BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Sejarah Perindustrian Sepatu Cibaduyut Bandung

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. Keterampilan dalam pembuatan sepatu pun akhirnya menyebar secara turun temurun kepada warga sekitar wilayah Cibaduyut sehingga banyak yang 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). 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 Dinas Perindustrian Provinsi Jawa Barat, bekerjasama dengan Lembaga Penelitian Pendidikan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LP3ES) 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 efektif 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.

4.1.1 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 sebagai berikut :

1. Keterampilan yang dimiliki diperoleh secara otodidak, merupakanketerampilan 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 diseluruh 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 menguntungkan.
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 perusahaangrosir/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, yaitu :

· 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.

4.1.2 Aktivitas Perusahaan

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 dikemukakan gambaran umum responden yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu produsen sepatu yang tersebar atau berada di wilayah sentra UMKM sepatu Cibaduyut. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara penulis secara langsung mendatangi bengkel-bengkel sepatu dengan mengantar kuesioner kepada pemilik/produsen. Jumlah kuesioner yang disebarkan kepada responden sebanyak 73 orang. Dari hasil pengolahan kuesioner diperoleh profil karakteristik Produsen Sepatu Cibaduyut Bandung seperti yang disajikan dalam Tabel 4.1:

Tabel 4.1
Karakteristik Responden Produsen Sepatu Cibaduyut

Karakteristik Responden Produsen Sepatu Cibaduyut					
Jenis Kelamin	Pria 68 93%	Wanita 5 7%			
Status	Menikah 64 88%	Belum Menikah 9 12%			
Usia	20-30 Tahun 15 21%	31-40 Tahun 16 22%	41-50 Tahun 34 47%	≥ 51 Tahun 8 11%	
Latar Belakang Pendidikan	SD 8 11%	SLTP 17 23%	SLTA 39 53%	Diploma 2 3%	S1 7 10%

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014.

Tabel 4.1 menunjukan bahwa mayoritas para produsen sepatu yang menjadi responden adalah berjenis kelamin pria, yaitu sebanyak 68 orang (93%) dari total responden. Sementara responden yang berjenis kelamin perempuan hanya 9 orang (7%). Ini menunjukan pria lebih kuat secara fisik dan mental dalam melakukan aktivitas atau kegiatan usaha sepatu cibaduyut, mengingat bahwa mayoritas para produsen ikut serta dalam kegiatan produksi dan pekerjaan tersebut merupakan pekerjaan kasar, dan karena pria yang merupakan kepala rumah tangga dan menjadi tulang punggung bagi keluarga. Berdasarkan status yang tampak pada Tabel 4.1 dapat dilihat mayoritas para produsen yang berada di daerah Sentra UMKM Sepatu Cibaduyut sudah menikah, yaitu sebanyak 64 orang atau sebesar 88% dari total responden. Karena status menikah kebutuhan hidup akan semakin banyak, sehingga para produsen serius dalam menjalankan usaha sepatu untuk memperoleh pendapatan yang lebih tinggi.

Perbedaan kondisi individual seperti usia seringkali dapat memberikan perbedaan seseorang dalam berperilaku. Gambaran responden berdasarkan usia berdasarkan Tabel 4.1 dapat diketahui bahwa usia responden yang terbanyak

adalah yang berusia antara 41-50 tahun sebanyak 34 orang (47%), usia diantara 31-40 tahun sebanyak 16 orang (22%), usia 20-30 tahun sebanyak 15 orang (21%), sisanya 8 orang (11%). Usia diantara 41-50 tahun memiliki banyak pengalaman dalam usaha produksi sepatu, dan sebagian dari mereka sebelum terjun di dunia usaha, mereka seorang pengrajin biasa atau memiliki pengalaman bekerja untuk orang lain sehingga setelah bekal ilmu atau keahlian mereka cukup dan memiliki modal cukup untuk membuka usaha sendiri, sedangkan sebagian lagi merupakan usaha turun-temurun.

Latar belakang pendidikan seperti tampak pada tabel 4.1 dapat dilihat paling banyak produsen sepatu yang berada di daerah sentra UMKM sepatu Cibaduyut yang menjadi responden adalah berpendidikan SLTA, yaitu sebanyak 39 orang atau sebesar 53% dari total responden. Disusul kemudian responden yang berpendidikan SLTP, yaitu sebanyak 17 orang atau 23%. Sedangkan responden yang berpendidikan SD yaitu sebanyak 8 orang atau 11% dari total responden. S1 sebanyak 7 orang atau 10%. D3 sebanyak 2 orang atau sebesar 3% 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. Karakteristik Usaha

Karakteristik usaha responden menggambarkan keadaan dan kondisi dari usaha responden. Berikut ini akan dikemukakan gambaran Usaha responden yang menjadi objek dalam penelitian ini yaitu produsen sepatu yang tersebar atau

berada di wilayah sentra UMKM sepatu Cibaduyut. Dari hasil pengolahan kuesioner diperoleh profil karakteristik usaha pada produsen sebagai berikut :

1. Karakteristik Usaha Berdasarkan Lamanya berdiri Usaha

Lamanya berdiri usaha merupakan faktor yang dapat mempengaruhi Sikap Kewirausahaan, Kompetensi, dan Keberhasilan usaha.Karakteristik usaha berdasarkan lamanya berdiri usaha dapat ditabulasikan pada Tabel 4.2.

Tabel 4.2
Karakteristik Usaha berdasarkan lama berdirinya usaha

Lama berdirinya Usaha	Frekuensi (F)	Persentase (%)
≤ 10 Tahun	22 Orang	30%
11-20 Tahun	30 Orang	41%
≥ 21 Tahun	21 Orang	28%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2014

Tabel 4.2 Menunjukan bahwa usaha yang berdiri di kategori selama 11-20 Tahun merupakan kategori paling banyak dengan frekuensi 30 orang atau sebesar 41%, sedangkan di kategori selama dibawah 10 Tahun dengan frekuensi 22 orang atau sebesar 30% dan kategori lebih dari 21 tahun dengan frekuensi 21 orang atau sebesar 28%.

2. Karakteristik Usaha Berdasarkan Jumlah Karyawan

Karyawan merupakan Sumber Daya Manusia yang dimiliki Perusahaan, Sumber Daya yang dimiliki akan mempengaruhi usaha yang dijalankan. Gambaran karakteristik usaha berdasarkan Jumlah Karyawan dapat ditabulasikan pada Tabel 4.3.

