BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Perusahaan

4.1.1 Sejarah Perusahaan

Industri Kecil Menengah (IKM) Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung merupakan unit usaha yang bergerak dibidang industri , supplier dan perdagangan umum yang memproduksi sepatu, sandal, tas, tali pinggang, dan lain-lain. IKM ini mulai berkembang pada awalnya dimulai sekitar tahun 1920, beberapa orang warga setempat yang kesehariannya bekerja pada sebuah pabrik sepatu di Kota Bandung, setelah memiliki keterampilan dalam membuat sepatu, mereka berhenti sebagai pekerja. Mereka memulai membuka usaha membuat dan menjual produk alas kaki secara kecil-kecilan dilingkungan rumah tangganya dengan melibatkan tenaga kerja anggota keluarganya. Dengan semakin berkembangnya pemesanan maka para pemulai bisnis kecil ini mulai merekrut pekerja yang berasal dari warga sekitar, sehingga keterampilan dalam membuat alas kaki ini menyebar dan ditularkan dalam lingkungan keluarga dan warga masyarakat sekitar.

Menurut informasi dari para toko pengusaha alas kaki di Cibaduyut, bahwa sebelum penjajahan Jepang pada tahun 1940-an telah berkembang sejumlah pengrajin sepatu di Cibaduyut sebanyak 89 orang. Hal ini tidak terlepas dengan semakin meningkatnya pesanan, karena dinilai produk sepatu Cibaduyut memiliki kualitas yang

baik serta memenuhi selera konsumen pada masa itu. Bahkan, setelah Negara Indonesia merdeka pada sekitar tahun 1950-an jumlah unit usaha alas kaki sudah semakin berkembang dan mencapai 250 unit usaha. Dengan jumlah unit usaha yang begitu besar inilah daerah Cibaduyut mulai dikenal sebagai sentra produksi alas kaki.

Pada sekitar tahun 1978 pemerintah pusat melalui Departemen Perindustrian bekerjasama dengan lembaga Penelitian Pendidikan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP3ES) melakukan pengkajian dalam rangka bimbingan dan pengembangan sentra sepatu Cibaduyut. Hasil kajian tersebut merekomendasikan dibangunnya Pusat Pelayanan Fasilitas Pembinaan atau dengan sebutan *Centre Service Facility* (CSF) dan lebih dikenal oleh masyarakat pengusaha sepatu dengan sebutan Unit Pelayanan Teknis (UPT) barang kulit. Pada sekitar tahun 1980-an dengan digulirkannya proyek BIDIK dari Departemen Perindustrian memberikan berbagai fasilitas bantuan baik sarana dan prasarana kepada pihak UPT persepatuan di Cibaduyut berupa pembangunan fasilita gedung, mesin-mesin dan peralatan lainnya serta program pelatihan untuk mengembangkan industri persepatuan serta pengrajin sepatu di Cibaduyut.

Hadirnya Unit Pelayanan Teknis (UPT) ini sangat membantu para pengusaha-pengusaha sepatu di Cibaduyut. Hal ini terlihat secara nyata dengan semakin berkembangnya IKM Sepatu Cibaduyut ini ditengah-tengah perekonomian yang semakin berkembang pesat. UPT berperan sebagai pemicu dan sebagai promotor berkembangnya usaha persepatuan Cibaduyut. Pihak UPT menawarkan berbagai

fasilitas-fasilitas yang beraneka ragan demi kelancaran dan pertumbuhan serta pengembangan produk-produk sepatu yang berkualitas, beranekaragam jenisnya serta harga yang terjangkau sehingga dapat memasuki segala segmen pasar di kalangan konsumen. Adapun visi dam misi dari Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut yaitu sebagai berikut :

Visi Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut

- Membarikan pelayanan, informasi dan fasilitas kepada pada pengrajin dan pengusaha serta memberikan dukungan kepada mesyrakat dalam upaya meningkatkan perekonomian Nasional.

Misi Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut

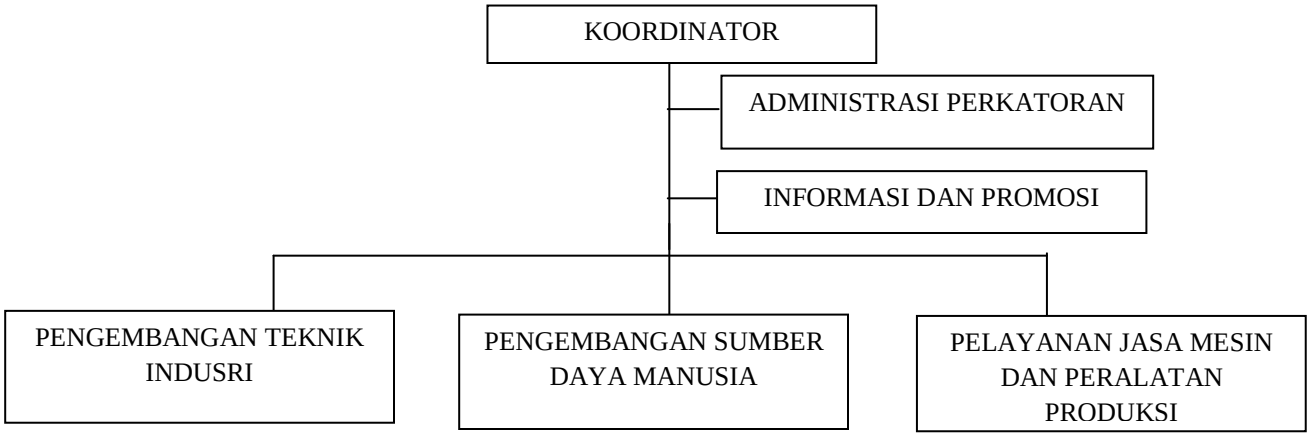
- Membarikan pelayanan kepada pengrajin dan pengusaha dalam rangka meningkatkan kualitas dan kuantitas produk.
- Memberikan informasi kepada pengrajin dan pengusaha mengenai teknologi produksi dan managemen dalam rangka meningkatkan baik kualitas dan kuantitas produk maupun pengembangan usaha.
- Memberikan informasi dan dukungan kepada lembaga dan masyarakat umum dalam rangka upaya peningkatan perekonomian Nasional.

4.1.2 Struktur Organisasi Peruhaan

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara tiap bagian serta posisi yang ada pada suatu organisasi atau perusahaan dalam

menjalankan kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Struktur organisasi Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut dapat dilihat pada gambar 4.1 dibawah ini :

STRUKTUR ORGANISASI UNIT PENGEMBANGAN TEKNIS IKM PERSEPATUAN CIBADUYUT



Sumber : Profil Alas Kaki Cibaduyut

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut

4.1.3 Job Descrition

Pada Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut dijabarkan job description untuk mengetahui wewenang, tugas pokok, dan tanggung jawab masing-masing jabatan, yaitu sebagai berikut :

1. Koordinator Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut

   Bertanggung jawa atas pelaksanaan tugas pokok Koordinator, yaitu :

a) Memimpin, merencanakan, mengatur dan mengendalikan kegiatan sub Unit Pengembangan IKM Persepatuan Cibaduyut yang meliputi :

- ✓ Pembinaan dan pengembangan Potensi IKM Persepatuan Cibaduyut melalui :
  - ➢ Pelayanan mesin peralatan produksi
  - ➢ Pengembangan SDM dalam peningkatan mutu produksi
  - ➢ Promosi, informasi potensi dan produk IKM Persepatuan Cibaduyut
  - ➢ Melaksanakan administrasi perkantoran, keuangan dan umum

b) Melaksanakan konsultasi dan koordinasi dengan para pelaku usaha dalam meningkatkan peranan Sub Unit Pengembangan Persepatuan Cibaduyut

c) Melaksanakan konsultasi dan koordinasi dengan Dinas/Instansi terkait dalam pengembangan potensi IKM Persepatuan Cibaduyut

2. Adminitrasi Perkantoran Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut

   Memberikan dukungan kepada koordinator Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut, yaitu :

   a) Melaksanakan administrasi inventaris perlengkapan kantor

b) Melaksanakan pemeliharaan perlengkapan kantor dan gedung kantor

c) Melaksanakan administrasi jasa pelayanan mesin dan peralatan

3. Informasi dan Promosi Perkantoran Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut Memberikan dukungan kepada koordinator Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut, yaitu :

   a) Melaksanakan administrasi perkantoran dan kepegawaian

   b) Melaksanakan kearsipan

   c) Melaksanakan pelaporan

   d) Pelayanan Informasi Publik

4. Pengembangan Teknik Industri Perkantoran Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut Memberikan dukungan kepada koordinator Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut, yaitu :

   a) Melaksanakan pemeliharaan mesin-mesin produksi

   b) Pelayanan seset, jahit, pond

   c) Operator komputer

5. Pengembangan Sumber Daya Manusia Perkantoran Unit Pengembangan Teknis UKM Persepatuan Cibaduyut

   Memberikan dukungan kepada koordinator Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut, yaitu :

   a) Melaksanakan promosi dan informasi

   b) Melaksanakan tugas humas dan rumah tangga

c) Melaksanakan kunjungan pelaku usaha untuk pembinaan dan pendataan

6. Pelayanan Jasa Mesin dan Peralatan Produksi Perkantoran Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut Memberikan dukungan kepada koordinator Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut, yaitu :
    a) Melaksanakan pelayanan dan pemeliharaan mesin produksi
    b) Melaksanakan pemeliharaan mesin-mesin peralatan produksi

