

**Peran Modal Relasional, Kemampuan Dinamis dan Intensitas Persaingan
Terhadap Kinerja Industri dalam Menghadapi MEA
(Studi Kasus Industri Kreatif Fashion di Kota Bandung)**

Fansuri Munawar

Fakultas Bisnis dan Manajemen
Universitas Widyatama
Jl. Cikutra No. 204 A Bandung
Email : fansuri.munawar@widyatama.ac.id

Abstrak

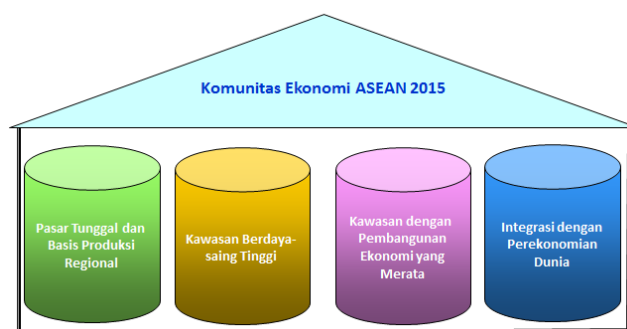
ASEAN Economic Community will be implemented early 2016. That is will be a challenge for industry players in Indonesia, especially the Creative Fashion Industries in Bandung. The problem that arises is the industry's performance with the growth and sustainability while neighboring countries are growing rapidly. The solution to this problem how to enhance creative fashion industry's performance with the dynamic capability of industry and relational capital and the effects of competitive intensity on the growth. This study is based on a survey of 107 respondents creative fashion industry in Bandung with verification analysis using SPSS 21. The results of this study revealed that the dynamic capability, relational capital and the competitive intensity have an influence on performance. Dynamic capabilities and relational capital have a positive effect on performance while the competitive intensity has a negative effect on performance.

Kata kunci: Modal Relasional; Kemampuan Dinamis; Intensitas Persaingan; Kinerja
Klasifikasi JEL : L26;L67

1. Pendahuluan

Berkembangnya berbagai industri di Indonesia saat ini sebenarnya tidak terlepas dari semakin meningkatnya pangsa pasar regional dan global dikarenakan kemudahan regulasi perdagangan dan juga pertumbuhan ekonomi yang cukup baik khususnya di negara-negara Asia. Hal ini ditandai dengan adanya kesepakatan kerjasama ekonomi dan perdagangan antar negara, contohnya adalah pembentukan ASEAN *Community* 2015 pada hakikatnya mendorong negara-negara yang ada di kawasan Asia Tenggara untuk meningkatkan segala potensi sumber daya yang dimiliki agar mampu bersaing atau bahkan unggul.

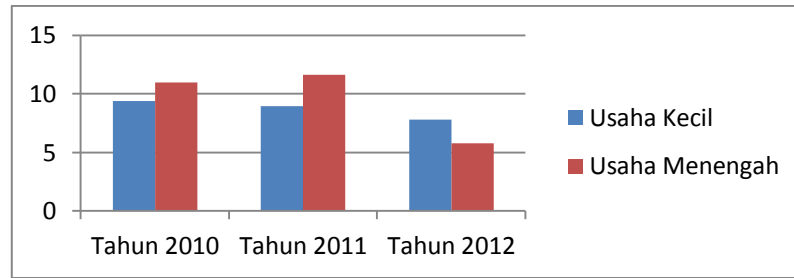
Deklarasi ASEAN *Community* 2015 menghasilkan empat pilar, yaitu pasar tunggal dan basis produksi regional, kawasan berdaya saing tinggi, kawasan dengan pembangunan ekonomi yang merata serta integrasi dengan perekonomian dunia, kemudian pilar kesepakatan dalam bidang ekonomi yaitu dijadikannya ASEAN sebagai pasar tunggal (Deputi Pengkajian Sumber Daya UKM, 2014) Selain kesepakatan tersebut, Indonesia juga akan Indonesia juga dihadapkan dengan APEC 2020 dan WTO.



Gambar 1
Pilar ASEAN Economic Community

Deklarasi ASEAN *Community* 2015 menghasilkan empat pilar, yaitu pasar tunggal dan basis produksi regional, kawasan berdayasaing tinggi, kawasan dengan pembangunan ekonomi yang merata serta integrasi dengan perekonomian dunia, kemudian pilar kesepakatan dalam bidang ekonomi yaitu dijadikannya ASEAN sebagai pasar tunggal (Deputi Pengkajian Sumber Daya UKM, 2014) Selain kesepakatan tersebut, Indonesia juga akan dihadapkan dengan APEC 2020 dan WTO. Pasar tunggal ASEAN terdiri lima elemen inti: (i) aliran bebas barang; (ii) aliran bebas jasa; (iii) aliran bebas investasi; (iv) arus modal yang lebih bebas; dan (v) arus bebas tenaga kerja terampil. Selain itu, pasar dan basis produksi tunggal juga mencakup dua komponen penting, yaitu, sektor integrasi prioritas, dan makanan, pertanian dan kehutanan (ASEAN, 2008) Beberapa kesepakatan dan kerja sama yang dibuat antar negara ASEAN sebenarnya menjadi tantangan bagi Indonesia karena dilihat dari daya saing Indonesia sebagai Negara berpenduduk terbesar di ASEAN dan keempat di dunia, maka di wilayah ASEAN saja, Negara Indonesia berada di peringkat ke-5 dari 11 negara ASEAN setelah Singapura, Malaysia, Brunei Darussalam dan juga Thailand. Hasil data dari Global Competitiveness Report 2015-2016 yang dipublikasi oleh World Economic Forum menunjukkan bahwa posisi daya saing Indonesia pada kenyataannya hanya berada pada ranking menengah di level Asia Tenggara, yaitu peringkat ke empat dibawah Singapura (peringkat ke-2 dunia), Malaysia (peringkat ke-18 dunia) dan Thailand (peringkat ke- 32 dunia). Peringkat Indonesia sempat membaik pada Tahun 2013 di posisi ke-34 dunia, namun pada tahun 2015 ini posisi Indonesia kembali menurun ke posisi ke-37 (CNN Indonesia,2015).

