

SKIRPSI

**FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KINERJA UMKM BIDANG KULINER PADA MASA
PANDEMI COVID -19**



DIAJUKAN OLEH:

NAMA : KEREN EUNIKE

NPM : 115170146

**UNTUK MEMENUHI SEBAGIAN DARI SYARAT-SYARAT
GUNA MENCAPAI GELAR SARJANA EKONOMI**

PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN

FAKULTAS EKONOMI

UNIVERSITAS TARUMANAGARA

JAKARTA

2021

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama mahasiswa : Keren Eunike
NPM (Nomor Pokok Mahasiswa) : 115170146
Program Studi : Manajemen Kewirausahaan
Alamat :
Telp. -
HP.

Dengan ini saya menyatakan, apabila dalam pembuatan skripsi ternyata saya:

1. Melakukan plagiat/menyontek;
2. Mengutip tanpa menyebut sumbernya;
3. Menggunakan data fiktif atau memanipulasi data;
4. Melakukan riset perusahaan fiktif (hal ini Jurusan Akuntansi/Manajemen dapat konfirmasi langsung ke perusahaan terkait sesuai dengan surat risetnya).

Saya bersedia dikenakan sanksi berupa pembatalan skripsi dan diskors maksimal 2 (dua) semester. Kemudian apabila hal di atas terbukti setelah lulus ujian skripsi/komprehensif saya bersedia dinyatakan batal skripsi dan kelulusannya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari pihak manapun.

Jakarta, 12 JULI 2021



KEREN EUNIKE

Nama Lengkap Mahasiswa

Catatan:

1. Asli dikembalikan ke jurusan Akuntansi/Manajemen dan difotocopy untuk mahasiswa yang bersangkutan.
2. Harap disertakan pada skripsi sebelum maupun setelah lulus ujian dan revisi.

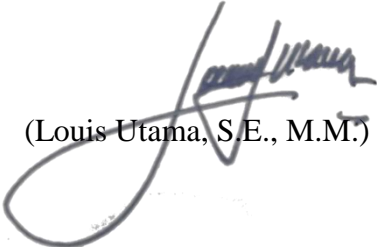
**UNIVERSITAS TARUMANAGARA FAKULTAS
EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA**

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

NAMA : KERENE EUNIKE
N. P. M. : 115170146
PROGRAM/JURUSAN : S1 / MANAJEMEN
KONSENTRASI : MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN
JUDUL SKRIPSI : FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KINERJA UMKM BIDANG KULINER PADA
MASA PANDEMI COVID – 19

Jakarta, 5 Juli 2021

Pembimbing,



(Louis Utama, S.E., M.M.)

**UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

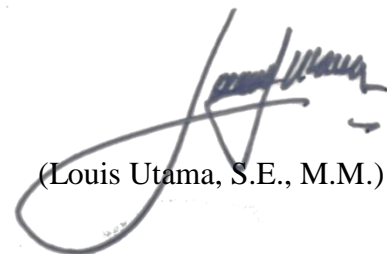
NAMA : KEREN EUNIKE
N. P. M. : 115170146
PROGRAM/JURUSAN : S1 / MANAJEMEN
KONSENTRASI : KEWIRAUSAHAAN
JUDUL SKRIPSI : FAKTOR – FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KINERJA UMKM BIDANG KULINER PADA
MASA PANDEMI COVID -19

Telah diuji pada Ujian Skripsi dan Kompherensif tanggal 22 Juli 2021 dan dinyatakan lulus, dengan tim penguji yang terdiri atas:

1. Ketua Penguji : Dr. Sarwo Edy Handoyo, S.E., M.M.
2. Anggota Penguji : Louis Utama, S.E., M.M.
Edalmen, S.E., M.M.

Jakarta, 22 Juli 2021

Pembimbing,



(Louis Utama, S.E., M.M.)

ABSTRAK

UNIVERSITAS TARUMANAGARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
JAKARTA

- (A) KEREN EUNIKE
- (B) PENGARUH KETERAMPILAN KEWIRAUSAHAAN, ORIENTASI PASAR, ORIENTASI PENJUALAN DAN KOMPETENSI KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA UMKM BIDANG KULINER DI TANJUNG DUREN, JAKARTA BARAT PADA MASA PANDEMI COVID-19
- (C) xvi + 90 halaman, 2021, 18 Tabel, 6 Gambar, 4 Lampiran
- (D) MANAJEMEN KEWIRAUSAHAAN
- (E) **Abstrak** : Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi Pasar, Orientasi Penjualan, dan Kompetensi Kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap Kinerja UMKM bidang kuliner. Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM bidang kuliner. Sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu 50 responden pemilik UMKM bidang kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat. Teknik pengambilan sampel yang digunakan yaitu *non probability sampling* dengan metode pengambilan sampel *purposive sampling*. Pengumpulan data yang dilakukan dengan menggunakan kuesioner berskala *Likert*. Penelitian ini menggunakan *Software Smart Partial Least Square (PLS)* versi 3.0 sebagai metode analisis data. Secara keseluruhan hasil dari penelitian ini yaitu Keterampilan Kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap Kinerja UMKM bidang kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19, Orientasi Pasar tidak berpengaruh terhadap Kinerja UMKM bidang kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19, Orientasi Penjualan memiliki pengaruh terhadap Kinerja UMKM bidang kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19, Kompetensi Kewirausahaan memiliki pengaruh terhadap Kinerja UMKM bidang kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19.
- Kata Kunci** : Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi Pasar, Orientasi Penjualan, Kompetensi Kewirausahaan, Kinerja Usaha, UMKM
- (F) DAFTAR PUSTAKA 74 (1982 – 2020)
- (G) Louis Utama, S.E., M.M.

