

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Inovasi Model Bisnis**

###### **2.1.1.1 Pengertian Inovasi Model Bisnis**

Menurut Sasono et al dalam Kusnandar et al (2020), suatu organisasi/perusahaan memerlukan inovasi untuk dapat maju dan berkembang, Supaya perusahaan bisa maju dan berkembang, maka perusahaan harus dikelola secara efektif. Hal ini disebut dengan manajemen inovasi. Manajemen inovasi ialah tentang bagaimana suatu perusahaan dapat mengelola berbagai inovasi yang ada di dalam usaha yang dijalankan, berdasarkan hal tersebut maka inovasi atas model bisnis merupakan sangat penting dalam menjalankan usaha karena dengan model bisnis akan menentukan arah usaha yang dijalankan.

Menurut Zott et al dalam Fauzan et al, 2021 mendefinisikan model bisnis perusahaan sebagai "sistem kegiatan yang saling terkait dan saling tergantung yang menentukan cara perusahaan melakukan bisnisnya dengan pelanggan, mitra, dan vendornya.

Menurut Subardjo et al (2022) Model bisnis menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan melakukan bisnis.

Berdasarkan hal tersebut dapat dikatakan dalam menjalankan usaha atau bisnis diperlukannya Model atas bisnis yang di jalankan dan Model atas bisnis harus dapat terus mengikuti perubahan sesuai dengan perkembangan yang ada salah satunya melakukan inovasi atas model bisnis. perusahaan yang berjuang untuk kinerja

jangka Panjang perlu berinovasi dalam model bisnisnya (Bock, A. J dalam Aini et al, 2021)

Aini et al (2021) *Business model innovation* (Inovasi Model Bisnis) dapat didefinisikan sebagai sebuah model bisnis yang berfungsi sebagai alat untuk menganalisis dan mengkomunikasikan berbagai pilihan strategis dan mengartikulasikan bagaimana sumber daya yang tersedia dapat digunakan secara efektif, bagaimana biaya dapat dikurangi, dan bagaimana sumber- sumber pendapatan baru dapat dimanfaatkan.

Berdasarkan hal tersebut Model bisnis lebih mengacu pada Inovasi yang dilakukan dalam bisnis, Maka peneliti menyimpulkan inovasi model bisnis merupakan ide, informasi, alat, produk, perilaku atau praktik baru yang belum banyak diketahui orang yang dilakukan oleh seorang pembisnis dengan tujuan memperbesar peluang keberhasilan dan menyempurnakan produk yang disesuaikan dengan kondisi sekitar. mengubah cara berbisnis berdasarkan nilai yang dianut. Inovasi karakteristiknya ditentukan oleh pasar dan bisnis. Inovasi yang mengikuti kondisi, memungkinkan pasar dapat dijalankan seperti biasanya. Inovasi yang terpisah, dapat mengubah pasar atau produk contohnya penemuan barang murah, tiket pesawat murah. Inovasi inkrementasi (penambah) muncul karena berlangsungnya evolusi dalam berpikir inovasi, penggunaan teknologi yang memperbesar peluang keberhasilan dan mengurangi produk yang tidak sempurna.

### **2.1.1.2 Implikasi Inovasi Model Bisnis**

Amit dan Zott dalam Fauzan (2021), perusahaan sebagai sebuah sistem terbuka sangat rentan dengan dinamika eksternalnya. Ketidakpastian ini dapat mempengaruhi model bisnis perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan perlu berinovasi dalam model bisnisnya untuk bertahan di tengah-tengah ketidakpastian tersebut, sehingga inovasi model bisnis dapat digunakan oleh pengusaha maupun peneliti akademis dan dapat diimplikasikan dengan alasan sebagai berikut:

1. Model bisnis merupakan sumber yang seringkali kurang dimanfaatkan untuk masa depan.
2. Pesaing mungkin akan lebih sulit untuk meniru atau mereplikasi sistem baru untuk seluruh aktivitas dari suatu produk atau proses. Pesaing relatif lebih mudah untuk menghancurkan inovasi produk atau proses.
3. Inovasi model bisnis menjadi alat kompetitif dan sangat kuat, manajer harus menyesuaikan diri terhadap persaingan yang bisa menjadi ancaman kompetitif.

