BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan8

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Pada tahun 1918 diawali oleh beberapa warga Cibaduyut yang belajar membuat sepatu dari orang Jakarta yang bernama Bang Aden dan Bang Gelang pada waktu itu muncullah tokoh yang bernama Bah Umri dan Bah Omon, mereka adalah penduduk dari blok sepatu Cibaduyut.

Pada tahun 1920 Sentra UKM Sepatu Cibaduyut mulai tumbuh ketika Indonesia masih dikuasai oleh belanda, dirintis oleh beberapa orang warga setempat yang kesehariannya bekerja pada sebuah pabrik sepatu di Kota Bandung. Dengan bekal keterampilan yang telah dimiliki, mereka memulai membuka usaha kecil-kecilan sebagai industri rumah tangga. Pada perkembangan berikutnya karena pesanan yang semakin meningkat, maka dilakukan perekrutan pekerja yang merupakan warga setempat. Keteramapilan dalam pembuatan sepatu pun akhirnya menyebar secara turun temurun kepada warga sekitar wilayah Cibaduyut sehingga banyak yang kemudian ikut membuka usaha tersebut.

Pada tahun 1940 jumlah pengrajin sepatu semakin bertambah dan meluas sampai kedaerah Cangkuang dan Sukamenak. Keberadaan para pengrajin saat itu sudah memiliki kemampuan yang semakin maju sehingga dapat menangani pesanan-pesanan dari pedagang besar maupun kecil baik yang berada didaerah Bandung maupun dari luar daerah Bandung.

Sekitar tahun 1950 para pengrajin/pengusaha tersebut berkembang jumlahnya menjadi 250 pengusaha, kesadaran berorganisasi yang mulai tumbuh yaitu dengan membentuk suatu wadah kepegurusan yang diberi nama Gabungan Pengusaha Sepatu Desa Bojongloa (GPSDB). Melalui wadah tersebut mulai dirintis penyediaan bahan baku untuk produksi para anggotanya. Bahan baku tersebut berasal dari luar daerah dan beberapa diantaranya diperoleh dengan cara mengimpor.

Pada tahun 1977 kondisi seperti itu mulai berubah ketika pemerintah melalui Departemen Perindustrian Provinsi Jawa Barat, bekerjasama dengan Lembaga Penelitian Pendidikan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP_3ES) membangun Pusat Pelayanan Fasilitas *(Center Service Facility)* yang lebih dikenal oleh para pengrajin Sentra Industri Cibaduyut dengan Unit Pelayanan Teknis (UPT) barang kulit Cibaduyut. Setelah dibentuknya UPT tersebut kerjasama antar instansi pemerintah dan lembaga-lembaga swasta menjadi lebih epektif untuk melakukan pembinaan jangka panjang terhadap pengrajin sepatu Cibaduyut. Diantara bantuan-bantuan yang diberikan adalah alat-alat permesinan baru yang menunjang bagi peningkatan produksi ataupun kualitas barang yang dihasilkan, penyaluran modal kredit dan melalui pendidikan dengan melakukan pelatihan-pelatihan sehingga jumlah pengrajin yang membuka *bengkel* sepatu semakin banyak.

Bagian-bagian bisnis tertentu seperti bagian penjualan, pembelian, administrasi dan bagian keuangan menjadi perhatian utama. Hal inilah yang kemudian disadari oleh pengrajin sepatu Cibaduyut untuk terus mengembangkan

usahanya dengan membentuk organisasi usaha yang semakin kompleks dan penggunaan tenaga-tenaga ahli dibidangnya masing-masing, sehingga industri kecil ini semakin berkembang dan unit usaha yang dimiliki oleh pengrajin semakin besar.

4.1.2 Kondisi Sentra UKM Sepatu Cibaduyut

Keadaan para pengusaha yang ada di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut memberikan gambaran sebagai berikut :

a. Dilihat Dari Aspek Sumber Daya Manusia

   Dilihat dari aspek Sumber Daya Manusia Sentra UKM Sepatu Cibaduyut adalah sebagai berikut :

   1. Keterampilan yang dimiliki diperoleh secara otodidak, merupakan keterampilan yang diajarkan secara turun temurun.
   2. Pada umumnya pengusaha mengelola usahanya masih sangat tradisional dimana aspek manajemen masih kurang berfungsi secara baik.
   3. Kurang memiliki visi yang jelas tentang tujuan membuka usaha.
   4. Perlu ditumbuhkan budaya kerja dan pemahaman program industrialisasi berkesinambungan yang berwawasan lingkungan.

b. Dilihat Dari Aspek Pasar

   1. Pendistribusian hasil produksi telah sampai hampir ke sluruh wilayah Indonesia bahkan ada yang sudah mampu mengekspor.
   2. Dalam memasarkan produknya, sebagian besar pengusaha masih tergantung kepada para pedagang. Hal ini terjadi karena sebagian besar

pengrajin di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut hanya melakukan proses pembuatan tanpa melakukan pemasaran secara langsung.

3. Sebagian kecil pengusaha telah memiliki pasar di kota-kota besar dengan segmen pasar yang cukup menjanjikan.
4. Saat ini banyak produk sepatu yang berasal dari luar, dalam arti sepatu yang bukan produksi asli Cibaduyut.

c. Dilihat Dari Aspek Produksi

1. Sebagian besar para pengusaha yang ada berorientasi pada produksi sehingga mereka kurang mampu memahami perubahan dan perkembangan pasar.
2. Masih banyak pelaku usaha yang kurang mampu memperhatikan mutu

d. Dilihat Dari Aspek Lainnya

1. Telah adanya kemitraan antara produsen dengan perusahaan grosir/pedagang pengumpul dan pedagang pengecer diwilayah Cibaduyut ataupun diluar Cibaduyut.
2. Infrastruktur yang ada sangat mendukung berkembangnya UKM sepatu Cibaduyut seperti adanya Instalasi Pengembangan Persepatuan Cibaduyut, serta sarana penunjang lainnya.
3. Tumbuhnya industri pendukung kegiatan produksi sepatu seperti : *showroom*/toko, pusat perdagangan, toko bahan baku dan bahan pembantu, industri *shoelast*/acuan, industri peralatan/*sparepart*, industri kemasan, industri sol karet.

4. Telah tumbuh lembaga/asosiasi yang peduli terhadap permasalahan yang ada di Sentra UKM sepatu Cibaduyut, diantaranya :
    - Asosiasi Pengusaha Cibaduyut (APACI)
    - Asosiasi Pengusaha Sepatu Cibaduyut (APSC).
    - Komite Kesehatan dan Keselamatan Kerja (Komite K3)
    - Forum Komunikasi Pengusaha Sepatu Cibaduyut (FKPSC) dan Forum Peduli Masyarakat Cibaduyut.

Adanya lembaga-lembaga tersebut menjadikan para pengusaha di Sentra UKM sepatu Cibaduyut lebih mudah dalam melakukan koordinasi diantara para pengusaha yang ada. Lembaga-lembaga tersebut juga menjadikan para pengusaha memperoleh informasi yang lebih cepat dalam berbagai hal yang berhubungan dengan perkembangan usahanya.

Dari poin-poin diatas dapat diambil kesimpulan dilihat dari aspek lain banyak hal yang mendukung terhadap perkembangan industri kerajinan sepatu di Sentra UKM sepatu Cibaduyut. Banyaknya dukungan dari berbagai pihak tersebut belum dimanfaatkan secara maksimal oleh para pengusaha.

4.1.3 Aktivitas Perusahaan

Dari hasil survei lapangan yang dilakukan, memberikan gambaran bahwa aspek kualitas produk dalam UKM Sepatu Cibaduyut yang diperdagangkan sesuai dengan permintaan pasar (kualifikasi baik, sedang, biasa). Untuk sebagian besar kualitas yang baik pada umumnya produk dipesan oleh pedagang dari kota Bandung dan sebagian kecil dijual dioutlet kawasan sentra UKM Sepatu

Cibaduyut serta pesanan dari pedagang luar Bandung. Sebagian besar produk alas kaki dengan kualitas biasa, dipesan oleh oleh pedagang luar Bandung yang akhirnya dijual secara kredit.

Volume penjualan produk alas kaki berupa sepatu, sandal, dan lain-lain yang terjual melalui kawasan perdagangan Cibaduyut sebanyak 3.156.426 pasang setiap tahunnya. Dari jumlah ini yang langsung dijual melalui counter atau outlet dikawasan perdagangan kepada konsumen sebanyak 946.927 pasang, sedangkan yang terjual kepada pedagang luar kawasan Cibaduyut sebanyak 2.209.498 pasang pertahun yang pada umumnya melalui saluran distribusi. Angka ini menggambarkan bahwa kawasan perdagangan Cibaduyut lebih mengarahkan segmen pasarnya keluar kawasan tersebut. Dengan demikian kawasan perdagangan Cibaduyut berfungsi sebagai retail disatu pihak, dan juga sebagai pedagang besar dipihak lain, sehingga berperan ganda dalam waktu yang cukup lama.