Kinerja organisasi dalam lingkungan persaingan bisnis ini menjadi sangat penting. Di seluruh dunia, organisasi bisnis terutama kecil dan menengah yang bekerja untuk mencapai keunggulan kompetitif dan keberlanjutan melalui pengembangan sumberdaya manusia serta hubungan yang akan membantu mereka mencapai daya saing. Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Barat (2013) menjelaskan bahwa jumlah usaha kecil dan menengah di Kota Bandung sampai dengan tahun 2013 menunjukkan fakta yang kurang baik bagi pertumbuhan dan kinerja usaha industri kecil dan menengah. Sepanjang 2010-2012 jumlah usaha kecil dan menengah mengalami stagnasi, artinya bahwa terdapat jumlah yang stabil dikarenakan perbandingan jumlah usaha yang mati dan yang baru masuk sama sebesar. Kemudian data dari Dinas Koperasi dan UMKM Jawa Barat pada tahun 2013 menunjukkan bahwa pertumbuhan usaha kecil dan menengah mengalami penurunan dari tahun ke tahun.



Gambar 2
Pertumbuhan Usaha Kecil dan Menengah di Kota Bandung

Industri kreatif sebagai bagian dari usaha kecil dan menengah merupakan hal baru bagi masyarakat Indonesia. Industri kreatif ini tidak terbatas pada jenis produk tertentu, ruang lingkupnya sangat luas dan beragam. Pengembangan industri kreatif di berbagai wilayah Indonesia memiliki peluang yang sama, karena tiap daerah di Indonesia memiliki keanekaragaman seni, budaya dan warisan budaya. Tetapi tidak semua daerah dapat mengubah keanekaragaman tersebut menjadi industri yang dapat membuka lapangan kerja, melakukan ekspor karya kreatif, dan mendorong pertumbuhan ekonomi. Kota Bandung dikenal sebagai kota yang masyarakatnya memiliki kreativitas yang tinggi. Sumber daya yang dimiliki Kota Bandung, termasuk sumber daya manusianya dapat menghasilkan sesuatu yang baru di dalam industri kreatif. Menurut Departemen Perdagangan Republik Indonesia, kelompok industri kreatif di Indonesia meliputi periklanan, arsitektur, pasar seni dan barang antik, kerajinan, desain, fesyen, video film dan fotografi, multimedia, musik, seni pertunjukan, penerbitan dan percetakan, teknologi informasi, televisi dan radio, riset dan pengembangan.

Industri fashion merupakan pengolahan bahan tekstil menjadi produk jadi berupa kaos, jaket, celana, dan produk sejenis. (Dirjen IKM Departemen Industri, 2010). Bandung merupakan sentra industri kreatif fashion di tanah air. Sektor industri kreatif fashion menyumbang 28,29% dari total industri kreatif di Indonesia (Mindcomonline, 2015). Industri kreatif fashion pasca kerjasama dengan China tahun 2010 terjadinya penetrasi produk fashion China dengan jumlah yang sangat besar. Hal ini mempengaruhi kondisi kinerja industri kreatif fashion khususnya di Kota Bandung. Solusi dalam mengatasi kinerja industri fashion di Kota Bandung dapat ditingkatkan dengan meningkatkan modal relasional (Bassie, 1997) dan kemampuan dinamis berdasarkan sumber daya internal organisasi (Teece, 2007).

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas maka dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut :

1. Seberapa besar pengaruh Modal Relasional terhadap Kinerja.
2. Seberapa besar pengaruh Kemampuan Dinamis terhadap Kinerja
3. Seberapa besar pengaruh Intensitas persaingan dalam memoderasi hubungan antara Kemampuan Dinamis dan Kinerja

1.5 Tujuan Penelitian

1. Mengetahui apakah Modal Relasional berpengaruh terhadap Kinerja
2. Mengetahui apakah Kemampuan Dinamis berpengaruh terhadap Kinerja
3. Mengetahui apakah Intensitas Persaingan dapat memoderasi hubungan antara Kemampuan Dinamis dan Kinerja

2. Konseptualisasi Masalah

2.1 Modal Relasional

Menurut Welbourne (2007) modal relasional adalah aset tidak berwujud yang didasarkan pada pengembangan, menjaga dan memelihara hubungan berkualitas tinggi dengan organisasi apapun, pengaruh individu atau kelompok yang mempengaruhi kinerja bisnis termasuk: pelanggan, pemasok, karyawan, pemerintah, mitra, stakeholder lainnya dan terkadang pada pesaing. Dalam hal ini, modal relasional adalah fundamental untuk penciptaan dan untuk difusi modal manusia (Coleman, 1988) perusahaan berbasis teknologi mendapatkan keuntungan dari proses ini lebih dari perusahaan berbasis non-teknologi (Liao dan Welsch, 2003). Selanjutnya, Collins dan Hitt (2006) menunjukkan bagaimana pengetahuan tacit ditransfer antara perusahaan sekutu, menggunakan modal relasional. Villalonga (2004) menunjukkan bahwa modal relasional dapat menopang kinerja bisnis perusahaan.