Tabel 4.3
Karakteristik Usaha berdasarkan Jumlah Karyawan

Jumlah Karyawan	Frekuensi (F)	Persentase (%)
≤ 10 Orang	62	85%
11-20 Orang	8	11%
≥ 21 Orang	3	4%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2014

Tabel 4.3 menunjukan bahwa jumlah karyawan dibawah 10 orang sangat mendominasi dengan frekuensi 62 atau sebesar 85%, sedangkan lainnya dengan jumlah karyawan 11-20 Orang hanya 8 atau dengan presentase 11% dan di atas 21 Orang hanya sebesar 3 Orang atau 4%.

3. Karakteristik Usaha berdasarkan Kendala yang dihadapi

Kendala yang dihadapi tiap responden akan berbeda-beda hal ini menggambarkan pula sikap seorang wirausaha dan kompetensi yang dimiliki.Gambaran karakteristik usaha berdasarkan Jumlah Kendala yang dihadapi dapat ditabulasikan pada Tabel 4.4:

Tabel 4.4
Karakteristik Usaha berdasarkan Kendala yang dihadapi

Kendala yang dihadapi	Frekuensi (F)	Persentase (%)
Modal;SDM	18	25%
Modal;Pemasaran;SDM	10	14%
SDM	20	27%
Modal;Bahan Baku	3	4%
Modal	7	10%
Mesin	1	1%
Modal;Pemasaran	6	8%
Pemasaran;SDM	2	3%
Tidak Menjawab	1	1%
Modal;Bahan Baku;SDM	5	6%
Bahan Baku;SDM	1	1%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2014

Tabel 4.4 menunjukan bahwa kendala terbesar yang dihadapi Produsen Sepatu di Cibaduyut Bandung adalah Sumber Daya Manusia (SDM) dengan frekuensi 20 orang atau sebesar 27%, sedangkan terbesar kedua kendala yang dihadapi adalah Permodalan dan SDM sebanyak 18 atau sebesar 25%, permodalan, pemasaran, dan SDM sebanyak 10 atau 14%, sedangkan permodalan sebesar 7 atau 10%, permodalan,pemasaran sebanyak 6 atau 8%,

permodalan,bahan-baku,SDM sebanyak 5 atau 6%, pemasaran dan SDM sebanyak 2 atau 3%, sedangkan sisanya yaitu Bahan-Baku dan Mesin masing-masing sebanyak 1 atau sebesar 1%. Secara keseluruhan dapat disimpulkan bahwa kendala terbanyak yang dihadapi adalah SDM, Permodalan dan Pemasaran.

Para Produsen Sepatu Cibaduyut merasa SDM merupakan kendala terbesar yang dihadapi karena SDM merupakan hal yang sangat penting dalam menjalankan usaha mereka, para pengrajin yang kompeten di Sentra Industri Sepatu Cibaduyut cenderung terbatas dan kurangnya regenerasi pengrajin, dengan adanya hambatan tersebut mempengaruhi jalannya produksi mereka, kapasitas produksi mereka sehingga berdampak pada kinerja atau keberhasilan usaha mereka, SDM merupakan hal yang sangat penting berhubung mereka produksi rumahan dan membutuhkan tenaga pengrajin untuk memproduksi produk mereka.

4. Karakteristik Usaha Berdasarkan Daerah Pemasaran

Daerah Pemasaran merupakan gambaran responden mengenai kompetensi seorang wirausaha dalam menentukan pasar yang dituju dan memperluas pasar mereka, dan perluasan pasar akan mempengaruhi keberhasilan usaha yang mereka capai.Gambaran karakteristik usaha berdasarkan Daerah Pemasaran dapat ditabulasikan pada Tabel 4.5.

Tabel 4.5
Karakteristik Usaha berdasarkan Daerah Pemasaran

Kendala yang dihadapi	Frekuensi (F)	Persentase (%)
Nasional;Internasional	1	1%
Pulau Jawa	4	5%
Cibaduyut	20	27%
Bandung	5	7%
Nasional	34	47%
Sumatera;Jakarta	1	1%
Jakarta;Cibaduyut	2	3%
Nasional;Asia Tenggara	1	1%
Jakarta	4	5%
Asia Tenggara;Jepang	1	1%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2014

Tabel 4.5 menunjukan bahwa daerah pemasaran dengan presentase terbesar adalah Nasional dengan frekuensi 34 atau sebesar 47%, Cibaduyut menempati urutan kedua terbesar dengan frekuensi 20 atau sebesar 27%, Bandung sebanyak 5 atau sebesar 7%, pulau jawa dan jakarta memiliki frekuensi dan presentase yang sama yaitu sebanyak 4 atau sebesar 5%, Jakarta, Cibaduyut sebanyak 2 atau 3%, sisanya daerah pemasaran Nasional,Internasional, pemasaran sumatra,jakarta, pemasaran nasional, asia tenggara dan pemasaran asia tenggaraa, jepang masing-masing sebanyak 1 atau sebesar 1%.

4.4. Deskriptif Variabel Penelitian

4.4.1 Sikap Kewirausahaan

Sikap Kewirausahaan para produsen sepatu yang berada di daerah sentra UKM Sepatu Cibaduyut akan terungkap melalui jawaban responden terhadap pernyataan-pernyataan yang diajukan pada kuesioner. Sikap Kewirausahaan diukur menggunakan 6 (enam) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 24 butir pernyataan. Untuk mengetahui gambaran empirik secara menyeluruh tentang

Sikap Kewirausahaan produsen sepatu yang berada di daerah Sentra UKM Sepatu Cibaduyut maka dilakukan perhitungan persentase skor jawaban responden pada setiap butir pertanyaan. Berdasarkan perhitungan persentase skor jawaban responden diperoleh hasil seperti tampak dalam Tabel 4.6.

