

Pengaruh Pelatihan dan Kreativitas terhadap Pengembangan Usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut

Raeni Dwi Santy¹ Ary Virgiansyah Hidayat²

Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Komputer Indonesia, Bandung, Indonesia

raeny.wijaya@gmail.com² avirgiansyahhidayat@gmail.com¹

ABSTRACT

This study aims to determine the responses of respondents regarding Training, Creativity, and Business Development. And to find out how much influence Training and Creativity have on Business Development at leather industry products in the Center of Leather Industry Sukaregang, Garut, both partially and simultaneously.

The population in this study was 247 business actors, and the number of sample used in this study was 72 business actors. The method of analysis in this research uses the analysis of descriptive and verification which is composed of multiple linear regression analysis, the analysis of correlation, and the coefficient of determination.

The results based on descriptive analysis of Training variables exist in the fairly good category, variable Creativity is in the fairly good category, and Business Development variables exist in the fairly good category. Correlation test results showed that Training and Creativity have a significant effect on Business Development. Hypothesis test results stating that their influence Training and Creativity on Business Development, both partially and simultaneously.

Keywords: Training, Creativity, and Business Development

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Krisis ekonomi yang terjadi di Indonesia pada tahun 1997 merupakan salah satu kondisi yang memperburuk ekonomi di Indonesia. Pada saat itu, banyak perusahaan-perusahaan yang mengalami kebangkrutan. Hanya bidang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang dapat bertahan sampai saat ini.

Menurut **Ardiana, et al (2010: 42)**, menyatakan bahwa "Usaha kecil dan menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas pada masyarakat dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional pada umumnya dan stabilitas ekonomi pada khususnya."

Selain itu, dilihat dari data Badan Pusat Statistik (BPS), semenjak tahun 1998 sampai dengan tahun 2013, jumlah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia terus meningkat dari tahun ke tahunnya. Selain itu, menurut Kementerian PPN/Bappenas dalam Warta KUMKM menjelaskan bahwa jumlah UMKM tahun 2015, diperkirakan mencapai 60,7 juta unit

dengan sebagian besarnya merupakan usaha berskala mikro, yaitu sekitar 98,73%.

Kejadian tersebut menjelaskan bahwa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah usaha produktif yang mampu mendukung perkembangan perekonomian di Indonesia, baik secara makro maupun mikro. Selain itu, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) juga merupakan suatu usaha yang mampu bertahan dalam keadaan seperti apapun.

Dan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang cukup dikenal oleh masyarakat nasional maupun inter-nasional adalah industri kulit. Bahkan dilihat dari data Badan Pusat Statistik (BPS) menunjukkan bahwa sejak tahun 2013 sampai 2015, jumlah Pengusaha Mikro dan Kecil bidang kulit, barang dari kulit dan alas kaki mengalami kenaikan dari tahun ke tahunnya.

Selain itu, menurut Kementerian Perindustrian (Kemenperin) dalam ekbis.sindonews.com menyatakan bahwa investasi di sektor industri kulit, produk kulit dan alas kaki sampai menjelang akhir tahun 2017 telah mencapai Rp 7,62 triliun. Jumlah itu naik empat kali lipat dibandingkan pencapaian tahun sebelumnya. Dan berdasarkan data Trade Map, pertumbuhan ekspor industri ini juga terlihat bagus, terjadi peningkatan dari semula USD4,85 miliar

pada tahun 2015 menjadi USD5,01 miliar tahun 2016 atau naik 3,3%.

Adapun salah satu kabupaten yang memiliki industri kulit, barang dari kulit dan alaskaki yang cukup banyak yaitu Kabupaten Garut. Bahkan industri kulit di Kabupaten Garut merupakan salah satu industri yang dijadikan sebagai industri unggulannya.

Di Kabupaten Garut sendiri terdapat sentra industri kulit yang cukup terkenal, yaitu Sentra Industri Kulit Sukaregang. Di Sentra Industri Kulit Sukaregang terdapat 2 kegiatan utama, yaitu industri penyamakan kulit dan industri produk berbahan kulit. Kegiatan usaha industri penyamakan kulit mulai tumbuh dan berkembang sekitar tahun 1920 sampai sekarang. Sedangkan industri produk berbahan kulit mulai tumbuh sekitar tahun 1987.

Besarnya permintaan kulit tersamak dan berbagai produk berbahan kulit, di Sentra Industri Kulit Sukaregang menyebabkan industri kulit ini mampu menyerap ribuan tenaga kerja. Tidak heran apabila pelaku usaha kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang tumbuh dan berkembang lebih cepat dibandingkan dengan pelaku usaha kulit di daerah lainnya.

Namun dibalik itu semua, tidak banyak yang mengetahui bahwa tidak semua industri kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang mengalami perkembangan. Beberapa diantara mereka ada yang hanya diam ditempat dan bahkan mengalami kemunduran.

Berdasarkan data dari Dinas Perindustri dan Perdagangan Kabupaten Garut, menyatakan bahwa industri penyamak kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang terus mengalami peningkatan, baik dilihat dari banyaknya usaha, jumlah tenaga kerja, ataupun kapasitas produksinya. Sedangkan untuk industri barang-barang dari kulit, pada tahun 2017 mengalami penurunan baik dilihat dari banyaknya usaha, jumlah tenaga kerja, ataupun kapasitas produksinya.

