

## PEMANFAATAN TEORI *RESOURCE-BASED VIEW* PADA RITEL *MINIMARKET* : IMPLIKASINYA TERHADAP STRATEGI DAN KEUNGGULAN BERSAING

**Ardianus Laurens Paulus**

**Petrus Setya Murdapa**

*Universitas Katolik Widya Mandala  
Madiun*

### **Informasi Artikel**

*Riwayat Artikel*

Diterima tanggal 25 Agustus 2016

Direvisi tanggal 26 September 2016

Disetujui tanggal 15 Oktober 2016

*Klasifikasi JEL*

M31

*Kata Kunci*

*Human capital,  
Structural capital,  
Relational capital,  
Competitive advantage.*

*DOI*

10.17970/jrem.16.160204.ID

### **ABSTRACT**

*This research aims to examine the utilization of Resource-Based View (RBV) theory which consists of human capital, structural capital and relational capital toward strategy and competitive advantage. Data collection was conducted at 42 minimarkets located in Madiun City, East Java. The data were analyzed using measurement model of structural equation modeling supported by Smart PLS 3.0 software. The results of the research find out that human capital has significant and positive influences towards strategy and competitive advantage. In addition, relational capital also has significant and positive influences towards strategy and competitive advantage. Whereas, structural capital only has significant and positive influences toward competitive advantage but it has no influence toward strategy*

### **Pendahuluan**

Teori *Resource-Based View* (RBV) dikenali sebagai sebuah teori yang melihat kemampuan sumberdaya internal perusahaan dalam mengeksploitasi sumberdaya internal untuk memunculkan keunggulan bersaing. Sumberdaya internal perusahaan yang terdiri dari semua aset, kapabilitas, kompetensi, proses organisasi, informasi, dan pengetahuan dapat dikendalikan oleh perusahaan guna mengimplementasikan strategi yang telah dirumuskan. Sektor ritel banyak menggunakan sumberdaya ini namun belum sepenuhnya dimanfaatkan oleh para pelaku bisnis ritel di Indonesia yang semakin hari bermunculan dalam berbagai jenis dan membawa ciri khas pengelolaan masing-masing. Sektor ritel adalah industri yang sangat dinamis. Saat ini tren global pada toko-toko ritel tengah bergerak dan pertumbuhannya juga terjadi pada peritel besar, baik itu berupa *hypermarket*, gudang rabat, atau ritel-ritel besar lainnya. Di Indonesia bisnis pasar ritel modern tersegmentasi dalam tiga jenis, yaitu *hypermarket*, *supermarket*, dan *minimarket*.

Fokus penelitian ini adalah toko ritel jenis *minimarket*. Dari kondisi nyata terketahui ada banyak ritel *minimarket* yang bergerak dalam industri yang sama, namun ada yang sukses ada yang tidak. Melihat kondisi ini toko ritel *minimarket* dapat ditinjau dari sudut pandang teori yang dikenal sebagai Pandangan Berbasis Sumberdaya (*Resource-Based View – RBV*) yang banyak diterapkan serta dipraktikkan di berbagai sektor industri namun masih kurang pada toko ritel *minimarket*, serta akan dilihat pengaruhnya terhadap strategi dan keunggulan bersaing *minimarket*. Dalam teori RBV terdapat sumberdaya internal perusahaan yaitu modal intelektual (Jardon dan Martos, 2012). Modal intelektual ini terdiri dari modal manusia, modal struktural dan modal relasional. Masing-masing modal tersebut memiliki karakteristik dan kemampuan yang dapat meningkatkan reputasi dan prestasi perusahaan. Menurut Barney (2007:134), peran sumberdaya yang terdiri dari *human capital*, *structural capital*, dan *relational capital* adalah bertujuan mencapai *sustainable competitive advantage* perusahaan dengan mampu menciptakan nilai yang bermanfaat bagi konsumennya, sulit ditiru oleh para pesaingnya dan didukung oleh manajemen perusahaan. Penelitian ini mengambil *setting* pada toko ritel *minimarket* di wilayah kota Madiun. Bisnis ritel *minimarket* di wilayah kota Madiun dapat ditinjau dari sisi hal terkait dengan sumberdaya tak berwujud yakni modal intelektual yaitu teori RBV. Hal ini dikarenakan cakupan bisnis *minimarket* yang masih kecil dan terbatas sehingga para pelaku bisnis *minimarket* kurang menyadari akan pentingnya memanfaatkan sumberdaya tak berwujud yakni modal intelektual yang merupakan nilai tambah dan berharga bagi kelangsungan bisnis *minimarket*.

