

BAB II

LANDASAN TEORI, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Teori Sumber Daya

Teori Sumber Daya atau *Resource Based View* (RBV) memandang bahwa sumber daya dan kemampuan penting bagi perusahaan, karena merupakan pokok atau dasar dari kemampuan daya saing serta kinerja perusahaan. Menurut Sharma dan Vredenburg (1998) dalam (Masyitoh, 2018) perspektif yang didasarkan pada sumber daya memandang bahwa strategi bersaing organisasi dan kinerja tergantung secara signifikan pada sumber daya spesifik dan kapabilitas yang dimiliki oleh organisasi. Asumsi dari teori RBV yaitu mengenai bagaimana suatu perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain, dengan mengelola sumber daya yang dimiliki perusahaan yang bersangkutan sesuai dengan kemampuan perusahaan dalam mencapai keunggulan kompetitif perusahaan.

Suatu perusahaan yang mampu memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya dengan baik, sehingga dapat menciptakan sesuatu yang menjadi kelebihan dari perusahaan tersebut dibandingkan dengan perusahaan lainnya. Keunggulan tersebut dapat berupa profitabilitas perusahaan yang baik serta kinerja lingkungan perusahaan yang baik. Beberapa keunggulan yang dimiliki perusahaan tersebut dapat membantu perusahaan dalam bersaing dengan perusahaan lain. Adanya keunggulan-keunggulan yang dimiliki perusahaan serta keberhasilan dalam bersaing dengan perusahaan lain akan meningkatkan nilai suatu perusahaan.

2.1.2. Strategi Bisnis

Strategi bisnis, disebut juga strategi bersaing, biasanya dikembangkan pada tingkat divisi, dan menekankan pada peningkatan posisi kompetitif produk/jasa suatu perusahaan dalam segmen industri/pasar tertentu yang dilayani oleh divisi tersebut. (Farida & Setiawan, 2022). Strategi bisnis menentukan bagaimana bisnis tertentu bersaing. Strategi hampir selalu dimulai dengan “apa yang bisa terjadi” dan tidak dimulai dengan “apa yang terjadi”. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi. Perusahaan perlu menemukan kompetensi inti dalam bisnisnya.

Berdasarkan teori Miles dan Snow dalam (Irfan dkk., 2020) ada 4 tipologi strategi bisnis perusahaan yaitu *prospector*, *defender*, *analyzer*, dan *reactor*. Tipologi ini berguna karena didasarkan pada orientasi produk pasar suatu perusahaan yang responsif terhadap tantangan lingkungan. Strategi *prospector* adalah strategi yang mengembangkan produk dan inovasi produk baru serta memanfaatkan peluang pasar, sedangkan strategi *defender* adalah strategi yang cenderung mempertahankan pasar dengan produk yang stabil dan harga yang murah (*low cost leadership*).

Strategi *prospector* cenderung melakukan inovasi sedangkan *defender* cenderung melakukan efisiensi. Strategi *analyzer* merupakan perpaduan antara *defender* serta *prospector* yang condong memperlihatkan sifat-sifat dari *prospector* serta *defender*, sedangkan strategi *reactor* hanya menstabilkan tindakan untuk membentuk motif khusus dari dampak respon terhadap kondisi lingkungan. Strategi ini memiliki kesamaan ciri dari ketiga strategi yaitu *prospector*, *defender*, dan *analyzer*. Jadi strategi bisnis ini berkaitan dengan serangkaian keputusan

manajemen untuk mampu bersaing dalam suatu industri dan memasarkan produknya. Dengan demikian, setiap pelaku usaha perlu mencari landasan persaingannya sendiri berdasarkan segmen pasar dan produk tertentu.

Menurut (Farida & Setiawan, 2022), beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur strategi bisnis adalah :

1. Keterampilan dan kompetensi pegawai

Strategi bisnis dapat membantu mengelola dan mengoptimalkan sumber daya manusia, termasuk dalam pengembangan keterampilan dan kompetensi pegawai. Integrasi modul HRM (*Human Resource Management*) dalam ERP dapat memfasilitasi pelatihan, pengembangan karir, dan manajemen kinerja yang dapat meningkatkan kualitas sumber daya manusia perusahaan.

2. Inovasi

Strategi bisnis dapat mendukung inovasi dengan menyediakan data *real-time* dan analitik yang mendalam tentang kinerja produk, proses, dan pasar. Perusahaan dapat menggunakan ERP untuk mempercepat siklus pengembangan produk dan layanan baru, serta meningkatkan kemampuan untuk merespons perubahan pasar dengan cepat.

3. Produk yang kompetitif

Strategi bisnis membantu dalam pengelolaan rantai pasokan, produksi, dan inventarisasi. Dengan mengintegrasikan proses-produksi, perencanaan permintaan, dan manajemen persediaan, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan merancang produk yang lebih inovatif dan kompetitif.

