

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PENELITIAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Orientasi Kewirausahaan

2.1.1.1 Definisi Orientasi Kewirausahaan

Menurut Jiang, *et.al* (2018:47) mengemukakan bahwa: perusahaan dengan orientasi kewirausahaan yang tinggi dan berbakat untuk menciptakan konfigurasi industri serta membentuk kembali kondisi pasar untuk mendapatkan keuntungan baginya.

Orientasi Kewirausahaan merupakan kemungkinan seseorang untuk melakukan beberapa hal, seperti aktif dan berani mengambil resiko untuk memulai dan mengelola suatu usaha agar mencapai tujuan. (Ratnasari dan Levyda 2021:4)

Menurut Darwis dan Utama (2020:545) mengemukakan bahwa:

Orientasi kewirausahaan memiliki kecenderungan pada individu untuk memiliki kemampuan berinovasi, proaktif, dan pengambilan resiko yang bertujuan untuk menjalankan usaha sehingga mampu untuk membentuk dan menjalankan strategi dan memiliki keunggulan yang kompetitif.

Menurut Sari (2016:28) mengemukakan bahwa:

Orientasi kewirausahaan adalah kemampuan pelaku usaha untuk menggapai keinginannya dalam mengelola usaha dengan mempunyai sikap mandiri, keterbukaan dengan lingkungan sekitar supaya usaha yang dirintis dapat berkembang, harapan ingin dicapai pengusaha dan adanya keyakinan secara individu tentang peristiwa yang berpengaruh dalam kehidupan akibat dari tingkah lakunya sendiri.

Selain itu, Menurut Jannah *et.al* (2019:36) mengemukakan bahwa:

Orientasi kewirausahaan merupakan sebuah kemampuan usaha yang dimana dalam menata sumber daya yang dimiliki pelaku usaha supaya dapat menghasilkan keberhasilan usaha dengan perubahan strategi untuk dapat bersaing dengan kompetitor.

Dari beberapa pengertian penelitian sebelumnya penulis menyimpulkan orientasi kewirausahaan adalah sebuah proses yang dilakukan seorang pelaku usaha untuk menggapai keinginannya dengan cara mencari peluang yang ada dengan melihat lingkungan sekitar dan pada saat pengambilan keputusan harus berani mengambil resiko untuk bersaing memenangkan kompetitor.

2.1.1.2 Tipe Orientasi Kewirausahaan

Menurut Situmorang (2014:15) tipe orientasi kewirausahaan dibagi menjadi empat, antara lain :

- 1) *The personal achiever*
 - Memiliki kebutuhan untuk berprestasi
 - Memiliki kebutuhan atas umpan balik
 - Memiliki kebutuhan penyusunan perencanaan dan penetapan tujuan
- 2) *The supersales person*
 - Memiliki kemampuan untuk memahami dan mengerti orang lain
 - Memiliki keinginan membantu orang lain
 - Percaya bahwa proses sosial sangat penting
- 3) *The real manager*
 - Keinginan untuk bersaing
 - Ketegasan

- Keinginan untuk menojol diantara orang lain
- 4) *The expert idea generation*
- Melakukan inovasi
 - Menyukai gagasan-gagasan
 - Memiliki inteligensi tinggi

2.1.1.3 Ciri dan Sifat Kewirausahaan

Untuk menjadi wirausahawan handal yang mampu bersaing dengan kompetitor harus dibekali dengan karakteristik kewirausahaan. Berikut merupakan ciri dan sifat kewirausahaan yang dikemukakan oleh Soegoto (2014:29)

1) Percaya diri

Memiliki sifat keyakinan, kemandirian, indivisualitas, dan optimisme.

2) Beorientasi pada tugas dan hasil

Memiliki sifat Kebutuhan akan berprestasi, berorientasi laba, ketekunan dan ketabahan, tekad yang kuat, bekerja keras, energik dan memiliki inisiatif.

3) Pengambilan resiko dan suka tantangan

Memiliki sifat kemampuan dalam mengambil resiko dan suka tantangan.

4) Kepemimpinan

Memiliki sifat berjiwa pemimpin, bergaul dengan orang lain, suka terhadap saran dan kritik yang bertujuan unuk membangun.

5) Keorsinilan

Memiliki sifat yang inovasi dan kreativitas tinggi, fleksibel, serba bisa, dan memiliki jaringan bisnis yang luas.

6) Berorientasi ke masa depan

Memiliki sifat persepsi dan pandangan yang berorientasi ke masa depan.

7) Jujur dan tekun

Memiliki sifat mengutamakan kejujuran dalam bekerja dan tekun dalam menyelesaikan suatu pekerjaan.