Tabel 4.6
Persentase Skor Jawaban Responden Mengenai Sikap Kewirausahaan

Pertanyaan	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kategori
1	303	365	83%	BAIK
2	305	365	84%	SANGAT BAIK
3	257	365	70%	BAIK
4	272	365	75%	BAIK
5	250	365	68%	CUKUP
6	289	365	79%	BAIK
7	278	365	76%	BAIK
8	309	365	85%	SANGAT BAIK
9	284	365	78%	BAIK
10	267	365	73%	BAIK
11	241	365	66%	CUKUP
12	292	365	80%	BAIK
13	274	365	75%	BAIK
14	287	365	79%	BAIK
15	255	365	70%	BAIK
16	304	365	83%	BAIK
17	311	365	85%	SANGAT BAIK
18	310	365	85%	SANGAT BAIK
19	304	365	83%	BAIK
20	282	365	77%	BAIK
21	278	365	76%	BAIK
22	267	365	73%	BAIK
23	268	365	73%	BAIK
24	274	365	75%	BAIK
25	275	365	75%	BAIK
Total/Rata-rata	7036	8760	80%	BAIK

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2014

Tabel 4.6 menunjukan skor dari variabel Sikap Kewirausahaan sebesar 80% dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Sikap Kewirausahaan para produsen sepatu yang berada di daerah Sentra UMKM Sepatu Cibaduyut secara umum baik. Agar lebih jelas maka disajikan gambaran Sikap Kewirausahaan pada masing-

masing indikator, yang diukur menggunakan 6 (enam) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 25 butir pertanyaan. Berikut gambaran tanggapan responden terhadap setiap butir pertanyaan pada masing-masing indikator.

1. Sikap Percaya Diri

Sikap Percaya diri para produsen sepatu yang berada di daerah Sentra UMKM Sepatu Cibaduyut diukur menggunakan 4 butir pertanyaan. Berikut skor tanggapan responden terhadap keempat pertanyaan tersebut.

Tabel 4.7
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Sikap Percaya Diri

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Keyakinan memajukan usaha	303	365	83%	BAIK
2	Sikap Optimis dalam menjalankan usaha	305	365	84%	SANGAT BAIK
3	Kemandirian atau ketidaktergantungan pada orang lain	257	365	70%	BAIK
4	Tidak perlunya memiliki kepercayaan diri	272	365	75%	BAIK
	Total	1137	1460	78%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.7 menunjukan bahwa dari empat pertanyaan mengenai percaya diri,terdapat satu pertanyaan dengan kriteria sangat baik, yaitu Sikap optimis dalam menjalankan usaha (84%), sedangkan Keyakinan memajukan usaha (83%) dan tidak perlunya memiliki kepercayaan diri (75%) dan ketidaktergantungan (70%) berada di kriteria baik.

2. Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

Pada indikator ini diukur menggunakan 5 butir pertanyaan. Berikut skor tanggapan responden terhadap kelima pertanyaan tersebut.

Tabel 4.8
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Berorientasi Pada Tugas dan Hasil

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	tidak pernah puas dengan apa yang diraihnya	250	365	68%	CUKUP
2	mempunyai inisiatif	289	365	79%	BAIK
3	tidak pernah menyerah terhadap kegagalan yang dialaminya.	278	365	76%	BAIK
4	melakukan pekerjaan dengan sebaik-baiknya untuk memperoleh keuntungan	309	365	85%	SANGAT BAIK
5	puas dengan apa yang dimiliki atau diraihnya.	284	365	78%	BAIK
	Total	1410	1825	77,2%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.8 menunjukan bahwa dari lima pertanyaan mengenai Orientasi pada tugas dan hasil,terdapat satu pertanyaan dengan kriteria sangat baik, yaitu melakukan pekerjaan sebaik-baiknya (85%), sedangkan pertanyaan mengenai inisiatif (79%), dan pertanyaan puas dengan apa yang dimiliki memiliki presentase (78%) dengan kriteria baik, pertanyaan tidak pernah menyerah terhadap kegagalan yang dialaminyamemiliki persentase yaitu sebesar (76%)dengan kriteria baik dan pertanyaan ketidakpuasan dengan apa yang dimiliki sebesar(68%) berada di kriteria Cukup.

3. Pengambilan Resiko dan suka tantangan

Tabel 4.9
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator
Pengambilan Resiko dan suka tantangan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Seorang wirausaha adalah orang yang menyukai tantangan dalam usaha yang dijalaninya.	267	365	73%	BAIK
2	Seorang wirausaha adalah orang yang berani menghadapi dan menanggung resiko.	241	365	66%	CUKUP
3	Selain menghadapi dan menanggung resiko, seorang wirausaha dituntut pula memiliki kemampuan dalam menilai resiko secara realistis.	292	365	80%	BAIK
4	Seseorang wirausaha adalah orang tidak berani menghadapi dan menanggung resiko secara realistis.	274	365	75%	BAIK
	Total	1074	1460	74%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.9 menunjukan bahwa dari empat pertanyaan mengenai pengambilan resiko dan suka tantangan, pertanyaan mengenai pengambilan resiko secara realistis dengan kriteria baik dengan presentase terbesar yaitu (80%), sedangkan pertanyaan mengenai menyukai tantangan memiliki kriteria baik sebesar (73%), pertanyaan mengenai ketidakberanian menghadapi dan menanggung resiko sebesar (75%) dengan kriteria baik, dan pertanyaan mengenai keberanian menghadapi dan menanggung resiko berada di kategori cukup sebesar (66%).

4. Kepemimpinan

Tabel 4.10
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Pada Indikator Kepemimpinan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Seorang wirausaha yang berhasil selalu memiliki sifat kepemimpinan, ia selalu ingin tampil berbeda, menjadi pertama dan lebih menonjol.	287	365	79%	BAIK
2	Seorang wirausaha senang memberikan contoh perilaku baik pada orang lain.	255	365	70%	BAIK
3	Seorang wirausaha harus bisa menanggapi saran dan kritik dengan baik karena hal ini adalah sarana untuk memperbaiki diri lebih baik lagi.	304	365	83%	BAIK
4	Seorang wirausaha dituntut pandai bergaul, bersosialisasi atau berinteraksi dengan lingkungan sekitar.	311	365	85%	SANGAT BAIK
	Total	1157	1460	79%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.10 menunjukan bahwa dari empat pertanyaan mengenai kepemimpinan,terdapat satu pertanyaan dengan kriteria sangat baik, yaitu bersosialisasi atau berinteraksi dengan lingkungan sekitar (85%), sedangkan pertanyaan mengenai tanggapan dalam menerima saran dan kritik sebesar (83%) dengan kriteria baik dan pertanyaan mengenai kepemimpinan atau selalu ingin tampil beda dengan yang lain (89%) dan contoh perilaku bagi orang lain (70%) berada di kriteria baik.