Selain itu, menurut Parindra Widawati sebagai pemilik dari Ghazi & Danier mengatakan bahwa dulu tempat usahanya merupakan tempat yang selalu ramai dikunjungi para pembeli, tapi untuk sekarang

tempatnyanya sudah tidak begitu ramai lagi seperti dulu. Hal tersebut menunjukkan bahwa terjadi penurunan pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

Mereka yang mengalami kemunduran, sebagian besar disebabkan karena rendahnya kualitas sumber daya manusia-nya. Dan pelatihan merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan kualitas tersebut. Namun sayangnya, tidak semua tempat usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang selalu mendapatkan pelatihan dari pihak manapun. Selain itu, kurangnya kreativitas mengakibatkan produk yang mereka buat kurang menarik dan mengakibatkan perusahaan sulit untuk berkembang.

Dari hasil survey awal terdapat fenomena permasalahan bahwa intensitas pelatihan yang dilakukan oleh para pelaku usaha kepada karyawannya masih kurang, dan bahkan pelatihan yang dilakukan dirasa sulit untuk dipahami oleh karyawannya. Selain itu, kurangnya keberanian para pelaku usaha untuk menciptakan ide-ide baru membuat usaha mereka terlihat monoton, sehingga produk kurang dapat bersaing dipasaran. Hal ini bisa menjadi faktor yang dapat menghambat usaha untuk lebih berkembang lagi. Bahkan menurut **Dedi Purwana, et al (2017: 74)**, "kreativitas merupakan salah satu faktor internal yang dapat mempengaruhi pengembangan usaha sedangkan salah satu faktor eksternal yang mempengaruhi pengembangan usaha adalah adanya pelatihan yang didapat oleh para pelaku usaha".

Pelatihan merupakan salah satu upaya dalam meningkatkan kualitas dan kemampuan yang berhubungan dengan cara berpikir, keterampilan, dan kemampuan kerja seseorang. Selain itu, setiap wirausahawan dituntut untuk mempunyai jiwa kreativitas yang tinggi, sehingga mampu menciptakan produk yang lebih menarik lagi.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka identifikasi masalah yang didapat adalah sebagai berikut:

1. Kurangnya kualitas SDM dalam menciptakan produk yang dihasilkan.
2. Kurangnya pelatihan yang diberikan oleh pemilik usaha ataupun pihak lainnya.
3. Kurangnya kemampuan dalam menciptakan ide-ide baru.
4. Kurangnya keberanian dalam breinovasi.
5. Produk yang dihasilkan kurang menunjukkan kekhasannya.
6. Kurangnya keinginan para pelaku usaha dalam mengembangkan usahanya.

1.2.2 Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah yang didapat yaitu:

1. Bagaimana tanggapan reponden tentang pelatihan pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.
2. Bagaimana tanggapan responden tentang kreativitas pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.
3. Bagaimana tanggapan responden tentang pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.
4. Seberapa besar pengaruh pelatihan dan kreativitas terhadap pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut baik secara parsial maupun simultan.

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui tanggapan responden tentang pelatihan pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.
2. Untuk mengetahui tanggapan responden tentang kreativitas pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.
3. Untuk mengetahui tanggapan responden tentang pengembangan usaha pada industri produk berbahan

kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

4. Untuk mengetahui besarnya pengaruh pelatihan dan kreativitas terhadap pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut baik secara parsial maupun simultan.

2. KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pelatihan

Pelatihan merupakan salah satu hal terpenting dalam upaya peningkatan kinerja usaha. Pelatihan yang baik harus dilakukan secara berkelanjutan dan dengan materi yang disesuaikan dengan kebutuhan. Hal ini berkaitan dengan upaya membina para pelaku usaha agar tercipta pelaku usaha yang lebih berkualitas dan mampu meningkatkan kinerja usaha.

Menurut **Veithzal Rivai Zainal. et al (2015: 164)**, “pelatihan merupakan proses secara sistematis mengubah tingkah laku pegawai yang bertujuan untuk membantu pegawai dalam mencapai keahlian dan kemampuan agar dapat berhasil melaksanakan pekerjaannya”.

Selain itu, menurut **Rivai (2004: 204)** dalam **Meri Andesta (2015: 7)** indikator pelatihan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Pelatih
2. Peserta
3. Materi
4. Metode
5. Tujuan

2.1.2 Kreativitas

Kreativitas merupakan hal yang wajib dimiliki oleh setiap wirausahawan. Apabila wirausahawan tidak memiliki kreativitas yang tinggi, maka usaha tersebut akan mudah dikalahkan oleh para pesaingnya. Hal itu dikarenakan produk yang dihasilkan akan terlihat monoton, sehingga produk yang diciptakan tidak mampu bersaing dengan produk yang lainnya.

Menurut **S.C. Utami Munandar (1999)** dalam **Rino Richardo (2014: 142)** menyatakan bahwa kreativitas adalah “kemampuan untuk menghasilkan/ mencipta-

kan sesuatu yang baru; kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru yang mempunyai makna sosial”.

