filian Sari saya persembahkan skripsi ini untuk menjadi syarat meminang engkau di tahun 2022.

Penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan yang terdapat pada penulisan karya tulis skripsi ini. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya kritik dan saran yang membangun dari semua pihak demi penyempurnaan skripsi ini.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMBUNG	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN BEBAS PLAGIARISME	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	iv
ABSTRAK	vii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Dan Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II	7
KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI	7
2.1 Kajian Pustaka	7
2.2 Landasan Teori	10
2.3 Hipotesis Penelitian	21
2.4 Kerangka Pemikiran	26
BAB III	27
METODE PENELITIAN	27
3.1 Lokasi Penelitian	27
3.2 Pendekatan Penelitian	27
3.3 Jenis Data Dan Metode Pengumpulan Data	27
3.4 Populasi Dan Sampel	29
3.5 Variabel Penelitian	30
3.6 Definisi Operasional Variabel	30
3.7 Uji Instrumen Penelitian	33
3.8 Metode Analisis Data	34

BAB IV	41
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	41
4.1 Pengujian Kualitas Data	41
4.2 Analisis Deskriptif	44
4.4 Pembahasan Hasil Penelitian	57
BAB V	62
KESIMPULAN DAN SARAN	62
5.1. Kesimpulan	62
5.2. Saran	62
DAFTAR PUSTAKA	64
LAMPIRAN	67

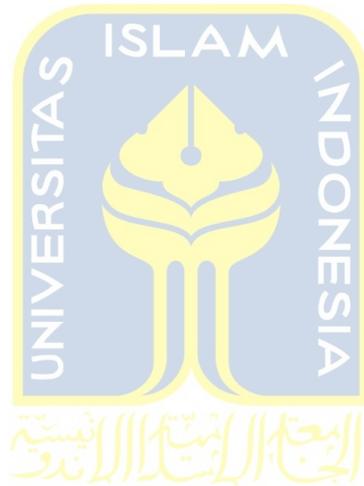


DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Error! Bookmark not defined.
Kerangka Pemikiran	26
Tabel 4.1	42
Hasil Uji Validitas Kuesioner Penelitian	42
Tabel 4.2	43
Hasil Uji Reliabilitas	43
Tabel 4.3	44
Usia UMKM	44
Tabel 4.4	45
Modal Kerja UMKM	45
Tabel 4.5	45
Tenaga Kerja UMKM	45
Tabel 4.6	47
Kapabilitas Inovasi	47
Tabel 4.7	48
Kapasitas Penyerapan	48
Tabel 4.8	49
Integrasi Rantai Pasokan	49
Tabel 4.9	50
Kinerja	50
Tabel 4.10	51
Hasil Model Persamaan Regresi	51
Tabel 4.11	53
Hasil Pengujian Normalitas	53
Tabel 4.12	54
Tes Multikolinieritas	54

DAFTAR GAMBAR

Tabel 2. 1.....	26
-----------------	----



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN 1	67
LAMPIRAN 2	70
LAMPIRAN 3	75
LAMPIRAN 4	87



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang dan Masalah

Ekonomi Kreatif (Ekraf) merupakan salah satu sektor yang diharapkan mampu menjadi kekuatan baru perekonomian nasional di masa mendatang, seiring dengan kondisi sumber daya alam yang semakin terdegradasi setiap tahunnya. Statistik ekonomi kreatif Indonesia tahun 2016 menyebutkan bahwa dari tahun 2010 hingga 2015, besaran Pertumbuhan Domestik Bruto (PDB) ekonomi kreatif mengalami peningkatan rata-rata sebesar 10,14% setiap tahun, yaitu dari Rp 525,96 triliun menjadi Rp 852,24 triliun. Nilai tersebut memberikan kontribusi bagi perekonomian nasional sebesar 7,38% hingga 7,66% yang didominasi oleh tiga subsektor yaitu: Kuliner 69%, fashion 18,15% dan kerajinan 15,70% (Nur, 2019). Pada tahun 2019, Pertumbuhan PDB dengan Indikator Kinerja Utama Pertumbuhan PDB Ekonomi Kreatif dari target 5,30% dan realisasi 5,10% sehingga capaiannya adalah 96,23% (Bekraf, 2010)

Dari beberapa industri ekonomi kreatif yang ada di Indonesia, penunjang utama pertumbuhannya adalah dari UMKM (Bekraf & BPS, 2017). UMKM bersama masyarakat dapat menumbuhkan perekonomian dalam negeri, sesuai dengan tujuan UMKM dalam UUD Pasal 3 no. 20 Tahun 2008 yang menyatakan bahwa “Usaha Mikro, Kecil dan Menengah bertujuan untuk menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan”. UMKM juga memiliki tujuan pemberdayaan yang tepat sebagaimana diatur dalam undang-undang pasal 5 no.

20 Tahun 2008 yaitu “mewujudkan struktur perekonomian nasional yang seimbang, berkembang dan berkeadilan; menumbuhkan dan mengembangkan kapasitas Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menjadi Tangguh dan usaha mandiri; serta meningkatkan peran Usaha Mikro, Kecil dan Menengah di daerah. pembangunan, penciptaan lapangan kerja, distribusi pendapatan, pertumbuhan ekonomi, dan pengentasan orang dari kemiskinan. Salah satu factor yang menjadi penentu keberhasilan UMKM dalam menjadi usaha tangguh dan mandiri adalah peningkatan kinerja UMKM.

Kinerja perusahaan terdiri dari dua jenis kinerja keuangan dan kinerja non keuangan. Kinerja keuangan perusahaan dipengaruhi oleh banyak faktor seperti kondisi ekonomi, perubahan peraturan pemerintah yang cenderung menguntungkan suatu perusahaan dibandingkan dengan perusahaan lain, perkembangan teknologi, perubahan biaya produksi dan pengiriman produk atau jasa karena pergeseran makro ekonomi (Kurnia et al., 2019). Kinerja organisasi merupakan akumulasi dari kinerja seluruh anggota dalam organisasi dan merupakan sarana bagi perusahaan dalam proses menuju tujuan perusahaan (Sari et al., 2019).

Salah satu factor yang mempengaruhi kinerja UMKM adalah kapabilitas inovasi. Maldonado-Guzmán et al., (2019) menyimpulkan bahwa kemampuan inovasi adalah yang paling penting bagi perusahaan karena memungkinkan mereka menjawab secara efektif dan efisien baik kebutuhan pasar dan fluktuasi lingkungan bisnis. Oleh karena itu, kemampuan yang dimiliki perusahaan untuk menghasilkan dan mengelola kegiatan inovasi diakui pada saat ini. Dengan

demikian, inovasi dapat dianggap sebagai kemampuan fundamental bagi setiap organisasi, terutama UKM, yang membutuhkan penggunaan sumber daya yang ada secara efisien dan efektif serta kemampuan yang berbeda dari semua staf mereka untuk menambah nilai lebih pada produk mereka

Kapasitas penyerapan merupakan factor kedua yang mempengaruhi kinerja UMKM. Kapasitas penyerapan sebagai kemampuan perusahaan untuk menghubungkan stok pengetahuan eksternal dan kemampuan internal untuk mengembangkan produk dan proses baru. Kemampuan untuk mengeksploitasi pengetahuan eksternal secara efektif merupakan faktor penting bagi perusahaan dengan minat dalam mencapai hasil inovasi. Kapasitas penyerapan pada sebuah perusahaan bertindak sebagai enabler yang memungkinkan perusahaan untuk mengubah pengetahuan menjadi produk, layanan, atau proses baru untuk mendukung inovasi (Wiwoho, 2016)

Factor terakhir yang berpengaruh terhadap kinerja UMKM adalah integritas rantai pasok. Integrasi rantai pasokan (SCI) menjadi semakin penting untuk keberhasilan organisasi dalam jangka panjang. Untuk bertahan hidup, perusahaan perlu berintegrasi dengan pemasok dan pelanggan mereka dan memiliki kolaborasi ekstensif dengan mereka. SCI mengacu pada kolaborasi strategis antara produsen dan mitra rantai pasokan mereka untuk memanfaatkan sumber daya dan kapabilitas internal dan eksternal di seluruh rantai pasokan. Anggota rantai pasokan bekerja sama dan berkolaborasi untuk meningkatkan kinerja, menghasilkan lebih banyak keuntungan sekaligus memenuhi permintaan pelanggan. SCI telah secara umum diakui sebagai faktor penting yang secara

positif mempengaruhi keunggulan kompetitif perusahaan (Hendijani & Saeidi Saei, 2020)

Penelitian ini merupakan pengembangan penelitian (Nur, 2019). Kunci sukses perusahaan di era dinamis ini adalah kemampuan inovasi dan daya serap. Masih minimnya penelitian yang mengaitkan kedua hal ini dengan integrasi rantai pasok, khususnya untuk UKM. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis hubungan antara kapabilitas inovasi, daya serap dan integrasi rantai pasok dalam meningkatkan kinerja UMKM di industri kreatif Yogyakarta Indonesia. Uji empiris yang menggunakan sampel sebanyak 143 pengelola UMKM industri kreatif di Yogyakarta mendukung sebagian besar hipotesis dalam penelitian. Studi ini melakukan pemodelan persamaan struktural untuk menguji hubungan yang diusulkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kapabilitas inovasi dan daya serap memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM baik secara langsung maupun melalui peningkatan integrasi rantai pasokan sebagai variabel moderasi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengelola UMKM baik pemilik maupun pemerintah dalam meningkatkan kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta. Berdasarkan latar belakang tersebut, maka judul penelitian ini adalah “Pengaruh Kapabilitas Inovasi, Kapasitas Penyerapan, Dan Integritas Rantai Pasok Terhadap Kinerja UMKM (Studi Pada Industri Kreatif Di Yogyakarta)”

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang akan dibuktikan dalam skripsi ini berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan adalah :

1. Apakah kapabilitas inovasi berpengaruh terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta?
2. Apakah kapasitas penyerapan berpengaruh terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta?
3. Apakah integrasi rantai pasok berpengaruh terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai penelitian ini berdasarkan perumusan masalah adalah :

1. untuk membuktikan secara empiris pengaruh kapabilitas inovasi terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta
2. untuk membuktikan secara empiris pengaruh kapasitas penyerapan terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta
3. untuk membuktikan secara empiris pengaruh integritas rantai pasok terhadap kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta

1.4 Manfaat Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti berharap hasilnya dapat menjadi masukan bagi beberapa pihak :

1. Manfaat Akademik

Hasil skripsi ini dapat digunakan untuk peneliti lain sebagai referensi untuk memahami tentang pengaruh pengaruh kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan, dan integritas rantai pasok terhadap kinerja UMKM. Dan Diharapkan skripsi dapat menjadi pemahaman bagi pembaca mengenai

pengaruh kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan, dan integritas rantai pasok terhadap kinerja UMKM.

2. Manfaat Praktis

Hasil skripsi ini berguna bagi UMKM untuk mempersiapkan strategi baru dan merencanakan masa depan mereka untuk mengevaluasi kinerja mereka berdasarkan pengaruh kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan, dan integritas rantai pasok.



BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN LANDASAN TEORI

2.1 Kajian Pustaka

Penelitian Nur (2019) bertujuan untuk menganalisis hubungan antara kapabilitas inovasi, daya serap dan integrasi rantai pasok dalam meningkatkan kinerja UMKM di industri kreatif Yogyakarta Indonesia. Uji empiris yang menggunakan sampel sebanyak 143 pengelola UMKM industri kreatif di Yogyakarta mendukung sebagian besar hipotesis dalam penelitian. Studi ini melakukan pemodelan persamaan struktural untuk menguji hubungan yang diusulkan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa kapabilitas inovasi dan daya serap memiliki pengaruh yang signifikan terhadap kinerja UMKM baik secara langsung maupun melalui peningkatan integrasi rantai pasokan sebagai variabel moderasi. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengelola UMKM baik pemilik maupun pemerintah dalam meningkatkan kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta.

Penelitian (Lutfiani & Nur, 2019) menganalisis hubungan antara kapabilitas inovasi, daya serap dan integrasi rantai pasok dalam meningkatkan kinerja UMKM di industri kreatif Yogyakarta Indonesia. Uji empiris yang menggunakan sampel 135 pengelola UMKM industri kreatif di Yogyakarta mendukung sebagian besar hipotesis dalam penelitian. Studi ini melakukan pemodelan persamaan struktural untuk menguji hubungan yang diusulkan. Hasil penelitian menunjukkan

bahwa kapabilitas inovasi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap integrasi rantai pasok dan kinerja UMKM. Dan integrasi rantai pasok memiliki peran yang signifikan terhadap kinerja UMKM. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengelola UKM baik pemilik maupun pemerintah dalam meningkatkan kinerja UMKM industri kreatif di Yogyakarta.

Penelitian (Wuryaningrat, 2013) untuk mengkaji bagaimana berbagi pengetahuan dapat diubah menjadi kapabilitas inovasi. Penelitian menunjukkan bahwa berbagi pengetahuan pertama-tama akan memengaruhi kapasitas penyerapan sebelum pengetahuan dapat diubah menjadi kemampuan inovasi. Penelitian ini dilakukan di Sulawesi Utara yang memiliki pertumbuhan ekonomi yang sangat baik dengan melibatkan usaha kecil dan menengah. Hasil penelitian menunjukkan bahwa mendonasikan pengetahuan dan mengumpulkan pengetahuan berpengaruh positif terhadap kapabilitas inovasi UKM jika daya serap juga dikembangkan. Dengan kata lain, hasil penelitian ini memberikan bukti empiris bahwa pengetahuan baru yang dihasilkan dari knowledge sharing dapat diubah menjadi kapabilitas inovasi jika didukung oleh daya serap yang lebih tinggi.

Penelitian (Perdomo et al., 2017) meneliti menganalisis generasi pengetahuan berdasarkan Kapasitas Adsorptif perusahaan (AC). Studi ini dilakukan dengan mempertimbangkan literatur yang ada saat ini antara tahun 2005 dan 2014 di jurnal teknologi dan inovasi yang diakui sesuai dengan Journal Citations Report (JCR) Scimago Journal & Country Rank (SJR). Hasilnya menunjukkan dominasi studi dengan pendekatan kuantitatif, multidimensi, dan

interdisipliner, yang bertujuan untuk meningkatkan tingkat analisis atas perspektif teoritis, faktor penentu dan CA, mewujudkan pembaruan dan validasi konstruk dengan data orde pertama dan kedua, serta mengembangkan dan menerapkan skala pengukuran CA.

Penelitian (Roth et al., 2010) menyelidiki efek dari kapasitas serap rantai pasokan pada kustomisasi, inovasi produksi, dan pada gilirannya, kinerja bisnis. Membangun di atas literatur organisasi dan strategi, kami membangun skala pengukuran multi-item yang memanfaatkan lima dimensi kapasitas penyerapan, yang disesuaikan dengan konteks manajemen rantai pasokan. Menggunakan data berbasis survei yang dikumpulkan dari 174 manajer rantai pasokan AS, kami menerapkan pemodelan persamaan struktural untuk menilai pengaruh kapasitas serap rantai pasokan pada kinerja bisnis dan memberikan wawasan empiris mengenai peran mediasi penyesuaian dan kemampuan inovasi produk antara kapasitas serap dan kinerja bisnis. Studi kami memberikan wawasan empiris bahwa konstruksi kapasitas serap relevan dengan penelitian dan praktik manajemen rantai pasokan.

