

Original Research Paper

## Implementasi Entrepreneurial Orientation dalam membangun Viabilitas Bisnis UMKM NTB di Era Disrupsi

Abdul Azis Bagis<sup>1</sup>, Iwan Kusmayadi<sup>1</sup>, Efan Yudha Winata<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Mataram

DOI: <https://doi.org/10.29303/jpmipi.v9i2.14976>

Sitasi: Bagis, A. A. (2026). Implementasi Entrepreneurial Orientation dalam membangun Viabilitas Bisnis UMKM NTB di Era Disrupsi. *Jurnal. Pengabdian Magister Pendidikan IPA*, 9(2)

### Article history

Received: 2 April 2026

Revised: 15 Mei 2026

Accepted: 24 Juni 2026

\*Corresponding Author: Abdul Azis Bagis, Universitas Mataram, Mataram, Indonesia; Email: [azis.bagis@unram.ac.id](mailto:azis.bagis@unram.ac.id)

**Abstract:** Tujuan artikel ini adalah membangun keberlanjutan usaha atau viabilitas bisnis para pelaku UMKM yang tergabung pada binaan dinas Koperasi NTB, di era disrupsi, dengan cara mengimplementasikan orientasi entrepreneurship secara konsisten dan berkelanjutan. Metode Kegiatan – Dialog dan presentasi Implementasi Orientasi Entrepreneurship dengan para anggota UMKM yang tergabung binaan dinas Koperasi NTB. Kegiatan ini didukung oleh hasil studi yang menganalisis kontribusi perilaku pro-aktif, inovatif dan keberanian mengambil resiko secara terukur dalam membangun viabilitas bisnis yang dikuatkan dengan pemanfaatan modal maya. Dengan melakukan analisis moderating multiple regression terhadap 385 UMKM yang mampu bertahan di era disrupsi ini, membuktikan bahwa perilaku orientasi entrepreneurship mampu membangun keberlanjutan usaha secara meyakinkan. Hasil – Tantangan era digitalisasi, tantangan era milineal dan tantangan era pandemic covid-19, dapat menekan kehidupan bisnis UMKM. Dengan kekuatan orientasi entrepreneurship dan pemilikan modal maya para pelaku UMKM terbukti mampu menghadapi berbagai tantangan disrupsi tersebut, dengan kunci sukses, diantaranya kemampuan mempertahankan usia operasi selama sepuluh tahun terakhir ini. Kesimpulan –Implementasi orientasi entrepreneurship mampu menambah wawasan para anggota Binaan dinas Koperasi, karena mampu meningkatkan sikap dan perilaku produktif mereka di tengah tantangan disrupsi saat ini. Studi dan implementasi viabilitas bisnis ini masih mempunyai kelemahan, karena dilakukan hanya pada UMKM di provinsi Nusa Tenggara Barat, sehingga belum sepenuhnya dapat digeneral untuk UMKM Indonesia.

**Keywords:** *Tantangan disrupsi, viabilitas bisnis, modal intelektual, modal sosial, modal kepercayaan.*

### Pendahuluan

Pusat pembelanjaan Binaan dinas Koperasi merupakan inovasi dari dinas Perdagangan provinsi NTB untuk memasarkan produk-produk asli yang dibuat oleh para UMKM di daerah pulau Lombok dan Sumbawa. Binaan dinas Koperasi hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat dalam berbelanja, dengan bentuk website, aplikasi Android dan IOS, serta Offline Store. Para pelaku UMKM tidak

semuanya bisa dimasukkan ke Binaan dinas Koperasi tapi harus melalui seleksi, salah satunya harus asli produk NTB. Produk-produk yang disediakan terdiri dari makanan dan minuman seperti kopi Lombok dan Sumbawa, olahan kue kering, olahan rumput laut, berbagai macam sambal khas NTB, dan lain-lain. Tersedia produk fashion seperti kain tenun/songket, baju tenun/songket, tas tenun/songket, dan lain-lain. Terdapat produk kecantikan dan kesehatan yang bahkan sudah

