

Pengembangan Model Peningkatan Daya Saing UMKM di Indonesia: Validasi Kuantitatif Model

Donald Crestofel Lantu^{1*}, Mochamad Sandy Triady², Ami Fitri Utami², Achmad Ghazali¹

¹Sekolah Bisnis dan Manajemen, Institut Teknologi Bandung

²Sekolah Bisnis dan Manajemen, Bina Nusantara University

Abstrak. *Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki potensi dalam meningkatkan pendapatan serta penyerapan tenaga kerja. Kendala baik secara internal maupun eksternal masih banyak dialami UMKM sehingga dinilai belum berdaya saing tinggi untuk mendorong pertumbuhan ekonomi serta pendapatan masyarakat. Terdapat beberapa faktor yang diperkirakan dapat meningkatkan daya saing UMKM. Studi ini bertujuan untuk mengkonfirmasi rancangan model dan indikatornya yang dapat mempengaruhi daya saing UMKM melalui data primer yang kemudian diolah secara kuantitatif. Berdasarkan data dari 19 provinsi terdapat enam variabel utama yang membentuk daya saing UMKM suatu provinsi yaitu ketersediaan dan kondisi lingkungan usaha, kemampuan usaha, kebijakan dan infrastruktur, riset dan teknologi, dukungan finansial dan kemitraan, serta variabel kinerja.*

Kata kunci: *usaha kecil dan menengah (UKM), daya saing, model empiris, validasi dan evaluasi model kualitatif, modifikasi model kualitatif*

Abstract. *Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) have potentials in increasing incomes and employment. Some obstacles is experienced by many MSMEs, it is often considered as the reason of low competitiveness to boost economic growth and incomes. There are several factors that are expected to increase the competitiveness of SMEs. This study aimed to confirm the model and indicators quantitatively that may affect the competitiveness of SMEs through primary. From the study, it was found that the need for an adjustment of the design of the models that have been built on previous studies. Based on data from 19 provinces, there are six main variables that shape the competitiveness of SME; resource availability and business environment, business capability, policy and infrastructures, research and technology, financing and partnership, and performances.*

Keywords: *small and medium enterprises (SME), competitiveness, empirical model, validate & evaluate qualitative model, modified qualitative model*

*Corresponding author. Email: donald@sbm-itb.ac.id

Received: 1 Maret 2016, Revision: 11 April 2016, Accepted: 31 Mei 2016

Print ISSN: 1412-1700; Online ISSN: 2089-7928. DOI: <http://dx.doi.org/10.12695/jmt.2016.15.1.6>

Copyright©2016. Published by Unit Research and Knowledge, School of Business and Management - Institut Teknologi Bandung (SBM-ITB)

Pendahuluan

Peran UMKM dalam meningkatkan pendapatan serta penyerapan tenaga kerja tentu dapat dinilai besar bagi Indonesia. Kementerian Koperasi dan UKM (2014) menyatakan kontribusi UMKM dalam PDB pada tahun 2013 mencapai 57.56% dari total PDB nasional dengan jumlah usaha sebanyak 57.9 juta unit atau 99% dari total unit usaha yang ada. UMKM juga mampu menyerap 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Kontribusi UMKM yang tinggi ini namun belum menjadikan UMKM di Indonesia memiliki daya saing yang tinggi. Kendala baik secara internal maupun eksternal banyak dialami UMKM sehingga UMKM tersebut kemudian dipandang belum berdaya saing tinggi untuk mampu mendorong pertumbuhan ekonomi serta pendapatan masyarakat. Skala usaha, produktivitas dan tingkat penerapan teknologi merupakan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi daya saing UMKM. Ketiga faktor tersebut dapat digunakan untuk mengukur daya saing UMKM.

Faktor-faktor lain, seperti tingkat pendidikan pemilik dan pekerja UMKM, keterampilan dan tingkat kewirausahaan, akses UMKM kepada sumber pembiayaan, akses kepada lembaga pengembangan usaha, faktor-faktor eksternal seperti kemudahan perijinan dan biaya transaksi, dan lain-lain, juga dapat digunakan untuk menggambarkan tingkat daya saing UMKM. Tambunan (2008) menyatakan bahwa meskipun ukuran daya saing UMKM sangat beragam, identifikasi mengenai daya saing UMKM perlu mencakup tiga karakteristik yaitu potensi, proses, dan kinerja.

Telah banyak studi yang dilakukan mengenai daya saing UMKM dengan hasil yang bervariasi. Salah satu yang terpenting adalah hasil penelitian dari Man, Lau & Chan (2002, p. 123-142) yang mencoba untuk menganalisis tingkat daya saing UMKM dengan menggabungkan antara konsep daya saing dan kompetensi kewirausahaan. Hasil analisisnya yaitu; pertama, daya saing merupakan proses yang berkelanjutan, dan bukan proses yang statis.

Kedua, model daya saing dalam konteks perusahaan atau UMKM perlu mempertimbangkan tiga dimensi daya saing sebagaimana dikonsepsikan oleh Buckley et al (1988, dalam Man, Lau & Chan, 2002, p. 123-142) yaitu potensi, proses, dan kinerja.

Dimensi “potensi” mencakup lingkup daya saing dan kemampuan berorganisasi. Sementara itu dimensi “proses” mencerminkan kemampuan untuk mengelola pekerjaan; sedangkan “kinerja” merupakan resultan dari berbagai faktor yang membentuknya seperti (1) karakter, perilaku, keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki oleh pengusaha; (2) karakter sektor, pasar dan lingkungan usaha strategis; dan lain-lain.

Hasil yang ketiga yaitu tingkat daya saing yang tinggi dari suatu perusahaan skala kecil dan menengah dapat dipertahankan melalui pemenuhan empat jenis kemampuan, yaitu (1) kemampuan perusahaan untuk meningkatkan pangsa pasar, keuntungan dan pertumbuhan nilai tambah secara berkelanjutan (*sustainability*); (2) kemampuan perusahaan untuk mengakses dan mengelola berbagai sumber daya dan kemampuannya (*controllability*); (3) kemampuan strategis perusahaan untuk menilai tingkat daya saingnya dibandingkan dengan perusahaan lain (*relativity*); dan (4) kemampuan perusahaan untuk terus menciptakan keunggulan kompetitif (*dynamism*).

Keempat, model daya saing UMKM perlu mempertimbangkan pengaruh dari aspek-aspek internal perusahaan, lingkungan eksternal dan pengusaha/pemilik usaha (proses atau perspektif perilaku pengusaha).

Kelima, berdasarkan ketiga pendekatan tersebut, Man, Lau & Chan (2002, p. 123-142) mengembangkan suatu model konseptual untuk menghubungkan karakteristik-karakteristik dari manajer atau pemilik perusahaan dan kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Hubungan tersebut dihipotesakan kedalam tiga tugas prinsip seorang pengusaha yaitu (a) membentuk

lingkup daya saing; (b) menciptakan kapabilitas organisasi; dan (c) menetapkan tujuan-tujuan dan strategi pencapaiannya.