Penelitian (Afifah & Cahyono, 2020) bertujuan untuk menganalisis kapasitas usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) keluarga untuk menyerap dan mengelola informasi yang relevan dari lingkungan terdekat mereka, dan memasukkannya ke dalam kegiatan inovatif mereka. Penelitian ini juga berupaya untuk meningkatkan pemahaman kita tentang peran keragaman dalam generasi manajemen perusahaan. Penelitian ini dilakukan terhadap 126 keluarga pemilik UMKM di Provinsi Jawa Tengah yang menjadi responden dengan kriteria telah

beroperasi selama 2 tahun atau lebih dan dikelola oleh anggota keluarga. Jenis data dalam penelitian ini diperoleh dari data primer. Data primer diperoleh langsung dari sumber utama dengan mengisi kuisioner berbentuk online (google form) yang disebarakan melalui komunitas UMKM dan offline (print out sheet) dengan mendatangi lokasi keluarga UMKM. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Partial Least Square (PLS) dengan bantuan software SmartPLS 3.0. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif yang signifikan pada daya serap terhadap kinerja inovasi dan kemampuan manajemen pengetahuan pada UMKM keluarga, sedangkan peran keragaman generasi (multi-generasi) tidak memiliki efek moderasi dalam memperkuat hubungan antara daya serap dan inovasi. kinerja

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Manajemen Operasional

Manajemen operasi (OM) adalah fungsi bisnis yang merencanakan, mengatur, mengoordinasikan, dan mengendalikan sumber daya yang dibutuhkan untuk menghasilkan barang dan jasa perusahaan. Manajemen operasi adalah fungsi manajemen. Ini melibatkan pengelolaan orang, peralatan, teknologi, informasi, dan banyak sumber daya lainnya. Manajemen operasi adalah fungsi inti utama dari setiap perusahaan. Ini benar apakah perusahaan itu besar atau kecil, menyediakan barang fisik atau layanan, untuk laba atau nirlaba. Setiap perusahaan memiliki fungsi manajemen operasi. Sebenarnya, semua fungsi organisasi lain yang ada terutama untuk Manajemen Operasi (OM) adalah fungsi bisnis yang merencanakan, mengatur, mengkoordinasikan, dan mengendalikan sumber daya

yang dibutuhkan untuk menghasilkan barang dan jasa perusahaan. Manajemen operasi adalah fungsi manajemen. Ini melibatkan pengelolaan orang, peralatan, teknologi, informasi, dan banyak sumber daya lainnya. Manajemen operasi adalah fungsi inti utama dari setiap perusahaan. Ini benar apakah perusahaan itu besar atau kecil, menyediakan barang fisik atau layanan, untuk laba atau nirlaba. Setiap perusahaan memiliki fungsi manajemen operasi. Sebenarnya, semua fungsi organisasi lainnya ada terutama untuk mendukung fungsi operasi. Tanpa operasi, tidak akan ada barang atau jasa untuk dijual. Pertimbangkan pengecer seperti The Gap, yang menjual pakaian kasual. Fungsi pemasaran memberikan promosi untuk barang dagangan, dan fungsi keuangan menyediakan modal yang dibutuhkan. Namun, fungsi operasi lah yang merencanakan dan mengoordinasikan semua sumber daya yang diperlukan untuk merancang, memproduksi, dan mengirimkan barang dagangan ke berbagai lokasi ritel. Tanpa operasi, tidak akan ada barang atau jasa untuk dijual kepada pelanggan (**Heizer & Render, 2016**).

Peran manajemen operasi adalah mengubah masukan perusahaan menjadi barang atau jasa jadi. Masukan termasuk sumber daya manusia (seperti pekerja dan manajer), fasilitas dan proses (seperti gedung dan peralatan), serta bahan, teknologi, dan informasi. Output adalah barang dan jasa yang diproduksi perusahaan untuk mendukung fungsi operasi. Tanpa operasi, tidak akan ada barang atau jasa untuk dijual. Pertimbangkan pengecer seperti The Gap, yang menjual pakaian kasual. Fungsi pemasaran memberikan promosi untuk barang dagangan, dan fungsi keuangan menyediakan modal yang dibutuhkan. Namun, fungsi operasi lah yang merencanakan dan mengoordinasikan semua sumber daya

yang diperlukan untuk merancang, memproduksi, dan mengirimkan barang dagangan ke berbagai lokasi ritel. Tanpa operasi, tidak akan ada barang atau jasa untuk dijual kepada pelanggan. Peran manajemen operasi adalah mengubah masukan perusahaan menjadi barang atau jasa jadi. Masukan termasuk sumber daya manusia (seperti pekerja dan manajer), fasilitas dan proses (seperti gedung dan peralatan), serta bahan, teknologi, dan informasi. Output adalah barang dan jasa yang diproduksi perusahaan (Heizer & Render, 2016).

Sebagian besar bisnis didukung oleh tiga fungsi utama: operasi, pemasaran, dan keuangan. Meskipun fungsi-fungsi ini melibatkan aktivitas yang berbeda, mereka harus berinteraksi untuk mencapai tujuan organisasi. Mereka juga harus mengikuti arahan strategis yang dikembangkan di tingkat atas organisasi. Banyak keputusan yang dibuat oleh manajer operasi bergantung pada informasi dari fungsi lain. Pada saat yang sama, fungsi lain tidak dapat dijalankan dengan baik tanpa informasi dari pengoperasian. Berikut sepuluh keputusan manajemen operasional yang berhubungan dengan fungsi-fungsi lain dalam organisasi :

- a. Pemasaran. Pemasaran tidak sepenuhnya mampu memenuhi kebutuhan pelanggan jika manajer pemasaran tidak memahami operasi apa yang dapat dihasilkan, tanggal jatuh tempo apa yang dapat dan tidak dapat dipenuhi, dan jenis operasi penyesuaian apa yang dapat diberikan. Departemen pemasaran dapat mengembangkan kampanye pemasaran yang menarik, tetapi jika operasi tidak dapat menghasilkan produk yang diinginkan, penjualan tidak akan dilakukan. Pada gilirannya, manajer operasi membutuhkan informasi tentang

keinginan dan harapan pelanggan. Terserah mereka untuk merancang produk dengan karakteristik yang diinginkan pelanggan, dan mereka tidak dapat melakukannya tanpa koordinasi rutin dengan departemen pemasaran..

- b. Keuangan. Keuangan tidak dapat secara realistis menilai kebutuhan investasi modal, keputusan membuat-atau-membeli, perluasan pabrik, atau relokasi jika manajer keuangan tidak memahami konsep dan kebutuhan operasi. Di sisi lain, manajer operasi tidak dapat membuat pengeluaran keuangan yang besar tanpa memahami kendala keuangan dan metode untuk mengevaluasi investasi keuangan. Kedua fungsi ini harus bekerja sama dan memahami batasan satu sama lain.
- c. Sistem Informasi. Sistem informasi (IS) adalah fungsi yang memungkinkan informasi mengalir ke seluruh organisasi dan memungkinkan OM beroperasi secara efektif. OM sangat bergantung pada informasi seperti prakiraan permintaan, tingkat kualitas yang dicapai, tingkat persediaan, pengiriman pemasok, dan jadwal pekerja. SI harus memahami kebutuhan OM agar dapat merancang sistem informasi yang memadai. Biasanya, IS dan OM bekerja sama untuk merancang jaringan informasi. Hubungan dekat ini perlu terus berlanjut. IS harus mampu mengakomodasi kebutuhan OM karena mereka berubah sebagai respons terhadap permintaan pasar. Pada saat yang sama, terserah pada IS untuk membawa kapabilitas terbaru dalam teknologi informasi ke organisasi untuk meningkatkan fungsi OM..
- d. SDM. Manajer sumber daya manusia harus memahami persyaratan pekerjaan dan keterampilan pekerja jika mereka ingin mempekerjakan orang yang tepat

untuk pekerjaan yang tersedia. Untuk mengelola karyawan secara efektif, manajer operasi perlu memahami tren pasar kerja, biaya perekrutan dan PHK, serta biaya pelatihan.

- e. Akuntansi. Akuntansi perlu mempertimbangkan manajemen inventaris, informasi kapasitas, dan standar tenaga kerja untuk mengembangkan data biaya yang akurat. Pada gilirannya, manajer operasi harus mengkomunikasikan informasi penagihan dan proses perbaikan akuntansi, dan mereka sangat bergantung pada data akuntansi untuk keputusan manajemen biaya..
- f. Teknik dan disiplin ilmu lain yang tidak ada dalam bidang bisnis juga terkait dengan operasi. Manajemen operasi memberikan kemampuan operasi dan persyaratan desain kepada teknisi, dan teknik, pada gilirannya, memberikan masukan yang berharga tentang trade-off teknologi dan spesifikasi produk. Ini penting untuk proses desain produk. Interaksi terkoordinasi dan pengambilan keputusan antara semua fungsi ini dan OM diperlukan untuk sukses dalam lingkungan yang kompetitif saat ini. Penting juga untuk memperluas koordinasi ini ke organisasi yang membentuk rantai pasokan, seperti pemasok, produsen, dan pengecer.

2.2.2 Kapabilitas Inovasi

Kapabilitas inovasi memungkinkan organisasi menerapkan teknologi yang diperlukan dan tepat untuk mengembangkan produk baru, memenuhi kebutuhan pasar, dan bertahan dalam persaingan (Rajapathirana & Hui, 2017). Lebih lanjut memungkinkan perusahaan mengelola kemampuan mereka dari "mendukung untuk mengintegrasikan kemampuan dan dari stimulus ke inovasi yang berhasil".

(Dadfar et al., 2013) berpandangan bahwa kapabilitas inovasi adalah kemampuan perusahaan untuk memperkenalkan ide-ide baru dalam strategi produk mereka untuk meningkatkan portofolio produk mereka. Untuk menerapkan proses inovasi, perusahaan harus "meningkatkan kepemimpinan, orang, kemitraan, dan kemampuan organisasi." Perusahaan yang mampu memperkenalkan produk atau jasa baru menggunakan kombinasi strategi antara perilaku inovasi, kapabilitas strategis, dan proses teknologi internal (YuSheng & Ibrahim, 2020).

Kapabilitas inovasi suatu perusahaan dapat dipahami sebagai potensi untuk berinovasi, atau lebih khusus lagi kemampuan untuk secara terus menerus mengubah pengetahuan dan ide menjadi produk, proses, dan sistem baru untuk kepentingan perusahaan dan pemangku kepentingannya. Telah disarankan bahwa kemampuan inovasi disebut kemampuan tingkat tinggi atau kemampuan untuk membentuk dan mengelola berbagai kemampuan (Lawson & Samson, 2001). Perusahaan yang memiliki kemampuan ini memiliki kemampuan untuk mengintegrasikan kapabilitas utama dan sumber daya perusahaan mereka untuk berhasil menstimulasi inovasi (Lawson & Samson, 2001). Dengan demikian, upaya untuk mendefinisikan kapabilitas inovasi telah tumpang tindih dengan teori kapabilitas dinamis. Selain itu, dalam konseptualisasi kapabilitas inovasi adalah gagasan bahwa kapabilitas terkait dengan pembaruan dan kinerja perusahaan dari waktu ke waktu, terutama dengan perubahan pasar dan gagasan bahwa perusahaan perlu bersikap fleksibel dan menyesuaikan layanan dan produk yang ditawarkan. Selain itu, kemampuan inovasi mencakup kombinasi dan orkestrasi sumber daya untuk menjaga kebugaran seiring dengan perubahan eksternal. Sekali lagi, definisi

di atas tampaknya tumpang tindih dengan inovasi dinamis; Namun, kapabilitas inovasi lebih berfokus langsung pada kemampuan perusahaan untuk mengubah penawarannya, sedangkan kapabilitas dinamis menekankan kesesuaian lingkungan sebagai indikasi kinerja. Kemampuan inovasi dipahami sebagai proses pembelajaran teknologi dari perusahaan yang diterjemahkan ke dalam pengembangan teknologi dan kemampuan operasi, serta rutinitas manajerial dan transaksional yang diwakili oleh kemampuan manajemen dan transaksi. Integrasi antara keempat kemampuan ini secara efektif mendorong inovasi yang menciptakan keunggulan kompetitif (Zawislak et al., 2012)

2.2.3 Kapasitas Penyerapan

Kapasitas penyerapan (AC), didefinisikan sebagai kemampuan untuk memperoleh, mengasimilasi dan kemudian mengeksploitasi informasi eksternal untuk tujuan komersial telah menjadi kemampuan penting bagi perusahaan untuk menciptakan keunggulan kompetitif dengan mengembangkan produk baru atau meningkatkan fleksibilitas manufaktur. Kapasitas penyerapan tidak hanya meningkatkan basis pengetahuan yang ada dan mendorong aktivitas penciptaan pengetahuan baru yang memengaruhi kesuksesan wirausaha, tetapi juga mendorong perusahaan untuk memperbarui produk atau teknologi utama mereka untuk mengelola karyawan mereka secara lebih efisien dan merangsang kreativitas (Liu et al., 2018).

(Cohen & Levinthal, 1990) kemudian mengandaikan bahwa konsep kapasitas penyerapan dan proses pembelajaran juga dapat diterapkan di tingkat perusahaan. Namun, ini bukan hanya jumlah kapasitas penyerapan karyawan di

perusahaan. Mereka berpendapat bahwa "struktur komunikasi antara lingkungan eksternal dan organisasi," dan di antara "subunit organisasi" dan "karakter dan distribusi keahlian dalam organisasi" mempengaruhi kapasitas penyerapan perusahaan. Singkatnya, argumen inti Cohen dan Levinthal adalah bahwa alasan utama mengapa beberapa perusahaan mampu menghargai, memahami, dan menerapkan pengetahuan baru dengan biaya dan upaya yang lebih sedikit daripada yang lain adalah karena mereka telah berinvestasi dalam mengembangkan kapasitas penyerapan mereka. Mereka juga menganggap kapasitas penyerapan sebagai bagian penting dari kemampuan perusahaan untuk menciptakan pengetahuan baru.

Lane & Lubatkin (1998) memberikan re-konseptualisasi kapasitas penyerapan. Mereka percaya bahwa definisi kapasitas penyerapan sebelumnya menyiratkan bahwa perusahaan memiliki kapasitas yang sama untuk memperoleh pengetahuan dan belajar dari semua perusahaan. Mereka menyarankan bahwa karena pengetahuan sebagian besar tertanam dalam konteks sosial perusahaan, pendekatan pembelajaran angka dua dan interaktif juga harus dipertimbangkan dalam pembelajaran antar organisasi. Dengan kata lain, atribut relatif dari kedua perusahaan tersebut menentukan kemampuan perusahaan untuk belajar dari perusahaan lain. Dengan demikian, mengingat kapasitas penyerapan dalam konteks aliansi strategis, Lane dan Lubatkin (1998) memperkenalkan istilah kapasitas penyerapan relatif sebagai konstruksi tingkat dua pembelajaran. Mereka mengusulkan bahwa kemampuan perusahaan untuk belajar dari perusahaan lain bergantung pada kesamaan dalam basis pengetahuan mereka, struktur perusahaan

dan praktik kompensasi. Lane dan Lubatkin (1998) menekankan bahwa dimensi pertama dari kapasitas penyerapan, akuisisi, sangat bergantung pada kesamaan dalam pengetahuan ilmiah, teknis dan akademis dari kedua perusahaan. Ini mencerminkan porsi pengetahuan dalam basis pengetahuan mereka. Dimensi kedua kapasitas penyerapan, asimilasi, bergantung pada kemiripan pemrosesan pengetahuan kedua perusahaan yang menampilkan bagian pengetahuan dalam basis pengetahuan mereka. Akhirnya dimensi ketiga kapasitas penyerapan, komersialisasi, bergantung pada kesamaan dalam tujuan komersial mereka yang menunjukkan bagian pengetahuan dalam basis pengetahuan mereka.

2.2.4 Integrasi Rantai Pasokan

Rantai pasokan mencakup semua pihak yang terlibat dalam mewujudkan permintaan pelanggan. Selain pabrikan dan pemasok, rantai pasokan mencakup distributor, grosir, pengecer, dan pelanggan akhir. Di dalam organisasi, rantai pasokan mencakup fungsi-fungsi yang terkait dengan penerimaan dan pemenuhan pesanan pelanggan. Beberapa dari fungsi tersebut adalah operasi, pengembangan produk baru, pemasaran, keuangan, distribusi, dan layanan pelanggan (Hendijani & Saeidi Saei, 2020).