Osterwalder dan Pigneur dalam Fauzan (2021) dalam Business Model Generation secara garis besar, perspektif outcome dari inovasi model bisnis terkait value propositions yang dikembangkan seharusnya lebih mengarah pada perspektif baru dibandingkan dengan persepetif lama, dimana:

1. Perspektif lama, Orientasinya (organization centric), lebih mengarah pada profit semata (making money).
2. Perspektif baru, Orientasinya lebih luas, yaitu them (customer centric), lebih mengarah pada bagaimana memberikan value tidak sekedar making

money, seperti memperhatikan customer needs, menjaga relasi dengan customer, value apa yang dapat memuaskan customer.

### **2.1.1.3 Indikator Inovasi Model Bisnis**

Indikator inovasi model bisnis yang di gunakan dalam penelitian ini berlandaskan akan penelitian yang di lakukan oleh Hai Guo et al. (2022) yang terbagi menjadi:

1. New offerings

Dalam hal ini New offerings (Penawaran baru) ditujukan pada produk, barang, jasa ataupun pelayanan baru yang ada pada bisnis tersebut.

2. New consumers and market

New consumers and market adalah target pelanggan atau sekelompok orang yang ingin dijangkau oleh bisnis. Dalam memenuhi keinginan mencapai target pelanggan yang ingin di jangkau pebisnis saat ini bisa dengan menggunakan beberapa media baru seperti e-commers, Sosial media ataupun website.

3. New consumer relationships

Pebisnis yang baik akan mengutamakan kenyamanan konsumen yang mereka layani baik konsumen baru maupun lama, namun untuk memperluas jaringan mereka, biasanya mereka akan lebih mengutamakan pelanggan baru.

4. New capabilities

Semakin banyaknya persaingan dari tahun ke tahun menjadikan seorang pembisnis harus terus mengasah kemampuan dan mengumpulkan kemampuan barunya, kemampuan baru seperti manajemen waktu, kemampuan analisis, keterampilan negosiasi dan lainnya.

5. New technology/equipment

Untuk meningkatkan efektifitas dan efisiensi bisnis diperlukan peralatan atau teknologi baru.

6. New partnerships

Kemitraan baru adalah suatu strategi bisnis baru yang dilakukan oleh dua belah pihak atau lebih dalam jangka waktu tertentu untuk meraih keuntungan bersama. Kemitraan menegakkan prinsip saling membutuhkan dan saling membesarkan antara satu sama lain.

7. New Processes/structures

Proses bisnis adalah tiap rangkaian aktivitas yang memiliki keterkaitan, serta saling kerja sama di dalam sebuah perusahaan. Tentunya, proses bisnis tersebut memiliki fungsi untuk membantu dalam mencapai beragam tujuan dari perusahaan itu sendiri yang telah ditentukan sebelumnya.

## **2.1.2 Orientasi Kewirausahaan**

### **2.1.2.1 Pengertian Orientasi Kewirausahaan**

Porter dalam mei le et al (2019) mendefinisikan orientasi kewirausahaan sebagai strategi benefit perusahaan untuk dapat berkompetisi secara lebih efektif di dalam market place yang sama.

Lee dalam Quantananda (2025) Orientasi kewirausahaan merupakan salah satu factor penting yang dapat menentukan keberhasilan suatu bisnis.

Menurut Suryanita dalam Winata et al (2019) menjelaskan bahwa Orientasi kewirausahaan merupakan sebagai spearhead (pelopor) untuk mewujudkan pertumbuhan ekonomi perusahaan berkelanjutan dan berdaya saing tinggi.

Andry Lindi Lim (2022) Orientasi kewirausahaan penting dalam meningkatkan kinerja usaha yang mencerminkan sejauh mana pelaku bisnis dapat mengidentifikasi dan mengeksploitasi peluang yang belum dimanfaatkan.

*The absence of dynamic skills would destroy shareholder value. As per dynamic capability theory, entrepreneurial orientation may be viewed as a distinct dynamic skill to recognise venture possibilities and utilise resources* (Monteiro dalam al- shami 2022).

Miller dalam Jannah (2019) mendefinisikan orientasi kewirausahaan sebagai orientasi untuk menjadi yang pertama dalam hal inovasi di pasar, memiliki sikap untuk mengambil risiko, dan proaktif terhadap perubahan yang terjadi pasar.

Seanewati Oetama (2022) Orientasi kewirausahaan adalah kecenderungan individu untuk melakukan sebuah inovasi, proaktif dan mau mengambil risiko untuk memulai atau mengelola usaha.