4. Kualitas pelayanan yang baik

Strategi bisnis dapat memfasilitasi integrasi data pelanggan dan peningkatan layanan melalui modul CRM (*Customer Relationship Management*). Dengan memiliki akses cepat dan terstruktur terhadap informasi pelanggan, perusahaan dapat meningkatkan responsivitas, personalisasi layanan, dan kepuasan pelanggan secara keseluruhan.

5. Strategi pasar produk

Strategi bisnis dapat memberikan visibilitas yang lebih baik terhadap data pasar dan performa produk. Dengan informasi ini, perusahaan dapat merumuskan strategi pemasaran yang lebih efektif, mengidentifikasi peluang pasar baru, dan menyesuaikan portofolio produk mereka sesuai dengan kebutuhan pasar yang berubah.

2.1.3. Kinerja Perusahaan

Kinerja merupakan hal yang sangat menarik dalam dunia ekonomi dan bisnis bagi para pemimpin dan pihak yang berkepentingan. Kinerja organisasi merupakan hasil strategi yang dipilih oleh pengelolanya. Penentuan kebijakan strategi yang dijalankan perusahaan akan berdampak terhadap kinerja perusahaan (Qinthara dkk., 2020).

Kinerja perusahaan disebut sebagai keberhasilan keseluruhan perusahaan dalam mencapai tujuan strategis yang telah ditetapkan melalui inisiatif strategis terpilih. Kinerja perusahaan merupakan gambaran keadaan keseluruhan perusahaan selama periode tertentu, dan merupakan hasil atau pencapaian yang dipengaruhi oleh kegiatan operasional perusahaan dalam memanfaatkan sumber daya yang dimilikinya. Kinerja perusahaan merupakan jawaban dari berhasil atau tidaknya

tujuan organisasi yang telah ditetapkan (Kallunki dkk., 2011) dalam (Nawawi, 2019).

Dengan demikian, kinerja perusahaan juga diartikan sebagai kemampuan suatu perusahaan dalam mengelola sumber daya yang ada sehingga dapat memberikan nilai bagi perusahaan. Kinerja perusahaan mengacu pada hasil akhir dari suatu proses kegiatan operasi perusahaan selama satu periode tertentu, biasanya satu tahun. Kinerja perusahaan dihasilkan dari suatu evaluasi terhadap implementasi kebijakan perusahaan (Qinthara dkk., 2020). Apabila kinerja perusahaan meningkat maka dapat dilihat dari kegiatan produktif perusahaan untuk menghasilkan laba yang maksimal. Keuntungan yang dihasilkan tentunya akan berbeda-beda tergantung besar kecilnya perusahaan yang beroperasi.

Salah satu aspek terpenting dalam mengukur kinerja perusahaan adalah sebagai dasar pengambilan keputusan dan penilaian kinerja manajemen dan unit-unit terkait dalam lingkungan organisasi perusahaan sehingga dapat memberikan kontribusi bagi kemajuan dan keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Jadi, pengukuran kinerja adalah suatu proses penilaian kegiatan operasional perusahaan berupa tindakan dan kegiatan suatu organisasi dalam periode tertentu sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut (Farida & Setiawan, 2022), beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur kinerja perusahaan adalah :

1. Profitabilitas jangka panjang

Ini mengacu pada kemampuan perusahaan untuk menghasilkan keuntungan secara konsisten dalam jangka waktu yang panjang. Fokus pada

profitabilitas jangka panjang membantu perusahaan untuk tidak hanya bertahan tetapi juga berkembang dalam pasar yang kompetitif.

2. Pertumbuhan penjualan

Pertumbuhan penjualan adalah indikator vital bagi kesehatan finansial perusahaan. Perusahaan perlu menerapkan strategi yang tepat untuk meningkatkan penjualan secara berkelanjutan, yang dapat mencakup ekspansi pasar, pengembangan produk baru, atau peningkatan penetrasi pasar yang ada.

3. Sumber likuiditas

Sumber daya likuiditas mengacu pada kemampuan perusahaan untuk mengonversi aset menjadi uang tunai dengan cepat tanpa menimbulkan kerugian signifikan. Ini penting untuk menjaga likuiditas perusahaan dan mendukung operasional sehari-hari serta kebutuhan finansial jangka pendek.

4. Kapasitas investasi

Kapasitas investasi mencerminkan kemampuan perusahaan untuk mengalokasikan sumber daya ke proyek-proyek baru atau pengembangan bisnis yang dapat meningkatkan nilai jangka panjang. Ini melibatkan analisis yang cermat tentang risiko dan potensi pengembalian investasi.

5. Loyalitas pelanggan

Loyalitas pelanggan adalah ukuran seberapa setia pelanggan terhadap merek atau produk perusahaan. Loyalitas yang tinggi dapat membawa manfaat jangka panjang seperti pengulangan pembelian, rekomendasi, dan dukungan terhadap merek dalam jangka waktu yang lama.