Menurut CIC (2003) modal relasional bisnis dibentuk sebagai lapisan pertama pengetahuan dan manajemen mengenai hubungan bahwa organisasi tertentu dapat mempertahankan bersama agen yang merupakan bagian dari lingkungan yang lebih dekat (pemangku kepentingan internal) yang mencakup hubungan dengan karyawan, pelanggan dan pemasok. Dengan demikian, hubungan dengan karyawan dapat meningkatkan kerjasama dalam perusahaan dan meningkatkan penelitian dan pengembangan proyek-proyek yang mendukung transfer pengetahuan. Oleh karena itu penting untuk diamati bahwa titik kinerja di kebanyakan organisasi adalah tim dibandingkan dengan individu. Jika demikian, maka masuk akal bahwa modal relasional yang dikembangkan antara anggota tim, apalagi tentang berbagai pemangku kepentingan lainnya, adalah lebih sentral untuk kinerja bisnis dari modal manusia disediakan oleh individu itu sendiri. Oleh karena itu, hal ini menunjukkan bahwa hubungan dengan berbagai pihak dapat membawa nilai perusahaan yang riil (Welbourne, 2008).

Dampak modal relasional pada kinerja bisnis baru ditentukan oleh segala sesuatu yang berkaitan dengan lingkungan daripada berkontribusi nilai bagi organisasi. Di sini, peran pengusaha sangat penting ketika membangun dan mengembangkan hubungan eksternal perusahaan, dengan jaringan pribadi pengusaha, konvergensi dengan jaringan bisnis (Johanisson, 1998). Untuk alasan ini, aset yang diusulkan dalam model dan yang membentuk modal relasional perusahaan, karena mengacu pada hubungan dan membangun jaringan (yaitu, hubungan dengan pelanggan dan pemasok, dukungan untuk hubungan informal), akan dipelajari dari pandangan pengusaha dan terkait dengan kinerja.

2.2 Kemampuan Dinamis

Teece *et al.* (1997) mendefinisikan kemampuan dinamis sebagai kemampuan perusahaan untuk mengintegrasikan, membangun, dan mengkonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal untuk mengatasi perubahan lingkungan yang cepat. Pendekatan kapabilitas dinamis sebagai perluasan teori dari pandangan berbasis sumber daya perusahaan (Barney, 1991). Kapabilitas dinamis diperlukan dalam konteks lingkungan yang bergolak, di mana kompetensi dan rutinitas yang biasa tidak dapat lagi diadaptasi atau dijadikan tantangan, sehingga kompetensi baru harus dibangun (Castiaux, 2012). Kemampuan dinamis dapat dibedakan ke dalam kapasitas (1) untuk merasakan (dan membentuk) akan adanya bentuk peluang dan ancaman, (2) untuk merebut peluang, dan (3) untuk mempertahankan daya saing melalui peningkatan, penggabungan, perlindungan, serta bila perlu, merekonfigurasi ulang aset berwujud dan tidak berwujud pada perusahaan bisnis (Teece, 2007).

Eisenhardt and Martin (2000) berpendapat bahwa kemampuan dinamis sangat penting tidak hanya di pasar *high velocity* tetapi juga dalam pasar yang cukup dinamis (dinamis moderat), dimana perubahan sering terjadi, tapi sejauh yang dapat diprediksi. Selain itu, kemampuan dinamis dapat berbeda-beda tergantung pada apakah perusahaan berada dipasar *high velocity* atau pasar yang cukup dinamis.

Literatur dari kemampuan dinamis berakar pada pandangan berbasis sumber daya perusahaan (*Resource-Based View*), akan kembali kepada karya-karya Penrose tahun 1959. Namun, lain aliran literatur juga dipengaruhi pembahasan, khususnya teori evolusi perubahan ekonomi (Nelson & Winter, 1982), pandangan Schumpeter pada destruksi kreatif, aspek perilaku perusahaan serta pandangan tentang pasar dan hirarki (Teece, 2007). Oleh karena itu pembahasan konseptual sangat kaya. Banyak penulis menganggap kemampuan dinamis sebagai kemampuan tingkat tinggi yang mempengaruhi perkembangan kemampuan operasional (Cepeda & Vera, 2007). Peneliti sering mengkombinasikan dari kemampuan sederhana dan rutinitas yang berhubungan dengan mereka (Eisenhardt & Martin, 2000). Dengan demikian, kemampuan dinamis sebagai kapasitas organisasi untuk sengaja menciptakan, memperluas, atau memodifikasi sumber daya dan kemampuan dasar untuk mengatasi perubahan lingkungan (Eisenhardt & Martin, 2000; Teece & Pisano, 1994).

