

## TINJAUAN *THEORY RESOURCES BASED VIEW (RBV)* DALAM PENINGKATAN KOMPETENSI KOLABORASI ANTAR ORGANISASI

Azis Fathoni<sup>1</sup>, Heru Sri Wulan<sup>2</sup>, Dewi Fatmasari<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas Pandanaran Semarang

Email: [wulan.arso76@gmail.com](mailto:wulan.arso76@gmail.com)

### Abstract

*The purpose of this paper is to analyze the framework of the Resource Based View (RBV) theory in the perspective of ontology, epistemology and axiology that is put forward in the discussion of strategic management and especially relating to the strengths and weaknesses of the organization. Based on a historical approach and literature review from the opinions of experts who discuss RBV theory in relation to capabilities and competencies in synergizing several partnership models of an organization in creating superior competitiveness. The antecedent of this research is the rationality of the emergence of collaborative organizations that cooperate must have strategic resources and the ability/competence to manage resources. The consequences of this research are partnerships with a systems approach considering the influence of the organizational environment on organizational growth. This paper puts forward the concept of partnership formulation based on RBV values moderated by innovative collaboration principles.*

**Keywords:** *Philosophy of science, RBV, Ontology, Epistemology, Axiology*

### 1. PENDAHULUAN

Pada awalnya, teori yang populer berkenaan dengan sumber daya perusahaan untuk mencapai keunggulan bersaing adalah teori *Resource-Based View* (RBV). Teori RBV berasumsi bahwa perusahaan dapat dikonseptualisasikan sebagai sumber daya yang secara heterogen didistribusikan ke seluruh bagian perusahaan ((Sahu et al., 2021) Amit dan Schoemaker, 1993). Sumber daya merupakan jantung dari RBV yang mencakup sumber daya fisik (misal, peralatan yang spesialisasi, lokasi geografis), sumber daya manusia (misal, keahlian di bidang kimia), sumber daya organisasi (misal, tenaga penjualan yang superior). (Kraus et al., 2022) Sumber daya juga mencakup kemampuan atau kompetensi lokal yang perannya fundamental bagi keunggulan bersaing perusahaan. Seperti ketrampilan dalam bidang biologi molekular di perusahaan bioteknologi atau juga ketrampilan periklanan di perusahaan barang konsumen ((Dahlander et al., 2021). Pendekatan perusahaan untuk menghadapi berbagai tantangan dan peluang adalah pendekatan yang didasarkan pada *resources-based view* (RBV). Melalui RBV perusahaan dapat membangun *competitive advantage* yang berkelanjutan melalui penggunaan sumber-sumber daya yang heterogen.

Pandangan berbasis sumber daya memberikan penjelasan heterogenitas kompetitif yang didasarkan pada pendapat bahwa *close competitors* berbeda dalam sumber daya dan kemampuannya, sehingga akan mempengaruhi *competitive advantage* dan *competitive disadvantage*. Konsep RBV menekankan bahwa *competitive advantage* perusahaan yang berdasarkan sumber daya dan kemampuan akan lebih lama eksis dalam menjalankan usahanya, daripada yang hanya berdasarkan *product/market positioning*.

Akhirnya, Lei, Hitt, dan Bettis (Hoskisson et al., 1999) mengintegrasikan RBV dengan beberapa konsep idela lainnya dengan menyatakan bahwa kompetensi inti hanya mempertahankan nilai melalui pengembangan berkelanjutan. Mereka menyarankan bahwa mengintegrasikan RBV kedalam startegi dengan menyatakan bahwa kompetensi inti hanya mempertahankan nilai melalui pengembangan berkelanjutan. Penelitian di era medatang akan

selalu mengintegrasikan RBV dengan kompetensi inti lainnya untuk mempertahankan nilai melalui pengembangan berkelanjutan.

## 2. TINJAUAN LITERATUR

### 2.1 Ontologis Pada RBV mencakup

Aspek ontologi yang dikaji dalam tulisan ini terdiri dari tiga hal, yaitu hakikat *resources based View*, Aliran dalam *resources based View*, dan asumsi dasar *resources based View* (RBV). Penjabaran dan uraian tentang ketiga hal tadi merupakan rujukan dari beberapa literature yang digunakan dalam penelitian tentang RBV

#### a. Hakikat Resources Based View

*Resources Based View* (RBV) pada hakikatnya adalah pandangan berbasis sumber daya muncul untuk menjelaskan mengenai perbedaan kinerja perusahaan yang persisten di bidang manajemen strategik. Setelah melewati masa perkembangan teoritis dan proliferasi diawal tahun 1990 an logika dasar RBV mulai berdampak pada penelitian empiris dilapangan. Logika berbasis sumber daya mulai mempengaruhi kajian teoritis dan empiris dalam disiplin ilmu manajemen non strategis lainnya seperti MSDM, Pemasaran, SIM, Riset Operasi dan lain lain ((Barney et al., 2001)Barney 2001).

*Resources Based View* (RBV) diartikan sebagai Sumber daya yang didasarkan konteks yang tergantung pada karakteristik yang berfokus pada sumber daya dapat menciptakan kefleksibelan strategis dan luwesnya strategi inti untuk perusahaan yang akan mengarah pada pengembalian positif ((Cavaliere et al., 2002), (Hamdoun, 2020), (Cavaliere et al., 2002) dan (Hart & Holmström, 1987) menganalisis isu keunggulan berkelanjutan perusahaan dalam hal faktor berbasis sumber daya dan kelembagaan dan menyarankan bahwa perusahaan mampu menciptakan atau mengembangkan modal kelembagaan untuk meningkatkan penggunaan sumber daya yang optimal.

Oleh karena itu, perusahaan ataupun organisasi harus mengelola konteks sosial dari sumber daya dan kemampuan mereka untuk menghasilkan rentabilitas ekonomi tinggi. Ide ini juga digaribawahi (Ross, 1977) yang menemukan bahwa industri menyediakan konteks yang berubah dari waktu ke waktu dan menciptakan aset strategis yang berbeda saat perubahan dibuat. Sampai saat ini, sedikit penelitian yang menggunakan kerangka pandang berbasis sumber daya telah meneliti perbedaan strategi dalam konteks sosial ekonomi berkembang. Seperti kebanyakan sumber daya yang menciptakan keunggulan kompetitif, sumber daya untuk keunggulan kompetitif di negara berkembang, secara keseluruhan, tidak berwujud.

#### b. Beberapa Pendukung Teori berbasis Sumber Daya

*Resources Based View* (RBV) diturunkan dari empat teori keunggulan kompetitive (competitive advantage) berbasis Sumber daya yang telah dikembangkan sebelumnya oleh (Barney 2001).