terdaftar di BPOM seperti masker muka, lulur, minyak herbal, dan lain-lain. Tersedia produk kerajinan tangan, kayu, gerabah, ketak, cukli, daur ulang sampah, dan juga ada perhiasan yaitu perak serta mutiara NTB yang sudah dikenal kualitasnya, dalam dan luar. Binaan dinas Koperasi juga melayani penjualan jasa pulsa hingga pembayaran. Memiliki ribuan reseller yang siap memasarkan produk UMKM dalam pengiriman barang hingga asia tenggara dengan sistem COD, menyediakan sejumlah program pelatihan bisnis secara berkala, online dan offline. Keramahan para karyawan costumer service selalu siap memberikan pelayanan konsumen. Sementara penetapan harga produk cukup terjangkau dan kompetitif, dengan platform marketplace yang sangat mudah digunakan, sekaligus kemudahan pendaftaran bagi calon pelapak Binaan dinas Koperasi, dengan tanpa dipungut biaya.

Para anggota UMKM yang tergabung pada Binaan dinas Koperasi, pada umumnya sudah cukup berhasil memulai usahanya sejak lama dan mulai bergabung dalam dua tahun terakhir, tetapi belum cukup mampu untuk menyesuaikan dirinya dengan tantangan era disrupsi saat ini. Berdasarkan survey lapangan menunjukkan, bahwa UMKM di Nusa Tenggara Barat belum sepenuhnya menyadari dampak era digitalisasi, era melinial dan era pandemic c-19, terhadap masa depan usaha mereka. Pencapaian omzet penjualan menjadi makin menurun sejalan dengan masuknya para peritel modern berjaring nasional, seperti Indo Maret dan Alfa Mart. Para peritel lokal mengalami tekanan penguasaan pasar (*market share*) sampai 50 % lebih (Abdul Aziz Bagis, Surati, & Nururly, 2018).

Kemampuan Binaan dinas Koperasi secara fisik dan pendanaan, relatif cukup memadai selama mendapatkan dukungan dari pihak pemerintah daerah, dan sewaktu-waktu dapat mengalami perubahan atau pengurangan. Untuk itu para anggota Binaan dinas Koperasi tidak dapat bergantung pada fasilitas yang tersedia saat ini. Menghadapi tantangan disrupsi dewasa ini, para anggota Binaan dinas Koperasi perlu mengandalkan kekuatan potensial yang bersumber dari para pelaku UMKM itu sendiri (Shoshani, 2019). Kekuatan potensial pelaku bisnis, dapat bersumber dari karakter positif yang tertanam (*embedded*), pada diri pelaku itu sendiri (Baehr, 2017). Karakter positif yang merupakan perwujudan dari nilai-nilai kebajikan, terbukti dapat

membangun keunggulan seseorang (Peterson & Seligman, 2004), maupun entitas bisnis secara berkelanjutan (Morales-Sánchez & Cabello-Medina, 2015)

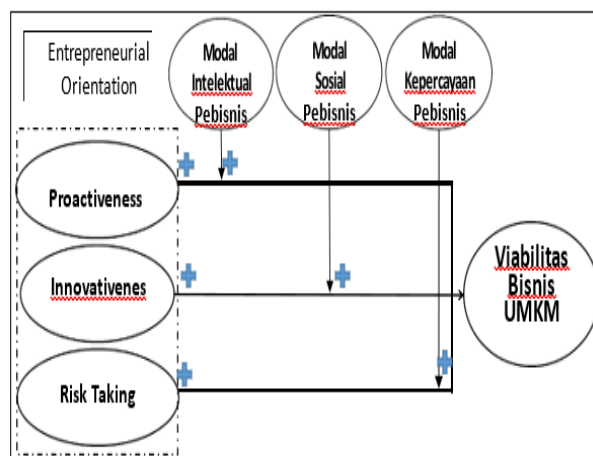
Sekalipun para anggota Binaan dinas Koperasi telah mendapatkan fasilitas jaringan bisnis yang cukup memadai, tidak mengurangi besarnya tantangan disrupsi (*triple disruption*) yang dihadapi oleh pelaku usaha tanpa kecuali (Irawan, 2020). Tantangan tersebut dapat menekan perkembangan pertumbuhan bisnis bahkan membangkrutkan entitas UMKM secara langsung (Gruenwald, 2013). Untuk itu para pelaku UMKM perlu siap selalu menghadapi tantangan lingkungan bisnis yang makin bergejolak dewasa ini (Thrassou, Uzunboylu, Vrontis, & Christofi, 2020). Untuk itu para pelaku UMKM perlu mengikuti perkembangan Dunia bisnis kontemporer secara berkelanjutan, sekaligus mau dan mampu menyesuaikan diri dengan perubahan yang terjadi (Djatiniko & Pudyastiwi, 2020).