2.1.1.4 Indikator Orientasi Kewirausahaan

Menurut Ratnasari dan Levyda (2021:5) Orientasi kewirausahaan terbagi kedalam lima dimensi yaitu sebagai berikut:

1. Pengambilan resiko (*risk taking*)

Merupakan tindakan pengambilan yang tegas dengan mempelajari hal yang tidak diketahui, meminjam dalam jumlah besar, dan mengalokasikan sumber daya untuk usaha di lingkungan yang tidak pasti.

2. Keaktifan (*proactiveness*)

Aktif untuk mencari sebuah peluang, melihat sudut pandang kedepan ditandai dengan pengenalan produk atau jasa baru dalam persaingan, dan bertindak untuk mengantisipasi permintaan konsumen masa yang akan datang.

3. Keagresifan bersaing (*competitive aggressiveness*)

Upaya yang akan dilakukan perusahaan untuk mengungguli kompetitor dengan ditandai sikap atau respon yang agresif terhadap tindakan dilakukan kompetitor.

4. Otonomi (*autonomy*)

Untuk bekerja secara mandiri, membuat keputusan dan mengambil tindakan untuk bertujuan memajukan bisnis.

2.1.2 Jaringan Usaha

2.1.2.1 Definisi Jaringan Usaha

Menurut Utomo dan Nugraha (2017:16) mengemukakan bahwa: Jaringan bisnis adalah proses untuk membangun suatu hubungan yang saling menguntungkan dengan pelaku usaha lain, klien yang potensial dan pelanggan.

Menurut Simanjuntak (2021:17) Jaringan usaha adalah jaringan seorang wirausaha dalam membangun relasi timbal balik jangka panjang dengan pelaku usaha lainnya untuk dapat saling komunikasi, bertukar informasi untuk mendukung kegiatan masing-masing.

Menurut Susilowati dan Taufan, (2013:518) mengemukakan bahwa:

Jaringan usaha adalah kemampuan ikatan jejaring (*networkties*) menghubungkan para pelaku dengan berbagai usaha misal partner usaha, teman, agen, mentor untuk mendapatkan sumber daya yang dibutuhkan misalnya informasi, uang, dukungan moral para pelaku jejaring.

Menurut Kayhan Tajeddini *et.al* (2020:3) mengemukakan bahwa:

Ikatan jaringan dapat didefinisikan sebagai sejauh mana individu, perusahaan, manajemen atau pengusaha dari jaringan yang sama saling mengikat satu sama lain. Ini bisa kuat atau lemah. Hubungan ikatan yang kuat dijelaskan oleh interaksi yang sering antara individu, pengusaha dan perusahaan dengan minat yang sama. Hal ini cenderung memperkuat dan mengembangkan wawasan dan Ide. Hubungan jaringan lemah, ditandai dengan jarang interaksi antara kenalan.

Dari beberapa pengertian penelitian sebelumnya penulis menyimpulkan bahwa jaringan usaha adalah proses yang dilakukan untuk membangun suatu hubungan yang dijadikan peluang untuk memperoleh keuntungan agar usaha bisa berkelanjutan.

2.1.2.2 Jenis-jenis Jaringan Usaha

Menurut Giawa *et.al* (2021:3), macam-macam jaringan usaha berdasarkan fungsi bisnis perusahaan yaitu :

a. Jaringan Pemasaran

Untuk keberhasilan dalam pemasaran produk dan layanannya, usaha perlu memiliki jaringan pemasaran yang handal, yang selalu siap menyerap produk dan layanan usaha dengan volume, harga dan waktu yang tepat atau membantu kegiatan pemasaran. Dengan demikian jaringan pemasaran ini dapat terdiri dari jaringan inti dan penunjang. Jaringan inti dapat terdiri dari para perantara pemasaran seperti grosir, pengecer, agen dan perantara pemasaran lainnya. Sedangkan jaringan penunjang, yaitu lembaga/pihak ketiga yang berperan sebagai penunjang kesuksesan pemasaran, seperti perusahaan/lembaga yang bergerak dalam bidang promosi, ekspedisi, transportasi, informasi

pasar, pembiayaan kegiatan pemasaran, memberikan jaminan dalam pemasaran, dan lainlain. Lembaga-lembaga atau pihak ketiga tersebut dapat merupakan lembaga pemerintah, lembaga bisnis dan lembaga lainnya.

b. Jaringan Produksi/Operasi

Jaringan produksi atau operasi meliputi kerjasama usaha dan hubungan-hubungan dengan berbagai pihak (produsen, pemasok dan pihak lainnya) yang dibutuhkan untuk menjamin proses produksi/ operasi dapat berjalan dengan baik. Dengan jaringan produksi yang kuat maka kapasitas produksi perusahaan dapat disesuaikan dengan kebutuhan (fleksibilitas dalam kapasitas), dapat dilakukan semacam pembagian tugas produksi sesuai dengan keunggulan anggota jaringan, sehingga proses produksi dapat dilakukan lebih efisien, dapat melakukan produksi yang besar melalui subkontrak/maklun ataupun melakukan konsorsium untuk sehingga dapat memenuhi permintaan yang besar dengan cara yang ekonomis.