- 1) The Traditional Study of Distinctive Competencies. Teori ini menjelaskan bahwa pasar merupakan pertemuan penawaran dan oermintaan(Barney et al., 2001) perusahaan akan diraih jika telah memiliki kompetensi yang khas (distinctive Competencies) (Williamson, 2008) tersebut memungkinkan perusahaan untuk melakukan strategi lebih efisien dan efektif daripada perusahaan lain ((Hitt, Michael.A., Ireland. R.D., Michael, Champ and Donald, 2001)
- 2) The Recardian Economics. Keunggulan kompetitive yang melekat pada suatu perusahaan dapat terlihat dari luasnya skope bisnis yang dimilikinya sehingga dapat memenangkan persaingan industry. Perusahaan yang mampu menghasilkan produk lebih kepada konsumen akan memenagkan persaingan pasar. Konsumen akan diposisikan memilki ketergantungan dan tidak punya opsi lain kecuali membeli produk tersebut (Barney, 2001)

- 3) The Pennrosian Economic. Aliran pensorian economic ini meyakini bahwa SD perusahaan bersifat heterogen. Pemanfaat sejumlah SD yang productive dalam perusahaan mampu menciptakan keunggulan kompetitive bagi perusahaan. Namun yang paling tidak kalah penting adalah dari semua yang dimiliki maupun kemampuan untuk megkolaborasikan SD perusahaan tersebut ((Chatterjee et al., 2022)Locket & Thompson 2004)
- 4) The antri Trust Implication of economic. Teori ini merupakan kontra dari teori neoklasik tentang persaingan sempurna. (Becattini & Giacomo, 2017) ( bahwa suatu perusahaan dapat meraih keuntungan komptetitive karena faktor keberuntungan saja atau karena kemampuan perusahaan terebut untuk memenuhi kebutuhan konsumen dibandingkan pesaingnya. Jika prduk yang ditawarkan ke pasar mampu memenuhi kebutuhan pasar danmemiliki value lebih tinggi dibandingkan dengan produk lainnya maka keunggulan komptetitive akan muncul.

## 2.2 Asumsi Dasar Dalam RBV

Teori berbasis Sumber Daya RBV memiliki beberapa asumsi dimana beberapa diataranya konsisten dengan teori yang lain tentang kinerja perusahaan yang tinggi. Sebagai contoh RBV mengadopsi asumsi bahwa perusahaan adalah entitas yang memaksimalkan keuntungan dan bahwa manajer di perusahaan memiliki ketebatasan rasionalias (Bouded Rationality). Selain asumsi dasar tsb RBV memilki dua asumsi tambahan lainnya:

- a. Asumsi Heterogenitas SD (Resource heterogeneity)
- b. Asumsi Imobilitas SD (Resources Immobility)

Konsep hetergonitas mencakup dua atribut Sumber daya perusahaan yakni kelangkaan dan ketersediaan. Sumber Daya perusahaan langka saat permintaan Sumber Daya itu lebih besar daripada pasokannya. SD tidak dapat digantikan adalah ketika tidak ada Sumber Daya lain yang menungkingkan perusahaan unyuk menerapkan yang sama secara lebih efektif dan efisien dibanding pesaingnya. Konsep immobility menunjukkan bahwa bebrapa sumber daya pada suatu waktu mungkin tidak elastis dalam pasokannya.

## 2.3 Aspek Estimologi RBV

- a. Sejarah dan Perkembangan Teori RBV

Sejarah muncul awalnya dalam model pengukuran strategi internal dan karakteristik internal perusahaan mewakili domain penelitian penting dalam pengembangan RBV. Peneliti strategi awal, seperti Andrews dan rekan rekannya (Cangelosi & Dill, 1965) (Learned, E.P., Christensen, C.R., Andrews, K.R. and Guth, 1965)(anya mengidentifikasi "praktik terbaik" (best Practises) perusahaan yang berkontribusi pada kesuksesan perusahaan. Penekanan pada sumber daya kompetitif internal ini dapat ditelusuri ke teori klasik awal seperti Chester Barnard (Dahl, 1957)(1957). Pada era ini pengembangan model terkait pembahasan Model dan Teori Inovasi, Kepemimpinan, Perspektif berbasis Sumber Daya (1959) serta Teori sosiologi dan Pertumbuhan Perusahaan serta teori Opportunistic behavior

Konsep RBV sebagai konsepsi awal perumusan startegi mengadopsi Model Ekonomi berbasis Industrial Organization (IO) yang berlanjut ke model Economic Organization (EO) yang mensinyalkan Total Cost Economic (TCE) dan Agency Theori serta berakhir pada munculnya model KBV (Knowledge based View). Banyak perusahaan berpendapat bahwa kesuksesan perusahaan yang berkelanjutan terutama merupakan fungsi dari sumber daya kompetitif internal. Namun, di antara perkembangan awal bidang ini pada tahun 60-an dan kebangkitan RBV pada tahun 1980-an, gerakan pemahaman konsep RBV bergerak dimulai pada 1970-an mendorong pergerakan menuju ekonomi organisasi industri (I-O) (Williamson, 2008) dan (Porter, 1985). Model dan siklus ini mirip seperti Ayunan / pendulum yang bergerak kearah perhatian eksternal terhadap struktur industri persaingan dan posisi kompetitif dalam industri. Pada kurun model Ekonomi IO hanya melihat aspek

structural suatu industry yang bekerja pada kelompok strategis pada pengelompokan perusahaan dalam suatu industri. Kemunculan kembali karakteristik internal perusahaan terbukti dalam penekanan pada dinamika persaingan antara perusahaan dan lingkungannya bergerak lebih dekat ke persaingan kompetitif langsung antara perusahaan tertentu dalam lingkungan yang kompetitif yang berbasis pada Economic Organization/EO (Achrol & Kotler, 1999)). Penelitian menunjukkan beberapa perusahaan berkinerja lebih baik daripada yang lain dalam industri yang sama dan/atau dalam kelompok strategis yang sama.

Hal ini menunjukkan bahwa penanganan sumber daya internal perusahaan adalah penting. Selanjutnya, lanskap kompetitif untuk banyak industry mulai berubah, terutama dengan perkembangan pasar global yang sangat berlawanan dengan pasar domestik (Hitt, Michael.A., Ireland. R.D., Michael, Champ and Donald, 2001)) (Hitt, Keats, & DeMarie, 1998). Perusahaan memasuki pasar domestik dan, dalam beberapa kasus dengan ide dan strategi baru, mulai merebut pangsa pasar yang signifikan. Pada Level Economic Organization ini beberapa model theory yang sebagian besar berkembang pada pertengahan 1970-1980an telah menghasilkan minat dan sekaligus kontroversi yang paling besar dan studi dalam pengembangan RBV sebagai model strategis

b. Teori Teori Yang mendasari Konsep RBV

Secara teoritis, munculnya RBV diawal (misalnya, Barney, 1991; (Barney, 1991)Conner, 1991; Wernerfelt, 1984), bersama-sama dengan dua bidang konten yang terkait erat:

- 1) Pandangan berbasis pengetahuan Knowledge Based View (KBV) ((Alvarez et al., 2020)
- 2) Kepemimpinan strategis (misalnya, (Nag et al., 2007) telah mengembalikan perhatian pada aspek internal dari perusahaan.

## 2.4 Beberapa Teori yang menjelaskan konsep RBV

a. Teori keagenan ((Jensen, M., & Meckling, 1976) dan (Fama, 1970)ri keagenan, perusahaan adalah perhubungan kontrak dan dengan demikian, unit dasar analisis dalam teori keagenan adalah kontrak. Teori keagenan membantu mengayunkan pendulum kembali lebih jauh ke arah fokus tingkat perusahaan karena berusaha untuk memasuki "kotak hitam" untuk memeriksa penyebab dan konsekuensi dari konflik keagenan antara pemegang saham dan manajer, dan efektivitas berbagai perangkat tata kelola yang dirancang untuk mengurangi konflik. Oleh karena itu, perhatian teoritis teori agensi lebih pada tingkat analisis. Karena akarnya sebagai area yang lebih diterapkan, manajemen strategis secara tradisional berfokus pada konsep bisnis yang memengaruhi kinerja perusahaan.