5. Keorisinalan

Tabel 4.11
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Keorisinalan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Dalam berwirausaha, seorang wirausaha dituntut selalu mempunyai ide dan cara yang baru dalam menjalankan usahanya.	310	365	85%	SANGAT BAIK
2	Seorang wirausaha selalu berekperimen atau percobaan untuk menghasilkan produk atau cara yang baru dan unik	304	365	83%	BAIK
3	Seorang wirausaha selalu menyadari dan terbuka akan adanya perubahan dan selalu berusaha untuk beradaptasi dengan perubahan tersebut.	282	365	77%	BAIK
4	Berpikir kreatif dan inovatif tidak selalu harus dimiliki oleh seorang wirausaha.	278	365	76%	BAIK
		1174	1460	80%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.11 menunjukan bahwa dari empat pertanyaan mengenai keorisinalan, terdapat satu pertanyaan dengan kriteria sangat baik, yaitu selalu mempunyai ide dan cara yang baru dalam menjalankan usahanya. (85%), sedangkan pertanyaan mengenai berekperimen atau percobaan untuk menghasilkan produk atau cara yang baru dan unik sebesar (83%) dengan kriteria baik dan pertanyaan mengenai menyadari dan terbuka akan adanya perubahan dan selalu berusaha untuk beradaptasi dengan perubahan sebesar (77%) dan Berpikir kreatif dan inovatif tidak selalu harus dimiliki oleh seorang wirausaha (76%) berada di kriteria baik.

6. Berorientasi ke depan

Tabel 4.12
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Berorientasi ke depan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Dalam menjalankan bisnis, seorang wirausaha harus menetapkan visi yang jelas dalam usahanya.	267	365	73%	BAIK
2	Dalam menjalankan usaha, seorang wirausaha harus menetapkan misi dalam usaha yang dijalaninya.	268	365	73%	BAIK
3	Seorang wirausaha tidak hanya berpikir akan usahanya saat ini saja, ia juga memikirkan keberlangsungan usaha untuk kedepannya.	274	365	75%	BAIK
4	Seorang wirausaha memiliki pandangan bahwa lebih baik memikirkan usaha yang dijalankan saat ini, untuk kedepannya bagaimana nanti saja.	275	365	75%	BAIK
	Total	1084	1460	74%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.12 menunjukan bahwa dari empat pertanyaan mengenai Berorientasi ke depan, pertanyaan mengenai Seorang wirausaha tidak hanya berpikir akan usahanya saat ini saja, ia juga memikirkan keberlangsungan usaha untuk kedepannya. dengan kriteria baik sebesar (75%), sedangkan pertanyaan Dalam menjalankan usaha, seorang wirausaha harus menetapkan misi dalam usaha yang dijalaninya (73%), pertanyaan mengenai Dalam menjalankan bisnis, seorang wirausaha harus menetapkan visi yang jelas dalam usahanyaberada di kategori baik sebesar (73%) dan pertanyaan mengenai Seorang wirausaha

memiliki pandangan bahwa lebih baik memikirkan usaha yang dijalankan saat ini, untuk kedepannya bagaimana nanti saja berada di kategori baik sebesar (75%).

4.4.2 Kompetensi Wirausaha

Tabel 4.13
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Variabel Kompetensi Wirausaha

Pertanyaan	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kategori
1	290	365	79%	KOMPETEN
2	255	365	70%	KOMPETEN
3	250	365	68%	CUKUP KOMPETEN
4	257	365	70%	KOMPETEN
5	279	365	76%	KOMPETEN
6	248	365	68%	CUKUP KOMPETEN
7	240	365	66%	CUKUP KOMPETEN
8	269	365	74%	KOMPETEN
9	258	365	71%	KOMPETEN
10	291	365	80%	KOMPETEN
Total	2637	3650	72%	KOMPETEN

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.13 menunjukan bahwa skor dari variabel sebesar 72% dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Kompetensi para produsen sepatu yang berada di daerah Sentra UMKM Sepatu Cibaduyut secara umum baik. Agar lebih jelas maka disajikan gambaran Kompetensi pada masing-masing indikator, yang diukur menggunakan 4 (empat) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 10 butir pertanyaan. Berikut gambaran tanggapan responden terhadap setiap butir pertanyaan pada masing-masing indikator.

1. Technic Competences

Tabel 4.14
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Technic Competences

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Kemampuan anda dalam bidang teknik produksi	290	365	79%	KOMPETEN
2	Kemampuan anda dalam merancang produk	255	365	70%	KOMPETEN
	Total	545	730	75%	KOMPETEN

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.14 menunjukan bahwa dari dua pertanyaan mengenai *Technic Competences*, pertanyaan mengenai Kemampuan dalam bidang teknik produksi berada di kategori baik (kompeten) sebesar (79%), sedangkan pertanyaan mengenai Kemampuan dalam merancang produk sebesar (70%).

2. Marketing Competences

Tabel 4.15
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Marketing Competences

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Kemampuan anda dalam menentukan pasar yang akan dituju dan tepat sasaran.	250	365	68%	CUKUP KOMPETEN
2	Kemampuan anda mengidentifikasi pelanggan	257	365	70%	KOMPETEN
3	Kemampuan mempertahankan atau menjaga keberlangsungan usaha	279	365	76%	KOMPETEN
	Total	786	1095	71%	KOMPETEN

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.15 menunjukan bahwa dari tiga pertanyaan mengenai *Marketing Competences*, pertanyaan mengenai Kemampuan mempertahankan atau menjaga keberlangsungan usaha berada di kategori baik (kompeten) sebesar (76%),

sedangkan pertanyaan mengenai Kemampuan dalam menentukan pasar yang akan ditujudan tepat sasaranberada di kategori cukup (kompeten) sebesar (68%) dan pertanyaan mengenai Kemampuan mengidentifikasi pelanggan (70%) dengan kriteria baik (kompeten)

3. Financial Competences

Tabel 4.16
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Financial Competences

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Kemampuan mengelola dan mengatur keuangan usaha.	248	365	68%	CUKUP KOMPETEN
2	Kemampuan membuat laporan keuangan/pembukuan perusahaan	239	365	65%	CUKUP KOMPETEN
3	Kemampuan mengatur penjualan dan pembelian	277	365	76%	KOMPETEN
4	Kemampuan mendapatkan dana usaha dan menggunakannya.	254	365	70%	KOMPETEN
	Total	1027	1460	70%	KOMPETEN

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.16 menunjukan bahwa dari empat pertanyaan mengenai *Financial Competences*, pertanyaan mengenai Kemampuan mengatur penjualan dan pembelian dengan kriteria baik sebesar (76%), pertanyaan mengenai Kemampuan mendapatkan dana usaha dan menggunakannya sebesar (70%) dengan kriteria baik,sedangkan pertanyaan Kemampuan mengelola dan mengatur keuangan usaha berada di kriteria cukup baik sebesar (68%) dan pertanyaan mengenai Kemampuan membuat laporan keuangan/pembukuan perusahaan sebesar (65%) dengan kriteria cukup baik (cukup kompeten).