4.2 Karakteristik Responden

Gambaran umum responden menggambarkan keadaan dan kondisi dari responden. Berikut ini akan dikemukakan gambaran umum responden yang menjadi objek dalam penelitian ini, yaitu pemilik/manajer perusahaan yang tersebar atau berada di wilayah Sentra UKM sepatu Cibaduyut. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara penulis secara langsung mendatangi perusahaan atau toko-toko dengan mengantar kuesioner kepada pemilik/manajer.

Penyebaran kuesioner responden ini dimulai tanggal 28 Mei – 11 Juni 2012. Jumlah kuesioner yang disebarkan kepada responden sebanyak 100 buah.

4.2.1 Distribusi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin (gender) seringkali dianggap sebagai salah atu faktor yang mempengaruhi seseorang dalam menjalankan usahanya.

Tabel 4.1
Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Frekuensi (F)	%
Pria	60	60,0
Wanita	40	40,0
Total	100	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Berdasarkan tabel 4.1 diatas, dapat diketahui bahwa mayoritas para pemilik usaha sepatu yang berada didaerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut yang menjadi responden adalah berjenis kelamin pria, yaitu sebanyak 60 orang (60%) dari total responden. Sementara responden yang berjenis kelamin perempuan hanya ada 40 orang (40%). Ini menunjukan pria lebih kuat secara fisik dan mental dalam melakukan aktivitas atau kegiatan usaha sepatu di Cibaduyut.

4.2.2 Responden Berdasarkan Usia

Perbedaan kondisi individu seperti usia seringkali dapat memberikan perbedaan seseorang dalam berperilaku. Gambaran responden berdasarkan usia dapat ditabulasikan sebagai berikut :

Tabel 4.2
Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi (F)	Persentase (%)
21-30	27	27,0
31-40	42	42,0
41-50	25	25,0
< 50 Tahun	6	6,00
Total	100	100 %

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Berdasarkan tabel 4.2 diatas, dapat diketahui bahwa untuk usia responden yang terbanyak adalah yang berusia antara 21-30 tahun sebanyak 27 orang (27%), usia antara 31-40 tahun sebanyak 42 orang (42%), usia 41-50 tahun sebanyak 25 orang (25%), dan usia diatas 50 tahun sebanyak 6 orang (6%). Usia diantara 31-40 merupakan usia paling produktif dalam menjalankan usaha sepatu di Cibaduyut dan mempunyai motivasi dan tanggung jawab yang tinggi dalam menjalankan usaha, sehingga mendukung perilaku seseorang tersebut untuk bekerja giat dan antusias untuk mencapai hasil yang maksimal.

4.2.3 Responden Berdasarkan Status

Status responden sangat menentukan pada kesiapan atau kefokusan dalam menghadapi atau menyelesaikan pekerjaan yang ada diperusahaan.

Tabel 4.3
Responden Berdasarkan Status

Status	**Frekuensi (F)**	**Persentase (%)**
Lajang	**26**	**26,0**
Menikah	**74**	**74,0**
Total	**100**	**100%**

Berdasarkan perkawinan seperti tampak pada tabel 4.3 dapat dilihat mayoritas para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah menikah, yaitu sebanyak 74 orang atau sebesar 74% dari total

responden. Sementara responden yang masih berstatus lajang hanya ada 26 orang atau 26% dari total 100 responden. Karena status menikah kebutuhan hidup akan semakin banyak, sehingga para pengusaha serius dalam menjalankan usaha sepatu untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi..

4.2.4 Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan akan menunjukan status sosial yang akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan.

Tabel 4.4
Responden Berdasarkan Pekerjaan

Pekerjaan	Frekuensi (F)	Persentase (%)
PNS	1	1,00
Pegawai swasta	37	37,0
Pedagang	57	57,0
Ibu Rumah Tangga	5	5,00
Total	100	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Tabel 4.4 diatas menunjukan bahwa responden yang terbanyak adalah dari kelompok responden dengan pekerjaan pedagang yaitu sebanyak 57 orang (57%) diikuti oleh responden dengan pekerjaan pegawai swasta sebanyak 37 orang (37%), responden dengan pekerjaan sebagai Pegawai Negeri Sipil (PNS) sebanyak 5 orang (5%) dan responden yang bekerja sebagai Ibu Rumah Tangga sebanyak 1 orang (1%). Ini menunjukan bahwa orang-orang yang memiliki atau memimpin perusahaan memiliki kemampuan dan keseriusan dalam menjalankan usaha sepatu di Cibaduyut.

4.2.5 Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan

Tabel 4.5
Responden Berdasarkan Latar Belakang Pendidikan

Latar Belakang Pendidikan	Frekuensi (F)	Persentase (%)
SD	0	0,00
SMP	7	7,00
SMA	46	46,0
S1	13	13,0
S2	2	2,00
D3	12	12,0
D3	20	20,0
Total	100	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2012

Berdasarkan pendidikan seperti tampak pada tabel 4.4 dapat dilihat paling banyak para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut yang menjadi responden adalah berpendidikan SMA, yaitu sebanyak 46 orang atau sebesar 46% dari total responden. Disusul kemudian responden yang berpendidikan D3 ada sebanyak 20 orang atau sebesar 20% dari total responden. Sedangkan responden yang berpendidikan S1 sebanyak 13 orang atau sebesar 13% dari total responden. D3 sebanyak 12 orang atau sebesar 12% dari total responden. SMP 7 orang atau sebesar 7% dari total responden. Dan S2 sebanyak 2 orang atau hanya 2% dari total responden dalam penelitian ini. Usaha sepatu di Cibaduyut dilakukan secara turun temurun, sehingga tidak dituntut untuk memiliki pendidikan yang lebih tinggi.

4.3 Analisis Deskriptif

Gambaran data hasil tanggapan responden dapat digunakan untuk memperkaya pembahasan, melalui gambaran data tanggapan responden dapat diketahui bagaimana kondisi setiap indikator variabel yang sedang diteliti. Agar

lebih mudah dalam menginterpretasikan variabel yang sedang diteliti, dilakukan kategorisasi terhadap tanggapan responden berdasarkan persentase skor tanggapan responden.

4.3.1 Analisis Deskriptif Kompetensi Wirausaha

Kompetensi wirausaha para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Kompetensi wirausaha diukur menggunakan 4 (empat) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 9 butir pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang kompetensi wirausaha para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden pada setiap butir pernyataan. Berdasarkan perhitungan persentase skor jawaban responden diperoleh hasil seperti tampak dalam tabel berikut ini :

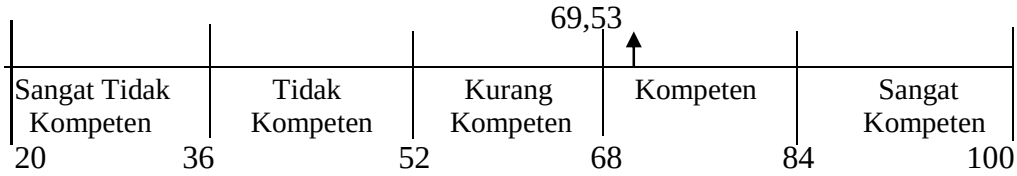
Tabel 4.6
Persentase Skor Jawaban Responden Mengenai KompetensiWirausaha

Pernyataan	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kategori
1	343	500	68,60	Kompeten
2	349	500	69,80	Kompeten
3	345	500	69,00	Kompeten
4	359	500	71,80	Kompeten
5	360	500	72,00	Kompeten
6	357	500	71,40	Kompeten
7	367	500	73,40	Kompeten
8	317	500	63,40	Kurang Kompeten
9	332	500	66,40	Kurang Kompeten

Pernyataan	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kategori
TOTAL	3129	4500	69,53	Kompeten

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Selanjutnya persentase total skor jawaban responden pada tabel di atas tersebut di interpretasikan ke dalam tabel skala penafsiran persentase skor jawaban responden yang disajikan ke dalam gambar sebagai berikut:



Gambar 4.1
Skala Penafsiran Persentase Skor Variabel Kompetensi Wirausaha

Gambar diatas memperlihatkan bahwa hasil perhitungan persentase total skor dari variabel kompetensi wirausaha sebesar 69,53 berada di antara interval 68 – 84. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kompetensi wirausaha para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut secara umum berkompeten dalam menjalankan usaha sepatu. Agar lebih jelas maka penulis juga menyajikan gambaran kompetensi wirausaha pada masing-masing indikator, yang diukur menggunakan 4 (empat) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 9 butir indikator. Berikut gambaran tanggapan responden terhadap setiap butir pertanyaan pada masing-masing indikator.

1. Technical Competence

Kompetensi teknis para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut diukur menggunakan 2 butir pernyataan. Berikut skor tanggapan responden terhadap kedua pernyataan tersebut.