Tambunan (2008) menyusun suatu kerangka pikir mengenai daya saing sebuah perusahaan dan faktor-faktor penentunya. Dalam kerangka pikir ini, daya saing sebuah perusahaan tercermin dari daya saing produk yang dihasilkannya dan daya saing sebuah perusahaan dapat dicirikan oleh faktor internal dan faktor eksternal. Faktor-faktor internal tersebut mencakup (1) keahlian atau tingkat pendidikan pekerja, (2) keahlian pengusaha, (3) ketersediaan atau akses ke modal, (4) sistem organisasi dan manajemen yang baik (sesuai kebutuhan bisnis), (5) ketersediaan atau penguasaan teknologi, (6) ketersediaan atau penguasaan informasi, dan (7) ketersediaan atau penguasaan/akses kepada input-input lainnya seperti energi, bahan baku, dan lain-lain.

Pengukuran daya saing juga dapat dilihat dari beberapa perspektif. Menurut Gal (2010), peningkatan daya saing dapat diukur dari sisi kinerjanya. Namun dari segi pandangan komprehensif, daya saing dapat diukur dari segi pengaruhnya sampai hasil akhir yang telah dicapai. Hal ini dikatakan sebagai objek yang kompetitif. Berdasarkan model dari Buckley *et al* (1998, p.175-200), daya saing dianggap sebagai proses yang berkelanjutan, tidak hanya kinerja yang dihasilkan, tetapi juga proses untuk melakukannya.

Untuk meningkatkan daya saing, UMKM harus memiliki kemampuan berkompetisi. Untuk mencapai kinerja yang sangat baik, UMKM harus mempertimbangkan beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja. Beberapa studi yang disebut kemampuan kompetitif adalah faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM atau keberhasilan atau bisa disebut sebagai Faktor-faktor Kunci Keberhasilan (*Key Success Factors/KSFs*) atau Faktor-faktor Kritis Keberhasilan (*Critical Success Factors/CSFs*). KSFs didefinisikan sebagai faktor yang sangat penting dalam mengukur kinerja yang sangat baik dari perusahaan (Ghosh *et al*, 2001, p. 209-221).

Watson *et al.* (1998, p.217-238) menjelaskan bahwa faktor keberhasilan adalah faktor penting dalam mempengaruhi hasil bisnis. Chawla *et al* (2007, p. 1) mendefinisikan CSFs sebagai peristiwa, situasi, kondisi, atau kegiatan yang membutuhkan perhatian khusus karena signifikansi CSFs dapat dapat membantu dalam penciptaan usaha kecil, dalam segi pengambilan keputusan, dalam fokus persepsi, dalam perencanaan, dan pengorganisasian. Beberapa pihak lain menyebut daya saing sebagai faktor kompetitif.

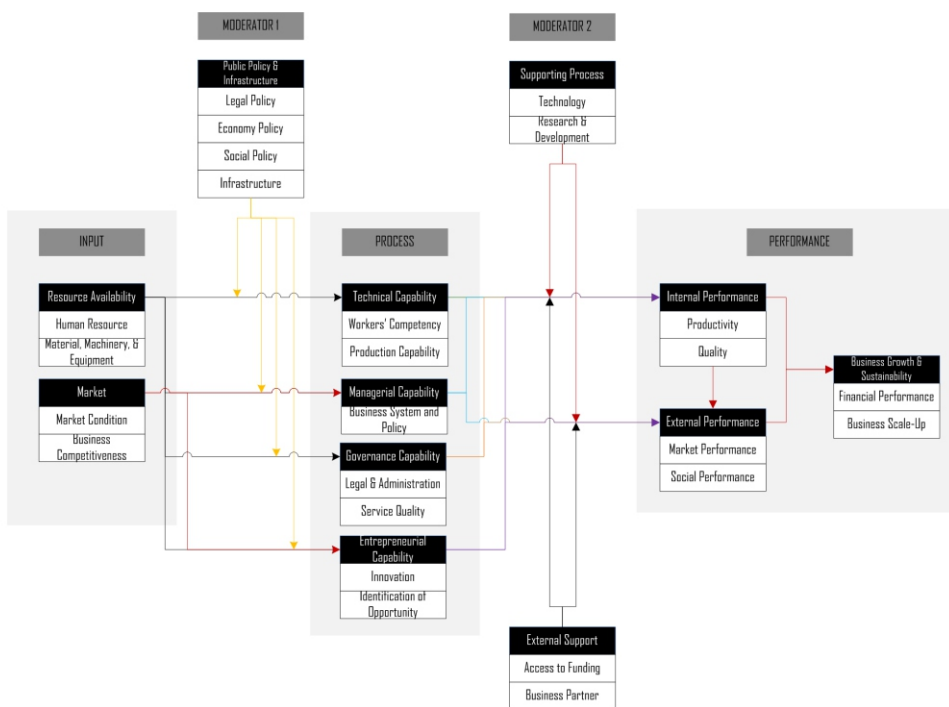
Li (2011) mengatakan faktor kompetitif menjadi tingkat pertama, kriteria sebagai tingkat kedua dan atribut sebagai tingkat ketiga, serta menyimpulkan tujuh faktor kompetitif adalah: kompetensi manajemen (*management competency*), kompetensi pengorganisasian (*organizing competency*), kemampuan teknologi (*technological capability*), kompetensi keuangan (*financial competency*), pangsa pasar (*market share*), tanggung jawab sosial (*social responsibility*), dan daya saing regional (*regional competitiveness*).

Daya saing yang tinggi juga sangat diperlukan dalam kondisi bersaing dengan pasar global seperti dengan adanya implementasi Masyarakat Ekonomi Asean. Kondisi ini akan memberikan tantangan namun juga dapat memperoleh peluang, sehingga UMKM dituntut untuk meningkatkan daya saingnya. Susilo (2012) menyatakan bahwa kunci utamanya adalah UMKM itu sendiri khususnya pemilik UMKM dengan dukungan para pekerjanya.

Pengusaha/pemilik UMKM dengan jiwa kewirausahaan dan jiwa inovasi yang dimiliki, harus mampu menjadi motor penggerak untuk meningkatkan daya saing perusahaan. Peran pemilik UMKM menjadi sangat penting dalam meningkatkan daya saing, Hunter and Lean (2014, p.179-190) menyatakan bahwa karakter *entrepreneurial leadership* diperlukan oleh seorang pemilik UMKM untuk memimpin usahanya. Karakter yang dinyatakan berperan penting adalah ambisius, berorientasi pada kinerja, dan visioner.

Studi yang dilakukan sebelumnya oleh Lantu *et al* (2015) telah menghasilkan suatu catatan bahwa dibutuhkan suatu penelaahan lebih mendalam terhadap indikator daya saing UMKM, terutama untuk faktor yang mempengaruhi daya saing sehingga dapat memberikan gambaran lebih menyeluruh mengenai daya saing UMKM. Adapun penelaahan perlu mencakup konteks daya saing UMKM di sektor usaha dan lokasi tertentu.

Hal ini dilakukan untuk memberi gambaran dalam pemetaan tingkat perkembangan UMKM sehingga selanjutnya dapat digunakan sebagai dasar bagi penyusunan kebijakan peningkatan peran UMKM di pasar domestik, regional dan internasional. Lantu *et al* (2015) telah membangun model melalui 3 tahapan *qualitative coding* yang digambarkan dalam model pada gambar 1.



