

**MODAL SOSIAL (*NETWORK*) UPAYA MENINGKATKAN KINERJA USAHA
MIKRO KECIL (UMK) DI KOTA PADANG SUMATERA BARAT**

***SOCIAL CAPITAL (NETWORK) EFFORTS TO IMPROVE THE PERFORMANCE OF
MICRO BUSINESS (UMK) IN PADANG CITY, WEST SUMATERA***

Devi Analia^{*}, Yusman Syaukat, Akhmad Fauzi, Ernani Rustiadi

Fakultas Ekonomi Manajemen, Institut Pertanian Bogor

*Penulis korespondensi : analiadevi150184@gmail.com

ABSTRACT

This research focuses on Micro Small Enterprises (MSEs) snacks in Padang City, West Sumatra. The number of respondents in this study were as many as 150 snack food businesses in the city of Padang who were taken by purposive sampling. The problem in this study is how the MSE network (network) in an effort to improve the performance of MSEs. The purpose of this study is how social capital in the form of networks (network) conducted by MSEs in improving business performance. This research method is to use PLS-SEM (Partial Least Square-Structural Equation Model) analysis. The results of the study show that the UMKM network consisting of ease of information (IN), market entry (PS), Organization (ORG) and Innovation (INV) variables are variables that have a significant effect on MSE performance. For MSE Performance itself, it can be seen from the financial aspects (AF), non-financial aspects (ANF), intellectual capital (MI), knowledge management (MP) and social responsibility (TJS).

Keywords: *social capital, network, performance, MSMes performance*

ABSTRAK

Penelitian ini fokus pada Usaha Mikro Kecil (UMK) makanan ringan di Kota Padang Sumatera Barat. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah sebanyak 150 pelaku usaha makanan ringan yang ada di Kota Padang yang diambil dengan *purposive sampling*. Permasalahan dalam penelitian ini adalah bagaimana bentuk jaringan (*network*) UMK dalam upaya meningkatkan kinerja UMK. Tujuan dari penelitian ini adalah bagaimana modal sosial dalam bentuk jaringan (*network*) yang dilakukan oleh UMK dalam meningkatkan kinerja usaha. Metode penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis PLS-SEM (*Partial Least Square-Structural Equation Model*). Hasil penelitian melihat bahwa jaringan (*network*) UMKM yang terdiri dari variabel kemudahan informasi (IN), Kemudahan masuk pasar (PS), Organisasi (ORG) dan Inovasi (INV) merupakan variabel yang berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMK. Untuk Kinerja UMK sendiri dilihat dari variabel aspek finansial (AF), aspek non finansial (ANF), modal intelektual (MI), manajemen pengetahuan (MP) dan tanggungjawab sosial (TJS).

Kata Kunci : modal sosial, jaringan (*network*), kinerja, kinerja UMK

PENDAHULUAN

Sektor Usaha Mikro Kecil (UMK) merupakan salah satu faktor penting tidak hanya bagi pembangunan ekonomi nasional akan tetapi perannya telah diakui sebagai kunci sukses pertumbuhan dan dinamisasi ekonomi dunia, sehingga usaha mikro kecil (UMK) merupakan peluang usaha yang menjanjikan. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan adanya kekuatan jaringan yang dapat memberikan akses kepada sumberdaya yang masih lemah dalam sebuah usaha dan dapat merupakan sarana bagi pelaku usaha untuk meningkatkan keuntungan usahanya. Selain itu manfaat dari jaringan ini adalah pelaku usaha dapat meningkatkan peluang mereka berbagi pengetahuan yang diperlukan untuk inovasi yang berkelanjutan (Kimble *et al.* 2004)

Teori jaringan sosial Sydow dan Windeler (2003) mendefinisikan jaringan merupakan pengaturan kolaboratif yang dibentuk melalui interaksi antar aktor yang tertanam dalam konteks sosial. Penelitian menunjukkan bahwa hasil dari pengorganisasian jaringan ini adalah adanya komitmen dan kepercayaan bersama dan hubungan multidimensional dan jangka panjang (UlhØi 2009). Kepercayaan telah lama diakui sebagai moderator perilaku sosial misalnya mengurangi pelaku oportunistik dan menciptakan norma bersama timbal balik antara anggota kelompok atau organisasi (Gouldner 1960). Kepercayaan tidak hanya sebatas pada tingkat interpersonal dan bahkan lebih penting untuk kerjasama berbasis jaringan diantara UMK (Neergaard & UlhØi 2006). Kekuatan jaringan ini sangat penting bagi sebuah usaha yang baru dijalankan yaitu dengan membangun sebuah kepercayaan di antara para anggota.