ABSTRACT

TARUMANAGARA UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMY AND BUSINESS

JAKARTA

(A) KEREN EUNIKE

(B) *The effect of Entrepreneurial Skills, Market Orientation, Sales Orientation, Enntrepreneurs competency on Business Performance of MSMEs Culinary Fields During In Tanjung Duren, West Jakarta During The Covid – 19 Pandemic*

(C) *xvi + 90 pages, 2021, 18 tables , 6 pictures, 4 attachments*

(D) **ENTREPRENEUR MANAGEMENT**

(E) *The purpose of this study is to find out whether Entrepreneurship Skills, Market Orientation, Sales Orientation, and Entrepreneurship Competence have an influence on the performance of SMEs in the culinary field. The population in this study is SMEs in the culinary sector. The sample used in this study were 50 respondents who owned MSMEs in the culinary field in Tanjung Duren, West Jakarta. The sampling technique used is non-probability sampling with purposive sampling method. Data collection was carried out using a Likert scale questionnaire. This study uses Smart Partial Least Square (PLS) software version 3.0 as a data analysis method. Overall the results of this study are that Entrepreneurship Skills have an influence on the performance of SMEs in the culinary field in Tanjung Duren, West Jakarta during the Covid-19 pandemic, Market Orientation has no effect on the performance of SMEs in the culinary field in Tanjung Duren, West Jakarta during the Covid-19 pandemic. 19, Sales Orientation has an influence on the performance of SMEs in the culinary field in Tanjung Duren, West Jakarta during the Covid-19 pandemic, Entrepreneurship Competence has an influence on the performance of SMEs in the culinary field in Tanjung Duren, West Jakarta during the Covid-19 pandemic.*
Keywords : *Entrepreneurial Skill, Market Orientation, Sales Orientation, Entrepreneurs Competency, Business Performance, MSMEs*

(F) References 74 (1982 – 2020)

(G) Louis Utama, S.E., M.M.

HALAMAN MOTTO

*“Refuse to worry about tomorrow but deal with each challenge that comes your way,
one day at a time. Tomorrow will take care of itself.”*

HALAMAN PERSEMBAHAN

Karya ini saya persembahkan untuk :

Sang Pencipta Langit dan Segalanya yaitu Tuhan Yesus

Kepada Orang Tua saya yang saya hormati dan kasihi

Kepada seluruh keluarga, teman dan sahabat yang turut mendukung, menyemangati

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa, karena atas kasih dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik dan tepat waktu. Penyusunan skripsi ini merupakan salah satu persyaratan dalam meraih gelar Sarjana pada program studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara Jakarta.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak – pihak yang telah memberikan kontribusi kepada penulis sehingga terwujudnya skripsi ini, yaitu kepada yang terhormat :

1. Bapak Louis Utama, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing yang telah berkenan meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran dalam memberikan bimbingan dan pengarahan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan sebaik – baiknya dan tepat waktu.
2. Bapak Dr. Sawidji Widioatmojo, S.E., M.M., MBA, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.
3. Bapak Dr. Keni, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.
4. Bapak Frangky Slamet, S.E., M.M., selaku Ketua Program Studi Sarjana Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara.
5. Seluruh Dosen dan Asisten Dosen, Staf Penjajar, Staf Administrasi, dan Staf Perpustakaan serta seluruh Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Tarumanagara, yang telah bersedia memberikan pengetahuan dan pembelajaran selama perkuliahan berlangsung, dan membantu dalam segala hal selama berkuliah di Universitas Tarumanagara.
6. Mama dan Papa yang saya kasihi yang telah memberikan doa, semangat, motivasi dan dukungan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi dengan baik.
7. Kepada Saudara saya, Stevia Cece Natalia dan Yemima Lidya Yuliana serta seluruh keluarga besar saya yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu yang

telah memberikan doa, semangat, motivasi dan dukungan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik..

8. Kepada sahabat terkasih saya Helen Herliana, Mathilda Vanessa, Cristine Caroline, Siska Nathalia, Valenrie, dan Teresa Minardi Chai yang selalu menemani dan menyemangati saya serta turut memberikan doa dan dukungan sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
9. Kepada Deni Fingky, Yanwar Chailani, Edi Syarief, dan Xenia Palomitha Sandra teman saya selama diperkuliahan yang turut memberikan doa, semangat, motivasi dan dukungan kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
10. Kepada Rainer, Kevin Rynardo, Raymond Nobel, Edbert Owen, Galvin Hartono, dan Adry Susanto selaku teman satu bimbingan saya yang turut membantu dan memberikan informasi dan pendapat sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.
11. Kepada keluarga besar BEM FEB UNTAR yang telah menemani dan mewarnai hari – hari perkuliahan saya dan semua pihak yang turut memberikan doa, semangat, motivasi dan dukungan kepada saya selama proses penyusunan skripsi yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh karena itu, kritik dan saran dari pembaca yang sifatnya untuk memperbaiki skripsi ini akan sangat membantu penulis. Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pada pembaca