Utami Munandar (2016: 43-45), menyatakan bahwa indikator penilaian kreativitas meliputi 4 kriteria dari berfikir kreatif, yang terdiri dari:

1. Kelancaran
2. Kelenturan(fleksibilitas)
3. Keaslian(orinalitas)
4. Kerincian(elaborasi, kekayaan)

2.1.3 Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha merupakan upaya wirausahawan dalam memperbesar usahanya. Pengembangan usaha dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas sumber daya manusia yang berhubungan dengan usaha tersebut, dengan menaikkan kualitas dan kuantitas produk yang di jual, atau bahkan dengan mencari mitra kerja untuk memberikan bantuan pemodalannya maupun pemasarannya.

Menurut **Dwi Riyanti (2003: 29)** dalam **Vivi Diah Kusumaningrum (2015: 8)**, “pengembangan usaha yaitu usaha kecil berhasil karena wirausaha memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif”.

Menurut **Dwi Riyanti (2003: 28)** dalam **Vivi Diah Kusumaningrum (2015: 8)** indikator untuk mengukur pengembangan usaha adalah :

1. Akumulasi modal
2. Jumlah produksi
3. Jumlah pelanggan
4. Daerah pemasaran

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Pelatihan terhadap Pengembangan Usaha

Berdasarkan hasil penelitian **Raden Rudi Alhempri dan Wismar Harianto (2013: 34)** menjelaskan bahwa “pelatihan berpengaruh secara signifikan terhadap pengembangan usaha kecil”.

2.2.2 Pengaruh Kreativitas terhadap Pengembangan Usaha

Penelitian yang dilakukan oleh **Ernani Hadiati (2014)** dalam **Dedi Purwana, et al (2017: 83)**, menjelaskan bahwa “variabel kreativitas berpengaruh terhadap variabel

pengembangan usaha dengan nilai koefisien determinasi sebesar 0,267”.

2.2.3 Pengaruh Pelatihan dan Kreativitas terhadap Pengembangan Usaha

Hasil penelitian dari **Dedi Purwana, et al (2017: 84)**, menyatakan bahwa “terdapat pengaruh positif antara pelatihan dan kreativitas terhadap pengembangan usaha”.

2.3 Hipotesis

Adapun hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Sub Hipotesis :

H_1 : *Pelatihan berpengaruh terhadap pengembangan usaha.*

H_2 : *Kreativitas berpengaruh terhadap pengembangan usaha.*

Hipotesis Utama :

Terdapat pengaruh pelatihan dan kreativitas terhadap pengembangan usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

3. METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Adapun variabel yang akan diteliti di dalam penelitian ini adalah :

1. Variabel independen (variabel bebas), dalam penelitian ini adalah Pelatihan (X_1) dan Kreativitas (X_2).
2. Variabel dependen (variabel terikat) dalam penelitian ini adalah Pengembangan Usaha (Y).

3.2 Metode Penelitian

Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif dan verifikatif. Menurut **Sugiyono (2015: 7)** “metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi”. Sedangkan pengertian metode verifikatif menurut **Sugiyono (2015: 8)**, “adalah penelitian yang dilakukan terhadap populasi atau sampel tertentu dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.”

3.2.1 Desain Penelitian

Menurut **Sugiyono (2017: 30-31)** menjelaskan proses penelitian disampaikan seperti teori sebagai berikut :

1. Sumber masalah
2. Rumusan masalah
3. Konsep dan teori yang relevan
4. Perumusan hipotesis
5. Pengumpulan data
6. Menentukan instrument penelitian
7. Analisis data
8. Kesimpulan

3.2.2 Operasional Variabel

Menurut **Umi Narimawati (2007: 61-62)**, “operasional variabel adalah proses penguraian variabel penelitian ke dalam sub variabel, dimensi, indikator sub variabel, dan pengukuran”. Secara lebih rinci operasionalisasi masing-masing variabel penelitian tersebut dapat dilihat dalam tabel 1 yang terlampir pada halaman 12.

3.2.3 Sumber dan Teknik Penentuan Data

3.2.3.1 Sumber Data

Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder.

3.2.3.2 Teknik Penentuan Data

Populasi dari penelitian ini adalah pelaku usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut, sebanyak 247 pelaku usaha.

Sedangkan untuk menghitung sampel maka digunakan rumus Slovin (**Husein Umar, 2008: 141**). Kemudian didapatkan sampel sebanyak 72 Responden.

3.2.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dalam peneliti ini yaitu:

- A. Data primer, yang didapatkan dengan teknik-teknik sebagai berikut :
 1. Wawancara
 2. Kuesioner
- B. Data sekunder, yang didapatkan dengan teknik-teknik sebagai berikut :
 1. Dokumentasi
 2. Studi literature

3.2.5 Rancangan Analisis dan Pengujian Hipotesis

3.2.5.1 Rancangan Analisis Deskriptif

Menurut **Sugiyono (2007: 143)** “analisis deskriptif dapat digunakan untuk mencari kuatnya hubungan antara variabel melalui analisis korelasi dan membuat perbandingan dengan membandingkan rata-

rata data sampel atau populasi tanpa perlu uji signifikasinya.”

Selanjutnya untuk menetapkan ranking dalam setiap variabel penelitian dapat dilakukan dengan membandingkan antara skor aktual dengan skor ideal. Skor aktual didapat melalui hasil perhitungan seluruh tanggapan responden dikalikan bobot yang diberikan (1,2,3,4, dan 5). Sedangkan skor ideal didapat melalui pengkalian antara jumlah responden dengan bobot maksimal.