c. Jaringan Keuangan/Pembiayaan

Jaringan keuangan terutama menyangkut kerjasama, hubungan-hubungan dan akses ke sumber pembiayaan, baik lembaga keuangan bank, maupun non bank. Jaringan keuangan/pembiayaan ini tentunya diperlukan perusahaan terutama untuk pemenuhan kebutuhan modal perusahaan secara efektif dan efisien. Selain itu jaringan dengan lembaga keuangan diperlukan untuk kemudahan kemudahan dalam melakukan transaksi bisnis.

2.1.2.3 Indikator Jaringan Usaha

Menurut Simanjuntak (2021:19) yang merupakan indikator jaringan bisnis adalah sebagai berikut:

1. Membangun hubungan yang baik dengan mitra bisnis.
2. Menjalani komunikasi yang baik dengan rekan bisnis.
3. Memiliki sikap yang jujur terhadap mitra bisnis.
4. Memberikan kemudahan dalam proses menjalankan bisnis kepada rekan bisnis.

2.1.3 Kinerja Bisnis

2.1.3.1 Definisi Kinerja Bisnis

Menurut Jannah *et.al* (2019:38) mengemukakan bahwa:

Kinerja usaha merupakan bentuk prestasi perusahaan dari berbagai faktor dalam beberapa waktu tertentu yang bisa digunakan sebagai acuan dalam pengambilan keputusan atau memperbaiki apabila terjadi penurunan kinerja yang dilakukan kurang optimal.

Kinerja merupakan suatu pencapaian yang diperoleh UMKM termasuk laba usaha, jumlah penjualan didapat dan pertumbuhan modal usahanya (Elvina 2020:48).

Menurut Maulana *et.al* (2021:69) mengemukakan bahwa:

Dalam dunia bisnis, kinerja bisnis sangat menentukan keberlangsungan bisnis sedang dijalani. kinerja bisnis adalah hasil kerja yang dicapai secara keseluruhan dan dibandingkan dengan hasil kerja, target, sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati bersama.

Menurut Prawirosentono dalam Dwi Santy *et.al* (2018:5) menyatakan bahwa:

“Kinerja usaha adalah hasil kerja usaha yang diperoleh oleh seseorang atau sekelompok orang dalam suatu organisasi, sesuai dengan wewenang dan tanggung jawab sendiri, untuk mencapai tujuan organisasi yang bersangkutan secara sah, tidak melanggar hukum dan sesuai dengan moral dan etika”

Menurut Kore dan Septarini (2018:26) mengemukakan bahwa: Kinerja merupakan suatu hasil atau tingkatan keberhasilan yang diraih oleh pelaku usaha dalam menjalankan usahanya yang berdasarkan target yang telah ditetapkan.

Selain itu, Al-Henzab *et.al* (2018:3122) Kinerja organisasi dapat didefinisikan sebagai suatu kemampuan dalam organisasi untuk mencapai tujuannya dengan menggunakan sumber daya secara efisien dan efektif.

Dari beberapa pengertian penelitian sebelumnya penulis menyimpulkan kinerja usaha adalah suatu bentuk prestasi pelaku usaha dalam menjalankan usahanya dengan wewenang dan tanggung jawab sendiri untuk memanfaatkan sumber daya yang diraih oleh pelaku usaha dalam menjalankan usahanya yang berdasarkan target yang telah ditetapkan.

2.1.3.2 Pengukuran Kinerja

Menurut Moehariono (2012:96), pengukuran kinerja merupakan suatu proses penilaian mengenai kemajuan pekerjaan terhadap tujuan dan sasaran dalam pengelolaan sumber daya manusia untuk menghasilkan barang dan jasa, termasuk informasi atas efisiensi serta efektivitas dalam mencapai suatu tujuan organisasi.

Yeniurt *et al.* (2019:49) menjelaskan kinerja pasar dapat diukur sebagai indeks komposit yang mencakup pertumbuhan penjualan, pangsa pasar, pengembangan produk, dan pengembangan pasar sementara kinerja keuangan didefinisikan mengenai profitabilitas, ROI, dan arus kas dari operasi.

Menurut Dwi Santy & Ruhimat (2018:2) Untuk meningkatkan kinerja bisnis, pengusaha dapat bekerjasama dengan baik dengan pengusaha lainnya. hal ini dikarenakan pengusaha tidak berpikiran terbuka dan tidak mau bergaul dengan yang lain, tidak ada pertukaran informasi karena pengusaha merasa diliputi rasa takut dan takut kalah dalam persaingan, sehingga sulit untuk melakukan kontak dengan yang lain.