Di sini, teori kunci dan topic manajemen strategis bersama dengan metode yang digunakan dalam studinya ditinjau. Bidang manajemen strategis bersifat eklektik, tetapi dengan perkembangan baru-baru ini dari pandangan berbasis sumber daya (RBV) dari perusahaan (misalnya, Barney, 1991; Wernerfelt, 1984), hal itu, sekali lagi, telah meningkatkan penekanan pada perusahaan. kekuatan dan kelemahan internal relatif terhadap peluang dan ancaman eksternal mereka. Tuntutan untuk penggunaan metode kualitatif untuk mengidentifikasi sumber daya perusahaan semakin meningkat karena setiap perusahaan dianggap memiliki kumpulan sumber daya yang berbeda. Pendekatan ini sering menggunakan studi kasus tunggal seperti yang digunakan dalam pengajaran dan oleh para ahli strategi awal (misalnya, Learned, Christensen, Andrews, & Guth, 1965/1969) untuk mempelajari strategi perusahaan atau struktur industri tertentu.

b. Teori Biaya Transaksi Ekonomi. (Williamson, 1975, 1985):

Formulasi Williamson (1975, 1985) tentang ekonomi biaya transaksi (TCE) berusaha menjelaskan mengapa organisasi ada. Premis dasar TCE adalah bahwa pasar dan hierarki adalah mekanisme tata kelola alternatif untuk menyelesaikan transaksi. Sejauh sistem harga gagal memberikan sinyal pasar yang akurat dan andal, hierarki menjadi mekanisme yang

unggul di atas transaksi pasar yang tidak terbatas. Dalam kerangka TCE, unit analisis adalah transaksi tingkat perusahaan, di mana minimalisasi biaya transaksi adalah hasil yang efisien. Logika TCE didasarkan pada seperangkat asumsi tentang perilaku manusia dan atribut transaksi yang mempengaruhi transaksi antara dua perusahaan: rasionalitas terbatas (dikembangkan oleh Simon, 1975), oportunistik, ketidakpastian, jumlah kecil, dan spesifikitas aset (Williamson, 1975, 1985).

Penelitian berbasis TCE dibangun di atas asumsi perilaku manusia (atau manajerial) dan atribut transaksi yang memengaruhi mode transaksi dan menerapkan logika biaya transaksi untuk memeriksa sejumlah topik substantif misalnya, bentuk multidivisional (bentuk organisasi hibrid, dan strategi internasional untuk memberikan wawasan yang signifikan untuk bidang tersebut).

Penelitian berbasis TCE dibangun di atas asumsi perilaku manusia (atau manajerial) dan atribut transaksi yang memengaruhi mode transaksi (misalnya, pasar versus hierarki). Perspektif kedua yang dapat diterapkan pada strategi perusahaan di negara berkembang pesat dan ekonomi transisi adalah ekonomi biaya transaksi. Dalam perspektif ini, kami juga menganggap teori keagenan sebagai lensa penting karena fokusnya pada masalah agen utama di bawah ketidakpastian. Biaya transaksi di negara berkembang. Ekonomi biaya transaksi mempelajari antarmuka lingkungan perusahaan melalui pendekatan berbasis kontrak atau pertukaran (Williamson, 1975).

Di mana biaya transaksi pasar tinggi, mode tata kelola hierarkis akan meningkatkan efisiensi, meskipun mode hierarkis dapat memiliki biaya birokrasinya sendiri. Oleh karena itu, pilihan tata kelola yang rasional memerlukan trade off, pada margin, antara biaya transaksi yang terkait dengan mode pasar, kebutuhan kontrol perusahaan, dan biaya tata kelola hierarki.

#### c. Perspektif Berbasis Sumber Daya

Pandangan pandangan berbasis sumber daya menyangkut mengapa perusahaan berbeda dan bagaimana mereka mencapai dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Penrose (1959) berpendapat bahwa kemampuan heterogen memberikan setiap perusahaan karakter yang unik dan merupakan inti dari keunggulan kompetitif. Wernerfelt (1984) menyarankan bahwa mengevaluasi perusahaan dalam hal sumber daya mereka dapat menyebabkan wawasan yang berbeda dari perspektif I/O (industri/organisasi) tradisional (Porter, 1980).

Barney (1986) menyarankan bahwa faktor-faktor sumber daya strategis berbeda dalam "kemampuan diperdagangkan" mereka dan bahwa faktor-faktor ini dapat diidentifikasi secara khusus dan nilai moneterinya ditentukan melalui "pasar faktor strategis". Barney (1991) kemudian menetapkan empat kriteria untuk lebih menjelaskan gagasan strategis. Dia menyarankan bahwa sumber daya dan kemampuan perusahaan dapat dibedakan berdasarkan nilai (VALUE), kelangkaan (RARE), tidak dapat ditiru (*Inimitable*), dan Organization. VRIO (Value, Rarity, Imitability, Organization). VRIO framework disusun dengan sejumlah pertanyaan mengenai aktivitas bisnis perusahaan, yaitu mengenai values (nilai), rarity (kelangkaan), imitability (kemungkinan peniruan), dan organisasi.

#### d. Teori Inovasi

Menurut Joseph A Schumpeter " adalah seorang ekonom Amerika-Austria dan ilmuwan politik " definisi inovasi dikemukakan pada bukunya dengan judul *The Theory of Economic Development* pada tahun 1934 lalu Teori Schumpeter yang menggambarkan proses pembangunan dan faktor utama yang menentukan disempurnakan ditulis dalam bukunya yang berjudul *Business Cycle* tahun 1939.

Menurut Schumpeter, kunci utama perkembangan ekonomi adalah para inovator dan wiraswasta. Kemajuan ekonomi suatu masyarakat hanya bisa terwujud dengan adanya inovasi oleh para entrepreneur. Entrepreneur selain mampu meningkatkan keuntungan dan menaikkan standar hidup masyarakat juga mampu memenangkan persaingan untuk

memperoleh kedudukan monopoli. Schumpeter juga membedakan pengertian antara pertumbuhan ekonomi dan pembangunan ekonomi. Pertumbuhan ekonomi adalah peningkatan output masyarakat yang disebabkan oleh semakin banyaknya jumlah faktor produksi yang digunakan dalam proses produksi masyarakat tanpa adanya perubahan "teknologi" produksi itu sendiri. Inovasi merupakan perbaikan teknologi dalam arti luas misalnya penemuan produk baru, pembukaan pasar baru yang bersumber dari kreativitas para wiraswasta untuk perbaikan kualitatif dari sistem ekonomi itu sendiri. Ada tiga pengaruh yang ditimbulkan dari inovasi yaitu:

- 1) Diperkenalkannya ekonomi baru;
- 2) Keuntungan yang merupakan sumber dana penting bagi akumulasi modal
- 3) Timbulnya proses peniruan (imitasi) dari pengusaha-pengusaha lain

e. Teori Knowledge Basis Value

Pandangan berbasis pengetahuan tentang perusahaan. Pandangan berbasis pengetahuan (KBV) dari perusahaan adalah perpanjangan dari RBV dengan mengkonseptualisasikan perusahaan sebagai entitas yang heterogen dan memiliki pengetahuan. Melihat perusahaan dari perspektif berbasis pengetahuan dipicu oleh pernyataan Michael Polanyi (1966), "Kita bisa tahu lebih banyak daripada yang bisa kita katakan"

Polanyi mengklasifikasikan pengetahuan menjadi dua kategori: pengetahuan eksplisit atau terkodifikasi yang mengacu pada pengetahuan yang dapat ditransmisikan dalam bahasa formal dan sistematis; dan pengetahuan tacit yang memiliki kualitas pribadi dan, dengan demikian, sulit untuk diformalkan dan dikomunikasikan. Kemudian, Zander dan Kogut (1995) mengoperasionalkan konstruksi pengetahuan ke dalam lima dimensi: (kodifikasi, kemampuan mengajar, kompleksitas, ketergantungan sistem, dan kemampuan mengamati produk. Membangun ide Polanyi, Kogut dan Zander (1992) menyajikan kontras antara perspektif berbasis pengetahuan dan perspektif kontrak.