2.1.4. *Enterprise Resource Planning*

ERP merupakan seperangkat aplikasi atau modul bisnis yang terintegrasi, yang dapat memuat fungsi bisnis, seperti akuntansi buku besar, utang, piutang, perencanaan bahan baku, manajemen pesanan, kontrol persediaan, dan manajemen

sumber daya manusia (Nawawi, 2019). Sistem ERP adalah alat penting untuk perencanaan proses bisnis, aliran informasi, dan sistem yang membantu dalam mengendalikan sumber daya dari perusahaan (keuangan, material, peralatan, tenaga kerja) di tempat yang berbeda (Hapsari, 2019).

Implementasi ERP memiliki tiga jenis manfaat utama. Pertama, sistem ERP mendobrak batasan fungsional proses bisnis, sistem informasi, dan sumber daya sehingga organisasi menjadi lebih fleksibel, responsif, dan adaptif. Perusahaan dapat dengan cepat merespon perubahan kondisi bisnis dan menemukan peluang bisnis baru. Kedua, sistem ERP mendukung manajemen organisasi dalam proses pengambilan keputusan. Sistem ERP memberikan informasi lintas fungsi yang penting. Sistem ERP mengintegrasikan seluruh data dari berbagai lini organisasi atau perusahaan, sehingga memudahkan manajemen untuk memeriksa kinerja secara keseluruhan dalam suatu organisasi perusahaan sebelum mengambil keputusan. Selain itu, sistem ERP juga mampu memfasilitasi komunikasi antar organisasi. ERP mengubah peran manajemen akuntansi untuk menyediakan informasi bagi manajemen dengan akses mudah dan cepat untuk menghasilkan informasi relevan dan *real-time* yang diperlukan dalam pengambilan keputusan dan sistem pengendalian manajemen (Kallunki dkk., 2011) dalam (Nawawi, 2019). Informasi ini meningkatkan kemampuan manajer untuk meningkatkan akurasi dan kecepatan keputusan. Ketiga, sistem ERP meningkatkan kualitas dan efisiensi proses bisnis. Sistem ERP mengintegrasikan dan meningkatkan proses bisnis organisasi. Hal ini juga membuat peningkatan kualitas yang signifikan pada proses produksi, distribusi, dan layanan pelanggan.

Tidak hanya itu sistem ERP juga memberi beberapa keuntungan pada perusahaan yaitu, dapat memperlancar proses bisnis yang dijalankan, karena dengan menggunakan sistem ERP proses bisnis menjadi lebih cepat, efektif dan juga efisien, meningkatkan cara kerja yang benar pada karyawan, karena dengan sistem ERP ini membuat proses kerja tersusun dan sesuai dengan standar operasi perusahaan yang telah ditetapkan, mempercepat pencarian data informasi, karena dengan sistem ERP ini dapat memberikan kemudahan kepada pemilik perusahaan dalam mengakses seluruh data informasi yang diinput oleh semua divisi perusahaan. Adapun kelemahan penerapan sistem ERP yaitu, sangat kompleks, mahal, dan memakan waktu. Biaya dan risiko kegagalan penerapan sistem ERP juga tinggi sehingga dapat menyebabkan hilangnya pendapatan, keuntungan, dan pangsa pasar yang besar bagi perusahaan.

Menurut (Prieds, 2022), beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur Implementasi ERP adalah :

1. Penggunaan sistem yang optimal

Ini mengacu pada pemilihan, implementasi, dan pengelolaan sistem informasi atau teknologi yang paling sesuai dengan kebutuhan bisnis dan strategi perusahaan. Sistem yang optimal harus mampu meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan kualitas layanan, dan mendukung pencapaian tujuan bisnis jangka panjang.

2. Kesesuaian biaya

Implementasi sistem yang optimal harus memperhitungkan biaya secara menyeluruh, termasuk biaya pengadaan, pengembangan, integrasi,

operasional, dan pemeliharaan sistem. Penting untuk memastikan bahwa manfaat yang diperoleh dari sistem tersebut sebanding dengan biaya yang dikeluarkan.

3. Pelatihan

Pelatihan yang memadai bagi pengguna sistem sangat penting untuk memaksimalkan manfaat dari investasi dalam teknologi. Karyawan perlu diberikan pelatihan yang cukup agar dapat menggunakan sistem dengan efektif dan efisien, serta memahami potensi penuh dari fitur-fitur yang disediakan.

4. Digitalisasi Proses Bisnis

Digitalisasi proses bisnis mencakup transformasi dari proses manual atau non-digital menjadi proses yang menggunakan teknologi informasi. Hal ini dapat meningkatkan efisiensi, mengurangi kesalahan, mempercepat waktu siklus bisnis, dan meningkatkan responsivitas terhadap perubahan pasar.