Tabel 4.7
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator *Technical Competence*

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS		
Memiliki kompetensi/kemampuan mengenai tehnik produksi usaha yang dijalankan	F	10	39	35	16	0	68,60	Kompeten
	%	10,0	39,0	35,0	16,0	0,0		
Memiliki kompetensi/kemampuan mengenai desain produk	F	10	46	30	11	3	69,80	Kompeten
	%	10,0	46,0	30,0	11,0	3,0		
Akumulasi Jawaban Responden	F	20	85	65	27	3	69,20	Kompeten
	%	10,0	42,5	32,5	13,5	1,5		

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Melalui akumulasi jawaban responden dapat diketahui bahwa kompetensi teknis yang dimiliki para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut secara umum kompeten dalam menjalankan usaha sepatu. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 69,20 berada diantara 68 – 84 dan termasuk dalam kategori kompeten. Berikut ini adalah uraian tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan yang terdapat pada tabel 4.7 diatas.

a) Tingkat kemampuan mengetahui teknik produksi

Pada tabel 4.7 untuk pernyataan “Sudah memiliki kompetensi/kemampuan mengenai tehnik produksi usaha yang dijalankan” terlihat paling banyak responden menjawab setuju (S), namun banyak juga responden yang menjawab kurang setuju (KS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut memiliki kemampuan mengenai tehnik produksi usaha yang dijalankan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 68,60 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori kompeten.

b) Tingkat kemampuan mengetahui desain produksi

Pada tabel 4.7 untuk pernyataan "Sudah memiliki kompetensi/kemampuan mengenai desain produk" terlihat paling banyak responden menjawab setuju (S). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut mampu mendesain produk mereka sendiri. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 69,80 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk kompeten.

2. Marketing Competence

Kompetensi pemasaran para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut diukur menggunakan 3 butir pernyataan. Berikut skor tanggapan responden terhadap ketiga pernyataan tersebut.

Tabel 4.8
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator
Marketing Competence

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS		
Memiliki kompetensi/kemampuan dalam menemukan pasar yang cocok sesuai produk yang ditawarkan	F	12	42	27	17	2	69,00	Kompeten
	%	12,0	42,0	27,0	17,0	2,0		
Memiliki kompetensi/kemampuan dalam megetahui keinginan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan	F	16	43	26	14	1	71,80	Kompeten
	%	16,0	43,0	26,0	14,0	1,0		
Memiliki kompetensi/kemampuan dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan, sehingga mampu bertahan sampai saat ini	F	20	41	19	19	1	72,00	Kompeten
	%	20,0	41,0	19,0	19,0	1,0		
Akumulasi Jawaban Responden	F	48	126	72	50	4	70,93	Kompeten
	%	16,0	42,0	24,0	16,7	1,3		

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Melalui akumulasi jawaban responden dapat diketahui bahwa kompetensi pemasaran yang dimiliki para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut secara umum sudah kompeten. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 70,93 berada pada rentang 68 – 84 dan termasuk dalam kategori kompeten. Berikut ini adalah uraian tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan yang terdapat pada tabel 4.8 diatas.

a) Tingkat Kemampuan Menemukan Pasar

Pada tabel 4.8 untuk pernyataan "sudah memiliki kompetensi/kemampuan dalam menemukan pasar yang cocok sesuai produk yang ditawarkan" terlihat paling banyak responden menjawab setuju (S). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah mampu menemukan pasar yang cocok atau sesuai dengan produk yang mereka ditawarkan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 69,00 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori kompeten.

b) Tingkat Kemampuan mengidentifikasi pelanggan

Pada tabel 4.8 untuk pernyataan "sudah memiliki kompetensi/kemampuan dalam megetahui keinginan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan" terlihat paling banyak responden menjawab setuju (S). Artinya sebagian besar pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah mampu mencari tahu keinginan pelanggan terhadap produk yang mereka tawarkan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 71,80 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori kompeten.

c) Tingkat kemampuan menjaga kelangsungan hidup perusahaan

Pada tabel 4.8 untuk pernyataan "sudah memiliki kompetensi/kemampuan dalam menjaga kelangsungan hidup perusahaan, sehingga mampu bertahan sampai saat ini" terlihat paling banyak responden menjawab setuju (S). Artinya sebagian besar pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah mampu menjaga kelangsungan hidup perusahaan, sehingga masih bisa bertahan hingga sampai saat ini. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 72,0 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori kompeten.

3. Financial Competence

Kompetensi keuangan para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut diukur menggunakan 3 butir pernyataan. Berikut skor tanggapan responden terhadap ketiga pernyataan tersebut.

Tabel 4.9
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator
Financial Competence

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS		
Memiliki kompetensi/kemampuan dalam mengatur pembelian yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan	F	14	44	27	15	0	71,40	Kompeten
	%	14,0	44,0	27,0	15,0	0,0		
Memiliki kompetensi/kemampuan dalam mengatur penjualan produk hasil produksi perusahaan	F	19	42	27	11	1	73,40	Kompeten
	%	19,0	42,0	27,0	11,0	1,0		
Memiliki kompetensi/kemampuan dalam hal perhitungan Laba/Rugi perusahaan	F	10	32	30	21	7	63,40	Kurang Kompeten
	%	10,0	32,0	30,0	21,0	7,0		
Akumulasi Jawaban Responden	**F**	**43**	**118**	**84**	**47**	**8**	**69,40**	**Kompeten**
	%	**14,3**	**39,3**	**28,0**	**15,7**	**2,7**		

Melalui akumulasi jawaban responden dapat diketahui bahwa kompetensi keuangan yang dimiliki para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra

UKM Sepatu Cibaduyut secara umum sudah kompeten. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 69,40 berada pada rentang 68 – 84 dan termasuk dalam kategori kompeten. Berikut ini adalah uraian tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan yang terdapat pada tabel 4.9 diatas.

a) Tingkat kemampuan mengatur pembelian

Pada tabel 4.9 untuk pernyataan "sudah memiliki kompetensi/kemampuan dalam mengatur pembelian yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan" terlihat paling banyak responden menjawab setuju (S). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah mampu mengatur pembelian yang sesuai dengan kebutuhan perusahaan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 71,40 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori kompeten.

b) Tingkat kemampuan mengatur penjualan

Pada tabel 4.9 untuk pernyataan "sudah memiliki kompetensi/kemampuan dalam mengatur penjualan produk hasil produksi perusahaan" terlihat paling banyak responden menjawab setuju (S). Artinya sebagian besar pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah mampu mengatur penjualan produk hasil produksi perusahaan mereka. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 73,40 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori kompeten.

c) Tingkat kemampuan penghitungan laba/rugi

Pada tabel 4.9 untuk pernyataan "sudah memiliki kompetensi/kemampuan dalam hal perhitungan Laba/Rugi perusahaan" terlihat paling banyak responden

menjawab setuju (S), namun demikian banyak juga responden yang kurang setuju (KS) bahkan tidak setuju (TS). Artinya hanya sebagian pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut mampu dalam hal perhitungan Laba/Rugi. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 63,40 berada pada interval 52 – 68 dan termasuk dalam kategori kurang kompeten.

4. Human Relation Competence

Kompetensi para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut dalam berhubungan dengan pihak lain hanya diukur menggunakan 1 butir pernyataan. Berikut skor tanggapan responden terhadap pernyataan tersebut.

Tabel 4.10
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator
Human Relation Competence

Pernyataan		**Alternatif Jawaban**					**%**	**kategori**
		SS	**S**	**KS**	**TS**	**STS**	**Skor**	
Memiliki kompetensi/kemampuan berelasi/menjalin kerjasama dengan pihak lain	F	10	42	23	20	5	66,40	Kurang Kompeten
	%	10,0	42,0	23,0	20,0	5,0		

Melalui persentase skor jawaban responden dapat diketahui bahwa kompetensi yang dimiliki para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut dalam membina hubungan masih kurang baik. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 66,40 berada pada rentang 52 – 68 dan termasuk dalam kategori kurang kompeten. Demikian juga dilihat dari distribusi jawaban responden, sebagian responden tidak sependapat sudah memiliki kompetensi/kemampuan dalam berelasi/menjalin kerjasama dengan pihak lain.

4.3.2 Analisis Deskriptif Orientasi Pasar

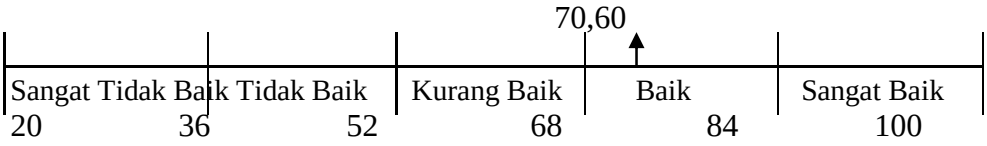
Orientasi pasar usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Orientasi pasar pegawai diukur menggunakan 3 (tiga) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 11 butir pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang orientasi pasar usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden pada setiap butir pernyataan. Berdasarkan perhitungan persentase skor jawaban responden diperoleh hasil seperti tampak dalam tabel berikut ini :

Tabel 4.11
Persentase Skor Jawaban Responden Mengenai Orientasi Pasar

Pernyataan	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kategori
1	360	500	72,00	Baik
2	353	500	70,60	Baik
3	365	500	73,00	Baik
4	369	500	73,80	Baik
5	346	500	69,20	Baik
6	342	500	68,40	Baik
7	353	500	70,60	Baik
8	341	500	68,20	Baik
9	365	500	73,00	Baik
10	355	500	71,00	Baik
11	334	500	66,80	Kurang Baik
TOTAL	**3883**	**5500**	**70,60**	**Baik**

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Selanjutnya persentase total skor jawaban responden pada tabel di atas tersebut di interpretasikan ke dalam tabel skala penafsiran persentase skor jawaban responden yang disajikan ke dalam gambar sebagai berikut:



Gambar 4.2
Skala Penafsiran Persentase Skor Total Variabel Orientasi Pasar

Gambar diatas memperlihatkan bahwa hasil persentase total skor jawaban responden pada variabel orientasi pasar sebesar 70,60 berada pada interval 68 – 84. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa orientasi pasar usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut secara umum berada dalam kategori baik. Agar lebih jelas maka penulis juga menyajikan gambaran orientasi pasar pada masing-masing indikator, diukur menggunakan 3 (dua) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 11 butir pernyataan. Berikut gambaran tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan pada masing-masing indikator.