3.2.5.2 Rancangan Analisis Verifikatif

Metode kuantitatif dalam penelitian ini yaitu menggunakan analisis regresi berganda dengan tujuan menganalisis pengaruh beberapa variabel independen (X) terhadap satu variabel dependen (Y) secara bersama-sama dan diuji dengan menggunakan:

- a. Uji Asumsi Kasik
 - Uji normalitas
 - Uji multikolinearitas
 - Uji heteroskedastisitas
 - Uji autokorelasi
- b. Analisis Korelasi
- c. Analisis Koefisien Determinasi

3.2.5.3 Pengujian Hipotesis

Rancangan pengujian hipotesis ini menggunakan Uji-T dan Uji-F. Uji-T dilakukan untuk menguji pengaruh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen. Sedangkan Uji-F dilakukan untuk menguji pengaruh seluruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen.

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Deskriptif

4.1.1 Analisis Deskriptif Pelatihan

Untuk mengetahui bagaimana variabel pelatihan, dilakukan penyebaran kuesioner untuk mengungkapkan tanggapan responden mengenai variabel tersebut, melalui jawaban kuesioner variabel pelatihan yang diukur menggunakan 5 (lima) indikator yaitu pelatih, peserta, materi, metode, dan tujuan. Melalui 5 (lima) indikator ini, kemudian dibuat pernyataan sebanyak 8 (delapan) pernyataan.

Kemudian diketahui pada variabel pelatihan (X1) dengan jumlah pernyataan

sebanyak 8 butir pernyataan dan jumlah responden sebanyak 72 responden, diperoleh total skor aktual dari sebesar 1804 atau dengan persentase sebesar 62,64% dan terkategori cukup baik karena nilai tersebut berada pada interval antara "52% - 68%". Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa pelatihan yang diberikan kepada pelaku usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang dinilai cukup baik.

Selain itu, nilai persentase tertinggi pada variabel pelatihan adalah indikator metode, yaitu sebesar 73,61%. Sedangkan nilai persentase terendah adalah indikator tujuan yaitu sebesar 48,75%. Hal ini menunjukkan bahwa metode yang digunakan pada saat pelatihan sudahlah tepat. Akan tetapi, para pelaku usaha beranggapan bahwa masih kurang adanya peningkatan yang signifikan setelah mengikuti pelatihan tersebut. Hal ini dikarenakan materi yang diberikan secara berulang, sehingga menimbulkan kejenuhan bagi para peserta pelatihan.

4.1.2 Analisis Deskriptif Kreativitas

Untuk mengetahui bagaimana variabel kreativitas, dilakukan penyebaran kuesioner untuk mengungkapkan tanggapan responden mengenai variabel tersebut, melalui jawaban kuesioner variabel kreativitas yang diukur menggunakan 4 (empat) indikator yaitu kelancaran, kelenturan (fleksibilitas), keaslian (orisinilitas), dan kerincian (elaborasi, kekayaan). Melalui 4 (empat) indikator ini, kemudian dibuat pernyataan sebanyak 5 (lima) pernyataan.

Kemudian diketahui Pada variabel kreativitas (X2) dengan jumlah pernyataan sebanyak 5 butir pernyataan dan jumlah responden sebanyak 72 responden, diperoleh total skor aktual dari sebesar 1036 atau dengan persentase sebesar 57,56% dan terkategori cukup baik, karena nilai tersebut berada pada interval antara "52% - 68%". Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa kreativitas pelaku usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang dinilai cukup baik.

Selain itu, nilai persentase tertinggi pada variabel kreativitas adalah indikator

kerincian (elaborasi, kekayaan), yaitu sebesar 65,00%. Sedangkan nilai persentase terendah adalah indikator keaslian (orisinilitas) yaitu sebesar 48,06%. Hal ini dikarenakan para pelaku usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang lebih biasa membuat produk sesuai dengan intruksi atau pesanan serta para pelaku usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang cenderung membuat produk yang sama antara pelaku usaha yang satu dengan pelaku usaha lainnya.

4.1.3 Analisis Deskriptif Pengembangan Usaha

Untuk mengetahui bagaimana variabel pengembangan usaha, dilakukan penyebaran kuesioner untuk mengungkapkan tanggapan responden mengenai variabel tersebut, melalui jawaban kuesioner variabel pengembangan usaha yang diukur menggunakan 4 (empat) indikator yaitu akumulasi modal, jumlah produksi, jumlah pelanggan, dan daerah pemasaran. Melalui 4 (empat) indikator ini, kemudian dibuat pernyataan sebanyak 5 (lima) pernyataan.

Kemudian diketahui pada variabel pengembangan usaha (Y) dengan jumlah pernyataan sebanyak 5 butir pernyataan dan jumlah responden sebanyak 72 responden, diperoleh total skor aktual dari sebesar 1106 atau dengan persentase sebesar 61,44% dan terkategori cukup baik, karena nilai tersebut berada pada interval antara "52% - 68%". Sehingga dapat diambil kesimpulan bahwa pengembangan usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang dinilai cukup baik.

Selain itu, nilai persentase tertinggi pada variabel pengembangan usaha adalah indikator akumulasi modal, yaitu sebesar 76,11%. Sedangkan nilai persentase terendah adalah indikator jumlah produksi yaitu sebesar 47,22%. Hal ini dikarenakan para pelaku usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang sebagian besar melakukan produksi secara manual, sehingga jumlah produksi yang dihasilkan tidak menentu. Selain itu, terbatasnya bahan baku yang tersedia mengakibatkan terhambatnya proses produksi.