Jakarta, 14 Juli 2021

Penulis,

Keren Eunike

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
SURAT PERNYATAAN TIDAK MELAKUKAN PLAGIAT	ii
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI	ii
ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vii
HALAMAN MOTTO.....	vii
HALAMAN PERSEMBAHAN	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. PERMASALAHAN.....	1
1.Latar Belakang Masalah	1
2.Identifikasi Masalah	5
3.Batasan Masalah	5
4.Rumusan Masalah.....	6
B. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN	6
1.Tujuan Penelitian	6
2.Manfaat Penelitian	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	8
A. GAMBARAN UMUM TEORI	8
B. DEFINISI KONSEPTUAL VARIABEL.....	9

1. Keterampilan Kewirausahaan	9
2. Orientasi Pasar	10
3. Orientasi Penjualan	11
4. Kompetensi Kewirausahaan	12
5. Kinerja Usaha	13
C. KAITAN ANTARA VARIABEL-VARIABEL	13
1. Pengaruh Keterampilan Kewirausahaan dengan Kinerja Usaha	13
2. Pengaruh Orientasi Pasar dengan Kinerja Usaha	14
3. Pengaruh Orientasi Penjualan dengan Kinerja Usaha	14
4. Pengaruh Kompetensi Kewirausahaan dengan Kinerja Usaha.....	15
D. PENELITIAN YANG RELEVAN	15
E. KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS	16
BAB III METODE PENELITIAN	19
A. DESAIN PENELITIAN	19
B. POPULASI, TEKNIK PEMILIHAN SAMPEL, DAN UKURAN SAMPEL	20
1. Populasi	20
2. Teknik Pengambilan Sampel	20
3. Ukuran Sampel	21
C. OPERASIONALISASI VARIABEL DAN INSTRUMEN	21
1. Keterampilan Kewirausahaan	22
2. Orientasi Pasar	23
3. Orientasi Penjualan	24
4. Kompetensi Kewirausahaan	24
5. Kinerja Usaha	25
D. ANALISIS VALIDITAS DAN RELIABILITAS	26
1. Analisis Validitas	26
2. Analisis Reliabilitas	27
E. ANALISIS DATA	27
F. ASUMSI ANALISIS DATA	30

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	31
A. Deskripsi Subyek Penelitian	31
1. Jenis Kelamin	31
2. Lamanya Menjalankan Usaha	32
3. Omset Usaha Per Tahun	32
B. Deskripsi Objek Penelitian.....	33
1. Keterampilan Kewirausahaan	34
2. Orientasi Pasar	34
3. Orientasi Penjualan	35
4. Kompetensi Kewirausahaan	37
5. Kinerja Usaha	38
C. Hasil Uji Asumsi Analisis Data	39
D. Hasil Analisis Data	39
1. Hasil Uji Validitas	39
2. Hasil Uji Reliabilitas	45
3. Hasil Uji Coefficient of Determination (R^2).....	46
4. Hasil Uji Cross-Validated Redundancy (Q^2).....	47
5. Hasil Uji Goodness of Fit (GoF)	47
6. Hasil Uji Hipotesis (<i>Path Coefficient</i>)	48
E. Pembahasan	51
BAB V PENUTUP	60
A. KESIMPULAN.....	60
B. KETERBATASAN DAN SARAN.....	60
1. Keterbatasan	60
2. Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN.....	70
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	91

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel Keterampilan Kewirausahaan.....	22
Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel Orientasi Pasar	22
Tabel 3.3 Operasionalisasi Variabel Orientasi Penjualan.....	23
Tabel 3.4 Operasionalisasi Variabel Kompetensi Kewirausahaan	24
Tabel 3.5 Operasionalisasi Variabel Kinerja Usaha	24
Tabel 4.1 Tanggapan Responden Atas Pernyataan Keterampilan Kewirausahaan	33
Tabel 4.2 Tanggapan Responden Atas Pernyataan Orientasi Pasar	34
Tabel 4.3 Tanggapan Responden Atas Pernyataan Orientasi Penjualan	35
Tabel 4.4 Tanggapan Responden Atas Pernyataan Kompetensi Kewirausahaan.....	36
Tabel 4.5 Tanggapan Responden Atas Pernyataan Kinerja Usaha	Error! Bookmark not defined.
Tabel 4.6 Hasil Uji <i>Outer Loadings</i>	40
Tabel 4.7 Hasil Uji <i>Average Variance Extracted (AVE)</i>	42
Tabel 4.8 Hasil <i>Cross Loadings</i>	43
Tabel 4.9 Nilai <i>Cronbach's Alpha</i>	44
Tabel 4.10 Nilai <i>Composite Reliability</i>	45
Tabel 4.11 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)	45
Tabel 4.12 Hasil Uji <i>Cross Validated Redudancy (Q²)</i>	46
Tabel 4.13 Hasil Uji <i>Path Coefficient</i>	48

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	21
Gambar 4.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	30
Gambar 4.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Lamanya Menjalankan Usaha ...	31
Gambar 4.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Omset Per Tahun	32
Gambar 4.4 <i>Loading Factors</i>	41
Gambar 4.5 Diagram <i>Bootstrapping</i>	50

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kuesioner	69
Lampiran 2 : Hasil Tanggapan Responden	75
Lampiran 3 : Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas	85
Lampiran 4 : Hasil Uji Model Struktural	88