Integrasi rantai pasok mengacu pada tingkat kolaborasi strategis dan manajemen proses antar dan intra-organisasi dalam rantai pasokan (Hendijani & Saeidi Saei, 2020). Sebagian besar penelitian sebelumnya telah mempertimbangkan Integrasi rantai pasok sebagai pendekatan untuk mengintegrasikan informasi di antara pemasok, produsen, distributor, dan pelanggan (Hendijani & Saeidi Saei, 2020). Sementara beberapa definisi Integrasi

rantai pasok menekankan arus dan komponen material, yang lain berfokus pada informasi, sumber daya, dan arus kas. ((Hendijani & Saeidi Saei, 2020).

Secara umum, integrasi rantai pasok dibagi menjadi integrasi internal dan eksternal (Li, 2015). Integrasi internal mengacu pada tingkat di mana produsen mengatur aktivitas, proses, dan strategi internal untuk memenuhi kebutuhan pelanggannya. Ini melibatkan kolaborasi dan koordinasi di seluruh fungsi organisasi melalui berbagi informasi untuk lebih memahami dan memenuhi kebutuhan pelanggannya. Integrasi eksternal mengacu pada kolaborasi dan koordinasi antara perusahaan dan mitra rantai pasokan eksternal. Studi sebelumnya telah mengambil pendekatan berbeda untuk mengkategorikan integrasi eksternal. Salah satu pendekatan membagi integrasi eksternal menjadi pemasok dan integrasi pelanggan, yang mengacu pada hubungan terkoordinasi dan kohesif antara perusahaan dan pemasok atau pelanggannya (Hendijani & Saeidi Saei, 2020). Pendekatan lain mengkategorikan SCI eksternal ke dalam dimensi produk dan proses. Integrasi produk mengacu pada partisipasi pemasok dan pelanggan dalam pengembangan produk baru. Ini bertujuan untuk mendukung aktivitas pengembangan produk melalui interaksi yang erat antara perusahaan dan pemasok serta pelanggan utamanya. Integrasi proses mengacu pada desain kooperatif dan terkoordinasi serta implementasi proses rantai pasokan dengan pemasok dan pelanggan. Tujuannya adalah untuk menghilangkan aktivitas non-nilai tambah dan meningkatkan kecepatan dan arus informasi, material, dan arus kas di seluruh rantai pasokan (Huo et al., 2014).

2.2.5 Kinerja Perusahaan

Kinerja perusahaan terdapat dua jenis kinerja keuangan dan kinerja non keuangan. Kinerja keuangan perusahaan dipengaruhi oleh banyak faktor seperti kondisi ekonomi, perubahan peraturan pemerintah yang cenderung menguntungkan suatu perusahaan dibandingkan dengan perusahaan lain, perkembangan teknologi, perubahan biaya produksi dan pengiriman produk atau jasa karena pergeseran makro ekonomi. Terdapat beberapa kelemahan dalam pengukuran keuangan yaitu kurang akurat, netral, terangkum dan tidak relevan karena adanya keterlambatan dalam periode akuntansi. Selain itu, pengukuran keuangan hanya menekankan pada periode yang pendek dan tidak seimbang dan juga gagal mencerminkan isu-isu strategis. dan kinerja Selain itu, ia hanya menekankan pada periode yang singkat dan tidak seimbang dan juga gagal untuk mencerminkan masalah dan kinerja strategis (Kurnia et al., 2019).

Kinerja organisasi merupakan akumulasi dari kinerja seluruh anggota dalam organisasi dan merupakan sarana bagi perusahaan dalam proses menuju tujuan perusahaan. Ada 4 penyebab utama rendahnya produksi usaha kecil dan menengah di Indonesia: 1) Hampir 60% usaha kecil masih menggunakan teknologi tradisional; 2) Pangsa pasar cenderung menurun karena kurangnya permodalan, lemahnya teknologi dan manajerial; 3) Sebagian besar usaha kecil tidak dapat memenuhi persyaratan administrasi untuk mendapatkan bantuan dari Bank; 4) Tingkat ketergantungan terhadap fasilitas pemerintah masih sangat besar. UKM yang berhasil mengatasi permasalahan di atas cenderung memiliki kinerja yang sangat baik atau positif, namun yang tidak menyadarinya akan mengalami kinerja yang negatif. Kinerja positif berarti perusahaan dapat

mencapai tujuannya, sedangkan kinerja negatif menunjukkan bahwa perusahaan tidak dapat memenuhi tujuannya (Sari et al., 2019). Berbagai faktor telah digunakan sebagai dasar untuk mengevaluasi kinerja organisasi pada penelitian sebelumnya, antara lain kinerja operasional, kinerja keuangan, kepuasan pelanggan, inovasi dalam produk, kemampuan bersaing, dan tingkat layanan pelanggan (Hendijani & Saeidi Saei, 2020).

2.3 Hipotesis Penelitian

2.3.1 Pengaruh Kapabilitas Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Industri Kreatif di Yogyakarta.

Pengaruh kapabilitas inovasi terhadap kinerja perusahaan juga didukung oleh (Saunila et al., 2014) yang menyatakan bahwa tiga aspek kapabilitas inovasi yaitu ideasi dan struktur organisasi, budaya kepemimpinan partisipatoris, dan pengembangan keterampilan, mempunyai pengaruh terhadap berbagai aspek kinerja perusahaan. Secara mengejutkan, aspek kemampuan inovasi ternyata lebih berpengaruh terhadap kinerja keuangan dari pada kinerja operasional. Dengan menggunakan aliran pengetahuan pelanggan, perusahaan akan sadar akan lingkungan luar dan perubahan baru dalam kebutuhan pelanggan sehingga lebih inovatif dan berkinerja lebih baik.

(Hoang & Ngoc, 2019) meringkas teori tentang inovasi dan faktor dampak dan menyimpulkan bahwa kelompok faktor yang mempengaruhi kapabilitas inovasi suatu perusahaan meliputi faktor interior; properti umum perusahaan; strategi dan administrasi tingkat perusahaan; organisasi, budaya dan manajemen; sumber daya dan strategi fungsional; faktor dampak eksterior. (Wang et al., 2008)

menggunakan ukuran terintegrasi yang memeriksa komponen input (faktor dampak) dan komponen output (hasil inovasi) untuk mengevaluasi kemampuan inovasi perusahaan. Hasilnya adalah sebagai berikut: Tingkat pemberdayaan dalam pengambilan keputusan, sumber daya untuk kegiatan inovasi, tingkat penerimaan risiko, kesediaan untuk bertukar pengetahuan dan ide-ide baru semuanya sangat berpengaruh terhadap kapabilitas inovasi perusahaan. Manajer harus mengelola inovasi untuk meningkatkan kinerja operasional mereka. Meningkatkan kinerja perusahaan sangat penting bagi setiap manajer di setiap bisnis. Agar berhasil dalam meningkatkan kinerja perusahaan, penting bagi perusahaan untuk menetapkan ukuran yang komprehensif untuk memberi para manajer dan karyawan pedoman dan tujuan yang jelas untuk organisasi (Hoang & Ngoc, 2019). Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis pertama penelitian ini adalah :

H : Kapabilitas Inovasi berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM Industri Kreatif di Yogyakarta.

2.3.2 Pengaruh Kapasitas Penyerapan Terhadap Kinerja UMKM Industri Kreatif di Yogyakarta.

Interaksi yang kompleks antara anteseden kapasitas serap dan menunjukkan bahwa anteseden ini bervariasi, yang terdiri dari proses pembelajaran eksplorasi, transformatif, dan eksploitatif. Terdapat perbedaan antara Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan perusahaan besar dari sudut pandang manajemen pengetahuan. UKM lebih bergantung pada sumber pengetahuan eksternal. Ini benar jika sumber eksternal tersebut selalu digunakan sebagai pengganti proses

penciptaan pengetahuan internal, tetapi perusahaan besar juga memelihara kapasitas produksi pengetahuan internal mereka melalui saluran penyerapan pengetahuan yang sama kuatnya (Saiz et al., 2018)

Secara khusus, untuk UKM, Perusahaan kecil dengan kapasitas daya serap yang dikembangkan lebih efisien dalam mengatasi perangkap kompetensi yang mengarah pada kurangnya responsif perusahaan. Dengan demikian, kemampuan belajar mungkin sangat berharga, karena fleksibilitas yang lebih tinggi untuk bertindak harus memungkinkan UKM untuk mengambil keuntungan dari perubahan pada basis sumber daya mereka dan memfasilitasi menuai manfaat terkait sumber daya yang dihasilkan melalui perubahan tersebut. (Hernández-Linares et al., 2018). (Dobrzykowski et al., 2015) menyatakan bahwa kapasitas penyerapan yang dimotivasi oleh strategi responsif perusahaan sepenuhnya memediasi hubungan antara strategi responsif dan kinerja perusahaan, hal ini menunjukkan bahwa absorpsi merupakan kompetensi yang dibutuhkan perusahaan yang bertujuan untuk menyediakan produk inovatif kepada pelanggan; dan hubungan antara strategi responsif, menunjukkan bahwa ketika perusahaan mencoba untuk mengintegrasikan strategi yang efisien dan responsif, kemampuan mereka untuk mengembangkan daya serap berkurang. Hasil studi yang dilakukan oleh (Liu et al., 2018) membuktikan kapasitas penyerapan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan. Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis kedua penelitian ini adalah :

H2 : kapasitas penyerapan berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM Industri Kreatif di Yogyakarta.

2.3.3 Pengaruh Integrasi Rantai Pasok Terhadap Kinerja UKM Industri Gerabah Di Kasongan Bantul.

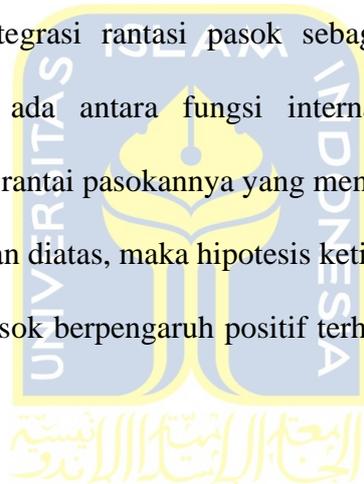
Integrasi rantai pasok diperlukan dalam pengelolaan rantai pasok agar tercipta pengelolaan yang lebih baik. Integrasi rantai pasok merupakan praktik yang diterapkan oleh perusahaan dalam membangun kolaborasi strategis di dalam dan di luar jangkauan kepemilikan dan kendali perusahaan. Integrasi Rantai Pasokan juga dapat didefinisikan sebagai kontrol terintegrasi dari sejumlah proses ekonomi atau industri yang berurutan atau serupa yang sebelumnya dilakukan secara independen (Flynn et al., 2010). Integrasi rantai pasok merupakan suatu proses kolaboratif antara pihak-pihak yang terlibat dalam rantai pasok guna mewujudkan satu kesatuan yang utuh dan menambah nilai bagi perusahaan.

Pentingnya integrasi rantai pasok bagi pertumbuhan perusahaan mendorong perusahaan untuk meningkatkan aspek-aspek perusahaan yang dapat meningkatkan integrasi rantai pasok. Kasus UMKM khususnya yang ada di pasar tradisional sangat sesuai dengan beberapa kajian tersebut, yaitu aspek penting yang harus diperhatikan. Meningkatnya tingkat persaingan yang ada di antara perusahaan secara global telah membawa pergeseran untuk melakukan lebih dari sekedar perumusan dan implementasi strategi tetapi untuk melampaui itu dan mencari kemitraan dengan perusahaan lain yang akan mengarah pada keunggulan kompetitif di pasar. Selama bertahun-tahun, perusahaan manufaktur telah berfokus pada pengembangan strategi yang akan menghasilkan tingkat perubahan dan kinerja operasional yang sangat diinginkan dalam organisasi. Namun, perusahaan telah menyadari bahwa membuat strategi bersama dengan

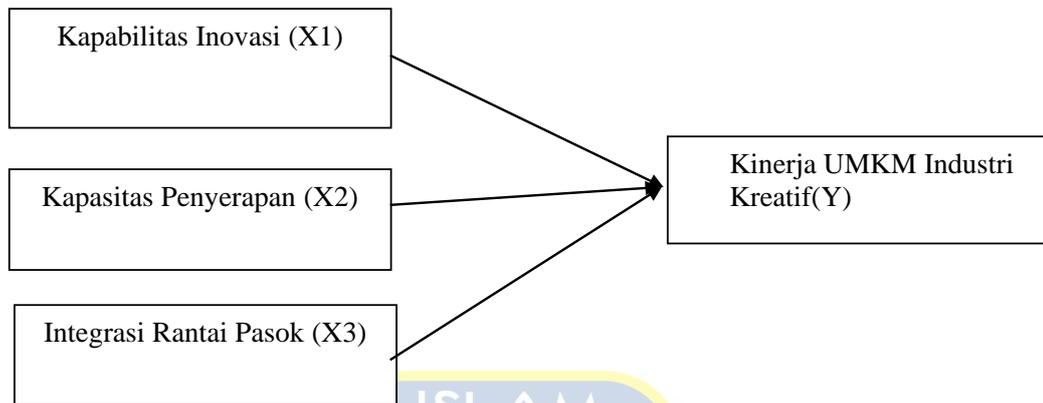
mengintegrasikan fungsi internal, pemasok dan pelanggan dalam hubungan bisnis adalah model yang tepat untuk mencapai keunggulan kompetitif. Ini menciptakan platform untuk Integrasi rantai pasokan (SCI) sebagai praktik yang diadopsi oleh perusahaan yang berusaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan dengan hubungan yang lebih dekat dibangun di antara tautan lain dalam rantai pasokan. Pergeseran tersebut terjadi dengan organisasi yang beralih dari strategi integrasi vertikal mereka sebelumnya menjadi asosiasi perusahaan yang berkolaborasi untuk mendapatkan, memproduksi, dan memasok produk dan layanan kepada pelanggan mereka. Integrasi rantai pasok sebagai sebuah konsep berkaitan dengan sinergi yang ada antara fungsi internal perusahaan dan aktivitas eksternalnya di seluruh rantai pasokannya yang mengarah pada kinerja organisasi.

Berdasarkan uraian diatas, maka hipotesis ketiga penelitian ini adalah :

H3 : integrasi rantai pasok berpengaruh positif terhadap Kinerja UMKM Industri Kreatif di Yogyakarta.



2.4 Kerangka Pemikiran



Tabel 2. 1



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di UMKM Industri Kreatif di Yogyakarta.

3.2 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif atau deskripsi numerik tentang kecenderungan, sikap, atau pendapat suatu populasi dengan mempelajari sampel dari populasi tersebut, dan menurut (Cresswel, 2013) pendekatan penelitian kuantitatif adalah menguji teori tujuan dengan meneliti hubungan antar variabel. . Metode penelitian ini dikhususkan untuk penelitian korelasi. Menurut Cresswell (2013) penelitian korelasi merupakan salah satu bagian dari penelitian ex-post facto karena pada umumnya peneliti tidak memanipulasi variabel yang ada dan secara langsung mencari keberadaan hubungan dan tingkat hubungan variabel yang tercermin dalam koefisien korelasi. Peneliti menggunakan penelitian korelasi karena peneliti ingin mengetahui pengaruh dua variabel.