Teece (2007) menjelaskan fokus kontribusi sehubungan dengan antededen dari kemampuan dinamis dalam menulis tentang pondasi mikro yang menjadi faktor penyebab. Untuk analitis kejelasan, Teece (2007) membedakan antara dasar mikro untuk masing-masing tiga dimensi: merasakan, meraih dan konfigurasi ulang. Kemampuan merasakan dibangun di atas kapasitas individu dan proses organisasi terkait dengan menemukan peluang, sedangkan kemampuan meraih mencerminkan pemilihan arsitektur produk dan model bisnis, batas-batas organisasi, protokol pengambilan keputusan, dan bangunan loyalitas antara karyawan. Elemen kapabilitas dinamis adalah (1) *Sensing Capabilities* (2) *Seizing Capabilities*, dan (3) *Transforming Capabilities* (Teece, 2007).

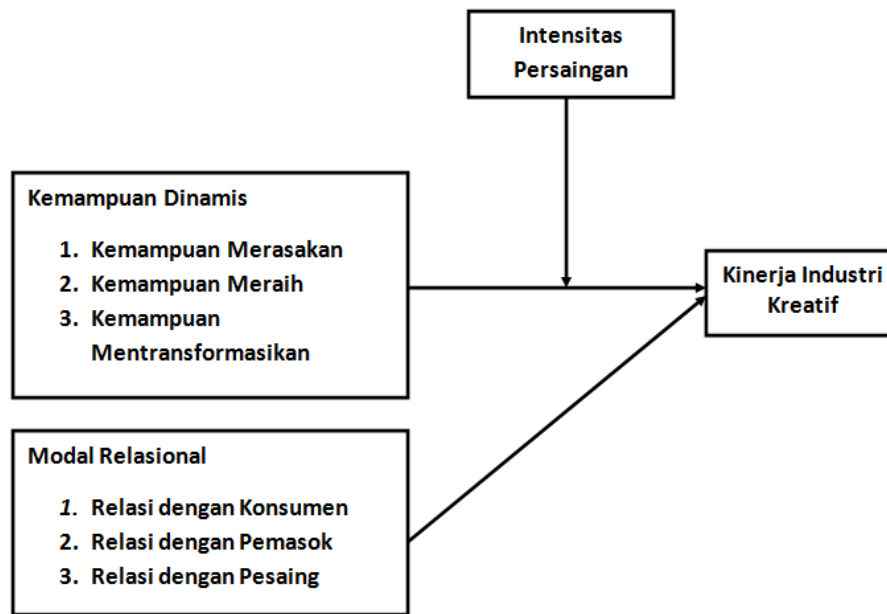
2.3 Intensitas Persaingan

Intensitas kompetitif dapat didefinisikan sebagai situasi di mana persaingan yang tinggi dikarenakan jumlah pesaing di pasar dan kurangnya peluang potensial untuk pertumbuhan lebih lanjut (Auh dan Menguc, 2005). Sebagai kompetisi lanjut yang lebih intensif, hasil

perilaku perusahaan tidak akan lagi deterministik tetapi stokhastik sebagai perilaku sangat dipengaruhi oleh tindakan dan kontinjensi yang dilakukan oleh pesaing (Auh dan Menguc, 2005). Intensitas persaingan terjadi dikarenakan ketidakpastian lingkungan. Menurut Krisnan et al. (2006) sebagai kondisi lingkungan masa depan yang berpotensi untuk sulit diantisipasi dan dimengerti oleh perusahaan baik dari kompetitor, mitra bisnis maupun konsumen. Ketidakpastian lingkungan dapat dipertimbangkan sebagai faktor eksogen yang dapat mempengaruhi kreativitas, inovatif, dan strategi pengambilan keputusan dari organisasi (Ming et al, 2012). Pada saat perusahaan menghadapi intensitas persaingan yang tinggi dari peran mereka, orientasi pada hasil dalam jangka pendek maupun jangka panjang akan mempengaruhi apakah perusahaan bersedia untuk mengorbankan keuntungan di masa kini untuk keuntungan yang potensial di masa depan (March, 1991). Perusahaan akan lebih mudah mengeluarkan semua usaha mereka untuk memenuhi tujuan jangka pendek dikarenakan lebih mudah dikendalikan terlepas dari apakah tujuan jangka pendek ini dapat membahayakan kelangsungan hidup jangka panjang (Gomez et al, 2013). Menurut Sidhu et al., (2004) intensitas persaingan sewajarnya tidak menjadi masalah apabila anggota organisasi memiliki banyak waktu dan sumber daya lain untuk terlibat dalam banyak praktek organisasi. Intensitas persaingan akan menjadi tantangan bagi perusahaan untuk dapat meningkatkan potensi mereka.