## **Tinjauan Pustaka dan Pengembangan Hipotesis**

### **Teori *Resource-Based View***

Menurut Fahy (2000), teori RBV menjelaskan mengenai sumberdaya internal yang dimiliki oleh perusahaan. 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). Fokus penelitian ini adalah sumberdaya tak berwujud (*intangible resource*) yang dikenali sebagai aset yang mampu menciptakan nilai tambah bagi perusahaan untuk mencapai keunggulan bersaing. Nilai tambah dari sumberdaya tak berwujud ini sulit untuk diimitasi pesaing dan langka untuk diperoleh. Sumberdaya atau aset tak berwujud ini juga lebih dikenali sebagai modal intelektual (*intellectual capital*) terdiri dari : (1) *Human Capital* (Modal Manusia), merupakan aset yang mengarah kepada keahlian, pengetahuan, talenta, kompetensi maupun pengalaman yang dimiliki oleh karyawan maupun manajer yang diperlukan untuk melakukan aktivitas dalam pekerjaannya (Carter dan Carter, 2009). Menurut Benevene dan Cortini (2010), *human capital* terdiri dari kepuasan karyawan, komitmen karyawan terhadap perusahaan, pelatihan dan pengembangan karyawan, menyelaraskan nilai-nilai dalam perusahaan serta berbagi dan mengintegrasikan pengetahuan individu-individu dalam perusahaan. (2) *Structural Capital* (Modal Struktural) merupakan pedoman formal dan tertulis bagi karyawan dalam melakukan tugasnya sehingga karyawan

mengetahui tanggungjawab dan wewenangnya dengan baik termasuk berkomunikasi dengan pihak lain secara internal (Carter dan Carter, 2009). Kemudian Benevene dan Cortini (2010) menjelaskan bahwa modal struktural merupakan infrastruktur pendukung bagi modal manusia karena eksistensi modal struktural ini membuat modal manusia dalam organisasi berkembang. Selain itu dengan modal struktural yang kuat perusahaan akan memiliki sebuah budaya organisasi yang suportif. Modal struktural sangat penting bagi penyalarsan semua kebijakan dan prosedur perusahaan serta memberikan tanggungjawab dan wewenang bagi individu dalam organisasi. (3) *Relational Capital* (Modal Relasional) merupakan hubungan yang mampu dijalin perusahaan dengan pihak-pihak eksternal perusahaan seperti pelanggan, pemasok, *partner* dan regulator (de Castro et al., 2004). Pelanggan adalah pihak eksternal perusahaan yang terlibat dalam hubungan sehari-hari ketika membeli produk perusahaan. Pelanggan adalah aktor yang paling penting dalam menentukan sukses tidaknya perusahaan dalam industrinya. Pemasok adalah pihak yang dapat mempengaruhi stabilitas proses produksi perusahaan, baik perusahaan manufaktur atau jasa. *Partner* adalah pihak yang memberikan nilai tambah bagi perusahaan ketika perusahaan mampu melakukan kerjasama. Sedangkan pemerintah atau regulator pasar dapat memberikan nilai tambah yang dapat diperoleh perusahaan dalam bentuk kualitas dan kompetensi.