1. Intelejensi pasar/informasi pemasaran

Intelijensi pasar atau pencarian informasi mengenai pasar yang dilakukan para pemiliki usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut diukur menggunakan 4 butir pernyataan. Berikut rekapitulasi persentase skor tanggapan responden terhadap keempat butir pernyataan tersebut.

Tabel 4.12
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Intelijensi Pasar

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS		
Produk yang ditawarkan sudah dapat memenuhi kepuasan pelanggan	F	15	40	35	10	0	72,00	Baik
	%	15,0	40,0	35,0	10,0	0,0		
Produk yang ditawarkan sudah mempunyai nilai lebih dimata pelanggan	F	7	57	20	14	2	70,60	Baik
	%	7,0	57,0	20,0	14,0	2,0		
Perusahaan selalu memperhatikan kepuasan pelanggan terhadap produk yang ditawarakan	F	23	38	22	15	2	73,00	Baik
	%	23,0	38,0	22,0	15,0	2,0		
Produk yang ditawarkan sudah sesuai	F	23	39	22	16	0	73,80	Baik

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS		
dengan keinginan pelanggan	%	23,0	39,0	22,0	16,0	0,0		
Akumulasi Jawaban Responden	F	68	174	99	55	4	72,35	Baik
	%	17,0	43,5	24,8	13,8	1,0		

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Melalui akumulasi jawaban responden dapat diketahui bahwa intelijensi pasar yang dilakukan para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut pada umumny sudah baik. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 72,35 berada diantara 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik. Berikut ini adalah uraian tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan yang terdapat pada tabel 4.12 diatas.

a) Tingkat komitmen kepada kepuasan pelanggan

Pada tabel 4.12 untuk pernyataan "Produk yang ditawarkan sudah dapat memenuhi kepuasan pelanggan" dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) meskipun cukup banyak juga responden yang menjawab kurang setuju (KS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut merasa produk yang mereka tawarkan mampu memuaskan pelanggan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 72,00 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

b) Tingkat usaha memberikan nilai lebih kepada pelanggan

Pada tabel 4.12 untuk pernyataan "Produk yang ditawarkan sudah mempunyai nilai lebih dimata pelanggan" dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut

merasa produk yang mereka tawarkan sudah memiliki nilai lebih dimata pelanggan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 70,60 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

c) Tingkat perhatian kepada kepuasan pelanggan

Pada tabel 4.12 untuk pernyataan "Perusahaan selalu memperhatikan kepuasan pelanggan terhadap produk yang ditawarakan" dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) dan bahkan banyak juga yang menjawab sangat setuju (SS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut merasa sudah memperhatikan kepuasan pelanggan atas produk yang mereka tawarakan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 73,0 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

d) Tingkat Pengembangan produk yang sesuai dengan pelanggan

Pada tabel 4.12 untuk pernyataan "Produk yang ditawarkan sudah sesuai dengan keinginan pelanggan" dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) dan bahkan banyak juga yang menjawab sangat setuju (SS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut merasa sudah melakukan pengembangan produk yang sesuai dengan yang diinginkan pelanggan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 73,80 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

2) Pendistribusian/Penyebaran Informasi

Penyebaran informasi yang dilakukan para pemiliki usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut diukur menggunakan 4 butir pernyataan. Berikut rekapitulasi persentase skor tanggapan responden terhadap keempat butir pernyataan tersebut :

Tabel 4.13
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Penyebaran Informasi

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS		
Bagian-bagian yang terdapat dalam perusahaan selalu mendiskusikan dengan pihak terkait dalam hal pengembangan pasar perusahaan	F	15	40	23	20	2	69,20	Baik
	%	15,0	40,0	23,0	20,0	2,0		
Produk yang di tawarkan sudah unggul dari produk yang dimiliki pesaing	F	17	30	31	22	0	68,40	Baik
	%	17,0	30,0	31,0	22,0	0,0		
Selalu melakukan pertukaran informasi dengan pihak-pihak terkait mengenai pelanggan	F	13	43	28	16	0	70,60	Baik
	%	13,0	43,0	28,0	16,0	0,0		
Memiliki kecermatan dalam memperhatikan pesaing dan selalu bertindak lebih cepat daripada pesaing	F	10	41	31	16	2	68,20	Baik
	%	10,0	41,0	31,0	16,0	2,0		
Akumulasi Jawaban Responden	**F**	**55**	**154**	**113**	**74**	**4**	**69,10**	**Baik**
	%	**13,8**	**38,5**	**28,3**	**18,5**	**1,0**		

Melalui akumulasi jawaban responden dapat diketahui bahwa penyebaran informasi yang dilakukan para pemiliki usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut pada umumnya sudah baik. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 69,10 berada diantara 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik. Berikut ini adalah uraian tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan yang terdapat pada tabel 4.13 diatas.

a) Tingkat kemampuan Mendiskusikan pengembangan pasar

Pada tabel 4.13 untuk pernyataan “Bagian-bagian yang terdapat dalam perusahaan selalu mendiskusikan dengan pihak terkait dalam hal pengembangan pasar perusahaan” dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) meskipun cukup banyak juga responden yang menjawab kurang setuju (KS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sering melibatkan semua bagian dalam perusahaan untuk mendiskusikan pengembangan pasar perusahaan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 69,20 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

b) Tingkat kemampuan membuat produk yang lebih unggul dibanding pesaing

Pada tabel 4.13 untuk pernyataan “Produk yang di tawarkan sudah unggul dari produk yang dimiliki pesaing” dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) meskipun cukup banyak juga responden yang menjawab kurang setuju (KS) dan tidak setuju (TS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut merasa produk yang dia tawarkan lebih unggul dari pesaing. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 68,40 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

c) Tingkat kemampuan melakukan pertukaran informasi mengenai pelanggan

Pada tabel 4.13 untuk pernyataan “Selalu melakukan pertukaran informasi dengan pihak-pihak terkait mengenai pelanggan” dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) meskipun cukup banyak juga responden yang menjawab kurang setuju (KS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sering melakukan pertukaran informasi dengan pihak-pihak terkait mengenai pelanggan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 70,60 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

d) Tingkat kecermatan memperhatikan pesaing dan bertindak lebih cepat dari pesaing

Pada tabel 4.13 untuk pernyataan “Memiliki kecermatan dalam memperhatikan pesaing dan selalu bertindak lebih cepat daripada pesaing” dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) meskipun cukup banyak juga responden yang menjawab kurang setuju (KS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut merasa sudah cermat dalam memperhatikan pesaing dan bertindak lebih cepat dari pesaing. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 68,20 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

3) Kemampuan Merespon

Kemampuan para pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut dalam merespon pasar diukur menggunakan 3 butir

pernyataan. Berikut rekapitulasi persentase skor tanggapan responden terhadap ketiga butir pernyataan tersebut.