4. Human Relation Competence

Tabel 4.17
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Human Relation Competences

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Kemampuan berelasi dan menjalin kemitraan antar perusahaan.	291	365	80%	KOMPETEN
	Total	291	365	80%	KOMPETEN

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.17 menunjukan bahwa indikator *Human Relation Competences*, dengan pertanyaan mengenai Kemampuan berelasi dan menjalin kemitraan antar perusahaan dengan kriteria baik (kompeten) sebesar (80%)

4.4.3 Keberhasilan Usaha

Tabel 4.18
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Variabel Keberhasilan Usaha

Pertanyaan	Skor Aktual	Skor Ideal	% Skor Aktual	Kategori
1	260	365	71%	BAIK
2	260	365	71%	BAIK
3	257	365	70%	BAIK
4	240	365	66%	CUKUP BAIK
Total	1017	1460	70%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Skor dari variabel sebesar 70% dengan demikian dapat disimpulkan bahwa Keberhasilan Usaha para produsen sepatu yang berada di daerah Sentra UMKM Sepatu Cibaduyut secara umum baik. Agar lebih jelas maka disajikan gambaran Keberhasilan pada masing-masing indikator, yang diukur menggunakan 4 (empat) indikator dan dioperasionalisasikan menjadi 4 butir pertanyaan. Berikut gambaran

tanggapan responden terhadap setiap butir pertanyaan pada masing-masing indikator.

1. Tingkat volume penjualan

Tabel 4.19
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Tingkat Volume penjualan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Tingkat volume penjualan dari tahun ke tahun	260	365	71%	BAIK
	Total	260	365	71%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.19 menunjukan bahwa indikator Tingkat Volume penjualan, dengan pertanyaan mengenai Tingkat volume penjualan dari tahun ke tahun dengan kriteria baik sebesar (71%)

2. Tingkat Pendapatan

Tabel 4.20
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Tingkat Pendapatan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Tingkat pendapatan dari tahun ke tahun	260	365	71%	BAIK
	Total	260	365	71%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.20 menunjukan bahwa indikator Tingkat Pendapatan, dengan pertanyaan mengenai Tingkat pendapatan dari tahun ke tahun dengan kriteria baik sebesar (71%).

3. Tingkat Keuntungan

Tabel 4.21
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Tingkat Keuntungan

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Tingkat keuntungan dari tahun ke tahun	257	365	70%	BAIK
	Total	257	365	70%	BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

Tabel 4.21 menunjukan bahwa indikator Tingkat Keuntungan, dengan pertanyaan mengenai Tingkat keuntungan dari tahun ke tahun dengan kriteria baik sebesar (70%)

4. Tingkat pertumbuhan tenaga kerja

Tabel 4.22
Rekapitulasi Skor Tanggapan Responden Indikator Tingkat Pertumbuhan Tenaga Kerja

No	Indikator	Skor Aktual	Skor Ideal	%Skor Aktual	Kriteria
1	Tingkat pertumbuhan tenaga kerja dari tahun ke tahun	240	365	66%	CUKUP BAIK
	Total	240	365	66%	CUKUP BAIK

Sumber : Hasil pengolahan data, 2014

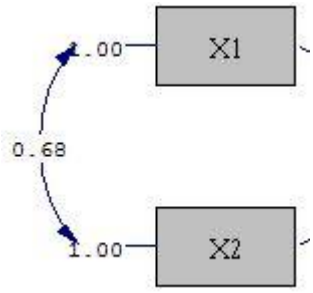
Tabel 4.22 menunjukan bahwa indikator Tingkat Pertumbuhan Tenaga Kerja, dengan pertanyaan mengenai Tingkat pertumbuhan tenaga kerja dari tahun ke tahun dengan kriteria cukup baik sebesar (66%).

4.5. Hubungan Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi

Sesuai dengan hipotesis penelitian yang diajukan, selanjutnya data 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 antara variabel independen.

Secara diagram bentuk hubungan antara antara Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi dapat dilihat pada Gambar 4.1.

Gambar 4.1
Path Diagram variabel
Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi



Gambar 4.1 dapat dilihat bahwa hubungan antara Sikap Kewirausahaan (X_1) dengan Kompetensi (X_2) sebesar 0,68 dan berada dikategori kuat atau erat. arah hubungan positif antara sikap kewirausahaan dengan kompetensi menunjukan bahwa sikap kewirausahaan yang baik/positif cenderung diikuti dengan peningkatan kemampuan atau kompetensi wirausaha.Sejalan dengan pendapat **Tri Dayakisni Hudaiyah (2003:126)**, bahwa sikap merupakan kesiapan mental yang dipelajari dan diorganisir melalui pengalaman.

Sikap itu sendiri merupakan faktor penentu perilaku, karena sikap berhubungan dengan persepsi, kepribadian dan motivasi. Kemampuan wirausaha para Produsen sepatu disamping berasal dari turun-temurun atau lingkungan sekitar ditunjang melalui pengalaman dalam berwirausaha.Dengan demikian dapat dipahami bahwa sikap kewirausahaan memiliki hubungan yang signifikan dengan kompetensi yang mereka miliki. hal ini selaras dengan **(Suryana,2003)** bahwa Kompetensi merupakan pengetahuan, sikap dan keterampilan yang terhubung satu dengan lainnya karena sikap terbentuk karena adanya pengetahuan, wawasan seseorang yang terbentuk melalui pengalaman dan lembaga pendidikan, dengan adanya sikap yang positif seseorang memiliki kemampuan yang baik dalam menjalankan usahanya.

Hasil Penelitian ini secara umum sejalan dengan model hipotesis peneliti, yang mengungkapkan adanya hubungan positif antara variabel sikap kewirausahaan para produsen sepatu, dan variabel kompetensi wirausaha. Berdasarkan hasil uji statistik yang didukung dengan hasil penelitian terdahulu dan pendapat para ahli di atas, maka hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini dapat dibuktikan karena sikap kewirausahaan berhubungan dengan kompetensi wirausaha.