4.1.4 Aktivitas Perusahaan

Aktivitas Unit Pengembangan Teknis IKM Persepatuan Cibaduyut adalah melakukan pembenahan, pembinaan baik internal maupun eksternal serta membantu kelancaran pelayanan terhadap penguasaan industri kecil menengah persepatuan Cibaduyut, sehingga diharapkan keterkaitan antara instalasi dan pengusaha memiliki instensitas hubungan yang kuat serta terciptanya kerja sama yang saling menguntungkan. Beberapa aspek yang menjadi sasaran program kerja instalasi Cibaduyut tahun 2011 antara lain pembinaan dan peningkatan keterampilan serta keahlian pengusaha dibidang :

1. Aspek Sumber Daya Manusia
2. Aspek Managemen
3. Aspek Permodalan
4. Aspek Teknologi Produksi
5. Aspek Pemasaran

6. Aspek Sosial dan Lingkungan

Adapun sasaran pembinaan untuk aparat atau pegawai instalasi antara lain peningkatan kemampuan dan keterampilan sumber daya manusia yang ada melalui program pelatihan, baik dibidang pengetahuan dasar teknologi persepatuan, penmgelolaan organisasi, perawatan dan perbaikan mesin-mesin dan peralatan yang ada di instalasi, layanan pembinaan terhadap pengusaha sehingga sumber daya manusianya lebih propesional dan hasilnya dapat lebih optimal.

4.2 Kareteristik Responden

Berdasarkan hasil penelitian berikut ini karateristik responden dalam penelitian yang mencakup jenis kelamin, usia responden, status responden, pekerjaan responden, pengeluaran responden dalam satu bulan, maka diperoleh data sebagai berikut :

Tabel 4.1
Kareteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi (F)	Persentase (%)
Pria	71	78,89
Wanita	19	21,11
Total	**90**	**100**

Berdasarkan tabel 4.1 diatas, diketahui bahwa mayoritas responden dalam penelitian ini pria, yaitu dengan persentase sebesar 78,89% sedangkan sisanya adalah

wanita dengan persentase 21,11%. Hal ini dikarenakan pria lebih senang berusaha sendiri diluar rumah dalam memenuhi kebutuhan keluarga.

Berikut ini adalah karateristik responden berdasarkan usia. Diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.2

Kareteristik Responden Berdasarkan Usia

Usia	Frekuensi (F)	Persentase (%)
< 20 tahun	5	5,56
20 – 30 tahun	26	28,89
31 – 40 tahun	41	45,56
41 – 50 tahun	13	14,44
Diatas 50 tahun	5	5,56
Total	**90**	**100**

Berdasarkan tabel 4.2 diatas dapat diketahui bahwa yang menjadi responden usia < 20 tahun sebesar 5,56%, usia 20 – 30 tahun 28,89%, usia 31 – 40 tahun 45,56%, usia 41 – 50 tahun 14,44%, dan sisanya usia diatas 50 tahun 5,56%. Mayoritas responden dalam penelitian ini adalah pengusaha berusia antara 31 – 40 tahun sebesar 45,56%. Hal ini merupakan suatu prospek yan g sangat bagus karena usia tersebut adalah usia yang produktif dalam dalam mengahasilkan barang dagangan salah satunya sepatu. Menurut Admin (2009:48) masa produktif adalah masa dimana kita masih bisa bekerja dan mengumpulkan aset investasi melalui perencanaan Keuangan yang matang.

Berikut ini adalah salah satu karateristik responden berdasarkan status pernikahan. Diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.3

Kareteristik Responden Berdasarkan Status Pernikahan

Status Pernikahan	Frekuensi (F)	Persentase (%)
Menikah	51	56,36
Belum Menikah	39	43,64
Total	**90**	**100**

Dari tabel diatas dapat diperoleh karateristik responden berdasarkan status pernikahan seperti yang tampak pada tabel 4.3 bahwa mayoritas pengusaha yang aktif dalam pengolahan dan penjualan sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojonglpa Kidul Bandung yaitu sudah menikah sebesar 56,36% sedangkan sisanya 43,64% belum menikah. Hal ini dikarenakan oleh keinginan orang yang telah menikah untuk memiliki usaha sendiri lebih banyak banyak dibandingkan dengan yang belum menikah.

Berikut ini adalah karateristik responden berdasarkan pengeluaran perbulan dalam belanja bahan baku. Diperoleh data sebagai berikut:

Tabel 4.4

Kareteristik Responden Berdasarkan Pengeluaran Perbulan

Pengeluaran Perbulan	Frekuensi (F)	Persentase (%)
≤ Rp 5.000.000,00	18	20,00
> Rp 5.000.000,00 – Rp 15.000.000,00	29	32,73
> Rp 15.000.000,00 – Rp 30.000.000,00	18	20,00
> Rp 30.000.000,00	25	27,27
Total	**90**	**100**

Dapat dilihat berdasarkan tabel diatas diperoleh data karateristik responden berdasarkan pengeluaran dalam satu bulan m ayoritas pengluaran responden dalam penelitian ini dalam satu bulan sebesar > Rp 5.000.000,00 – Rp 15.000.000,00 sebesar 32,73% dan yang paling sedikit ≤ Rp 5.000.000,00 sebesar 20,00%. Berarti pengusaha yang menjadi responden dalam penelitian ini mayoritas masyarakat ekonomi menengah. Hal ini dikarenakan Cibaduyut bukan merupakan kota besar, namun hanya merupakan Kabupaten Bandung yang rata-rata penduduknya berprofesi sebagai pengrajin sepatu, pegawai swasta, pedagang.

4.3 Analisis Deskriftif

Penelitian ini dilakukan pada produk sepatu Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung, dengan responden penelitiannya adalah para pengusaha yang terdapat dikawasan Cibaduyut Bandung.

4.3.1 Deskriftif Orientasi Pembelajaran Pada IKM Sepatu Di Cibaduyut

Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung

Variabel orientasi pembelajaran diukur menggunakan 3 (tiga) indikator yakni indikator komitmen terhadap proses pembelajaran, keterbukaaan pemikiran, visi bersama dengan 6 item pernyataan diajukan secara keseluruhan. Untuk mengetahui gambaran empiris secara menyeluruh tentang orientasi pembelajaran pada Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung maka dilakukan perhitungan persentase

skor jawaban responden pada setiap item pernyataan. Berdasarkan perhitungan diperoleh hasil seperti tampak dalam tabel berikut ini :

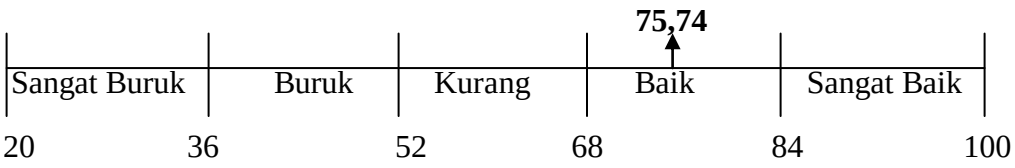
Tabel 4.5

Persentase Skor Jawaban Responden Mengenai Orientasi Pembelajaran

Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual
Komitmen terhadap proses pembelajaran	663	900	73,67
Keterbukaan pemikiran	703	900	78,11
Visi bersama	679	900	75,44
TOTAL	**2045**	**2700**	**75,74**

(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 pada gambar sebagai berikut:



Gambar 4.2

Skala Penafsiran Persentase Skor Variabel Orientasi Pembelajaran

Gambar diatas memperlihatkan bahwa hasil perhitungan persentase total skor dari variabel orientasi pembelajaran sebesar 75,74 berada di antara interval 68 – 84. Hal tersebut menyatakan bahwa orientasi pembelajaran para pengusaha Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung secara umum berada dalam kategori baik.

Demikian juga bila dilihat berdasarkan indikator, tampak persentase skor tanggapan responden pada ketiga indikator berada diantara interval 68 – 84, artinya komitmen para pengusaha terhadap pembelajaran sudah tinggi, keterbukaan pemikiran juga tinggi dan visi bersama sudah baik. Agar lebih jelas penulis juga menyajikan gambaran orientasi pembelajaran pada masing-masing butir pernyataan, yang diukur menggunakan 3 (tiga) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 6 item pernyataan. Berikut gambaran tanggapan responden terhadap setiap item pertanyaan pada masing-masing indikator.

