

KINERJA USAHA DIBENTUK BERDASARKAN DIFERENSIASI PRODUK DAN KEMAMPUAN MANAJEMEN PADA SENTRA ROTI KOPO DI BANDUNG

Zahra Mahria Rossedy Permata¹, Trustorini Handayani²

raramahria@gmail.com¹, trustorini.handayani@email.unikom.ac.id²

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

ABSTRACT

This research conducted to find how much influence the products differentiation and management capabilities on business performance at the bread center in Kopo Bandung. Population Use. In this Study is the Population taken from all of the factory owner by March 2019 in Kopo Bandung, Which is as many as 32 factory owner. Use saturated Sample where all of the following Population is used to be sample as many as population, and its was 32 factory owner. The tool of analytical used is linear regression analysis, Partial test, simultaneous Test, and the coefficient of determination tested by classical assumptions. The Results Showed Hypothesis can be seen the size of F Variable Products Differentiation and Management Capabilities variable simultaneously have an influence on the Business Performance, and the result of the T test analysis note that products differentiation has a significant influence on Business Performance and Management Capabilities has a significant influence on Business Performance.

Keyword : Products Differentiation, Management Capabilities, and Business Performance

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui seberapa besar diferensiasi produk dan kemampuan manajemen terhadap kinerja usaha pada sentra roti di Kopo Bandung. Populasi diambil dari jumlah para pemilik pabrik pada sentra roti hingga Maret 2019 di sentra roti Kopo Bandung, yaitu sebanyak 32 Pelaku Usaha. Sampel menggunakan Sampel Jenuh dimana Seluruh Jumlah Populasi dijadikan Sampel yaitu 32 Sampel. Alat Analisis yang digunakan adalah Analisis Regresi Linear, Uji Parsial, Uji Simultan, dan Koefisien Determinasi yang diuji dengan Asumsi Klasik. Hasil Penelitian menunjukkan bahwa Hipotesis dapat diketahui besarnya F_{Hitung} dari Variabel Diferensiasi Produk dan Kemampuan Manajemen secara bersamaan mempunyai pengaruh terhadap Variabel Kinerja Usaha, dan hasil dari Analisis Uji T diketahui bahwa Diferensiasi Produk mempunyai pengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha, dan Kemampuan Manajemen mempunyai pengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha.

Kata Kunci : Diferensiasi Produk, Kemampuan Manajemen, dan Kinerja Usaha.

PENDAHULUAN

Latar Belakang Penelitian

Kontribusi UKM terhadap penyerapan tenaga kerja, baik di negara maju maupun negara berkembang, termasuk Indonesia, mempunyai peran yang signifikan dalam menanggulangi masalah pengangguran. Usaha kecil menengah menjadi topik yang selalu menarik untuk dibahas, banyak peneliti sudah melakukan kajian dari berbagai jenis usaha diberbagai belahan dunia, baik dari segi keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, operasional dan lainnya yang memberikan sumbangsih pemikiran dalam perkembangan UKM. UKM menjadi sektor andalan bagi suatu bangsa karena usaha kecil dan menengah yang masih

mampu beroperasi pada masa krisis dan mampu menunjukkan ketangguhannya (Holm dan Sharma. 2006).

Di wilayah Kota Bandung terdapat berbagai sentra industri yang berada baik dari bidang sandang, pangan, maupun perlengkapan lainnya. Namun tidak banyak orang yang mengetahui adanya sentra-sentra ini. Salah satunya yaitu sentra industri roti yang terletak di Gang Babakan Rahayu, Kelurahan Kopo, Kecamatan Bojongloa Kaler, Bandung. Sentra industri roti ini sudah ada sejak tahun 1982 hingga sekarang. Sentra ini merupakan sentra rumahan, dimana proses pembuatan roti dan penjualannya dilakukan dirumah. Jenis roti yang dijual tidak begitu beragam, hanya roti yang biasanya digunakan pedagang roti bakar, seperti roti tawar dan roti sobek yang diproduksi oleh sentra ini. Pada tahun 1982 sentra roti ini baru terdiri dari 3 pabrik yang masih menggunakan tenaga manual (tenaga manusia) dan terus berkembang hingga sekarang.