Mereka berpendapat bahwa asumsi keegoisan bukanlah premis yang diperlukan untuk melalaikan atau tidak jujur. Sebaliknya, mereka melihat perusahaan sebagai gudang kemampuan di mana keahlian individu dan sosial diubah menjadi produk yang bernilai ekonomis. Mereka berpendapat bahwa "perusahaan ada karena mereka menyediakan komunitas sosial tindakan voluntaristik yang terstruktur dengan mengorganisir prinsip-prinsip yang tidak dapat direduksi menjadi individu" (hal. 384). Ini berarti bahwa dengan sifat diam dan kompleksitas sosialnya, pengetahuan perusahaan merupakan penentu penting keunggulan kompetitifnya. Seperti konseptualisasi perusahaan sebagai pembawa tacit, sosial, dan pengetahuan organisasi path-dependent menciptakan paradigma baru relative terhadap konseptualisasi pendekatan kontrak (Foss, 1996).

Gagasan bahwa "perusahaan melakukan lebih baik daripada pasar" (Kogut & Zander, 1992) didukung oleh Nonaka (1994) yang mengemukakan bahwa "teori pengetahuan organisasi adalah teori dasar untuk membangun masyarakat pengetahuan yang benar-benar 'humanistik' di luar batasan rasionalitas ekonomi Conner dan Prahalad (1996) membandingkan prediksi berbasis pengetahuan dari mode organisasi dengan yang berbasis oportunistik. Mereka berargumen bahwa ketika potensi oportunistik terlalu rendah untuk organisasi membenarkan suatu perusahaan, mode pengorganisasian yang berbeda kemudian dipilih sesuai dengan perspektif berbasis pengetahuan. Sementara pendekatan berbasis oportunistik mengantisipasi perusahaan, KBV menyarankan apakah perusahaan, usaha patungan, atau kontrak pasar akan optimal.

## 2.5 Model Structure Conduct Performance (SCP)

Model ini berasal dari karya perintis ekonom Harvard Edward Mason, pada 1930-an, dan mahasiswa doktoralnya Joseph Bain, pada 1950-an. Awalnya digunakan oleh pemerintah AS dalam menyusun kebijakan antimonopoli, model ini mendapatkan popularitas di antara ahli strategi perusahaan ketika Michael Porter (Strategi Kompetitif, 1980) menggunakannya sebagai

alat analisis untuk bisnis yang berjuang untuk bersaing dalam pasar. Bentuk asli model menggambarkan pengaruh struktur industri (misalnya, pertumbuhan permintaan dan hambatan masuk) pada perilaku produsen (penetapan harga, misalnya) dan kinerja industri dan produsen. Kerangka kerja struktur-perilaku-kinerja. Porter (1980, 1985) membuat kontribusi paling berpengaruh ke lapangan menggunakan logika ekonomi IO. Menggunakan sebuah pendekatan analisis struktural, Porter (1980) menguraikan kerangka analisis yang dapat digunakan dalam memahami struktur suatu industri. Analisis struktural berfokus pada persaingan di luar pesaing langsung dan yang sudah ada perusahaan. Sedangkan konsep struktur industri masih relatif tidak jelas di bidang IO ekonomi, Model Lima Kekuatan Porter (1980), dengan lebih jelas menentukan berbagai aspek struktur industri, menyediakan alat analitik yang berguna untuk menilai daya tarik industri dan memfasilitasi analisis pesaing.

Bagi Porter (1980, 1985), lima kekuatan mewujudkan aturan persaingan yang menentukan daya tarik industri, dan membantu menentukan strategi untuk "mengatasi dan, idealnya, mengubah aturan-aturan itu demi kepentingan perusahaan" (1985: 4). Oleh karena itu, sebagai penyempurnaan dari paradigma S-C-P tradisional, dan juga kontribusi signifikan terhadap bidang manajemen strategis, kerangka kerja Porter menentukan struktur persaingan suatu industri dengan cara yang lebih nyata, seperti: serta mengakui (walaupun secara terbatas) peran perusahaan dalam merumuskan strategi bersaing untuk mencapai kinerja yang unggul. Porter (1980, 1985) menyarankan strategi generik (kepemimpinan biaya rendah, diferensiasi, dan fokus) yang dapat digunakan untuk mencocokkan fokus industri tertentu dan, dengan demikian, membangun keunggulan kompetitif

## **2.6 Perkembangan Penelitian berkaitan dengan RBV**

Awal nya Fokus TCE dan teori agensi pada "perusahaan" membantu secara riil meneliti antar perusahaan dengan lingkungan yang berbeda melalui pendekatan kontrak atau berbasis pertukaran. Demikian juga dengan teori keagenan, juga berdasarkan kontrak atau pertukaran, menunjukkan bahwa perusahaan dapat dilihat sebagai "Contract Agency" (Jensen & Meckling, 1976). Kedua Teori tersebut telah mendorong banyak penelitian tentang batas-batas perusahaan, pasar versus hierarki. Misalnya, pekerjaan ini telah menyebabkan banyak penelitian tentang adopsi struktur multidivisional (untuk a review, lihat Hoskisson, Hill, & Kim, 1993), dan integrasi vertikal dan aliansi strategis (Kogut, 1988). Selain itu, sejumlah besar studi tentang tata kelola perusahaan telah dimunculkan oleh teori keagenan (Eisenhardt, 1989a; Hoskisson & Turk, 1990). Kedua perspektif ini telah digunakan untuk mengkaji berbagai topik, seperti merger/akuisisi, divestasi, dan downscoping (misalnya, Hitt, Hoskisson, & Ireland, 1990; Hoskisson & Hitt, 1994).

Signifikansi RBV pada era ini diakui Birger Wernerfelt (1994) dan (Zajac, 1995: 169) sebagai premis utama yang menjawab pertanyaan mendasar mengapa perusahaan berbeda dan bagaimana perusahaan mencapai dan mempertahankan keunggulan kompetitif. Sub-aliran penelitian juga berfokus pada jenis sumber daya tertentu di dalam perusahaan, seperti kepemimpinan strategis. Secara metodologis, RBV juga telah membantu lapangan untuk memperkenalkan kembali metode induktif berbasis kasus yang berfokus pada satu atau beberapa perusahaan ke dalam penelitian untuk melengkapi metode sampel besar dan deduktif.

Model RBV ditelusuri berubah kembali ke titik awal dimana kembali focus ke internal Perusahaan. Kogut dan Zander (1996) menjelaskan bahwa RBV memiliki nilai ekonomi atas transaksi pasar dengan basis pengetahuan sosial yang mendukung koordinasi dan komunikasi. Hal ini menunjukkan bahwa RBV adalah pendekatan perilaku yang memprediksi keunggulan perusahaan atas pasar. Penelitian tentang RBV seringkali berorientasi pada proses. Misalnya, Cohen dan Levinthal (1997) mengusulkan perspektif baru tentang pembelajaran dan inovasi. Mereka memperkenalkan istilah "kapasitas daya serap" yang mengacu pada kemampuan perusahaan untuk mengenali nilai baru, informasi eksternal, mengasimilasi, dan menerapkannya

untuk tujuan komersial. Kapasitas penyerapan bergantung pada tingkat pengetahuan sebelumnya yang terkait dengan perusahaan.