2.4 Pengaruh Terhadap Kinerja

Menurut Rowe dan Nejad (2009) kinerja diartikan sebagai pertumbuhan dan sustainabilitas. Menurut Gomez & Ballard (2013) diartikan sejauh mana organisasi melakukan tindakan atau tidak melakukan tindakan, dalam menghadapi kendala, meningkatkan kemampuan masa depan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Para ahli telah menyarankan bahwa, karena lingkungan itu dinamis, kinerja berdasarkan sumberdaya organisasi dan kemampuan beradaptasi dengan lingkungan lebih diutamakan daripada hanya terfokus pada posisi pasar saja (Teece, 2007). Moore dan Craig (2008) berpendapat bahwa tujuan bisnis strategis yang paling penting dari suatu organisasi adalah untuk pertumbuhan dan keberkelanjutan organisasi. Untuk mencapai hal ini, pihak manajemen dalam organisasi perlu berusaha untuk meningkatkan aset yang tidak berwujud dengan mencapai posisi kompetitif yang berkelanjutan di pasar. Argumen serupa juga telah diusulkan oleh Bartholomew (2008), yang berpendapat bahwa organisasi perlu menjadi lebih baik dalam mendapatkan, menciptakan dan memanfaatkan modal intelektual yang ada jika mereka ingin tetap kompetitif. Pendapat ini lebih menekankan bahwa peran pengetahuan khususnya pengetahuan tacit adalah sangat penting jika organisasi ingin sukses di masa depan. Semakin besar berbagai potensi perilaku, semakin besar tindakan variabilitas organisasi dapat menghadapi peristiwa tak terduga dalam lingkungan (March, 1991). Kinerja dijelaskan oleh Teece (2007) Para ahli telah mengusulkan bahwa, karena lingkungan dinamis, sustainabilitas organisasi didasarkan lebih lanjut tentang organisasi sumber daya dan kapabilitas untuk beradaptasi dengan lingkungan. Penelitian ini didukung oleh Gomez dan Ballard (2013) yang menunjukkan bahwa ada hubungan positif antara kapabilitas dinamis terhadap kinerja. Hasil penelitian Chaudhry et al. (2015) menunjukkan bahwa modal relasional dapat memiliki hubungan yang signifikan serta sebagai pengaruh pada kinerja.



Gambar 2
Kerangka Pemikiran

2.5 Hipotesis Penelitian

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah :

H1: Terdapat hubungan antara Modal Relasional terhadap Kinerja

H2: Terdapat hubungan antara Kemampuan Dinamis terhadap Kinerja

H3: Intensitas Persaingan dapat memoderasi hubungan antara Kemampuan Dinamis terhadap Kinerja

3. Metode

Pendekatan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan sifat penelitian adalah verifikatif, sedangkan jenis penelitian sebagai penelitian survei. Penelitian ini dilaksanakan pada Tahun 2015 dengan menggunakan data *cross sectional*. Sampel yang diambil penelitian studi kasus ini adalah pengelola Industri kreatif fashion yang tersebar di Kota Bandung dengan jumlah 107 responden. Untuk mengetahui koefisien korelasi antar variabel maka digunakan koefisien korelasi Guilford dengan menggunakan skala pengukuran 5 poin skala likert (1=sangat tidak setuju dan 5=sangat setuju). Uji validitas dilakukan untuk menilai kemampuan instrument penelitian untuk mengukur variabel penelitian. Uji reliabilitas dilakukan untuk menilai konsistensi intrumen penelitian dalam mengukur variabel penelitian. Suatu instrument penelitian dikatakan valid jika memiliki *corrected item-Total correlation* > 0,3 dan suatu instrument penelitian dikatakan reliable jika koefien Cronbach's Alpha > 0,7.

Tabel 3
Pengujian Bobot Faktor

Konstruk dan Skala Item	Mean	Bobot Faktor
Modal Relasional (Cronbach's Alpha = 0.713)		
Memberikan kemudahan kepada konsumen dengan diskon, potongan penjualan dan voucher	4.5	0.50
Melayani keluhan dan saran konsumen	4.8	0.63
Bekerjasama dengan perusahaan lain	3.6	0.52
Membina hubungan baik dengan perusahaan yang bukan pesaing (seperti pemasok, distributor)	4.7	0.56
Melakukan kerjasama pemasaran dan peningkatan SDM dengan perusahaan lain	3.6	0.31
Kemampuan Dinamis (Cronbach's Alpha = 0.818)		
Perusahaan dapat merasakan adanya peluang atau ancaman	3.4	0.50
Perusahaan mampu untuk merebut peluang yang ada	3.8	0.48
Perusahaan mampu mempertahankan daya saing melalui kekuatan internal dan eksternal	4.1	0.58
Perusahaan mampu mentransformasikan kelemahan perusahaan menjadi kelebihan serta ancaman menjadi peluang	3.4	0.73
Perusahaan mampu menciptakan atau mengembangkan inovasi yang baru pada produk yang dihasilkan	4.0	0.71
Perusahaan mampu menciptakan kreasi yang berbeda dibandingkan perusahaan lain	4.0	0.64
Intensitas Persaingan (Cronbach's Alpha = 0.780)		
Tingginya persaingan justru menjadi tantangan bagi perusahaan	3.9	0.48
Tingginya persaingan semakin meningkatkan kemampuan perusahaan dalam berusaha dan bekerja secara maksimal	4.0	0.88
Tingginya persaingan semakin memperkuat daya tahan perusahaan	3.8	0.54
Kinerja (Cronbach's Alpha = 0.869)		
Perusahaan memperhatikan kelangsungan hidup perusahaan dalam jangka Panjang	4.2	0.79
Perusahaan selalu memperhatikan Pertumbuhan perusahaan dalam jangka Panjang	4.0	0.71
Perusahaan mampu mengatasi berbagai hambatan untuk mempertahankan kelangsungan hidup jangka panjang	4.1	0.75
Perusahaan memiliki kemampuan untuk belajar bagaimana mempertahankan kelangsungan hidup usaha jangka panjang	4.1	0.66

Sumber : Peneliti 2015

Tabel 3 menunjukkan bahwa seluruh indikator yang diajukan dalam penelitian ini diterima dikarenakan seluruhnya memiliki *corrected item-Total correlation* > 0,3 dan koefisien Cronbach's Alpha > 0.7 untuk selanjutnya dapat diteliti lebih lanjut pada skala pengukuran sampai dengan meneliti hipotesis yang diajukan.