Maka dapat digambarkan orientasi kewirausahaan merupakan kecenderungan individu untuk melakukan strategi pemanfaatan peluang yang belum dimanfaatkan dengan tujuan mencapai pertumbuhan usaha, memiliki daya saing tinggi dan mengelola usaha.

### **2.1.2.2 Faktor yang mempengaruhi Orientasi Kewirausahaan**

Tanjung et al (2019), terdapat dua factor yang mempengaruhi Orientasi kewirausahaan, antara lain:

#### **1. Faktor Internal**

Faktor internal adalah faktor-faktor yang berasal dari dalam diri individu, seperti:

a) Nilai (Value)

Nilai merupakan Panduan ideal bagi seseorang dalam bertindak dan berinteraksi bersama lingkungan sekitarnya.

b) Karakter Personal

Karakter personal merupakan persepsi individu mengenai kemampuan pribadinya dalam melaksanakan tugasnya atau mencapai sesuatu

c) Lata Belakang

Latar Belakang merupakan lingkungan keluarga, status sosial ekonomi, latar belakang pendidikan orang tua serta peranan orang tua dalam mendidik.

2. Faktor Eksternal

Faktor eksternal adalah faktor yang berasal dari luar individu, diantaranya yaitu:

a) Role Model (orang tua),

Role Model adalah seseorang yang bisa menjadi teladan yang baik dari segi pola pikir maupun perilaku yang dilakukan sehari-hari yang di berikan orang tua.

b) Pendidikan atau sekolah (mata pelajaran, ekstrakurikuler dan praktikum)

Pendidikan merupakan proses pengubahan sikap dan tata laku seseorang atau kelompok orang dalam usaha mendewasakan manusia melalui upaya pengajaran dan pelatihan

### **2.1.2.3 Indikator Orientasi Kewirausahaan**

Dalam penelitian ini indikator orientasi kewirausahaan berlandaskan dari Miller dalam Jannah (2019) sebagai berikut:

#### **1. Keinovasian**

Keinovasian diartikan sebagai perilaku perusahaan yang selalu ingin mengembangkan hasil produksinya, serta kemampuan operasional dan teknologi perusahaan. daya berpikir dengan cara baru dengan melalui beberapa tahapan dan kondisi yang telah ditentukan.

#### **2. Berani Mengambil Resiko**

Perilaku berani dan agresif dalam mengejar peluang dan berani memilih proyek berisiko tinggi dengan peluang keberhasilan yang tinggi dibandingkan dengan memilih proyek dengan risiko lebih rendah dan hasil yang lebih dapat diprediksi. Risiko dapat diartikan sebagai ketidakpastian di masa yang akan datang dan dapat juga diartikan sebagai konsekuensi yang berdampak buruk. Resiko bagi wirausahawan bukanlah halangan untuk sukses tetapi dijadikan sebagai tantangan.

#### **3. Keproaktifan**

Tindakan seseorang yang memiliki banyak tindakan yang mengarah pada hal-hal positif. Orang proaktif selalu memiliki rangsangan, kesadaran diri, imajinasi, hati nurani, kehendak bebas dan tanggapan, tetapi mereka memiliki pilihan untuk melakukan sesuatu yang positif. Proaktif juga dapat diartikan sebagai sikap perusahaan yang selalu memanfaatkan peluang untuk menciptakan pasar yang lebih kompetitif dengan cara mempengaruhi tren, menciptakan permintaan pasar, dan menjadi penggerak pertama di pasar yang lebih kompetitif.

## 2.1.3 Kinerja Usaha

### 2.1.3.1 Pengertian Kinerja Usaha

Menurut Veithzal dalam Purwidianti, (2015) Kinerja adalah hasil atau tingkat keberhasilan seseorang secara keseluruhan selama periode tertentu di dalam melaksanakan tugas dibandingkan dengan berbagai kemungkinan, seperti standar hasil kerja, target atau sasaran atau kriteria yang telah ditentukan terlebih dahulu dan telah disepakati Bersama

Menurut Maulana (2021) Dalam dunia bisnis, kinerja usaha sangat menentukan keberlangsungan bisnis.