### 2.7 Aspek Aksiologi Resources Based View pada Koneksi antar Organisasi

Apek Aksiologi Resources Based View Menurut Fahry (2000) adalah teori resources –yang diinisiasi oleh Alvarez dan Busenitz (2001). RBET ini dikembangkan dari RBV dan entrepreneurship theory. RBV menjelaskan bahwa perusahaan yang dapat menggungguli (outperform) pesaingnya adalah yang memiliki keunggulan kompetitif (Competitive Advantage) dan keunggulan ini muncul dari sumber daya yang dimiliki perusahaan (firm Resources). Kemampuan perusahaan mengelola sumberdaya secara efektif dan efisien dibanding perusahaan lainnya akan memungkinkan untuk memenangkan persaingan bisnis.

Barney (1991) menjelaskan lebih spesifik indikator sumberdaya perusahaan yang berpotensi menciptakan keunggulan kompetitif untuk superioritas kinerja yaitu: memiliki nilai (value) bersifat langka (rarity) susah ditiru (imitability) dan berkelanjutan (sustainability). Yang dimaksud sumberdaya perusahaan adalah asset berwujud dan tidak berwujud meliputi asset dan kapabilitas, proses organisasional, atribut perusahaan, informasi, pengetahuan serta apa saja yang dimiliki perusahaan untuk mengimplementasikan strateginya yang memungkinkannya untuk menjalankan strategi perusahaan secara efisien dan efektif (Barney 2001). Tujuan utama yang ingin dicapai dalam implementasi strategi usaha adalah ketika memanfaatkan sumberdaya tersebut dapat menekan biaya yang dikeluarkan sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha (Barney & Arikan 2001),

Resources Based entrepreneurship theory (RBET) mengatakan bahwa ada kemampuan unik yang dimiliki seseorang dalam mengenali peluang mencari sumberdaya yang dibutuhkan untuk memanfaatkan peluang kemampuan mengorganisasi input homogen menjadi output heterogen. Sementara ketika perusahaan memiliki sumberdaya yang heterogen pengusaha bisa menciptakan peluang bisnis baru yang lebih kompetitif.

Brown et al (2001) juga membahas tentang teori ini dalam risetnya mengenai yang memiliki dimensi seperti strategic orientation, resources orientation, management structure, reward philosophy, growth orientation, entrepreneurial culture, entrepreneurial orientation yang meliputi risk taking, innovativeness, proactiveness.

Adanya peluang eksternal juga dapat melahirkan upaya mandiri perusahaan. Eckhardt and Shane (2003) memunculkan opportunity based entrepreneurship theory (OBET) yang mengatakan bahwa keirusahaan bias timbul dari lingkungan yang terdiri dari locus of changes, sources of opportunity, initiator of changes. Aldrich and Cliff (2003) menyatakan bahwa untuk memulai usaha, pengusaha memobilisasi sumberdaya dari lingkungan internal semua keluarga.

Sukses atau tidaknya sebuah perusahaan akan sangat ditentukan oleh kekuatan dan kelemahan yang ada dalam internal perusahaan. Menurut Ferreira et al., (2011), keberhasilan perusahaan amat ditentukan oleh sumberdaya yang dimilikinya dan kapabilitas perusahaan yang mampu mengubah sumberdaya itu menjadi sebuah *economic benefit*. Sumberdaya perusahaan (*Firm Resource*) bisa berwujud (misalnya: pabrik, tanah, kendaraan, bahan baku dan mesin) maupun tidak berwujud (misal: merk, reputasi dan keahlian, budaya perusahaan, struktur, persepsi dan proses yang dimiliki).

Namun, teori di bidang ini dapat masih dapat ditingkatkan dengan mempertimbangkan efek antar organisasi hubungan antara organisasi dari perspektif tingkat mikro (Van Lancker dkk., 2016). Proses dan kegiatan inovasi yang kompleks menyebabkan organisasi membentuk jaringan untuk mendapatkan akses ke informasi dan sumber daya eksternal (van de Vrande et al., 2009; Zeng et al., 2010). Perkembangan jejaring (Networking) dianggap sebagai keunggulan kompetitif memberikan fleksibilitas dan respon yang cepat (Narula, 2004; Vos, 2005).

Koneksi antar-organisasi dalam inovasi biasanya ambigu dengan konsep lintas akademisi dan praktik bisnis. Tingkat 'keterbukaan' dalam koneksi antar-organisasi berkorelasi positif dengan kinerja (Laursen dan Salter, 2006). 'Keterbukaan' berarti perusahaan yang menggunakan

berbagai sumber bisnis eksternal lebih mungkin untuk mencapai kesuksesan . Hal ini didukung oleh observasi bahwa inovasi biasanya terdiri dari kerja kolaboratif. Kerja kolaboratif ini untuk digabungkan sebelumnya memisahkan pengetahuan menjadi pengetahuan dan ide baru (Aalbers et al., 2016; Leenders dan Dolfsma, 2016; Oh et al., 2016). Khususnya, koneksi antar-organisasi sangat penting dalam organisasi di memperoleh sumber daya dan pengetahuan eksternal (Cooke dan Wills, 1999; Batjargal, 2003, 2007; Liao dan Welch, 2005; Muller et al., 2018). Dengan demikian, penelitian mengacu pada literatur tentang teori RBV ini digunakan juga untuk memeriksa hubungan antara berbagai struktur koneksi antar-organisasi dimana bertukar sumber daya bisnis dan informasi serta mempertahankan sumber daya dan ide-ide yang bagus

Hubungan antar organisasi adalah unit sosial yang memiliki tujuan yang berbagi informasi bisnis dan sumber daya untuk mencapai kolektif target (Levin dan Cross, 2004; Lovejoy dan Sinha, 2010). Membangun hubungan antara organisasi biasanya memakan waktu dan karena itu sebuah peluang. Hal ini karena organisasi hanya memiliki terbatas atau terbatas kapasitas untuk kerjasama satu sama lain. Kolaborasi membutuhkan waktu dan memiliki biaya tenaga kerja dan tidak mudah diganti dengan koneksi baru selama belum optimal. Hubungan antara Organisasi memungkinkan pertukaran informasi dan sumber daya bisnis, tetapi membatasi kemampuan mereka untuk menemukan alternatif.

Hubungan antar organisasi dapat memfasilitasi integrasi sumber daya dan pengetahuan yang beragam dalam inovasi khususnya dalam mengakses beragam sumber daya dan pengetahuan secara signifikan (Thorpe et al., 2005; Konsti- Laakso dkk., 2012).

Meskipun bukti empiris sebelumnya menunjukkan bahwa menjembatani hubungan dalam satuan networking antara organisasi berkorelasi positif dengan kinerja perusahaan, namun sangat perlu diperhatikan hal hal telah dikhususkan untuk menggabungkan berbagai struktur koneksi tersebut dan efek dari struktur koneksi gabungan.

### 3. METODOLOGI

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi literatur (*literature review*) dengan melakukan pemetaan penelitian sebelumnya terkait dengan RBV diperoleh selama tiga dekade terakhir melalui database Scopus dan Google Scholar dengan kata kunci “*Firm Resource*”, “*Resources based View*”, “*antecedents and consequences of RBV*”, dan “*determinants and outcomes of RBV*” dengan membatasi pencarian pada strategic terutama bidang pengembangan organisasi yang bermitra dan berkolaborasi dengan mitra / partner karena studi terkait *Resources based View* ini bisa meluas ke berbagai bidang ilmu.

### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil penelitian ini menjelaskan keterkaitan antara the resource based view (RBV) dengan manajemen strategi melalui konsep distinctive competencies dari Sumber daya Perusahaan yang dikaitkan dengan intensitas Kolaborasi yang beragam salah satunya antara manufaktur dan UMKM (Yuwono et al., 2025). Namun Penelitian lain menggunakan RBV sebagai arah Organisasi. Seperti penelitian RBV yang mengukur hubungan antara variabel eksogen dan endogen antara organisasi di eropa dengan kebijakan industri lokal (Luciano Pilotti, 2020). Konsep konsep yang berperan sebagai variabel endogen meliputi modal manusia, modal sosial, proses pemberdayaan internal organisasi dan keberdayaan kolaborasi yang innovative pada organisasi (Sari et al., 2023). Sedangkan konsep yang berperan sebagai variabel eksogen adalah peran kolaborasi dan Competitive Advantage masing-masing konstruk akan diukur dengan beberapa indikator pertanyaan penelitian yang disesuaikan dengan kondisi lapangan (Syaputra et al., 2024).

## **Aspek Anteseden dan Konsekuensi RBV**

### **4.1 Konsep RBV dalam penentuan Strategi Dalam Sinergic Relationship**

Singkatnya, RBV memastikan bahwa potensi untuk menciptakan keunggulan kompetitif terkait dengan kekuatan sumber daya perusahaan, tetapi keunggulan kompetitif perusahaan adalah dicapai oleh kekuatan posisi pasar perusahaan terutama ketika organisasi saling bersinergi dan melakukan kontak kerja sama. RBV menegaskan bahwa paradigma bergerak dari kekuatan posisi pasar perusahaan ke kekuatan sumber daya strategis (Qumairoturrohmah, 2023). Menurut (Sentanu et al., 2023) Sinergi adalah suatu kondisi kerjasama dua pihak atau lebih yang saling mempengaruhi, dimana efek kerjasama tersebut jauh lebih besar dibanding bila mereka melakukannya secara individual. Senada dengan (Axelrod & Hamilton, 1981), menjelaskan bahwa sinergi adalah kondisi organisasi yang bekerjasama, dan kerjasama itu menghasilkan sesuatu yang secara total akan lebih efisien, lebih efektif, lebih produktif, dan lebih baik dibanding jika melakukannya secara individual. (Jenkins, 2014), (Smart & Dudas, 2007) (Lukito & Ellitan, 2021) menjelaskan bahwa sinergi adalah hasil keseluruhan yang dicapai lebih besar daripada hasil jumlah bagian-bagian (individu-individu) yang bekerjasama. Suatu kerjasama bisnis akan menghasilkan sinergi, apabila memenuhi beberapa unsur, meliputi: dimensi pemenuhan kebutuhan pihak yang bekerjasama, dan dimensi peningkatan kinerja kerjasama ((Sorenson et al., 2010)

### **4.2 Konsep RBV dalam Networking dan leverage income**

Di era “open Inovasi ini”, inovasi dapat dihasilkan dari berbagai sumber secara internal dari Litbang dan kreativitas karyawan, atau secara eksternal dari keterlibatan dan kolaborasi pelanggan dengan mitra strategis ((Tisnasasmita, 2024)). Beberapa penelitian telah menunjukkan bahwa organisasi seperti UKM cenderung mencari sumber eksternal dan bantuan karena kendala sumber daya mereka (Weitzel & Kling, 2018), (He et al., 2016)

Kemampuan berinovasi untuk organisasi menjadi semakin penting yang berguna transformasi model bisnis, terutama untuk menjadikan teknologi tinggi sebagai pilar usaha. Organisasi harus lebih kreatif dan inovatif agar dapat bertahan, bersaing, dan berkembang karena perusahaan yang digerakkan oleh teknologi beroperasi di lingkungan internal dan eksternal yang kompetitif yang ditandai dengan cepat perubahan teknologi, dan memperpendek siklus hidup produk ((Gumusluoğlu & Ilsev, 2009)

Hubungan antar organisasi dapat memfasilitasi integrasi sumber daya dan pengetahuan yang beragam dalam inovasi. Khususnya di kasus inovasi organisasi, mengakses beragam sumber daya dan pengetahuan di organisasi lain melalui kolaborasi, meskipun perlu, tidak cukup untuk meningkatkan hasil inovasi secara signifikan ((Thorpe et al., 2005) Thorpe et al., 2005; (Konsti-Laakso et al., 2012) dkk., 2012).

lebih jauh (Chen et al., 2010) menegaskan bahwa komitmen yang sungguh-sungguh untuk menjalin kerjasama merupakan faktor pendorong untuk menciptakan biaya transaksi yang rendah serta dapat mengurangi perilaku oportunistik dari pelaku-pelaku yang bekerjasama. Studi studi tersebut menyimpulkan bahwa kepercayaan, komitmen relasional merupakan variabel utama dalam membangun kerjasama antar organisasi dan untuk mencapai nilai hubungan jangka panjang ((Ganesan, 1994) dan Ganesan 1994, (Storbacka et al., 1994) Storbacka, et al 1994).

Model lain kerja sama antar organisasi adalah dengan Kemitraan, dimana diartikan kerjasama antara dua orang atau lebih, yang bersama-sama memiliki perusahaan dengan tujuan menghasilkan laba. Teori tentang pentingnya kemitraan organisasi (partnership organization) dikemukakan oleh (Eisler & Montuori, 2001)). Dikatakan lebih lanjut, bahwa strategi kemitraan organisasi merupakan bagian dari pendekatan sistem, yang telah mempertimbangkan adanya pengaruh lingkungan organisasi dalam pertumbuhan organisasi.

Kerangka teori kemitraan dari Riane Eisler dan Alfonso Montuori (1998), yang menitikberatkan pada pendekatan sistem, dengan mempertimbangkan adanya pengaruh lingkungan organisasi dalam pertumbuhan organisasi. Kemitraan yang efektif dapat memotivasi

pihak-pihak yang bermitra untuk mencapai tujuan organisasi yang harmonis dan menjaga kepentingan masing-masing.

#### **4.3 Pendekatan Dinamic Kapabilitas dalam Konsep RBV**

RBV merupakan salah satu pendekatan dalam merancang suatu strategi mencapai keunggulan bersaing dengan menggunakan resources dan kapabilitas yang dimiliki perusahaan. Barney, (1991) mengatakan bahwa competitive advantage dapat dicapai oleh perusahaan memiliki sumberdaya dan kapabilitas yang valuable, rare, inimitable, non substitutable. Untuk itu perlu dikenali faktor yang mempengaruhi eksistensi resources apakah dari keterbatasan supply atau dari upaya inovasi yang dilakukan terus menerus. Kriteria-kriteria yang dipersyaratkan tersebut membuat perusahaan sulit mendapatkan sumberdaya dan kapabilitas yang berkelanjutan.

Untuk mengatasi persoalan ini maka Miller (2003) mencoba memperkenalkan sebuah pandangan asymmetry perusahaan. Pandangan asymmetry ini mengatakan bahwa perusahaan tidak fokus lagi pada pengembangan sumberdaya dan kapabilitas tapi lebih pada asymmetry perusahaan. Dalam hal ini asymmetry adalah tipe skill, proses atau aset perusahaan yang tidak dapat ditiru atau dicopy oleh pesaing.