4.2 Analisis Verifikatif

4.2.1 Persamaan Regresi Linier Berganda

Berdasarkan tabel 2 yang terlampir pada halaman 13, diperoleh nilai a sebesar 2,676, β_1 sebesar 0,261 dan β_2 sebesar 0,353. Maka, persamaan regresi linier berganda yang akan dibentuk yaitu:

$$Y = 2,676 + 0,261X_1 + 0,353X_2$$

Maksud dari persamaan tersebut adalah:

$a = 2,676$ artinya apabila variabel pelatihan (X_1) dan kreativitas (X_2) bernilai nol (0), maka variabel pengembangan usaha (Y) akan bernilai 2,676 satuan.

$\beta_1 = 0,261$ artinya apabila pelatihan (X_1) ditingkatkan sebesar satu satuan sedangkan variabel kreativitas (X_2) tetap, maka variabel pengembangan usaha (Y) akan meningkat sebesar 0,261 satuan.

$\beta_2 = 0,353$ artinya apabila kreativitas (X_2) ditingkatkan sebesar satu satuan sedangkan variabel pelatihan (X_1) tetap, maka variabel pengembangan usaha (Y) akan meningkat sebesar 0,353 satuan.

4.2.2 Analisis Korelasi Simultan

Berdasarkan tabel 3 yang terlampir pada halaman 13, diketahui bahwa nilai korelasi yang diperoleh antara pelatihan dan kreativitas dengan pengembangan usaha adalah sebesar 0,711, dan terkategori cukup tinggi. Hal tersebut dikarenakan 0,711 berada diantara 0,61 - 0,80. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara variabel pelatihan (X_1) dan kreativitas (X_2) dengan variabel pengembangan usaha (Y).

4.2.3 Analisis Korelasi Parsial

Berdasarkan tabel 4 yang terlampir pada halaman 13, diketahui bahwa nilai korelasi antara pelatihan dengan pengembangan usaha adalah sebesar 0,627, dan terkategori cukup tinggi. Hal ini dikarenakan 0,627 berada diantara 0,61 - 0,80.

Adapun korelasi tersebut bersifat signifikan karena nilai signifikansinya lebih

kecil dari 0,05, yaitu sebesar 0,000. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan dan positif antara variabel pelatihan (X_1) dengan variabel pengembangan usaha (Y).

Kemudian berdasarkan tabel 5 yang terlampir pada halaman 13, diketahui bahwa nilai korelasi antara kreativitas dengan pengembangan usaha adalah sebesar 0,568, dan terkategori sedang. Hal ini dikarenakan 0,568 berada diantara 0,41 - 0,60.

Adapun korelasi tersebut bersifat signifikan karena nilai signifikansinya lebih kecil dari 0,05, yaitu sebesar 0,000. Sehingga dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang signifikan dan positif antara variabel kreativitas (X_2) dengan variabel pengembangan usaha (Y).

4.2.4 Koefisien Determinasi

Berdasarkan nilai korelasi, yaitu sebesar 0,711. Maka koefisien determinasi dapat dihitung sebagai berikut:

$$Kd = (r)^2 \times 100 \%$$

$$Kd = (0,711)^2 \times 100 \%$$

$$Kd = 50,5\%$$

Dari hasil perhitungan tersebut, terlihat bahwa nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 50,5%. Hal ini menunjukkan bahwa variabel pelatihan dan kreativitas berpengaruh terhadap pengembangan usaha sebesar 50,5%, dan sebesar 49,5% lainnya merupakan pengaruh dari variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini, seperti karakteristik kewirausahaan, modal usaha dan peran *business development service* dan sebagainya.

Sedangkan untuk melihat besarnya pengaruh yang diberikan oleh masing-masing variabel independen terhadap variabel dependen, maka dilakukan perhitungan berdasarkan tabel 6 yang terlampir pada halaman 13. Perhitungan tersebut adalah sebagai berikut:

- Pengaruh X_1 terhadap $Y = 0,471 \times 0,627 = 0,296$ atau 29,6%
- Pengaruh X_2 terhadap $Y = 0,369 \times 0,568 = 0,209$ atau 20,9%

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, terlihat bahwa pelatihan (X_1) memberikan pengaruh yang lebih dominan terhadap pengembangan usaha (Y) yaitu

sebesar 29,6%, sedangkan 20,9% lainnya diberikan oleh kreativitas (X_2).

4.2.5 Pengujian Hipotesis Parsial (Uji t)

Berdasarkan tabel 7 yang terlampir pada halaman 14, diketahui bahwa nilai t-hitung pada variabel pelatihan (X_1) sebesar 5,041. Nilai ini akan dibandingkan dengan nilai t-tabel. Dengan $\alpha = 0,05$, dan $df = n - k - 1 = 72 - 2 - 1 = 69$, diperoleh nilai t-tabel sebesar $\pm 1,995$.