Dalam mengembangkan usaha mikro kecil (UMK), modal sosial seperti jaringan ini merupakan salah satu hal penting yang dikembangkan untuk keberlanjutan usaha. Hasil penelitian Prasetyo (2013) terhadap UMK di Jawa Timur menyatakan bahwa UMK akan lebih berkembang apabila mendapat dukungan maksimal dalam modal sosial seperti kepercayaan dan jaringan dari berbagai pihak sehingga memudahkan memperoleh dukungan finansial dan non finansial. Jaringan merupakan variabel yang signifikan meningkatkan output inovasi dan daya saing unit usaha dalam berbagai industri. Jaringan memiliki dampak positif pada inovasi dalam konteks organisasi (skala besar, usaha kecil dan usaha yang baru atau *start-up*). Jaringan mampu meningkatkan akses ke pengetahuan dengan cara mempromosikan kesadaran dan adopsi awal inovasi dan dapat mempromosikan interaksi sosial, menghasilkan kepercayaan dan timbal balik yang kondusif untuk transfer pengetahuan.

Sementara pada penelitian Gronum *et al.* (2012) serta Indarti dan Posma (2013) jaringan kerjasama berdampak positif pada kinerja inovasi usaha kecil. Kualitas interaksi sebagai ditunjukkan dengan kedalaman pengetahuan yang diserap dari berbagai pihak eksternal dan ikatan interaksi (*bonding*) adalah prediktor yang lebih baik dibandingkan keragaman interaksi atas jaringan dalam mempengaruhi inovasi produk. Makin kuat suatu ikatan memungkinkan meningkatnya kepercayaan (*trust*) kepada usaha kecil sebagai modal sosial untuk mengakses sumberdaya eksternal, termasuk akumulasi keterampilan melalui kombinasi keterampilan yang saling melengkapi dan pembelajaran kolektif yang terjadi dalam jaringan.

Dalam penelitian ini jaringan (*network*) diperlihatkan pada inovasi (INV), kemudahan informasi (IN), organisasi (ORG) dan kemudahan masuk pasar (PS)) yang nantinya merupakan variabel yang berpengaruh signifikan terhadap kinerja UMK. Untuk kinerja UMK dilihat dari variabel aspek finansial (AF), aspek non finansial (ANF), modal intelektual (MI), manajemen pengetahuan (MP) dan tanggungjawab sosial (TJS). Oleh karena itu penelitian ini bertujuan untuk menganalisa bagaimana modal sosial khususnya jaringan (*network*) dalam meningkatkan kinerja usaha mikro kecil (UMK) di Kota Padang Sumatera Barat.

METODE PENELITIAN

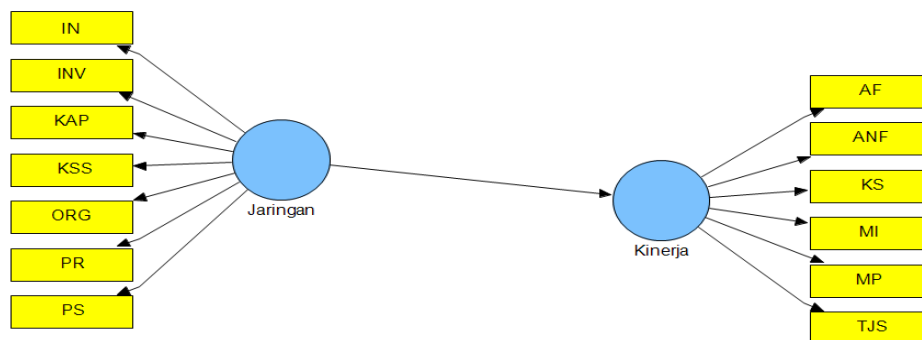
Penelitian ini dilaksanakan di Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat. Objek penelitian adalah pelaku usaha mikro kecil (UMK) yang memproduksi makanan ringan khas Kota Padang sebanyak 150 pelaku usaha. Jenis data yang digunakan adalah data primer tahun 2016.

Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara langsung dengan responden yaitu pelaku usaha mikro kecil (UMK) dengan menggunakan daftar pertanyaan (kuesioner). Data sekunder dikumpulkan dari berbagai instansi terkait seperti Badan Pusat Statistik Kota Padang, Dinas Koperasi dan UMKM Kota Padang, Dinas Tenaga Kerja dan Perindustrian Kota Padang.

Analisis data untuk menganalisis modal sosial yang didekati dengan jaringan (*network*) terhadap kinerja usaha mikro kecil (UMK) di Kota Padang menggunakan model PLS-SEM. Model PLS-SEM yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

Keterangan gambar :

IN	: kemudahan informasi	AF	: aspek finansial
INV	: inovasi dlm usaha	AFF	: aspek non finansial
KAP	: kemudahan akses pinjaman	MI	: manajemen intelektual
KSS	: kerjasama swasta	KS	: kelembagaan sosial
PR	: Proses Produksi	MP	: manajemen pengetahuan
KS	: Kemudahan masuk pasar	TJS	: tanggung jawab sosial
ORG	: Organisasi yang diikuti		



Gambar 1 Model jalur PLS-SEM pengaruh modal sosial (*network*) terhadap kinerja usaha mikro kecil (UMK) di Kota Padang

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kekuatan Jaringan (*network*) UMK Kota Padang

Jaringan merupakan suatu bentuk organisasi di bidang ekonomi yang dimanfaatkan untuk mengatur koordinasi serta mewujudkan kerjasama antar unsur dalam organisasi. Organisasi yang dimaksud dapat berupa formal maupun informal. Menghasilkan produk atau jasa dan membuat produk atau jasa itu tersedia bagi pembeli memerlukan pembangunan hubungan yang bukan hanya dengan pelanggan tetapi juga dengan pemasok kunci dan penjual perantara dalam rantai pasok usaha (Kotler dan Armstrong 2008). Jaringan usaha melibatkan unit usaha lain dalam kegiatan usaha yang dilakukan oleh produsen, baik dalam kegiatan produksi maupun pemasaran. Produsen menggunakan perantara karena mereka menciptakan efisiensi yang lebih besar dalam menyediakan barang bagi pasar sasaran.

Berbagai UMK dari berbagai sektor mewarnai perekonomian di Provinsi Sumatera Barat. Salah satunya adalah UMK makan ringan yang khas. Setiap daerah yang berada di Provinsi Sumatera Barat ini umumnya memiliki makanan khas tersendiri sehingga membuat identitas tersendiri bagi masing-masing daerah. Contohnya untuk Kota Bukittinggi terkenal dengan makanan khas daerahnya yaitu kerupuk sanjai. Kota Payakumbuh dan Kabupaten 50 Kota terkenal dengan makanan khas daerahnya yaitu kalamai dan berbagai makanan khas daerah lain yang berada di Provinsi Sumatera Barat.

Hasil penelitian melihat bahwa responden dalam penelitian ini dominan dengan jenis kelamin perempuan yakni sebesar 91 persen (136 orang) dan laki-laki hanya 9 persen (14 orang). Tingkat pendidikan responden dominan berada pada tingkat SMA yaitu 49 persen (74 orang) sisanya berada pada tingkat SD (9 persen), SMP (17 persen), D1 dan D2 (3 persen), D3 (7 persen) dan PT (15 Persen). Dilihat dari segi usia, responden dominan berada pada kategori usia 21-40 tahun (64 tahun), usia 41-60 (25 tahun) dan > 60 (11 persen). Selanjutnya diketahui juga bahwa umumnya responden telah cukup lama menggeluti usaha yang dikelolanya dengan kisaran 1-7 tahun (46 persen). Hal ini memperlihatkan bahwa responden di daerah penelitian merupakan pelaku usaha telah memiliki pengalaman dalam usaha pengolahan makanan ringan khas Sumatera Barat.