Di era globalisasi yang semakin canggih ini makin banyak pabrik atau toko roti yang berdiri. Dengan berbagai macam produk andalan yang berbeda dari yang lain dan memiliki keunggulan tersendiri menjadikan sentra roti mengalami penurunan dalam kinerja usaha dikarenakan para pembeli banyak yang beralih pada produk tersebut. Tingginya tingkat kemampuan manajemen pesaing dalam mengatur seluruh proses produksi ini pun menjadi salah satu faktor keunggulan tersendiri bagi mereka karena mempengaruhi kinerja usaha yang ada. Kurangnya diferensiasi produk yang diterapkan dan rendahnya tingkat kemampuan manajemen menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi penurunan kinerja usaha Sentra Roti di Kopo Bandung ini.

TINJAUAN PUSTAKA

Diferensiasi Produk

Kotler dan Armstrong (2012: 211) menyatakan bahwa sebuah perusahaan dapat mendiferensiasi tawaran pasarnya menurut lima dimensi, yakni, produk, pelayanan, saluran, personalia, dan citra.

Pada penelitian ini diferensiasi akan difokuskan pada diferensiasi produk. Diferensiasi produk menurut Kotler dan Armstrong (2012: 211) mencakup, keistimewaan (*features*), kinerja (*performance*), gaya (*style*), dan rancangan (*design*).

Sedangkan menurut Arionita & Trisanti (2014:61) "diferensiasi produk merupakan bukti dan janji yang diberikan kepada pelanggan yang tercermin di dalam positioning produk, merek, dan perusahaan."

Penelitian ini menggunakan 2 indikator yang digunakan Kotler & Armstrong (2012:211) sebagai berikut:

1. Rancangan (*design*)
2. Mutu Kesesuaian

Kemampuan Manajemen

Menurut Karweti (2010:76) "Kemampuan manajerial adalah seperangkat keterampilan teknis yang digunakan dalam melaksanakan tugas sebagai manajer untuk mendayagunakan segala sumber daya yang tersedia, untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien."

Sedangkan menurut Mostafa et al (2012:388) seorang manajer yang sukses sudah seharusnya memiliki tiga keterampilan manajerial untuk mengolah semua sumber daya yang ada pada perusahaan, yang terdiri dari keahlian teknis, keahlian manusia dan keahlian konseptual.

Penelitian ini menggunakan 3 indikator yang digunakan menurut Mahmud (2009), yaitu:

1. Komunikasi verbal (*verbal communication*)
2. Mengatur keputusan individu (*managing individual decisions*)
3. Memotivasi dan mempengaruhi orang lain (*motivating and influencing others*)

Kinerja Usaha

Menurut Wirawan (2009:5) “Kinerja merupakan sebuah singkatan dari kinetika energi kerja yang padanannya dalam bahasa Inggris adalah *performance*. Kinerja merupakan keluaran yang dihasilkan dari berbagai fungsi atau berbagai indikator dari suatu kegiatan, pekerjaan, dan profesi dalam jangka waktu tertentu.”

Sedangkan menurut Musran Munizu (2010) dalam Erwita dan Raja Sarah Patricia (2014:24) “Kinerja usaha merupakan penilaian terhadap suatu operasional perusahaan yang dapat diukur menggunakan indikator pertumbuhan penjualan, pertumbuhan modal, pertumbuhan tenaga kerja, dan pertumbuhan laba.”

Penelitian ini menggunakan 3 indikator yang digunakan Musran Munizu (2010) dalam Erwita dan Raja Sarah Patricia (2014:24) :

1. Pertumbuhan Tenaga Kerja
2. Pertumbuhan Penjualan
3. Pertumbuhan Laba

HIPOTESIS PENELITIAN

Hipotesis merupakan dugaan sementara yang dimaksud untuk menjawab permasalahan yang ada. Menurut Uma Sekaran (2014:135), “Hipotesis bisa didefinisikan sebagai hubungan yang diperkirakan secara logis di antara dua atau lebih variable yang diungkapkan dalam bentuk pernyataan yang dapat di uji”

Berdasarkan kerangka pemikiran dan rumusan masalah yang telah dikemukakan sebelumnya, maka penulis mengambil hipotesis sementara dalam memecahkan masalah tersebut, bahwa :

1. H1: Diferensiasi Produk berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja Usaha
2. H2: Kemampuan Manajemen berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja Usaha.
3. H3: Diferensiasi Produk dan Kemampuan Manajemen berpengaruh dan signifikan terhadap Kinerja Usaha

METODE PENELITIAN

Metode Penelitian

Metode Penelitian merupakan cara penelitian yang digunakan untuk mendapatkan data dalam mencapai tujuan tertentu (Umi Narimawati, 2008:127). Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif dan verifikatif.