BAB I

PENDAHULUAN

A. PERMASALAHAN

1. Latar Belakang Masalah

Bisnis kuliner di Indonesia yang semakin hari semakin diminati masyarakat. Dapat dilihat dari semakin banyaknya masyarakat yang cenderung tertarik untuk mencoba beberapa menu makanan baru mulai dari makanan tradisional, nasional maupun internasional. Hal ini diperkuat semakin banyaknya usaha kuliner yang berdiri dari waktu ke waktu dengan menu andalan masing-masing. Data yang dikemukakan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) pada tahun 2018 menyatakan bahwa usaha dibidang kuliner makanan dan minuman berskala besar sebagian besar yang berlokasi di kawasan mall, perkotaan, dan perkantoran sebanyak 70,35%, di kawasan wisata sebanyak 7.01% dan di lokasi lainnya seperti di kawasan industri, hotel, dan di perumahan atau pemukiman sebanyak 22,64% (BPS, 2018).

Pada tanggal 2 maret 2020, kasus positif Covid-19 pertama kali terdeteksi di Indonesia. Saat Covid-19 mulai memasuki Indonesia, perlahan pandemi tersebut mempengaruhi dan menyebabkan kekacauan di sektor ekonomi. Tidak hanya sektor ekonomi saja yang mengalami kekacauan, tetapi sektor pariwisata juga, khususnya dibidang kuliner. Tidak sedikit sebuah usaha yang sebelumnya ramai dikunjungi menjadi sepi ketika pandemi Covid-19 melanda. Sutrisno Iwantono sebagai ketua Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) menjelaskan dari hasil survei terhadap 9.000 lebih restoran di seluruh Indonesia. Ditemukan sekitar 1.033 restoran yang tutup permanen karena pandemi Covid-19 dan kebijakan pembatasan yang dilakukan pemerintah (Ihsanuddin, 2021). Banyak pemilik restoran terpaksa menutup usahanya karena mengalami kebangkrutan. Bisnis kuliner mengalami penurunan pendapatan harian mencapai 37%. Pandemi Covid-19 menyebabkan penurunan jumlah orderan sebesar 20% dari jumlah orderan biasanya (Burhan, 2020). Badan

Pusat Statistik (BPS) menyatakan bahwa pemberlakuan *physical distancing* dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di beberapa wilayah berimbas pada operasional perusahaan. Sebanyak 8.76% perusahaan berhenti beroperasi, 5,45% beroperasi dengan penerapan WFH untuk sebagian pegawai, 2.05% beroperasi dengan penerapan WFH untuk seluruh pegawai, 24,31% beroperasi dengan mengurangi kapasitas seperti jam kerja, mesin dan tenaga kerja, 0,49% beroperasi bahkan melebihi kapasitas sebelum Covid-19, dan 58,95% masih beroperasi seperti biasa (BPS, 2020).

Saat ini di Jakarta masih menerapkan PSBB transisi dimana pengunjung restoran diperbolehkan untuk makan ditempat dengan kapasitas 50% dan jam operasional mal yang buka hingga pukul 21.00 WIB. Oleh karena itu, restoran menerapkan penyesuaian baru yaitu dengan penerapan sistem *new normal*. Masa *new normal* merupakan keadaan dimana masyarakat perlu menerapkan protokol yang dilakukan demi menekan laju penyebaran virus. Maka dari itu para pemilik UMKM bidang kuliner perlu menyusun atau membuat strategi untuk memasuki era *new normal* agar bisnisnya tetap bisa berjalan, seperti lebih memperhatikan keterampilan kewirausahaan, orientasi pasar, orientasi penjualan, dan kompetensi kewirausahaan. Seorang pemilik UMKM bidang kuliner tersebut harus dapat mengambil resiko atas situasi yang tidak stabil ini salah satunya dengan menciptakan sesuatu yang berbeda dari para pesaing.

Untuk meningkatkan kinerja usaha pada masa pandemi Covid-19, keterampilan kewirausahaan menjadi salah satu perhatian para pemilik UMKM bidang kuliner karena banyak dari mereka yang berasumsi bahwa mereka sudah mengetahui dan memahami tentang hal tersebut, namun nyatanya untuk menjadi seseorang yang terampil dibutuhkan ilmu dan latihan, karena keberhasilan dalam berbisnis memerlukan lebih dari sekedar kerja keras, setiap pemilik usaha perlu menguasai keterampilan dasar dalam berwirausaha. Keterampilan kewirausahaan merujuk pada kegiatan atau pengetahuan yang dapat mengembangkan dan mengoperasikan perusahaan dengan sukses (Linan & Chen, 2009). Selain itu karakter pemilik restoran

juga sangat penting seperti dibutuhkannya pribadi yang berkeinginan keras untuk berinovasi, berpikiran inovatif dan memanfaatkan peluang. Kurangnya keterampilan kewirausahaan dapat menyebabkan seseorang sulit untuk memfasilitasi usahanya. Karakteristik yang tepat dan keterampilan bisnis menjadi dua aspek yang saling berhubungan. Maka, dengan pelatihan *hard skill* maupun *soft skill* dapat membentuk kepribadian seseorang menjadi lebih bertanggung jawab atas strategi bisnis dan lebih memahami tindakan apa yang harus dipersiapkan di masa yang akan datang. Maka, keterampilan kewirausahaan adalah salah satu faktor penting dalam keberhasilan UMKM yang meliputi motivasi dan kemampuan dalam mengumpulkan sumber daya yang secara langsung akan meningkatkan kinerja usaha terutama pada masa pandemi Covid-19 ini (Muslimu & Alhassan, 2020).