2.1.3.3 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Bisnis

Menurut Pasaribu *et.al* (2021:3), ketiga faktor tersebut terdiri dari beberapa hal, yaitu:

1. Faktor internal perusahaan

Meliputi : sistem komunikasi antar pimpinan dan karyawan, pengetahuan dan kemampuan teknik SDM, kreatifitas dan inovasi yang dimiliki SDM, sifat dan karakter pimpinan perusahaan, pengaturan strategi perusahaan, pengalaman manager, standar etika dan moral karyawan, suasana kerja yang baik, kemampuan manajerial dan enterpreneur, inovasi dan mendsit pimpinan perusahaan, dan Manajemen Sumberdaya Manusia (SDM).

2. Faktor eksternal perusahaan

Meliputi : fluktuasi kurs mata uang, tingkat suku bunga bank, kepedulian

masyarakat sekitar perusahaan, kepedulian masyarakat sekitar proyek, gangguan kesehatan lingkungan masyarakat, bencana alam, kondisi cuaca dan iklim, tingkat persaingan tak sehat (KKN dan monopoli) dan Pola penyelesaian perselisihan kontrak.

3. Faktor situasi pasar yang dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal

Meliputi : hambatan dalam mendapatkan pasar, ketidaksesuaian jasa layanan dengan pasar, adanya persaingan tidak sehat, daya saing perusahaan luar, kepuasan pemberi pekerjaan, persaingan dengan perusahaan lain, strategi segmentasi pasar, kemampuan mencari dan mendapatkan proyek, daya saing teknologi dan inovasi perusahaan, kesulitan mendapatkan pasar pekerjaan, proyek bertahap, mempertahankan hubungan kerja jangka panjang, penciptaan pasar pekerjaan, pekerjaan sedikit dibandingkan jumlah perusahaan, brand image/ citra perusahaan dan budaya positif perusahaan.

2.1.3.4 Indikator Kinerja Bisnis

Menurut Maulana *et.al* (2021:70) yang merupakan indikator kinerja bisnis adalah sebagai berikut:

1. Tingkat pertumbuhan/omset penjualan yang diukur dari persentase perubahan modal penjualan dari periode sekarang dengan periode sebelumnya.
2. Tingkat pertumbuhan modal yang diukur melalui persentase perubahan modal pelaku usaha dari periode sekarang dengan periode sebelumnya, baik itu dari modal pribadi ataupun modal eksternal.

3. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja yang diukur dari persentase terjadinya perubahan jumlah tenaga kerja yang dimiliki pada periode sekarang dengan periode sebelumnya.
4. Tingkat pertumbuhan pasar yang diukur dengan pendekatan permintaan dan penawaran
5. Tingkat pertumbuhan laba yang diukur dari persentase perubahan laba periode sekarang dengan periode sebelumnya.

2.1.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama Penelitian	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1	Fitri Rawati Suganda, Erik Kartiko, Husni Muharam (2019) ISSN: 1412-5897 e-ISSN: 2715-517X	Orientasi Wirausaha dan <i>Network Capability</i> dalam Upaya Peningkatan Kinerja pada IKM Penyamakan Kulit di Sukaregang Kabupaten Garut	Orientasi wirausaha, <i>Network Capability</i> dan efektif meningkatkan kinerja IKM Penyamakan Kulit di Sukaregang Kabupaten Garut	Menggunakan variable orientasi kewirausahaan, jaringan dan kinerja usaha.	lokasi penelitian dituju berbeda yaitu kabupaten Garut.
2	Xu Jiang, Heng Liu, Carl Fey, Feifei Jiang. (2018) ELSEVIER	Entrepreneurial orientation, network resource acquisition, and firm performance: A network approach	Orientasi kewirausahaan dan akuisisi sumber daya jaringan keduanya secara signifikan terkait dengan kinerja bisnis perusahaan. Ini menunjukkan bahwa variable dan validitas Jiang X dkk semua berhubungan positif dalam matriks korelasi.	Menggunakan variable orientasi kewirausahaan, Jaringan, dan kinerja.	Lokasi penelitian yang dituju berbeda di negara China.