### Strategi

Strategi adalah aksi potensial yang membutuhkan keputusan manajemen puncak dan sumberdaya perusahaan. Selain itu, strategi mempengaruhi perkembangan jangka panjang perusahaan dan berorientasi ke masa yang akan datang. Strategi perlu mempertimbangkan baik faktor eksternal maupun internal yang dihadapi perusahaan. Menurut David (2011:13),

strategi bisnis mencakup ekspansi geografis, diversifikasi, akuisisi, pengembangan produk, pengembangan pasar, penetrasi pasar, divestasi, likuiditas dan *joint venture*.

### Keunggulan Bersaing

Keunggulan bersaing/kompetitif (*competitive advantage*) adalah segala sesuatu yang dapat dilakukan dengan jauh lebih baik oleh sebuah perusahaan bila dibandingkan dengan perusahaan-perusahaan pesaing. Ketika suatu perusahaan dapat melakukan sesuatu yang tidak dapat dibuat oleh perusahaan pesaing, atau memiliki sesuatu yang sangat diinginkan oleh perusahaan pesaing maka hal itu dapat merepresentasikan keunggulan kompetitif. Keunggulan kompetitif dapat diraih secara berkelanjutan dengan cara (1) terus-menerus beradaptasi pada perubahan dalam *tren* serta kegiatan eksternal dan kemampuan, kompetensi, serta sumberdaya internal, dan dengan (2) efektif merumuskan, menerapkan, dan menilai berbagai strategi yang semakin menguatkan faktor-faktor tersebut (David, 2011:9).

### Modal Manusia, Modal Struktural dan Modal Relasional terhadap Strategi.

Sumberdaya yang bernilai harus benar-benar langka, sulit ditiru dan tidak dapat digantikan. Ketiga sumberdaya yaitu modal manusia, modal struktural dan relasional haruslah memenuhi indikator sumberdaya tersebut agar organisasi dapat mengimplementasikan strategi yang baik untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas strategi itu sendiri. *Human Capital* atau modal manusia merupakan keahlian, pengetahuan dan talenta maupun pengalaman yang dimiliki oleh individu. Menurut hasil temuan Abhayawansa dan Abeysekera (2008), modal manusia yakni modal insani dalam level perusahaan dapat memberikan dampak positif karena modal insani merupakan penggerak ekonomi, kompetisi dan kemakmuran. Kemampuan manusia dalam menerapkan pengetahuan dan

keahlian dapat meningkatkan kemampuan perilaku, pengembangan diri dan merupakan elemen penting dalam implementasi strategi. Berdasarkan hasil penelitian de Pablos (2004) mengatakan eksistensi modal struktural yang dikelola dengan baik semakin akan membuat strategi dalam organisasi berkembang. Modal struktural yang terdiri dari mekanisme dan prosedur organisasi dapat mendukung karyawan dalam melakukan tugasnya. Lebih lanjut lagi de Pablos (2004) juga menyatakan modal struktural yang baik akan membawa organisasi mencapai strateginya. Sementara itu modal relasional menurut Camelia dan Tishler (2004) merupakan fungsi dari *longevity*, modal ini memberikan nilai yang lebih kepada perusahaan dalam menciptakan hubungan dengan lingkungan sehingga dapat memberikan pengaruh terhadap strategi. Hasil temuan Ngah dan Ibrahim (2009) juga mengatakan modal relasional akan berpengaruh karena dengan menjaga hubungan dan kualitas hubungan yang baik maka perusahaan akan meningkatkan *value* untuk mencapai strateginya.

H1 : Modal manusia berpengaruh signifikan dan positif terhadap strategi

H2 : Modal struktural berpengaruh signifikan dan positif terhadap strategi.

H3 : Modal relasional berpengaruh signifikan dan positif terhadap strategi.