Gambar 1. Model Daya Saing UMKM (Lantu *et al*, 2015)

Setelah rancangan model daya saing Lantu *et al* (2015) dilakukan maka kemudian perlu dijalankan tahap konfirmasi secara kuantitatif atas rancangan model tersebut yang akan menjadi tujuan dari studi ini. Tahap konfirmasi ini kemudian dilakukan melalui pendekatan data primer yang bertujuan untuk memberikan konfirmasi atas kebenaran rancangan model kualitatif. Oleh karena itu perlu dilakukan pengambilan data primer untuk mengukur setiap variabel dan indikator yang terkandung didalam rancangan model dengan menggunakan kuesioner. Adapun hasil data dari kuesioner ini selain berfungsi untuk mengkonfirmasi rancangan model. Studi ini merupakan lanjutan dari tahap pengkajian awal tentang model daya saing UMKM secara kualitatif oleh Lantu *et al* (2015).

Hasil studi kualitatif pada tahap sebelumnya kemudian perlu dikonfirmasi secara kuantitatif dengan tujuan untuk mendapatkan model daya saing UMKM yang lebih valid dan terpercaya. Nagy (2016, p.446-453) menyatakan bahwa konsep daya saing UMKM akan sangat berbeda dengan konsep daya saing perusahaan besar yang saat ini sudah banyak alat ukurnya. Oleh karena itu kebutuhan terhadap alat ukur daya saing UMKM masih sangat diperlukan. Model yang dihasilkan dari studi ini kemudian akan digunakan untuk mengembangkan suatu alat ukur daya saing UMKM pada studi selanjutnya. Alat ukur ini bertujuan untuk melihat aspek-aspek yang perlu ditingkatkan dalam mengembangkan UMKM di suatu daerah.

Metodologi Penelitian

Terdapat tiga tahapan utama pada studi ini diantaranya adalah tahap studi awal, tahap survey, kemudian tahap pengolahan data untuk menguji validitas model secara kuantitatif. Studi awal merupakan tahap dimana kuesioner serta acuan survey dihasilkan. Adapun keluaran atau output tersebut dihasilkan melalui beberapa proses yang dilakukan secara simultan, yaitu perancangan kuesioner, studi penelitian terdahulu, dan *pilot test*.

Kuesioner daya saing UMKM terdiri atas tiga bagian utama yaitu profil responden, profil usaha, serta pertanyaan yang dibuat untuk mewakili setiap variabel yang dibentuk pada studi daya saing UMKM sebelumnya. Secara keseluruhan, kuesioner ini terdiri atas 96 pertanyaan tertutup, dan 29 pertanyaan terbuka dan semi terbuka sesuai ditampilkan pada tabel 1.

Tabel 1. Komposisi Pertanyaan Kuesioner

Variabel	Sub-Variabel	Jumlah Pertanyaan
Input	Ketersediaan sumber daya	12
	Kondisi pasar	7
Proses	Kemampuan teknik & produksi	10
	Kemampuan manajerial	8
	Kemampuan tata kelola dan tata layanan	7
	Kemampuan wirausaha	7
Kinerja	Kinerja internal	9
	Kinerja eksternal	6
	Keberlangsungan pertumbuhan usaha	7
Moderator 1	Kebijakan pemerintah dan infrastruktur	11
Moderator 2	Pendukung proses	5
	Dukungan eksternal	7

Studi awal menghasilkan dokumen kuesioner dan panduan survey yang digunakan sebagai media dalam mengumpulkan data primer dengan melakukan survey di dua puluh provinsi di Indonesia. Survey dilakukan kepada pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) sebagai responden untuk menjawab pertanyaan yang sudah disusun dalam kuesioner. Hasil survey kemudian akan digunakan sebagai data untuk menguji model yang telah dibangun pada studi sebelumnya. Hal ini bertujuan untuk mendapatkan model yang valid secara statistik. Pengujian model menggunakan metode *Partial Least Square* (PLS). Survey yang dilakukan pada studi ini dilakukan di Sembilan belas provinsi dengan target jumlah responden adalah minimal tiga puluh responden per provinsi untuk memenuhi standar jumlah minimal data per provinsi.

Hasil yang diperoleh yaitu 574 responden dari 19 provinsi. Namun, jumlah ini tidak seluruhnya dapat digunakan sebagai data dalam proses pengolahan data karena terdapat 9,0 persen data yang tidak lengkap/valid, sehingga didapat 520 data responden yang dapat digunakan untuk tahapan selanjutnya. Data yang tidak valid ini dikarenakan kuesioner yang dikumpulkan tidak diisi secara lengkap sehingga terdapat item pertanyaan yang tidak dapat diinput datanya. Tabel 2 menampilkan hasil rekapitulasi jumlah responden yang didapat per provinsi.

Tabel 2. Rekapitulasi Data Responden Provinsi

No	Provinsi	Jumlah Responden		
		Jumlah Responden	Valid	% Valid
1	Aceh	30	27	90%
2	Bali	30	25	83%
3	Gorontalo	30	30	100%
4	Jawa Barat	30	29	97%
5	Jakarta	38	33	87%
6	Jateng	30	30	100%
7	Jatim	30	30	100%
8	Lampung	30	30	100%
9	Maluku	32	31	97%
10	NTB	30	29	97%
11	Papua	30	12	40%
12	Sulawesi Selatan	30	21	70%
13	Sulawesi Tenggara	30	28	93%
14	Sulawesi Utara	30	30	100%
15	Sumatera Barat	30	30	100%
16	Sumatera Selatan	24	17	71%
17	Sumatera Utara	30	30	100%
18	Kalimantan Barat	30	30	100%
19	Kalimantan Selatan	30	28	93%
Total		574	520	91%

(Sumber: Hasil pengolahan data survey, 2014)

Tabel 3. Profil Responden (1)

Bentuk Badan Usaha	Persentase
PT	7.78
Yayasan	0.19
Koperasi	1.95
Persekutuan Perdata	0.78
Firma	4.28
CV	21.60
Belum terdaftar	56.61
Lain-lain	6.81

(Sumber: Hasil pengolahan data survey, 2014)

Profil responden yang ikut serta dalam survey kali ini dapat dilihat dari beberapa parameter sehingga diharapkan profil responden akan bervariasi dan dapat menggambarkan kondisi usaha UMKM di Indonesia. Jumlah responden pelaku UMKM yang masih didominasi oleh laki-laki sebanyak 70%. Sebagian besar responden memiliki tingkat pendidikan tamatan SMA ke atas. Sebagian kecil tidak memiliki pendidikan formal. Berdasarkan bentuk badan usaha mayoritas UMKM yang menjadi responden masih belum terdaftar secara resmi sebagai badan usaha (57%).

Hal ini menunjukkan sebagian besar responden merupakan usaha informal. Hampir seluruh responden menjalankan usahanya secara individu (93%), dan hanya sekitar 7% yang bermitra atau menjalankan usaha secara berkelompok. Sektor usaha yang paling banyak digeluti oleh para pelaku UMKM yang menjadi responden adalah industri pengolahan (37%) kemudian perdagangan, hotel, dan restoran serta jasa.