5. Teknologi Informasi

Pemilihan dan implementasi teknologi informasi yang tepat adalah kunci untuk mencapai sistem yang optimal. Ini mencakup pemilihan perangkat lunak (software) dan perangkat keras (hardware) yang sesuai dengan kebutuhan bisnis, serta integrasi teknologi untuk mendukung berbagai aspek operasional dan manajerial perusahaan.

2.1.5. Kapabilitas Organisasi

Menurut Amir (2011) dalam (Fakhrudin, 2021), kapabilitas dapat didefinisikan yang merujuk pada kemampuan mengeksploitasi secara baik sumber daya yang dimiliki dalam diri maupun di dalam organisasi, serta potensi diri untuk menjalankan aktivitas tertentu ataupun serangkaian aktivitas. Kapabilitas organisasi merupakan kemampuan untuk melakukan atau mencapai tindakan atau hasil tertentu. Hal ini mengacu pada kemampuan bisnis untuk berhasil menerapkan

strategi kompetitif yang memungkinkannya bertahan dan meningkatkan nilainya, dari waktu ke waktu.

Kapabilitas organisasi muncul ketika sebuah perusahaan mewujudkan gabungan kompetensi dan kemampuan individu-individunya. Kemampuan organisasi memungkinkan perusahaan mengubah pengetahuan teknisnya menjadi hasil. Kemampuan suatu perusahaan untuk menjalankan bisnisnya sehari-hari serta tumbuh, beradaptasi, dan mencari keunggulan kompetitif di pasar.

Kapabilitas organisasi dapat dibagi menjadi kapabilitas operasional dan dinamis (Farida & Setiawan, 2022). Kemampuan operasional melibatkan pelaksanaan suatu aktivitas, seperti memproduksi produk tertentu. Seperangkat rutinitas digunakan untuk melaksanakan dan mengkoordinasikan berbagai tugas yang diperlukan untuk melaksanakan suatu aktivitas. Kapabilitas dinamis adalah kemampuan perusahaan untuk mengintegrasikan, membangun, dan mengkonfigurasi ulang kompetensi internal dan eksternal untuk menghadapi lingkungan yang berubah dengan cepat. Dengan demikian, kapabilitas dinamis mencerminkan kemampuan organisasi untuk mencapai bentuk keunggulan kompetitif yang baru dan inovatif

Jika organisasi ingin meningkatkan tingkat pelaksanaan strateginya, hal pertama yang harus dilakukan adalah menyepakati apa yang sebenarnya merupakan kapabilitas organisasi. Kapabilitas terdiri dari kemampuan dan kapasitas suatu organisasi yang dinyatakan dalam sumber daya manusia (kualitas, jumlah, keterampilan dan pengalaman), sumber daya fisik dan material (mesin, tanah, bangunan), sumber daya keuangan (uang dan kredit), sumber daya informasi

(kumpulan pengetahuan, *database*) dan sumber daya intelektual (hak cipta, desain dan paten). Kapabilitas organisasi sebagai kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya, seperti karyawan, secara efektif untuk mendapatkan keunggulan dibandingkan pesaing. Kapabilitas organisasi perusahaan harus fokus pada kemampuan bisnis untuk memenuhi permintaan pelanggan.

Dalam upaya untuk mengartikulasikan kapabilitas yang diperlukan untuk menciptakan peluang baru dimana modal finansial dapat diterapkan, kita harus memastikan bahwa kapabilitas tersebut menjadi pusat kerangka perencanaan strategis organisasi. Tujuan, respons, dan model bisnis suatu perusahaan dapat dikalibrasi dengan baik berdasarkan kemampuan organisasi. Kecepatan pertumbuhan suatu organisasi, sebagian besar, ditentukan oleh kecepatan organisasi dalam menghasilkan dan mengkonfigurasi kapabilitasnya dalam menanggapi tantangan yang dihadapi dalam pasar yang terus berubah.

Pergeseran cepat dalam preferensi pelanggan dan tren pasar mengharuskan perolehan kemampuan dengan kecepatan yang sama cepatnya. Setiap pesaing bertujuan untuk membentuk pasar sesuai kekuatannya untuk mencapai posisi unggul. Kapabilitas organisasi memainkan peran yang sangat besar dalam strategi suatu organisasi, sehingga dapat membantu dalam mencapai keunggulan kompetitif strategis. Hal ini terlihat ketika suatu organisasi menciptakan kapabilitas baru dan mengembangkan kapabilitas yang sudah ada, mereka cenderung mempertahankan keunggulan dalam persaingan. Akan ada peningkatan hubungan pelanggan yang pada gilirannya akan memastikan pertumbuhan pasar yang berkelanjutan.