Tabel 4.14
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Kemampuan Merespon

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		SS	S	KS	TS	STS		
Bagian-bagian dalam perusahaan selalu bekerjasama dengan baik	F	22	35	30	12	1	73,00	Baik
	%	22,0	35,0	30,0	12,0	1,0		
Selalu melibatkan semua bagian dalam perusahaan dalam perumusan strategi	F	20	34	27	19	0	71,00	Baik
	%	20,0	34,0	27,0	19,0	0,0		
Selalu melibatkan semua bagian dalam perusahaan dalam merespon perubahan pasar	F	17	32	21	28	2	66,80	Baik
	%	17,0	32,0	21,0	28,0	2,0		
Akumulasi Jawaban Responden	F	59	101	78	59	3	70,27	Baik
	%	19,7	33,7	26,0	19,7	1,0		

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Melalui akumulasi jawaban responden dapat diketahui bahwa kemampuan para pemiliki usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut dalam merespon pasar pada umumnya sudah baik. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 70,27 berada diantara 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik. Berikut ini adalah uraian tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan yang terdapat pada tabel 4.14 diatas.

a) Tingkat kerjasama antarbagian perusahaan

Pada tabel 4.14 untuk pernyataan “Bagian-bagian dalam perusahaan selalu bekerjasama dengan baik” dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) meskipun cukup banyak juga responden yang menjawab kurang setuju (KS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sering bekerjasama dengan

bagian-bagian dalam perusahaan. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 73,0 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

b) Tingkat keterlibatan semua bagian dalam perumusan strategi

Pada tabel 4.14 untuk pernyataan "Selalu melibatkan semua bagian dalam perusahaan dalam perumusan strategi" dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) meskipun cukup banyak juga responden yang menjawab kurang setuju (KS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sering melibatkan semua bagian dalam perusahaan dalam merumuskan strategi. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 71,0 berada pada interval 68 – 84 dan termasuk dalam kategori baik.

c) Tingkat keterlibatan semua bagian dalam merespon perubahan pasar

Pada tabel 4.14 untuk pernyataan "Selalu melibatkan semua bagian dalam perusahaan dalam merespon perubahan pasar" dapat dilihat paling banyak responden menjawab setuju (S) meskipun cukup banyak juga responden yang menjawab kurang setuju (KS) dan bahkan tidak setuju (TS). Data ini memberikan gambaran bahwa pada umumnya pemilik usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sering melibatkan semua bagian dalam perusahaan dalam merespon perubahan pasar. Kemudian persentase skor tanggapan responden sebesar 66,80 berada pada interval 52 – 68 dan termasuk dalam kategori kurang baik.

4.3.3 Analisis Deskriptif Kinerja Bisnis

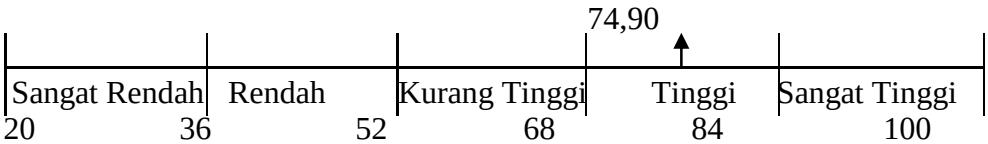
Kinerja bisnis usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Kinerja bisnis diukur menggunakan 4 (empat) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 4 butir pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang kinerja bisnis usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden pada setiap butir pernyataan. Berdasarkan perhitungan persentase skor jawaban responden diperoleh hasil seperti tampak dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.15
Persentase Skor Jawaban Responden Mengenai Kinerja bisnis

Pernyataan	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kategori
1	371	500	74,20	Tinggi
2	380	500	76,00	Tinggi
3	376	500	75,20	Tinggi
4	371	500	74,20	Tinggi
TOTAL	**1498**	**2000**	**74,90**	**Tinggi**

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Selanjutnya persentase total skor jawaban responden pada tabel di atas tersebut di interpretasikan ke dalam skala penafsiran persentase skor jawaban responden yang disajikan ke dalam gambar sebagai berikut :



Gambar 4.3
Skala Penafsiran Skor Rata- Rata Variabel Kinerja bisnis

Gambar diatas memperlihatkan bahwa hasil persentase total skor jawaban responden pada variabel kinerja bisnis berada di antara interval 68 – 84. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa kinerja bisnis usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut secara umum berada dalam kategori tinggi. Agar lebih jelas maka penulis juga menyajikan gambaran kinerja bisnis pada masing-masing indikator, yang diukur menggunakan 4 (empat) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 4 butir pernyataan. Berikut gambaran tanggapan responden terhadap setiap butir pertanyaan pada masing-masing indikator.

1) Perubahan Volume Penjualan

Perubahan volume penjualan usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut hanya diukur menggunakan 1 butir pernyataan. Berikut skor tanggapan responden terhadap pernyataan tersebut.

Tabel 4.16
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Perubahan Volume Penjualan

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		ST	T	KT	R	SR		
Perkiraan Volume penjualan perusahaan tahun ini dibandingkan dengan pesaing	F	14	51	27	8	0	74,20	Tinggi
	%	14,0	51,0	27,0	8,0	0,0		

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Melalui persentase skor jawaban responden dapat diketahui bahwa perubahan volume penjualan usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah tinggi. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 74,20 berada pada rentang 68 – 84 dan termasuk dalam kategori tinggi. Demikian juga dilihat dari distribusi jawaban responden,

sebagian besar responden sependapat perkiraan Volume penjualan perusahaan tahun ini dibandingkan dengan pesaing sudah tinggi.

2) Kepuasan pelanggan terhadap produk perusahaan

Kepuasan pelanggan terhadap produk usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut hanya diukur menggunakan 1 butir pernyataan. Berikut skor tanggapan responden terhadap pernyataan tersebut.

Tabel 4.17
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Kepuasan Pelanggan

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		SP	P	KP	TP	STP		
Tingkat kepuasan pembeli/pelanggan terhadap produk perusahaan dibandingkan dengan pesaing	F	21	48	21	10	0	76,00	Tinggi
	%	21,0	48,0	21,0	10,0	0,0		

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Melalui persentase skor jawaban responden dapat diketahui bahwa kepuasan pelanggan terhadap produk usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah tinggi. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 76,0 berada pada rentang 68 – 84 dan termasuk dalam kategori tinggi. Demikian juga dilihat dari distribusi jawaban responden, sebagian besar responden sependapat pembeli/pelanggan sudah puas terhadap produk perusahaan dibandingkan dengan pesaing.

3) Pangsa Pasar

Pangsa pasar produk usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut hanya diukur menggunakan 1 butir pernyataan. Berikut skor tanggapan responden terhadap pernyataan tersebut.

Tabel 4.18
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Pangsa Pasar

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		ST	T	KT	R	SR		
Perkiraan dominasi/pangsa pasar produk perusahaan tahun ini dibandingkan dengan pesaing	F	14	56	22	8	0	75,20	Tinggi
	%	14,0	56,0	22,0	8,0	0,0		

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Melalui persentase skor jawaban responden dapat diketahui bahwa pangsa pasar produk usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah tinggi. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 75,20 berada pada rentang 68 – 84 dan termasuk dalam kategori tinggi. Demikian juga dilihat dari distribusi jawaban responden, sebagian besar responden sependapat perkiraan dominasi/pangsa pasar produk perusahaan tahun ini sudah tinggi dibanding dengan pesaing.

4) Keuntungan

Keuntungan usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut hanya diukur menggunakan 1 butir pernyataan. Berikut skor tanggapan responden terhadap pernyataan tersebut.

Tabel 4.19
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Keuntungan

Pernyataan		Alternatif Jawaban					% Skor	Kategori
		ST	T	KT	R	SR		
Perkiraan keuntungan perusahaan tahun ini dibandingkan pesaing	F	19	46	23	11	1	74,20	Tinggi
	%	19,0	46,0	23,0	11,0	1,0		

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2012

Melalui persentase skor jawaban responden dapat diketahui bahwa keuntungan usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sudah tinggi. Hal ini bisa dilihat dari persentase total skor jawaban responden sebesar 74,20 berada pada rentang 68 – 84 dan termasuk dalam kategori tinggi.

Demikian juga dilihat dari distribusi jawaban responden, sebagian besar responden sependapat perkiraan keuntungan perusahaan tahun ini sudah tinggi dibanding pesaing.

4.4 Analisis Verifikatif

Analisis verifikatif dilakukan untuk membuktikan kebenaran dari hipotesis yang telah diajukan dalam penelitian ini adalah menggunakan metode analisis jalur *(Path Analysis).*

4.4.1 Keterkaitan Kompetensi Wirausaha (X1) dan Orientasi Pasar (X2)

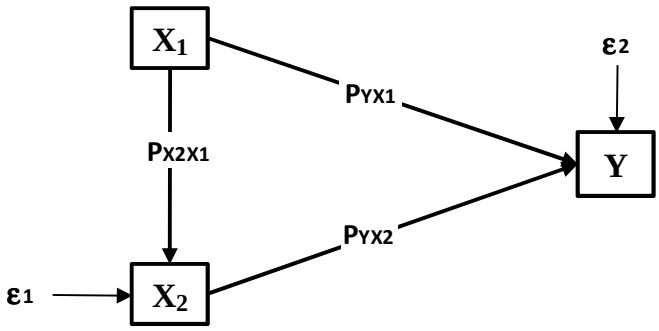
Karena keterbatasan skala pengukuran data variabel penelitian (skala ordinal), maka sebelum menguji pengaruh kompetensi wirausaha terhadap orientasi pasar dan implikasinya terhadap kinerja bisnis terlebih dahulu data ordinal tersebut dikonversi menjadi skala interval melalui *method of succesive interval*. Dari data masing-masing variabel, diperoleh rekap data untuk perhitungan analisis jalur seperti yang disajikan pada lampiran.

4.4.1.1 Analisis Korelasi Antara Kompetensi Wirausaha (X1), Orientasi Pasar (X2) dan Kinerja Bisnis (Y)

Sesuai dengan hipotesis penelitian yang diajukan, selanjutnya data akan diuji dengan menggunakan analisis jalur *(path analysis).* Analisis jalur mengkaji hubungan sebab akibat yang bersifat struktural dari variabel independen terhadap

variabel dependen dengan mempertimbangkan keterkaitan antar variabel independen.