*The current paradigm of consumer needs and purchasing power requires business actors to be supported by relevant information, knowledge and innovation so that they can quickly synergize in improving business performance (Anwar dalam Christa 2021).*

Menurut Ahmatang et al (2022) Kinerja (business performance) mengacu pada tingkat kinerja atau kinerja perusahaan atau individu selama periode tertentu

Menurut Satwika dalam Abshar (2023), "Business performance is a common and widely utilized factor in determining the projected impact of a company's strategy in order to face competition."

Maka dapat disimpulkan kinerja usaha merupakan hasil keputusan seorang individu dalam bekerja untuk mencapai tujuan tertentu secara efektif dan efisien. Hasil kerja yang dicapai oleh individu dan menyesuaikan dengan peran atau tugas individu atau organisasi tersebut.

### **2.1.3.2 Jenis Kinerja**

Kasmir (2016) menyebutkan dalam praktiknya kinerja dibagi ke dalam dua jenis yaitu kinerja individu dan kinerja organisasi. Untuk lebih jelasnya sebagai berikut:

#### **1. Kinerja individu**

Kinerja individu adalah hasil kerja karyawan baik dari segi kualitas maupun kuantitas berdasarkan standar kerja yang telah ditentukan. Kinerja individu ini akan tercapai apabila didukung atribut individu, upaya kerja (work effort) dan dukungan organisasi. Dengan kata lain, kinerja individu adalah hasil atribut individu yang menentukan kapasitas untuk mengerjakan sesuatu.

#### **2. Kinerja Organisasi**

Kinerja organisasi adalah sebagai efektivitas organisasi secara menyeluruh untuk memenuhi kebutuhan yang ditetapkan dari setiap kelompok yang berkenaan melalui usaha-usaha yang sistemik dan meningkatkan kemampuan organisasi secara terus-menerus agar tercapai secara efektif.

### **2.1.3.3 Indikator Kinerja Usaha**

Untuk mengukur kinerja usaha Rahayu dalam Ahmatang (2022) dalam Vidah Fitrianiingsih menjelaskan menggunakan 3 indikator yaitu peningkatan penjualan, peningkatan profit, dan pertumbuhan memuaskan. Berikut penjelasannya:

#### **1. Peningkatan penjualan**

Peningkatan penjualan dapat diukur menurut penilaian pelaku usaha dengan rata-rata tingkat penjualan selama tiga tahun berakhir.

## 2. Peningkatan profit

Keuntungan atau laba pengukurannya dinilai dari rata-rata tingkat keuntungan perusahaan selama kurun waktu 3 tahun terakhir.

## 3. Pertumbuhan memuaskan

Menilai seberapa puas wirausahawan terhadap pertumbuhan usaha selama pertumbuhan usaha selama kurun waktu 3 tahun.

### 2.1.4 Hasil Penelitian Terdahulu

**Tabel 2. 1**  
**Peneliti Terdahulu**

No	Nama Peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
1	Dinda Riri Saraswati, Pristiyono, & Aziddin Harahap (2022)	<i>The Effect of Business Model Innovation and Entrepreneurship Orientation on MSMEs Performance Through Business Agility Moderated Financial Literature</i>	<i>Entrepreneurial orientation, business model innovation, and business agility affect the performance of MSMEs, business model innovation and entrepreneurial orientation are known to affect business agility. Meanwhile, financial literacy</i>	1. Menggunakan variabel independen orientasi kewirausahaan dan inovasi model bisnis. 2. Menggunakan variabel dependen kinerja.	1. Penelitian terdahulu menggunakan variabel kelincihan bisnis dan literasi keuangan. 2. Menggunakan indikator inovasi model bisnis yang berbeda.
			<i>has not been able to moderate the relationship between business agility and MSME performance. Business agility is able to mediate the relationship between business model innovation and Entrepreneurial Orientation on the performance of MSMEs.</i>		

No	Nama Peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
2	Hai Guo, Anqi Guo, Hongjia Ma (2022)	<i>Inside the black box: How business model innovation contributes to digital start-up performance</i>	<i>Value proposition innovation is positively related to digital startup performance. Moreover, this relationship is mediated by value creation and value capture innovation. This study contributes to business model research by examining the impact mechanism of business model innovation on firm performance and providing new insights into the demand side perspective of business model innovation</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan variabel independen inovasi model bisnis</li> <li>2. Menggunakan indikator inovasi model bisnis</li> <li>3. Menggunakan variabel dependen kinerja.</li> </ol>	Tidak menggunakan indikator kinerja dari penelitian ini.
3	Kowo Solomon Akpoviroro & Popoola Mufutau Akanmu (2021)	<i>The Efficacy of Entrepreneurial Orientation on SMEs' Performance</i>	<i>The study also found a positive relationship between EO and firm performance, which can be interpreted by the fact that a high EO level in firms shows that the firm is highly innovative, proactive, and capable of undertaking risky activities</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan variabel independen orientasi kewirausahaan</li> <li>2. Menggunakan variabel dependen kinerja</li> </ol>	Penelitian terdahulu tidak menggunakan variabel independen inovasi model bisnis