Menurut Sugiyono (2009:21): “Metode deskriptif adalah metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisa suatu hasil penelitian tetapi tidak di gunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas”.

Sedangkan metode verifikatif menurut Mashuri (2009:45): “Metode verifikatif adalah memeriksa benar tidaknya apabila dijelaskan untuk menguji suatu cara dengan atau tanpa adanya perbaikan yang telah dilakukan di tempat lain dengan cara mengatasi masalah yang serupa dengan kehidupan”.

Sumber Data

Jenis data yang digunakan oleh peneliti adalah data primer dan sekunder mengenai diferensiasi produk dan kemampuan manajemen terhadap kinerja usaha.

Menurut Trustorini Handayani (2018) data primer diperoleh langsung dari objek yang diteliti seperti responden dan data dari wawancara langsung dengan produsen tahu. Menggunakan data primer karena peneliti mengumpulkan sendiri data-data yang dibutuhkan

yang berumber langsung dari objek pertama yang akan diteliti. Dalam penelitian ini data primer yang diambil langsung dari pelaku usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung.

Menurut Sugiyono (2012:137) adalah: "Sumber sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpul data." Menggunakan data sekunder, karena peneliti mengumpulkan informasi dari data yang telah diolah oleh pihak lain, yaitu informasi mengenai data-data terkait dengan Sentra Roti Kopo Bandung, berbagai literatur, situs internet, buku-buku dan catatan yang berkaitan erat dengan masalah yang sedang diteliti.

Teknik Penentuan Data

Untuk menunjang hasil penelitian, peneliti perlu melakukan pengelompokan data yang dibagi menjadi 2 golongan, yaitu:

Populasi

Menurut Sugiyono (2015:80) tentang pengertian populasi yaitu: "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan." Berdasarkan pengujian populasi diatas, maka yang menjadi anggota populasi adalah para pelaku usaha pada Sentra Roti di Kopo yang berjumlah 32 pelaku usaha.

Sampel

Jumlah populasi pada penelitian ini relative kecil. karena semua anggota populasi dijadikan sampel, maka metode yang digunakan dalam penarikan sampel adalah metode sampling jenuh atau sensus. Menurut Sugiyono (2015:85) menjelaskan pengertian sampling jenuh, yaitu sebagai berikut: "Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel". Hal ini dilakukan jika jumlah populasi relative kecil, kurang dari 30 orang atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Dengan merujuk pendapat Sugiyono tersebut, maka peneliti bermaksud menjadikan seluruh populasi sebagai objek penelitian karena jumlah populasi yang akan diteliti kurang dari 100, yaitu sebanyak 32 pelaku usaha roti atau responden.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dipergunakan dalam penelitian adalah :

1. Penelitian lapangan (*Field Research*)
Yaitu penelitian yang dilakukan dengan mengadakan peninjauan langsung terhadap objek yang diteliti, seperti:
 - a. Kuesioner
 - b. Wawancara (*interview*)
 - c. Dokumentasi
 - d. Observasi (pengamatan langsung)
2. Studi Kepustakaan (*Libary Research*), yaitu teknik yang menggunakan dengan cara mengumpulkan, mempelajari data-data dan informasi yang didapat dari buku-buku, dokumen perusahaan dan sumber lain yang berhubungan dengan masalah penelitian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 1
Koefisien Regresi Berganda

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.453	2.950		.492	.626
	Diferensiasi Produk (X1)	.381	.131	.419	2.905	.007
	Kemampuan Manajemen (X2)	.519	.165	.453	3.147	.004

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Dari hasil perhitungan regresi yang telah diolah di atas, maka diperoleh persamaan regresi linier sebagai berikut:

$$Y = 1,453 + 0,381X_1 + 0,519X_2$$

Dari hasil persamaan regresi tersebut masing-masing variabel dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