Setelah menguasai keterampilan kewirausahaan, seorang pemilik UMKM juga perlu memperhatikan orientasi pasar. Orientasi pasar ini merupakan orientasi perusahaan yang berhubungan dengan promosi dan dukungan dalam pengumpulan dan menentukan peluang pasar untuk memenuhi kebutuhan pelanggan yang dapat meningkatkan kinerja sebuah usaha (Kohli & Jaworski, 1990). Jika pemilik restoran tidak memperhatikan orientasi pasar, maka akan sulit dalam memfasilitasi perusahaan untuk memaksimalkan kinerjanya karena kurang memahami dan mengetahui keinginan pelanggan, dan strategi dalam menghadapi pesaing (Morgan, Vorhies, & Mason, 2009). Oleh karena itu restoran harus mengakui dengan jelas bahwa orientasi pasar sebagai faktor penting untuk meningkatkan kinerja usaha (Sciascia, Naldi, & Hunter, 2006).

Fokus para pemilik UMKM pada masa seperti ini juga yaitu mengetahui bagaimana cara agar restorannya tetap menjadi pilihan konsumen pada saat adanya pandemi Covid-19. Orientasi penjualan menjadi salah satu faktor penting yang menarik konsumen untuk membeli produk. Orientasi penjualan mengacu pada wirausaha yang terlibat dalam kegiatan penjualan yang membutuhkan "mendapatkan suatu penjualan" dari setiap pelanggan (Jaramillo, Ladik, Marshall, & Mulki, 2007). Pemilik restoran yang kurang menguasai orientasi penjualan akan kurang berorientasi

pada kepuasan konsumen, kurang memperhatikan layanan atau produk mereka dan kurangnya penjualan (Boles, Howard, & Donofrio, 2001). Karena pendekatan ini berfokus pada penjualan sebanyak-banyaknya dari setiap pelanggan untuk memperoleh keuntungan dan fokus untuk meningkatkan kinerja suatu usaha.

Setiap bisnis dituntut untuk mampu beradaptasi dengan keadaan pandemi Covid-19. Hal ini membuat pemilik restoran akan terus maju agar tetap bertahan dan terus mengembangkan usaha. Permasalahan yang sering terjadi ketika pemilik restoran tidak memiliki jiwa bersaing. Kompetensi kewirausahaan ini berkaitan dengan pengetahuan, keterampilan dan kemampuan pemilik restoran dalam pengembangan sumber daya kompetensi kewirausahaan berhubungan dengan sumber daya tak berwujud dan berharga yang dapat berkontribusi pada keunggulan kompetitif perusahaan dalam berkinerja lebih maksimal (Tehseen & Ramayah, 2015). Dengan ini, pemilik restoran membutuhkan jiwa kompeten bersaing di dunia usaha, karena banyak dari mereka yang tidak mampu beradaptasi serta kurang mengembangkan ide - ide yang dapat menjadikan mereka unggul dari para pesaing. Mereka tidak mempunyai keunikan sendiri agar dapat berbeda dari para pesaing. Kompetensi kewirausahaan merupakan sumber daya yang berguna dan tidak berwujud yang berhubungan dengan kinerja perusahaan karena diakui kompetensi dapat menciptakan kewirausahaan yang efektif (Sozuer, Altuntas, & Semercioz, 2017).

Setiap UMKM tentu mengutamakan kesuksesan bisnis dan selalu ingin memuaskan konsumen. Ketika kinerja dari sebuah usaha rendah dapat mengartikan bahwa kualitas sumber daya manusia yang dimiliki juga rendah. Dapat dinyatakan dengan rendahnya perkembangan dan penguasaan pengetahuan para pelaku usaha di bidang manajemen, organisasi, teknologi, pemasaran dan kompetensi lain yang dibutuhkan dalam mengelola sebuah usaha. Latar belakang pendidikan dari pemilik usaha juga mempengaruhi apakah mereka dapat memahami bagaimana meningkatkan kualitas produk dan standarisasi, memperluas dan meningkatkan akses keuangan,

memperkuat dan meningkatkan akses teknologi untuk pengembangan usaha, meningkatkan akses promosi serta membangun jaringan bisnis global.

Dari banyaknya kesalahan-kesalahan yang terjadi membuat kinerja suatu usaha nantinya akan terus berkembang dan mendapat masukan tentang apa yang harus dilakukan. Namun dari banyaknya angka restoran yang tutup pada masa pandemi

Covid-19 ini, menunjukkan bahwa masih banyaknya pemilik usaha yang belum memahami pentingnya kinerja usaha sebuah UMKM pada masa pandemi Covid-19 di Jakarta. Maka dari itu peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul **“Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Kinerja UMKM Bidang Kuliner Pada Masa Pandemi Covid -19 “**

2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan Latar Belakang yang telah diuraikan, maka teridentifikasi beberapa masalah seperti berikut :

- a. Keterampilan Kewirausahaan mempengaruhi Kinerja UMKM bidang Kuliner.
- b. Orientasi Pasar mempengaruhi Kinerja UMKM bidang Kuliner.
- c. Orientasi Penjualan mempengaruhi Kinerja UMKM bidang Kuliner.
- d. Kompetensi Kewirausahaan mempengaruhi Kinerja UMKM bidang Kuliner.
- e. Latar Belakang Pendidikan mempengaruhi Kinerja UMKM bidang Kuliner.
- f. Jejaring mempengaruhi Kinerja UMKM bidang Kuliner

3. Batasan Masalah

Berdasarkan gambaran masalah yang ada, penelitian ini dibatasi oleh beberapa faktor penting, dengan keterbatasan waktu dan di masa pandemi Covid-19, maka peneliti membatasi masalah seperti berikut :

- a. Terdapat empat variabel independen yaitu Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi Pasar, Orientasi Penjualan, dan Kompetensi Kewirausahaan dengan satu variabel dependen yaitu Kinerja Usaha.