Tabel 4. Profil Responden (2)

Kepemilikan	Persentase
Sendiri	92.79
Mitra	7.21
Sektor Usaha	Persentase
Pertanian, Peternakan, Kehutanan, dan Perikanan	6.81
Pertambangan dan Penggalian	1.56
Industri Pengolahan	36.58
Listrik, Gas, dan Air Bersih	1.95
Konstruksi	3.89
Perdagangan, Hotel, dan Restoran	24.71
Pengangkutan dan Komunikasi	0.97
Keuangan, Real Estate, dan Jasa Perusahaan	1.17
Jasa-jasa	18.48
Lain-lain	3.89
Omzet per tahun	Persentase
1. < 100.000.000	5.25
2. 100.000.000 - 300.000.000	37.35
3. 300.000.001 - 1.000.000.000	30.93
4. 1.000.000.001 - 2.500.000.000	17.12
5. > 2.500.000.000	9.34

(Sumber: Hasil pengolahan data survey, 2014)

Skala usaha UMKM didominasi oleh skala kecil dengan jumlah hampir 50 persen. Kriteria yang digunakan dalam penentuan ini berdasarkan

nilai aset dan omzet yang dihasilkan, sesuai UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM.

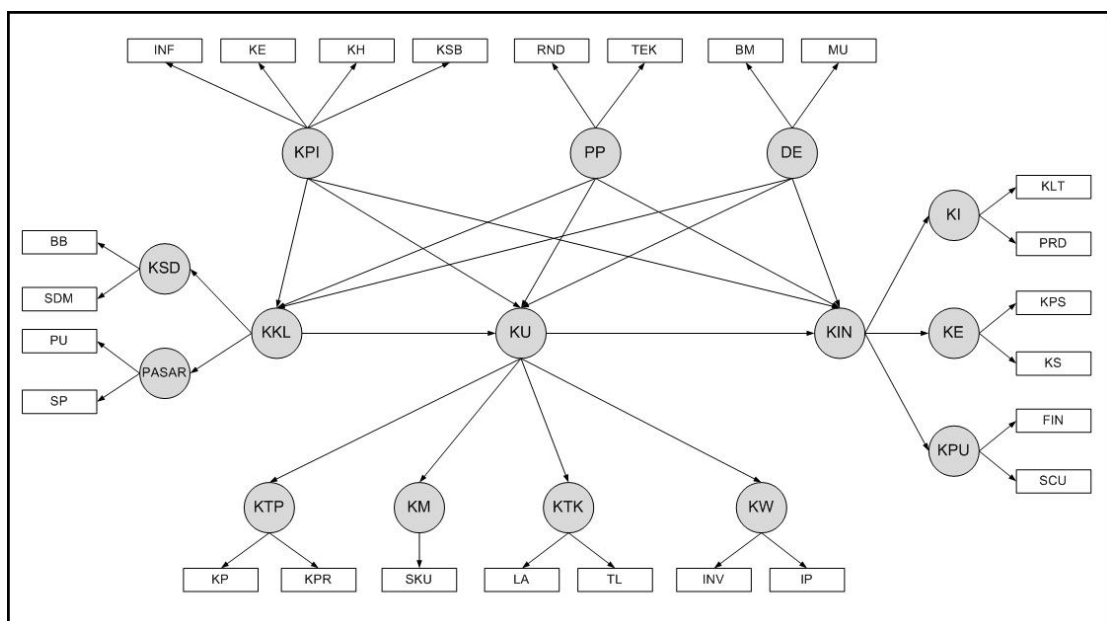
Partial Least Square (PLS) adalah suatu teknik statistik multivariat yang bisa menangani banyak variabel respon dan variabel eksplanatori secara bersamaan. PLS dikembangkan sebagai alternatif pemodelan persamaan struktural atau *structural equation model (SEM)*. Vincenzo *et al* (2010) menyatakan terdapat beberapa hal yang membedakan analisis menggunakan PLS dengan SEM yaitu:

1. Data tidak harus berdistribusi *normal multivariate*.
2. Dapat digunakan dengan jumlah sampel yang kecil (minimal 30 data).
3. PLS selain dapat digunakan untuk mengkonfirmasi teori, dapat juga digunakan untuk menjelaskan ada atau tidaknya hubungan antar variabel laten.
4. PLS dapat menganalisis sekaligus konstruk yang dibentuk dengan indikator reflektif dan formatif
5. PLS mampu mengestimasi model yang besar dan kompleks dengan ratusan variabel laten dan ribuan indikator.

Evaluasi model PLS dibagi ke dalam dua tahapan (Vincenzo *et al*, 2010) sebagai berikut:

1. Evaluasi model pengukuran (*outer model*), yaitu mengevaluasi model yang menghubungkan indikator dengan variabel latennya. Uji yang dapat dilakukan pada *outer model*:

- *Convergent Validity* adalah nilai *loading factor* pada variabel laten dengan indikator-indikatornya. Nilai yang diharapkan >0.7 .
 - *Discriminant Validity* merupakan nilai *cross loading factor* yang berguna untuk mengetahui apakah konstruk memiliki diskriminan yang memadai yaitu dengan cara membandingkan nilai *loading* pada konstruk yang dituju harus lebih besar dibandingkan dengan nilai *loading* dengan konstruk yang lain.
 - *Composite Reliability* >0.8 mempunyai reliabilitas yang tinggi.
 - *Average Variance Extracted (AVE)* diharapkan >0.5 .
 - *Cronbach Alpha* sebagai uji reliabilitas. Nilai yang diharapkan >0.6 untuk seluruh konstruk.
2. Evaluasi model struktural (*inner model*), yaitu mengevaluasi model yang menghubungkan antar variabel laten. Uji yang dapat dilakukan pada *inner model*:
 - *R Square* adalah koefisien determinasi pada konstruk *endogen*. Nilai *R square* sebesar 0.67 - 1.00 (kuat), 0.20 - 0.33 (moderat) dan 0 - 0.19 (lemah)
 - *Estimate for Path Coefficients* merupakan nilai koefisien jalur atau besarnya hubungan/pengaruh konstruk laten yang dilakukan dengan prosedur *Bootstrapping*.



Gambar 2. Diagram Konseptual Model *Partial Least Square*

Hasil Penelitian dan Pembahasan

Validasi Model

Spesifikasi Model

Tahap ini berkaitan dengan pembentukan model awal persamaan struktural, sebelum dilakukan estimasi dengan menggunakan PLS. Model awal ini diformulasikan berdasarkan suatu teori atau penelitian sebelumnya. Model diatas merupakan diagram konseptual yang digunakan pada proses pengolahan data dengan deskripsi variabel sebagai berikut:

- KKL: Ketersediaan Sumber Daya dan Kondisi Lingkungan Usaha
 - KSD: Ketersediaan Sumber Daya
 - BB: Bahan Baku, Mesin, dan Peralatan
 - SDM: Sumber Daya Manusia
 - Pasar: Kondisi Pasar
 - PU: Persaingan Usaha
 - SP: Struktur Pasar
- KPI: Kebijakan dan Infrastruktur
 - KH: Kebijakan Hukum
 - KE: Kebijakan Ekonomi
 - KSB: Kebijakan Sosial Budaya
 - INF: Infrastruktur
- KU: Kemampuan Usaha
 - KTP: Kemampuan Teknikal/Produksi
 - KP: Kemampuan Pekerja
 - KPR: Kemampuan Produksi
 - KM: Kemampuan Manajerial
 - SKU: Sistem dan Kebijakan Usaha
 - KTK: Kemampuan Tata Kelola dan Tata Layanan
 - LA: Legal dan Administrasi
 - TL: Tata Layanan
 - KW: Kemampuan Wirausaha
 - INV: Inovasi
 - IP : Identifikasi Peluang
- PP: Riset dan Teknologi
 - RND: Pemanfaatan Teknologi
 - TEK: Penelitian dan Pengembangan
- DE: Dukungan Eksternal
 - BM: Akses Permodalan
 - MU: Mitra Usaha
- KIN: Kinerja Usaha
 - KI: Kinerja Internal
 - KLT: Kualitas
 - PRD: Produksi

- KE: Kinerja Eksternal
 - KPS: Kinerja Pasar
 - KS: Kinerja Sosial
- KPU : Keberlangsungan dan Pertumbuhan Usaha
 - FIN: Kinerja Finansial
 - SCU: Pertumbuhan Usaha

Model jalur terdiri dari 3 (tiga) sub-struktur. Hubungan moderasi ini diuji dengan *Moderated Regression Analysis* (MRA) yang merupakan aplikasi khusus regresi linier berganda dimana dalam persamaan regresinya mengandung unsur interaksi (perkalian dua atau lebih variabel independen). Secara umum, ketiga sub struktur tersebut dapat dijabarkan melalui persamaan-persamaan berikut:

Sub struktur 1: $KKL = a_1 + b_1 DE + b_2 PP + b_3 KPI + e_1$

Sub struktur 2: $KU = a_2 + b_4 KKL + b_5 DE + b_6 PP + b_7 KPI + e_2$

Sub struktur 3: $KIN = a_3 + b_8 KU + b_9 DE + b_{10} PP + b_{11} KPI + e_3$

Proses estimasi model tersebut dilakukan dengan menggunakan bantuan aplikasi program *SmartPLS*. Prosesnya dapat digambarkan sebagai berikut.

a. Outer Model

Model pengukuran menggunakan *Second-Order Confirmatory Factor Analysis (2nd-Order CFA)*. Variabel-variabel manifest di dalam model daya saing UMKM adalah sebagai berikut:

- Variabel KKL diukur oleh 2 variabel laten, yaitu KSD dan Pasar. Variabel laten KSD diukur 2 variabel teramati, yaitu BB dan SDM. Sedangkan variabel laten Pasar diukur oleh 2 variabel teramati, yaitu PU dan SP.
- Variabel KU diukur oleh 4 variabel laten, yaitu KTP, KM, KTK dan KW. Variabel laten KTP diukur 2 variabel teramati, yaitu KP dan KPR. Variabel laten KM diukur oleh hanya 1 variabel teramati, yaitu SKU. Variabel laten KTK diukur oleh 2 variabel teramati, yaitu LA dan TL. Sedangkan variabel laten KW diukur oleh 2 variabel teramati, yaitu INV dan IP.

- Variabel KIN diukur oleh 3 variabel laten, yaitu KI, KE, dan KPU. Variabel laten KI diukur 2 variabel teramati, yaitu KLT dan PRD. Variabel laten KE diukur oleh 2 variabel teramati, yaitu KPS dan KS. Variabel laten KPU diukur oleh 2 variabel teramati, yaitu FIN dan SCU.
- Variabel laten KPI diukur oleh 4 variabel teramati, yaitu INF, KE, KH, dan KSB. Variabel laten PP diukur oleh 2 variabel teramati, yaitu RND dan TEK. Sedangkan variabel laten DE diukur oleh 2 variabel teramati, yaitu BM dan MU.

b. Inner Model

Variabel KKL dipengaruhi oleh variabel KI, PP, dan DE, kemudian variabel KU dipengaruhi oleh variabel KKL, KI, PP, dan DE. Variabel KIN dipengaruhi oleh variabel KU, KI, PP, dan DE.

Evaluasi Model Pengukuran

Tahap ini mencakup penilaian kriteria *convergent validity*. Suatu indikator dikatakan mempunyai validitas yang baik jika memiliki nilai *loading factor* lebih besar dari 0,70. Nilai *loading factor* 0,50 sampai 0,60 masih dapat dipertahankan untuk model yang masih dalam tahap pengembangan. Berdasarkan hasil estimasi dengan menggunakan bantuan aplikasi program SmartPLS 2.0 didapat *output* seperti pada Tabel 5.

Tahap berikutnya menilai kriteria *composite reliability* dan *average variance extracted (AVE)*. Setiap konstruk dikatakan reliabel jika memiliki *composite reliability* lebih besar dari 0,70 dan *AVE* lebih besar dari 0,50.

Berdasarkan tabel 6 dapat diketahui seluruh konstruk memiliki *composite reliability* yang lebih besar dari 0,70. Hal yang cenderung sama tampak pada nilai *AVE*, seluruh konstruk memiliki nilai *AVE* yang lebih besar dari 0,50 kecuali pada konstruk KKL, KU, KIN, dan KPI. Meskipun beberapa hasil estimasi *AVE* tidak memenuhi syarat, namun seluruh *composite reliability* telah menunjukkan hasil yang *reliabel*, maka dapat disimpulkan bahwa semua konstruk eksogen, endogen, dan *moderating* telah *reliabel*.

Evaluasi Model Struktural

Evaluasi *inner model* merupakan analisis hasil hubungan antar konstruk. Hubungan antar konstruk dapat dikatakan signifikan jika memiliki nilai *T-Statistics* lebih besar dari 1,96. Hasil estimasi hubungan antar konstruk dapat dilihat melalui tabel 7.