Program implementasi orientasi kewirausahaan, bertujuan, agar, para pelaku bisnis UMKM yang tergabung pada Binaan dinas Koperasi, mampu mempertahankan dan mengembangkan usahanya dalam jangka panjang, sekaligus dapat menghadapi tantangan era disrupsi saat ini. Pelaksanaan orientasi kewirausahaan perlu didukung dengan pemanfaatan potensi insani yang tertanam (*embedded*) pada setiap pelaku bisnis. Pemanfaatan potensi insani secara maksimal dapat menghasilkan kekuatan modal maya (*virtual capital*) yang menjadi tumpuan bisnis yang handal (Abdul Aziz Bagis, 2015). Dengan demikian di era disrupsi ini, membangun keberlanjutan entitas UMKM, dapat memberikan manfaat dan stabilitas ekonomi jangka panjang, sebagaimana yang telah dicapai oleh perusahaan yang hidup (*the living company*), dengan cara bertumpu pada kekuatan karakter tertentu yang dimiliki oleh para anggota perusahaan itu sendiri (Geus, 1998). Dengan membangun entrepreneurial orientation, para pelaku UMKM NTB lebih siap mengimplementasikan sikap dan perilaku proaktif, inovatif dan risk-taking (Abdul Azis Bagis, 2022) dan (Abdul Azis Bagis et al., 2024).

### Metode Kegiatan

Program Implementasi orientasi kewirausahaan dilaksanakan pada kesempatan

dialog dan diskusi dengan para pelaku UMKM yang tergabung pada binaan dinas Koperasi . Orientasi kewirausahaan diwujudkan dengan perilaku pro-aktif (*proactiveness*) para pelaku usaha, dalam mengikuti perkembangan permintaan konsumen, dan menghadapi para pesaing secara kolaboratif sekaligus aktif memulai memperkenalkan bisnis baru (Baker & Sinkula, 2009). Dilanjutkan dengan perwujudan perilaku inovatif (*innovativeness*) dengan menghasilkan karya-karya baru atau pelayanan berbeda sesuai dengan perkembangan pengetahuan dan teknologi, sekaligus dapat diterima dan diapresiasi oleh konsumen (Nasser, 2021). Sementara perwujudan perilaku pengambilan resiko (*risk-taking*) yang terukur, cenderung untuk memilih bisnis yang beresiko rendah, penuh pertimbangan dan kehati-hatian sekaligus menghindari keputusan yang membutuhkan biaya mahal (Li, Wang, & Du, 2020). Semua sikap dan perilaku yang mencerminkan orientasi kewirausahaan tersebut didialogkan secara stimulatif, yaitu mendorong sikap dan perilaku pro-aktif, inovatif dan pengambilan resiko para pelaku UMKM secara nyata dan dilaksanakan secara berkelanjutan. Orientasi kewirausahaan, perlu dijalankan sehari-hari, dimulai dari saat ini, dan sesuai kemampuan para pelaku UMKM. Dengan menjalankan perilaku orientasi kewirausahaan secara konsisten, mampu membangun keberlanjutan entitas UMKM tersebut untuk waktu yang panjang, sekaligus membuktikan kemampuan menghadapi tantangan era disrupsi dewasa ini (Djarmiko & Pudyastiwi, 2020). Pencapaian para pelaku UMKM dalam membangun keberlanjutan usaha (*business viability*), di era disrupsi (*triple disruption*) dapat diperkuat oleh pemanfaatan pemilikan modal maya (*virtual capital*) secara maksimal (Abdul Azis Bagis, 2021). Orientasi kewirausahaan sebagai suatu sikap dan perilaku produktif para pelaku usaha, termasuk pelaku UMKM yang tergabung pada binaan dinas Koperasi , telah di buktikan melalui penelitian asosiatif yang menganalisis efektivitas perilaku orientasi kewirausahaan dan pemanfaatan modal maya dalam membangun keberlanjutan bisnis entitas UMKM di NTB, ditunjukkan pada model hipotetik, viabilitas bisnis, berikut:



**Gambar 1. Model Viabilitas Bisnis UMKM**

Model diagramatis viabilitas bisnis UMKM dapat juga dirumuskan dalam model matematis, menjadi  $Y = X_1 + X_2 + X_3 + X_1.X_4 + X_2.X_4 + X_3.X_4 + X_1.X_5 + X_2.X_5 + X_3.X_6$ .

Dimana, Y = variabel kemampuan viabilitas bisnis; UMKM;  $X_{1,2,3}$  = variable Orientasi Kewirausahaan para pelaku usaha dan  $X_{4,5,6}$  = variable Iklim internal dalam bentuk pemilikan dan pemanfaatan modal maya para pelaku UMKM. Berdasarkan model viabilitas bisnis, yang menunjukkan hubungan relasional variabel yang dikaji, maka hipotesisnya dapat dirumuskan, sebagai berikut:

1. Perilaku Proaktif para pelaku usaha, diduga dapat membangun keberlangsungan usaha jangka panjang entitas UMKM di NTB.
  2. Perilaku Inovatif para pelaku usaha diduga dapat membangun keberlangsungan entitas UMKM di NTB.
  3. Perilaku Pengambilan resiko para pelaku usaha diduga dapat membangun keberlangsungan entitas UMKM di NTB.
  4. Pemanfaatan modal maya para pelaku bisnis, diduga dapat menguatkan kontribusi orientasi kewirausahaan dalam membangun keberlangsungan entitas UMKM jangka panjang.
- Untuk mendukung implementasi perilaku orientasi kewirausahaan, kajian lebih awal dilakukan terhadap pelaku usaha kecil dan menengah di NTB, dengan teknik dan pengumpulan data menggunakan kuisisioner dan wawancara yang dirancang secara khusus, sekaligus memenuhi validitas konten. Selanjutnya menganalisis hasil

kuesioner persepsional para responden yang sudah memenuhi validitas konstruk secara terukur dan menggunakan Moderating Multiple Regression Analysis (MRA).

Obyek pengukuran penelitian adalah sikap dan perilaku para pelaku UMKM yang mampu bertahan dalam menghadapi era disrupsi dewasa ini. Kajian atas persetujuan mereka tentang informasi lingkungan, nilai-nilai bisnis sesuai yang dialami selama ini. Pengukuran sikap dilakukan berdasarkan ekspresi yang diungkapkan para pengusaha secara verbal dan non-verbal, dengan cara memberi pilihan pernyataan yang mudah dipahami. Proses validasi konstruk dilakukan menggunakan analisis faktor (*backward elimination*), sesuai dengan model keberlangsungan usaha yang dibangun atas dasar perilaku orientasi kewirausahaan dan dikuatkan dengan pemanfaatan modal maya pelaku UMKM.