No	Nama Penelitian	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
3	Tina Gruber-Muecke dan Katharina Maria Hofer (2015) ISSN: 1746-8809	Market Orientation, entrepreneurial orientation and performance in emerging markets	Mengungkapkan bahwa konstruksi orientasi kewirausahaan yang terdiri dari profesionalisasi manajemen, peluang dan perilaku resiko menunjukkan korelasi moderat (Cukup Kuat) dengan kinerja bisnis perusahaan.	Menggunakan variable orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis	Adanya variable orientasi pasar dan lokasi penelitian berbeda.
4	Charlan Giawa, Romindo M Pasaribu, dan Herry D.S Pasaribu (2021) ISSN: 2714-5719 e-ISSN: 2714-5727	Kinerja Usaha Sebagai Moderasi Jaringan Usaha terhadap Pengembangan Usaha (Studi Mitra Binaan Pegadaian Medan)	Bahwa jaringan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha UMKM.	Menggunakan Variable Jaringan usaha dan kinerja Usaha/Bisnis.	Adanya variable pengembangan usaha dan lokasi penelitian dituju berbeda yaitu di Medan
5	Kayhan Tajeddini, Emma Martin, alisha Ali (2020) ELSEVIER	Enhancing hospitality business performance: the role of entrepreneurial orientation and networking ties in a dynamic environment	Mengungkapkan bahwa sejumlah variabel kontrol berkorelasi sementara variabel lain hanya menunjukkan tingkat korelasi yang sederhana. perusahaan cenderung lebih inovatif, proaktif dan bersedia mengambil risiko. Selain itu, perusahaan perhotelan menikmati ikatan jaringan bisnis.	Menggunakan variable orientasi kewirausahaan, ikatan jaringan dan kinerja bisnis	Lokasi penelitian yang dituju berbeda perhotelan Jepang di daerah Tokyo
6	Iva Nurdiana Nurfarida dan Endi Sarwoko	Orientasi kewirausahaan sebagai mediasi faktor demografis	Hasil pengujian memberikan bukti bahwa orientasi kewirausahaan	menggunakan variable orientasi	Adanya variable faktor demografis dan lokasi

No	Nama Penelitian	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
	(2019) ISSN: 0216-373X e-ISSN : 2502-4578	terhadap kinerja usaha	berpengaruh signifikan terhadap kinerja, sehingga semakin tinggi orientasi kewirausahaan, maka semakin tinggi kinerja	kewirausahaan dan kinerja bisnis.	penelitian berbeda di Malang.
7	Djamila Abbas (2018) ISSN: 2442-4951 e-ISSN: 2597-6990	Pengaruh modal usaha, orientasi pasar, dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja ukm kota makassar	variabel orientasi kewirausahaan berpengaruh positif secara parsial terhadap Kinerja Perusahaan. Hasil ini mengisyaratkan orientasi kewirausahaan merupakan salah satu faktor yang berperan penting yang menentukan tinggi rendahnya peningkatan kinerja perusahaan.	Menggunakan variable orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis	Adanya variable modal usaha dan orientasi pasar dan lokasi penelitian berbeda di Makasar.
8	Cemal Zehira , Esin Canb , Tugba Karabogac (2015) ELSEVIER	Linking entrepreneurial Orientation to firm performance: the role of differentiation strategy and innovation performance	Dapat dilihat bahwa tiga dimensi orientasi kewirausahaan (proaktif, inovatif, dan otonomi) berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis.	Menggunakan variable orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis	Adanya variable Strategi Diferensiasi dan Kinerja Inovasi dan lokasi penelitian berbeda di Turkey
9	Muhammad Anwar, Atiq Ur Rehman dan Syed Zulfiqar Ali Shah (2018) ISSN: 1746-8809	Networking and new venture's performance: mediating role of competitive advantage	Menunjukkan bahwa jaringan bisnis secara signifikan positif terkait dengan kinerja usaha baru.	Menggunakan variable jaringan usaha dan Kinerja Bisnis	Adanya variable keunggulan bersaing dan lokasi penelitian berbeda di Pakistan

No	Nama Penelitian	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
10	St. Aisyah, Chalid Imran Musa dan Anwar Ramli (2017) ISSN: 2146- 4405	Effect Characteristics and Entrepreneurial Orientation towards Entrepreneurship Competence and Crafts and Arts Small and Medium Enterprises Business Performance in Makassar	Dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan tinggi searah dan signifikan berdampak pada peningkatan kinerja bisnis, sehingga orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan.	Menggunakan variable orientasi kewirausahaan dan kinerja bisnis	Adanya variable karakteristik kewirausahaan dan kompetensi kewirausahaan serta okasi penelitian berbeda di Makasar

2.2 Kerangka Pemikiran

Setiap pelaku usaha memiliki kemampuan yang baik untuk menghadapi ketatnya persaingan usaha untuk mempertahankan keberlangsungan usaha yang dimiliki. Tujuan perusahaan tentunya akan tercapai jika pelaku usaha mampu untuk mengelola usahanya untuk meraih keberhasilan usaha tersebut juga dengan menjalankan fungsi manajemennya. Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) merupakan sebuah kawasan sentra kain yang berada di kecamatan Bandung Kulon kota Bandung. Sentra ini berdiri sejak tahun 2001 sebanyak tujuh unit pertokoan hingga sekarang mencapai 110 unit toko dengan 71 pelaku pelaku usaha.