- b. Subjek penelitian hanya dilakukan kepada pemilik usaha di bidang kuliner khususnya UMKM bidang kuliner yang berada di Tanjung Duren, Jakarta Barat. Pemilihan subjek dan daerah dipilih oleh peneliti agar penelitian ini dilakukan secara efektif dan efisien.
- c. Penarikan sampel dilakukan hanya di beberapa UMKM bidang Kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada bulan April-Juni 2021.

4. Rumusan Masalah

Bersadarkan uraian dari pembatasan masalah diatas, guna untuk mempermudah menjawab masalah yang ada, maka dibutuhkan rumusan masalah sebagai berikut:

- a. Apakah Keterampilan Kewirausahaan berpengaruh terhadap Kinerja UMKM bidang Kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19 ?
- b. Apakah Orientasi Pasar berpengaruh terhadap Kinerja UMKM bidang Kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemic Covid-19 ?
- c. Apakah Orientasi Penjualan berpengaruh terhadap Kinerja UMKM bidang Kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19 ?
- d. Apakah Kompetensi Kewirausahaan berpengaruh terhadap Kinerja UMKM bidang Kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19 ?

B. TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

1. Tujuan Penelitian

Penelitian ini berdasarkan rumusan masalah yang sudah dijabarkan diatas, dapat dirumuskan tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui pengaruh Keterampilan Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM bidang Kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19.
- b. Untuk mengetahui pengaruh Orientasi Pasar terhadap Kinerja UMKM bidang Kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19.

- c. Untuk mengetahui pengaruh Orientasi Penjualan terhadap Kinerja UMKM bidang Kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19.
- d. Untuk mengetahui pengaruh Kompetensi Kewirausahaan terhadap Kinerja UMKM bidang Kuliner di Tanjung Duren, Jakarta Barat pada masa pandemi Covid-19.

2. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat digunakan sebagai sumber acuan untuk penelitian berikutnya mengenai Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi Pasar, Orientasi Penjualan, dan Kompetensi Kewirausahaan yang mempengaruhi Kinerja UMKM bidang Kuliner pada masa pandemi Covid-19. Dan diharapkan dapat menjadi sebuah studi bagi UMKM untuk meningkatkan kinerja usahanya khususnya di masa pandemi Covid-19 ini.

b. Manfaat Praktis

Manfaat penelitian ini secara praktis diharapkan dapat memberikan ilmu dan pengetahuan khususnya tentang Keterampilan Kewirausahaan, Orientasi Pasar, Orientasi Penjualan, dan Kompetensi Kewirausahaan terhadap kinerja UMKM. Diharapkan juga dapat menjadi referensi atau masukan bagi UMKM bidang Kuliner untuk mengetahui bagaimana cara untuk bertahan dengan mengembangkan dan meningkatkan kinerja usahanya di masa pandemi Covid-19.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, A. M., Syed, A. F., & Rajennd, M. (2019). Entrepreneurial knowledge, skill, competencies and performance : A study of micro-enterprises in Kelantan, Malaysia. *Asia Pasific Journal of Innovation and Entrepreneurship*, Vol.13 No.1, pp. 29-48.
- Alam, M. M. (2013). Effect of Market Orientation on Small Business Performance in Small Town In Malaysia : An Empirical Study on Malaysian Small Firms. *Journal of Strategic Marketing*, Vol. 1 No. 3.
- Aritonang, L. R. (1998). *Penelitian Pemasaran*. . Universitas Tarumanagara: UPT Penerbitan.
- Atuahene-Gima, K., & Ko, A. (2001). An empirical investigation of the effect of market orientation and entrepreneurship orientation alignment on product innovation. *Organization Science*, Vol.12 No.1, pp. 54-74.
- Au, A., & Tse, A. (1995). The effects of market orientation on company performance in the service sector : a comparative study in Hongkong and New Zealand. *Journal of International Consumer Marketing*, Vol.8 No.2, pp. 77-87.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, Vol. 17 No. 1, pp. 99-120.
- Barney, J. B. (1986). Strategic factor markets: Expectations, luck, and business strategy. *Management Science*, Vol.32 No.10, pp. 1231-1242.
- Barthelemy, J., & Adsit, D. (2003). The seven deadly sins of outsourcing. *Academy of Management Executive*, Vol. 17 N0.2, pp. 87-100.
- Bird, B. (1995). Towards a theory of entrepreneurial competency. *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence and Growth*, Vol. 2 No. 1, pp. 51-72.
- Boles, J., Howard, W., & Donofrio, H. (2001). An investigation into the inter-relationship of work family conflict, family work conflict and work satisfaction. *Journal of Managerial Issues* , Vol. 13 No. 3, pp. 376-390.
- BPS. (2018). Statistik Penyediaan Makanan dan Minuman (Food and Beverage Service Activities Statistics).