3.3 Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data

Jenis data yang digunakan adalah jenis data primer dan data sekunder. Menurut (Sekaran & Bougie, 2013), data primer mengacu pada informasi yang diperoleh langsung dari tangan pertama peneliti. Metode yang digunakan untuk memperoleh data primer dalam penelitian ini adalah metode angket berupa sejumlah pertanyaan yang harus dijawab dengan jujur oleh responden. Kuesioner ini disebarakan secara langsung ke calon responden. Kuesioner akan menjadi metode pengumpulan data yang efektif jika peneliti memahami hal-hal yang

dibutuhkan dan bagaimana mengukur variabel-variabel tersebut (Sekaran & Bougie, 2013). Data sekunder adalah data yang sudah diolah terlebih dahulu dan baru didapatkan oleh peneliti dari sumber yang lain sebagai tambahan informasi. Beberapa sumber data sekunder adalah penelitian-penelitian terdahulu, buku, jurnal, publikasi pemerintah, serta situs atau sumber lain yang mendukung

Instrumen pengumpulan data yang digunakan untuk mengukur variabel adalah menggunakan kuisioner. Instrumen pengumpulan data penelitian menggunakan angket terhubung. Kuisioner adalah daftar pertanyaan yang telah dirumuskan sebelumnya dan akan dijawab oleh responden, biasanya dengan alternatif yang jelas. Angket merupakan mekanisme pengumpulan data yang efisien jika peneliti memahami secara tepat kebutuhan dan bagaimana mengukur variabel penelitian (Sekaran & Bougie, 2013). Skala likert digunakan untuk mengukur opini, persepsi dan respon baik positif maupun negatif dari individu atau kelompok terhadap kasus atau gejala sosial. Dengan menggunakan skala likert, variabel yang akan diukur dapat dideskripsikan dan menjadi sub variabel dimensi, kemudian sub variabel dideskripsikan kembali menjadi beberapa indikator yang dapat diukur. Akhirnya indikator-indikator yang terukur tersebut dapat menjadi titik awal pembuatan item instrumen yang terdiri dari pertanyaan atau pernyataan yang harus dijawab oleh responden. Pengukuran skala likert menggunakan penilaian sebagai berikut:

1. Jawaban Sangat Setuju diberi nilai 5
2. Jawaban Setuju diberi nilai 4
3. Jawaban Netral diberi nilai 3

4. Jawaban Tidak Setuju diberi nilai 2
5. Jawaban Sangat Tidak Setuju diberi nilai 1

3.4 Populasi dan Sampel

Populasi adalah sekelompok individu yang memiliki karakteristik yang sama (Creswell, 2013). Partisipan dalam penelitian ini adalah UMKM industry kreatif di Yogyakarta. Penelitian ini dirancang untuk mengetahui hubungan antara kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan dan integritas rantai pasok terhadap kinerja UMKM industry kreatif di Yogyakarta. Berdasarkan Bapeda dan Dinas Koperasi dan UKM jumlah UMKM adalah sebesar 57.444. Mengingat populasinya besar dan keterbatasan waktu dan biaya penelitian, maka sampel perlu dibatasi yang dalam pengambilan sampel. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*.

Penentuan jumlah sampel dapat dilakukan dengan cara perhitungan statistik yaitu dengan menggunakan Rumus Slovin. Rumus tersebut digunakan untuk menentukan ukuran sampel dari populasi yang telah diketahui jumlahnya. Adapun penelitian ini menggunakan rumus Slovin karena dalam penarikan sampel, jumlahnya harus representative. Rumus Slovin untuk menentukan sampel adalah sebagai berikut :

$$n = \frac{N}{N \cdot e^2 + 1}$$

Keterangan :

n : Jumlah sampel/Jumlah responden

N : Jumlah populasi

e^2 : error level (tingkat kesalahan) 5%.

Diketahui jumlah populasi sebesar $N = 57.444$ industri UKM Gerabah Kasongan dan tingkat kesalahan yang ditetapkan adalah 10%, berdasarkan rumus tersebut diperoleh jumlah sampel (n) sebagai berikut:

$$n = \frac{57444}{1 + 57444 \times 0,1^2}$$
$$= 99,87 \text{ dibulatkan menjadi } 100$$

Dari perhitungan di atas maka diperoleh besaran sampel sebesar 100 UMKM agar data penelitian ini bermakna secara statistik.

3.5 Variabel penelitian

Dalam penelitian ini terdapat dua variabel yaitu variabel bebas dan variabel terikat. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi variabel terikat, dan variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi. Dalam penelitian ini kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan dan integritas rantai pasok merupakan variabel bebas dan kinerja UMKM sebagai variabel terikat.

3.6 Definisi Operasional Variabel

3.6.1 Kapabilitas Inovasi

Kapabilitas inovasi memungkinkan organisasi menerapkan teknologi yang diperlukan dan tepat untuk mengembangkan produk baru, memenuhi kebutuhan pasar, dan bertahan dalam persaingan (Rajapathirana & Hui, 2017). Indikator-indikator dari kapabilitas inovasi adalah :

1. Inovasi pemasaran
2. Inovasi produk
3. Inovasi organisasi

4. Proses inovasi
5. Kapabilitas secara keseluruhan

3.6.2 Kapasitas Penyerapan

Kapasitas penyerapan (AC), didefinisikan sebagai kemampuan untuk memperoleh, mengasimilasi dan kemudian mengeksploitasi informasi eksternal untuk tujuan komersial telah menjadi kemampuan penting bagi perusahaan untuk menciptakan keunggulan kompetitif dengan mengembangkan produk baru atau meningkatkan fleksibilitas manufaktur (Liu et al., 2018). Indikator-indikator kapasitas penyerapan adalah :

1. Karyawan kami sering mengunjungi pelanggan kami
2. Kami memiliki prosedur dan metode untuk mendapatkan informasi operasi pelanggan secara real-time (seperti rencana produksi, tingkat persediaan)
3. Kami memiliki kontak langsung dengan pelanggan kami melalui jaringan (misalnya EDI, PDS, email, perangkat lunak komunikasi instan)
4. Kami secara teratur mengadakan pertemuan khusus dengan pelanggan kami (seperti grup fokus, sesi curah pendapat) untuk menemukan produk atau layanan yang dibutuhkan di masa depan
5. Kami selalu menyelidiki pelanggan kami untuk mengevaluasi kualitas produk atau layanan kami

3.6.3 Integrasi Rantai Pasokan

Integrasi rantai pasok mengacu pada tingkat kolaborasi strategis dan manajemen proses antar dan intra-organisasi dalam rantai pasokan (Hendijani & Saeidi Saei, 2020). Dimensi-Dimensi integrasi rantai pasok adalah (Flynn et al., 2010) :

a. Customer integration

Indikator-indikator dari dimensi ini adalah :

1. Tingkat keterkaitan dengan pelanggan utama kami melalui jaringan informasi.
2. Tingkat komputerisasi untuk pemesanan pelanggan utama kami.
3. Tingkat berbagi informasi pasar dari pelanggan utama kami.
4. Tingkat komunikasi dengan pelanggan utama kami

b. Supplier Integration

Indikator-indikator dari dimensi ini adalah :

1. Tingkat pertukaran informasi dengan pemasok utama kami melalui jaringan informasi.
2. Pembentukan sistem pemesanan cepat dengan pemasok utama kami.
3. Tingkat kemitraan strategis dengan pemasok utama kami.
4. Pengadaan yang stabil melalui jaringan dengan pemasok utama kami

c. Internal Integration

Indikator-indikator dari dimensi ini adalah :

1. Integrasi data antar fungsi internal.

2. Integrasi aplikasi perusahaan antar fungsi internal.
3. Manajemen inventaris integratif.
4. Pencarian tingkat inventaris secara real-time

3.6.4 Kinerja Perusahaan

Kinerja organisasi merupakan akumulasi dari kinerja seluruh anggota dalam organisasi dan merupakan sarana bagi perusahaan dalam proses menuju tujuan perusahaan. (Sari et al., 2019). Indikator-indikator kinerja UMKM adalah (Hendijani & Saeidi Saei, 2020) :

1. kinerja operasional
2. kinerja keuangan
3. kepuasan pelanggan
4. inovasi dalam produk
5. kemampuan bersaing
6. tingkat layanan pelanggan.



3.7 Uji Instrumen Penelitian

3.7.1 Uji Validitas Instrumen Penelitian

Validitas adalah suatu kondisi di mana suatu tes dapat mengukur apa yang seharusnya diukur. Dalam penelitian ini validitas digunakan untuk mengetahui uji validitas indeks. Uji validitas menggunakan uji korelasi Pearson. Korelasi Pearson merupakan salah satu ukuran korelasi yang digunakan untuk mengukur kekuatan dan arah hubungan linear dari dua variabel. Korelasi pearson mengkorelasikan setiap butir pertanyaan dengan total butir keseluruhan pertanyaan. Dari hasil korelasi-person menghasilkan r hitung (nilai korelasi) dan nilai signifikansinya.

Uji signifikansi digunakan dengan cara membandingkan antara nilai signifikansi dengan tingkat error, jika $\text{sig} > \alpha$ (0,05), maka variabel tersebut tidak valid dan jika $\text{sig} < \alpha$ (0,05) (Ghozali, 2016)

3.7.2 Uji Reliabilitas Instrumen Penelitian

Tes yang baik harus valid dan reliabel. Selain indeks validitas, reliabilitas mengacu pada konsistensi nilai tes. Selain memiliki validitas yang tinggi, tes yang baik juga harus memiliki reliabilitas yang tinggi. Peneliti menghitung reliabilitas tes menggunakan rumus cronbach alpha (Sekaran & Bougie, 2013). Apabila nilai *Cronbach Alpha* $> 0,60$ menunjukkan instrumen yang digunakan reliabel

3.8 Metode Analisis Data

3.8.1 Analisis Deskriptif

. Dalam penelitian ini, statistik deskriptif memberikan penjelasan tentang variabel yaitu tentang kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan, integrasi rantai pasokan dan kinerja. Hasilnya dijelaskan dalam bentuk tabel dan analisis data. Hasil pertanyaan didasarkan pada jawaban responden.

3.8.2 Analisis Inferensial

3.8.2.1 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik digunakan untuk menguji data bila dalam suatu penelitian menggunakan teknik analisis linear berganda. (Ghozali, 2015) menyatakan bahwa analisis regresi linear berganda perlu menghindari penyimpangan asumsi klasik supaya tidak timbul masalah dalam penggunaan analisis tersebut Sebelum

melakukan Pengukuran asumsi klasik yang digunakan dalam penelitian ini meliputi uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heteroskedastitas

1. Uji Normalitas

Uji normalitas adalah uji yang digunakan untuk mengetahui apakah suatu sebaran data berdistribusi atau tersebar secara normal atau tidak. Artinya data yang dikumpulkan dari distribusi normal atau diambil dari populasi normal. Analisis parametrik adalah parameter estimasi dari populasi yang diamati. Uji normalitas menggunakan p-value dalam penilaian Kolmogorov Smirnov. Dalam SPSS, uji normalitas menggunakan p-value dalam penilaian Kolmogorov Smirnov. Jika nilai p-value lebih besar dari 0,05 ($> 0,05$) berarti variabel atau data berdistribusi normal dan jika nilai p-value lebih kecil dari 0,05 ($< 0,05$) berarti variabel-variabel tersebut berdistribusi normal. atau data tidak didistribusikan secara normal (Ghozali, 2015). Pedoman pengambilan keputusan:

1. Menentukan formulasi hipotesis

H_0 : data terdistribusi normal

H_1 : data tidak terdistribusi normal

2. Menentukan taraf nyata ($\alpha = 5\%$) dan *Asymp. Sig*

3. Menentukan nilai uji *statistic*

Uji statistik menggunakan uji *kolmogorov-Smirnov*

4. Menentukan kriteria pengujian

H_0 diterima apabila *Asymp. Sig* $\geq 0,05$ atau 5%.

2. Uji Multikolinearitas

Multikolinearitas merupakan fenomena statistik di mana pernah ada hubungan yang sempurna atau tepat antar variabel prediktor. Jika ada hubungan yang sempurna atau tepat di antara variabel prediktor, sulit untuk menghasilkan estimasi yang dapat diandalkan dari koefisien individualnya. Jika tidak ada hubungan linier antara regresi dikatakan ortogonal. Dia juga menyatakan bahwa multikolinearitas adalah masalah derajat, bukan masalah ada atau tidaknya. Dengan adanya multikolinieritas, Multikolinieritas terkecil biasa muncul ketika dua atau lebih variabel independen dalam model regresi berkorelasi tinggi. Dalam model regresi, nilai toleransi dan kebalikan dari faktor inflasi varians (VIF) harus dilihat jika ingin mendeteksi ada atau tidak adanya multikolinearitas. (Ghozali, 2015).

Prosedur uji statistiknya adalah sebagai berikut, :

1. Menentukan formulasi hipotesis

H_0 : model tidak terdapat masalah multikolinearitas

H_1 : model terdapat masalah multikolinearitas

2. Menentukan tingkat *tolerance*

- Tingkat *tolerance* biasanya 10%.

3. Menentukan nilai uji *statistic*

Uji *statistic* menggunakan uji *tolerance* dan VIF

4. Menentukan kriteria pengujian

H_0 diterima apabila *Tolerance* > 0,10 (10%) atau VIF < 10

3. Uji Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas berarti penyebaran yang tidak merata. Dalam analisis regresi, membahas tentang heteroskedastisitas dengan mengacu pada istilah residual atau error. Secara khusus uji heteroskedastisitas merupakan uji asumsi yang harus ditetapkan agar metode regresi 1 yang akan digunakan tidak bias. Semua peneliti berharap agar sebaran data dari waktu ke waktu selalu konsisten dan kondisi inilah yang disebut homoscedastic. Untuk mendeteksi heteroskedastisitas dilakukan dengan melihat uji regresi antara absolut *residual* sebagai variabel dependen dengan variabel-variabel independen penelitian atau uji glejser. (Ghozali, 2015). Prosedur uji statistiknya adalah sebagai berikut, :

1. Menentukan formulasi hipotesis

H_0 : model tidak terdapat masalah heteroskedastisitas

H_1 : model terdapat masalah heteroskedastisitas

2. Menentukan taraf nyata ($\alpha = 5\%$) dan Sig t

3. Menentukan nilai uji *statistic*

Uji *statistic* menggunakan koefisien regresi

4. Menentukan kriteria pengujian

H_0 diterima apabila $\text{sig } t \geq 0,05$ atau 5%

3.8.2.2 Analisis Regresi Berganda

Regresi linier berganda adalah teknik untuk mengukur ada tidaknya pengaruh dari variabel bebas dan / atau dengan variabel pemoderasi terhadap variabel terikat dalam penelitian ini. Model dalam analisis regresi berganda ini adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan:

Y = Kinerja UMKM

X1 = Kapabilitas Inovasi

X2 = kapasitas Penyerapan

X3 = Integrasi Rantai Pasok

a = konstanta

b = koefisien regresi

3.8.3 Uji Hipotesis

3.8.3.1 Uji Hipotesis dengan Uji parsial (Uji t)

Uji-t adalah jenis uji statistik yang digunakan untuk membandingkan kedua kelompok. Ini adalah salah satu uji hipotesis statistik yang paling banyak digunakan dalam penelitian. Uji-T adalah jenis metode parametrik. Ini dapat digunakan ketika sampel memenuhi kondisi normalitas, varian yang sama, dan independensi. Prosedur uji statistiknya adalah sebagai berikut, :

1. Menentukan formulasi hipotesis

$$H_0 : \beta = \beta_0 \text{ (tidak ada pengaruh antara X dan Y)}$$

$$H_1 : \beta \neq \beta_0 \text{ (ada pengaruh antara X dan Y)}$$

2. Menentukan taraf nyata (α) dan Taraf nyata yang digunakan adalah 5%.
3. Menentukan nilai uji *statistic*

Uji statistik menggunakan uji t

4. Menentukan kriteria pengujian

H_0 diterima apabila $pvalue$ (sig. t) $\geq 0,05$ atau 5%

H_0 ditolak apabila $pvalue$ (sig. t) $< 0,05$ atau 5%

3.8.3.2 Koefisien determinasi

Koefisien determinasi, R^2 , digunakan untuk menganalisis perbedaan satu variabel dengan variabel lainnya. Dengan menggunakan koefisien determinasi atau R^2 ini kita dapat memahami seberapa kuat hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen. Rentang R^2 adalah dari 0 sampai 1. Semakin besar hasilnya maka semakin kuat pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen (Ghozali, 2016).