Orientasi kewirausahaan merupakan hal penting yang harus dimiliki oleh seorang pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC). Dalam praktik dan kegiatan orientasi kewirausahaan memiliki beberapa aspek diantaranya yaitu indikator pertama berani mengambil resiko, pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) kota Bandung pelaku usaha berani untuk mengambil resiko dalam menjalankan usahanya dengan kondisi dan situasi yang terjadi dilapangan.

Indikator kedua keaktifan, pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) kota Bandung pelaku usaha aktif untuk mencari sebuah peluang untuk mempertahankan usahanya agar tetap berjalan. Indikator ketiga keagresifan, pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) kota Bandung untuk menangani pesaing pelaku usaha perlu mengamati kebutuhan kain yang diperlukan konsumen dengan melihat perkembangan trend mengenai jenis atau model sedang diminati konsumen. Dan terakhir indikator ke empat otonomi berkerja secara mandiri yang dimana pelaku usaha berani menjadi pemimpin yang mandiri atas bidang usahanya. Dengan menerapkan orientasi kewirausahaan ini akan berdampak baik untuk meningkatkan nama baik perusahaan dan mampu untuk siap bersaing dengan kompetitor yang akan berdampak baik untuk kinerja bisnis usahanya.

Agar pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) dapat bertahan kokoh menghadapi persaingan perlu dibutuhkan suatu jaringan usaha untuk meningkatkan relasi dengan pihak terkait. Seorang wirausaha tidak bisa berjalan sendiri untuk menjalankan usahanya. Karena kita perlu pihak luar untuk membantu mengembangkan usaha dengan membangun hubungan yang dapat dijadikan sebagai peluang untuk membagikan sebuah informasi bisnis kepada orang-orang yang akan menjadi target pasar agar usaha bisnis tersebut bisa bertahan hidup dan berkelanjutan. Dalam praktik dan kegiatan jaringan usaha memiliki beberapa aspek diantaranya yaitu indikator pertama membangun hubungan yang baik, pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah menjalin hubungan baik dengan mitra bisnis. Indikator kedua menjalin komunikasi yang baik dengan rekan bisnis. Indikator

ketiga memiliki sikap yang jujur terhadap mitra bisnis. Dan keempat Indikator memberikan kemudahan dalam proses menjalankan bisnis kepada rekan bisnis.

Pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) ketika membangun usaha mengharapkan kinerja bisnis yang meningkat. Dalam praktik dan kegiatan kinerja bisnis memiliki beberapa aspek diantaranya yaitu indikator pertama tingkat pertumbuhan/omset penjualan, pertumbuhan omset penjualan pelaku usaha dilihat dari pertumbuhan penjualan setiap bulannya. Indikator kedua tingkat pertumbuhan modal, perubahan pertumbuhan modal pelaku usaha setiap bulannya. Indikator Ketiga tingkat pertumbuhan tenaga kerja, pelaku usaha mengalami pertumbuhan tenaga kerja dengan melihat kualitas tenaga kerja karyawannya. Indikator keempat tingkat pertumbuhan pasar, pelaku usaha kurang berinteraksi dengan konsumen dimana kurang tahunya konsumen lama mengenai produk baru dalam pasar. Dan indikator kelima tingkat pertumbuhan laba, pelaku usaha Kawasan Tekstil Cigondewah mengalami pertumbuhan laba setiap bulannya. Agar mengalami peningkatan suatu usaha pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung harus mampu mengembangkan orientasi kewirausahaan dan jaringan usaha. Dengan menerapkan orientasi kewirausahaan dan jaringan usaha dengan baik maka akan baik pula kinerja bisnis untuk mewujudkan tujuan perusahaan yang diharapkan.

2.2.1 Keterkaitan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Bisnis

Menurut Layoo dan Rahman (2019:41) orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha mikro kecil di Kabupaten

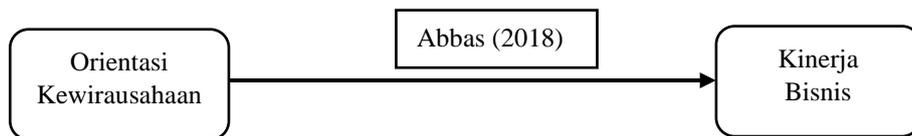
Banggai. Dengan ini berarti bahwa orientasi kewirausahaan mengiringi dari kinerja usaha. maka semakin tinggi orientasi kewirausahaan akan semakin tinggi kinerja usahanya ataupun sebaliknya semakin kurangnya orientasi kewirausahaan pelaku usaha maka kinerja usahanya akan berkurang. Dilihat dari kondisinya memaksa pelaku usaha untuk berorientasi pada kewirausahaan dengan cara penerapan tindakan proaktif, keberanian untuk menanggung resiko, keagresifan dalam bersaing dan kemandirian dalam pengambilan keputusan (otonomi).