1. Komitmen Terhadap Proses Pembelajaran

Berikut ini adalah tanggapan responden terhadap setiap item peryataan yang diajukan pada indikatorkuti pelatihan yang diadakan dan keinginan dalam melakukan proses pembelajaran secara terus-menerus para pengusaha Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung sebagai berikut:

Tabel 4.6
Keinginan dalam mengikuti pelatihan yang diadakan

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tinggi	21	23,33
Tinggi	35	38,89
Cukup tinggi	22	24,44
Kurang tinggi	12	13,33
Tidak tinggi	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa keinginan dalam mengikuti pelatihan yang diadakan adalah tinggi (38,89%) karena

dengan keinginan yang tinggi akan menghasilkan ide-ide dan pengetahuan baru dalam pengelolaan bahan baku.

Tabel 4.7
Keinginan dalam melakukan proses pembelajaran secara terus-menerus

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tinggi	9	10,00
Tinggi	51	56,67
Cukup tinggi	21	23,33
Kurang tinggi	7	7,78
Tidak tinggi	2	2,22
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasrkan tabel diatas tanggapan mayoritas responden menyatakan bahwa keinginan dalam melakukan proses pembelajaran secara terus-menerus adalah tinggi (56,67%) karena dengan adanya keinginan dalam proses proses pembelajaran secara terus-menerus akan lebih meningkatkan kemampuan setiap pengusaha dalam pengolahan sepatu.

Tabel 4.8
Skor tanggapan pengusaha terhadap komitmen terhadap proses pembelajaran

No	Indikator	Skor
1	Keinginan dalam mengikuti pelatihan yang diadakan	335
2	Keinginan dalam melakukan proses pembelajaran secara terus-menerus	328
TOTAL		663

Tabel 4.9
Skor tanggapan pengusaha terhadap komitmen terhadap proses pembelajaran

Skor/Total	Skor dalam %
663	$\frac{663}{(90\ x2)\ 5} x\ 100\% = 73{,}66\%$

Tabel 4.10
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 663, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 73,66% . Nilai 73,66% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa komitmen terhadap proses pembelajaran pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

2. Keterbukaan Pemikiran

Keterbukaan pemikiran para pengusaha Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur menggunakan 2 item pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan pada indikator keterbukaan pemikiran yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.11
Penerapan dari hasil pelatihan pada toko/usaha

Kategori	Frekuensi	%
Sangat diterapkan	25	27,78
Diterapkan	33	36,67
Cukup diterapkan	20	22,22
Kurang diterapkan	12	13,33
Tidak diterapkan	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa penerapan hasildari pelatihan pada toko dan usaha adalah diterapkan (36,67%)karena dengan diterapkannya hasil pelatihan yang telah diikuti akan lebih meningkatkan kualitas toko dan usaha yang sedang berjalan.

Tabel 4.12
Penerimaan masukan/kritik dari pihak lain

Kategori	Frekuensi	%
Sangat menerima	29	32,22
Menerima	39	43,33
Cukup menerima	17	18,89
Kurang menerima	5	5,56
Tidak menerima	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, dapat diketahui bahwa mayoritas responden menyatakan bahwa mereka menerima masukan atau kritikan dari berbagai pihak dengan persentase sebesar 43,33% karena dengan menerima masukan atau kritikan dari pihak lain akan lebih meningkatkan rasa kepedulian pengusaha terhadap konsumennya.

Tabel 4.13
Skor tanggapan pengusaha terhadap keterbukaan pemikiran

No	Indikator	Skor
1	Penerapan dari hasil pelatihan pada toko/usaha	341
2	Penerimaan masukan/kritik dari pihak lain	362
TOTAL		703

Tabel 4.14
Skor tanggapan pengusaha terhadap keterbukaan pemikiran

Skor/Total	Skor dalam %
703	$\frac{703}{(90\ x2)\ 5} x\ 100\% = 78{,}11\%$

Tabel 4.15
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 703, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 78,11% . Nilai 78,11% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa keterbukaan pemikiran pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

3. Visi Bersama

Visi para pengusaha Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur menggunakan 2 item pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan pada indikator visi bersama yaitu sebagai berikut:

Tabel 4.16
Kekompakan dalam mencapai visi bersama

Kategori	Frekuensi	%
Sangat kompak	19	21,11
Kompak	51	56,67
Cukup kompak	15	16,67
Kurang kompak	5	5,56
Tidak kompak	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa Kekompakan dalam mencapai visibersama adalah Kompak (56,67%)karena dengan kompak dalam bekerja akan semakin meningkatkan rasa solidaritas yang tinggi antara masing-masin individu sehingga efisien.

Tabel 4.17
Keterbukaan antar semua pihak dalam usaha

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tebuka	20	22,22
Terbuka	29	32,22
Cukup tebuka	29	32,22
Kurang tebuka	20	11,11
Tidak tebuka	2	2,22
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa Keterbukaan antar semua pihak dalam usaha adalah Terbuka dan Cukup tebuka

dengan persentase sebesar 32,22% karena dengan adanya keterbukaan antara semua pihak dalam usaha akan meminimalisasikan konflik yang mungkin terjadi sehingga usaha bersifat transparan.

Tabel 4.18
Skor tanggapan pengusaha terhadap visi bersama

No	Indikator	Skor
1	Kekompakan dalam mencapai visi bersama	354
2	Keterbukaan antar semua pihak dalam usaha	325
TOTAL		679

Tabel 4.19
Skor tanggapan pengusaha terhadap visi bersama

Skor/Total	Skor dalam %
679	$\frac{679}{(90\ x2)\ 5} x\ 100\% = 75{,}44\%$

Tabel 4.20
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 679, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat

nilai 75,44% . Nilai 75,44% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa visi bersama pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

4.3.2 Deskriftif Orientasi Pasar Pada IKM Sepatu Di Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung

Orientasi pasar diukur menggunakan 3 (tiga) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 11 item pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang orientasi pasar pada Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden pada setiap item pernyataan. Berdasarkan perhitungan diperoleh hasil seperti tampak dalam tabel berikut ini :

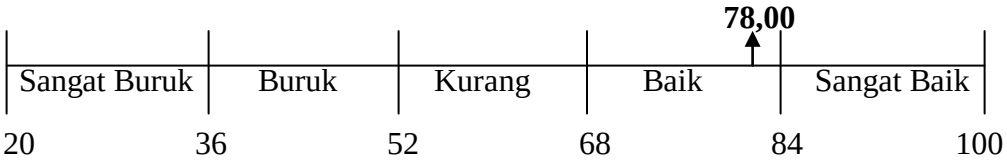
Tabel 4.21

Persentase Skor Jawaban Responden Mengenai Orientasi Pasar

Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual
Orientasi Pelanggan	1033	1350	76,52
Orientasi Pesaing	677	900	75,22
Koordinasi Interfungsional	2151	2700	79,67
TOTAL	**3861**	**4950**	**78,00**

(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 pada gambar sebagai berikut:



Gambar 4.3

Skala Penafsiran Persentase Skor Variabel Orientasi Pasar

Gambar diatas memperlihatkan bahwa hasil perhitungan persentase total skor dari variabel orientasi pasar sebesar 78,0 berada di antara interval 68 – 84. Dengan demikian dapat simpulkan bahwa orientasi pasar pada Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung secara umum berada dalam kategori baik. Demikian juga bila dilihat berdasarkan indikator, tampak persentase skor tanggapan responden pada ketiga indikator berada diantara interval 68 – 84, artinya orientasi pelanggan sudah tinggi, orientasi pesaing juga sudah tinggi dan koordinasi interfungsional sudah baik. Agar lebih jelas penulis juga menyajikan gambaran orientasi pembelajaran pada masing-masing butir pernyataan, yang diukur menggunakan 3 (tiga) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 11 item pernyataan. Berikut gambaran tanggapan responden terhadap setiap butir pertanyaan pada masing-masing indikator.

1. Orientasi Pelanggan

Orientasi pelanggan para pengusaha Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur menggunakan 3 item pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan pada indikator orientasi pelanggan.

Tabel 4.22
Tingkat pemahaman kebutuhan pelanggan yang dilakukan

Kategori	Frekuensi	%
Sangat paham	15	16,67
Paham	46	51,11
Cukup paham	32	25,56
Kurang paham	4	4,44
Tidak paham	2	2,22
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa Tingkat pemahaman kebutuhan pelanggan yang dilakukan adalah Paham (51,11%) karena dengan memahami kebutuhan konsumen atau pelanggan akan lebih memuaskan konsumen dalam pemenuhan kebutuhannya.