- BPS. (2020). Analisis Hasil Survei Dampak Covid-19 terhadap Pelaku Usaha.
- Burhan, F. A. (2020). *Bisnis Anjlok akibat Pandemi Corona, UMKM Bisa Ubah Strategi Usaha*. Jakarta.
- Campbell, A., & Luchs, K. (1997). *Understanding competencies*” In Campbell, A. and Luchs, K. Thomson, London: Core Competency-based Strategy, . Campbell, B., Ganco, M., Franco, A., & Agarwal, R. (2012). Who leaves, where and why worry? Employee mobility, entrepreneurship and effects on source firm performance. *Strategic Management Journal*, Vol.33 No.1, pp. 65-87.
- Chin, W. (1998). The Partial Least Squares Approach to Structural Equation Modeling. Vol. 8 No.2 .
- Churchill, G. (1985). The determinants of salesperson performance: a meta-analysis. *Journal of Marketing Research*, Vol. 22 No. 2, pp. 103-118.
- Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2007). *Research Methods in Education (6th ed.)*. London, New York: Routledge Falmer.
- Conner, K. (1991). “Historical comparison of resource-based theory and five schools of thought within industrial organization economics: Do we have a new theory of the firm? *Journal of Management*, Vol.17 No.1, pp.121-154.
- Demirbag, M., K.S.C., L., Tatoglu, K., & Zaim, S. (2006). TQM and Market Orientations impact on SME's performance. *Industrial Management and Data System*, Vol. 106 No. 8, pp. 1206-1228.
- Dicksen, P. R. (1996). The static and dynamic mechanics of competitive theory. *Journal of Marketing*, 60 (October), pp. 102-106.
- Eisenhardt, K. M., & Martin, J. (2000). Dynamic capabilities: what are they? *Strategic Management Journal*, October–November Special Issue 21, pp. 1105–1121.
- Endi, S., Surachman, A., & Djumilah, H. (2013). Entrepreneur Characteristics and Competency as Determinants of Business Performance in SMEs. *IOSR Journal of Business and Management*, Vol. 7 Issue 3, pp. 31-38.
- Gerli, F., Gubitta, P., & Tognazzo, A. (2011). Entrepreneurial competencies and firm performance: an empirical study. “*Entrepreneurial competencies and*

- firm performance: an empirical study*”, VIII International Workshop on Human Resource Management Conference Proceedings, Seville.
- Ghozali. (2008). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25* . semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali. (2014). *Aplikasi analisis Multivariate dengan Program SPSS*. semarang: Badan Penerbit UNDIP.
- Ghozali. (2018). “*Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25*”. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, I. (2011). “*Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*”. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Grant, R. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. *California Management Review*, Vol. 33 No. 3, pp. 114-135.
- Hair, J. G. (2013). *A Primer on Partial Least Squares Structural Equation Modeling (PLS-SEM)*. New york: SAGE Publications.
- Hair, J., Christian, M., & Marko, S. (2011). PLS-sem : Indeed a silver bullet. *The Journal of Marketing Theory and Practice*, Vol. 19 No. 2, pp. 139-151. Hanlon, B., & Larget, B. (2011). Samples and Populations. Article: Department of Statistics. *University of Wisconsin Madison*, pp. 1-21.
- Henseler, J. R. (2009). The Use of Partial Least Squares Path Modeling In International Marketing. *New Challenges to International Marketing Advances In International Marketing* 20, 277– 319.
- Ihsanuddin. (2021). *Lebih dari 1.000 Restoran Tutup Permanen akibat Pandemi Covid-19*. Jakarta: Kompas.com.
- Jaramillo, F., Ladik, D., Marshall, G., & Mulki, J. (2007). A meta- analysis of the relationship between sales orientation customer orientation (SOCO) and salesperson job performance . *Journal of Business and Industrial Marketing*, Vol. 22 No.5, pp. 302-310.
- Kim, G., Shin, B., Kim, K., & Lee, H. (2011). IT capabilities, process-oriented dynamic capabilities, and firm financial performance. *Journal of the Association for Information Systems*, Vol.12 No. 7, pp. 487-512.

- Kohli, A., & Jawarski, B. (1990). Market orientation the construct, research propositions and managerial implications. *The Journal of Marketing*, Vol. 54 No.2, pp. 1-18.
- Kohli, A., Jaworski, B., & Kumar, A. (1993). MARKOR: a measure of market orientation. *Journal of Marketing Research*, Vol. 30 No. 4, pp. 467-477.
- Kuncoro, M. (2003). *Metode Riset untuk Bisnis dan Ekonomi*. Jakarta: Erlangga. .
- Lengnick-Hall, C. A., & Wolff, J. A. (1999). Similarities and contradictions in the core logic of three strategy research streams. *Strategic Management Journal*, Vol.20 No.12, pp. 1109–1132.
- Linan, F. (2008). Skill and value perceptions: how do they affect entrepreneurial intentions. *International Entrepreneurship and Management Journal*, Vol. 4 No. 3, pp. 257-272.
- Linan, F., & Chen, Y. (2009). Development and cross cultural application of a specific instrument to measure entrepreneurial intentions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol.4 No.3, pp. 257-272.
- Madhani. (2010). Resource Based View (RBV) of Competitive Advantage: An Overview. pp. 3-22.
- Malhotra, N. (2012). *Basic Marketing Research : Integration of Social Media*. Jakarta: PT Index Kelompok Gramedia.
- Malhotra, N. (2015). *Essentials of Marketing Research, A Hands-On Orientation*. Pearson Education Limited. pp. 82-285.
- Man, T., Lau, T., & Snape, E. (2008). Entrepreneurial competencies and the performance of small and medium enterprises: an investigation through a framework of competitiveness. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Vol. 21 No. 3, pp. 257-27.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2010). Entrepreneurial competencies: a literature review and development agenda. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol. 16 No. 2, pp. 92-111.
- Mitchelmore, S., & Rowley, J. (2013). Entrepreneurial competencies of women entrepreneurs pursuing business growth. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 20 No. 1, pp. 125-142.