3.8.4.3 Uji Hipotesis dengan Uji Serentak (Uji F)

Uji F adalah uji yang dilakukan untuk menguji model secara keseluruhan, apakah model memenuhi kelayakan model atau tidak. Prosedur uji statistiknya adalah sebagai berikut, :

1. Menentukan formulasi hipotesis

H_0 : model tidak memenuhi kelayakan model

H_1 : model memenuhi kelayakan model

2. Menentukan taraf nyata (α) dan taraf nyata yang digunakan biasanya 5%.

3. Menentukan nilai uji *statistic*

Uji statistik menggunakan uji F

4. Menentukan kriteria pengujian

H0 diterima apabila Sig. F \geq 0,05 atau 5%

H0 ditolak apabila Sig. F $<$ 0,05 atau 5%



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis data dan pembahasan dilakukan setelah riset pada 100 pimpinan UMKM. Tahapan-tahapan dari analisis data adalah sebagai berikut .:

4.1 Pengujian Kualitas Data

4.1.1 Pengujian Validitas

Instrumen dapat kevalidan jika instrumen dapat secara akurat mengukur apa yang ingin diukur. Dengan kata lain, validitas terkait dengan "akurasi" dengan alat ukur. Skala atau alat ukur dapat dinyatakan memiliki tingkat validitas yang tinggi jika instrumen melakukan fungsi pengukurannya, atau memberikan hasil yang terukur sesuai dengan tujuan pengukuran. Sedangkan tes yang memiliki validitas rendah akan menghasilkan data yang tidak relevan dengan tujuan pengukuran. Alat ukur yang valid tidak hanya mampu menghasilkan data yang benar, tetapi juga harus memberikan gambaran yang cermat tentang data tersebut. Validasi adalah proses penting bagi peneliti untuk dipertimbangkan ketika peneliti memilih instrumen. Validitas konten ditentukan berdasarkan melihat kerangka pertanyaan untuk mengetahui kesesuaian indikator yang ingin dicapai. Sedangkan ukuran validitas empiris didasarkan pada keakuratan analisis empiris. Uji validitas menggunakan *Pearson Correlation* dengan SPSS 21 sebagai alat untuk mempermudah perhitungan. Pengujian validitas adalah sebagai berikut.

Tabel 4.1

Hasil Uji Validitas Kuesioner Penelitian

Pernyataan	R_{hitung}	Sig	Keterangan
Kapabilitas Inovasi			
X1.1	0,983	0,000	Valid
X1.2	0,968	0,000	Valid
X1.3	0,985	0,000	Valid
X1.4	0,973	0,000	Valid
X1.5	0,910	0,000	Valid
Kapasitas Penyerapan			
X2.1	0,967	0,000	Valid
X2.2	0,961	0,000	Valid
X2.3	0,852	0,000	Valid
X2.4	0,927	0,000	Valid
X2.5	0,968	0,000	Valid
Integrasi Rantai Pasok			
X3.1	0,840	0,000	Valid
X3.2	0,862	0,000	Valid
X3.3	0,941	0,000	Valid
X3.4	0,854	0,000	Valid
X3.5	0,862	0,000	Valid
X3.6	0,912	0,000	Valid
X3.7	0,922	0,000	Valid
X3.8	0,953	0,000	Valid
X3.9	0,875	0,000	Valid
X3.10	0,873	0,000	Valid
X3.11	0,889	0,000	Valid
X3.12	0,882	0,000	Valid
Kinerja Perusahaan			
Y1	0.948	0,000	Valid
Y2	0.929	0,000	Valid
Y3	0.939	0,000	Valid
Y4	0.961	0,000	Valid
Y5	0.971	0,000	Valid
Y6	0.961	0,000	Valid

Sumber : Data Primer Diolah, 2021

Kriteria pernyataan kuesioner valid apabila Signifikansi dari nilai r_{hitung} berada dibawah 0,05 dapat disimpulnya valid. Berdasarkan Tabel 4.1 tingkat

signifikansi semua item pertanyaan $\text{Sig } r_{hitung} < 0,05$, yang dapat disimpulkan semua item dalam variabel mempunyai kevalidan

4.1.2 Pengujian Reliabilitas

Keandalan adalah tingkat atau tingkat stabilitas atau konsistensi tes untuk diukur yang berdampak pada kepercayaan alat uji.. Reliabilitas tes dilakukan dengan rumus cronbach alpha. Pengambilan keputusan koefisien reliabilitas (r_{11}) yaitu ketika $r_{11} \geq 0,80$ sehingga item yang diuji memiliki reliabilitas sangat tinggi, tetapi apabila $r_{11} < 0,60$ yang dapat disimpulkan item yang diuji memiliki keandalan rendah dan dapat dikatakan tidak dapat diandalkan. Pengujian reliabilitas terlihat di tabel 4.2:

Tabel 4.2
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	Alpha Crobach	Nilai Kritis	Keterangan
Kapasitas Inovasi	0,980	0.6	Handal
Kapasitas Penyerapan	0.961	0.6	Handal
Integrasi Rantai Pasok	0.974	0.6	Handal
Kinerja umkm	0.979	0.6	Handal

Sumber : Data primer diolah, 2021

Berdasarkan ringkasan uji reliabilitas pada Tabel 4.2, dapat dilihat perhitungan Cronbach Alpha diatas 0,6 bagi variabel bebas dan terikat, Dengan demikian, semua kuesioner variabel bebas dan terikat dinyatakan reliabel, dan kuesioner variabel bebas dan terikat bisa dipergunakan dalam studi lebih lanjut.

4.2 Analisis Deskriptif

Statistic deskriptif adalah pengujian yang dilakukan untuk menentukan nilai variabel, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel lain. Data deskripsi analisis deskriptif menentukan deskripsi UMKM. Deskripsi dari subjek riset didasarkan pada perolehan data-data variabel dan subjek penelitian dan tidak bertujuan buat menguji hipotesa.

4.2.1 Deskripsi Responden Penelitian

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Umur Perusahaan

Usia UMKM terdiri dari 3 deskripsi yaitu 0 sampai 5 tahun, 6 sampai 10 tahun, dan 10 tahun. Table 4.3 menunjukkan deskripsi usia UMKM.

Tabel 4.3
Usia UMKM

Lama Usaha (Tahun)	Total	Persen (%)
0 sampai 5	23	23
6 sampai 10	57	57
diatas 10	20	20
Total	100	100

Sumber : Data Primer, 2021

Pada tabel 4.3 lama usaha UMKM bahwa mayoritas usaha dengan lama usaha 6 sampai dengan 10 tahun sebanyak 57 usaha gerabah atau 57%, usaha gerabah yang mempunyai lama usaha 5 - 10 tahun sebesar 23 atau 23%, dan usaha yang mempunyai lama usaha > 10 tahun sebesar 20 atau 20%.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Modal Kerja

Modal kerja terdiri dari 3 deskripsi yaitu kurang dari 10 juta, Rp. 10 juta s.d Rp. 100.juta, dan diatas 100 juta. Table 4.4 menunjukkan deskripsi modal kerja UMKM.

Tabel 4.4

Modal Kerja UMKM

Modal Kerja	Jumlah	Persen
kurang dari 10 juta	81	81%
, Rp. 10 juta s.d Rp. 100.juta	19	19%
dias 100 juta	0	0%
Jumlah	100	100%

Sumber : Data Primer, 2021

Berlandaskan tabel 4.3 mayoritas responden yang melakukan pengisian angket merupakan UMKM bermodal kurang dari Rp. 10 juta s yaitu berjumlah 81 responden atau sebesar 81%, dan usaha gerabah dengan modal kerja diatas diantara Rp. 10.000.000,- s/d Rp. 100.000.000 berjumlah 19 atau 23,8%.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Tenaga Kerja

Tenaga kerja karyawan terdiri dari 3 deskripsi yaitu Kurang Dari 5 orang, 10-20 orang, dan > 20 orang. Table 4.5 menunjukkan deskripsi tenaga kerja UKM.

Tabel 4.5

Tenaga Kerja UMKM

Tenaga Kerja UMKM	Jumlah	Persen
Kurang Dari 10 orang	82	62%

10 – 20 orang	18	18%
> 20 orang	0	0%
Total	100	100%

Sumber : Data Primer, 2021

Tabel 4.4 memperlihatkan mayoritas UMKM mempunyai karyawan kurang dari 10 orang sebesar 82 UMKM atau 82%. Selanjutnya merupakan usaha gerabah berjumlah karyawan 5 sampai 10 karyawan sebesar 18 UMKM atau 18%.

4.2.2 Analisis Deskriptif Jawaban Responden

Analisis ini menggambarkan penilaian deskriptif responden pada variabel penelitian. Analisis deskriptif memberikan gambaran umum tentang data dan distribusi data yang digunakan dalam penelitian ini. Deskripsi yang dipertanyakan termasuk rata-rata (rata-rata), nilai tertinggi (maksimum) dan nilai terendah (minimum) dalam penelitian. Penilaian variabel penelitian ini diukur dengan skor terendah 1 (sangat tidak setuju), dan skor tertinggi adalah 5 (Sangat setuju)). Dengan demikian, bahwa dalam menentukan kriteria penilaian pelanggan untuk variabel penelitian dapat dilakukan dengan interval berikut:

Skor persepsi terkecil = 1

Skor persepsi terbesar = 5

$$\text{Interval} = \frac{\text{Maksimum} - \text{minimum}}{\text{jumlah kelas}} = \frac{5 - 1}{5} = 0,80$$

1,00 – 1,80 = Sangat Tidak baik

1,81 – 2,60 = Tidak baik

2,61 – 3,40 = Netral

3,41 – 4,20 = Baik

4,21 – 5,00 = Sangat Baik

4.2.2.1 Variabel Kapabilitas Inovasi

Table 4.6 menunjukkan hasil perhitungan deskriptif pada kapabilitas inovasi:

Tabel 4.6

Kapabilitas Inovasi

NO	Indikator Kapabilitas Inovasi	Rata-Rata	Keterangan
1	Perusahaan selalu melakukan inovasi pemasaran	3,74	Baik
2	Perusahaan selalu melakukan inovasi produk	3,79	Baik
3	Perusahaan selalu melakukan inovasi organisasi	3,75	Baik
4	Perusahaan selalu melakukan proses inovasi	3,75	Baik
5	Kapabilitas inovasi secara keseluruhan sudah baik	3,96	Baik
	Rata-Rata Total	3,80	Baik

Sumber : Data Diolah, 2021

Tabel 4.6 menunjukkan 100 UMKM, mayoritas menilai baik pada variabel kapabilitas inovasi. Persepsi tertinggi pada indikator Kapabilitas inovasi secara keseluruhan sudah baik dengan skor 3,96. Sedangkan penilaian terendah pada item melakukan inovasi pemasaran dengan skor 3,74. Hal ini menunjukkan bahwa tingkat sensing capability cenderung baik.

4.2.2.2 Learning Capability

Table 4.7 menunjukkan hasil perhitungan deskriptif pada Kapasitas Penyerapan:

Tabel 4.7

Kapasitas Penyerapan

NO	PERNYATAAN	Mean	Kategori
1	Karyawan kami sering mengunjungi pelanggan kami	3,93	Baik
2	Kami memiliki prosedur dan metode untuk mendapatkan informasi operasi pelanggan secara real-time (seperti rencana produksi, tingkat persediaan)	3,75	Baik
3	Kami memiliki kontak langsung dengan pelanggan kami melalui jaringan (misalnya EDI, PDS, email, perangkat lunak komunikasi instan)	3,43	Netral
4	Kami secara teratur mengadakan pertemuan khusus dengan pelanggan kami (seperti grup fokus, sesi curah pendapat) untuk menemukan produk atau layanan yang dibutuhkan di masa depan	3,96	Baik
5	Kami selalu menyelidiki pelanggan kami untuk mengevaluasi kualitas produk atau layanan kami	3,76	Baik
	Rata-Rata Total	3,77	Baik

Sumber : Data Diolah, 2021

Tabel 4.7 menunjukkan 100 UKM, mayoritas menilai baik pada variabel learning capability. Persepsi terendah pada indikator efektif dalam mengubah informasi yang ada menjadi pengetahuan baru dengan skor 3,43 dan penilai tertinggi pada item efektif dalam memanfaatkan pengetahuan menjadi produk baru dengan skor 3,96.

4.2.2.3 Integrasi Rantai Pasokan

Table 4.8 menunjukkan hasil perhitungan deskriptif pada integrasi rantasi pasokan:

Tabel 4.8**Integrasi Rantai Pasokan**

NO	Indikator Integration Capability	Rata-Rata	Keterangan
1	Tingkat keterkaitan dengan pelanggan utama kami melalui jaringan informasi.	3,46	Baik
2	Tingkat komputerisasi untuk pemesanan pelanggan utama kami.	3,65	Baik
3	Tingkat berbagi informasi pasar dari pelanggan utama kami.	3,64	Baik
4	Tingkat komunikasi dengan pelanggan utama kami	3,52	Baik
5	Tingkat pertukaran informasi dengan pemasok utama kami melalui jaringan informasi.	3,54	Baik
6	Pembentukan sistem pemesanan cepat dengan pemasok utama kami.	3,62	Baik
7	Tingkat kemitraan strategis dengan pemasok utama kami.	3,56	Baik
8	Pengadaan yang stabil melalui jaringan dengan pemasok utama kami	3,71	Baik
9	Integrasi data antar fungsi internal.	3,63	Baik
10	Integrasi aplikasi perusahaan antar fungsi internal.	3,51	Baik
11	Manajemen inventaris integratif.	3,62	Baik
12	Pencarian tingkat inventaris secara real-time	3,56	Baik
	Rata-Rata Total	3,59	Baik

Sumber : Data Diolah, 2021

Table diatas menunjukkan 100 UMKM, mayoritas menilai baik pada variabel integrasi rantai pasokan. Persepsi terendah pada indikator efektif item Tingkat keterkaitan dengan pelanggan utama kami melalui jaringan informasi dengan skor 3,46 , sedangkan penilaian tertinggi pada item Pengadaan yang stabil melalui jaringan dengan pemasok utama kami dengan skor 3,71

4.2.2.4 Kinerja UMKM

Table 4.9 menunjukkan hasil perhitungan deskriptif pada kinerja UMKM:

Tabel 4.9

Kinerja

NO	Indikator Kinerja	Rata-Rata	Keteraggan
1	Perusahaan mempunyai kinerja operasional yang baik	3,73	Baik
2	Perusahaan mempunyai kinerja keuangan yang baik	3,64	Baik
3	Perusahaan mempunyai kepuasan pelanggan yang baik	3,61	Baik
4	Perusahaan mempunyai inovasi dalam produk yang baik	3,68	Baik
5	Perusahaan mempunyai kemampuan bersaing yang baik	3,65	Baik
6	Perusahaan mempunyai tingkat layanan pelanggan yang baik	3,74	Baik
	Rata-Rata Total	3,67	Baik

Sumber : Data Diolah, 2021

Tabel 4.9 menunjukkan 100 UMKM, mayoritas menilai baik pada variabel kinerja. Persepsi terendah pada indikator mempunyai kepuasan pelanggan yang baik dengan skor 3,61, sedangkan penilaian tertinggi pada item mempunyai tingkat layanan pelanggan yang baik dengan skor 3,74.

4.3 Regresi Linier Berganda

Perhitungan metode regresi berganda pengaruh kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan dan integrasi rantai pasokan pada kinerja UMKM secara keseluruhan terlihat di tabel berikut.