Tabel 4.23
Tingkat layanan purna jual

Kategori	Frekuensi	%
Sangat baik	21	23,33
Baik	55	61,11
Cukup baik	11	12,22
Kurang baik	3	4,44
Tidak baik	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa tingkat layanan purna jual adalah baik (61,11%) karena dengan tingkat layanan purna jual yang baik akan lebih meningkatkan mutu pelayanan usaha.

Tabel 4.24
Tingkat tujuan dari kepuasan pelanggan yang dilakukan oleh Toko

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tinggi	22	24,44
Tinggi	24	26,67
Cukup tinggi	40	44,44
Kurang tinggi	1	1,11
Tidak tinggi	3	3,33
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa tingkat tujuan dari kepuasan pelanggan yang dilakukan oleh toko adalah cukup tinggi (44,44%) karena dengan adanya tingkat tujuan dari kepuasan konsumen yang dilakukan oleh toko akan lebih memaju mereka dalam meningkatkan kepuasan setiap pelanggan yang datang ke toko.

Tabel 4.25
Skor tanggapan pengusaha terhadap orientasi pelanggan

No	Indikator	Skor
1	Tingkat pemahaman kebutuhan pelanggan yang dilakukan	338
2	Tingkat layanan purna jual	364
3	Tingkat tujuan dari kepuasan pelanggan yang dilakukan oleh Toko	331
TOTAL		1033

Tabel 4.26
Skor tanggapan pengusaha terhadap orientasi pelanggan

Skor/Total	Skor dalam %
1033	$\frac{1033}{(90\ x3)\ 5} x\ 100\% = 76{,}52\%$

Tabel 4.27
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 1033, dengan pernyataan sebanyak 3 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 76,52% . Nilai 76,52% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa orientasi pelanggan pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

2. Orientasi Pesaing

Orientasi pesaing para pengusaha Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur menggunakan 2 item pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan pada indikator orientasi pesaing.

Tabel 4.28
Tingkat kecepatan Toko dan usaha dalam mencari informasi mengenai pesaing

Kategori	Frekuensi	%
Sangat cepat	16	17,78
Cepat	46	51,11
Cukup cepat	19	21,11
Kurang cepat	8	8,89
Tidak cepat	1	1,11
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa tingkat kecepatan toko dan usaha dalam mencari informasi mengenai pesaing adalah cepat (51,11%) karena dengan adanya tingkat kecepatan Toko dan usaha dalam mencari informasi mengenai pesaing akan lebih memacu mereka dalam bersaing dengan sehat dan meningkatkan kualitas usahanya sendiri.

Tabel 4.29
Reaksi terhadap tindakan pesaing

Kategori	Frekuensi	%
Sangat cepat	10	11,11
Cepat	53	58,89
Cukup cepat	23	25,56
Kurang cepat	4	4,44
Tidak cepat	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa reaksi terhadap tindakan pesaing adalah cepat (58,89%)karena dengan adanya reaksi yang cepat atas berbagai tindakan para pesaing akan lebih mengantisipasi merekadalam bertindak.

Tabel 4.30
Skor tanggapan pengusaha terhadap orientasi pesaing

No	Indikator	Skor
1	Tingkat kecepatan Toko dan usaha dalam mencari informasi mengenai pesaing	338
2	Reaksi terhadap tindakan pesaing	339
TOTAL		677

Tabel 4.31
Skor tanggapan pengusaha terhadap orientasi pesaing

Skor/Total	Skor dalam %
677	$\frac{677}{(90\ x2)\ 5} x\ 100\% = 75{,}22\%$

Tabel 4.32
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 677, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 75,22% . Nilai 75,22% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka

dapat disimpulkan bahwa orientasi pesaing pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

3. Koordinasi Interfungsional

Koordinasi interfungsional para pengusaha Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur menggunakan 6 item pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan pada indikator koordinasi interfungsional.

Tabel 4.33
Mendiskusian tentang strategi pesaing

Kategori	Frekuensi	%
Sangat setuju	17	18,89
Setuju	54	60,00
Cukup setuju	7	7,78
Kurang setuju	10	11,11
Tidak setuju	2	2,22
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa mereka mendiskusian tentang strategi pesaing adalah setuju (60,00%) karena dengan adanya pendiskusian tentang strategi pesaing akan lebih mendorong mereka dalam berusaha memahami kemampuan para pesaingnya.

Tabel 4.34
menjelaskan target peluang sepatu agar lebih unggul

Kategori	Frekuensi	%
Sangat setuju	34	37,78
Setuju	39	43,33
Cukup setuju	16	17,7
Kurang setuju	1	1,11
Tidak setuju	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa mereka menjelaskan target peluang sepatu agar lebih unggul adalah setuju dengan persentase sebesar 43,33% karena dengan menjelaskan dan mengetahui target peluang yang ada maka mereka akan lebih unggul dari pesaing yang ada dalam pasar.

Tabel 4.35
Membagikan informasi kepada karyawan tentang penjualan sepatu

Kategori	Frekuensi	%
Sangat setuju	25	27,78
Setuju	45	50,00
Cukup setuju	19	21,11
Kurang setuju	1	1,11
Tidak setuju	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa mereka membagikan informasi kepada karyawan tentang penjualan sepatu adalah setuju dengan persentase sebesar 50,00% karena dengan membagikan informasi kepada setiap karyawan mengenai penjualan sepatu akan memacu para karyawannya dalam meningkatkan penjualan atas sepatu secara terus-menerus.

Tabel 4.36
Frepensi dalam melakukan koordinasi

Kategori	Frekuensi	%
Sangat baik	23	25,56
Baik	52	57,78
Cukup baik	12	13,33
Kurang baik	3	3,33
Tidak baik	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa mereka dalam melakukan koordinasi adalah baik dengan persentase sebesar 57,78% karena dengan melakukan koordinasi akan menetahui pencapaian yang mereka dapat dalam berbagai kurun waktu.

Tabel 4.37
Ketersediaan kontak pelanggan Toko dan usaha antar fungsi

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tersedia	15	16,67
Tersedia	48	53,33
Cukup tersedia	22	24,44
Kurang tersedia	5	5,56
Tidak tersedia	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa ketersediaan kontak pelanggan toko dan usaha antar fungsi adalah tersedia dengan persentase sebesar 53,33% karena dengan tersaedianya kontak pelanggan akan lebih memudahkan mereka dalam transaksi yang terjadi.

Tabel 4.38
Kontribusi Toko dan usaha terhadap nilai pelanggan

Kategori	Frekuensi	%
Sangat baik	19	21,11
Baik	35	58,89
Cukup baik	16	17,78
Kurang baik	2	2,22
Tidak baik	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa Kontribusi Toko dan usaha terhadap nilai pelanggan adalah baik dengan persentase sebesar 58,89% karena dengan adanya kontribusi toko dan usaha terhadap nilai pelanggan akan semakin memacu mereka dalam menciptakan nilai pelanggan.

Tabel 4.39
Skor tanggapan pengusaha terhadap koordinasi interfungsional

No	Indikator	Skor
1	Mendiskusian tentang strategi pesaing	344
2	menjelaskan target peluang sepatu agar lebih unggul	376
3	Membagikan informasi kepada karyawan tentang penjualan sepatu	364
4	Frepensi dalam melakukan koordinasi	365
5	Ketersediaan kontak pelanggan Toko dan usaha antar fungsi	343
6	Kontribusi Toko dan usaha terhadap nilai pelanggan	359
TOTAL		2151

Tabel 4.40
Skor tanggapan pengusaha terhadap koordinasi interfungsional

Skor/Total	Skor dalam %
2151	$\frac{2151}{(90\ x6)\ 5} x\ 100\% = 79{,}67\%$

Tabel 4.41
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 2151, dengan pernyataan sebanyak 6 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 79,67% . Nilai 79,67% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa koordinasi interfungsional pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

4.3.3 Deskriftif Keunggulan Bersaing Pada IKM Sepatu Di Cibaduyut

Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung

Keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Keunggulan bersaing diukur menggunakan 5 (lima) indikator

dan dioperasionalisasikan menjadi 11 item pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden pada setiap item pernyataan. Berdasarkan perhitungan diperoleh hasil seperti tampak dalam tabel berikut ini :

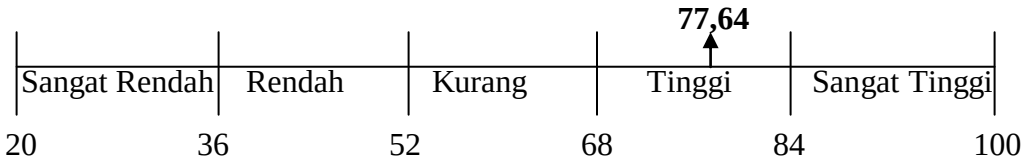
Tabel 4.42

Persentase Skor Jawaban Responden Mengenai Keunggulan Bersaing

Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual
Keunggulan sumber daya	1037	1350	76,81
Keunggulan bahan baku	1056	1350	78,22
Keunggulan posisi	730	900	81,11
Keunggulan biaya	329	450	73,11
Keunggulan nilai pelanggan	691	900	76,78
TOTAL	**3843**	**4950**	**77,64**

(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 pada gambar sebagai berikut:



Gambar 4.4

Skala Penafsiran Persentase Skor Variabel Keunggulan Bersaing

Gambar diatas memperlihatkan bahwa hasil perhitungan persentase total skor dari variabel keunggulan bersaing sebesar 78,0 berada di antara interval 68 – 84. Dengan demikian dapat simpulkan bahwa keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung secara umum berada dalam kategori tinggi. Demikian juga bila dilihat berdasarkan indikator, tampak persentase skor tanggapan responden pada kelima indikator berada diantara interval 68 – 84, artinya keunggulan sumber daya, keunggulan bahan baku, keunggulan posisi, keunggulan biaya dan keunggulan nilai pelanggan sudah tinggi. Agar lebih jelas penulis juga menyajikan gambaran keunggulan bersaing pada masing-masing butir pernyataan, yang diukur menggunakan 5 (lima) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 11 item pernyataan. Berikut gambaran tanggapan responden terhadap setiap butir pertanyaan pada masing-masing indikator.