Secara diagram bentuk hubungan antara ketiga variabel yang sedang diteliti tersebut dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 4.4
Diagram Jalur Paradigma Penelitian

Gambar diagram jalur seperti terlihat diatas dapat diformulasikan kedalam 2 bentuk persamaan struktural sebagai berikut :

Persamaan Jalur Sub Struktur Pertama

$$\mathbf{X_2 = P_{X2X1}X_1 + \varepsilon_1}$$

Persamaan Jalur Sub Struktur Kedua

$$\mathbf{Y = P_{YX1}X_1 + P_{YX2}X_2 + \varepsilon_2}$$

Keterangan:

Y = Kinerja bisnis

X_2 = Orientasi pasar

X_1 = Kompetensi wirausaha

P_{X2X1} = Koefisien jalur Kompetensi wirausaha terhadap orientasi pasar

P_{YX1} = Koefisien jalur Kompetensi wirausaha terhadap kinerja bisnis

P_{YX2} = Koefisien jalur orientasi pasar terhadap kinerja bisnis

ε = Pengaruh faktor lain

Untuk mengetahui tingkat kekuatan hubungan antar sesama variabel, maka nilai koefisien korelasi yang diperoleh dikonsultasikan ke tabel interpretasi koefisien korelasi berikut :

Tabel 4.20
Pedoman Pengklasifikasian Koefisien Korelasi

No	Interval Koefisien Korelasi	Tingkat Hubungan
1	0,000 – 0,199	Sangat rendah
2	0,200 – 0,399	Rendah
3	0,400 – 0,599	Sedang
4	0,600 – 0,799	Kuat
5	0,800 – 1,000	Sangat kuat

Sumber: Sugiyono, 2009; 250

Variabel bebas pada penelitian ini adalah kompetensi wirausaha (X_1), variabel intervening orientasi pasar (X_2) dan variabel dependen kinerja bisnis (Y), koefisien korelasi diantara ketiga variabel tersebut dihitung menggunakan rumus berikut :

$$r_{X_1X_2} = \frac{n\sum X_1X_2 - \sum X_1 \sum X_2}{\sqrt{\left[\left(n\sum X_1^2 - \left(\sum X_1\right)^2\right) \times \left(n\sum X_2^2 - \left(\sum X_2\right)^2\right)\right]}}$$

$$r_{X_1Y} = \frac{n\sum X_1Y - \sum X_1 \sum Y}{\sqrt{\left[\left(n\sum X_1^2 - \left(\sum X_1\right)^2\right) \times \left(n\sum Y^2 - \left(\sum Y\right)^2\right)\right]}}$$

$$r_{X_2Y} = \frac{n\sum X_2Y - \sum X_2 \sum Y}{\sqrt{\left[\left(n\sum X_2^2 - \left(\sum X_2\right)^2\right) \times \left(n\sum Y^2 - \left(\sum Y\right)^2\right)\right]}}$$

Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS.18 diperoleh koefisien korelsi antara ketiga variabel tersebut sebagai berikut :

Tabel 4.21
Korelasi Antar Variabel Penelitian

Correlations

		Y	X1	X2
Pearson Correlation	Y	1.000	.732	.748
	X1	.732	1.000	.729
	X2	.748	.729	1.000
Sig. (1-tailed)	Y	.	.000	.000
	X1	.000	.	.000
	X2	.000	.000	.
N	Y	100	100	100
	X1	100	100	100
	X2	100	100	100

Berdasarkan nilai koefisien korelasi diatas dapat dilihat bahwa hubungan antara kompetensi wirausaha (X_1) dangan orientasi pasar (X_2) sebesar 0,729 dan masuk dalam kategori kuat atau erat. Arah hubungan positif antara kompetensi wirausaha dengan orientasi pasar menujukkan bahwa kompetensi wirausaha yang baik cenderung diikuti dengan peningkatan orientasi pasar. Kemudian hubungan antara kompetensi wirausaha (X_1) dengan kinerja bisnis (Y) sebesar 0,732 termasuk dalam kategori kuat, demikian juga hubungan antara orientasi pasar (X_2) dengan kinerja bisnis (Y) sebesar 0,748 termasuk dalam kategori sangat kuat dengan arah positif.

4.4.1.2 Analisis Jalur Antara Kompetensi Wirausaha (X_1) Terhadap Orientasi Pasar (X_2)

Karena variabel independen hanya satu variabel (kompetensi wirausaha), maka nilai koefisien korelasi sekaligus menjadi koefisien jalur.

$$\left(\mathrm{P}_{\mathrm{X_2X_1}}\right) = r_{X_1X_2} = \left(0,729\right)$$

Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS.18 diperoleh koefisien jalur kompetensi wirausaha terhadap orientasi pasar sebagai berikut :

Tabel 4.22
Analisis Jalur Kompetensi Wirausaha terhadap Orientasi Pasar Secara Parsial

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7.354	2.523		2.915	.004
	X1	.904	.086	.729	10.529	.000

a. Dependent Variable: X2

Nilai *standardized coefficients* sebesar 0,729 pada tabel 4.22 merupakan nilai koefisien jalur kompetensi wirausaha terhadap orientasi pasar. Koefisien jalur adalah bobot pengaruh langsung variabel kompetensi wirausaha terhadap orientasi pasar pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

4.4.1.3 Analisis Determinasi Kompetensi Wirausaha (X_1) Terhadap Orientasi Pasar (X_2) Secara Parsial

Koefisien determinasi diperoleh dari mangkuadratkan nilai koefisien jalur.

$$R^2_{X_2X_1} = \left(P_{X_2X_1}\right)^2 = 0,531$$

Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS.18 diperoleh koefisien determinasi kompetensi wirausaha terhadap orientasi pasar sebagai berikut :

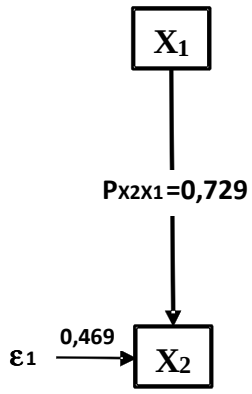
Tabel 4.23
Analisis Determinasi Kompetensi Wirausaha terhadap Orientasi Pasar Secara Parsial

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.729[a]	.531	.526	5.22208

a. Predictors: (Constant), X1

Nilai koefisien determinasi dinterpretasikan sebagai besar pengaruh variabel bebas terhadap variabel akibat. Jadi dari hasil penelitian ini diketahui bahwa kompetensi wirausaha memberikan pengaruh sebesar 53,1% terhadap orientasi pasar pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut, sementara sisanya sebesar 46,9% merupakan pengaruh faktor-faktor lain diluar kompetensi wirausaha. Secara visual jalur dari variabel kompetensi wirausaha terhadap orientasi pasar pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 4.5
Diagram Dan Analisis Jalur Secara Parsial

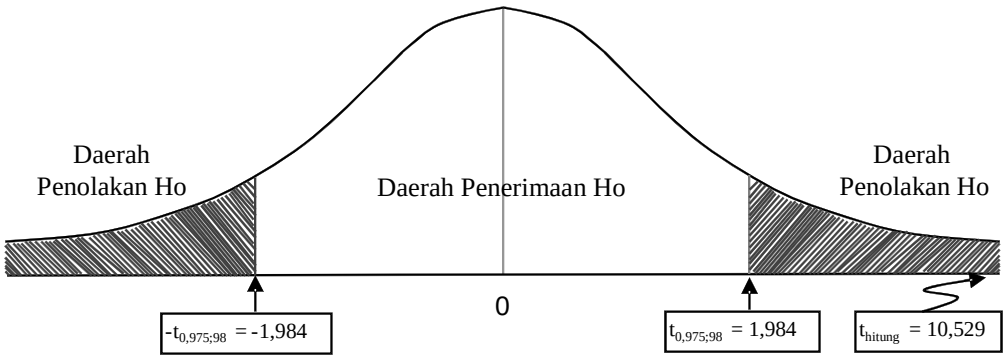
4.4.1.4 Pengujian Hipotesis

Selanjutnya untuk membuktikan apakah kompetensi wirausaha berpengaruh terhadap orientasi pasar pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut, maka dilakukan pengujian dengan hipotesis statistik sebagai berikut:

$H_0 : \beta_{YX} = 0$ Kompetensi wirausaha tidak berpengaruh terhadap orientasi pasar.

$H_1 : \beta_{YX} \neq 0$ Kompetensi wirausaha berpengaruh terhadap orientasi pasar.