4.6. Pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha

Pengujian hipotesis ketiga sesuai dengan hipotesis yang diajukan pada bab dua, dan untuk menjawab pertanyaan penelitian pada bab satu, yaitu : Seberapa besar pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra

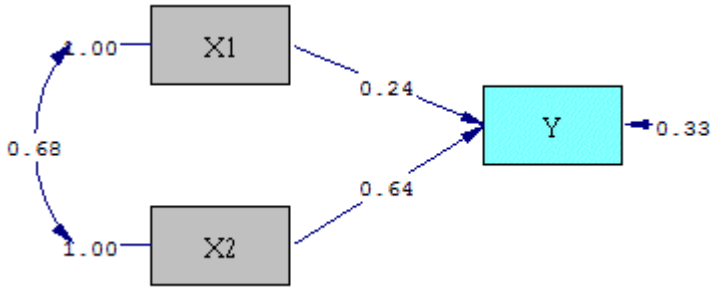
Industri Sepatu Cibaduyut Kota Bandung. Untuk menguji pengaruh antara variabel eksogen Sikap Kewirausahaan sebagai Variabel sebab, terhadap Keberhasilan Usaha sebagai variabel akibat, diuji dengan hipotesis :

H_0 : $P_{YX1} = 0$ Tidak terdapat pengaruh Sikap Kewirausahaan secara parsial Terhadap Keberhasilan Usaha

H_1 : $P_{YX1} \neq 0$ Terdapat pengaruh Sikap Kewirausahaan secara parsial terhadap Keberhasilan Usaha

Hasil perhitungan koefisien jalur pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Produsen Sepatu Cibaduyut Bandung, disajikan pada Gambar 4.2.

Gambar 4.2
Path Diagram variabel
Sikap Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha



Hasil perhitungan koefisien jalur pengaruh variabel Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Produsen Sepatu Cibaduyut Bandung, disajikan pada Tabel 4.23.

Tabel 4.23
Sikap Kewirausahaan (X_1) Terhadap Keberhasilan Usaha (Y)

No	Hipotesis	Koefisien Jalur	Thitung	Ttabel	Hasil	Kesimpulan
1	Sikap Kewirausahaan (X_1) berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha (Y)	0.235	2.509	1,990	Uji Signifikan	H0 ditolak, terdapat pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penelitian

Tabel 4.23 menyatakan dengan t_{tabel} untuk $\alpha = 5\%$ dan derajat bebas (73-2-1) diperoleh nilai $t_{tabel} = 1{,}990$, untuk melihat kebermaknaan pengaruh X_1 secara parsial terhadap variabel akibat (Y), maka dilakukan pengujian hipotesis parsial dengan uji t. Hipotesis statisktik yang diuji adalah :Diperoleh statistik uji t untuk X_1 (t hitung Sikap Kewirausahaan) dari perhitungan menggunakan software Lisrel Ver 8.80 diatas = 2,509. Selanjutnya nilai tersebut dibandingkan dengan nilai t_{tabel}. Hasil perbandingan t_{hitung} yang diperoleh dengan nilai tabel adalah t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (2,509> 1,990). Hasil uji berdasarkan data sample yang dilakukan menyatakan penolakan terhadap H_0 atau dengan kata lain menerima H_1. Jadi dapat disimpulkan hasil uji yang diperoleh adalah terdapat pengaruh yang bermakna (Signifikan) dari Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha.

Temuan ini sesuai dengan pendapat **Tri Dayaksini Hudaniah (2003 : 105)** bahwa sikap seseorang pada suatu objek merupakan manifestasi dari kognitif, afektif dan konaktif yang saling berinteraksi memahami, merasakan dan berperilaku. dalam sikap yang positif reaksi seseorang terhadap suatu pekerjaan,

maka mereka cenderung menyenangi dan melaksanakan pekerjaan tersebut. Sedangkan **Abu Ahmadi (2003:229)** menyatakan bahwa sikap merupakan norma subjektif yang ditentukan oleh persepsi seseorang yang berperilaku sesuai sikap untuk mewujudkan harapan bersama dalam kelompok. hal ini menunjukan bahwa sikap seseorang dapat mempengaruhi orang lain untuk melakukan tindakan secara bersama-sama untuk mencapai tujuannya.

Wujud nyata dari suatu sikap kewirausahaan adalah melakukan usaha. Dalam kaitan ini, maka usaha yang dilakukan para Produsen Sepatu yang memiliki sikap yang positif akan mempunyai kadar yang tinggi dalam mengambil tanggung jawab terhadap resiko pasar. Hasil penelitian ini sesuai dengan hipotesis penelitian yang diajukan bahwa sikap kewirausahaan secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

4.7. Pengaruh Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha

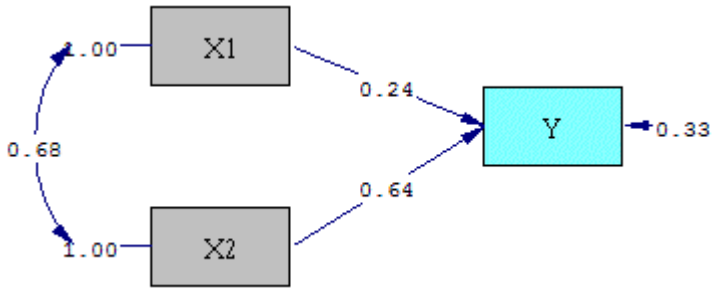
Pengujian hipotesis ke empat sesuai dengan hipotesis yang diajukan pada bab dua, dan untuk menjawab pertanyaan penelitian pada bab satu, yaitu : Seberapa besar pengaruh Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha pada Sentra Industri Sepatu Cibaduyut Kota Bandung. Untuk menguji pengaruh antara variabel eksogen Kompetensi sebagai Variabel sebab, terhadap Keberhasilan Usaha sebagai variabel akibat, diuji dengan hipotesis :

H0 : $P_{YX2}= 0$ Tidak terdapat pengaruh Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha

H1 : $P_{YX2} \neq 0$ Terdapat pengaruh Kompetensi secara parsial terhadap Keberhasilan Usaha

Hasil perhitungan koefisien jalur pengaruh Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha pada Produsen Sepatu Cibaduyut Bandung, disajikan pada Gambar 4.3.