### **Modal Manusia, Modal Struktural dan Modal Relasional terhadap Keunggulan Bersaing.**

Benevence dan Cortini (2010) menyatakan bahwa modal manusia atau modal insani merupakan konstruk yang ada dalam level individu. Modal ini dianggap oleh beberapa peneliti (misalnya : Carter dan Carter, 2009 ; Ismail et al., 2012 ; Kam, 2005) merupakan modal yang paling penting dalam modal intelektual karena modal ini merupakan sumber dari keunggulan bersaing perusahaan. Kemudian de Pablos (2004)

menyatakan bahwa modal struktural terdiri dari pengetahuan yang ada dalam organisasi seperti *competitive intelligence*, prosedur dan kebijakan rutin organisasi. Sementara itu, Carter dan Carter (2009), menyatakan modal struktural yang terdiri dari *know-how* perusahaan memberikan pengaruh dalam meningkatkan daya saing perusahaan. Modal relasional merupakan hubungan yang mampu dijalinan perusahaan dengan pihak-pihak eksternal perusahaan seperti pelanggan, pemasok, *partner* dan regulator. Dari hasil hubungan yang dilakukan secara terus menerus, menurut Ngah dan Ibrahim (2009) kemampuan dalam berelasi akan meningkatkan keunggulan bersaing. Kekuatan relasi hubungan dengan pihak eksternal akan mempengaruhi daya saing termasuk menghasilkan ide-ide kreativitas. Hubungan yang baik antar perusahaan dan lingkungan akan menciptakan suasana yang kondusif dalam mencapai keunggulan bersaing.

H4 : Modal manusia berpengaruh signifikan dan positif terhadap keunggulan bersaing.

H5 : Modal struktural berpengaruh signifikan dan positif terhadap keunggulan bersaing.

H6 : Modal relasional berpengaruh signifikan dan positif terhadap keunggulan bersaing.

### **Metodologi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan dengan pendekatan kuantitatif menggunakan metode survei. Analisis data dilakukan menggunakan model pengukuran persamaan struktural dengan pendekatan *Smart Part Least Square* (PLS) 3.0 (Ghozali, 2008). Responden penelitian ini adalah para pelaku usaha bisnis ritel *minimarket* di wilayah Kota Madiun dengan unit analisis adalah pemilik atau pimpinan *minimarket*. Sampel penelitian diambil dengan menggunakan metode *non probability sampling* dengan teknik *purposive sampling* yang berupa *self report* dengan menggunakan kuesioner dan pengukuran skala *likert* (Cooper dan Schindler,

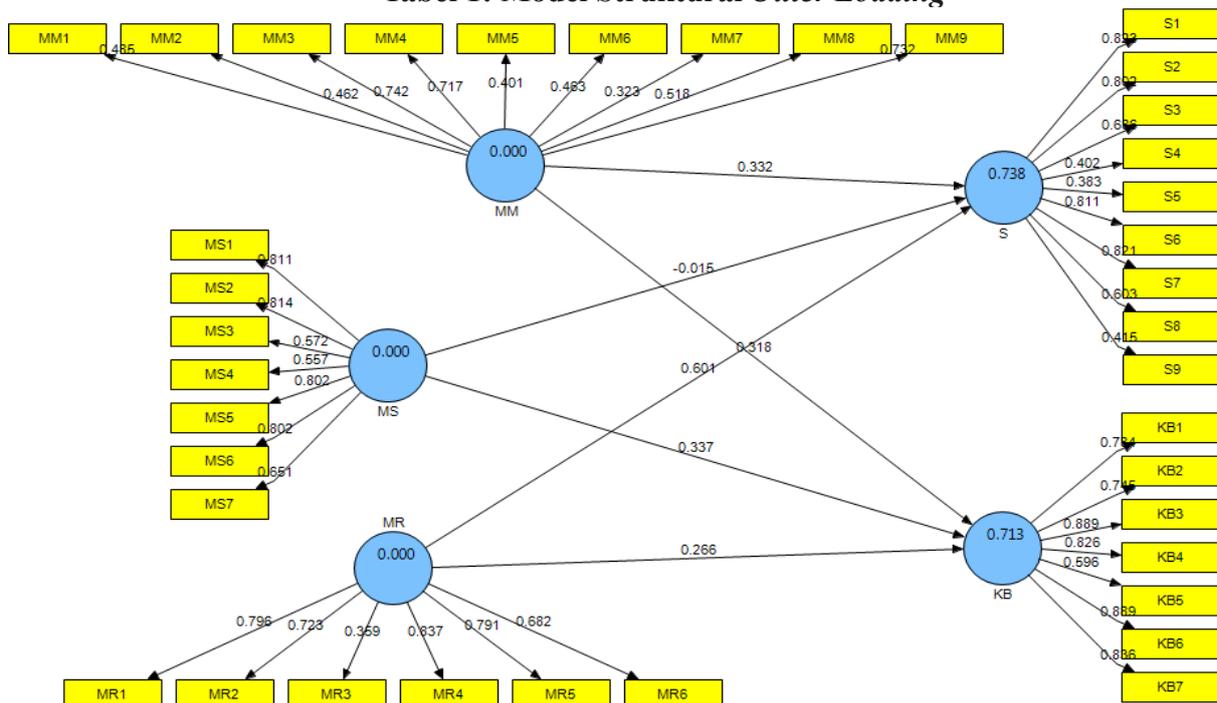
2011). Kuesioner yang dibagikan kepada *minimarket-minimarket* di Kota Madiun yang masuk dalam sampel penelitian adalah sebanyak 63 kuesioner berdasarkan data dari Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Madiun tahun 2016. Namun hanya 52 jumlah kuesioner yang dikembalikan dan setelah dilakukan proses seleksi (10 kuesioner tidak memenuhi syarat untuk diuji). Hanya 42