1. Keunggulan Sumber Daya

Keunggulan sumber daya Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur menggunakan 3 item pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan pada indikator keunggulan sumber daya.

Tabel 4.43
kesesuaian keterampilan dan keahlian dengan kebutuhan perusahaan

Kategori	Frekuensi	%
Sangat sesuai	9	10,00
Sesuai	46	51,11
Cukup sesuai	26	28,89
Kurang sesuai	8	8,89
Tidak sesuai	1	1,11
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa kesesuaian keterampilan dan keahlian dengan kebutuhan perusahaan adalah sesuai dengan persentase sebesar 51,11% karena dengan adanya kesusuaian keterampilan para pekerja atau karyawan akan lebih efisien.

Tabel 4.44
Keaktifan dalam memberikan informasi pada konsumen

Kategori	Frekuensi	%
Sangat aktif	24	26,67
Aktif	39	43,33
Cukup aktif	24	26,67
Kurang aktif	3	3,33
Tidak aktif	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa keaktifan dalam memberikan informasi pada konsumen adalah aktif dengan persentase sebesar 43,33% karena dengan adanya keaktifan dalam memberilan informasi kepada konsumen maka dengan sendirinya konsumen tersebut akan loyal terhadap toko.

Tabel 4.45
kemampuan dan keahlian karyawan anda dalam bekerja

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tinggi	21	23,33
Tinggi	48	53,33
Cukup tinggi	20	22,22
Kurang tinggi	1	1,11
Tidak tinggi	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa kemampuan dan keahlian karyawan anda dalam bekerja adalah tinggi dengan persentase sebesar 53,33% karena dengan kemampuan yang tinggi dan didukung oleh keahlihan yang dimiliki karyawan akan meningkatkan kualitas pelayanan toko.

Tabel 4.46
Skor tanggapan pengusaha terhadap keunggulan sumber daya

No	Indikator	Skor
1	kesesuaian keterampilan dan keahlian dengan kebutuhan perusahaan	324
2	Keaktifan dalam memberikan informasi pada konsumen	354
3	kemampuan dan keahlian karyawan anda dalam bekerja	359
TOTAL		1037

Tabel 4.47
Skor tanggapan pengusaha terhadap keunggulan sumber daya

Skor/Total	Skor dalam %
1037	$\frac{1037}{(90\ x3)\ 5} x\ 100\% = 76{,}81\%$

Tabel 4.48
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 1037, dengan pernyataan sebanyak 3 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 76,81% . Nilai 76,81% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa keunggulan sumber daya pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

2. Keunggulan Bahan Baku

Keunggulan bahan baku Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur menggunakan 3 item pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap setiap item pernyataan pada indikator keunggulan bahan baku.

Tabel 4.49
Keunggulan kualitas bahan baku yang anda gunakan untuk membuat sepatu

Kategori	Frekuensi	%
Sangat baik	23	25,56
Baik	45	50,00
Cukup baik	21	23,33
Kurang baik	0	0,00
Tidak baik	1	1,11
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa keunggulan kualitas bahan baku yang anda gunakan untuk membuat sepatu adalah baik (50,00%) karena dengan memiliki keunggulan kualitas bahan baku yang anda gunakan untuk membuat sepatu dari pesaing akan merupakan kekuatan bagi toko.

Tabel 4.50
Keselektifan dalam memilih bahan baku

Kategori	Frekuensi	%
Sangat selektif	31	34,44
Selektif	46	51,11
Cukup selektif	9	10,00
Kurang selektif	3	3,33
Tidak selektif	1	1,11
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa keselektifan dalam memilih bahan baku adalah selektif dengan persentase sebesar 51,11% karena dengan keselektifan dalam memilih bahan baku akan lebih meminimalisir kerugian karena kerusakan sepatu saat masih pada proses produksi.

Tabel 4.51
Ketersediaan bahan baku

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tersedia	13	14,44
Tersedia	38	42,22
Cukup tersedia	29	32,22
Kurang tersedia	10	11,11
Tidak tersedia	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa Ketersediaan bahan baku adalah tersedia (42,22%) karena dengan tersedianya bahan baku maka tidak akan menghambat produsi dan hal ini akan dapat mengefisienkan waktu.

Tabel 4.52
Skor tanggapan pengusaha terhadap Keunggulan Bahan Baku

No	Indikator	Skor
1	**Keunggulan kualitas bahan baku yang anda gunakan untuk membuat sepatu**	359
2	**Keselektifan dalam memilih bahan baku**	373
3	**Ketersediaan bahan baku**	324
TOTAL		1056

Tabel 4.53
Skor Tanggapan Pengusaha Terhadap Keunggulan Bahan Baku

Skor/Total	Skor dalam %
1056	$\frac{1056}{(90\ x3)\ 5} x\ 100\% = 78{,}22\%$

Tabel 4.54
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 1056, dengan pernyataan sebanyak 3 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 78,22% . Nilai 78,22% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa keunggulan bahan baku pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

3. Keunggulan Posisi

Keunggulan posisi Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur menggunakan 2 item pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan pada indikator keunggulan posisi.

Tabel 4.55
Penempatan Toko pada benak konsumen

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tepat	26	28,89
Tepat	43	47,78
Cukup tepat	19	21,11
Kurang tepat	2	2,22
Tidak tepat	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa penempatan toko pada benak konsumen adalah tepat (47,78%) karena dengan penempatan toko pada benak konsumen dengan tepat akan semakin membuat konsumen loyat terhadap kita.

Tabel 4.56
Tingkat kemudahan dikenal oleh masyarakat

Kategori	Frekuensi	%
Sangat mudah	30	33,33
Mudah	37	41,11
Cukup mudah	32	25,56
Kurang mudah	0	0,00
Tidak mudah	0	0,00
Jumlah	90	100

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa tingkat kemudahan dikenal oleh masyarakat adalah mudah dengan persentase sebesar 41,11% karena jika mudah diingat oleh masyarakat atau konsumen maka konsumen akan selalu datang dan melakukan pembelian ulang kembali terhadap produk toko.

Tabel 4.57
Skor tanggapan pengusaha terhadap keunggulan posisi

No	Indikator	Skor
1	Penempatan Toko pada benak konsumen	363
2	Tingkat kemudahan dikenal oleh masyarakat	367
TOTAL		730

Tabel 4.58
Skor tanggapan pengusaha terhadap keunggulan posisi

Skor/Total	Skor dalam %
730	$\frac{730}{(90\ x2)\ 5} x\ 100\% = 81{,}11\%$

Tabel 4.59
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 730, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 81,11% . Nilai 81,11% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa keunggulan posisi pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

4. Keunggulan Biaya

Keunggulan biaya Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur hanya menggunakan 1 item pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap butir pernyataan pada indikator keunggulan biaya.

Tabel 4.60
Relatifitas biaya yang anda keluarkan dalam pembuatan sepatu

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tinggi	12	13,33
Tinggi	35	38,89
Cukup tinggi	43	47,78
Kurang tinggi	0	0,00
Tidak tinggi	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa relatifitas biaya yang anda keluarkan dalam pembuatan sepatu adalah cukup tinggi (47,78%) karena pada dasarnya harga bahan baku yang dibutuhkan dalam pembuatan sepatu sangat sulit ditemukan hal ini mengakibatkan harga bahan baku cukup tinggi.