Gambar 4.3
Path Diagram variabel
Kompetensi Terhadap Keberhasilan Usaha



Hasil perhitungan koefisien jalur pengaruh variabel Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha Pada Produsen Sepatu Cibaduyut Bandung, disajikan pada Tabel 4.24.

Tabel 4.24
Uji Hipotesis Pengaruh secara parsial
Kompetensi Terhadap Keberhasilan Usaha

No	Hipotesis	Koefisien Jalur	Thitung	Ttabel	Hasil	Kesimpulan
1	Kompetensi (X_2) berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha (Y)	0.638	6.803	1,990	Uji Signifikan	H0 ditolak, terdapat pengaruh Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penelitian

Tabel 4.24 menunjukan dengan t_{tabel} untuk $\alpha = 5\%$ dan derajat bebas (73-2-1) diperoleh nilai $t_{tabel} = 1{,}990$.Pengujian pengaruh Kompetesi secara parsial terhadap Keberhasilan UsahaUntuk melihat kebermaknaan pengaruh X_2 secara parsial terhadap variabel akibat (Y), maka dilakukan pengujian hipotesis parsial dengan uji t. Hipotesis statistik yang diuji adalah diperoleh statistik uji t untuk X_2 (t_{hitung} Kompetensi) dari perhitungan menggunakan software Lisrel ver 8.80 diatas = 6,803. Selanjutnya nilai tersebut dibandingkan dengan nilai t_{tabel}. Hasil perbandingan t_{hitung} yang diperoleh dengan tabel adalah t_{hitung} lebih besar dari t_{tabel} (6,803> 1,990). Hasil uji berdasarkan data sample yang dilakukan menyatakan penolakan terhadap H_0 atau dengan kata lain menerima H_1. Jadi dapat disimpulkan hasil uji yang diperoleh adalah terdapat pengaruh yang bermakna (signifikan) dari Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha.

Hal ini sesuai dengan pendapat **(Ulrica,2001)**. bahwa Keberhasilan suatu usaha mencapai tujuan dan pertumbuhan secara berkelanjutan sangat bergantung kepada kualitas sumber daya manusia yang memiliki karakteristik yaiu: 1) memiliki kompetensi (Pengetahuan, keterampilan, kemampuan, dan pengalaman), 2) komitmen pada usahanya. 3) selalu bertindak dengan biaya yang efektif dalam setiap aktivitasnya, dan 4) melakukan tindakan yang selaras antara tujuan pribadi dengan tujuan usahanya, sedangkan Menurut **(Suryana, 2003:5)** bahwa Kompetensi diartikan sebagai pengetahuan, keterampilan dan kemampuan individu yang langsung berpengaruh pada kinerja, Kinerja bagi wirausaha merupakan tujuan yang ingin dicapainya. Hasil penelitian ini sesuai dengan

hipotesis penelitian yang diajukan bahwa kompetensi wirausaha secara parsial berpengaruh terhadap keberhasilan usaha.

4.8. Pengaruh Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha

Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Sikap Kewirausahaan, Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha digunakan analisis jalur. Variabel Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi sebagai variabel sebab (eksogenus variabel) dan variabel Keberhasilan Usaha sebagai variabel akibat (endogenus variabel). Untuk mengetahui pengaruh langsung dan tidak langsung dari variabel Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha terlebih dahulu dihitung koefisien pengaruh.

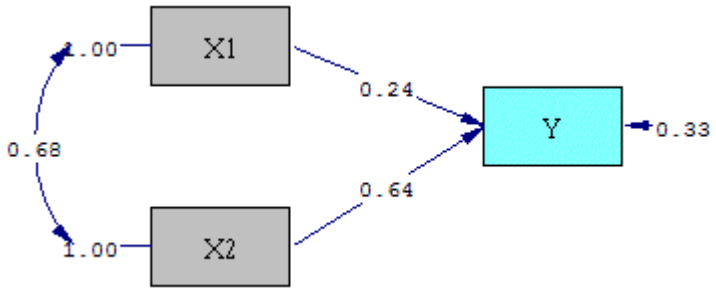
Perhitungan koefisien jalur hubungan kausal antara variabel Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi mempengaruhi Keberhasilan Usaha dilakukan dengan menggunakan software Lisrel versi 8.80.

Diperoleh dari hasil perhitungan koefisien jalur seperti terlihat pada persamaan struktural hasil Lisrel dan diagram struktur jalur berikut :

```
Y = 0.23564*X1 + 0.63876*X2, Errorvar.= 0.33175  , R² = 0.66825
   (0.093891)    (0.093891)             (0.056076)
    2.50971       6.80323                5.91608
```

Model Persamaan di atas merupakan model struktural yang tidak menggambarkan nilai prediksi perubahan variabel eksogen terhadap variabel endogennya. Persamaan tersebut dapat digambarkan dalam model struktural berikut :

Gambar 4.4
Path Diagram variabel
Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi Terhadap Keberhasilan Usaha



Diperoleh dari hasil perhitungan pengaruh secara bersama-sama (koefesien Determinasi) Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi Terhadap Keberhasilan Usaha (Y) ($R^2_{Y\ (X1,X2)}$) sebesar 0,668.

1. Uji Hipotesis

Untuk menguji apakah Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha selanjutnya dilakukan uji hipotesis secara statistik.

Pengujian hipotesis dilakukan dalam dua tahap yaitu pengujian secara simultan untuk mengetahui kebermaknaan pengaruh secara bersama-sama Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha dan pengujian secara parsial untuk mengetahui kebermaknaan pengaruh masing-masing variabel eksogen Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha.

1. Pengujian Pengaruh secara bersama-sama dilakukan pengujian simultan dengan uji F, hipotesis statistik yang diuji adalah:

   H_0:P_{YX1} = P_{YX2} = 0 (Tidak terdapat pengaruh yang signifikan Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha)

H_0:$P_{YX1} \neq P_{YX2} \neq 0$ (Terdapat pengaruh yang signifikan Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha)

Pengujian hipotesis tersebut dilakukan melalui statistik uji F. Penentuan hasil pengujian (penerimaan atau penolakan H_0) dapat dilakukan dengan membandingkan F_{hitung} dengan F_{tabel} dengan ketentuan tolak H_0 jika F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel}.Hasil Statistik uji untuk menguji pengaruh secara keseluruhan adalah :

$$F = \frac{(n-k-1)\times R^2_{YX_1X_2}}{k \times (1-R^2_{YX_1X_2})}$$

$$F = \frac{(73-2-1)\times 0{,}668}{2\times(1-0{,}668)} = 70{,}421$$

Dari tabel diperoleh nilai F_{tabel} untuk derajat bebas (df1) = banyaknya variabel eksogen = 2 dan derajat bebas (df2) = n-k-1 = 73-2-1 sebesar $F_{(0,05;2;70)}$=3,13.