kuesioner yang memenuhi syarat dan layak untuk dianalisis.

### Temuan dan Diskusi

Uji yang dilakukan pada *outer model* terdiri dari uji *convergent validity*, *discriminant validity*, *average variance extracted (AVE)*, *composite reliability* dan *cronbach alpha*.

**Tabel 1: Model Struktural Outer Loading**



Item MM1, MM2, MM5, MM6, MM7, MR3, S4, S5, S9 memiliki nilai *factor loading* dibawah 0,5. Dengan demikian kesembilan item tersebut dikeluarkan dari model untuk di analisa selanjutnya.

**Tabel 2 : AVE dan AVE Square Roots**

Construct	AVE	Akar AVE
KB	0.641316	0.800822
MM	0.517261	0.719208
MR	0.594577	0.771088
MS	0.524031	0.723899
S	0.596762	0.772503

**Tabel 3 : Construct Correlations**

<i>Construct</i>	KB	MM	MR	MS	S
KB	0.800822				
MM	0.746102	0.719208			
MR	0.760940	0.671097	0.771088		
MS	0.790228	0.749803	0.779614	0.723899	
S	0.774709	0.726001	0.835510	0.713355	0.772503

Selain dilihat dari nilai *factor loading*, *convergent validity* juga dapat dilihat dari nilai *Average Variance Extracted (AVE)* dan *AVE Square Roots*. Pada Penelitian ini nilai AVE masing-masing konstruk berada diatas 0,5 dan hasil analisa menunjukkan tidak terdapat permasalahan *discriminant validity*.

**Tabel 4 : Composite Reliability dan Cronbachs Alpha**

<i>Construct</i>	<i>Composite Reliability</i>	<i>Cronbachs Alpha</i>	<i>Keterangan</i>
KB	0.925058	0.905405	Reliabel
MM	0.807743	0.690736	Reliabel
MR	0.879518	0.828341	Reliabel
MS	0.882627	0.844155	Reliabel
S	0.897404	0.861872	Reliabel

Tabel di atas menunjukkan bahwa seluruh konstruk memiliki nilai *composite reliability* dan *alpha cronbach* di atas 0,6. Oleh karena itu tidak ditemukan permasalahan reliabilitas atau *unidimensionality* pada model yang dibentuk.