Penelitian ini menjelaskan pengaruh variabel modal intelektual terhadap kapabilitas dinamis dengan menggunakan uji asumsi klasik dikarenakan adanya regresi berganda dengan cara:

1. Uji Penyimpangan Asumsi Klasik Model Uji Asumsi klasik ini dilakukan karena dalam Analisis Regresi Berganda perlu memperhatikan adanya penyimpangan-penyimpangan atas asumsi klasik, karena pada hakekatnya jika asumsi klasik tidak dipenuhi maka variable-variabel yang menjelaskan akan menjadi tidak efisien. Pada penelitian ini dilakukan beberapa uji asumsi klasik terhadap model dalam Analisis Path yang telah diolah dengan menggunakan program SPSS versi 21.0 yang meliputi :

a. Uji Multikolinieritas

Dari perhitungan menggunakan program SPSS versi 21.0 dapat diketahui bahwa nilai VIF dan tolerance sebagai berikut :

1. Variabel Modal Relasional mempunyai nilai VIF sebesar 1.063 dan tolerance sebesar 0.941.
2. Variabel Kemampuan Dinamis mempunyai nilai VIF sebesar 1.456 dan tolerance sebesar 0.687.
3. Variabel Intensitas Persaingan mempunyai nilai VIF sebesar 1.384 dan tolerance sebesar 0.723

Dari ketentuan yang ada bahwa jika nilai VIF < 10 dan tolerance > 0,10 maka tidak terjadi gejala multikolinieritas dan nilai-nilai yang didapat dari perhitungan adalah sesuai dengan ketentuan nilai VIF dan tolerance, sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam model regresi tersebut tidak menunjukkan adanya gejala multikolinieritas.

b. Uji Heteroskedastisitas

Perhitungan menghasilkan gambar yang menunjukkan bahwa titik-titik menyebar secara *random* serta tersebar bebas baik di atas maupun di bawah angka 0 pada sumbu Y. Dapat menyimpulkan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi layak untuk dipakai untuk memprediksi Kinerja berdasarkan Modal Relasional, Kemampuan Dinamis dan Intensitas Persaingan.

c. Uji Normalitas

Berdasarkan uji normalitas dengan Kolmogorov-Smirnov Test diperoleh nilai KSZ sebesar 1.283 dan Asymp.sig. sebesar 0,074 lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan data berdistribusi normal.

4. Hasil dan Analisis

Pengujian Hipotesis Penelitian

Tabel 4
Koefisien Model

Model	Koefisien Tidak Terstandarkan		Terstandarkan	t	Sig.
	B	Std. error	Beta		
Konstanta	1.035	0.049		0.000	1.000
MR	0.122	0.053	0.122	2.286	0.024
KD	1.637	0.332	1.637	4.936	0.000
IP	1.230	0.320	1.230	3.846	0.000
KD*IP	-1.744	0.567	-1.744	-3.077	0.003

a. variabel dependen : Kinerja

Keterangan :

- MR = Modal Relasional
- KD = Kemampuan Dinamis
- IP = Intensitas Persaingan
- KD*IP = Kemampuan Dinamis*Intensitas Persaingan

Hipotesis 1

Hipotesis 1 menguji hubungan antara Modal Relasional terhadap Kinerja. Hasil analisis antara variabel Modal Relasi terhadap Kinerja menunjukkan hasil signifikansi sebesar 0.024 atau lebih kecil dari 0.05, sehingga menolak H_0 . Hasil ini menyatakan bahwa variabel Modal Relasional berpengaruh terhadap Kinerja.

Koefisien path (Modal Relasi) bernilai positif, hal ini menunjukkan bahwa pengaruh modal Relasi adalah searah dengan Kinerja. Dengan adanya Modal Relasi yang baik dapat mempunyai pengaruh positif terhadap Kinerja. Meskipun hubungan antara Modal Relasional terhadap Kinerja positif, namun kekuatan hubungan dapat dikatakan rendah dikarenakan koefisien standar ($\beta=0.122$) menjadi koefisien yang paling rendah dibandingkan dengan variabel lain yang mempengaruhi Kinerja

Hipotesis 2

Hipotesis 2 menguji hubungan antara Modal Relasi terhadap Kinerja. Hasil analisis antara variabel Kemampuan Dinamis terhadap Kinerja menunjukkan hasil signifikansi sebesar 0.000 atau lebih kecil dari 0.05, sehingga menolak H_0 . Hasil ini menyatakan bahwa variabel Kemampuan Dinamis berpengaruh terhadap Kinerja.

Koefisien path (Kemampuan dinamis) bernilai positif, hal ini menunjukkan bahwa pengaruh Kemampuan Dinamis adalah searah dengan Kinerja. Dengan adanya Kemampuan Dinamis yang baik mempunyai pengaruh positif terhadap Kinerja. Pengaruh Kemampuan Dinamis terhadap Kinerja memiliki kekuatan pengaruh yang kuat diantara variabel lain yang mempengaruhi Kinerja dikarenakan koefisien standar ($\beta=1.637$) paling tinggi.