**Hasil Dan Pembahasan**

Berdasarkan analisis analisis faktor dan moderating multiple regression, dapat ditunjukkan hasilnya dalam bentuk model final, pada table Coefficients, sebagai berikut:

**Tabel 3 Coefficients**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
3 (Constant)	.047	.088		.532	.595		
X2	.694	.042	.804	16.709	.000	.188	5.324
X3	.329	.025	.331	13.248	.000	.695	1.439
X1.X4	.088	.006	.592	14.919	.000	.276	3.621
X2.X4	-.096	.010	-.603	-9.569	.000	.110	9.127

a. Dependent Variable: Y

Taraf signifikansi :

- \* signifikansi dengan  $p < 0.10$
- \*\* signifikansi dengan  $p < 0.05$
- \*\*\* signifikansi dengan  $p < 0.01$

Atas dasar hasil akhir pada model ke-tiga dan final, menunjukkan bahwa semua perilaku orientasi kewirausahaan, yang meliputi perilaku pro-aktif, perilaku inovatif dan perilaku pengambilan resiko, terbukti dengan meyakinkan, mampu membangun keberlanjutan usaha. Khusus untuk perilaku proaktif dapat berkontribusi terhadap keberlanjutan usaha setelah adanya penguatan dari pemanfaatan modal maya.

Sementara perilaku inovatif para pelaku UMKM justru mengalami kontra-produktif setelah penguatan modal maya. Pemilikan modal maya pelaku UMKM, yang meliputi modal intelektual, modal sosial dan modal kepercayaan mencerminkan kompetensi dan pengalaman mereka selama menjadi pelaku usaha. Hasil yang kontra-produktif dapat saja terjadi karena perilaku inovatif, yang menunjukkan kemampuan menghasilkan karya yang baru dan bermanfaat bagi konsumen menjadi kurang efektif disaat terhalangi oleh modal intelektual yang terbatas. Di era disrupsi yang sangat bergejolak ini, modal intelektual para pelaku UMKM boleh jadi cepat tertinggal bahkan menjadi kadaluarsa, sehingga dapat menekan perilaku berinovasi para pelaku UMKM. Demikian halnya di saat modal kepercayaan tidak mampu mengimbangi kemampuan pengambilan resiko, mengakibatkan perilaku pengambilan resiko (*risk taking*) para pelaku UMKM, menjadi tidak kontributif terhadap keberlanjutan bisnis mereka.

Bagaimanapun hasil penelitian ini mampu meyakinkan, adanya kontribusi nyata dari perilaku orientasi kewirausahaan (*entrepreneurial orientation*) yang ditandai dengan kemampuan proaktif terhadap tantangan lingkungan bisnis yang makin kuat, dan diatasi dengan kemampuan membuat produk atau pelayanan yang diterima konsumen, dengan keberanian mengambil keputusan yang beresiko secara terukur. Demikian halnya dengan pemanfaatan modal maya yang kuat dan selalu mengikuti perkembangan, sebagai ciri suatu lingkungan internal entitas UMKM yang maju, sehingga mampu menguatkan perilaku orientasi kewirausahaan dalam membangun keberlangsungan entitas UMKM. Orientasi kewirausahaan mencerminkan kemampuan produktif pengusaha dalam menghadapi tantangan era disrupsi, dan terbukti mampu menjadi stimulus yang efektif dalam membangun viabilitas entitas UMKM, di Nusa Tenggara Barat.

**Kesimpulan**

Kajian tentang keberlangsungan usaha (*business viability*) entitas UMKM, yang didorong dengan perilaku orientasi kewirausahaan (*entrepreneurial orientation*) dan dikuatkan dengan pemanfaatan modal maya (*virtual capital*), dapat disimpulkan, sebagai berikut:

1. Kemampuan para pelaku bisnis melakukan orientasi kewirausahaan, dalam bentuk perilaku pro-aktif (*proactiveness*), perilaku inovatif (*innovativeness*) dan perilaku pengambilan resiko (*risk-taking*), efektif dapat membangun keberlangsungan usaha (*business viability*) entitas UMKM, sekaligus mampu menghadapi tantangan era disrupsi.
2. Kemampuan perilaku orientasi kewirausahaan menjadi makin efektif dengan dukungan modal maya para pelaku bisnis, melalui pemanfaatan modal intelektual, modal sosial dan modal kepercayaan para pelaku UMKM secara maksimal. Pemilikan modal maya yang terbatas, dapat menjadi penghambat perilaku inovatif para pelaku UMKM, bahkan dapat mengurangi efektivitas kemampuan perilaku pengambilan resiko pelaku bisnis dalam membangun keberlangsungan entitas UMKM di era disrupsi dewasa ini.
3. Model viabilitas bisnis yang telah dihasilkan, cukup mampu untuk menjadi model pemberdayaan UMKM yang baru dan berbeda, karena lebih banyak mengandalkan potensi dan kapabilitas para pelaku UMKM itu sendiri. Model viabilitas bisnis, sekaligus dapat memperkaya pola pembinaan UMKM yang mengandalkan bantuan dan dukungan dari luar pelaku UMKM, dan tidak jarang menciptakan ketergantungan pada bantuan modal fisik.
3. Pemberdayaan para pelaku UMKM perlu lebih bertumpu pada sikap dan perilaku yang berorientasi pada kemampuan entrepreneurship, yang di perkuat dengan pemanfaatan modal maya pelaku UMKM.
4. Studi tentang keberlangsungan entitas UMKM perlu terus dikembangkan, sebagai kriteria keberhasilan UMKM dan oleh karena itu kajian variable viabilitas bisnis sebagai variable kriteria, perlu dikembangkan, sekaligus penambahan variabel prediktor dan variabel moderating sebagai penguatan lingkungan yang menjadi ciri utama entitas UMKM.

### Ucapan Terima Kasih

Terima kasih ditujukan kepada para pihak yang telah mendukung pelaksanaan Pengabdian kepada Masyarakat ini, utamanya untuk Lembaga Penelitian dan Pengabdian Universitas Mataram yang telah memberi dukungan dana. Dukungan kemitraan yang tulus dari Kadis Perindag NTB dan para pengelola Binaan dinas Koperasi, sangat melancarkan pelaksanaan program pengabdian ini. Apresiasi yang tinggi juga ditujukan pada para anggota UMKM yang tergabung pada Binaan dinas Koperasi bersama pengurus Aprindo NTB. InsyaAllah segala bentuk dukungan yang tulus mendapatkan ganjaran dari Allah SWT,amiin.

### Saran

Berdasarkan temuan hasil penelitian, dapat diberikan sejumlah saran dan rekomendasi untuk kepentingan para pihak terkait, yang peduli dengan masa depan entitas UMKM, khususnya para anggota Binaan dinas Koperasi :

1. Perlunya pengenalan perilaku orientasi kewirausahaan, secara lebih detail dan lebih operasional bagi para pelaku UMKM, agar mereka lebih mudah menerapkan perilaku proaktif, perilaku inovatif dan perilaku pengambilan resiko bisnis secara terukur, dalam konteks ekonomi disrupsi dewasa ini.
2. Pemilikan modal maya para pelaku UMKM perlu lebih dirasakan, agar pemanfaatannya menjadi lebih maksimal, karena unsur-unsur modal maya, sesungguhnya bersumber dari aktualisasi potensi insani positif dari para pelaku bisnis itu sendiri.

### Referensi

- Baehr, J. (2017). The Varieties of Character and Some Implications for Character Education. *Journal of Youth and Adolescence*. <https://doi.org/10.1007/s10964-017-0654-z>
- Bagis, Abdul Azis. (2021). *The Disruption Challenge in Building Business Viability of SMEs Through Virtual Capital Ownership*. 85–93.
- Bagis, Abdul Azis. (2022). Building students' entrepreneurial orientation through entrepreneurial intention and workplace spirituality. *Heliyon*, 8(11), e11310. <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e11310>
- Bagis, Abdul Azis, Nururly, S., Sukma, A., & Mohamed, Z. (2024). *Jurnal Pendidikan Progresif Conduivity Academic Climate to*