No	Nama Peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
4	Agnes Asemokha, Jackson Musona, Lasse Torkkeli & Sami Saarenketo ( <a href="#">2019</a> )	<i>Business model innovation and entrepreneurial orientation relationships in SMEs: Implications for international performance</i>	<i>The findings of the study imply that both BMI and EO are important drivers of international performance for internationalizing SMEs. The study contributes to the IE literature by illustrating the dynamics of BMI and providing evidence of the linkages between strategic orientations and BMI in the international performance of SMEs.</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan variabel independen inovasi model bisnis dan orientasi kewirausahaan</li> <li>2. Menggunakan variabel dependen kinerja</li> </ol>	Metode menggunakan analisis model pengukuran dengan penerapan regresi berganda kuadrat terkecil biasa.
5	Makhmoor Bashir, Abdulaziz Alfalih & Sudeepta Pradhan ( <a href="#">2022</a> )	<i>Sustainable business model innovation: Scale development, validation and proof of performance</i>	<i>Findings provided a 10-item scale, conceptualized under three factors, namely: sustainable value proportion innovation, sustainable value creation and delivery innovation, and sustainable value capture innovation. The study provides important implications for SME owners and managers, by highlighting that SBMI will result in enhanced SME performance as well as a competitive advantage.</i>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan variabel independen inovasi model bisnis</li> <li>2. Menggunakan variabel dependen kinerja</li> </ol>	Penelitian terdahulu menggunakan keunggulan kompetitif

No	Nama Peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
6	Farhan Bagas Aji & Siti Nursyamsiah (2022)	Pengaruh Inovasi Model Bisnis terhadap Peningkatan Kinerja UKM di Yogyakarta	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa variabel sumber daya model bisnis dan strategi model bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kebijakan model bisnis, sumber daya model bisnis dan strategi model bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi, inovasi dan kebijakan model bisnis berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja pada UKM di Yogyakarta.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan variabel independen inovasi model bisnis</li> <li>2. Menggunakan variabel dependen kinerja</li> </ol>	Indikator yang di gunakan berbeda
7	Edlyn Khurotul Aini, Ferina Nurlaily & Priandhita Sukowidyanti Asmoro (2021)	Pengaruh <i>Opportunity Recognition</i> dan Inovasi Model Bisnis Pada Kinerja Bisnis Industri Modest Fashion	Hasil penelitian menunjukkan bahwa <i>opportunity recognition</i> tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis. Variabel inovasi model bisnis berpengaruh positif pada kinerja. Ini menunjukkan jika sebuah bisnis terutama Industri Modest Fashion ingin meningkatkan kinerja bisnisnya maka melakukan	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki variabel independen inovasi model bisnis</li> <li>2. Memiliki variabel dependen kinerja</li> </ol>	Penelitian terdahulu menggunakan variabel <i>Opportunity Recognition</i>

No	Nama Peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
			inovasi pada model bisnis adalah salah satu cara yang bisa dilakukan.		
8	Isabela Khoirul Nur Laily, Aniek Hindrayani & Leny Noviani <a href="#">(2023)</a>	Studi Metaanalisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM	Hasil penelitian menunjukkan bahwa orientasi kewirausahaan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMKM dengan nilai summary effect 0,542 dan $p < 0.001$ .	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan variabel independen orientasi kewirausahaan</li> <li>2. Menggunakan variabel dependen kinerja</li> </ol>	Tidak menggunakan indikator orientasi kewirausahaan dan kinerja dari penelitian ini
9	Wilson Wijaya & Oey Hannes Widjaja <a href="#">(2023)</a>	Pengaruh Penggunaan Aplikasi E-Commerce Dan Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja UMKM	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi ecommerce berpengaruh secara positif terhadap kinerja UMKM dan orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh secara positif terhadap kinerja UMKM.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menggunakan variabel independen orientasi kewirausahaan</li> <li>2. Menggunakan variabel dependen kinerja</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pengaruh yang di hasilkan orientasi kewirausahaan ke kinerja berbeda</li> <li>2. Penelitian terdahulu menggunakan variabel E-commerce</li> </ol>