Kapabilitas yang dimiliki suatu organisasi akan mendorong pencapaian rencana strategisnya. Berbagai tingkat strategi, secara langsung atau tidak langsung, memerlukan penerapan kemampuan organisasi yang efektif untuk mencapai kemajuan. Hubungan antara organisasi dan pelanggannya, sebagai kemampuan organisasi, mempengaruhi penjualan, loyalitas dan reputasi dalam bisnis masa depan. Mempertahankan tempat kerja yang berbakat adalah kemampuan organisasi yang memastikan mereka memiliki sumber daya untuk terus berkembang.

Menurut (Nawawi, 2018) , beberapa indikator yang digunakan untuk mengukur Kapabilitas Organisasi adalah :

1. Akses Informasi

Kemampuan untuk mengakses informasi yang relevan dan akurat menjadi kunci dalam pengambilan keputusan yang baik dan responsif. Perusahaan perlu memastikan infrastruktur teknologi informasi yang memadai untuk menyediakan akses yang cepat dan efisien terhadap data dan informasi yang diperlukan.

2. Variasi produk

Memiliki variasi produk yang beragam dapat membantu perusahaan menjangkau pasar yang lebih luas dan memenuhi kebutuhan serta preferensi pelanggan dengan lebih baik. Strategi pengembangan produk harus didasarkan pada pemahaman yang mendalam tentang pasar dan tren konsumen.

3. Perbaikan proses

Kesinambungan dalam memperbaiki proses operasional adalah kunci untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas. Penerapan prinsip manajemen proses yang baik dapat membantu perusahaan mengidentifikasi dan

menghilangkan bottleneck serta meningkatkan alur kerja secara keseluruhan.

4. Fleksibilitas keuangan

Kemampuan untuk mengelola keuangan dengan fleksibel sangat penting dalam menghadapi perubahan pasar dan situasi ekonomi yang tidak pasti.

Ini termasuk memiliki kebijakan keuangan yang adaptif, manajemen kas yang efisien, dan akses yang memadai terhadap sumber daya keuangan.

2.2. Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan Tahun	Variabel	Hasil Penelitian
1.	(Carrasco-Carvajal dkk., 2023)	X1 : Strategi Inovasi X2 : Kapasitas Serap X3 : Inovasi Terbuka Y : Kinerja UKM	Penelitian ini dilakukan untuk menyelidiki bagaimana kapasitas penyerapan dapat mendorong praktik inovasi terbuka masuk dan keluar, peran strategi inovasi sebagai mediator dalam hubungan ini, dan dampak hubungan ini terhadap kinerja. Temuan ini menunjukkan korelasi positif antara kapasitas penyerapan dan kegiatan inovasi terbuka yang masuk dan keluar. Hasilnya menunjukkan, dari perspektif manajemen UKM, bahwa manajer dan pemilik UKM menunjukkan ciri-ciri berikut: (1) bahwa perusahaan dengan kapasitas penyerapan yang memadai dapat mengevaluasi lingkungan sekitar mereka dengan lebih baik dengan teknologi baru dan menambahkan