Pada tabel 4.21 diperoleh nilai statsitik uji pengaruh kompetensi wirausaha terhadap orientasi pasar sebesar 10,529. Selanjutnya nilai tersebut akan dibandingkan dengan nilai t dari tabel. Dari tabel t dengan tingkat signifikansi (0.05) dan derajat bebas 98 diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 1,984. Karena t_{hitung} (10,529) lebih besar dibanding t_{tabel} (1,984) maka pada tingkat kekeliruan 5% ada alasan yang kuat untuk menolak Ho dan menerima hipotesis penelitian (Ha), sehingga dapat disimpulkan bahwa kompetensi wirausaha berpengaruh signifikan terhadap orientasi pasar pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Secara visual daerah penolakan dan penerimaan Ho pada uji pengaruh kompetensi wirausaha terhadap orientasi pasar dapat dilihat pada grafik berikut :



Gambar 4.6
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho Pada Uji Pengaruh Kompetensi Wirausaha terhadap Orientasi Pasar Secara Parsial

Pada gambar 4.6 diatas dapat dilihat bahwa t_{hitung} sebesar 10,529 berada pada daerah penolakan Ho, yang menunjukkan bahwa kompetensi wirausaha secara parsial berpengaruh signifikan terhadap orientasi pasar pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut

4.4.1.5 Analisis Jalur Kompetensi Wirausaha (X_1) dan Orientasi Pasar (X_2) Terhadap Kinerja Bisnis (Y) Secara Simultan

Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS.18 diperoleh koefisien jalur kompetensi wirausaha dan orientasi pasar terhadap kinerja bisnis sebagai berikut :

Tabel 4.24
Analisis Jalur Kompetensi Wirausaha dan Orientasi Pasar terhadap Kinerja Bisnis Secara Simultan

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.811	.897		.904	.368
	X1	.190	.043	.399	4.455	.000
	X2	.175	.034	.457	5.093	.000

a. Dependent Variable: Y

Nilai *standardized coefficients* sebesar $0,399$ $(P_{YX_1} = 0,399)$ dan $0,457$ $(P_{YX_1} = 0,457)$ yang terdapat pada tabel 4.24 merupakan nilai koefisien jalur kompetensi wirausaha dan orientasi pasar terhadap kinerja bisnis. Jadi melalui koefisien jalur dapat diketahui bahwa orientasi pasar memberikan pengaruh yang lebih besar terhadap kinerja bisnis dibanding kompetensi wirausaha.

4.4.1.6 Analisis Determinasi Kompetensi Wirausaha (X_1) dan Orientasi Pasar (X_2) Terhadap Kinerja Bisnis (Y) Secara Simultan

Melalui koefisien jalur yang telah diperoleh, selanjutnya dihitung koefisien determinasi, yaitu besar kontribusi atau pengaruh kompetensi wirausaha dan orientasi pasar terhadap kinerja bisnis secara bersama-sama. Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS.18 diperoleh koefisien determinasi kompetensi wirausaha dan orientasi pasar terhadap kinerja bisnis sebagai berikut :

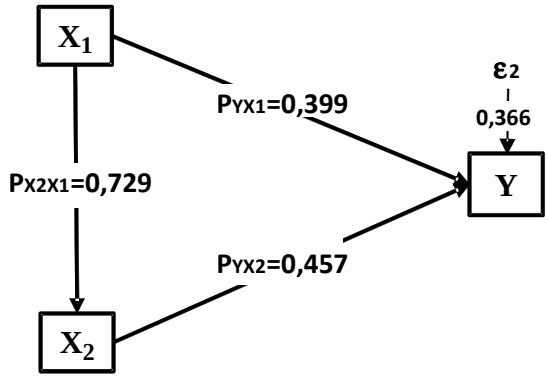
Tabel 4.25
Analisis Determinasi Kompetensi Wirausaha dan Orientasi Pasar terhadap Kinerja Bisnis Secara simultan

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.796[a]	.634	.626	1.78129

a. Predictors: (Constant), X2, X1

Melalui nilai koefisien determinasi (R Square) dapat diketahui bahwa secara bersama-sama kompetensi wirausaha dan orientasi pasar memberikan kontribusi (pengaruh) sebesar 63,4% terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Sisanya sebesar 36,6% merupakan pengaruh faktor lain diluar kedua variabel yang sedang diteliti. Secara visual jalur dari variabel independen terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut dapat dilihat pada gambar berikut :



Gambar 4.7
Diagram dan Analisi Jalur Secara Simultan

Melalui diagram jalur tersebut selanjutnya dihitung besar pengaruh masing-masing variabel kompetensi wirausaha dan orientasi pasar sebagai berikut

Besar pengaruh kompetensi wirausaha terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

Pengaruh langsung kompetensi wirausaha terhadap kinerja bisnis $= (P_{YX1})^2$ = (0,399) x (0,399) = 0,159 (15,9%).

Pengaruh tidak langsung kompetensi wirausaha terhadap kinerja bisnis = P_{YX1} x r_{X1X2} x P_{YX2} = (0,300) x (0,729) x (0,457) = 0,133 (13,3%)

Jadi total pengaruh kompetensi wirausaha terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut = 15,9% + 13,3% = 29,2% dengan arah positif. Artinya semakin tinggi kompetensi wirausaha akan meningkatkan kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

Besar pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

1. Pengaruh langsung orientasi pasar terhadap kinerja bisnis $= (P_{YX2})^2$ = (0,457) x (0,457) = 0,209 (20,9%)
2. Pengaruh tidak langsung orientasi pasar terhadap kinerja bisnis = P_{YX2} x r_{X1X2} x P_{YX2} = (0,457) x (0,729) x (0,399) = 0,133 (13,3%).

Jadi total pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut = 20,9% + 13,3% = 34,2% dengan arah positif. Artinya semakin baik orientasi pasar akan meningkatkan kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

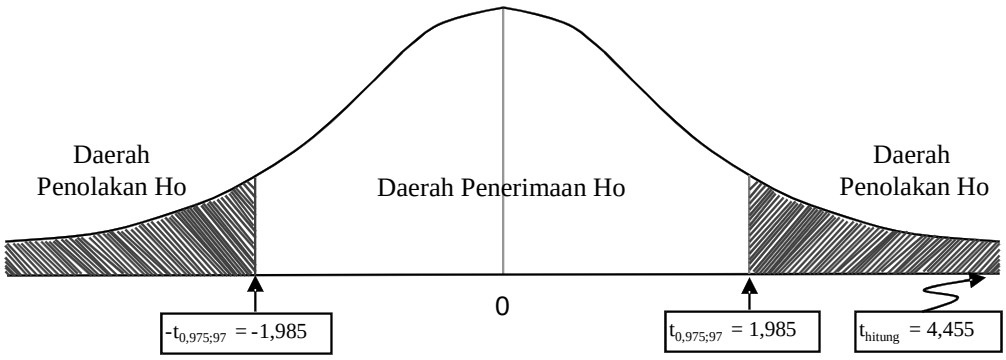
4.4.2 Pengaruh Kompetensi Wirausaha (X_1) Terhadap Kinerja bisnis (Y)

Hipotesis:

Ho: $\beta_{YX1} = 0$ Kompetensi wirausaha tidak berpengaruh terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut

H_1: $\beta_{YX1} \neq 0$: Kompetensi wirausaha berpengaruh terhadap Kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut

Pada tabel 4.23 diperoleh nilai statistik uji t variabel kompetensi wirausaha sebesar 4,455, selanjutnya nilai tersebut akan dibandingkan dengan nilai t dari tabel. Dari tabel t dengan tingkat signifikansi (0.05) dan derajat bebas 97 diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 1,985. Karena t_{hitung} (4,455) lebih besar dibanding t_{tabel} (1,985) maka pada tingkat kekeliruan 5% ada alasan yang kuat untuk menolak Ho dan menerima hipotesis penelitian (Ha), sehingga dapat disimpulkan bahwa kompetensi wirausaha berpengaruh terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Dengan semakin tinggi kompetensi wirausaha akan meningkatkan kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Secara visual daerah penolakan dan penerimaan Ho pada uji pengaruh kompetensi wirausaha terhadap kinerja bisnis dapat dilihat pada grafik berikut.