No	Nama Peneliti	Judul	Kesimpulan	Persamaan	Perbedaan
10	Ahmad Feriyansyah & Febriansyah (2023)	Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus Usaha Makanan Ringan di Kota Pagar Alam)	Dari uji hipotesis orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja UKM yang di buktikan dari hasil uji t dimana di peroleh tingkat signifikansi dibawah 0.05 atau sig 0,000<0,05 sehingga hipotesis diterima.	1. Memiliki variabel independen orientasi kewirausahaan 2. Memiliki variabel dependen kinerja	Menggunakan Indikator yang berbeda

Sumber: Diolah Peneliti (2023)

## 2.2 Kerangka Pemikiran

Seorang usahawan tentunya memiliki tujuan berbisnis yang berbeda-beda, ada yang menetapkan pada banyaknya keuntungan, keberlangsungan bisnis, kepuasan konsumen, memperluas bisnis dengan adanya cabang dan lainnya, namun tentunya itu tidak akan mudah dengan banyaknya persaingan bisnis saat ini, banyak pesaing baru maupun lama. Oleh karenanya seorang usahawan harus bisa memperbaiki kinerja usaha dengan tujuan akhir yang mereka inginkan seperti keberlangsungan usaha, peningkatan profit atau kemampuan dalam bersaing.

Usahawan yang memiliki inovasi model bisnis yang bagus seperti memiliki ide, informasi, alat, produk, prilaku atau praktik baru yang belum banyak diketahui usahawan lainnya akan memperbesar peluang keberhasilan dan menyempurnakan produk yang di sesuaikan dengan kondisi sekitar.

Selain ide dan informasi baru, seorang pengusaha harus memiliki orientasi kewirausahaan yang baik sehingga bisa memilah-milah akan strategi berupa

keuntungan bisnis untuk dapat berkompetisi secara lebih efektif di dalam pasar yang sama.

Usahawan fesyen di Balubur Town Square dalam proses bisnisnya memerlukan inovasi produk bisnis dan orientasi kewirausahaan dalam meningkatkan kinerja usahanya. Hal ini dikarenakan saat ini pengusaha fesyen di Balubur Town Square mengalami penurunan akan penjualan produk, kurangnya kemampuan atau kemauan akan menganalisis trend fesyen dan memiliki ketakutan akan pengambilan resiko.

Hal ini amatlah membahayakan bagi pengusaha fashion di Balubur Town Square, mereka yang tidak dapat mengikuti akan perubahan perekonomian di era ini memungkinkan mereka tidak akan dapat bertahan lama di pasar. Kinerja merupakan output yang dihasilkan baik bagi seseorang maupun organisasi yang mempengaruhi secara pasti akan tujuan yang di inginkan oleh pembisnis, oleh karenanya kinerja sangatlah penting, kinerja dengan output yang maksimal dan baik dipengaruhi oleh faktor inovasi model bisnis dan orientasi kewirausahaan.

### **2.2.1 Hubungan Inovasi Model Bisnis terhadap Kinerja Usaha**

Pohan (2022) yang menyatakan semakin baik inovasi model bisnis yang dipilih, maka kinerja UMKM akan semakin baik. Inovasi mengacu pada pengembangan dan pengenalan produk baru atau yang dikembangkan yang sukses di pasar.

Dühning dan Zerfass (2021) Adanya inovasi yang cepat dan sejalan dengan perkembangan pemasaran akan meningkatkan kinerja UMKM dalam bersaing lebih

unggul. Bisnis yang menyadari perlunya transformasi akan mendapat manfaat dari fleksibilitas dan ketangkasan internal dalam mencapai tujuan.

Hasil penelitian Saraswati (2022) variabel inovasi model bisnis terhadap kinerja UMKM diperoleh skor ( $p=0,285$ ) dengan nilai  $p$  0,001 ( $p<0,05$ ) dan statistik  $t$  sebesar 3,406 ( $p>1,96$ ), menunjukkan adanya hubungan positif yang signifikan antara variabel inovasi model bisnis dengan kinerja UMKM. Semakin baik inovasi model bisnis yang dipilih, maka kinerja UMKM akan semakin baik.