Tabel 4.61
Skor tanggapan pengusaha terhadap keunggulan biaya

No	Indikator	Skor
1	Relatifitas biaya yang anda keluarkan dalam pembuatan sepatu	329
TOTAL		329

Tabel 4.62
Skor tanggapan pengusaha terhadap keunggulan biaya

Skor/Total	Skor dalam %
329	$\frac{329}{(90\ x1)\ 5} x\ 100\% = 73{,}11\%$

Tabel 4.63
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 329, dengan pernyataan sebanyak 1 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 73,11% . Nilai 73,11% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa keunggulan biaya pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

5. Keunggulan Nilai Pelanggan

Keunggulan nilai pelanggan Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung diukur menggunakan 2 butir pernyataan. Berikut distribusi tanggapan responden terhadap setiap butir pernyataan pada indikator keunggulan nilai pelanggan.

Tabel 4.64
Nilai produk sepatu yang anda tawarkan kepada konsumen

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tinggi	13	18,89
Tinggi	33	36,67
Cukup tinggi	35	38,89
Kurang tinggi	5	5,56
Tidak tinggi	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa nilai produk sepatu yang anda tawarkan kepada konsumen adalah cukup tinggi (38,89%) karena dengan nilai produk yang ditawarkan cukup tinggi akan semakin meningkatkan pesanan bahkan penjualan dari konsumen.

Tabel 4.65
Nilai pelayanan yang anda tawarkan kepada konsumen

Kategori	Frekuensi	%
Sangat tinggi	26	28,89
Tinggi	40	44,44
Cukup tinggi	21	23,33
Kurang tinggi	3	3,33
Tidak tinggi	0	0,00
Jumlah	90	100

Sumber: data primer yang telah diolah

Berdasarkan tabel diatas, mayoritas tanggapan responden menyatakan bahwa nilai pelayanan yang anda tawarkan kepada konsumen adalah tinggi (44,44%) karena dengan pelayanan yang tinggi akan meningkatkan kepuasan konsumen sehingga konsumen akan merasa senang berbelanja di toko.

Tabel 4.66
Skor tanggapan pengusaha terhadap keunggulan Nilai Pelanggan

No	Indikator	Skor
1	Nilai produk sepatu yang anda tawarkan kepada konsumen	332
2	Nilai pelayanan yang anda tawarkan kepada konsumen	359
TOTAL		691

Tabel 4.67
Skor tanggapan pengusaha terhadap keunggulan Nilai Pelanggan

Skor/Total	Skor dalam %
691	$\frac{691}{(90\ x2)\ 5} x\ 100\% = 76{,}78\%$

Tabel 4.68
Pengkategorian Skor Jawaban

Interval Tingkat Intensitas	Krikteria
• 20% - < 36% • 36% - < 52% • 52% - < 68% • **68% - < 84%** • 84% - < 100%	• Sangat Tidak baik • Tidak Baik • Cukup Baik • **Baik** • Sangat Baik

Berdasarkan hasil secara keseluruhan dari jawaban responden didapat nilai skor aktual sebesar 691, dengan pernyataan sebanyak 2 item, 90 responden dan skor tertinggi 5 maka didapat nilai skor ideal sebesar 900. Untuk menarik kesimpulan secara keseluruhan maka skor aktual dibagi skor ideal dikali 100% sehingga didapat nilai 76,78% . Nilai 76,78% termasuk pada kategori baik (68,01%-<84,00%). Maka dapat disimpulkan bahwa keunggulan nilai pelanggan pada IKM Sepatu Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung dinilai baik.

4.4 Analisis Verifikatif

4.4.1 Pengaruh Orientasi Pembelajaran dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing Pada IKM Sepatu di Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung

Untuk melihat apakah orientasi pembelajaran dan orientasi pasar secara simultan dan parsial berpengaruh terhadap keunggulan bersaing pada IKM Sepatu di Cibaduyut Kecamatan Bojongloa Kidul Bandung, maka dilakukan analisis regresi linier berganda.

4.4.1.1 Hasil Uji Asumsi Klasik

Sebelum hasil analisis regresi diuji dan dianalisa lebih lanjut, ada beberapa asumsi yang harus diuji guna mengetahui apakah kesimpulan dari regressi tersebut tidak biasa, diantaranya adalah uji normlitas, uji multikolinieritas (untuk regressi linear berganda), dan uji heteroskedastisitas. Pada penelitian ketiga asumsi yang disebutkan diatas tersebut harus diuji karena variabel bebas yang digunakan pada penelitian ini lebih dari satu.

1) Hasil Pengujian Asumsi Normalitas

Normalitas merupakan persyaratan yang sangat penting pada pengujian kebermaknaan (signifikansi) koefisien regressi, apabila model regressi tidak berdistribusi normal maka kesimpulan dari uji F dan uji t masih meragukan, karena statistik uji F dan uji t pada analisis regressi diturunkan dari distribusi normal. Pada

penelitian ini digunakan uji satu sampel Kolmogorov-Smirnov untuk menguji normalitas model regressi dan berdasarkan hasil pengolahan data diperoleh hasil sebagai berikut.

Tabel 4.69
Hasil Pengujian Asumsi Normalitas

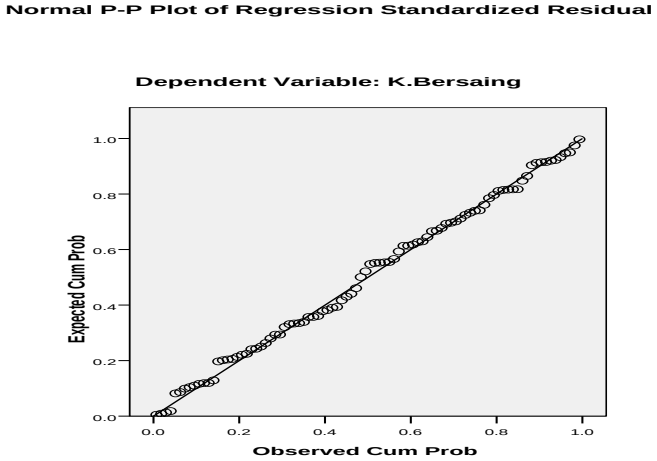
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		90
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.37578551
Most Extreme Differences	Absolute	.050
	Positive	.041
	Negative	-.050
Kolmogorov-Smirnov Z		.472
Asymp. Sig. (2-tailed)		.979

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Pada tabel 4.23 dapat dilihat nilai probabilitas (signifikansi) yang diperoleh dari uji Kolmogorov-Smirnov sebesar 0,979. Karena nilai probabilitas pada uji Kolmogorov-Smirnov masih lebih besar dari tingkat kekeliruan 5% (0.05), maka disimpulkan bahwa model regressi berdistribusi normal. Secara visual gambar grafik normalitas dapat dilihat pada gambar 4.5 berikut



Gambar 4.5 Grafik normalitas

Grafik diatas mempertegas bahwa model regressi yang diperoleh berdisitribusi normal, dimana titik-titik nilai residual masing-masing perusahaan menyebar disekitar garis diagonal. Karena model regresi berdistribusi normal maka pengujian dapat dilanjutkan.

2) Pengujian Asumsi Heteroskedastisitas

Heteroskedastisitas merupakan indikasi bahwa varian antar residual tidak homogen yang mengakibatkan nilai taksiran yang diperoleh tidak lagi efisien. Untuk menguji apakah varian dari residual homogen atau tidak digunakan uji korelasi *rank Spearman*, yaitu dengan mengkorelasikan variabel bebas terhadap nilai absolut dari residual(error). Apabila koefisien korelasi dari variabel bebas ada yang signifikan pada tingkat kekeliruan 5%, mengindikasikan adanya heteroskedastisitas. Pada tabel 4.24 berikut dapat dilihat nilai signifikansi koefisien korelasi variabel bebas dengan nilai absolut residual (error).

Tabel 4.70
Hasil Pengujian Asumsi Heteroskedastisitas

Correlations

			absolut_error
Spearman's rho	O.Pembelajaran	Correlation Coefficient	.114
		Sig. (2-tailed)	.286
		N	90
	O.Pasar	Correlation Coefficient	-.195
		Sig. (2-tailed)	.065
		N	90

Berdasarkan hasil olahan seperti yang dapat dilihat pada tabel 4.24 diatas memberikan suatu indikasi bahwa residual (error) yang muncul dari persamaan regresi mempunyai varians yang sama (tidak terjadi heteroskedastisitas), hal ini ditunjukkan oleh nilai signifikansi dari koefisien korelasi masing-masing variabel bebas dengan nilai absolut error (0,286 dan 0,065) masih lebih besar dari 0,05.

3) Pengujian Asumsi Multikolinieritas

Multikolinieritas berarti adanya hubungan yang kuat di antara beberapa atau semua variabel bebas pada model regresi. Jika terdapat Multikolinieritas maka koefisien regresi menjadi tidak tentu, tingkat kesalahannya menjadi sangat besar dan biasanya ditandai dengan nilai koefisien determinasi yang sangat besar tetapi pada pengujian parsial koefisien regresi, tidak ada ataupun kalau ada sangat sedikit sekali koefisien regresi yang signifikan. Pada penelitian ini digunakan nilai variance inflation factors (VIF) sebagai indikator ada tidaknya multikolinieritas diantara variabel bebas.