- Nilai konstanta sebesar 1,453, memiliki arti bahwa jika semua variabel bebas yakni diferensiasi produk dan kemampuan manajemen bernilai 0 (nol) dengan kata lain tidak ada perubahan, maka diprediksikan kinerja usaha akan bernilai sebesar 1,453.
- Nilai diferensiasi produk sebesar 0,381, memiliki arti bahwa jika diferensiasi produk mengalami peningkatan sebesar 1 atau semakin baik sedangkan variabel bebas lainnya konstan, maka diprediksikan kinerja usaha akan meningkat sebesar 0,381.
- Nilai kemampuan manajemen sebesar 0,519, memiliki arti bahwa jika kemampuan manajemen mengalami peningkatan sebesar 1 atau semakin baik sedangkan variabel bebas lainnya konstan, maka diprediksikan kinerja usaha akan meningkat sebesar 0,519.

UJI ASUMSI KLASIK

Uji Normalitas

Tabel 2
Hasil Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		32
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.000
	Std. Deviation	3.119
Most Extreme Differences	Absolute	.133
	Positive	.133
	Negative	-.065
Kolmogorov-Smirnov Z		.752
Asymp. Sig. (2-tailed)		.623

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan tabel output uji *kolmogorov smirnov* di atas, diperoleh nilai probabilitas (*Asymp. Sig. (2-tailed)*) sebesar 0,623. Nilai signifikansi (*p-value*) tersebut lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data model regresi sudah berdistribusi normal.

Uji Multikolinieritas

Tabel 3
Hasil Uji Multikolinieritas
Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Diferensiasi Produk (X1)	.661	1.513
	Kemampuan Manajemen (X2)	.661	1.513

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Berdasarkan output di atas, diketahui bahwa kedua variabel bebas memiliki nilai *tolerance* lebih besar dari 0,1 dan nilai VIF kurang dari 10, sehingga dapat disimpulkan bahwa data tidak memiliki masalah *multikolinieritas*.

Analisis Koefisien Korelasi Parsial

Tabel 4
Koefisien Korelasi Parsial X₁

		Diferensiasi Produk (X1)	Kinerja Usaha (Y)
Diferensiasi Produk (X1)	Pearson Correlation	1	.683**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	32	32
Kinerja Usaha (Y)	Pearson Correlation	.683**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	32	32

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

Diperoleh informasi bahwa nilai korelasi yang diperoleh antara diferensiasi produk dengan kinerja usaha adalah sebesar 0,683. Nilai 0,683 berada pada interval 0,61-0,80 termasuk kategori tinggi dengan arah positif. Sehingga dapat diketahui bahwa terdapat hubungan positif yang cukup tinggi antara diferensiasi produk dengan kinerja usaha, dimana semakin baik diferensiasi produk maka akan diikuti semakin baiknya kinerja usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung begitupun sebaliknya.

Tabel 5
Koefisien Korelasi Parsial X₂

		Kemampuan Manajemen (X2)	Kinerja Usaha (Y)
Kemampuan Manajemen (X2)	Pearson Correlation	1	.697**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	32	32
Kinerja Usaha (Y)	Pearson Correlation	.697**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	32	32

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

Diperoleh informasi bahwa nilai korelasi yang diperoleh antara kemampuan manajemen dengan kinerja usaha adalah sebesar 0,697. Nilai 0,697 berada pada interval 0,61-0,80 termasuk kategori tinggi dengan arah positif. Sehingga dapat diketahui bahwa terdapat hubungan positif yang cukup tinggi antara kemampuan manajemen dengan kinerja usaha, dimana semakin baik kemampuan manajemen maka akan diikuti semakin baiknya kinerja usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung begitupun sebaliknya.

Analisis Koefisien Korelasi Simultan

Tabel 6
Koefisien Korelasi Berganda

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.776 ^a	.602	.574	3.225106

a. Predictors: (Constant), Kemampuan Manajemen (X2), Diferensiasi Produk (X1)

b. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa nilai korelasi (R) yang diperoleh antara diferensiasi produk dan kemampuan manajemen dengan kinerja usaha adalah sebesar 0,776. Nilai 0,776 menurut Syahri Alhusin (2003:157) berada pada interval 0,61-0,80 termasuk kategori cukup tinggi. Sehingga dapat diketahui bahwa terdapat hubungan yang cukup tinggi antara diferensiasi produk dan kemampuan manajemen dengan kinerja usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung.