Hasil penelitian Hai Guo et al (2022) dengan jelas menunjukkan bahwa faktor terpenting dalam keberhasilan inovasi model bisnis dalam start-up digital adalah inovasi proposisi nilai yang ditujukan untuk memenuhi permintaan konsumen. Ini memulai dua jalur dampak dan berkontribusi pada kinerja perusahaan melalui penciptaan nilai dan inovasi penangkapan nilai. Untuk lebih singkat dan mudah dipahami, inovasi model bisnis dalam start-up digital yang baik untuk peningkatan kinerja akan memberikan dampak positif jika inovasi disesuaikan dengan keinginan konsumen.

Aini et al. (2021) Hasil penelitian menunjukkan bahwa opportunity recognition tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis. Hasil berbeda ditunjukkan dari variabel inovasi model bisnis, yang mengungkapkan bahwa dengan melakukan inovasi pada model bisnisnya maka kinerja dari bisnis tersebut akan meningkat. Hasil penelitian ini menunjukkan jika sebuah bisnis terutama yang bergerak dalam Industri Modest Fesyen ingin meningkatkan kinerja bisnisnya maka melakukan inovasi pada model bisnis adalah salah satu cara yang bisa dilakukan.

### **2.2.2 Hubungan Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha**

Sari (2019) Orientasi kewirausahaan adalah Jaringan organisasi termasuk pemasok, distributor, pelanggan, pesaing, lembaga pemerintah, dan sebagainya yang terlibat dalam pengiriman produk atau layanan tertentu melalui persaingan dan kerja sama. Memiliki hubungan yang baik dengan mitra kerja akan meningkatkan kinerja UMKM.

Herijanto dan Rahadi (2020) Orientasi kewirausahaan merupakan salah satu kekuatan organisasi untuk meningkatkan jalannya kewirausahaan pada UMKM dan dapat menumbuhkan pola perilaku kewirausahaan yang diterapkan untuk mempertahankan UMKM. Selain itu, kewirausahaan memahami perilaku yang meliputi dimensi inovatif, proaktif, dan berani mengambil resiko.

Sedangkan hasil penelitian Saraswati (2022) orientasi kewirausahaan terhadap kinerja UMKM mendapatkan skor ( $p = 0,420$ ) dengan  $p$  value 0,000 ( $p < 0,05$ ) dan  $t$  statistik sebesar 4,377 ( $p > 1,96$ ) menunjukkan bahwa terdapat hubungan positif yang signifikan antara orientasi kewirausahaan dengan kinerja UMKM. variabel orientasi dan kinerja UMKM. Semakin baik orientasi kewirausahaan maka semakin baik pula kinerja UMKM.

Sedangkan Hasil penelitian Dewi (2022) Orientasi kewirausahaan berpengaruh secara negatif dan tidak signifikan terhadap kinerja bisnis yang dilakukan penelitian pada pedagang pakaian di pasar kliwon kabupaten Kudus

Akpoviro et al. (2021) Temuan menunjukkan hubungan positif antara (Entrepreneurial Orientation) OE dan kinerja perusahaan. Orientasi kewirausahaan