Tabel 4.71
Hasil Pengujian Asumsi Multikolinieritas

Coefficients[a]

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	O.Pembelajaran	.933	1.071
	O.Pasar	.933	1.071

a. Dependent Variable: K.Bersaing

Berdasarkan nilai VIF yang diperoleh seperti terlihat pada tabel 4.25 diatas menunjukkan tidak ada korelasi yang cukup kuat antara sesama variabel bebas, karena nilai VIF dari kedua variabel bebas masih lebih kecil dari 10 dan dapat disimpulkan tidak terdapat multikolinieritas diantara kedua variabel bebas.

4.4.1 Keterkaitan antara Orientasi Pembelajaran dengan Orientasi pasar

1. Persamaan Regressi Linier Berganda

Pada bagian ini akan diestimasi koefisien regressi pengaruh orientasi pembelajaran dan orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing menggunakan regressi linear berganda. Data yang digunakan dalam analisis regressi berdasarkan data hasil konversi skor hasil tanggapan 90 responden .

Persamaan regresi linier berganda yang akan dibentuk adalah:

$\hat{Y} = a + b_1X_1 + b_2X_2$

$\hat{Y}$ = nilai taksiran untuk variabel keunggulan bersaing

a = konstanta

b_i = koefisien regresi

X_1 = orientasi pembelajaran

X_2 = orientasi pasar

Dengan menggunakan *software* SPSS, diperoleh hasil analisis regresi linier berganda sebagai berikut:

Tabel 4.72
Koefisien Regressi Linear Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.119	.282		.421	.675
	O.Pembelajaran	.381	.066	.420	5.770	.000
	O.Pasar	.550	.076	.528	7.245	.000

a. Dependent Variable: K.Bersaing

Berdasarkan output di atas, diperoleh nilai a sebesar 0,119, nilai b_1 sebesar 0,381 dan b_2 sebesar 0,550. Dengan demikian maka dapat dibentuk persamaan regresi linier berganda sebagai berikut:

$$\hat{Y} = 0{,}119 + 0{,}381\ X_1 + 0{,}550\ X_2$$

Nilai a dan b_i dalam persamaan di atas dapat diinterpretasikan sebagai berikut:

a = 0,119artinya: jika orientasi pembelajaran dan orientasi pasar bernilai 0 maka keunggulan bersaing akan bernilai 0,119 satuan.

b_1 = 0,381 artinya: jika orientasi pembelajaran meningkat sebesar satu maka keunggulan bersaing akan meningkat sebesar 0,381 satuan.

b_2 = 0,550 artinya: jika orientasi pasar meningkat sebesar satu maka maka keunggulan bersaing konsumen akan meningkat sebesar 0,550 satuan.

2. Analisis Korelasi

Analisis korelasi bertujuan untuk mengukur kekuatan asosiasi (hubungan) linier di antara variabel bebas dan variabel terikat. Berikut akan diuraikan analisis korelasi baik korelasi parsial maupun korelasi berganda.

4.4.2 Pengaruh Variabel Orientasi Pembelajaran (X_1) Dengan Keunggulan Bersaing (Y) Sevara Parsial

Koefisien korelasi antara orientasi pembelajaran dengan keunggulan bersaing ketika orientasi pasar tidak berubah dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.73
Korelasi Parsial X_1 Dengan Y

Correlations

Control Variables			K.Bersaing	O.Pembelajaran
O.Pasar	K.Bersaing	Correlation	1.000	.526
		Significance (2-tailed)	.	.000
		df	0	87
	O.Pembelajaran	Correlation	.526	1.000
		Significance (2-tailed)	.000	.
		df	87	0

Hubungan antara orientasi pembelajaran dengan keunggulan bersaing ketika orientasi pasar tidak berubah adalah sebesar 0,526 dengan arah positif. Artinya orientasi pembelajaran memiliki hubungan yang cukup kuat dengan keunggulan bersaing ketika orientasi pasar tidak mengalami perubahan. Arah hubungan positif

menunjukkan bahwa ketika orientasi pembelajaran semakin baik, sementara orientasi pasar tidak berubah maka keunggulan bersaing pada Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung akan meningkat. Kemudian besar pengaruh orientasi pembelajaran terhadap keunggulan bersaing pada Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung ketika orientasi pasar tidak berubah adalah $(0{,}526)^2 \times 100\% = 27{,}7\%$.

4.4.3 Pengaruh Variabel Orientasi Pasar (X_2) Dengan Keunggulan Bersaing (Y) Secara Parsial

Koefisien korelasi antara orientasi pasar dengan keunggulan bersaing ketika orientasi pembelajaran tidak berubah dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.74
Korelasi Parsial X_2 Dengan Y

Correlations

Control Variables			K.Bersaing	O.Pasar
O.Pembelajaran	K.Bersaing	Correlation	1.000	.613
		Significance (2-tailed)	.	.000
		df	0	87
	O.Pasar	Correlation	.613	1.000
		Significance (2-tailed)	.000	.
		df	87	0

Hubungan antara orientasi pasar dengan keunggulan bersaing ketika orientasi pembelajaran tidak berubah adalah sebesar 0,613 dengan arah positif. Artinya orientasi pasar memiliki hubungan yang kuat dengan keunggulan bersaing ketika orientasi pembelajaran tidak mengalami perubahan. Arah hubungan positif menunjukkan bahwa ketika orientasi pasar semakin baik, sementara orientasi

pembelajaran tidak berubah maka keunggulan bersaing pada Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung akan meningkat. Kemudian besar pengaruh orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing pada Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung ketika orientasi pembelajaran tidak berubah adalah $(0,613)^2 \times 100\% = 37,6\%$.

Berdasarkan hasil perhitungan besar pengaruh/kontribusi masing-masing variabel bebas terhadap keunggulan bersaing dapat diketahui bahwa diantara kedua variabel bebas, orientasi pasar memiliki pengaruh yang lebih besar terhadap keunggulan bersaing dibanding orientasi pembelajaran.

4.4.4 Pengaruh Orientasi Pembelajaran (X_1) dan Orientasi Pasar(X_2) dengan Keunggulan Bersaing (Y) Secara Simultan

Dengan menggunakan software SPSS, diperoleh hasil analisis korelasi simultan antara orientasi pembelajaran (X_1) dan orientasi pasar (X_2) dengan keunggulan bersaing (Y) sebagai berikut:

Tabel 4.75
Pengaruh Orientasi Pembelajaran dan Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.755[a]	.569	.559	.38008

a. Predictors: (Constant), O.Pasar, O.Pembelajaran

b. Dependent Variable: K.Bersaing

Berdasarkan output di atas, diketahui koefisien korelasi simultan antara penjualan orientasi pembelajaran dan orientasi pasar dengan keunggulan bersaing sebesar 0,775. Nilai 0,775 menunjukkan hubungan simultan yang terjadi antara orientasi pembelajaran dan orientasi pasar dengan keunggulan bersaing berada dalam kategori hubungan yang tinggi (interval 0,71 - 1,00). Koefisien korelasi bertanda positif menunjukkan hubungan simultan yang terjadi antara orientasi pembelajaran dan orientasi pasar dengan keunggulan bersaing adalah searah, dimana semakin baik orientasi pembelajaran dan orientasi pasar secara simultan akan diikuti oleh semakin besar pengaruhnya terhadap keunggulan bersaing

1. Analisis Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (KD) merupakan suatu nilai yang menyatakan besar pengaruh secara bersama-sama variabel bebas terhadap variabel tidak bebas. Pada permasalahan yang sedang diteliti yaitu pengaruh orientasi pembelajaran dan orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing diperoleh koefisien determinasi sebagai berikut.

Tabel 4.76
Koefisien Determinasi

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.755[a]	.569	.559	.38008

a. Predictors: (Constant), O.Pasar, O.Pembelajaran

b. Dependent Variable: K.Bersaing

Nilai R (0,755) pada tabel 4.29 menunjukkan kekuatan hubungan kedua variabel bebas (orientasi pembelajaran dan orientasi pasar) secara simultan dengan

keunggulan bersaing. Jadi pada permasalahan yang sedang diteliti diketahui bahwa secara simultan kedua variabel bebas (orientasi pembelajaran dan orientasi pasar) memiliki hubungan yang kuat dengan keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung.

Sementara nilai R-Square sebesar 0,569 atau 56,9 persen, menunjukkan bahwa kedua variabel bebas yang terdiri dari orientasi pembelajaran dan orientasi pasar secara simultan mampu menerangkan perubahan yang terjadi pada keunggulan bersaing sebesar 56,9 persen. Artinya secara bersama-sama variabel bebas (orientasi pembelajaran dan orientasi pasar) memberikan kontribusi/pengaruh sebesar 56,9% terhadap perubahan keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung. Sisanya pengaruh faktor-faktor lain yang tidak diamati adalah sebesar 43,1%, yaitu merupakan pengaruh faktor lain diluar kedua variabel bebas yang diteliti seperti inovasi, orientasi kewirausahaan, kinerja dan lain-lain.