- Improve the Quality of Entrepreneurship Education in Emerging Economies*. 14(02), 902–913.  
<https://doi.org/10.23960/jpp.v14.i2.20246>
- Bagis, Abdul Aziz. (2015). The Role of Virtual Capital. In Abdul Aziz Bagis (Ed.), *Role of Virtual Capital in Business Development for The Ummah*. Mataram, Indonesia: International Conference and PhD Colloquium on Islamic Economics and Finance 2015 (ICIEF '15).
- Bagis, Abdul Aziz, Surati, S., & Nururly, S. (2018). Kontribusi Modal Maya dalam Membangun Keberlangsungan Usaha Kecil dan Menengah di Kota Mataram. *Jmm Unram - Master of Management Journal*, 7(2), 1–12.  
<https://doi.org/10.29303/jmm.v7i2.310>
- Baker, W. E., & Sinkula, J. M. (2009). The complementary effects of market orientation and entrepreneurial orientation on profitability in small businesses. *Journal of Small Business Management*, 47(4), 443–464.  
<https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2009.00278.x>
- Djarmiko, A., & Pudyastiwati, E. (2020). Obstacles and Challenges of Indonesia'S Micro, Small and Medium Enterprises (Ukm) in Facing the Covid-19 Pandemic. *Jurnal Pendidikan Kewarganegaraan Undiksha*, 8(1), 35–46. Retrieved from <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJP/article/view/23548/14372>
- Geus, A. P. De. (1998). *The Living Company: A Recipe for Success in the New Economy*. 197–205.
- Gruenwald, R. K. (2013). Entrepreneurship challenges in high-growth companies and consequences for sme policy. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 1(1), 41–55.  
<https://doi.org/10.15678/EBER.2013.010104>
- Irawan, A. (2020). Challenges and Opportunities for Small and Medium Enterprises in Eastern Indonesia in Facing the COVID-19 Pandemic and the New Normal Era. *TIJAB (The International Journal of Applied Business)*, 4(2), 79.  
<https://doi.org/10.20473/tijab.v4.i2.2020.79-89>
- Li, K., Wang, X., & Du, T. C. (2020). Entrepreneurial orientation , online credibility , and online performance : Evidence from SMEs in a B2B electronic market in China. *Journal of Small Business Management*, 00(00), 1–26.  
<https://doi.org/10.1080/00472778.2019.1695495>
- Morales-Sánchez, R., & Cabello-Medina, C. (2015). Integrating character in management: Virtues, character strengths, and competencies. *Business Ethics*.  
<https://doi.org/10.1111/beer.12104>
- Nasser, W. H. (2021). Innovation capital, sustainable entrepreneurial orientation, and the moderating role of entrepreneurial resilience. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(3), 73–85.  
<https://doi.org/10.15678/EBER.2021.090305>
- Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (2004). Character strengths and virtues: a handbook and classification. In *Choice Reviews Online* (Vol. 42). <https://doi.org/10.5860/choice.42-0624>
- Shoshani, A. (2019). Young children's character strengths and emotional well-being: Development of the Character Strengths Inventory for Early Childhood (CSI-EC). *Journal of Positive Psychology*.  
<https://doi.org/10.1080/17439760.2018.1424925>
- Thrassou, A., Uzunboylu, N., Vrontis, D., & Christofi, M. (2020). *Digitalization of SMEs: A Review of Opportunities and Challenges*.  
[https://doi.org/10.1007/978-3-030-45835-5\\_9](https://doi.org/10.1007/978-3-030-45835-5_9)
- Baehr, J. (2017). The Varieties of Character and Some Implications for Character Education. *Journal of Youth and Adolescence*.  
<https://doi.org/10.1007/s10964-017-0654-z>
- Bagis, Abdul Azis. (2021). *The Disruption Challenge in Building Business Viability of SMEs Through Virtual Capital Ownership*. 85–93.
- Bagis, Abdul Azis. (2022). Building students' entrepreneurial orientation through entrepreneurial intention and workplace spirituality. *Heliyon*, 8(11), e11310.  
<https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2022.e11310>
- Bagis, Abdul Azis, Nururly, S., Sukma, A., & Mohamed, Z. (2024). *Jurnal Pendidikan Progresif Conducivity Academic Climate to*