Hipotesis 3

Hipotesis 3 menguji pengaruh Intensitas Persaingan sebagai variabel moderator terhadap hubungan antara Kemampuan Dinamis terhadap Kinerja. Hasil analisis antara variabel Kemampuan Dinamis terhadap Kinerja dengan Intensitas Persaingan sebagai variabel moderator menunjukkan hasil signifikansi sebesar 0.003 atau lebih kecil dari 0.05, sehingga menolak H_0 . Hasil ini menyatakan bahwa variabel Kemampuan Dinamis berpengaruh terhadap Kinerja

Koefisien path bernilai negatif, hal ini menunjukkan bahwa pengaruh Kemampuan Dinamis adalah berbanding terbalik dengan Kinerja. Artinya dengan adanya Intensitas Persaingan yang tinggi akan menurunkan pengaruh Kemampuan Dinamis terhadap Kinerja, begitu sebaliknya semakin rendah Intensitas Persaingan maka semakin tinggi hubungan antara Kemampuan Dinamis terhadap Kinerja. Variabel Intensitas Persaingan menjadi quasi moderator atau dapat dikatakan sebagai variabel independen dan variabel interaksi dikarenakan memiliki signifikansi terhadap kinerja lebih kecil dari 0.05.

Untuk mengukur pengaruh total dari Modal Relasi, Kemampuan Dinamis dan Intensitas Persaingan sebagai variabel moderator terhadap Kinerja maka dihitung melalui koefisien determinasi (R).

Tabel 5
Output Penelitian

Model	R	R kuadrat	R kuadrat disesuaikan
1	0.865	0.749	0,739

a. Prediktor (konstanta)

Sumber : Peneliti, 2015

Tabel 5 Menunjukkan bahwa Modal Relasional, Kapabilitas Dinamis dan Intensitas Persaingan mempunyai kontribusi yang tinggi terhadap Kinerja sebesar 74.9%, sedangkan sisanya yaitu $100\% - 74,9\% = 25.1\%$ dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak disebutkan dalam penelitian ini. Hasil yang disajikan dalam penelitian ini mendukung hipotesis penelitian secara keseluruhan. Kemampuan dinamis dan Modal Relasi menjadi variabel penting dalam meningkatkan Kinerja Industri Kreatif di Kota Bandung. Temuan ini konsisten dengan pendapat Teece (2007) bahwa Kemampuan Dinamis dapat mempengaruhi Kinerja dan juga Chaudry et. al. (2015) yang menyatakan bahwa Modal Relasi dapat meningkatkan Kinerja Organisasi.

5. Simpulan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa kemampuan dinamis dapat meningkatkan kinerja industri. Temuan ini berkontribusi untuk penelitian masa lalu dengan menyarankan bahwa kemampuan dinamis sebagai perpanjangan dari *Resource-Based View* lebih baik dalam menjelaskan dampak terhadap kinerja dibandingkan berfokus pada kompetensi saja. Agar tetap kompetitif, perusahaan harus bereaksi terhadap perubahan lingkungan (Blome et.al, 2013). Modal relasional sebagai bagian dari aset tidak berwujud perusahaan dianalisis mampu meningkatkan kinerja perusahaan. Perusahaan perlu membina hubungan dengan pelanggan, pemasok dan pesaing menjadi salah satu solusi dalam menghadapi MEA. Modal relasional secara signifikan dan substansial memiliki hubungan terhadap kinerja industri (Bontis et.al, 2000). Intensitas persaingan yang terjadi dapat mempengaruhi hubungan kemampuan dinamis dan kinerja. Semakin rendah persaingan industri kreatif fashion maka semakin tinggi kemampuan sensitifitas, kemampuan meraih peluang dan kemampuan mentransformasikan sumber daya perusahaan sehingga dapat meningkatkan kinerja industri kreatif fashion. Begitu pula sebaliknya, semakin tinggi persaingan industri kreatif fashion maka semakin rendah kemampuan sensitifitas, kemampuan meraih peluang dan kemampuan mentransformasikan sumber daya perusahaan sehingga dapat menurunkan kinerja industri kreatif fashion. Artinya, Industri kreatif fashion di Kota Bandung disaat menemukan persaingan yang ketat khususnya ketika akan menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN pada awal Tahun 2016 dianggap akan mengurangi perkembangan usaha mereka dikarenakan mereka harus beradaptasi sesuai dengan perubahan intensitas persaingan yang tinggi dikarenakan sumber daya yang dimiliki dan aset tidak berwujud industri kreatif fashion di Kota Bandung dianggap masih terbatas. Saran Bagi industri kreatif khususnya sektor fashion di Kota Bandung agar meningkatkan sensitifitas pada peluang dan tantangan ke depan, khususnya dalam menghadapi MEA dikarenakan tingginya sensitifitas terhadap peluang dan tantangan akan mampu meraih kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi di masa yang akan datang serta dapat merubah tantangan menjadi peluang sehingga berdampak terhadap pertumbuhan dan sustainabilitas perusahaan. Seperti bagaimana membuat fashion

yang sesuai dengan keinginan konsumen yang *up to date*. Meningkatkan hubungan kepada pelanggan juga perlu ditingkatkan oleh industri fashion, bagaimana membina hubungan yang baik, menciptakan kepuasan pada pelanggan serta memelihara kesetiaan konsumen. Penelitian lebih lanjut bagi akademisi sebaiknya dapat menerapkan model penelitian ini dalam ruang lingkup yang lebih luas atau penelitian di sektor yang lain agar dapat menjadi pembanding dengan penelitian ini juga dengan memasukan variabel eksternal seperti dukungan dari Triple Helix Plus seperti peran pemerintah, akademisi, praktisi dan komunitas terhadap kinerja industri kreatif fashion.