Tabel 4.10

Hasil Model Persamaan Regresi

Independent Variable	Koefisien Regresi	Sig-t (p-value)
Konstan	-0,194	
Kapabilitas Inovasi	0,418	0.000
Kapasitas Penyerapan	0,196	0.000
Integrasi Rantai Pasok	0,429	0.000
F hitung		483,707
Sig-F		0.000
Adjusted R ²		0,936

Sumber : Data hasil regresi, 2021

Model persamaan regresi linear berganda

persamaan pengaruh kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan dan integrasi rantai pasokan pada kinerja UMKM:

$$Y = -0,194 + 0.418X_1 + 0.196X_2 + 0.429X_3 + e$$

Berdasarkan berbagai parameter dalam persamaan regresi tersebut, maka dapat diberikan interpretasi sebagai berikut:

a. Konstanta (Koefisien a)

Nilai Konstanta sebesar -0,194 menyatakan bahwa jika tidak ada variabel independen ($X=0$) maka secara statistik kinerja perusahaan adalah 0,194.

b. Koefisien kapabilitas inovasi (b_1)

Kapabilitas inovasi berdampak positif pada kinerja UMKM berdasar koefisien regresi 0,418. Nilai koefisien regresi tersebut disimpulkan bila kapasitas inovasi terjadi peningkatan satu satuan juga disertai peningkatan kinerja UMKM dengan nilai 0,418 dengan syarat nilai variabel bebas yang lain dalam keadaan konstan

c. Koefisien Kapasitas Penyerapan (b_2)

Kapasitas penyerapan berdampak positif pada kinerja UMKM berdasar koefisien regresi 0,196. Nilai koefisien regresi tersebut disimpulkan bila kapasitas penyerapan terjadi peningkatan satu satuan juga disertai peningkatan kinerja UMKM dengan nilai 0,196 dengan syarat nilai variabel bebas yang lain dalam keadaan konstan.

d. Koefisien Integrasi Rantai Pasok (b_3)

Integrasi rantai pasok berdampak positif pada kinerja UMKM berdasar koefisien regresi 0,429. Nilai koefisien regresi tersebut disimpulkan bila integrasi rantai pasok terjadi peningkatan satu satuan juga disertai peningkatan kinerja UMKM dengan nilai 0,429 dengan syarat nilai variabel bebas yang lain dalam keadaan konstan

4.3.1 Uji Asumsi Klasik

4.3.1.1 Hasil Uji Asumsi Klasik Normalitas Residual

pengujian normalitas digunakan untuk menguji apakah suatu variabel berdistribusi normal atau tidak. Uji distribusi normalitas adalah tes untuk mengukur apakah data kami memiliki distribusi normal. Normal di sini berarti jika data memiliki distribusi normal. Alasan utama melakukan pengujian

normalitas adalah bahwa perlu bagi peneliti dalam populasi atau data yang digunakan dalam distribusi normal. Untuk menguji normalitas, peneliti menggunakan uji One Sample Kolmogorov-Smirnov dengan ketentuan bahwa jika Asymp. Sig. > 0,05, data terdistribusi normal.

Tabel 4.11

Hasil Pengujian Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,20500741
	Absolute	,125
Most Extreme Differences	Positive	,125
	Negative	-,111
Kolmogorov-Smirnov Z		,254
Asymp. Sig. (2-tailed)		,860

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Sumber : Data Primer yang diolah 2021

Dalam penelitian ini, uji normalitas menggunakan SPSS 21.0 for windows.. Hasil dari Asymp. Sig. (2 tailed) adalah 0,860 yang lebih tinggi dari 0,05. Akibatnya, Hipotesis Null (H0) diterima, sedangkan Hipotesis Alternatif (Ha) ditolak karena semua data dalam distribusi normal.

4.3.1.2 Hasil Uji Asumsi Klasik Multikolinieritas

Tes ini untuk menganalisis korelasi antara variabel independent melalui nilai Variance Inflation Factor (VIF). Jika $VIF \geq 10$, maka ada Multicollinearity, jika $VIF < 10$, maka tidak ada Multicollinearity. "Jika variabel independen

berkorelasi dengan kombinasi variabel independen lainnya, ada kondisi "Multicollinearity", oleh karena itu, jika $VIF < 10$, maka tidak ada korelasi antara variabel independen.

Tabel 4.12

Tes Multikolinieritas

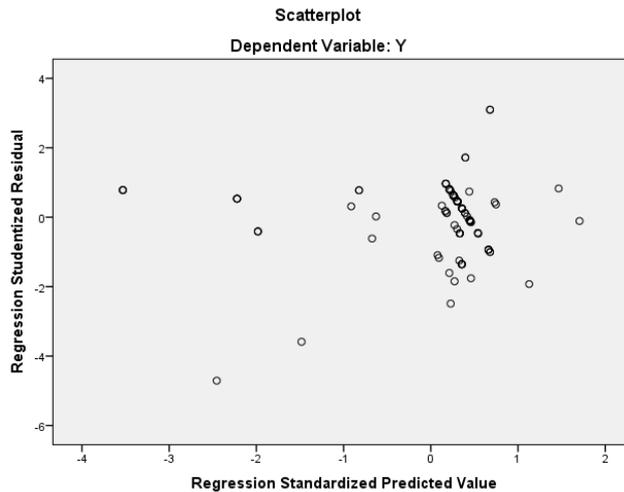
Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1 X1	,148	6,739
X2	,226	4,434
X3	,150	6,675

Sumber : Data Diolah, 2021

Perhitungan pada Tabel 4.12 menunjukkan model tidak ada gejala multikolinieritas karena $VIF < 10$ dan nilai tolerance $> 0,10$.

4.3.1.3 Hasil Uji Asumsi Klasik Heteroskedastisitas

Tes ini digunakan untuk melihat perbedaan antara variabel melalui satu pengamatan residual dengan yang lainnya; untuk menghitung menggunakan Uji scatter plot.



Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber : Data Diolah, 2021

Perhitungan pada Gambar 4.1 menunjukkan model tidak ada gejala heteroskedastisitas karena terdapat penyebaran acak dan tidak terpolanya pada titik-titik scatter plot.

4.3.2 Uji Hipotesis

4.3.2.1 Uji Hipotesis Untuk Regresi Secara Serentak

Uji F digunakan untuk mengetahui kelayakan model penelitian atau menilai goodness of fit dari suatu model penelitian. Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai F_{hitung} dengan tingkat signifikansi 5%. Berdasarkan tabel 4.11 diketahui bahwa nilai F hitung sebesar 483,707 dengan nilai pvalue sebesar 0,000. Pada tingkat signifikansi 5%, maka hasil tersebut signifikan karena nilai pvalue ($0,000 < 0,05$). Ini menunjukkan bahwa model penelitian telah layak dan memenuhi goodness of fit.

4.3.2.2 Uji Hipotesis secara Parsial

Uji secara parsial untuk membuktikan pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat digunakan uji t. Dengan membandingkan p-value (sig-t) dengan taraf signifikansi yang ditolerir (5 persen), dapat digunakan untuk menyimpulkan menolak atau menerima hipotesis.

1) Pengujian variabel Kapabilitas Inovasi (X_1)

Pada Tabel 4.11 Kapabilitas Inovasi dihasilkan tingkat signifikansi (0,000). Karena sig t (0,000) dibawah 0,05, sehingga H_0 ditolak yang disimpulkan kapabilitas inovasi mempunyai pengaruh positif yang signifikan Kinerja UMKM yang berarti hipotesis pertama dapat diterima

2) Pengujian variabel Kapasitas Penyerapan (X_2)

Pada Tabel 4.11 kapasitas penyerapan dihasilkan tingkat signifikansi (0,000). Karena sig t (0,000) dibawah 0,05, sehingga H_0 ditolak yang disimpulkan kapasitas penyerapan mempunyai pengaruh positif yang signifikan Kinerja UMKM sehingga hipotesis kedua diterima.

3) Pengujian variabel Integrasi Rantai Pasok (X_3)

Pada Tabel 4.11 integrasi rantai pasok dihasilkan tingkat signifikansi (0,000). Karena sig t (0,000) dibawah 0,05, sehingga H_0 ditolak yang disimpulkan integrasi rantai pasok mempunyai pengaruh positif yang signifikan Kinerja UMKM sehingga hipotesis ketiga diterima

4.3.2.3 Analisis Koefisien Determinasi Ganda

Koefisien determinasi dapat didefinisikan sebagai pernyataan ukuran dalam perolehan kecocokan model regresi. Jika R Square kecil, dapat disimpulkan variabel independen sangat terbatas dalam menjelaskan variabel dependen. Jika

nilainya mendekati satu, maka variabel independen hampir dapat memberikan semua informasi yang diperlukan untuk memprediksi variabel dependen. tabel 4.11 menunjukkan perhitungan koefisien determinasi

Perhitungan koefisien determinasi (Adjusted R^2) adalah 0,936, yang disimpulkan 93,6% kinerja perusahaan dapat diberikan pengaruh oleh variabel independen dan sisa dari koefisien determinasi 6,4 % diberikan pengaruh oleh selain variabel lain.

4.4 Pembahasan Hasil Penelitian

4.4.1 Pengaruh Kapabilitas Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Industri Kreatif di Yogyakarta.

Perhitungan uji t menyatakan kapabilitas inovasi mempunyai pengaruh positif pada Kinerja UMKM. Perhitungan ini menyimpulkan semakin besar kapabilitas inovasi perusahaan akan berdampak peningkatan Kinerja UMKM.

Pengaruh kapabilitas inovasi terhadap kinerja perusahaan juga didukung oleh (Saunila et al., 2014) yang menyatakan bahwa tiga aspek kapabilitas inovasi yaitu ideasi dan struktur organisasi, budaya kepemimpinan partisipatoris, dan pengembangan keterampilan, mempunyai pengaruh terhadap berbagai aspek kinerja perusahaan. Secara mengejutkan, aspek kemampuan inovasi ternyata lebih berpengaruh terhadap kinerja keuangan dari pada kinerja operasional. Dengan menggunakan aliran pengetahuan pelanggan, perusahaan akan sadar akan

lingkungan luar dan perubahan baru dalam kebutuhan pelanggan sehingga lebih inovatif dan berkinerja lebih baik.

(Hoang & Ngoc, 2019) meringkas teori tentang inovasi dan faktor dampak dan menyimpulkan bahwa kelompok faktor yang mempengaruhi kapabilitas inovasi suatu perusahaan meliputi faktor interior; properti umum perusahaan; strategi dan administrasi tingkat perusahaan; organisasi, budaya dan manajemen; sumber daya dan strategi fungsional; faktor dampak eksterior. (Wang et al., 2008) menggunakan ukuran terintegrasi yang memeriksa komponen input (faktor dampak) dan komponen output (hasil inovasi) untuk mengevaluasi kemampuan inovasi perusahaan. Hasilnya adalah sebagai berikut: Tingkat pemberdayaan dalam pengambilan keputusan, sumber daya untuk kegiatan inovasi, tingkat penerimaan risiko, kesediaan untuk bertukar pengetahuan dan ide-ide baru semuanya sangat berpengaruh terhadap kapabilitas inovasi perusahaan. Manajer harus mengelola inovasi untuk meningkatkan kinerja operasional mereka. Meningkatkan kinerja perusahaan sangat penting bagi setiap manajer di setiap bisnis. Agar berhasil dalam meningkatkan kinerja perusahaan, penting bagi perusahaan untuk menetapkan ukuran yang komprehensif untuk memberi para manajer dan karyawan pedoman dan tujuan yang jelas untuk organisasi (Hoang & Ngoc, 2019).

4.4.2 Pengaruh Kapasitas Penyerapan Terhadap Kinerja UMKM Industri Kreatif di Yogyakarta.

Perhitungan uji t menyatakan kapasitas penyerapan mempunyai pengaruh positif pada Kinerja UMKM. Perhitungan ini menyimpulkan semakin besar kapasitas penyerapan perusahaan akan berdampak peningkatan Kinerja UMKM.

Interaksi yang kompleks antara anteseden kapasitas serap dan menunjukkan bahwa anteseden ini bervariasi, yang terdiri dari proses pembelajaran eksplorasi, transformatif, dan eksploitatif. Terdapat perbedaan antara Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dan perusahaan besar dari sudut pandang manajemen pengetahuan. UKM lebih bergantung pada sumber pengetahuan eksternal. Ini benar jika sumber eksternal tersebut selalu digunakan sebagai pengganti proses penciptaan pengetahuan internal, tetapi perusahaan besar juga memelihara kapasitas produksi pengetahuan internal mereka melalui saluran penyerapan pengetahuan yang sama kuatnya (Saiz et al., 2018)

Secara khusus, untuk UKM, Perusahaan kecil dengan kapasitas daya serap yang dikembangkan lebih efisien dalam mengatasi perangkat kompetensi yang mengarah pada kurangnya responsif perusahaan. Dengan demikian, kemampuan belajar mungkin sangat berharga, karena fleksibilitas yang lebih tinggi untuk bertindak harus memungkinkan UKM untuk mengambil keuntungan dari perubahan pada basis sumber daya mereka dan memfasilitasi menuai manfaat terkait sumber daya yang dihasilkan melalui perubahan tersebut. (Hernández-Linares et al., 2018). (Dobrzykowski et al., 2015) menyatakan bahwa kapasitas penyerapan yang dimotivasi oleh strategi responsif perusahaan sepenuhnya memediasi hubungan antara strategi responsif dan kinerja perusahaan, hal ini menunjukkan bahwa absorpsi merupakan kompetensi yang dibutuhkan

perusahaan yang bertujuan untuk menyediakan produk inovatif kepada pelanggan; dan hubungan antara strategi responsif, menunjukkan bahwa ketika perusahaan mencoba untuk mengintegrasikan strategi yang efisien dan responsif, kemampuan mereka untuk mengembangkan daya serap berkurang. Hasil studi yang dilakukan oleh (Liu et al., 2018) membuktikan kapasitas penyerapan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

4.4.3 Pengaruh Integrasi Rantai Pasok Terhadap Kinerja UKM Industri

Gerabah Di Kasongan Bantul.

Perhitungan uji t menyatakan integrasi rantai pasok mempunyai pengaruh positif pada Kinerja UMKM. Perhitungan ini menyimpulkan semakin besar integrasi rantai pasok akan berdampak peningkatan Kinerja UMKM.

Integrasi rantai pasok diperlukan dalam pengelolaan rantai pasok agar tercipta pengelolaan yang lebih baik. Integrasi rantai pasok merupakan praktik yang diterapkan oleh perusahaan dalam membangun kolaborasi strategis di dalam dan di luar jangkauan kepemilikan dan kendali perusahaan. Integrasi Rantai Pasokan juga dapat didefinisikan sebagai kontrol terintegrasi dari sejumlah proses ekonomi atau industri yang berurutan atau serupa yang sebelumnya dilakukan secara independen (Flynn et al., 2010). Integrasi rantai pasok merupakan suatu proses kolaboratif antara pihak-pihak yang terlibat dalam rantai pasok guna mewujudkan satu kesatuan yang utuh dan menambah nilai bagi perusahaan.