Menurut Abbas (2018:105) menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha UMKM terbukti. Hasil ini mengisyaratkan orientasi kewirausahaan merupakan salah satu faktor yang berperan penting yang menentukan tinggi rendahnya peningkatan kinerja perusahaan. Semakin tinggi orientasi kewirausahaan, akan mendorong semakin tingginya kinerja perusahaan (UKM kota Makassar). Sebaliknya jika orientasi kewirausahaan rendah, maka kinerja perusahaan juga akan mengalami penurunan. Hasil dari analisis bahwa Orientasi Kewirausahaan berpengaruh terhadap Kinerja Perusahaan.

Menurut Jannah (2019:44) Orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM batik khas tuban.

Selain itu, menurut Elvina (2020:52) berdasarkan hasil penelitiannya bahwa orientasi kewirausahaan mempunyai pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM Kabupaten Labuhanbatu Selatan, Provinsi Sumatera Utara. Dengan ini orientasi kewirausahaan mencakup kreatifitas, keberanian

mengambil resiko dan sangat proaktif untuk meningkatkan pertumbuhan maupun laba usaha UMKM. Oleh sebab itu, orientasi kewirausahaan memiliki efek maupun pengaruh yang positif terhadap kinerja UMKM.



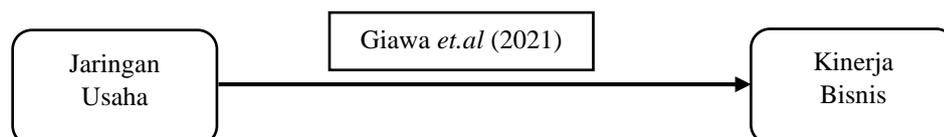
Gambar 2.1

Keterkaitan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Bisnis

2.2.2 Keterkaitan Jaringan Usaha Terhadap Kinerja Bisnis

Menurut Hendrawan dan Wijaya (2020:584) Variable jaringan usaha berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja usaha UKM di Jakarta Barat. Hasil ini bermakna bahwa informasi dan pengetahuan mempercepat pemahaman mengenai pengembangan hubungan yang kuat dengan para pelanggan dan dengan anggota-anggota rantai pemasok lainnya. Dengan adanya jaringan usaha dapat membantu pelaku usaha untuk mengumpulkan informasi dan saran yang diperlukan untuk keberlangsungan kedepannya pada peningkatan kinerja bisnis.

Menurut Giawa *et.al* (2021:13) Jaringan usaha berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha mitra binaan PT. Pegadaian Cabang Labuhan Deli. bahwa Jaringan Usaha (X) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja Usaha.



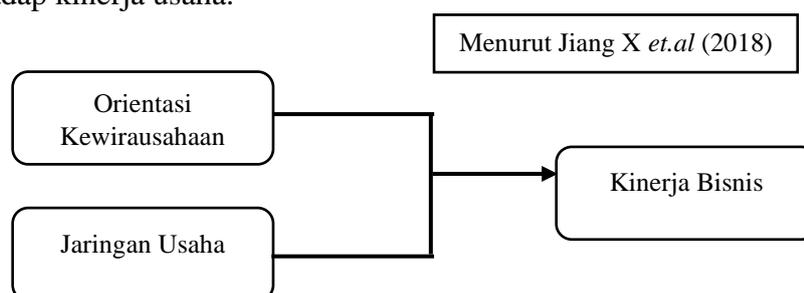
Gambar 2.2

Keterkaitan Jaringan Usaha Terhadap Kinerja Bisnis

2.2.3 Keterkaitan Peran Orientasi Kewirausahaan dan Jaringan Usaha dalam Meningkatkan Kinerja Bisnis

Menurut Jiang X *et.al* (2018:55) hasil penelitiannya dilakukan di China menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan berhubungan positif dengan akuisisi sumber daya jaringan. Orientasi kewirausahaan dan akuisisi sumber daya jaringan keduanya secara signifikan terkait dengan kinerja bisnis perusahaan. Ini menunjukkan bahwa variabel dan validitas Jiang X *et.al* semua berhubungan positif dalam matriks korelasi.