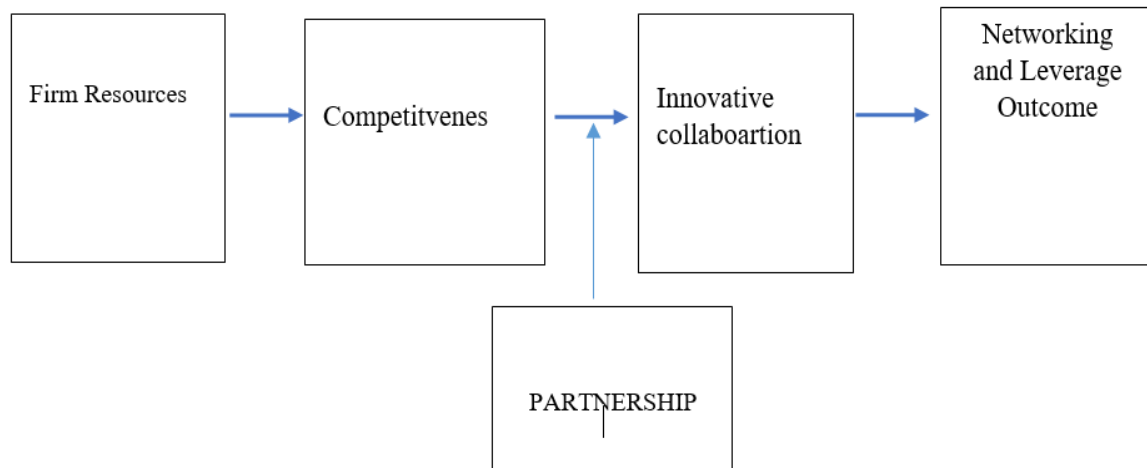
Asymmetry ini memiliki karakteristik rare, inimitable dan nonsubstitutable meskipun tidak dihubungkan dengan mesin penciptaan nilai dan lebih berbentuk liability. Dengan melakukan pencarian dan mengkonsepkan kembali asymmetry perusahaan dan menerapkannya dalam desain organisasi dan menggunakannya dalam peluang pasar yang sesuai maka banyak perusahaan yang dapat merubah asymmetry menjadi kapabilitas yang berkelanjutan. Kapabilitas perusahaan merupakan hal yang sangat penting dalam meraih keunggulan bersaing yang berkelanjutan. Namun kapabilitas tidak boleh statis karena tuntutan pasar dan lingkungan juga mengalami perubahan yang sangat sangat dinamis. Perubahan-perubahan ini mengharuskan perusahaan untuk senantiasa melakukan proses belajar yang akhirnya akan menciptakan dynamic capability.

Definisi kapabilitas dinamik pertama adalah menurut (Teece et al., 1997)), seorang pakar manajemen strategik yang banyak menulis artikel mengenai kapabilitas dinamik. Menurutnya, kapabilitas dinamik adalah kemampuan perusahaan mengintegrasikan, membangun dan merekonfigurasi kompetensi internal dan eksternal menghadapi perubahan lingkungan yang cepat. Dengan demikian kapabilitas dinamik merefleksikan suatu kemampuan organisasi untuk mencapai bentuk-bentuk keunggulan bersaing yang baru dan inovatif. Keunggulan bersaing tidak hanya datang dari sumber daya perusahaan tetapi juga dari kemampuan untuk menciptakan, mengintegrasikan dan merekonfigurasi sumber daya baru secara kontinyu

Menurut Zollo & Winter (2002) bahwa kapabilitas dinamik adalah pola kegiatan kolektif yang dipelajari dan stabil di mana organisasi secara sistematis menghasilkan dan memodifikasi rutin operasinya untuk mencapai efektivitas yang lebih baik. Sedangkan dari Helfat & Peteraf (2003) yang mendefinisikan kapabilitas dinamik adalah kapabilitas untuk membangun, mengintegrasikan dan merekonfigurasi kapabilitas operasional. Kapabilitas dinamik tidak secara langsung mempengaruhi output perusahaan namun secara tidak langsung memberi kontribusi pada output perusahaan melalui dampak pada kapabilitas operasional.

Dynamic capability akan mampu menjawab tantangan perubahan dan membuat perusahaan dapat tetap bertahan dalam persaingan dan akan mampu meraih sustainable competitive advantage. Makalah ini pada dasarnya akan membahas pentingnya pendekatan sumberdaya dan kapabilitas sebagai bagian dari perspektif Resource Based View (RBV) dalam menghadapi perubahan lingkungan. Perusahaan harus mampu mengelola sumberdaya dan kapabilitasnya berdasarkan asymmetry yang dimilikinya kemudian mewujudkannya dalam bentuk strategi bisnis agar tetap dapat pendukung pencapaian keunggulan bersaing yang berkelanjutan.

#### 4.4 Model Dan Skema Penelitian



Gambar 1  
Model Hubungan antar Variabel Pengembangan Konsep Penelitian

#### 5. KESIMPULAN

Tulisan ini menelaah aspek ontologi, epistemologi, dan aksiologi dari Resources based View (RBV). Tulisan ini juga mengidentifikasi antecedents and consequences of RBV. Antecedents of RBV can come from internal and external factors of the company. Consequences of RBV are competitiveness, Innovation and collaboration and networking and leverage outcome and company strategy. This article proposes a research model schema for RBV research, namely the influence of RBV on Leverage Outcome of the company moderated by the pattern of joint work / Partnership.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Achrol, R. S., & Kotler, P. (1999). Marketing in the Network Economy. *Journal of Marketing*, 63(4\_suppl1), 146–163. <https://doi.org/10.1177/00222429990634S114>
- Alvarez, S. A., Zander, U., Barney, J. B., & Afuah, A. (2020). Developing a theory of the firm for the 21st century. *Academy of Management Review*, 45(4), 711–716.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211(4489), 1390–1396.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 17(1), 99–120. <https://doi.org/10.1177/014920639101700108>
- Barney, J., Wright, M., & Ketchen, D. J. (2001). The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management*, 27(6), 625–641. [https://doi.org/10.1016/S0149-2063\(01\)00114-3](https://doi.org/10.1016/S0149-2063(01)00114-3)
- Becattini, & Giacomo. (2017). The Marshallian industrial district as a socio-economic notion. [Http://Journals.Openedition.Org/Rei](http://Journals.Openedition.Org/Rei), 157(157), 13–32. <https://doi.org/10.4000/REI.6507>
- Cangelosi, V. E., & Dill, W. R. (1965). Organizational Learning: Observations Toward a Theory. *Administrative Science Quarterly*, 10(2), 175. <https://doi.org/10.2307/2391412>
- Cavaliere, L. P. L., Khan, R., Sundram, S., Jainani, K., Bagale, G., Chakravarthi, M. K., Regin, R., & Rajest, S. S. (2002). The Impact Of Customer Relationship Management On Customer Satisfaction And Retention: The Mediation Of Service Quality. *Turkish*

*Journal of Physiotherapy and Rehabilitation*, 32, 3.