Kekuatan jaringan (*network*) ini juga sangat penting dalam usaha mikro kecil (UMK). Keeratan jaringan dapat dilihat dimana pelaku usaha melakukan hubungan kerjasama dengan pihak luar yang tujuannya adalah untuk keberlanjutan usaha yang dijalankan. Jaringan usaha yang dibentuk oleh pelaku UMK di Kota Padang merupakan suatu usaha untuk membangun dan memperkuat usahanya sendiri. Kekuatan jaringan ini dilihat bagaimana terjadinya kemudahan dalam proses produksi. Proses produksi ini berkaitan dengan ketersediaan bahan baku dan bahan penolong. Bagaimana bahan tepat dan cepat datang dan sesuai dengan kualitas yang diharapkan. Kemudahan itu dikarenakan pelaku usaha sudah memiliki jaringan kerjasama dengan pihak pedagang. Selain itu pelaku usaha terkadang juga mendapatkan harga lebih murah dibandingkan pembeli biasa.

Kekuatan jaringan dalam penelitian ini meliputi organisasi yang diikuti. Sebagian besar pelaku usaha tidak merupakan anggota kelompok. Pelaku usaha merupakan pelaku individu yang memproduksi makanan ringan khas Kota Padang. Sebagian dari pelaku usaha sudah mempunyai outlet pemasarannya. Bagi pelaku yang belum mempunyai outlet mereka menjual langsung ke pelanggan dan penjualan yang langsung dimana konsumen langsung datang membeli kerumah. Namun ada juga pelaku usaha yang menjual produk ke outlet pusat oleh-oleh yang ada di Kota Padang. Untuk pasarnya sendiri, produk sudah merupakan produk yang telah

dikenal sebagai makanan olah-oleh. Sebagian pelaku usaha mengatakan bahwa produk mereka mudah dipasarkan dan informasi terkait dengan pasar sangat mudah diperoleh oleh pelaku usaha.

Untuk akses peminjaman baik dari pemerintah maupun pihak swasta (perbankan) selama ini tidak menjadi kendala oleh pelaku usaha, tapi yang menjadi kendalanya adalah jaminan yang harus diberikan kepada pihak perbankan. Rata-rata dalam berusaha pelaku masih menggunakan modal sendiri. Hasil penelitian melihat bahwa kenapa pelaku tidak melakukan peminjaman karena mereka takut tidak bisa membayar tangihan setiap bulannya. Namun ada juga pelaku yang memperoleh bantuan dari Baznas Kota Padang, Dinas Perdagangan Kota Padang, Dinas Koperasi dan UMKM Kota Padang dan Dinas Koperasi Ekonomi Kreatif Kota Padang.

Dalam hal pemasaran kekuatan jaringan juga dapat dilihat dari kerjasama dengan pelaku usaha lainnya. Hal ini terkait dengan sistim pembayaran yang diberlakukan baik langsung maupun tidak langsung. Untuk pembayaran langsung, hasil penelitian juga ditemukan bahwa pelaku usaha menjalin kerjasama dengan pedagang yang sudah memiliki 'nama' seperti Cristine Hakim, Rohana Kudus, Sherly, Ummy Aufa Hakim dan Mahkota. Namun terdapat juga kendala yaitu terkait dengan harga yang ditawarkan dan syarat yang diajukan. Namun selama ini hal itu tidak menjadi kendala bagi pelaku usaha sendiri. Biasanya uang akan ditransfer setelah produk diterima. Pembayaran tidak langsung terjadi ketika produk yang dititipkan tidak langsung dibayarkan karena ada pembagian resiko antara pedagang dan pelaku usaha. Namun kelemahannya adalah meletakkan harga produk dibawah harga jual.