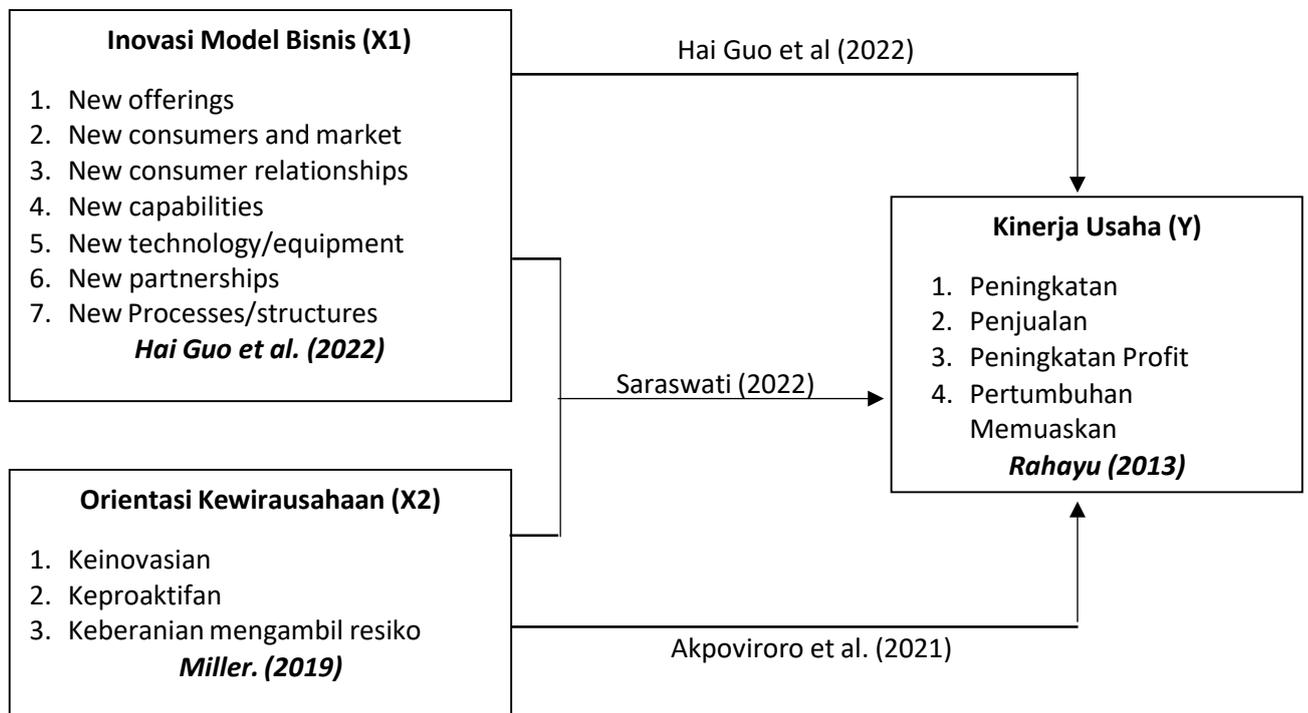
harus didorong di sektor UKM dengan mengambil langkah-langkah kebijakan yang berbeda, sehingga menghasilkan kinerja yang lebih baik.

Terdapat penelitian lainnya mengenai orientasi kewirausahaan terhadap kinerja namun memiliki pengaruh yang berbeda seperti penelitian yang dilakukan oleh Wilson Wijaya et al. (2023) Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan aplikasi E-commerce berpengaruh secara positif terhadap kinerja UMKM namun orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh secara positif terhadap kinerja UMKM. Sehingga di hasilkan gap penelitian mengenai pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja.

### **2.2.3 Hubungan Inovasi Model Bisnis dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja Usaha**

Agnes Asemokha et al. (2019) Temuan penelitian ini menyiratkan bahwa (Business Model Innovation) BMI dan (Entrepreneurial Orientation) EO merupakan pendorong penting kinerja internasional untuk internasionalisasi UKM. Studi ini berkontribusi pada literatur (International Entrepreneurship) IE dengan mengilustrasikan dinamika BMI dan memberikan bukti keterkaitan antara orientasi strategis dan BMI dalam kinerja internasional UKM.

Penelitian dengan variabel yang sama juga di lakukan oleh Dinda Riri Saraswati (2022) yang menghasilkan hubungan antar inovasi model bisnis dan orientasi kewirausahaan terhadap kinerja, namun berbeda dengan penelitian sebelumnya, penelitian ini menggunakan variabel mediasi yaitu kelincahan bisnis.



### 2.3 Hipotesis Penelitian

#### Gambar 2. 1 Paradigma Penelitian

Sugiyono (2018:63) mengatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, di mana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk pertanyaan. Dikatakans ementara karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori. Hipotesis dirumuskan atas dasar kerangka pikir yang merupakan jawaban sementara atas masalah yang dirumuskan. Maka, sesuai dengan variable-variabel yang akan diteliti, berikut adalah hipotesis yang akan diajukan dalam penelitian ini, yaitu:

**Hipotesis Utama:**

- Terdapat Pengaruh Inovasi Model Bisnis dan Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja usaha fesyen di Balubur Town Square Bandung

**Sub Hipotesis**

- Terdapat Pengaruh Inovasi Model Bisnis terhadap Kinerja usaha fesyen di Balubur Town Square Bandung
- Terdapat Pengaruh Orientasi Kewirausahaan terhadap Kinerja usaha fesyen di Balubur Town Square Bandung