Dari nilai-nilai di atas terlihat bahwa nilai t-hitung (5,041), berada diluar nilai t-tabel (-1,995 dan 1,995). Sesuai dengan kriteria pengujian hipotesis bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara parsial pelatihan (X_1) berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha (Y) pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

Selain itu, diketahui bahwa nilai t-hitung pada variabel kreativitas sebesar 3,942. Nilai ini akan dibandingkan dengan nilai t-tabel. Dengan $\alpha = 0,05$, dan $df = n - k - 1 = 72 - 2 - 1 = 69$, diperoleh nilai t-tabel sebesar $\pm 1,995$.

Dari nilai-nilai di atas terlihat bahwa nilai t-hitung (3,942) berada diluar nilai t-tabel (-1,995 dan 1,995). Sesuai dengan kriteria pengujian hipotesis bahwa H_0 ditolak dan H_2 diterima, artinya secara parsial kreativitas (X_2) berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha (Y) pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

4.2.6 Pengujian Hipotesis Simultan (Uji F)

Berdasarkan tabel 8 yang terlampir pada halaman 14, terlihat bahwa nilai F-hitung yaitu sebesar 35,200. Nilai ini akan dibandingkan dengan nilai F-tabel. Dengan $\alpha = 0,05$, $db_1 = 2$ dan $db_2 = 69$, diperoleh nilai F-tabel sebesar 3,130.

Dari nilai-nilai tersebut, terlihat bahwa nilai F_{hitung} (35,200) $>$ F_{tabel} (3,130), sesuai dengan kriteria pengujian hipotesis bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima. Artinya secara simultan variabel pelatihan (X_1) dan kreativitas (X_2) berpengaruh signifikan terhadap pengembangan usaha (Y) pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Tanggapan responden terhadap variabel pelatihan terkategori cukup baik. Dan dari lima indikator yang digunakan, nilai persentase tertinggi pada variabel pelatihan adalah indikator metode. Sedangkan untuk nilai persentase terendah adalah indikator tujuan. Hal ini menunjukkan bahwa metode yang digunakan pada saat pelatihan sudahlah tepat. Akan tetapi, para pelaku usaha beranggapan bahwa masih kurang adanya peningkatan yang signifikan setelah mengikuti pelatihan tersebut.
2. Tanggapan responden terhadap variabel kreativitas terkategori cukup baik. Dan dari empat indikator yang digunakan, nilai persentase tertinggi pada variabel kreativitas adalah indikator kerincian (elaborasi, kekayaan. Sedangkan untuk nilai persentase terendah adalah indikator keaslian (orisinilitas). Hal ini dikarenakan para pelaku usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang lebih biasa membuat produk sesuai dengan intruksi atau pesanan serta para pelaku usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang cenderung membuat produk yang sama antara satu pelaku usaha dengan pelaku usaha lainnya.
3. Tanggapan responden terhadap variabel pengembangan usaha terkategori cukup baik. Dan dari empat indikator yang digunakan, nilai persentase tertinggi pada variabel pengembangan usaha adalah indikator akumulasi modal. Sedangkan untuk nilai persentase terendah adalah indikator jumlah produksi. Hal ini dikarenakan para pelaku usaha pada Industri Produk Berbahan Kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang sebagian besar melakukan produksi secara manual,

sehingga jumlah produksi yang dihasilkan tidak menentu. Selain itu, terbatasnya bahan baku yang tersedia mengakibatkan terhambatnya proses produksi.

4. Hasil analisis dalam penelitian ini menunjukkan bahwa :
 - a. Variabel pelatihan berpengaruh positif signifikan terhadap variabel pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut. Dimana semakin tinggi tingkat pelatihan, maka tingkat pengaruh kepada pengembangan usaha akan tinggi.
 - b. Variabel kreativitas berpengaruh positif signifikan terhadap variabel pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut. Dimana semakin tinggi tingkat kreativitas, maka tingkat pengaruh kepada pengembangan usaha akan tinggi.
 - c. Variabel pelatihan dan variabel kreativitas secara bersama-sama memiliki pengaruh positif signifikan terhadap variabel pengembangan usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut. Dimana semakin tinggi pelatihan dan kreativitas secara bersama-sama, maka akan berpengaruh tinggi pada tingkat pengembangan usaha.

5.2 Saran

Penulis mencoba memberikan saran sebagai berikut :

1. Pelatihan yang disediakan oleh penyedia pelatihan, baik dari pemerintah, paguyuban, atau pihak manapun, harus diberikan secara merata, sehingga setiap pelaku usaha akan mendapatkan pelatihan yang sama rata, tidak lagi ada diantara para pelaku usaha yang jarang mendapatkan pelatihan atau bahkan tidak pernah sama sekali. Selain itu, Materi pelatihan yang diberikan harus lebih bervariasi lagi, agar peserta

pelatihan tidak merasa jenuh. Dan pelatihan harus mampu memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh para pelaku usaha serta dapat membentuk tingkah laku yang diharapkan. Dengan begitu pelaku usaha akan semakin merasakan manfaat dari pelatihan yang diikutinya.