Hasil penelitian diatas memperlihatkan bahwa terbangunnya jaringan mikro dan jaringan meso pada pelaku usaha makanan ringan di Kota Padang. Jaringan mikro merupakan jaringan yang terbangun antara pelaku usaha dengan pelanggan (konsumen) sedangkan untuk jaringan meso merupakan hubungan yang dibangun oleh aktor dengan dan atau di dalam kelompok. Jaringan meso ini juga dapat dilihat melalui hubungan individu dengan lembaga pemerintahan yang mendukung keberadaan usaha mikro kecil (UMK).

Jaringan (*network*) ini adalah variabel laten yang kedua yang membentuk modal sosial pada UMK. Kekuatan jaringan (*network*) diperlihatkan oleh usaha mikro kecil menengah dalam hal proses produksi sebesar 94 persen. Keberlanjutan usaha mikro kecil menengah adalah terlihat pada bagaimana volume produk yang dihasilkannya dapat meningkat dan didukung oleh pasar yang jelas yang pada akhirnya mendatangkan keuntungan dan kesejahteraan bagi usaha. Variabel manifest dari jaringan ini adalah organisasi yang diikuti, inovasi dalam usaha, kemudahan dalam proses produksi, kemudahan memasuki pasar, kemudahan mendapatkan informasi terkait dengan usaha, kemudahan dalam akses peminjaman dan adanya kerja sama dengan pihak swasta. Untuk mengukur variabel manifest diatas adalah dengan menggunakan indikator-indikator pada Tabel 1 dibawah ini.

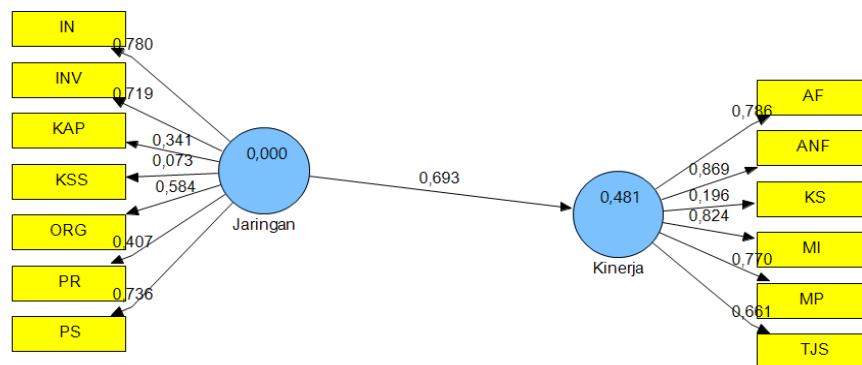
Tabel 1 Indikator terbesar pada variabel manifest jaringan (*network*)

No	Variabel Manifest	Indikator yang memiliki nilai terbesar	Nilai (persentase)
1	Organisasi yang diikuti	Bersedia berbagi keahlian dan pengalaman kepada sesama pelaku dalam organisasi	50.00
2	Innovasi dalam usaha	Kemampuan pelaku dalam berinovasi/berkreasi dalam menciptakan produk baru	89.33
3	Kemudahan dalam proses produksi	Ketepatan datangnya bahan baku dan kualitas yang bagus dari pemasok	94.00
4	Kemudahan memasuki pasar	Produk yang dihasilkan mudah dipasarkan	86.67
5	Kemudahan mendapatkan informasi terkait dengan usaha	Informasi yang diperlukan untuk pengembangan usaha mudah diperoleh	84.00
6	Kemudahan pada akses peminjaman	Kemudahan dalam memperoleh pinjaman merupakan peluang untuk pengembangan usaha	64.67
7	Kerjasama dengan pihak swasta	Bantuan/pinjaman sangat berguna bagi usaha yang sedang dijalankan	40.00

Sumber : Data diolah (2018)