Tabel 5. *Loading Factor*

Konstruk	KSD	PASAR	KTP	KM	KTK	KW	KI	KE	KPU	KPI	PP	DE
SDM	0.815	0.302	0.472	0.246	0.219	0.064	0.195	0.207	0.257	0.283	0.056	0.229
BB	0.823	0.315	0.468	0.199	0.167	0.082	0.266	0.129	0.331	0.347	0.095	0.279
PU	0.366	0.858	0.363	0.232	0.234	0.189	0.265	0.327	0.390	0.281	0.120	0.198
SP	0.258	0.813	0.275	0.188	0.286	0.191	0.356	0.211	0.357	0.305	0.105	0.175
KP	0.466	0.338	0.874	0.375	0.329	0.150	0.296	0.240	0.356	0.361	0.142	0.217
KPR	0.527	0.324	0.850	0.311	0.273	0.143	0.299	0.207	0.351	0.337	0.189	0.229
SKU	0.272	0.253	0.399	1.000	0.438	0.344	0.358	0.311	0.395	0.378	0.351	0.309
LA	0.127	0.163	0.193	0.355	0.761	0.294	0.267	0.237	0.225	0.296	0.233	0.182
TL	0.242	0.322	0.358	0.357	0.854	0.405	0.472	0.314	0.324	0.270	0.203	0.220
INV	0.021	0.176	0.131	0.322	0.351	0.826	0.379	0.251	0.260	0.131	0.285	0.161
IP	0.127	0.199	0.150	0.245	0.371	0.824	0.463	0.184	0.317	0.234	0.297	0.224
KLT	0.160	0.262	0.249	0.295	0.428	0.496	0.835	0.377	0.391	0.278	0.298	0.245
PRD	0.313	0.364	0.338	0.321	0.384	0.392	0.885	0.394	0.616	0.391	0.202	0.275
KPS	0.226	0.361	0.300	0.244	0.319	0.215	0.450	0.896	0.438	0.282	0.236	0.192
KS	0.063	0.100	0.058	0.265	0.210	0.210	0.214	0.661	0.204	0.261	0.295	0.242
FIN	0.300	0.359	0.331	0.361	0.336	0.354	0.570	0.388	0.868	0.360	0.209	0.317
SCU	0.308	0.402	0.365	0.304	0.240	0.228	0.426	0.343	0.820	0.398	0.252	0.321
INF	0.198	0.182	0.151	0.142	0.147	0.154	0.198	0.189	0.253	0.493	0.202	0.290
KH	0.243	0.197	0.296	0.260	0.248	0.095	0.177	0.227	0.265	0.676	0.105	0.355
KE	0.319	0.205	0.305	0.356	0.211	0.107	0.255	0.243	0.302	0.739	0.141	0.442
KSB	0.220	0.299	0.267	0.191	0.267	0.209	0.355	0.209	0.319	0.634	0.168	0.264
RND	-0.03	0.088	0.082	0.245	0.248	0.356	0.259	0.256	0.191	0.109	0.777	0.198
TEK	0.177	0.124	0.215	0.307	0.173	0.204	0.192	0.247	0.234	0.259	0.799	0.185
BM	0.349	0.199	0.268	0.303	0.200	0.175	0.259	0.215	0.306	0.521	0.197	0.863
MU	0.105	0.149	0.118	0.166	0.198	0.202	0.217	0.199	0.292	0.278	0.188	0.704

Tabel 6. Nilai *Composite Reliability* dan *Average Variance Extracted (AVE)*

	Composite Reliability	AVE
KKL	0.78028	0.47087
KSD	0.80286	0.67066
PASAR	0.82214	0.69814
KU	0.80848	0.37897
KTP	0.85281	0.74342
KM	1	1
KTK	0.78999	0.65364
KW	0.80983	0.68043
KIN	0.83173	0.46042
KI	0.85066	0.74030
KE	0.76109	0.61962
KPU	0.83215	0.71271
KPI	0.73314	0.41200
PP	0.76569	0.62039
DE	0.76355	0.61993

Tabel 7. Nilai *Path Coefficients*

	Original Sample (O)	Sample Mean (M)	Standard Deviation (STDEV)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)
DE -> KIN	0.094	0.094	0.038	0.038	2.4
DE -> KKL	0.119	0.119	0.050	0.050	2.3
DE -> KU	0.069	0.070	0.044	0.044	1.5
KKL -> KU	0.348	0.344	0.040	0.040	8.7
KPI -> KIN	0.193	0.196	0.045	0.045	4.2
KPI -> KKL	0.375	0.379	0.044	0.044	8.5
KPI -> KU	0.215	0.216	0.042	0.042	5.0
KU -> KIN	0.464	0.462	0.041	0.041	11.3
PP -> KIN	0.103	0.103	0.044	0.044	2.3
PP -> KKL	0.020	0.021	0.044	0.044	0.4
PP -> KU	0.279	0.281	0.043	0.043	6.4

Tabel 8. Nilai *Path Coefficients* dan Nilai *R-Square*

Sub Struktur	Variabel Endogen	Variabel Eksogen	Koefisien Jalur	<i>t-statistic</i>	<i>R Square</i>
1	KKL	DE	0,119	2.356	0,21
		PP	0,020	0.458	
		KPI	0,375	8.532	
		KKL	0,348	8.719	
2	KU	DE	0,059	1.554	0,42
		PP	0,279	6.496	
		KPI	0,215	8.719	
		KU	0,464	11.344	
3	KIN	DE	0,094	2.479	0,46
		PP	0,103	2.341	
		KPI	0,193	4.267	

Berdasarkan tabel 8 dapat diketahui bahwa terdapat beberapa pengaruh yang signifikan antara variabel eksogen terhadap variabel endogen, antara lain sebagai berikut:

Nilai *R-square* menggambarkan persentase yang dapat dijelaskan oleh variabel-variabel bebas terhadap variabel terikat. Sedangkan sisanya dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel bebas lainnya di luar penelitian. Terdapat beberapa referensi terhadap besaran nilai *R-square* yang dapat diterima dalam suatu penelitian, hal ini juga tergantung dengan bidang penelitian. Penelitian ilmu sosial akan lebih sulit mendapatkan nilai *R-square* yang tinggi dikarenakan fenomena sosial adalah hal yang kompleks dan multi dimensi, sehingga akan sangat sulit untuk mampu melihat seluruh variasi yang ada. Nilai *R-square* yang didapat dalam penelitian ini adalah 0,46 untuk sub struktur 3 dengan variabel kinerja sebagai variabel terikat, sehingga dapat dinyatakan penelitian ini mampu menggambarkan kondisi nyata dalam rentang moderat menuju tinggi. Hal ini merupakan yang baik, dikarenakan penelitian ini merupakan penelitian yang dikembangkan dari dasar.

Evaluasi Model

Validasi model daya saing UMKM pada tahap sebelumnya menunjukkan faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing UMKM di Indonesia yang terdiri dari (i) variabel yang menggambarkan dimensi potensi/input yaitu ketersediaan sumber daya dan kondisi lingkungan; (ii) variabel yang menggambarkan dimensi proses yaitu kemampuan usaha; (iv) variabel yang menggambarkan dimensi kinerja/output yaitu kinerja usaha; dan (v) variabel yang menggambarkan faktor-faktor moderator atau yang memfasilitasi keterhubungan antara faktor-faktor pada dimensi potensi, proses dan kinerja. Penjelasan setiap variabel adalah sebagai berikut:

Variabel Ketersediaan & Kondisi Lingkungan Usaha

Variabel ketersediaan dan kondisi lingkungan usaha menggambarkan situasi atau modal utama yang dimiliki oleh suatu usaha dalam memulai usahanya.

Kondisi yang dimaksud dalam konteks ini adalah keadaan yang sudah ada saat usaha tersebut mulai menjalankan usahanya. Untuk lebih jelas, beberapa sub-variabel yang membentuk variabel ketersediaan dan kondisi lingkungan usaha ini yaitu:

a. Sub-variabel Ketersediaan Sumber Daya

Ketersediaan sumber daya digambarkan melalui ketersediaan sumber daya manusia bahan baku, serta mesin dan peralatan sebagai modal utama usaha. Pada indikator ketersediaan sumber daya manusia (SDM), yang ingin didapat adalah informasi mengenai seberapa kuatkah atau besarkah ketersediaan SDM yang siap bekerja di lokasi sekitar usaha tersebut beroperasi. Semakin besar ketersediaan sumber daya manusia yang siap bekerja tentu membuka semakin besar peluang bagi suatu usaha untuk mendapatkan tenaga kerja yang unggul bagi usahanya.