4. 5 Pengujian Hipotesis

Untuk menguji apakah variabel orientasi pembelajaran dan orientasi pasar secara simultan memberikan pengaruh yang signifikan terhadap keunggulan bersaing , maka dilakukan pengujian hipotesis simultan sebagai berikut:

1) Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji Statistik F)

Pengujian hipotesis secara simultan bertujuan untuk membuktikan apakah orientasi pembelajaran dan orientasi pasar secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing dengan rumusan hipotesis statistik sebagai berikut:

Ho_1 : Semua $\beta i = 0$ Orientasi pembelajaran dan orientasi pasar secara bersama-sama tidak berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung.

$i = 1,2$

Ha_1 : Ada $\beta i \neq 0$ Orientasi pembelajaran dan orientasi pasar secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung.

$i = 1,2$

Untuk menguji hipotesis di atas digunakan statistik uji-F yang diperoleh melalui tabel anova seperti yang tertera pada tabel 4.77 di bawah ini:

Tabel 4.77
Hasil Uji Hipotesis Simultan (Uji F)

ANOVA[b]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	16.613	2	8.306	57.500	.000[a]
	Residual	12.568	87	.144		
	Total	29.181	89			

a. Predictors: (Constant), O.Pasar, O.Pembelajaran

b. Dependent Variable: K.Bersaing

Berdasarkan tabel output di atas, dapat dilihat nilai F_{hitung} hasil pengolahan data sebesar 57,500 dan nilai ini menjadi statistik uji yang akan dibandingkan dengan nilai F dari tabel. Dari tabel F pada $\alpha = 0.05$ dan derajat bebas (2:87) diperoleh nilai F_{tabel} sebesar 3,101. Karena F_{hitung} (57,500) lebih besar dari F_{tabel} (3,101) maka pada tingkat kekeliruan 5% (α=0.05) Ho_1 ditolak dan Ha_1 diterima. Artinya dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa orientasi pembelajaran dan orientasi pasar

secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung. Untuk melihat secara rinci pengaruh secara parsial dari variabel bebas terhadap variabel terikat, berikut disajikan uji hipotesis secara parsial menggunakan uji t.

2) Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji Statistik t)

a) Pengaruh Orientasi pembelajaran Terhadap Keunggulan bersaing

Dugaan sementara orientasi pembelajaran berpengaruh terhadap keunggulan bersaing, karena itu peneliti menetapkan hipotesis penelitian untuk pengujian dua pihak dengan rumusan hipotesis sebagai berikut:

$Ho_2.\beta_ı = 0$: Orientasi pembelajaran tidak berpengaruh terhadap keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung.

$Ha_2.\beta_ı \neq 0$: Orientasi pembelajaran berpengaruh terhadap total keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung.

Dengan menggunakan SPSS 19.0 *for windows*, diperoleh hasil uji hipotesis parsial X_1 sebagai berikut:

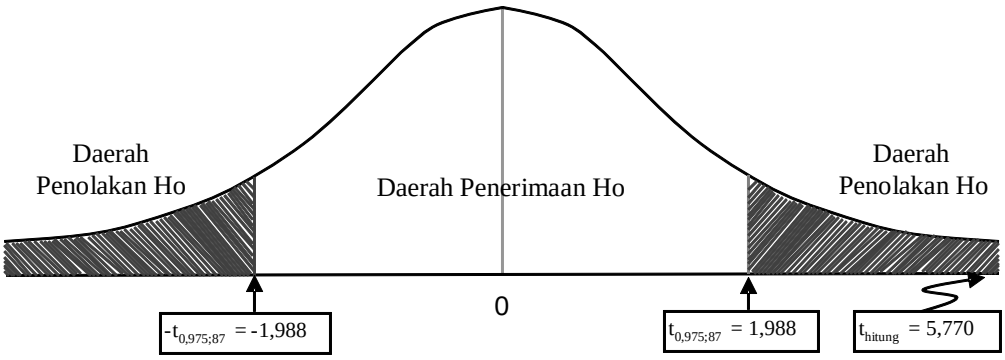
Tabel 4.78
Hasil Uji Hipotesis Parsial (Uji t) Orientasi Pembelajaran

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.119	.282		.421	.675
	O.Pembelajaran	.381	.066	.420	5.770	.000
	O.Pasar	.550	.076	.528	7.245	.000

a. Dependent Variable: K.Bersaing

Untuk menguji hipotesis diatas terlebih dahulu dicari nilai t_{hitung} variabel orientasi pembelajaran, dari keluaran software SPSS seperti terlihat pada tabel 4.31 diperoleh nilai t_{hitung} sebesar 5,770. Karena nilai t_{hitung} (5,770) lebih besar dari t_{tabel} (1,988) maka pada tingkat kekeliruan 5% Ho_2 ditolak dan Ha_2 diterima, sehingga dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa orientasi pembelajaran berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung. Secara visual daerah penolakan dan penerimaan Ho pada uji pengaruh orientasi pembelajaran terhadap keunggulan bersaing dapat dilihat pada grafik berikut.



Gambar 4.6

Kurva Uji Hipotesis Parsial Orientasi Pembelajaran terhadap Keunggulan Besaing

Berdasarkan gambar 4.6 diatas dapat dilihat bahwa t_{hitung} sebesar 5,770 berada pada daerah penolakan Ho, yang menunjukkan bahwa orientasi pembelajaran secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing pada Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung.

b) Pengaruh Orientasi Pasar Terhadap Keunggulan Bersaing

Dugaan sementara orientasi pasar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing, karena itu peneliti menetapkan hipotesis penelitian untuk pengujian dua pihak dengan rumusan hipotesis sebagai berikut:

$Ho_3.\beta_2 = 0$: Orientasi pasar tidak berpengaruh terhadap keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung.

$Ha_3.\beta_2 \neq 0$: Orientasi pasar berpengaruh terhadap keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung.

Dengan menggunakan SPSS 19.0 *for windows*, diperoleh hasil uji hipotesis parsial X_1 sebagai berikut:

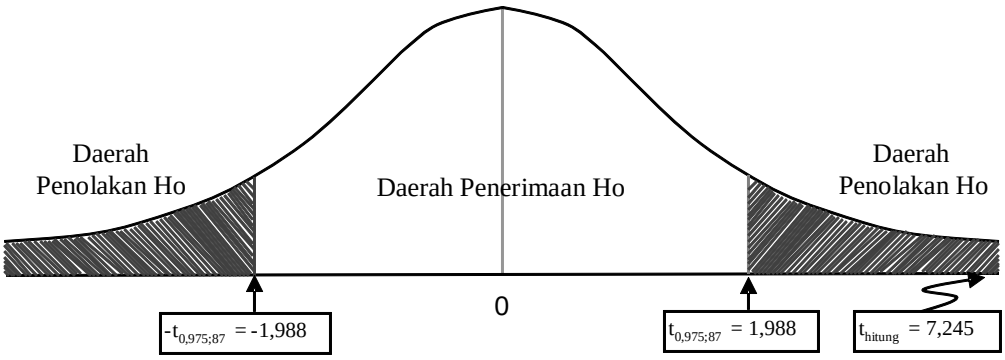
Tabel 4.79
Hasil Uji Hipotesis Parsial (Uji t) Orientasi Pembelajaran

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.119	.282		.421	.675
	O.Pembelajaran	.381	.066	.420	5.770	.000
	O.Pasar	.550	.076	.528	7.245	.000

a. Dependent Variable: K.Bersaing

Dari keluaran software SPSS seperti terlihat pada tabel 4.79 diperoleh nilai t_{hitung} variabel orientasi pasar sebesar 7,245. Karena nilai t_{hitung} (7,245) lebih besar dari t_{tabel} (1,988) maka pada tingkat kekeliruan 5% Ho_3 ditolak dan Ha_3 diterima, sehingga dengan tingkat kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa orientasi pasar memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keunggulan bersaing Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung. Secara visual daerah penolakan dan penerimaan Ho pada uji pengaruh orientasi pasar terhadap keunggulan bersaing dapat dilihat pada grafik berikut.



Gambar 4.7

Kurva Uji Hipotesis Parsial Orientasi Pasar terhadap Keunggulan Besaing

Berdasarkan gambar 4.8 diatas dapat dilihat bahwa t_{hitung} sebesar 7,245 berada pada daerah penolakan Ho, yang menunjukkan bahwa oriantasi pasar secara parsial berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing pada Industri Kecil Menengah Sepatu Cibaduyut Bandung.