Hasil Analisis SEM-PLS

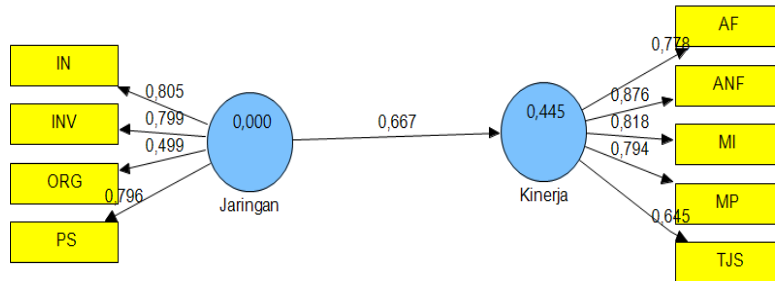
Kekuatan jaringan (*network*) terhadap kinerja usaha mikro kecil (UMK) Kota Padang Sumatera Barat dianalisis menggunakan *Structural Equation Model Partial Least Square* (SEM PLS) yang merupakan konsep-konsep teoritis yang tidak dapat diukur atau diamati secara langsung sehingga memerlukan variabel dan indikator. Adapun hasil analisis SEM PLS pada tulisan ini adalah dapat dilihat pada Gambar 2.



Gambar 2 Hasil Analisis Model Sebelum di Reestimasi

Dari Gambar 2 dilihat bahwa variabel jaringan (*network*) dimana indikator kemudahan informasi (IN), inovasi (INV), organisasi (ORG) dan kemudahan masuk pasar (PS) telah mampu dijelaskan oleh indikatornya yang ditunjukkan oleh nilai loading faktornya 0.5. Sementara untuk variabel kinerja dimana indikator aspek finansial (AF), aspek non finansial (ANF), manajemen intelektual (MI), manajemen pengetahuan (MP) dan tanggungjawab sosial (TJS) juga telah

mampu dijelaskan oleh indikatornya yang nilai loading faktornya 0.5. Dengan demikian model setelah direestimasi dapat dilakukan analisis selanjutnya.



Gambar 2 Model SEM PLS hubungan jaringan (*network*) terhadap Kinerja UMK

Dari hasil pengujian diatas maka hasil uji reliabilitasnya adalah dapat dilihat pada Tabel 2 dibawah.

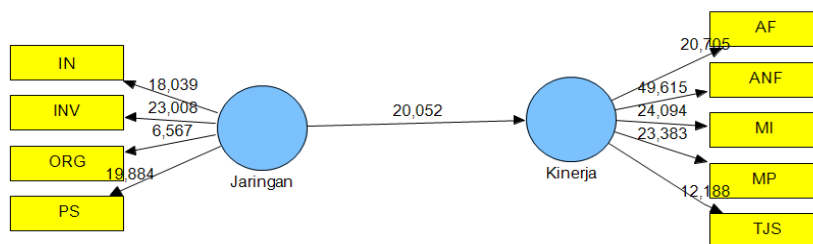
Tabel 2 Hasil Uji Reliabilitas Model

Variabel	AVE	Composite Reliability	R Square	Cronbachs Alpha
Jaringan	0,54263	0,82113	0,445	0,70570
Kinerja	0,61786	0,88899		0,84656

Sumber : Data diolah, 2018

Dari hasil pada Tabel 2 memperlihatkan bahwa model pengukurannya sudah valid secara konvergen dan diskriminan dimana dilihat dari nilai AVE nya yaitu diatas 0.5. Untuk pengujian reliabilitas dapat dilihat dengan nilai *cronbachs alpha* (CA) dan nilai *composite reliability* (CR) yang lebih dari 0.7. Dari Tabel 2 diatas terlihat bahwa indikator-indikator tersebut dapat dipercaya dan diandalkan dalam mengukur variabel laten artinya dapat digunakan sebagai alat ukur yang konsisten.

Kriteria terakhir pada analisis model adalah penilaian *predictive relevance* Q^2 yang berfungsi memvalidai kemampuan prediksi pada model. Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai Q^2 pada semua variabel laten memiliki nilai di atas 0 sehingga dapat dikatakan bahwa variabel laten eksogen sesuai sebagai variabel penjelas yang mampu memprediksi variabel endogennya. Model analisis *bootstrap* disajikan pada Gambar 3.