- Chatterjee, S., Chaudhuri, R., Shah, M., & Maheshwari, P. (2022). Big data driven innovation for sustaining SME supply chain operation in post COVID-19 scenario: Moderating role of SME technology leadership. *Computers and Industrial Engineering*, 168(March), 108058. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2022.108058>
- Chen, H., Tian, Y., Ellinger, A. E., & Daugherty, P. J. (2010). Managing logistics outsourcing relationships: an empirical investigation in China. *Journal of Business Logistics*, 31(2), 279–299.
- Dahl, R. A. (1957). The concept of power. *Behavioral Science*, 2(3), 201–215.
- Dahlander, L., Gann, D. M., & Wallin, M. W. (2021). How open is innovation? A retrospective and ideas forward. *Research Policy*, 50(4). <https://doi.org/10.1016/j.respol.2021.104218>
- Eisler, R., & Montuori, A. (2001). The partnership organization. *Od Practitioner*, 33(1), 11–17.
- Fama, E. F. (1970). Efficient market hypothesis: A review of theory and empirical work. *Journal of Finance*, 25(2), 28–30.
- Ganesan, S. (1994). Determinants of long-term orientation in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing*, 58(2), 1–19.
- Gumusluoğlu, L., & Ilsev, A. (2009). Transformational leadership and organizational innovation: The roles of internal and external support for innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 26(3), 264–277.
- Hamdoun, M. (2020). The antecedents and outcomes of environmental management based on the resource-based view: A systematic literature review. *Management of Environmental Quality: An International Journal*, 31(2), 451–469. <https://doi.org/10.1108/MEQ-12-2019-0280>
- Hart, O., & Holmström, B. (1987). The theory of contracts. *Advances in Economic Theory*, 71–156. <https://doi.org/10.1017/ccol0521340446.003>
- He, X., Chakrabarty, S., & Eden, L. (2016). The global emergence of Chinese multinationals: A resource-based view of ownership and performance. *Asian Business & Management*, 15(1), 1–31.
- Hitt, Michael.A., Ireland. R.D., Michael, Champ and Donald, L. S. (2001). Entrepreneurial strategies For Wealth Creation. *Strategic Management Journal*.
- Hoskisson, R. E., Hitt, M. A., & Yiu, D. W. (1999). *Theory and Research in Strategic Management: Swings of a Pendulum* (Issue July 2014). <https://doi.org/10.1177/014920639902500307>
- Jenkins, S. (2014). John R. wooden, Stephen R. covey and servant leadership. *International Journal of Sports Science & Coaching*, 9(1), 1–24.
- Jensen, M., & Meckling, W. 1976. (1976). The theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-60.
- Konsti-Laakso, S., Pihkala, T., & Kraus, S. (2012). Facilitating SME innovation capability through business networking. *Creativity and Innovation Management*, 21(1), 93–105.
- Kraus, P., Stokes, P., Tarba, S. Y., Rodgers, P., Dekel-Dachs, O., Britzelmaier, B., & Moore, N.

- (2022). The ambidextrous interaction of RBV-KBV and regional social capital and their impact on SME management. *Journal of Business Research*, 142, 762–774. <https://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2021.12.047>
- Learned, E.P., Christensen, C.R., Andrews, K.R. and Guth, W. D. (1965). *Business PoTurner, J. H. (1990). Emile Durkheim's Theory of Social Organization. Social Forces*, 68(4), 1089. <https://doi.org/10.2307/2579135> *licy Text and Cases. Home- wood/Ill, Irwin. - References - Scientific Research Publishing.* [https://www.scirp.org/\(S\(351jmbntvnsjt1aadkposzje\)\)/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1242467](https://www.scirp.org/(S(351jmbntvnsjt1aadkposzje))/reference/ReferencesPapers.aspx?ReferenceID=1242467)
- Luciano Pilotti. (2020). SME in Europe Towards Local Industrial Policy Able to Sustain Innovation Ecosystems to Redesign and Reinforce Prosperity and Resilience in Post-COVID-19: Some Brief Comments. *Journal of US-China Public Administration*, 17(6), 239–257. <https://doi.org/10.17265/1548-6591/2020.06.001>
- Lukito, R. S. H., & Ellitan, L. (2021). *The Importance of Supply Network Development and Firm's Capabilities in Building Business Performance: A Theoretical Review*.
- Nag, R., Hambrick, D. C., & Chen, M. J. (2007). What is strategic management, really? Inductive derivation of a consensus definition of the field. *Strategic Management Journal*, 28(9), 935–955. <https://doi.org/10.1002/SMJ.615>
- Qumairoturrohmah, F. (2023). *Analisis Integrated Based View Dalam Tinjauan Intangible Component Dan Bargaining Power Of Buyers Component Sebagai Upaya Meningkatkan Keunggulan Bersaing Pada Usaha Homeplay Mojokerto*. Universitas Pesantren Tinggi Darul'Ulum.
- Ross, S. A. (1977). Determination Of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach. *Bell J Econ*, 8(1), 23–40. <https://doi.org/10.2307/3003485>
- Sahu, A. K., Padhy, R. K., Das, D., & Gautam, A. (2021). Improving financial and environmental performance through MFCA: A SME case study. *Journal of Cleaner Production*, 279, 123751. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.123751>
- Sari, R. Y., Al Qadri, H., & Nellitawati, N. (2023). Peran sumber daya manusia dalam mendorong inovasi organisasi. *Academy of Social Science and Global Citizenship Journal*, 3(2), 59–67.
- Sentanu, I. G. E. P. S., Tirani, Y. A., & Pradono, G. A. S. (2023). *Kolaborasi dan analisis stakeholder: Teori, konsep, dan aplikasi*. Universitas Brawijaya Press.
- Smart, A., & Dudas, A. (2007). Developing a decision-making framework for implementing purchasing synergy: a case study. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, 37(1), 64–89.
- Sorenson, O., Rivkin, J. W., & Fleming, L. (2010). Complexity, networks and knowledge flows. *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*.
- Storbacka, K., Strandvik, T., & Grönroos, C. (1994). Managing customer relationships for profit: the dynamics of relationship quality. *International Journal of Service Industry Management*, 5(5), 21–38.
- Syaputra, A., Ananda, M. D., Tovarel, M. J. R., Apriyanto, Y., & Sanjaya, V. F. (2024). Strategi Inovasi dalam Meningkatkan Competitive Advantage di Era Digital. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 3(2), 121–132.

- Teece, D. J., Pisano, G., & Shuen, A. (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 18(7), 509–533.
- Thorpe, R., Holt, R., Macpherson, A., & Pittaway, L. (2005). Using knowledge within small and medium-sized firms: A systematic review of the evidence. *International Journal of Management Reviews*, 7(4), 257–281.
- Tisnasasmita, B. J. (2024). *Kolaborasi Pemasok, Kolaborasi Konsumen, Komitmen Manajemen, Organizational Agility, dan Kinerja Inovasi dari Sudut Pandang Relational View*. Universitas Islam Indonesia.
- Weitzel, U., & Kling, G. (2018). Sold Below Value? Why Takeover Offers Can Have Negative Premiums. *Financial Management*, 47(2), 421–450. <https://doi.org/10.1111/fima.12200>
- Williamson, O. E. (2008). Transaction Cost Economics. *Handbook of New Institutional Economics*, 41–65. [https://doi.org/10.1007/978-3-540-69305-5\\_4](https://doi.org/10.1007/978-3-540-69305-5_4)
- Yuwono, T., Novandari, W., Suroso, A., & Setyanto, R. P. (2025). The importance of ICT adoption on MSMEs performance: the mediating role of distinctive competencies. *Journal of Enterprising Communities: People and Places in the Global Economy*, 19(3), 610–630. <https://doi.org/https://doi.org/10.1108/JEC-06-2024-0113>