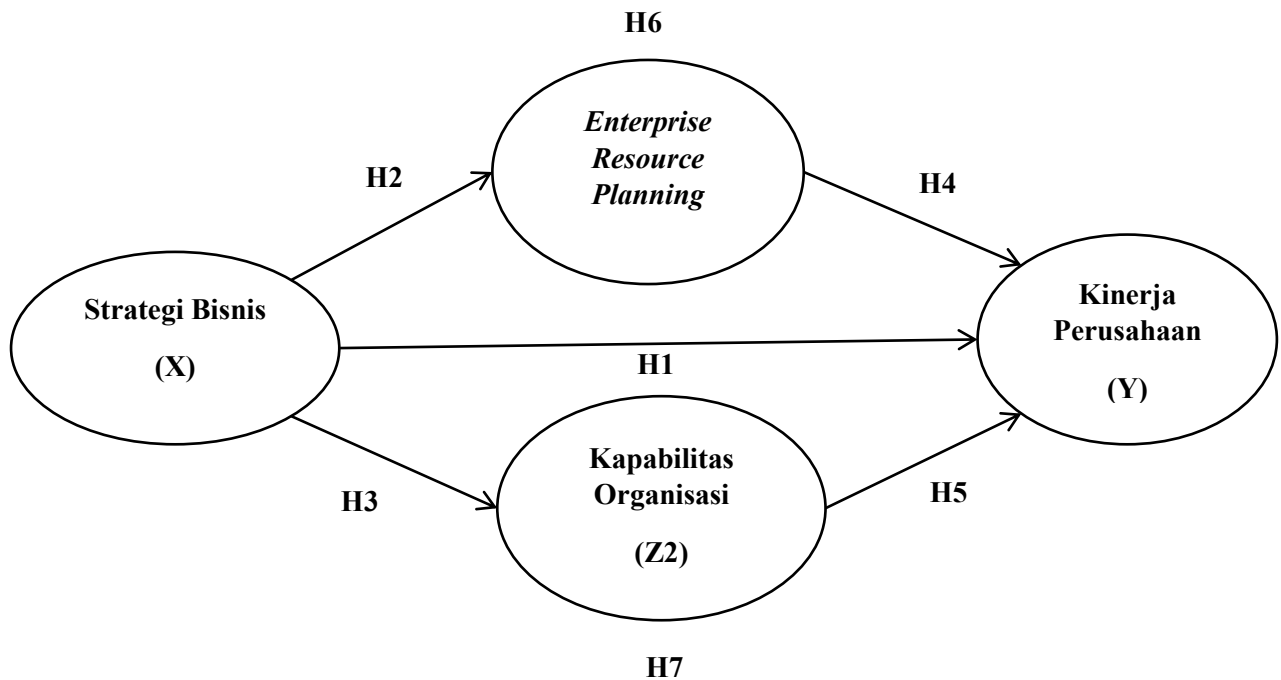
			pengetahuan eksternal baru ke dalam bisnis mereka. proses inovasi ; (2) pentingnya kapasitas serap dalam mengembangkan strategi inovasi dan menemukan model bisnis baru; (3) bahwa strategi inovasi membantu membuka perusahaan terhadap lingkungan eksternalnya.
2.	(Chrestella & Kesaulya, 2021)	XI : Strategi Bisnis X2 : Kepemilikan Institusional Y : Kinerja Perusahaan	Berdasarkan pengujian hipotesis pertama diketahui bahwa variabel strategi bisnis tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan-perusahaan BUMN yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) cenderung tidak konsisten dalam penerapan strategi bisnis dengan persentase 53,85%. Perusahaan-perusahaan yang menganut strategi <i>defender</i> ataupun <i>prospector</i> tidak mengikuti setiap strategi yang konsisten melainkan hanya menanggapi perubahan lingkungan dan dengan demikian diharapkan untuk berubah seiring waktu.
3.	(Farida & Setiawan, 2022)	X : Strategi Bisnis Y : Kinerja bisnis Z1 : Keunggulan kompetitif Z2 : Inovasi	Penelitian ini menunjukkan bahwa strategi bisnis mempunyai pengaruh positif terhadap kinerja bisnis, inovasi, dan keunggulan kompetitif kontraktor UKM dan <i>real estate</i> di Indonesia. Hal

			<p>ini membantu mengevaluasi bagaimana mencapai tujuan, bagaimana perusahaan dapat maju dan berkembang, serta bagaimana memperbesar pangsa pasar di tengah persaingan bisnis yang semakin ketat. Idenya adalah keunggulan kompetitif dapat dicapai melalui berbagai strategi, salah satunya adalah strategi bisnis yang baik.</p>
4.	(Hapsari, 2019)	<p>X : <i>Enterprise Resource Planning</i> Y : Kinerja Keuangan Perusahaan</p>	<p>Berdasarkan hasil uji regresi dapat disimpulkan bahwa <i>Enterprise Resource Planning</i> dapat mempengaruhi kinerja keuangan, karena dengan adanya <i>Enterprise Resource Planning</i> pada perusahaan dapat menghasilkan kualitas kinerja yang lebih baik dalam satu periode. Hal ini menunjukkan bahwa keberhasilan perusahaan dalam mengimplementasikan ERP dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Dengan adanya peningkatan pengaruh atas implementasi <i>Enterprise Resource Planning</i> terhadap efektivitas perusahaan, hal ini akan memberikan dampak terhadap kinerja keuangan perusahaan.</p>
5.	(Morawiec & Softysik-	<p>X : Strategi Bisnis Y : Pengembangan</p>	<p>Dalam penelitian ini menunjukkan bagaimana faktor teknologi,</p>

	Piorunkiewicz, 2023)	Sistem ERP	organisasi, dan lingkungan mempengaruhi penggunaan dan pengembangan perencanaan sumber daya Perusahaan dalam konteks konsep Industri 4.0 (Revolusi Industri Keempat)
6.	(Nawawi, 2018)	X : Implementasi ERP Y : Kinerja Keuangan Z1 : Strategi Bisnis Z2 : Kapabilitass Organisasi	Penelitian ini difokuskan pada jenis strategi bisnis prospektor dan tidak mempertimbangkan jenis defender , yang mungkin menghasilkan hasil yang berbeda. Pengujian model menunjukkan bahwa implementasi ERP memiliki dampak yang signifikan dan positif ketika perusahaan mempekerjakan prospektor strategi bisnis. Dalam studi ini, terdapat empat kapabilitas, yang dikembangkan melalui implementasi sistem ERP yaitu: akses informasi, variasi produk, proses perbaikan, dan fleksibilitas keuangan. Mengambil dari resource based-view (RBV) perusahaan, teori dinamika kapabilitas dan teori agensi, penelitian ini menguji apakah implementasi ERP berdampak pada strategi bisnis dan kapabilitas perusahaan yang nantinya meningkatkan kinerja perusahaan.
7.	(Putra dkk., 2021)	X : ERP Y : Kinerja	Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh penerapan sistem Enterprise