**Tabel 5 : Path Coefficients**

<i>Construct</i>	<i>Original Sample (O)</i>	<i>Sample Mean (M)</i>	<i>Standard Error (STERR)</i>	<i>T Statistics ( O/STERR )</i>	<i>Keterangan</i>
MM -> KB	0.290475	0.287515	0.100216	2.898485 ***	Diterima
MM -> S	0.309248	0.321799	0.083307	3.712136 ***	Diterima
MR -> KB	0.305276	0.320640	0.117149	2.605876 ***	Diterima
MR -> S	0.644072	0.631171	0.084788	7.596271 ***	Diterima
MS -> KB	0.334431	0.322943	0.088449	3.781068 ***	Diterima
MS -> S	-0.020648	-0.021118	0.090620	0.227856	Ditolak

R Square: KB = 0.71      S = 0.75  
 Signifikansi: t =  
 1.65(sig.10%\*);  
 1.97(sig.5%\*\*);  
 2.60(sig.1%\*\*\*)

Hasil estimasi pada koefisien regresi menunjukkan modal manusia berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing dengan koefisien jalur sebesar 0.287515 (signifikan:  $t=2.898485$  ;  $p < 0,001$ ). Hasil penelitian ini mendukung hasil temuan oleh Carter dan Carter (2009), Benevence dan Cortini (2010), Kam (2005) serta Ismail et al. (2012). Modal manusia juga berpengaruh positif terhadap strategi berdasarkan hasil estimasi pada koefisien regresi dengan koefisien jalur sebesar 0.321799 (signifikan:  $t=3.712136$  ;  $p < 0,001$ ). Hasil penelitian ini mendukung temuan Abhayawansa dan Abeysekera (2008). Selanjutnya berdasarkan hasil penelitian ini, modal relasional juga berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing berdasarkan hasil estimasi pada koefisien regresi dengan koefisien jalur sebesar 0.320640 (signifikan:  $t=2.605876$  ;  $p < 0,001$ ). Hasil ini mendukung temuan Ngah dan Ibrahim (2009). Hasil estimasi pada koefisien regresi menunjukkan modal relasional juga berpengaruh positif terhadap strategi dengan koefisien jalur sebesar 0.644072 (signifikan:  $t=7.596271$  ;  $p < 0,001$ ). Hasil penelitian ini mendukung temuan Ngah dan Ibrahim (2009) serta Camelia dan Tishler (2004). Di samping itu, modal struktural juga berpengaruh positif terhadap keunggulan bersaing berdasarkan hasil estimasi pada koefisien regresi dengan koefisien jalur sebesar 0.334431 (signifikan:  $t=3.781068$  ;  $p < 0,001$ ). Hasil penelitian ini mendukung temuan de Pablos (2004) dan Carter dan Carter (2009). Namun hasil penelitian ini mendapati modal struktural tidak berpengaruh terhadap strategi berdasarkan hasil estimasi pada koefisien regresi dengan koefisien jalur sebesar -0.020648 (signifikan:  $t=0.227856$  ;  $p > 0,010$ ). Hal ini tidak mendukung hasil temuan de Pablos (2004). Dari hasil analisis juga dapat diketahui nilai  $R^2$  sebesar 0,71 untuk keunggulan bersaing. Diartikan bahwa 71% keunggulan bersaing dipengaruhi oleh variabel-variabel yang terdiri dari modal manusia, modal relasional

dan modal struktural sedangkan 29% variabel keunggulan bersaing dipengaruhi oleh variabel-variabel lain diluar variabel yang diteliti. Sedangkan untuk variabel strategi nilai  $R^2$  yang diperoleh adalah sebesar 0.75. Diartikan bahwa 75% strategi dipengaruhi oleh variabel-variabel yang terdiri dari modal manusia, modal relasional dan modal struktural sedangkan 25% variabel strategi dipengaruhi oleh variabel-variabel lain diluar variabel yang diteliti. Nilai  $R^2$  yang diperoleh lebih dari 0,5 menunjukkan bahwa model memiliki ukuran *goodness of fit* yang baik.