Daftar Pustaka

- Auh, S., Menguc, B. (2005). Balancing exploration and exploitation: The moderating role of competitive intensity. *Journal of Business Research*, 58 (2005) 1652–1661
- Barney, J. B. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 17: 99-120.
- Bartholomew, D. (2008). *Building on Knowledge: Developing Expertise, Creativity & Intellectual Capital in the Construction Professions*. Sussex: WileyBlackwell
- Bassie, Laurie J (1997). Harnessing The Power of Intellectual Capital, *Training & Development*. 51(12). 25-30.
- Blome,C., Schoenherr, T., Rexhausen, D. (2013). Antecedents and enablers of supply chain agility and its effect on performance: a dynamic capabilities perspective. *International Journal of Production Research*, 51(4), 1295–1318
- Bontis, N., Keow, C., Richardson, S. (2000) "Intellectual capital and business performance in Malaysian industries", *Journal of Intellectual Capital*, 1(1), 85 - 100
- Castiaux, A. (2012). Developing dynamic capabilities to meet sustainable development challenges. *International Journal of Innovation Management*,16(6)
- Chaudhry, Kamariah, Ndaliman (2015). Can Intellectual Capital of SMEs Help in Their Sustainability Efforts”, *Journal of Management Research*. 7(2)
- Coleman JS. (1988) Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*. 94. 95–120
- Collins JD, Hitt MA. (2006). Leveraging tacit knowledge in alliances: the importance of using relational capabilities to build and leverage relational capital. *Journal of Engineering Technology Management* 23(3):147–167
- Eisenhardt, K. M., and Martin, J. A. (2000). Dynamic capabilities: What are they?,*Strategic Management Journal*, 22: 1105-1121

- Gomez, L. Felipe, and Ballard, Dawna I. (2013). Communication for the long term : information allocation and collective reflexivity as dynami capabilities, *Journal of Business Communication*, 50(2). 208-220.
- Johanisson, B. (1998). Personal Networks in Emerging Knowledge-Based Firms: Spatial and Functional Patterns. *Entrepreneurship and Regional Development*, 10. 297-312
- Krishnan, R., Martin, X. and Noorderhaven, N.G. (2006),“When does trust matter to alliance performance?”, *Academy of Management Journal*, 49 (5). 894-917.
- Liao J, Welsch H (2003) Social capital and entrepreneurial growth aspiration: a comparison of technology- and non-technology-based nascent entrepreneurs. *Journal H Technology Managemet Resource* 14(1).149–170
- March, J. G. (1991). Exploitation and exploration in organizational research. *Organization Science*, 2(1), 71-87
- Ming,Chao Wang Shih,Chieh Fang, (2012),“The moderating effect of environmental uncertainty on the relationship between network structures and the innovative performance of a new venture”, *Journal of Business & Industrial Marketing*, 27(4) 311 – 323.
- Moore, L.,& Craig, L. (2008). *Intellectual Capital in Enterprise Success: Strategy Revisited*. New Jersey: John Wiley&Sons.
- Sidhu, J. S., Commandeur, H. R., & Volberda, H. W. (2004). Exploring exploration orientation and its determinants: Some empirical evidence. *Journal of Management Studies*, 41, 914-932.
- Teece D. J. (2007). Explicating dynamic capabilities : the nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance, *Stretagic Management Journal*, 28: 1319-1350.
- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management,*Strategic Management Journal*, 18: 509-533.
- Villalonga B (2004) Intangible resources, tobin’s Q, and sustainability of performance differences. *Journal of Economic Behaviour Organization* 54(2):205–230
- Welbourne TM (2008). “Relational capital: strategic advantage for small and medium-size enterprises (SMEs) through negotiation and collaboration”. *Journal of Business Economy*, 18(5): 438-492.

Publikasi-Publikasi

- ASEAN (2008). ASEAN Economic Community Blueprint. ASEAN Secretary, Jakarta
- CIC (2003). *Intellectus Model: Medici `n` n Gestio of intellectual capital, research centers nsobre `Knowledge Society Madrid*. Madrid Spanyol
- Dinas Koperasi dan UKM Jawa Barat (2013). *Pemberdayaan KUKM Jawa Barat Dalam Menghadapi Masyarakat Ekonomi ASEAN 2015*.

Direktorat Jenderal Industri Kecil dan Menengah Departemen Perindustrian Kota Bandung (2010)

Sumber Online

CNN Indonesia. (2015). *WEF: Daya Saing Indonesia Turun ke Peringkat 37 Dunia*. Retrieved on April 10, 2015. CNN Indonesia: www.cnnindonesia.com

Mindcomonline. (2015) *Ini Kontribusi Industri Fesyen pada Ekonomi RI*. Retrieved on February 27, 2015. Mindcomonline: www.mindcomonline.com

Rowe, G., Nejad, M. H., (2009). Strategic leadership: Short-term stability and long-term viability. *Ivey Business Journal*. Retrieved on November 18, 2012