2. Para pelaku usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut harus berani dalam meningkatkan dan mengeluarkan kreativitas serta inovasinya, agar produk yang di produksi dan di pasarkan lebih bervariasi lagi, sehingga calon pembeli lebih merasa tertarik lagi dengan produk yang ada. Selain itu, para pelaku usaha harus berani untuk mencoba membuat barang dengan brand/ merek sendiri, dikarenakan supaya para pelanggan lebih mudah mengenal nama usaha mana yang memiliki nama brand/ merek tersebut.
3. Para pelaku usaha pada industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut harus mau memberikan pelatihan kepada para karyawannya agar para karyawan mampu meningkatkan jumlah produksi yang dihasilkan, atau dengan membeli peralatan yang diperlukan untuk mempermudah proses produksi sehingga produk yang dihasilkan bisa lebih meningkat. Selain itu, para pelaku usaha juga dituntut untuk selalu menjaga kualitas produk, sehingga pelanggan akan loyal dikarenakan produk yang mereka beli berkualitas baik. Hal demikian dapat meningkatkan volume penjualan, kemudian tingkat pendapatan juga akan meningkat dan menjadikan hasil pendapatan sebagai modal lanjutan untuk pengembangan usaha berkelanjutan.
4. Kemudian disarankan untuk para pelaku usaha industri produk berbahan kulit di Sentra Industri Kulit Sukaregang, Garut untuk terus mengikuti pelatihan yang disediakan oleh pemerintah, paguyuban, atau

pihak manapun, serta selalu berusaha untuk meningkatkan kreativitas agar mampu menciptakan produk yang lebih baik dan bervariasi.

6. DAFTAR PUSTAKA

- Ardiana, et al. 2010. *Kompetensi SDM UKM dan Pengaruhnya Terhadap Kinerja UKM di Surabaya*. Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan. Vol 12. Nomor 1. Maret 2010: 42-55.
- Badan Pusat Statistik. "Jumlah Perusahaan Industri Mikro dan Kecil Menurut 2-digit KBLI, 2010-2015". 15 Februari 2016. <https://www.bps.go.id/dynamictable/2015/11/24/1011/jumlah-perusahaan-industri-mikro-dan-kecil-menurut-2-digit-kbli-2010-2015.html>
- Badan Pusat Statistik. "Tabel Perkembangan UMKM pada Periode 1997 -2013". 22 Desember 2016. <https://www.bps.go.id/statictable/2014/01/30/1322/tabel-perkembangan-umkm-pada-periode-1997--2013.html>
- Dedi Purwana, et al. 2017. *Pengaruh Pelatihan dan Kreativitas terhadap Pengembangan Usaha pada Usaha Kecil dan Menengah di Perkampungan Industri Kecil Pulogadung Jakarta Timur*. e-ISSN 2252-8490. Economic Jurnal Ilmiah Econosains. Vol. 15. No. 1. Maret 2017.
- Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Garut. *Identifikasi dan Inventarisasi Data Komoditi Produk Kulit Sentra Penyamak Kulit & Produk Kulit Sukaregang Kabupaten Garut Tahun 2015, 2016, 2017*.
- Edo Rinaldo, et al. 2017. *Peta Jalan UKM*
- Husein Umar. 2008. *Metode Penelitian untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada, Sekuensial, Surabaya.
- Kementerian PPN/Bappenas. "Warta KUMKM: Penguatan UMKM untuk Pertumbuhan Ekonomi yang Berkualitas". ISSN 2338-3747. Volume 5. No. 1. 2016. https://www.bappenas.go.id/files/8014/8116/6753/Warta_KUMKM_2016_Vol_5_No_1.pdf
- Meri Andesta. 2015. *Pengaruh Pelatihan dan Komitmen Organisasi terhadap Kinerja Perawat RSUD Dorak di Kabupaten Kepulauan Meranti*. Jom Fekon. Vol. 2 No. 1. Februari 2015.
- Mohammad Faisal. "Investasi Industri Produk Kulit dan Alas Kaki Capai Rp 7,6 Triliun". 7 November 2017. <https://ekbis.sindonews.com/read/1255344/34/investasi-industri-produk-kulit-dan-alas-kaki-capai-rp76-triliun-1510056953>
- Raden Rudi Alhempri dan Wismar Harianto. 2013. *Pengaruh Pelatihan dan Pembinaan terhadap Pengembangan Usaha Kecil pada Program Kemitraan Bina Lingkungan*. Media Riset Bisnis & Manajemen. Vol. 13. No. 1. April 2013.
- Rino Richardo, et al. 2013. *Tingkat Kreativitas Siswa dalam Memecahkan Masalah Matematika Divergen Ditinjau dari Gaya Belajar Siswa (Studi Pada Siswa Kelas IX MTS Negeri Plupuh Kabupaten Sragen Semester Gasal Tahun Pelajaran 2013/ 2014)*. ISSN: 2339-1685. Jurnal Elektronik Pembelajaran Matematika. Vol. 2. No. 2. hal. 141 – 151. April 2014.
- Sugiyono. 2007. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2015. *Metode Penelitian Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Umi Narimawati. 2007. *Riset Manajemen Sumber Daya Manusia: Aplikasi Contoh dan Perhitungannya*. Jakarta: Agung Media.
- Utami Munandar. 2016. *Pengembangan Kreativitas Anak Berbakat*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Veithzal Rivai Zainal, et al. 2015. *Manajemen Sumber Daya Manusia untuk Perusahaan: Dari Teori ke Praktik*. Jakarta: Rajawali Pers.

Vivi Diah Kusumaningrum. 2015. *Analisis Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha dan Strategi Pemasaran terhadap Pengembangan UMKM di Desa Bendungrejo Kecamatan Berbek Kabupaten Nganjuk*. Program Sarjana Fakultas Ekonomi. Universitas Nusantara PGRI Kediri. Kediri.