### Kesimpulan dan Implikasi Manajerial

Dari enam hipotesis yang diajukan, lima darinya diterima dan didukung oleh hasil penelitian ini sedangkan hanya satu hipotesis yang ditolak yakni modal struktural terhadap strategi pada *minimarket* di kota Madiun. Hasil penelitian mendapati bahwa *minimarket* yang masuk dalam sampel penelitian masih kurang dalam mengimplementasikan proses dan prosedur terkait tugas dan tanggungjawab sehingga kebijakan dan perkembangan yang terjadi tidak mempengaruhi strategi yang dibuat. Sehingga hal ini menjadikan modal struktural tidak berpengaruh terhadap strategi pada *minimarket* yang masuk dalam sampel penelitian. Secara teoritik, pandangan berbasis sumberdaya (RBV) sangat mutlak diperlukan di *minimarket* di kota Madiun. Pandangan berbasis sumberdaya dapat meningkatkan reputasi dan prestasi *minimarket-minimarket* tersebut. Peran sumberdaya yang terdiri dari *human capital*, *structural capital*, dan *relational capital* adalah bertujuan mencapai *sustainable competitive advantage* perusahaan seandainya perusahaan mampu menciptakan nilai yang bermanfaat bagi konsumennya, sulit ditiru oleh para pesaingnya dan didukung oleh manajemen perusahaan. Dengan demikian strategi dan keunggulan bersaing dapat terjadi di perusahaan bila perusahaan dapat menerapkan secara maksimal pandangan berbasis sumberdaya yang terdiri

dari modal manusia, modal struktural dan modal relasional agar mencapai *sustainable competitive advantage*.

Beberapa implikasi yang dapat dijadikan rujukan bagi pelaku dan pemilik *minimarket* di kota Madiun yang menjadi sampel penelitian adalah pelaku dan pemilik *minimarket* di kota Madiun seharusnya tidak mengabaikan salah satu dari teori RBV ini yakni modal struktural. Modal struktural sangat penting karena perusahaan dengan modal struktural yang kuat akan memiliki sebuah budaya organisasi yang suportif. Modal struktural penting bagi penyelarasan semua kebijakan dan prosedur perusahaan serta memberikan tanggungjawab dan wewenang bagi individu dalam organisasi. Kemudian, para pelaku dan pemilik *minimarket* di kota Madiun seharusnya lebih memperhatikan hubungan dengan pelanggan, pemasok, pesaing atau *partner* dan pemerintah serta regulator. Hal ini perlu diperhatikan bahwa hubungan yang mampu dijalin perusahaan dengan pihak-pihak eksternal perusahaan seperti pelanggan, pemasok, *partner* dan regulator, maka dengan modal relasional yang baik para manajemen puncak perusahaan akan selalu berusaha untuk mempelajari potensi perubahan kondisi lingkungannya sehingga dapat mempertimbangkan risiko dan peluang yang muncul dari perubahan kondisi lingkungan tersebut.

### **Keterbatasan dan Saran**

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini tidak luput dari berbagai macam keterbatasan dan kekurangannya tersendiri. Hal yang disadari oleh peneliti dalam penelitian ini adalah (1) kurang mempunyai *sample frame* yang akurat dan jumlah sampel yang kurang banyak sehingga tidak dapat menjangkau hasil penelitian yang lebih *robust*. (1) Penelitian ini masih terbatas dari sisi teori maupun konstruk dan *theoretical gap* serta *empirical gap* yang masih kurang dari penelitian sebelumnya.