Disisi lain, indikator ketersediaan bahan baku, serta mesin dan peralatan mencoba menangkap informasi seberapa mudahkan akses usaha untuk mendapatkan bahan baku yang dibutuhkan. Kemudahan akses terhadap bahan baku di sekitar lokasi usaha tentu akan mempermudah usaha untuk menjalankan kegiatan produksinya. Hal ini tentu dapat memudahkan usaha untuk lebih maju.

b. Sub-variabel Kondisi Pasar

Kondisi pasar dalam hal ini diukur dari dua indikator yaitu situasi pasar dan persaingan usaha. Kedua indikator mencoba untuk melihat bagaimana kondisi atau keadaan pasar di lokasi sekitar lingkungan usaha. Indikator situasi pasar mencoba untuk menggambarkan ukuran pasar dan kemampuan pasar di lokasi sekitar usaha berjalan. Ukuran pasar ingin memperlihatkan seberapa besar potensi penduduk yang dapat menjadi pasar bagi usaha yang dijalankan, sementara kemampuan pasar mencoba untuk memperlihatkan daya beli dari pasar yang ada di lokasi sekitar usaha beroperasi. Sementara itu, sub-variabel kondisi pasar digambarkan melalui indikator persaingan usaha yang mencakup informasi tentang seberapa besar intensitas persaingan usaha di lokasi sekitar usaha tersebut beroperasi.

Variabel Kemampuan Usaha

Variabel kemampuan usaha pada awalnya dinamakan sebagai variabel proses. Namun untuk menghindari kesalahan persepsi maka nama variabel proses kemudian diganti sebagai variabel kemampuan usaha. Variabel kemampuan usaha dalam konteks ini ingin menggambarkan mengenai sejauh mana usaha yang dijalankan mampu atau sanggup mengelola proses bisnis yang ada baik dari sisi teknis maupun manajerial. Variabel ini diukur dalam 4 (empat) sub-variabel yaitu kemampuan teknis atau produksi, kemampuan manajerial, kemampuan tata kelola dan tata layanan, serta kemampuan wirausaha. Keempat variabel ini dinilai sangat penting dalam membentuk kemampuan suatu usaha mengelola bisnisnya secara menyeluruh.

a. Sub-variabel Kemampuan Teknis/produksi

Kemampuan teknis/produksi bertujuan untuk menangkap informasi mengenai kemampuan usaha dalam mengelola proses operasional bisnisnya dari hari ke hari. Dalam hal ini, sub-variabel kemampuan teknis/produksi diukur dalam dua indikator yakni kemampuan pekerja dan kemampuan produksi. Indikator kemampuan pekerja menggambarkan bagaimana kemampuan SDM yang dimiliki oleh usaha dalam mendukung produksi, apakah kompetensi para SDM dapat mendukung percepatan proses produksi atau sebaliknya. Disisi lain, kemampuan produksi ingin menggambarkan sejauh mana usaha dapat memenuhi target produksinya setiap hari.

b. Sub-variabel Kemampuan Manajerial

Kemampuan manajerial dalam hal ini ingin menggambarkan mengenai sejauh mana usaha menerapkan sistem manajemen yang baik dalam mengelola bisnisnya. Untuk mengukur sub-variabel kemampuan manajerial ini maka dibentuklah indikator sistem dan kebijakan usaha.

c. Sub-variabel Kemampuan Tata Kelola dan Tata Layanan

Kemampuan tata kelola dan tata layanan yang dimaksud adalah untuk melihat sejauh mana keteraturan sistem administrasi dan

pelayanan yang dilakukan oleh usaha dalam menjalankan proses bisnisnya. Adapun sub-variabel ini terdiri atas dua indikator yaitu legal dan administrasi yang bermaksud untuk melihat keteraturan penerapan hukum yang berlaku dalam usaha, serta indikator tata layanan untuk mengukur bagaimana layanan usaha terhadap konsumen.

d. Sub-variabel Kemampuan Wirausaha.

Kemampuan wirausaha berkaitan erat dengan sejauh mana pengelola usaha dapat melihat peluang dan mengembangkan usahanya untuk lebih maju melalui inovasi dan pemanfaatan peluang yang ada. Dalam hal ini, kemudian dibentuklah dua indikator yaitu indikator inovasi serta indikator identifikasi peluang/pasar untuk mengukur sub-variabel kemampuan wirausaha.

Variabel Kinerja Usaha

Variabel kinerja usaha mencoba menggambarkan sejauh mana usaha dapat mencapai perkembangan dan kemajuan baik secara finansial maupun non-finansial. Variabel ini kemudian diukur oleh 3 (tiga) sub-variabel yaitu kinerja internal, kinerja eksternal serta keberlangsungan dan pertumbuhan usaha.

a. Sub-variabel kinerja internal pada dasarnya ingin mengukur produktivitas tenaga kerja dalam usaha serta kualitas atas produk yang dihasilkan.

b. Sub-variabel kinerja eksternal ingin mengukur bagaimana kinerja pasar dari usaha yaitu tingkat konsumsi atas produk, serta kinerja sosial usaha yaitu sejauh mana usaha memberikan dampak positif terhadap lingkungan sekitarnya

c. Sub-variabel keberlangsungan dan pertumbuhan usaha mencoba menggambarkan bagaimana pencapaian usaha secara finansial serta perluasan atau pengembangan usaha.

Variabel Kebijakan dan Infrastruktur

Variabel kebijakan dan infrastruktur ingin menggambarkan sejauh mana penerapan kebijakan serta infrastruktur di lokasi sekitar UMKM beroperasi dapat mendukung atau

menghambat usaha untuk beroperasi. Dalam hal ini, terdapat beberapa indikator pengukuran yaitu penerapan kebijakan hukum, penerapan kebijakan ekonomi, penerapan kebijakan sosial budaya, serta kelengkapan dan ketersediaan infrastruktur pendukung usaha.

Variabel Riset dan Teknologi

Variabel riset dan teknologi menggambarkan tingkat pemanfaatan teknologi serta penelitian dan pengembangan dalam suatu usaha. Pemanfaatan teknologi mencoba untuk melihat sejauh mana suatu usaha memanfaatkan teknologi untuk keperluan produksi, manajemen hingga pemasarannya. Penelitian dan pengembangan menggambarkan bagaimana suatu usaha memanfaatkan hasil penelitian, dan melakukan inovasi melalui kegiatan penelitian dan pengembangan dalam usahanya walaupun bentuknya sederhana.

Variabel Dukungan Eksternal

Variabel dukungan eksternal bertujuan untuk mengukur dua hal utama yaitu pemodal dan mitra usaha. Akses pemodal mencoba untuk melihat seberapa mudahkan usaha dapat mengakses sarana bantuan pemodal yang ada. Begitu juga halnya dengan mitra usaha, dalam konteks ini yang ingin digambarkan adalah bagaimana keterlibatan usaha dalam program kemitraan baik yang dicanangkan pemerintah maupun swasta.