- Improve the Quality of Entrepreneurship Education in Emerging Economies*. 14(02), 902–913.  
<https://doi.org/10.23960/jpp.v14.i2.20246>
- Bagis, Abdul Aziz. (2015). The Role of Virtual Capital. In Abdul Aziz Bagis (Ed.), *Role of Virtual Capital in Business Development for The Ummah*. Mataram, Indonesia: International Conference and PhD Colloquium on Islamic Economics and Finance 2015 (ICIEF '15).
- Bagis, Abdul Aziz, Surati, S., & Nururly, S. (2018). Kontribusi Modal Maya dalam Membangun Keberlangsungan Usaha Kecil dan Menengah di Kota Mataram. *Jmm Unram - Master of Management Journal*, 7(2), 1–12.  
<https://doi.org/10.29303/jmm.v7i2.310>
- Baker, W. E., & Sinkula, J. M. (2009). The complementary effects of market orientation and entrepreneurial orientation on profitability in small businesses. *Journal of Small Business Management*, 47(4), 443–464.  
<https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2009.00278.x>
- Djarmiko, A., & Pudyastiwati, E. (2020). Obstacles and Challenges of Indonesia'S Micro, Small and Medium Enterprises (Ukm) in Facing the Covid-19 Pandemic. *Jurnal Pendidikan Kewarganegaraan Undiksha*, 8(1), 35–46. Retrieved from <https://ejournal.undiksha.ac.id/index.php/JJP/article/view/23548/14372>
- Geus, A. P. De. (1998). *The Living Company: A Recipe for Success in the New Economy*. 197–205.
- Gruenwald, R. K. (2013). Entrepreneurship challenges in high-growth companies and consequences for sme policy. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 1(1), 41–55.  
<https://doi.org/10.15678/EBER.2013.010104>
- Irawan, A. (2020). Challenges and Opportunities for Small and Medium Enterprises in Eastern Indonesia in Facing the COVID-19 Pandemic and the New Normal Era. *TIJAB (The International Journal of Applied Business)*, 4(2), 79.  
<https://doi.org/10.20473/tijab.v4.i2.2020.79-89>
- Li, K., Wang, X., & Du, T. C. (2020). Entrepreneurial orientation, online credibility, and online performance: Evidence from SMEs in a B2B electronic market in China. *Journal of Small Business Management*, 00(00), 1–26.  
<https://doi.org/10.1080/00472778.2019.1695495>
- Morales-Sánchez, R., & Cabello-Medina, C. (2015). Integrating character in management: Virtues, character strengths, and competencies. *Business Ethics*.  
<https://doi.org/10.1111/beer.12104>
- Nasser, W. H. (2021). Innovation capital, sustainable entrepreneurial orientation, and the moderating role of entrepreneurial resilience. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 9(3), 73–85.  
<https://doi.org/10.15678/EBER.2021.090305>
- Peterson, C., & Seligman, M. E. P. (2004). Character strengths and virtues: a handbook and classification. In *Choice Reviews Online* (Vol. 42). <https://doi.org/10.5860/choice.42-0624>
- Shoshani, A. (2019). Young children's character strengths and emotional well-being: Development of the Character Strengths Inventory for Early Childhood (CSI-EC). *Journal of Positive Psychology*.  
<https://doi.org/10.1080/17439760.2018.1424925>
- Thrassou, A., Uzunboylu, N., Vrontis, D., & Christofi, M. (2020). *Digitalization of SMEs: A Review of Opportunities and Challenges*.  
[https://doi.org/10.1007/978-3-030-45835-5\\_9](https://doi.org/10.1007/978-3-030-45835-5_9)