Analisis Koefisien Determinasi

Tabel 5
Koefisien Korelasi Berganda

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.776 ^a	.602	.574	3.225106

a. Predictors: (Constant), Kemampuan Manajemen (X2), Diferensiasi Produk (X1)

b. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Dari tabel hasil output SPSS di atas, diketahui nilai koefisien determinasi atau *R square* sebesar 0,602 atau 60,2%. Hal ini menunjukkan bahwa kinerja usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung mampu dipengaruhi oleh diferensiasi produk dan kemampuan manajemen mencapai 60,2%, sedangkan sisanya sebesar 39,8% merupakan pengaruh atau kontribusi dari variabel lain yang tidak diteliti diluar penelitian. Sedangkan untuk melihat besar kontribusi dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dapat dilihat dari hasil perkalian antara nilai *beta* dengan *zero order* sebagai berikut :

Tabel 6
Koefisien Determinasi Parsial

Coefficients^a

Model		Standardized Coefficients	Correlations
		Beta	Zero-order
1	Diferensiasi Produk (X1)	.419	.683
	Kemampuan Manajemen (X2)	.453	.697

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Berikut disajikan hasil pengaruh secara parsial antara variabel bebas terhadap variabel terikat dengan rumus *beta X zero order* :

1. Variabel diferensiasi produk = $0,419 \times 0,683 = 0,286$ atau 28,6%

2. Variabel kemampuan manajemen = $0,453 \times 0,697 = 0,316$ atau 31,6%

Dari hasil perhitungan di atas, diketahui bahwa dari total kontribusi sebesar 60,2% ternyata sebesar 28,6% diberikan oleh variabel diferensiasi produk dan dari kemampuan manajemen sebesar 31,6%. Sehingga dapat diketahui bahwa variabel kemampuan manajemen memberikan kontribusi paling dominan terhadap kinerja usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung.

UJI HIPOTESIS

Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji T)

Digunakan untuk menguji variabel bebas memiliki hubungan signifikan atau tidak dengan variabel terikat secara individual untuk setiap variabel, yaitu pengaruh Diferensiasi Produk terhadap Kinerja Usaha secara parsial dan Kemampuan Manajemen terhadap Kinerja Usaha secara parsial. Untuk melihat signifikansi secara parsial, berikut disajikan pengujian parsial menggunakan uji t dengan menggunakan program *Software SPSS v21*, diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 7
Hipotesis Secara Parsial (Uji t)

Model		Coefficients ^a				
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		Sig.
		B	Std. Error	Beta	t	
1	(Constant)	1.453	2.950		.492	.626
	Diferensiasi Produk (X1)	.381	.131	.419	2.905	.007
	Kemampuan Manajemen (X2)	.519	.165	.453	3.147	.004

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

Adapun hipotesis statistik secara parsial yang akan diuji dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

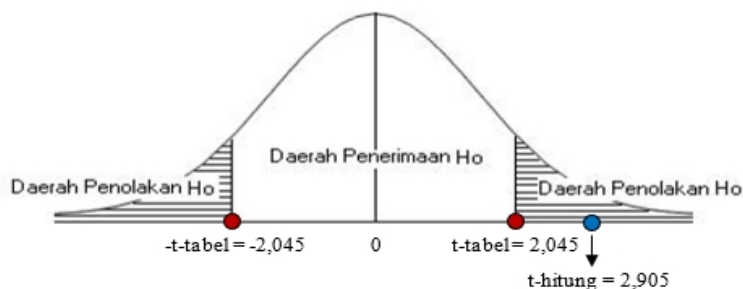
Diferensiasi Produk

Ho : $\beta_1 = 0$ Diferensiasi Produk tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha.

Ha : $\beta_1 \neq 0$ Diferensiasi Produk berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha.

Dengan tingkat signifikan (α) sebesar 5%, $df = 29$, sehingga diperoleh t_{tabel} untuk uji dua pihak sebesar -2,045 dan 2,045.

Diperoleh nilai t_{hitung} untuk variabel diferensiasi produk terhadap kinerja usaha sebesar 2,905 dan nilai $p-value$ (*Sig.*) sebesar 0,007. Dikarenakan nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} ($2,905 > 2,045$) dan nilai signifikansi $0,007 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara parsial diferensiasi produk berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung. Jika digambarkan, nilai t_{hitung} dan t_{tabel} untuk pengujian hipotesis tersebut maka tampak sebagai berikut:



Gambar 1
Kurva Uji Hipotesis X_1

Kemampuan Manajemen

$H_a : \beta_2 = 0$ Kemampuan Manajemen tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha.