Gambar 3 Nilai t-hitung struktural pengaruh jaringan (*network*) terhadap kinerja UMK

Dari Tabel 3 dibawah terlihat bahwa jaringan (*network*) memiliki pengaruh positif terhadap kinerja UMK sebesar 0.666 artinya semakin kuatnya jaringan (*network*) maka akan

meningkatkan kinerja UMK. Koefisien parameter jalur yang diperoleh dari hubungan antara variabel jaringan (*network*) dengan kinerja UMK sebesar 0.666 dengan nilai T-statistik 20.052 > 1.96 pada signifikansi $\alpha = 0,05$ (5%) yang menyatakan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara jaringan (*network*) dengan kinerja UMK. Nilai positif pada koefisien parameter artinya semakin kuat jaringan (*network*) yang dirasakan pelaku usaha maka akan meningkatkan kinerja usaha mikro kecil (UMK) di Kota Padang.

Tabel 3 Hasil bootstraping pengujian hipotesis

Hipotesis	Original Sample (O)	Standard Error (STERR)	T Statistics (O/STERR)
Jaringan -> Kinerja	0,6667	0,0332	20.0522

Sumber : Data diolah (2018)

Hasil uji signifikansi menunjukkan bahwa variabel jaringan berpengaruh terhadap kinerja UMK dengan hasil uji T 20.052 > 1.96. Hal ini menunjukkan bahwa jaringan (*network*) merupakan suatu kapasitas yang dimiliki setiap individu berkaitan dengan jumlah relasi pelaku usaha. Seorang pelaku usaha adalah partisipator aktif pada jaringan sosial, maka akan memberikan efek langsung terhadap dimensi *tangible* dan interaksional modal sosial pada tingkat individu. Setiap pelaku usaha yang memiliki jaringan yang luas maka mereka akan mendapatkan manfaat yang lebih dari kekuatan relasinya. Berdasarkan teori penghubung dan ikatan orang yang dalam satu kelompok dapat memiliki sumberdaya yang sama, jika koneksi dengan kelompok lain, orang-orang akan dapat mengakses sumberdaya yang berbeda, hal ini akan dapat menguntungkan individu. Banyak peneliti telah menunjukkan bahwa penghubung ini dapat secara positif mempengaruhi hasil pada tingkat individu (Granovetter 1973).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Salah satu faktor keberhasilan usaha mikro kecil (UMK) selain modal alam, modal fisik, dan modal manusia, ada satu modal yang dianggap hilang selama ini adalah modal sosial yaitu jaringan (*network*).
2. Jaringan (*network*) mempengaruhi kinerja usaha mikro kecil (UMK) makanan ringan di Kota Padang. Hasil uji signifikansi menunjukkan bahwa variabel jaringan berpengaruh terhadap kinerja UMK dengan hasil uji T 20.052 > 1.96. Hal ini menunjukkan bahwa jaringan (*network*) merupakan suatu kapasitas yang dimiliki setiap individu berkaitan dengan jumlah relasi pelaku usaha.
3. Variabel jaringan (*network*) yang mempengaruhi kinerja UMK di Kota Padang adalah inovasi (INV), Informasi (IN), organisasi (ORG) dan kemudahan pasar (PS).
4. Bentuk Jaringan (*network*) yang terbangun pada UMK di Kota Padang adalah jaringan mikro merupakan jaringan yang terbangun antara pelaku usaha dengan pelanggan (konsumen) sedangkan untuk jaringan meso merupakan hubungan yang dibangun oleh aktor dengan dan atau didalam kelompok. Jaringan meso ini juga dapat dilihat melalui hubungan individu dengan lembaga pemerintahan yang mendukung keberadaan usaha mikro kecil (UMK).

Saran

1. Indikator-indikator jaringan (*network*) dapat digunakan sebagai evaluasi pada tingkat Kota dalam upaya meningkatkan kinerja UMK di Kota Padang.

2. Memperkuat jaringan (*network*) pelaku usaha dengan pihak swasta dalam hal ini terkait dengan kemudahan pelaku usaha (UMK) dalam mengakses modal pinjaman.
3. Untuk memperkuat kerjasama antar pelaku usaha (jaringan usaha) sebaiknya pemerintah daerah dapat lebih memfungsikan peran dari pendamping lapangan UMK dalam hal informasi-informasi yang terkait dengan pengembangan UMK.