		Perusahaan Z:Kapabilitas Organisasi	Resource Planning (ERP) terhadap kinerja perusahaan dengan kapabilitas organisasi sebagai variabel mediasi. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan 117 sampel perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI pada tahun 2013 hingga 2018. Analisis dan pengujian dalam penelitian ini menggunakan SEM-PLS.
8.	(Qinthara dkk., 2020)	X : Strategi Bisnis Y: Kinerja Perusahaan	Berdasarkan hasil analisis statistik deskriptif dan pengujian dengan menggunakan model regresi data panel yang sudah peneliti lakukan, maka didapat kesimpulan sebagai berikut : strategi bisnis <i>prospector</i> berpengaruh positif secara simultan terhadap kinerja perusahaan dan strategi bisnis <i>defender</i> berpengaruh positif secara parsial terhadap kinerja perusahaan.

2.3. Kerangka Pemikiran



Gambar 2. 1 Kerangka Pemikiran

Sumber : Data Diolah Peneliti (2023)

2.4. Pengembangan Hipotesis

1. Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Perusahaan

Strategi bisnis perusahaan dapat mempengaruhi seluruh kegiatan suatu perusahaan, karena semua proses, progres, transaksi bisnis, dan semua keputusan bisnis manajemen harus konsisten (Sihombing & Akbar, 2022). Pengujian hipotesis strategi bisnis ini terus menerus memberikan dampak positif terhadap kinerja perusahaan. Pihak-pihak yang berkepentingan tersebut menilai apabila kinerja perusahaan yang dilaporkan baik maka keadaan internal perusahaan pun dalam keadaan yang baik. Hasil Pengujian yang dilakukan oleh (Qinthara dkk., 2020) menunjukkan

strategi bisnis *prospector* berpengaruh signifikan dan memiliki arah positif terhadap kinerja perusahaan. Maka strategi bisnis yang dipakai Perusahaan sangat berpengaruh untuk peningkatan kinerja perusahaan.

H1 : Terdapat pengaruh positif antara strategi bisnis terhadap kinerja perusahaan

2. Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap *Enterprise Resource Planning*

Strategi dalam bisnis dapat mencakup perencanaan jangka panjang yang mungkin termasuk *merger* dan akuisisi, segmentasi pasar, pembentukan modal, pencarian produk, pemasok dan manajemen hubungan pelanggan, inovasi produk dan pemertahanan produk.

Implementasi *Enterprise Resource Planning* (ERP) memberikan banyak manfaat yang dapat dengan mudah memberikan data komperhensif yang saling terkait untuk pengambilan keputusan, sehingga perusahaan-perusahaan dapat mencapai tujuan sesuai dengan strategi yang dimiliki. Menurut Shang dan Seddon (2000) dalam (Pratama Putra dkk., 2023), sistem ERP digambarkan sebagai alat pemecahan masalah yang efisien dalam bisnis dan hasil yang didapatkan mampu untuk menghemat waktu dan uang. *Enterprise Resource Planning* (ERP) membantu perusahaan untuk mengintegritaskan informasi dengan cepat, membantu mengelola sumber daya secara efektif, sehingga perusahaan dapat mengambil keputusan dengan cepat dan tepat. Hasil penelitian yang dilakukan oleh (Nawawi, 2018) juga menunjukkan bahwa strategi bisnis berpengaruh positif terhadap *Enterprise Resource Planning* (ERP).

H2 : Terdapat pengaruh positif antara strategi bisnis terhadap *Enterprise Resource Planning*

3. Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Kapabilitas Organisasi

Strategi bisnis yang baik dapat meningkatkan kapabilitas organisasi dengan menerapkan proses bisnis perusahaan. Teori Sumber Daya dan Kemampuan menekankan bahwa perusahaan dapat mencapai kapabilitas melalui pemanfaatan dan pengembangan sumber daya dan kemampuan yang unik. Dalam konteks ini, strategi bisnis yang efektif diharapkan dapat mempengaruhi dan meningkatkan kapabilitas organisasi (Farida & Setiawan, 2022). Menurut penelitian (Nawawi, 2018) menunjukkan hasil bahwa strategi bisnis memiliki dampak signifikan terhadap kemampuan perusahaan untuk mencapai kapabilitas organisasi.