- Morgan, N., Vorhies, D., & Mason, C. (2009). Market Orientation, marketing capabilities and firm performance. *Strategic Management Journal*, Vol. 30 No.8, pp. 909-920.
- Morgan, R., & Strong, C. (2003). Business performance and dimensions of strategic orientation. *Journal of Business Research*, Vol. 56 No. 3, pp. 163-176.
- Muslimu, K., & Alhassan, M. (2020). Effect of entrepreneurial skills on small and medium scale enterprises (SMEs) performance: a study of registered businesses operating in sabon gari market kano. *International Journal of Advanced Academic Research (Social and Management Sciences)*, Vol. 6 Issues 10.
- Narver, J., & Slater, S. (1990). The effect of a market orientation on business profitability. *The Journal of Marketing*, Vol. 54 No. 4, pp. 20-35.
- Neil, A., Douglas, W. V., & Charlotte, H. M. (2007). Market Orientation, Marketing Capabilities and Firm Performance. *Strategy Management Journal*.
- Newbert, S. (2007). Empirical research on the resource-based view of the firm: an assessment and suggestions for future research. *Strategic Management Journal*, Vol.28 No.2, pp. 121–146.
- Phelan, C., & Sharpley, R. (2012). Exploring entrepreneurial skills and competencies in farm tourism. *Local Economy: The Journal of the Local Economy Policy Unit*, Vol. 27 No. 2, pp. 103-118.
- Priem, R. L., & Butler, J. E. (2001). Is the resource-based “view” a useful perspective for strategic management research? *Academy of Management Review*, Vol.26 No.1, pp. 22-40.
- Pyysiäinen, J., Anderson, A., McElwee, G., & Vesala, K. (2006). Developing the entrepreneurial skills of farmers: some myths explored. *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, Vol. 12 No. 1, pp. 21-39. .
- Ramzan, M. &. (2010). Depression, Anxiety, and their associated factors among medical students. *Journal of the college oh physicians and surgeons* , 6-122.

- Rumelt, R., Schendel, D., & Teece, D. (1994). *Fundamental Issues in Strategy*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Saxe, R., & Weitz, B. (1982). The SOCO scale: a measure of the customer orientation of salespeople. *Journal of Marketing Research*, Vol. 19 No. 3, pp. 343-351.
- Sciascia, S., Naldi, L., & Hunter, E. (2006). Market orientation as determinant of entrepreneurship : An Emprical Investigation on SMEs. *Entrepreneurship Management* , Vol. 2 No.1, pp. 21-38.
- Sherer, R., Brodzinski, J., & Wiebe, F. (1991). Examining the relationship between personalit and entrepreneurial career preference . *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol.3 No.2, pp. 195-206.
- Sozuer, A., Altuntas, G., & Semercioz, F. (2017). International entrepreneurship of small firms and their export market performance. . *European Journal of International Management*, Vol.11 No.3, pp. 365-382.
- Sugiyono. (2007). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2010). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kombinasi (Mix Methods)*. Bandung: Alfabeta.
- Teece, D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities: the nature and micro foundations of (sustainable) enter-prise performance. *Strategic Management Journal*, Vol. 28 No.13, pp. 1319–1350.
- Tehseen, S. & Ramayah. (2015). Entrepreneurial competencies and SMEs business success: The contingent role of external integration. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(1), 50.
- Tenenhaus, M. A. (2004). A Global Goodness-of-Fit Index for PLS Structural Equation Modeling,. *Proceedings of the XLII SIS Scientific Meeting. Padova: CLEUP*, 739-742.

- Trent, W., Christopher, R., Plouffe, B., & Gregoire. (2009). SCO's impact on Individual Sales Performance : The integration of selling skills as a missing link. *Industrial Marketing Management*, pp. 32-44.
- Wachnes, T. (2009). SOCO's impact on individual sales performance: the integration of selling skills as a missing link. *Industrial Marketing Management*, Vol. 38 No.1 , pp. 32-44.
- Wetzels, M. K., & Lemmink, J. (2000). Antecedents and consequences of services. in Hand business to business services. *In Hand book of services marketing and management* , pp. 343-356.
- Wu, W. (2009). A competency based model for the success of an entrepreneurial start up. *WSEAS Transactions of business and economics*, Vol.6 No.6, pp. 279-291.
- Yuliana, Y. (2017). *Pengaruh Orientasi Pasar, Orientasi Kewirausahaan dan Budaya Organisasi Terhadap Kinerja Usaha Sektor Pariwisata di Jakarta, dengan Inovasi sebagai Variabel Mediasi.*