Pentingnya integrasi rantai pasok bagi pertumbuhan perusahaan mendorong perusahaan untuk meningkatkan aspek-aspek perusahaan yang dapat

meningkatkan integrasi rantai pasok. Kasus UMKM khususnya yang ada di pasar tradisional sangat sesuai dengan beberapa kajian tersebut, yaitu aspek penting yang harus diperhatikan. Meningkatnya tingkat persaingan yang ada di antara perusahaan secara global telah membawa pergeseran untuk melakukan lebih dari sekedar perumusan dan implementasi strategi tetapi untuk melampaui itu dan mencari kemitraan dengan perusahaan lain yang akan mengarah pada keunggulan kompetitif di pasar. Selama bertahun-tahun, perusahaan manufaktur telah berfokus pada pengembangan strategi yang akan menghasilkan tingkat perubahan dan kinerja operasional yang sangat diinginkan dalam organisasi. Namun, perusahaan telah menyadari bahwa membuat strategi bersama dengan mengintegrasikan fungsi internal, pemasok dan pelanggan dalam hubungan bisnis adalah model yang tepat untuk mencapai keunggulan kompetitif. Ini menciptakan platform untuk Integrasi rantai pasokan (SCI) sebagai praktik yang diadopsi oleh perusahaan yang berusaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan dengan hubungan yang lebih dekat dibangun di antara tautan lain dalam rantai pasokan. Pergeseran tersebut terjadi dengan organisasi yang beralih dari strategi integrasi vertikal mereka sebelumnya menjadi asosiasi perusahaan yang berkolaborasi untuk mendapatkan, memproduksi, dan memasok produk dan layanan kepada pelanggan mereka. Integrasi rantai pasok sebagai sebuah konsep berkaitan dengan sinergi yang ada antara fungsi internal perusahaan dan aktivitas eksternalnya di seluruh rantai pasokannya yang mengarah pada kinerja organisasi.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian seperti yang telah diuraikan pada bab sebelumnya dapat ditarik beberapa kesimpulan yaitu :

1. Perhitungan uji t menyatakan kapabilitas inovasi mempunyai pengaruh positif dan signifikan pada Kinerja UMKM. Perhitungan ini menyimpulkan semakin besar kapabilitas inovasi perusahaan akan berdampak peningkatan Kinerja UMKM.
2. Perhitungan uji t menyatakan kapasitas penyerapan mempunyai pengaruh positif dan signifikan pada Kinerja UMKM. Perhitungan ini menyimpulkan semakin besar kapasitas penyerapan perusahaan akan berdampak peningkatan Kinerja UMKM.
3. Perhitungan uji t menyatakan integrasi rantai pasok mempunyai pengaruh positif dan signifikan pada Kinerja UMKM. Perhitungan ini menyimpulkan semakin besar integrasi rantai pasok akan berdampak peningkatan Kinerja UMKM.

5.2. Saran

Saran yang diberikan peneliti meliputi

1. Dengan ditemukannya pengaruh kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan dan integrasi rantai pasokan parsial terhadap kinerja UMKM maka UMKM perlu melakukan pertimbangan pada kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan dan

integrasi rantai pasokan dalam usaha peningkatan kinerja perusahaan melalui peningkatan kapabilitas inovasi, kapasitas penyerapan dan integrasi rantai pasokan.

2. Hasil penilaian responden menyimpulkan integrasi rantai pasokan adalah penilaian responden paling kecil sehingga UMKM harus meningkatkan berkontribusi input individu ke perusahaan, pemahaman global tentang tugas dan tanggung jawab satu sama lain, menyadari siapa di dalam grup yang memiliki keahlian khusus dan pengetahuan yang dan hati-hati menghubungkan tindakan satu sama lain untuk memenuhi kondisi yang berubah

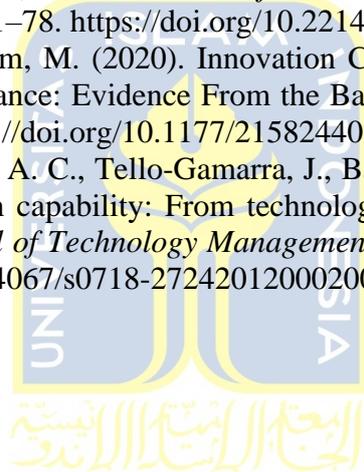


DAFTAR PUSTAKA

- Afifah, A. L., & Cahyono, B. (2020). Meningkatkan innovation performance: Melalui absorptive capacity, knowledge management. *Ekobis*, 21(1), 58–71.
- Bekraf. (2010). *Laporan Kinerja Badan EKonomi Kreatif Tahun 2019*.
- Cohen, W., & Levinthal, D. (1990). Absorptive Capacity : A New Perspective on Learning and Innovation Wesley M . Cohen; Daniel A . Levinthal Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly*, 35(1), 128–152. <https://doi.org/10.2307/2393553>
- Cresswel, J. W. (2013). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. SAGE.
- Dadfar, H., Dahlggaard, J. J., Brege, S., & Alamirhoor, A. (2013). Linkage between organisational innovation capability, product platform development and performance: The case of pharmaceutical small and medium enterprises in Iran. *Total Quality Management and Business Excellence*, 24(7–8), 819–834. <https://doi.org/10.1080/14783363.2013.791102>
- Dobrzykowski, D. D., Leuschner, R., Hong, P. C., & Roh, J. J. (2015). Examining Absorptive Capacity in Supply Chains: Linking Responsive Strategy and Firm Performance. *Journal of Supply Chain Management*, 51(4), 3–28. <https://doi.org/10.1111/jscm.12085>
- Flynn, B. B., Huo, B., & Zhao, X. (2010). The impact of supply chain integration on performance: A contingency and configuration approach. *Journal of Operations Management*, 28(1), 58–71. <https://doi.org/10.1016/j.jom.2009.06.001>
- Ghozali, I. (2015). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 23*. Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2016). *Structural Equation Modeling Konsep dan Aplikasi dengan Program Amos 24*. Badan Penerbit UNDIP.
- Heizer, J., & Render, B. (2016). *Operations Management* (7th ed.). Prentice-Hall.
- Hendijani, R., & Saeidi Saei, R. (2020). Supply chain integration and firm performance: the moderating role of demand uncertainty. *Cogent Business and Management*, 7(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1760477>
- Hernández-Linares, R., Kellermanns, F. W., & López-Fernández, M. C. (2018). Dynamic Capabilities and SME Performance: The Moderating Effect of Market Orientation. *Journal of Small Business Management*, 00, 1–26. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12474>
- Hoang, C. C., & Ngoc, B. H. (2019). The relationship between innovation capability and firm's performance in electronic companies, Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 6(3), 295–304. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2019.vol6.no3.295>
- Huo, B., Qi, Y., Wang, Z., & Zhao, X. (2014). The impact of supply chain integration on firm performance: The moderating role of competitive strategy. *Supply Chain Management*, 19(4), 369–384. <https://doi.org/10.1108/SCM-03-2013-0096>
- Kurnia, C. M. D., Raharja, E., & Sugiarto, Y. (2019). An investigation of factors

- affecting SMEs performance: an Indonesian case. *Diponegori Journal of Business*, 2(1), 52–66.
- Lane, P. J., & Lubatkin, M. (1998). Relative absorptive capacity and interorganizational learning. *Strategic Management Journal*, 19(5), 461–477. [https://doi.org/10.1002/\(sici\)1097-0266\(199805\)19:5<461::aid-smj953>3.3.co;2-c](https://doi.org/10.1002/(sici)1097-0266(199805)19:5<461::aid-smj953>3.3.co;2-c)
- Lawson, B., & Samson, D. (2001). Developing Innovation Capability in Organisations: a Dynamic Capabilities Approach. *International Journal of Innovation Management*, 05(03), 377–400. <https://doi.org/10.1142/S1363919601000427>
- Li, N. I. (2015). The Impact of Supply Chain Integration on Operation Performance the Moderating Role of IT Competence. *Management Science and Engineering*, 9(4), 40–45. <https://doi.org/10.3968/7549>
- Liu, X., Zhao, X., & Zhao, H. (2018). Absorptive capacity and business performance: The mediating effects of innovation and mass customization. *Industrial Management and Data Systems*, 118(9), 1787–1803. <https://doi.org/10.1108/IMDS-09-2017-0416>
- Lutfiani, D. S., & Nur, S. A. (2019). Innovation Capability and Supply Chain Integration in MSMEs Abstract: *The International Journal Business and Management*, 7(12), 18–26.
- Maldonado-Guzmán, G., Garza-Reyes, J. A., Pinzón-Castro, S. Y., & Kumar, V. (2019). Innovation capabilities and performance: are they truly linked in SMEs? *International Journal of Innovation Science*, 11(1), 48–62. <https://doi.org/10.1108/IJIS-12-2017-0139>
- Nur, S. A. (2019). Innovation Capability, Absorptive Capacity and Supply Chain Integration in Smes Performance: Case Study of Creative Industry in Yogyakarta, Indonesia. *Proceedings on Engineering Sciences*, 1(2), 203–218. <https://doi.org/10.24874/pes01.02.018>
- Perdomo, G., Lozada, N., & Zuñiga-Collazos, A. (2017). Absorptive Capacity (AC): knowledge generation and its evolution from variable to construct. *Espacios*, 38, 10.
- Rajapathirana, R. P. J., & Hui, Y. (2017). Relationship between innovation capability, innovation type, and firm performance. *Journal of Innovation & Knowledge*, 3(1), 44–55. <https://doi.org/10.1016/j.jik.2017.06.002>
- Roth, A. V., Kristal, M., & Johson, T. (2010). *The Effect of Supply Chain Absorptive Capacity on Customization, Product Innovation and Business Performance*. 0–49.
- Saiz, L., Pérez-Miguel, D., & Manzanedo-del Campo, M. Á. (2018). The knowledge absorptive capacity to improve the cooperation and innovation in the firm. *Journal of Industrial Engineering and Management*, 11(2), 290–307. <https://doi.org/10.3926/jiem.2505>
- Sari, R. P., Suryaningrum, S., & Budiarto, D. S. (2019). Does family firm have better performance? empirical research in Indonesia SMEs. *Akuntabel*, 16(2), 263–271.
- Saunila, M., Pekkola, S., & Ukko, J. (2014). The relationship between innovation capability and performance: The moderating effect of measurement.

- International Journal of Productivity and Performance Management*, 63(2), 234–249. <https://doi.org/10.1108/IJPPM-04-2013-0065>
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013a). Research Methods for Business. In *Wiley* (Vol. 53, Issue 9). Wiley International Edition. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2013b). *Research Methods for Business*. Jhon Wiley & Sons Ltd.
- Wang, C. hsien, Lu, I. yuan, & Chen, C. bein. (2008). Evaluating firm technological innovation capability under uncertainty. *Technovation*, 28(6), 349–363. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2007.10.007>
- Wiwoho, G. (2016). The Assessment of Dimension Absorptive Capacity on Innovation Performance and Small Business Performance. *Fokus Bisnis*, 15(2), 127–140.
- Wuryaningrat, N. F. (2013). Knowledge sharing, absorptive capacity and innovation capabilities: An empirical study on small and medium enterprises in North Sulawesi, Indonesia. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 15(1), 61–78. <https://doi.org/10.22146/gamaijb.5402>
- YuSheng, K., & Ibrahim, M. (2020). Innovation Capabilities, Innovation Types, and Firm Performance: Evidence From the Banking Sector of Ghana. *SAGE Open*, 10(2). <https://doi.org/10.1177/2158244020920892>
- Zawislak, P. A., Alves, A. C., Tello-Gamarra, J., Barbieux, D., & Reichert, F. M. (2012). Innovation capability: From technology development to transaction capability. *Journal of Technology Management and Innovation*, 7(2), 14–25. <https://doi.org/10.4067/s0718-27242012000200002>



LAMPIRAN 1
KUESIONER PENELITIAN

Kuesioner

Kepada:
Yth Bapak/Ibu/Sdr/i Karyawan
Industri Kreatif
di Yogyakarta

Dengan hormat,

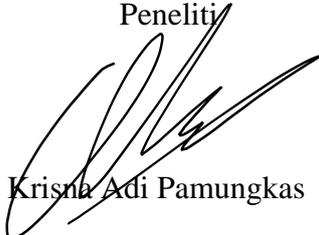
Dalam rangka pelaksanaan kegiatan penelitian yang ditujukan untuk penyusunan skripsi di Program Sarjana (S1) – Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Indonesia, maka pada kesempatan ini mohon kesediaan dan bantuan dari Bapak/Ibu/Sdr/i untuk mengisi kuesioner yang telah disediakan (terlampir). Hasil dari pengisian kuesioner ini akan dijadikan sebagai data primer yang akan diolah lebih lanjut oleh peneliti dan penelitian ini hanya semata-mata untuk kepentingan studi.

Adapun penelitian ini mengambil judul **“Pengaruh Kapabilitas Inovasi, Kapasitas Penyerapan, Dan Integritas Rantai Pasok Terhadap Kinerja UMKM (Studi Pada Industri Kreatif Di Yogyakarta)”** diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi perusahaan. Untuk itu mohon berkenan mengisi secara jujur sesuai dengan kondisi yang sebenarnya.

Atas kesediaan Bapak/Ibu/Sdr/i untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan dalam kuesioner ini, kami ucapkan terimakasih.

Yogyakarta, Juni 2021

Peneliti



Krisna Adi Pamungkas

KUISIONER

Identitas Responden

1. Nama Usaha :
2. Umur perusahaan :
- a. 0-5 tahun b. 5-10 tahun
- c. > 10 tahun
1. Modal Kerja : < Rp. 10.000.000,-
 Rp.10.000.000. s/d Rp. 100.000.000.
 > Rp. 100.000.000.
2. Tenaga Kerja : < 5 karyawan
 10-20 karyawan
 > 20 karyawan

BAGIAN ISI PERTANYAAN

Petunjuk : mohon Bapak/Ibu/Sdr/i memberi tanda *check list* (V) pada salah satu pilihan jawaban sesuai dengan keadaan ditempat Bapak/Ibu/Sdr/i bekerja.

- Pilihan jawaban : SS = Sangat Setuju
 S = Setuju
 N = Netral
 TS = Tidak Setuju
 STS = Sangat Tidak Setuju

Inovasi		SS	S	N	TS	STS
No	Pertanyaan					
1	Perusahaan selalu melakukan inovasi pemasaran					
2	Perusahaan selalu melakukan inovasi produk					
3	Perusahaan selalu melakukan inovasi organisasi					
4	Perusahaan selalu melakukan proses inovasi					
5	Kapabilitas inovasi secara keseluruhan sudah baik					

Kapasitas Penyerapan		SS	S	N	TS	STS
No	Pertanyaan					
1	Karyawan kami sering mengunjungi pelanggan kami					
2	Kami memiliki prosedur dan metode untuk mendapatkan informasi operasi pelanggan secara real-time (seperti rencana produksi, tingkat persediaan)					
3	Kami memiliki kontak langsung dengan pelanggan kami melalui jaringan (misalnya EDI, PDS, email, perangkat lunak komunikasi instan)					
4	Kami secara teratur mengadakan pertemuan khusus dengan pelanggan kami (seperti grup fokus, sesi curah pendapat) untuk menemukan produk atau layanan yang dibutuhkan di masa depan					
5	Kami selalu menyelidiki pelanggan kami untuk mengevaluasi kualitas produk atau layanan kami					

Integrasi Rantai Pasokan		SS	S	N	TS	STS
No	Pertanyaan Customer integration					
1	Tingkat keterkaitan dengan pelanggan utama kami melalui jaringan informasi.					
2	Tingkat komputerisasi untuk pemesanan pelanggan utama kami.					
3	Tingkat berbagi informasi pasar dari pelanggan utama kami.					
4	Tingkat komunikasi dengan pelanggan utama kami					
No	Pertanyaan Supplier Integration	SS	S	N	TS	STS
5	Tingkat pertukaran informasi dengan pemasok utama kami melalui jaringan informasi.					
6	Pembentukan sistem pemesanan cepat dengan pemasok utama kami.					
7	Tingkat kemitraan strategis dengan pemasok utama kami.					
8	Pengadaan yang stabil melalui jaringan dengan pemasok utama kami					
No	Pertanyaan Internal Integratioan	SS	S	N	TS	STS
9	Integrasi data antar fungsi internal.					
10	Integrasi aplikasi perusahaan antar fungsi internal.					
11	Manajemen inventaris integratif.					
12	Pencarian tingkat inventaris secara real-time					