Simpulan

Studi ini bertujuan untuk mengkonfirmasi rancangan model indikator yang dapat mempengaruhi daya saing UMKM pada model di studi sebelumnya. Perbedaannya adalah, pada tahap studi ini konfirmasi rancangan dilakukan melalui pengambilan data primer yang kemudian diolah secara kuantitatif untuk memberikan model yang valid secara uji statistik. Dari hasil studi, ditemukan bahwa perlu adanya penyesuaian dari rancangan model yang telah dibangun pada studi sebelumnya.

Berdasarkan data primer kuesioner dari 19 provinsi, terlihat bahwa model yang telah dirancang pada studi sebelumnya masih perlu validasi secara kuantitatif dan terkonfirmasi secara statistik sehingga perlu dibuat modifikasi atas model tersebut. Hal ini dapat terjadi karena asumsi yang dibuat melalui data kualitatif pada studi sebelumnya mungkin memiliki perbedaan dengan asumsi data kuantitatif yang dianalisa melalui alat statistik *Partial Least Square*. Adapun perbedaan antara model kualitatif dan kuantitatif tidak terlampau jauh sehingga pada dasarnya faktor-faktor utama dasar yang membentuk daya saing UMKM masih dapat diterima. Pada akhirnya, terdapat enam variabel utama yang membentuk daya saing UMKM suatu provinsi yaitu ketersediaan dan kondisi lingkungan usaha, kemampuan usaha, kebijakan dan infrastruktur, riset dan teknologi, dukungan finansial dan kemitraan, serta variabel kinerja.

Daftar Pustaka

- Alasadi, R., & Abdelrahim, A. (2001). Analysis of small business performance in Syria. *Education, Business and Society, Contemporary Middle Eastern Issues*, 1 (1), 50-62.
- Alkali, M., Isa, A. H. M. & Baba, H. (2012). A conceptual model of factors affecting business performance among the manufacturing sub-sector of small business enterprises in Nigeria (Bauchi state). *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, 4(5), 367.
- Ansoff, H.I. (1965). *Corporate Strategy*. McGraw-Hill, New York.
- Barney, B.J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99-120.
- BPS dan Kementerian Koperasi dan UKM. 2012. *Perkembangan Data Usaha Mikro, Kecil, Menengah, dan Usaha Besar*. Jakarta: BPS.
- Buckley, P.J., Pass, C.L. & Prescott, K. (1988). Measures of international competitiveness: a critical survey. *Journal of Marketing Management*, 4(2), 175-200.

- Chandler, A. (1962). *Strategy and structure*, MIT Press, Boston.
- Chawla, S. K., M. F. Hazeldine, R.E. Jackson, & R. J. Lawrence. (2007). Small business critical success factors and the legal form of the firm. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 19(2), 1.
- Chong H. G. (2008). Measuring performance of small-and-medium sized enterprises: the grounded theory approach. *Journal of Business and Public Affairs*, 2 (1).
- Farra, F., Burgio, C., & Cernov, M. (2011). *The competitiveness of potential of central asia*. Central asia competitiveness outlook. OECD.
- Flanagan, R., W.Lu, L.Shen, & C. Jewell. (2007). Competitiveness in construction: a critical review of research. *Construction Management and Economics*, 25(9), 989-1000.
- Gál, A. N. (2010). *Competitiveness of small and medium sized enterprises – a possible analytical framework*. Diunduh tanggal 12 April 2012 dari <http://heja.szif.hu/ECO/ECO-100115-A/eco100115a.pdf>.
- Hatten, K. J. & S. R. Rosenthal. (1999). Managing the Process-Centred Enterprise. *Long Range Planning*, 32(3), 293-310.
- Hunter, L. & Lean, J. (2014). Investigating the Role of Entrepreneurial Leadership and Social Capital in SME Competitiveness in the Food and Drink Industry. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 15(3, August), 179-190(12).
- IMD. 2004. *World Competitiveness Yearbook 2003*. IMD, Lausanne, Switzerland.
- Kadocsa, G. (2006). Research on the Competitiveness Factors of SME. *Acta Polytechnica Hungaria*, 3 (4), 71-84.
- Kuswanto, F., M. M. Rosli & R. A. Kader. (2012). Innovation in Distribution Channel(s) dan Cost Efficiency on Small dan Medium Enterprise Scales' Performance in Indonesia. *Journal of Global Entrepreneurship*, 3(1), 46-71.
- Lantu, D.C., Triady, M.S., Utami, A.F. (2015). Development of SMEs' competitiveness model in Indonesia. (*have been accepted, on publishing process*).
- Li, V. (2011). *The methodology to assess the competitiveness of real estate developers in China*. Queensland University of Technology.
- Lielgaidina. L., & Geipele, I. (2011). Theoretical Aspects of Competitiveness in Construction Enterprises. *Business, Management and Education*, 9 (1): 67-80.
- Maholtra, N. K. (2004). *Marketing Research: An Applied Orientation, 4th edition*. Pearson Education. New Jersey: Prentice Hall.
- Man T. W. Y; Lau, T., & Chan, K. F. (2002). The competitiveness of small and medium enterprises – A conceptualization with focus on entrepreneurial competencies. *Journal of Business Venturing*, 17(2), 123-142.
- Markovics, K. (2005). Competitiveness of Domestic Small and Medium Enterprises in the European Union. *European Integration Studies, Miskolc*, 4(1), 13-24.
- Nagy, T.O. (2016). SME Sector, A Crucial Area of The Corporate Competitiveness Measurement. *Gradus*, 3 (1), 446-453. ISSN 2064-8014.
- Oral, M. (1993). A Methodology for Competitiveness Analysis and Strategy Formulation in Glass Industry. *European Journal of Operational Research*, 68(1), 9-22.
- Prahalad, C.K. & Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 68(3), 79–91.
- Porter, M.E. (1980). *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press, New York/Collier Macmillan, London.
- Porter, M.E. (1985). *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. Free Press, New York/Collier Macmillan, London.
- Simanjuntak, D. (2008). *Imperatif Mukjizat Pertumbuhan yang Berkelanjutan dan Pemupukan Modal Manusia yang Progresif*. Sekolah Bisnis Prasetya Mulya. Jakarta.
- Susilo, Y., Sri. (2012) *Strategi Meningkatkan Daya Saing Umkm Dalam Menghadapi Implementasi CAFTA dan MES*. Buletin Ekonomi. ISSN 1410-2293

- Tambunan, M., Suryanto, I., & Agriva, M. (2008). *Reposisi UMKM melalui Mobilisasi Sumber Daya dalam Menghadapi Tantangan Globalisasi, Liberalisasi dan Desentralisasi*. Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. 2008.
- Tambunan, T. T. H. (2008). *Ukuran Daya Saing Koperasi dan UKM*. Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. 2008.
- UNESCA. (2009). *Globalization of Production and the Competitiveness of Small and Medium-sized Enterprises in Asia and the Pacific: Trends and Prospects*. Studies in Trade and Investment 65, New York: United Nations.
- Vincenzo, E.V., L. Trincher & S. Amato. (2010). *Handbook of Partial Least Square*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.
- Wernerfelt, B. (1984). Resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171–80.
- Wiyadi. 2009. Pengukuran Indeks Daya Saing Industri Kecil Menengah (IKM) di Jawa Tengah. *Jurnal Siasat Bisnis*, 13(1), 77-92.