H3 : Terdapat pengaruh positif antara strategi bisnis terhadap kapabilitas organisasi

4. Pengaruh *Enterprise Resource Planning* Terhadap Kinerja Perusahaan

Sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) dapat mengurangi perputaran persediaan dan waktu tunggu sehingga diharapkan meningkatkan efisiensi dan fleksibilitas dari operasional perusahaan. Manfaat yang dapat diperoleh dengan menerapkan *Enterprise Resource Planning* (ERP) sistem dalam menjalankan proses bisnis perusahaan antara lain yaitu data yang ada dalam sistem adalah data yang akurat dan dapat dipercaya. Data tersebut juga relevan dan terintegrasi karena dimungkinkannya *real time processing*. Tidak hanya *feedback* yang

berkaitan dengan pengembangan produk namun *Enterprise Resource Planning* (ERP) juga memberikan kemudahan bagi para manajer dan karyawan untuk memberikan *feedback* yang berkaitan dengan kinerja yang dapat meningkat. Oleh karena itu, penting untuk mengetahui pengaruh dari sistem *Enterprise Resource Planning* (ERP) terhadap kinerja perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Hsu (2019) mengenai IT Resource (ERP) pada 150 perusahaan manufaktur di Amerika, menemukan hasil bahwa adanya *Enterprise Resource Planning* dalam perusahaan dapat meningkatkan integrasi bisnis perusahaan. Adapun penelitian Daoud dan Triki (2013) dalam (Hapsari, 2019) yang menemukan bahwa *Enterprise Resource Planning* memberikan pengaruh terhadap peningkatan kinerja perusahaan di Tunisia.

H4 : Terdapat pengaruh positif antara *Enterprise Resource Planning* terhadap Kinerja Perusahaan

5. Pengaruh Kapabilitas Organisasi Terhadap Kinerja Perusahaan

Keberhasilan perusahaan dalam mencapai kinerja yang efektif ditentukan oleh rumusan kebijakan perusahaan oleh Manajer. Secara umum, konsep kinerja perusahaan didasarkan pada gagasan bahwa perusahaan merupakan sekumpulan aset produktif, yang meliputi sumber daya manusia, sumber daya fisik dan modal untuk mencapai tujuan bersama. Penilaian kinerja menjadi penentuan secara periodik efektifitas operasional suatu perusahaan. Perspektif yang perlu dilihat yakni sisi operasional, dimana sisi efektifitas dan efisiensi yang sering dijadikan titik

keberhasilan suatu proses. Hasil penelitian (Wirawan, 2022) menunjukkan bahwa Kapabilitas Organisasi berpengaruh positif terhadap Kinerja Bisnis.

H5 : Terdapat pengaruh positif antara Kapabilitas Organisasi terhadap Kinerja Perusahaan

6. Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Perusahaan Melalui *Enterprise Resource Planning*

Perusahaan perlu mengimplementasikan sistem informasi *Enterprise Resource Planning* (ERP) untuk mengintegrasikan informasi yang ada. Keinginan untuk selalu berinovasi maupun keinginan untuk mempertahankan suatu produk dapat tercapai dengan mudah. Oleh karena itu, perusahaan yang menerapkan strategi bisnis *prospector* maupun *defender* akan mendorong untuk mengimplementasikan *Enterprise Resource Planning* (ERP). Perusahaan dengan tingkat strategi bisnis jenis prospektor yang tinggi memiliki kinerja perusahaan yang tinggi (Nawawi, 2018).

Enterprise Resource Planning (ERP) dapat membantu perusahaan untuk beradaptasi, berkonfigurasi dan mengintegritaskan arus informasi dan proses bisnis. Sistem ERP ini memberikan banyak manfaat kepada perusahaan sehingga mereka dapat memenuhi perubahan ekspektasi dengan memberikan informasi yang akurat, tepat waktu, dan terintegrasi dalam peningkatan pengambilan keputusan dengan penentuan strategi yang sesuai dengan tujuan perusahaan dan keberhasilan dari pelaksanaan

implementasi *Enterprise Resource Planning* (ERP) dapat meningkatkan kinerja perusahaan.

H6 : Terdapat pengaruh positif antara strategi bisnis terhadap kinerja perusahaan melalui *Enterprise Resource Planning*

7. Pengaruh Strategi Bisnis Terhadap Kinerja Perusahaan Melalui Kapabilitas Organisasi

Pada organisasi yang kompleks, kapabilitas mempengaruhi struktur hierarki organisasi tersebut. Kapabilitas atau kemampuan sangat penting dimiliki oleh organisasi, karena kemampuan diidentifikasi sebagai salah satu sumber utama bagi pembangkitan dan pengembangan kompetitif dalam pengembangan strategi bisnis untuk meningkatkan kinerja yang harus dikembangkan oleh Perusahaan. Menurut (Suhendra dkk., 2019) mengungkapkan bahwa kapabilitas organisasi sebagai mediator dapat memberikan informasi bernilai baik dalam hubungan antara strategi bisnis dan kinerja perusahaan.

H7 : Terdapat pengaruh positif antara strategi bisnis terhadap kinerja perusahaan melalui Kapabilitas Organisasi