Menurut Hendrawan dan Wijaya (2020:584) Keterkaitan Orientasi Kewirausahaan dan Jaringan Usaha dalam Meningkatkan Kinerja Bisnis di Jakarta Barat berpengaruh positif dan signifikan. Dilihat dari dimensi orientasi kewirausahaan inovasi, proaktif dan pengambilan risiko berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha maka orientasi kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan. Selain itu Jaringan usaha berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja usaha.

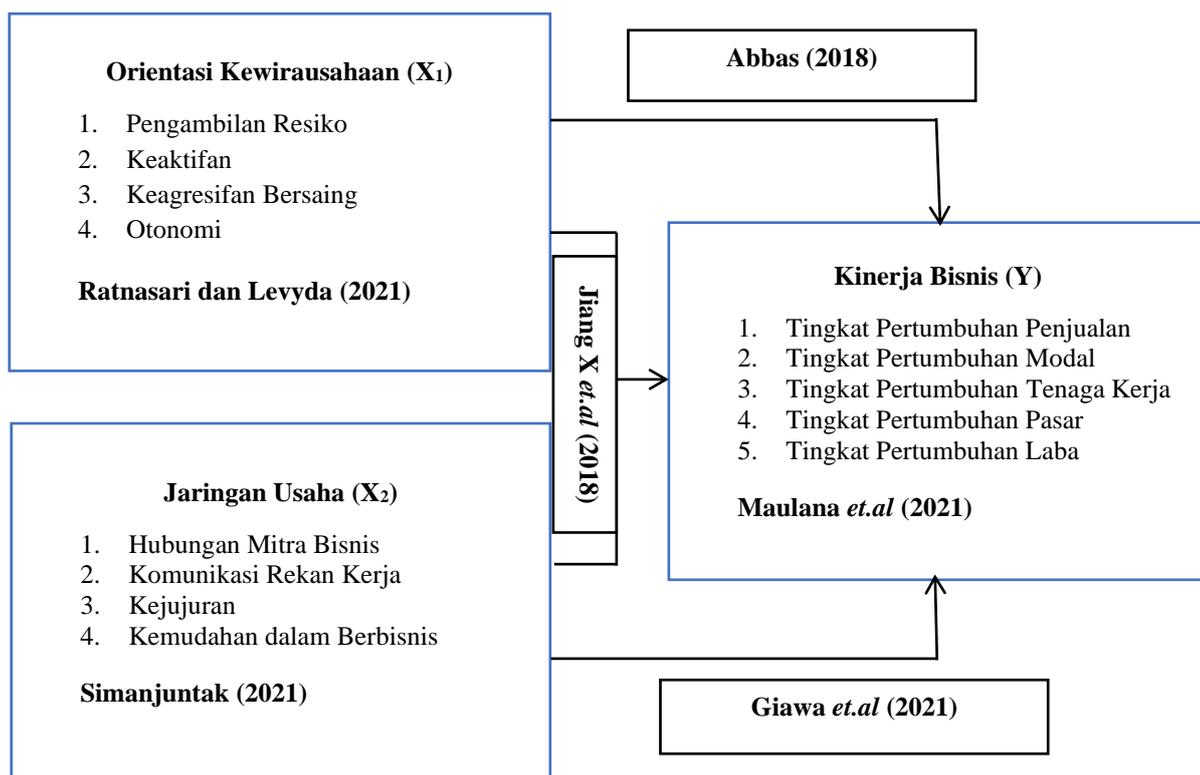


Gambar 2.3

Keterkaitan Orientasi Kewirausahaan dan Jaringan Usaha Terhadap Kinerja Bisnis

2.2.4 Paradigma Penelitian

Berdasarkan keterkaitan variable diatas, maka paradigma penelitian digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.4 Paradigma Penelitian

Keterangan :

X₁ = Orientasi Kewirausahaan

X₂ = Jaringan Usaha

Y = Kinerja Bisnis

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2019:99) hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Hipotesis penelitian merupakan jawaban yang bersifat sementara terhadap suatu masalah penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul dan di uji secara empiris.

Menurut Handayani dan Tanjung (2017:39) Hipotesis penelitian dapat diartikan sebagai jawaban yang bersifat sementara terhadap masalah penelitian, sampai terbukti melalui data yang terkumpul dan harus diuji secara empiris.

Berdasarkan identifikasi masalah, tujuan peneliti, dan kerangka pemikiran maka hipotesis dinyatakan sebagai berikut:

1. Sub Hipotesis

Terdapat Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Bisnis pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung.

Terdapat pengaruh Jaringan Usaha Terhadap Kinerja Bisnis pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung.

2. Hipotesis Utama

Terdapat Pengaruh Orientasi Kewirausahaan dan Jaringan Usaha Terhadap Kinerja Bisnis pada Kawasan Tekstil Cigondewah (KTC) Kota Bandung.