Tabel 1. Operasional Variabel

Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	No. Kuesioner
Pelatihan (X1)	<p>“Pelatihan merupakan proses secara sistematis mengubah tingkah laku pegawai yang bertujuan untuk membantu pegawai dalam mencapai keahlian dan kemampuan agar dapat berhasil melaksanakan pekerjaannya.”</p> <p>Rivai. et al (2015: 164)</p>	<p>Pelatih</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan pelatih dalam memberikan pengarahan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan pelatih memberikan pengarahan 	Ordinal	1
		<p>Peserta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan peserta untuk mengingat semua materi • Kemampuan peserta untuk memahami materi • Kemampuan peserta untuk mendalami materi 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan peserta untuk mengingat semua materi • Tingkat kemampuan pemahaman peserta untuk memahami materi • Tingkat kemampuan mendalami materi pelatihan 		2, 3, 4
		<p>Materi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kesesuaian materi 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kesesuaian materi 		5
		<p>Metode</p> <ul style="list-style-type: none"> • Metode mempermudah pelatihan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemudahan pelatihan 		6
		<p>Tujuan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hasil setelah pelatihan 	<ul style="list-style-type: none"> • Peningkatan kualitas kerja setelah meng-ikuti pelatihan • Peningkatan prestasi kerja setelah mengikuti pelatihan 		7,8
Kreativitas (X2)	<p>“Kreativitas adalah kemampuan untuk menghasilkan/ menciptakan sesuatu yang baru; kreativitas adalah kemampuan untuk membuat kombinasi-kombinasi baru yang mempunyai makna sosial.”</p> <p>S.C. Utami Munandar (1999) dalam Rino Richardo (2014: 142)</p>	<p>Kelancaran</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan untuk menghasilkan banyak ide 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan untuk menghasilkan banyak ide 	Ordinal	9
		<p>Kelenturan (fleksibilitas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan untuk memproduksi sejumlah ide yang bervariasi • Kemampuan mencari solusi untuk memecahkan masalah 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan untuk memproduksi sejumlah ide yang bervariasi • Tingkat kemampuan mencari solusi untuk memecahkan masalah 		10, 11
		<p>Keaslian (orisinalitas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan untuk mencetuskan gagasan unik 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan untuk mencetuskan gagasan unik 		12
		<p>Kerincian (elaborasi, kekayaan)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan dalam mengembangkan gagasan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan dalam mengembangkan gagasan 		13
Pengembangan Usaha (Y)	<p>“Pengembangan usaha yaitu usaha kecil berhasil karena wirausaha memiliki otak yang cerdas, yaitu kreatif, mengikuti perkembangan teknologi dan dapat menerapkan secara proaktif.”</p> <p>Dwi Riyanti (2003: 29) dalam Vivi Diah</p>	<p>Akumulasi modal</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemauan berinvestasi 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemauan berinvestasi 	Ordinal	14
		<p>Jumlah produksi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jumlah produksi 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan meningkatkan jumlah produksi 		15
		<p>Jumlah pelanggan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jumlah pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan meningkatkan jumlah pelanggan 		16
		<p>Daerah pemasaran</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cakupan wilayah pemasaran 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemauan membuka cabang baru 		17, 18

Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	No. Kuesioner
	Kusumaningrum (2015: 8)		• Tingkat kemauan memanfaatkan <i>e-commerce</i>		

Tabel 2. Persaman Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.676	1.072		2.496	.015
	Pelatihan	.261	.052	.471	5.041	.000
	Kreativitas	.353	.090	.369	3.942	.000

a. Dependent Variable: Pengembangan Usaha

Tabel 3. Hasil Analisa Korelasi Simultan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.711 ^a	.505	.491	1.39309

a. Predictors: (Constant), Kreativitas, Pelatihan

b. Dependent Variable: Pengembangan Usaha

Tabel 4. Hubungan Antara Pelatihan (X₁) dengan Pengembangan Usaha (Y)

Correlations

		Pelatihan	Pengembangan Usaha
Pelatihan	Pearson Correlation	1	.627**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	72	72
Pengembangan Usaha	Pearson Correlation	.627**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	72	72

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tabel 5. Hubungan Antara Kreativitas (X₂) dengan Pengembangan Usaha (Y)

Correlations

		Kreativitas	Pengembangan Usaha
Kreativitas	Pearson Correlation	1	.568**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	72	72
Pengembangan Usaha	Pearson Correlation	.568**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	72	72

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Tabel 6. Koefisien Determinasi Parsial

Coefficients^a

Model		Standardized Coefficients	Correlations
		Beta	Zero-order
1	Pelatihan	.471	.627
	Kreativitas	.369	.568

a. Dependent Variable: Pengembangan Usaha

**Tabel 7. Pengujian Hipotesis Parsial (Uji t)
Coefficients^a**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.676	1.072		2.496	.015
	Pelatihan	.261	.052	.471	5.041	.000
	Kreativitas	.353	.090	.369	3.942	.000

a. Dependent Variable: Pengembangan Usaha

**Tabel 8. Pengujian Hipotesis Simultan (Uji F)
ANOVA^a**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	136.626	2	68.313	35.200	.000 ^b
	Residual	133.908	69	1.941		
	Total	270.533	71			

a. Dependent Variable: Pengembangan Usaha

b. Predictors: (Constant), Kreativitas, Pelatihan