Gambar 4.9
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho Pada Uji Pengaruh Kompetensi Wirausaha terhadap Kinerja Bisnis

Pada gambar 4.9 diatas dapat dilihat bahwa t_{hitung} sebesar 4,455 berada pada daerah penolakan Ho, yang menunjukkan bahwa kompetensi wirausaha secara parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

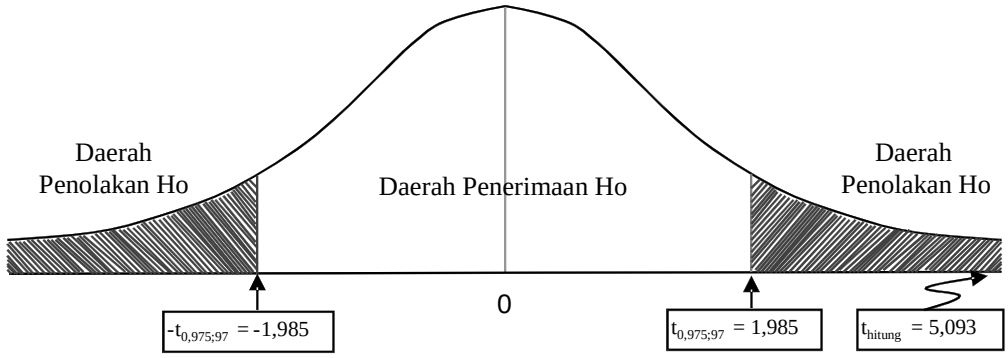
4.4.3 Pengaruh Orientasi Pasar (X_2) Terhadap Kinerja Bisnis (Y)

Hipotesis:

Ho: $\beta_{YX2} = 0$ Orientasi pasar tidak berpengaruh terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut

H_1: $\beta_{YX2} \neq 0$: Orientasi pasar berpengaruh terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut

Pada tabel 4.23 diperoleh nilai statistik uji t variabel orientasi pasar sebesar 5,093, selanjutnya nilai tersebut akan dibandingkan dengan nilai t dari tabel. Dari tabel t dengan tingkat signifikansi (0.05) dan derajat bebas 97 diperoleh nilai t_{tabel} sebesar 1,985. Karena t_{hitung} (5,093) lebih besar dibanding t_{tabel} (1,985) maka pada tingkat kekeliruan 5% ada alasan yang kuat untuk menolak Ho dan menerima hipotesis penelitian (Ha), sehingga dapat disimpulkan bahwa orientasi pasar berpengaruh terhadap terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Dengan semakin baik orientasi pasar akan meningkatkan kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut. Secara visual daerah penolakan dan penerimaan Ho pada uji pengaruh orientasi pasar terhadap kinerja bisnis dapat dilihat pada grafik berikut :



Gambar 4.10
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho Pada Uji Pengaruh Orientasi Pasar terhadap Kinerja Bisnis

Pada gambar 4.10 diatas dapat dilihat bahwa t_{hitung} sebesar 5,093 berada pada daerah penolakan Ho, yang menunjukkan bahwa orientasi pasar secara

parsial berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

4.4.4 Pengaruh Kompetensi Wirausaha (X_1) dan Orientasi Pasar (X_2) Terhadap Kinerja Bisnis (Y)

Hipotesis Statistik:

Ho: $\beta_{YX1} = \beta_{YX2} = 0$ Kompetensi wirausaha dan orientasi pasar secara bersama-sama tidak memiliki pengaruh terhadap Kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

H_1: $\beta_{YX1} \neq \beta_{YX2} \neq 0$ Kompetensi wirausaha dan orientasi pasar secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap Kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

Untuk menguji hipotesis diatas digunakan uji F dengan formula sebagai berikut:

Berdasarkan hasil pengolahan menggunakan software SPSS.18 diperoleh nilai F_{hitung} pengaruh kompetensi wirausaha dan orientasi pasar terhadap kinerja bisnis sebagai berikut.

Tabel 4.26
Uji F Untuk Uji Pengaruh Kompetensi Wirausaha dan Orientasi Pasar terhadap Kinerja Bisnis

ANOVA[b]

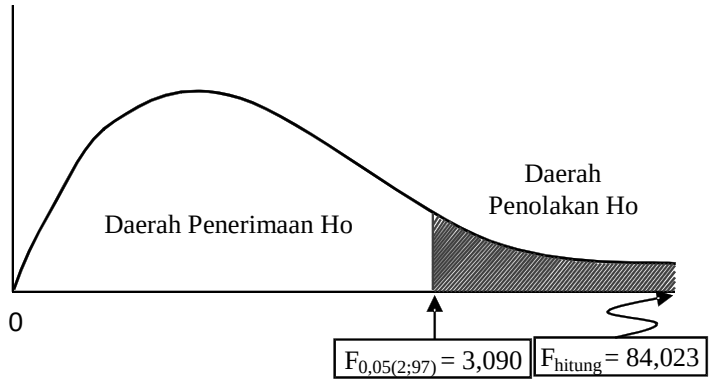
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	533.210	2	266.605	84.023	.000[a]
	Residual	307.779	97	3.173		
	Total	840.989	99			

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel pengujian diatas dapat dilihat nilai F_{hitung} sebesar 84,023 dengan nilai signifikansi (*p-value*) sebesar 0,000. Sementara dari tabel F untuk tingkat signifikansi 0,05 dan derajat bebas (2;97) diperoleh nilai F_{tabel} = 3,090. Karena F_{hitung} (84,023) lebih besar dibanding F_{tabel} (3,090) maka pada tingkat kekeliruan 5% ada alasan yang kuat untuk menolak Ho dan menerima hipotesis penelitian (Ha), sehingga dapat disimpulkan bahwa kompetensi wirausaha dan orientasi pasar secara bersama-sama memiliki pengaruh terhadap Kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

Besarnya kontribusi atau pengaruh dari kompetensi wirausaha dan orientasi pasar secara bersama-sama terhadap kinerja bisnis pada usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut sebesar 63,4%, sedangkan sisanya sebesar 36,6% merupakan pengaruh faktor lain diluar kedua variabel tersebut. Secara visual daerah penolakan dan penerimaan Ho pada uji pengaruh pengaruh kompetensi wirausaha dan orientasi pasar secara bersama-sama terhadap kinerja bisnis dapat dilihat pada grafik berikut.



Gambar 4.8
Daerah Penerimaan dan Penolakan Ho Pada Uji Bersama-sama

Pada gambar 4.8 diatas dapat dilihat F_{hitung} sebesar 84,023 berada pada daerah penolakan Ho, yang menunjukkan bahwa kompetensi wirausaha dan orientasi pasar secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap kinerja bisnis usaha sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut.

4.4.5 Implikasi Manajerial dan Strategi Perusahaan

Seorang wirausahawan dituntut untuk selalu kreatif dan inovatif, karena popularitas produk yang mungkin sukses dijualnya belum tentu bertahan lama. Hal ini terjadi mengingat adanya daur hidup produk terutama produk hasil industri yang melalui lima tahapan, yakni:

1. Tahapan desain dan pengembangan;
2. Tahapan pengenalan;
3. Tahapan pertumbuhan;
4. Tahapan pemantapan dan kematangan;
5. Tahapan penurunan.

Setiap produk dari wirausaha akan mempunyai tahap penurunan permintaan pasar, maka dibutuhkan kreativitas dan inovasi dengan memahami konsep daur hidup melalui penciptaan produk-produk baru setiap kurun waktu tertentu sesuai jenis produknya, supaya tetap dapat bersaing dan usahanya tetap berkembang.

Dengan sendirinya kreativitas dan inovasi merupakan suatu hal yang esensial bagi setiap pelaku dalam wirausaha di mana setiap proses perkembangan usaha mulai dari tahap awal sampai pada tahap penurunan dibutuhkan pemikiran kreatif dan inovatif terhadap produk yang dihasilkan. Tujuannya agar suatu usaha dapat terus menghasilkan keuntungan sehingga dapat bersaing dengan mengikuti selera pasar (konsumen) untuk perkembangan suatu usaha terutama di bidang usaha kecil dan menengah yang mempunyai kapital kecil. Oleh karena itu, wirausaha memerlukan ide-ide kreatif dan inovatif agar dapat efisien dan efektif dalam setiap tahapannya. Tujuannya guna menekan penggunaan biaya yang bermuara kepada penekanan biaya produksi sehingga produk dapat dijual di pasar dengan harga terjangkau oleh konsumen sehingga produknya dapat di konsumsi oleh setiap kalangan sehingga dapat menaikkan profitnya.

Dari hasil penelitia diatas bahwa di Sentra UKM Sepatu Cibaduyut terdapat permasalahan dalam hal kemampuan keuangan. Strategi yang harus dilakukan para pengusaha dalam memperbaiki kemampuan mengelola keuangan bisa dilakukan dengan cara sebagai berikut :

1. Memisahkan keuangan perusahaan dengan uang pribadi, hal ini yang masih sering dilupakan para wirausaha, mereka menganggap usahanya masih kecil jadi belum perlu memisahkan antara keuangan pribadi deengan keuangan usaha. Padahal itu menjadi salah satu kesalahan utama yang bisa mengganggu arus kas usaha. Sebab dengan menggabungkan kedua uang tersebut, maka seorang wirausaha akan kesulitan dalam mengontrol pemasukan maupun pengeluaran usaha.
2. Tentukan besar prosentasi keuangan yang akan digunakan untuk kebutuhan usaha. Seperti berapa persen uang yang digunakan untuk operasional usaha, berapa persen laba yang ditetapkan, berapa persen uang untuk cadangan kas usaha, serta berapa persen uang yang digunakan untuk pengembangan usaha. Besar prosentase yang ditentukan masing-masing pengusaha tidak sama.
3. Buatlah pembukuan dengan rapi yang bertujuan untuk mengontrol semua transaksi keuangan, baik pemasukan, pengeluaran, serta hutang dan piutang yang dimiliki usaha. Selain itu pembukuan yang rapi juga akan mempermudah untuk mengevaluasi perkembangan usaha.
4. Selalu mengontrol arus kas, bila arus kas lancar, maka segala kewajiban yang harus dibayar perusahaan juga bisa terpenuhi. Sebagian besar peluang usaha akan terganggu segala operasionalnya, jika kas usaha yang ada tidak berjalan lancar.