(3) Keterbatasan ruang lingkup penelitian ini juga mempengaruhi hasil penelitian dan temuan yang belum kuat. Berdasarkan hasil dari penelitian ini, maka peneliti ingin memberikan saran dan masukan bagi penelitian berikutnya untuk melakukan *depth interview* yang lebih dalam dan banyak lagi agar dapat mensinkronisasikan teori yang ada dengan kondisi di lapangan. Kedua, penelitian berikutnya disarankan untuk melakukan penelitian pada beberapa organisasi yang berbeda. Upaya ini dapat meningkatkan generalisasi hasil penelitian, sehingga kemampuan prediksi tidak hanya terbatas pada satu organisasi saja.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Abhayawansa, and Abeysekera, Indra. (2008). "An Explanation of Human Capital Disclosure from the Resource-Based Perspective". *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, Vol. 12 No. 1, pp.51-64.
- Barney, B., Jay. (2007). "Gaining and Sustaining Competitive Advantage". 3ed. Pearson International Education Inc., Publishing as Prentice Hall Upper Saddle River, New Jersey, 07458, USA.
- Benevene, P. and Cortini, M. (2010). "Interaction Between Structural Capital and Human Capital in Italian NPOs: Leadership, Organizational Culture and Human Resource Management". *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 11 Iss: 2 pp. 123-139.
- Camelia, A. and Tishler, A. (2004). "Resource, Capabilities and the Performance of Industrial Firms : A Multivariate Analysis". *Managerial and Decision Economics*. 25 (6-7), 299-315.
- Carter, T. and Carter, B. (2009). "(In) tangible Resource as Antecedents of a Company's Competitive and Performance". *Journal for East*

- European Management Studies, Vol. 14, Issue. 2, pp. 186-209.
- Cooper, D. R. and Schindler, P. S. (2011), *'Business Research Methods'*. 9th Edition McGraw-Hill.
- David, R. Fred. (2011). *"Strategic Management : Concept and Cases"* 13ed. Pearson Education Inc., Publishing as Prentice Hall Upper Saddle River, New Jersey, 07458, USA.
- de Castro, G., M., and Saez, P. L., and Lopez, J. (2004). *"The Role of Corporate Reputation in Developing Relational Capital"*. Journal of Intellectual Capital, Vol. 5 Iss: 4 pp. 579-585.
- de Pablos, P., O. (2004). *"Measuring and Reporting Structural Capital: lessons from European Learning Firms"*. Journal of Intellectual Capital, Vol. 5 Iss: 4 pp. 629-647.
- Fahy, John. (2000). *"The Resource View of the Firm : Some Stumbling-Blocks on the Road to Understanding Sustainable Competitive Advantage"*. Journal of European Industrial Training, 24/2/3/4, pp.94-104.
- Ferriera, J.J; Azevedo, G.S dan Fernandez, R. (2011). *" Contribution of Resource Based View and Entrepreneurial Orientation on Small Firm Growth"*. Cuadernos de Gestin, Vol 11, no 1, pp.95-104.
- Ghozali, I. (2008). *" Structural Equation Modeling: Metode Alternatif dengan Partial Least Square (PLS) "*. Badan Penerbit - Undip.
- Ismail, A., I. and Rosez, R., C. and Uli, J. and Abdullah, H. (2012). *"The Relationship Between Organizational Resources, Capabilities, Systems and Competitive Advantage"*. Asian Academy of Management Journal, Vol. 17, No. 1, 151-170.
- Jordon, C. M., and Martos, M., S. (2012). *"Intellectual Capital as Emerging Clusters in Latin America"*. Journal of Intellectual Capital, Vol. 13, No. 4 pp. 462-481.
- Kam, Jugdev. (2005). *"The VRIO Framework of Competitive Advantage : Preliminary Research Implication for Organizational Innovations as Drawn from a Project Management Study"*. Portland International Conference on Management of Engineering and Technology: A unifying discipline for melting the boundaries, Portland, Oregon, pp.1-29.
- Ngah, Rohana and Ibrahim, Abdul Razak, (2009). *"The Relationship of Intellectual Capital, Innovation dan Organizational Performance: A Preliminary Study in Malaysian SMEs"*. International Journal of Management Innovation Systems Vol. 1 No. 1:E1, pp. 1-13.