Kinerja		SS	S	N	TS	STS
No	Pertanyaan					
1	Perusahaan mempunyai kinerja operasional yang baik					
2	Perusahaan mempunyai kinerja keuangan yang baik					
3	Perusahaan mempunyai kepuasan pelanggan yang baik					
4	Perusahaan mempunyai inovasi dalam produk yang baik					
5	Perusahaan mempunyai kemampuan bersaing yang baik					
6	Perusahaan mempunyai tingkat layanan pelanggan yang baik					



LAMPIRAN 2 DATA PENELITIAN

Res	Inovasi Produk						Kapasitas Penyerapan						Integrasi Rantai Pasok												Kinerja							
	1	2	3	4	5	Me an	1	2	3	4	5	Me an	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Me an	1	2	3	4	5	6	Me an
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4,2	4	4	4	4	5	4	4	5	5	5	5	5	4,6	4	4	4	4	5	5	4,2
2	4	5	5	4	4	4,4	4	5	3	4	5	4,2	5	3	3	4	4	4	4	5	5	5	5	4,6	4	4	4	5	4	4	4,2	
3	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4,6	4	4	4	4	5	5	4,2	
4	5	4	4	4	5	4,4	4	4	4	5	4	4,2	4	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4,6	4	4	4	4	5	5	4,2
5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	2	5	5	4	4	4	4	4	4,4	4	3	4	4	5	5	4
6	5	4	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4,6	4	4	4	4	5	5	4,2	
7	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	4,4	4	4	4	4	5	5	4,2	
8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4,6	4	4	4	4	5	5	4,2	
9	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4,6	4	4	4	4	5	5	4,2	
10	5	4	4	4	4	4,2	4	4	5	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	2	5	5	5	5	4,2	4	5	5	4	5	5	4,6	
11	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4,2	
12	3	2	3	3	3	2,8	3	3	2	3	3	2,8	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	2	2	4	4	2,8
13	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	5	4,6	4	5	5	4	5	5	4,6	
14	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3,8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4,2	
15	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3,8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4,2	
16	4	5	5	5	4	4,6	5	5	4	4	5	4,6	4	4	4	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	4	4,6
17	4	4	4	5	4	4,2	3	4	4	4	4	3,8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	5	5	4
18	5	4	5	5	5	4,8	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4,8
19	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3,6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4,4
20	3	2	3	3	2	2,6	3	3	2	2	3	2,6	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	4	4	2,4

21	4	4	4	5	5	4,4	4	4	4	5	4	4,2	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4,4	
22	4	4	5	4	4	4,2	4	5	4	4	5	4,4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
23	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
24	2	2	3	3	2	2,4	2	3	2	2	3	2,4	3	3	3	2	2	3	2	3	3	2	3	2	2,6	3	3	2	2	2	2	2,4
25	5	4	5	4	4	4,4	5	5	4	4	5	4,6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
26	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
27	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
28	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
29	4	3	4	4	3	3,6	4	4	3	3	4	3,6	4	4	4	3	3	4	2	4	4	2	4	2	3,2	4	4	4	3	3	3	3,6
30	4	5	4	4	4	4,2	4	4	3	4	4	3,8	4	4	4	3	3	4	2	4	4	2	4	2	3,2	4	4	4	3	3	3	3,6
31	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
32	5	4	4	4	4	4,2	1	4	1	4	4	2,8	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3,8
33	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
34	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
35	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
36	4	5	4	4	4	4,2	3	4	4	4	4	3,8	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3,8	4	3	4	4	4	4	3,8
37	4	5	4	4	4	4,2	4	4	5	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3,8
38	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3,6
39	4	2	4	5	4	3,8	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3,6
40	4	2	5	4	4	3,8	4	5	3	4	5	4,2	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4,2
41	4	5	4	4	4	4,2	3	4	3	4	4	3,6	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2,8
42	4	2	4	4	4	3,6	4	4	3	4	4	3,8	5	5	5	3	3	3	2	3	3	2	3	2	2,6	4	2	4	4	4	4	3,6
43	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4,2
44	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4,2
45	5	2	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4,6	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4,6

46	5	2	5	4	4	4	5	5	5	4	5	4,8	5	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4,6
47	5	2	5	5	5	4,4	4	5	5	5	5	4,8	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4,6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
48	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4,8	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	5	4	4,6	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
49	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
50	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3,6	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3,6	
51	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3,8	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3,6	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
52	4	5	4	4	4	4,2	3	4	4	4	4	3,8	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3,8	
53	4	5	4	4	4	4,2	3	4	4	4	4	3,8	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3,4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
54	4	5	4	5	5	4,6	3	4	4	5	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4,2	
55	4	5	4	4	4	4,2	1	4	1	4	4	2,8	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3,6	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3,8	
56	4	4	5	4	4	4,2	4	5	4	4	5	4,4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3,4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
57	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
58	4	5	5	4	4	4,4	5	5	5	4	5	4,8	4	3	3	3	3	4	5	4	4	5	4	5	4,4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3,6	
59	4	5	4	4	4	4,2	5	4	5	4	4	4,4	4	3	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
60	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3,8	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3,4
61	4	3	4	4	4	3,8	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
62	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3,6
63	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3,8	
64	1	1	2	2	1	1,4	1	2	2	1	2	1,6	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1,4	
65	4	5	4	4	4	4,2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3,4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
66	4	5	4	5	5	4,6	5	4	4	5	4	4,4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4,2	
67	1	1	2	2	1	1,4	2	2	2	1	2	1,8	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1,4	
68	4	4	5	4	4	4,2	5	5	4	4	5	4,6	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3,4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
69	1	1	2	2	1	1,4	2	2	2	1	2	1,8	1	2	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1,4
70	3	4	4	3	3	3,4	4	4	3	3	4	3,6	3	3	3	3	3	4	5	4	4	5	4	5	4,4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3,6	

96	4	4	3	4	5	4	5	3	3	5	3	3,8	3	4	4	5	5	3	4	2	4	3	4	4	3,2	5	4	4	4	4	4	4	4,2
97	1	1	2	2	2	1,6	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1,4
98	4	3	3	3	5	3,6	4	3	3	5	3	3,6	3	3	3	5	5	3	3	2	2	2	4	4	2,4	4	4	4	4	4	4	4	4
99	1	1	2	2	2	1,6	2	2	1	2	2	1,8	1	2	2	1	1	1	2	2	2	2	2	2	1,8	1	2	2	1	1	1	1	1,4
100	4	3	3	3	5	3,6	5	3	3	5	3	3,8	3	3	2	4	4	3	3	2	2	2	3	3	2,4	3	3	4	4	4	4	4	3,6
Me an	3, 74	3, 79	3, 75	3, 75	3, 96	3,8 0	3, 93	3, 75	3, 43	3, 96	3, 76	3,7 7	3, 43	3, 65	3, 64	3, 52	3, 54	3, 62	3, 63	3, 56	3, 71	3, 63	3, 74	3, 74	3,6 3	3, 58	3, 64	3, 75	3, 64	3, 83	3, 83	3, 9	



LAMPIRAN 3
HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS

Correlations

		X1.1	X1.2	X1.3	X1.4	X1.5	TOTAL
X1.1	Pearson Correlation	1	,975**	,993**	,938**	,836**	,983**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.2	Pearson Correlation	,975**	1	,968**	,915**	,807**	,968**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.3	Pearson Correlation	,993**	,968**	1	,945**	,841**	,985**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.4	Pearson Correlation	,938**	,915**	,945**	1	,893**	,973**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X1.5	Pearson Correlation	,836**	,807**	,841**	,893**	1	,910**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
TOTAL	Pearson Correlation	,983**	,968**	,985**	,973**	,910**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Scale: ALL VARIABLES

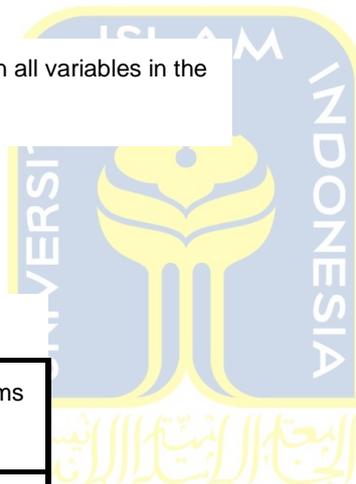
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,980	5



Correlations

Correlations

		X2.1	X2.2	X2.3	X2.4	X2.5	TOTAL
	Pearson Correlation	1	,918**	,789**	,890**	,923**	,967**
X2.1	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,918**	1	,744**	,869**	,978**	,961**
X2.2	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,789**	,744**	1	,684**	,765**	,852**
X2.3	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,890**	,869**	,684**	1	,873**	,927**
X2.4	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,923**	,978**	,765**	,873**	1	,968**
X2.5	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,967**	,961**	,852**	,927**	,968**	1
TOTAL	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Scale: ALL VARIABLES

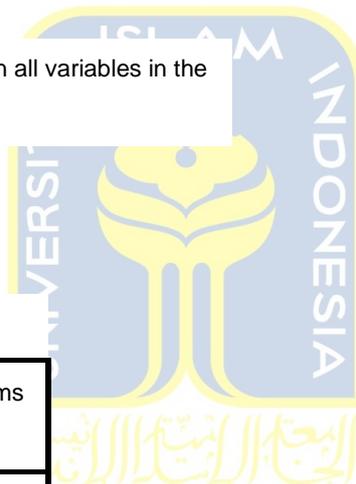
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,961	5



Correlations

Correlations

		X3.1	X3.2	X3.3	X3.4	X3.5	X3.6	X3.7
X3.1	Pearson Correlation	1	,812**	,765**	,793**	,704**	,743**	,676**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X3.2	Pearson Correlation	,812**	1	,846**	,700**	,656**	,783**	,752**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X3.3	Pearson Correlation	,765**	,846**	1	,782**	,814**	,856**	,883**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X3.4	Pearson Correlation	,793**	,700**	,782**	1	,846**	,745**	,690**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X3.5	Pearson Correlation	,704**	,656**	,814**	,846**	1	,787**	,775**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X3.6	Pearson Correlation	,743**	,783**	,856**	,745**	,787**	1	,868**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
X3.7	Pearson Correlation	,676**	,752**	,883**	,690**	,775**	,868**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100	100
X3.8	Pearson Correlation	,754**	,829**	,905**	,802**	,819**	,928**	,913**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000

	N	100	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,742**	,745**	,830**	,721**	,688**	,704**	,789**
X3.9	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,598**	,663**	,775**	,622**	,684**	,787**	,898**
X3.10	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,640**	,699**	,781**	,702**	,721**	,831**	,825**
X3.11	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,649**	,643**	,735**	,611**	,617**	,628**	,731**
X3.12	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,840**	,862**	,941**	,854**	,862**	,912**	,922**
TOTAL	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100	100

Correlations

		X3.8	X3.9	X3.10	X3.11	X3.12	TOTAL
	Pearson Correlation	,754	,742**	,598**	,640**	,649**	,840**
X3.1	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,829**	,745	,663**	,699**	,643**	,862**
X3.2	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
X3.3	Pearson Correlation	,905**	,830**	,775	,781**	,735**	,941**

	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,802**	,721**	,622**	,702	,611**	,854**
X3.4	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,819**	,688**	,684**	,721**	,617	,862**
X3.5	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,928**	,704**	,787**	,831**	,628**	,912
X3.6	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,913**	,789**	,898**	,825**	,731**	,922**
X3.7	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	1**	,775**	,819**	,881**	,676**	,953**
X3.8	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,775**	1**	,725**	,679**	,890**	,875**
X3.9	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,819**	,725**	1**	,927**	,809**	,873**
X3.10	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,881**	,679**	,927**	1**	,768**	,889**
X3.11	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100

	Pearson Correlation	,676**	,890**	,809**	,768**	1**	,822**
X3.12	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
	Pearson Correlation	,953**	,875**	,873**	,889**	,822**	1**
TOTAL	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Scale: ALL VARIABLES

Case Processing Summary

	N	%
Valid	100	100,0
Cases Excluded ^a	0	,0
Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,974	12

CORRELATIONS

/VARIABLES=VAR00026 VAR00027 VAR00028 VAR00029 VAR00030 VAR00031
VAR00032

/PRINT=TWOTAIL NOSIG

/MISSING=PAIRWISE.



Correlations

Correlations

		Y1.1	Y1.2	Y1.3	Y1.4	Y1.5	Y1.6
Y1.1	Pearson Correlation	1	,838**	,855**	,885**	,928**	,911**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y1.2	Pearson Correlation	,838**	1	,857**	,866**	,879**	,856**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y1.3	Pearson Correlation	,855**	,857**	1	,880**	,893**	,874**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y1.4	Pearson Correlation	,885**	,866**	,880**	1	,930**	,931**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y1.5	Pearson Correlation	,928**	,879**	,893**	,930**	1	,920**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000		,000
	N	100	100	100	100	100	100
Y1.6	Pearson Correlation	,911**	,856**	,874**	,931**	,920**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	100	100	100	100	100	100
TOTAL	Pearson Correlation	,948**	,929**	,939**	,961**	,971**	,961**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	,000
	N	100	100	100	100	100	100

Correlations

		TOTAL
Y1.1	Pearson Correlation	,948
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
Y1.2	Pearson Correlation	,929**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
Y1.3	Pearson Correlation	,939**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
Y1.4	Pearson Correlation	,961**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
Y1.5	Pearson Correlation	,971**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
Y1.6	Pearson Correlation	,961**
	Sig. (2-tailed)	,000
	N	100
TOTAL	Pearson Correlation	1**
	Sig. (2-tailed)	
	N	100

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Scale: ALL VARIABLES

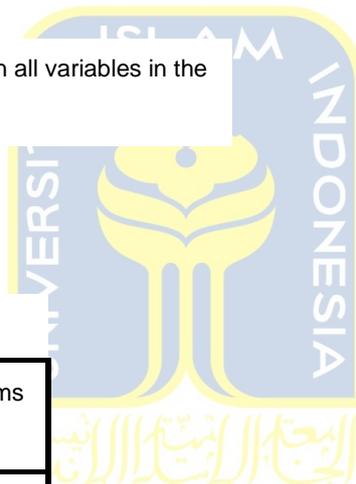
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	100	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	100	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,979	6



LAMPIRAN 4
HASIL UJI REGRESI

Hasil Model Persamaan Regresi

Independent Variable	Koefisien Regresi	Sig-t (p-value)
Konstan	-0,194	
Kapabilitas Inovasi	0,418	0.000
Kapasitas Penyerapan	0,196	0.000
Integrasi Rantai Pasok	0,429	0.000
F hitung	483,707	
Sig-F	0.000	
Adjusted R ²	0,936	

Hasil Pengujian Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

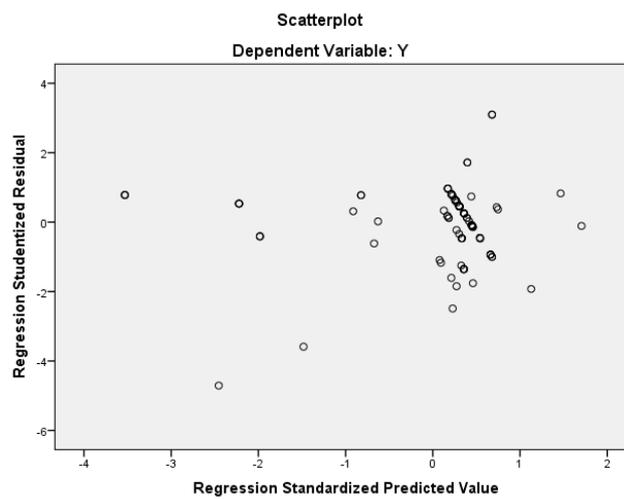
		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	,20500741
	Absolute	,125
Most Extreme Differences	Positive	,125
	Negative	-,111
Kolmogorov-Smirnov Z		,254
Asymp. Sig. (2-tailed)		,860

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Tes Multikolinieritas

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1 X1	,148	6,739
X2	,226	4,434
X3	,150	6,675



Gambar 4.1 Hasil Uji Heteroskedastisitas