$H_a : \beta_2 \neq 0$ Kemampuan Manajemen berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha.

Dengan tingkat signifikan (α) sebesar 5%, $df = 29$, sehingga diperoleh t_{tabel} untuk uji dua pihak sebesar -2,045 dan 2,045.

Diperoleh nilai t_{hitung} untuk variabel kemampuan manajemen terhadap kinerja usaha sebesar 3,147 dan nilai $p-value$ ($Sig.$) sebesar 0,004. Dikarenakan nilai t_{hitung} lebih besar dari nilai t_{tabel} ($3,147 > 2,045$) dan nilai signifikansi $0,004 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara parsial kemampuan manajemen berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung. Jika digambarkan, nilai t_{hitung} dan t_{tabel} untuk pengujian hipotesis tersebut maka tampak sebagai berikut:



Gambar 2
Kurva Uji Hipotesis X_2

Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis untuk membuktikan apakah Diferensiasi Produk dan Kemampuan Manajemen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha dengan rumusan hipotesis statistik sebagai berikut.

$H_0 : \beta_1, \beta_2 = 0$ Diferensiasi Produk dan Kemampuan Manajemen secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha.

$H_a : \beta_1, \beta_2 \neq 0$ Diferensiasi Produk dan Kemampuan Manajemen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Kinerja Usaha.

Dengan tingkat signifikan (α) sebesar 0,05 atau 5%

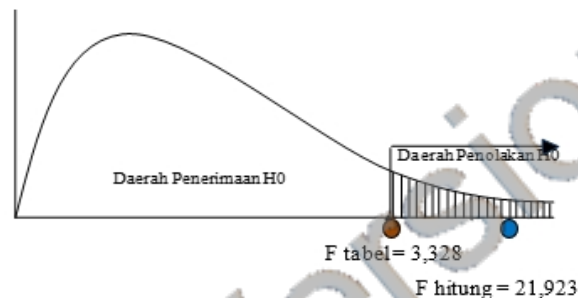
Tabel 6
Hipotesis Secara Simultan (Uji F)
ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	456.057	2	228.028	21.923	.000 ^b
	Residual	301.638	29	10.401		
	Total	757.695	31			

a. Dependent Variable: Kinerja Usaha (Y)

b. Predictors: (Constant), Kemampuan Manajemen (X2), Diferensiasi Produk (X1)

Diketahui nilai F_{hitung} sebesar 21,923 dengan p -value ($sig.$) = 0,000. Dengan $\alpha = 0,05$, $df_1 = 2$, dan $df_2 = (n-k-1) = 29$, maka di dapat $F_{tabel} = 3,328$. Dikarenakan nilai F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} ($21,923 > 3,328$) dan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$ maka H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara simultan diferensiasi produk dan kemampuan manajemen berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung. Jika disajikan dalam gambar, maka nilai F_{hitung} dan F_{tabel} tampak sebagai berikut:



Gambar 3
Kurva Uji Hipotesis Simultan

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah disajikan pada bab sebelumnya, penulis mengambil beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Tanggapan responden mengenai diferensiasi produk para pelaku usaha di Sentra Roti Kopo Bandung masih tergolong cukup baik, yang menunjukkan bahwa masih ada permasalahan di lapangan yang perlu di perbaiki kembali salah satunya seperti yang berkaitan dengan rancangan (desain).
2. Tanggapan responden mengenai kemampuan manajemen para pelaku usaha di Sentra Roti Kopo Bandung masih tergolong cukup baik, yang menunjukkan bahwa masih ada permasalahan di lapangan yang perlu di perbaiki kembali seperti indikator mengatur keputusan individu.
3. Tanggapan responden mengenai kinerja usaha para pelaku usaha di Sentra Roti Kopo Bandung masih tergolong cukup baik, yang menunjukkan bahwa masih ada permasalahan di lapangan yang perlu di perbaiki kembali seperti indikator pertumbuhan laba.
4. Baik secara simultan maupun secara parsial diferensiasi produk dan kemampuan manajemen berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha pada Sentra Roti di Kopo Bandung dengan kriteria cukup tinggi.