DAFTAR PUSTAKA

- Battor M & Bttor M. 2010. *The impact of Customer relationship mnagement capability on innovation and performance*. Journal of marketing management, 26 (9-10), 842-857.
- (Field 2010)Field John. 2008. *Social capital*. Routledge.
- Granovetter MS. 1973. *The Strength of Weak Ties*. American Journal of Sociology.
- Greewal DS. 2008. *Network Power: The Sosial Dynamics of Globalization* (review essay). Connecticut (US): Yale University Press [Internet]. [diunduh 2014 Apr 20]. Tersedia pada: [http://www.germanlawjournal.com/1277_1289\(2009\).pdf](http://www.germanlawjournal.com/1277_1289(2009).pdf)
- Gronum S, Verreyne M-L, Kastle T. 2012. *The Role of Networks in Small and Medium-Sized Enterprise Innovation and Firm Performance*. *J. of Small Business Management* [Internet]. [diunduh 2014 Apr 6]. 50(2): 257-282. Tersedia pada: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1540-627x.2012.00353x.pdf>.
- Iyer S, Kitson M, Toh, B. 2005. *Social Capital, Economic Growth and Regional Development, Regional studies*. Vol. 39 (8), pp. 1015-1040.
- Keskin H. 2006. *Market Orientation, Learning Orientation, and Innovation Capabilities in SMEs An Extended Model*. *European J. of Innovation Management* [Internet]. [diunduh 2013 Okt 3]. 9(4): 396-417. Tersedia pada : <http://www.emeraldinsight.com/doi/pdf/10.1108/14601060610707849>
- Kimble C, Barlow A, Li F. 2004. *Effective Virtual Teams Through Communities of Practice*. Ssrn 441–15. doi:10.2139/ssrn.634645.
- [KIN] Komite Inovasi Nasional. 2012. *Prospek Inovasi Indonesia*. Jakarta (ID): Komite Inovasi Nasional.
- Kotler Philip dan Gary Amstrong. 2008. *Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi 12 Jilid 2*. Jakarta :Penerbit Erlangga
- Kuncoro M. 2007. *Ekonomika Industri Indonesia : Menuju Negara Industri Baru 2030 ?*. Yogyakarta (ID): Penerbit Andi
- Lamprinopoulou, Chrysoula. 2011. *Inter-firm relations in SME clusters and the link to marketing performance*. *Journal of Business & Industrial Marketing* 26(6). Pp. 421–429. Emerald Group Publishing Limited. DOI: 10.1108/08858621111156412.
- Neergaard, H. and Ulhøi, J.P. 2006. *Governmental Agency and Trust in the Formation and Transformation of Interorganizational Entrepreneurial Networks*. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 30, 519–39
- Prasetyo, Tomy dan Dhyah Harjanti. 2013. *Modal Sosial Pengusaha Mikro dan Kecil Sektor Informal dan Hubungan dengan Kinerja Bisnis di Jawa Timur*, Volume 1 No 3, 2013.

- Sivadas E & Dwyer F R. 2000. *An examination of organizational factors influencing new product succes in internal and alliance based processes*. Journal of marketing, 64 (1), 31-49.
- Sydow, J. and Windeler, A. 2003. *Reflexive Development of Interfirm Networks: The Role of Managers and Consultants*. In Buono, A.F. (ed.), *Enhancing Inter-Firm Networks and Interorganizational Strategies*. Information Age Publishing, Greenwich, CT, pp. 169–86.
- Thornhill . 2006. *Knowledge, innovation and firm performance in hgh and low technology regimes*. Journal of business venturing, 21 (5), 687-703.
- Ulhøi, J.P. 2009. *Social-Agency-Embedded Forms of Collective-Value Production: Network Modes of Organizing*. Journal of Business and Applied Management, 11, 3–23.
- Voeten J. 2012. *Understanding Responsible Innovation in Small Producers' Clusters in Northern Vietnam: A Grounded Theory Approach to Globalization and Poverty Alleviation* [Dissertation Series no. 334]. The Netherlands (NL): Tilburg University [Internet]. [diunduh 2013 Okt 25]. Tersedia pada: <http://econpapers.repec.org/RePEc:tiu:tiutis:e01da02b-ef2b-47c9-8d06-49774283f374.pdf>.