Tabel 4.25
Hasil Pengujian Hipotesa dengan uji F

Variabel	F_{Hitung}	F_{Tabel}	Keterangan
Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi	70,421	3,13	Signifikan

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penelitian

Karena nilai F_{hitung} =70,421>F_{tabel} =3,13 maka keputusan uji adalah hipotesis nol ditolak. Hasil uji dapat disimpulkan bahwa untuk variabel SikapKewirausahaan dan Kompetensi secara bersama-sama mempengaruhi Keberhasilan Usaha.Berdasarkan hasil pengujian secara keseluruhan dan secara parsial dapat disimpulkan bahwa hipotesis yang diajukan semuanya dapat diterima, sebab berdasarkan pengujian koefisien jalur dari Sikap Kewirausahaan ke Keberhasilan

Usaha secara statistik bermakna. Hasil ini memberikan indikasi bahwa variabel Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi berpengaruh terhadap Keberhasilan Usaha.

1. Pengaruh Sikap Kewirausahan terhadap Keberhasilan Usaha

   Setelah pengujian koefisien jalur dari Sikap Kewirausahaan ke Keberhasilan Usaha secara statistik bermakna selanjutnya dapat diketahui besarnya pengaruh secara langsung dan tidak dari Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha.

   Pengaruh langsung X_1 terhadap Y

   = Pyx1 × Pyx1 = 0,235 × 0,235 =0,055 (5,5%)

   Dari hasil perhitungan diatas diperoleh pengaruh langsung variabel Sikap Kewirausahaan Terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 5,5%

   Pengaruh tidak langsung X_1 terhadap Y melalui X_2

   = $P_{YX1} \times \Gamma_{X1\ X2} \times P_{YX2}$ =0,235 × 0,680 × 0,638 = 0,102 (10,2%)

   Dari hasil perhitungan diatas diperoleh pengaruh tidak langsung variabel Sikap Kewirausahaan melalui variabel Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha memberikan pengaruh 10,2%.

   Total Pengaruh (Pengaruh langsung dan tidak langsung) variabel Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha diperoleh sebesar 5,5% + 10,2% = 15,7%.

2. Pengaruh Kompetensi Terhadap Keberhasilan Usaha

   Setelah pengujian koefisien jalur dari Kompetensi ke Keberhasilan Usaha secara statistik bermakna selanjutnya dapat diketahui besarnya pengaruh secara langsung dan tidak dari Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha.

Pengaruh langsung X_2 terhadap Y

= Pyx2 × Pyx2 = 0,638 × 0,638 = 0,407 (41%)

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh pengaruh langsung variabel Kompetensi terhadap Sikap Kewirausahaan sebesar 41%

Pengaruh tidak langsung X_2 terhadap Y melalui X_1

= $P_{YX2} \times \Gamma_{X1X2} \times P_{YX1}$=0,638 × 0,680 × 0,235 = 0,102 (10,2%)

Dari hasil perhitungan diatas diperoleh pengaruh tidak langsung variabel Kompetensi melalui variabel Sikap Kewirausahaan terhadap Keberhasilan Usaha sebesar 10,2%

Total pengaruh (Pengaruh langsung dan tidak langsung) Kompetensi terhadap Keberhasilan usaha diperoleh sebesar 41% + 10,2% = 51,2%

3. Pengaruh Bersama-sama (Total pengaruh) Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha

   Hasil pengaruh langsung dan tidak langsung yang diperoleh dapat dirangkum dalam Tabel 4.26.

Tabel 4.26
Besarnya Koefisien Jalur Variabel Sikap Kewirausahaandan Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha

	Pengaruh langsung	**Pengaruh tidak langsung**	**Total Pengaruh**
Sikap Kewirausaha	5,5 %	10,2%	15,7%
Kompetensi	41%	10,2%	51,2%
Total			66,8%

Sumber : Hasil Pengolahan Data Penelitian

Tabel 4.26 menunjukan bahwa pengaruh secara bersama-sama Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi terhadap Keberhasilan Usaha atau nilai koefisien determinasi sebesar 66,8% sedangkan sisanya sebesar (100-66,8%) = 33,2%

dipengaruhi oleh faktor lain. Hasil penelitian ini menunjukan bahwa sikap kewirausahaan dan kompetensi wirausaha merupakan faktor penting dalam keberhasilan usaha.

Temuan ini sesuai dengan pendapat **Tri Dayaksini Hudaniah (2003 : 105)** bahwa sikap seseorang pada suatu objek merupakan manifestasi dari kognitif, afektif dan konaktif yang saling berinteraksi memahami, merasakan dan berperilaku. dalam sikap yang positif reaksi seseorang terhadap suatu pekerjaan, maka mereka cenderung menyenangi dan melaksanakan pekerjaan tersebut. Sedangkan **Abu Ahmadi (2003:229)** menyatakan bahwa sikap merupakan norma subjektif yang ditentukan oleh persepsi seseorang yang berperilaku sesuai sikap untuk mewujudkan harapan bersama dalam kelompok. hal ini menunjukan bahwa sikap seseorang dapat mempengaruhi orang lain untuk melakukan tindakan secara bersama-sama untuk mencapai tujuannya.

Wujud nyata dari suatu sikap kewirausahaan adalah melakukan usaha. Dalam kaitan ini, maka usaha yang dilakukan para Produsen Sepatu yang memiliki sikap yang positif akan mempunyai kadar yang tinggi dalam mengambil tanggung jawab terhadap resiko pasar. Keberhasilan suatu usaha mencapai tujuan dan pertumbuhan secara berkelanjutan sangat bergantung kepada kualitas sumber daya manusia yang memiliki karakteristik yaiu: 1) memiliki kompetensi (Pengetahuan, keterampilan, kemampuan, dan pengalaman), 2) komitmen pada usahanya. 3) selalu bertindak dengan biaya yang efektif dalam setiap aktivitasnya, dan 4) melakukan tindakan yang selaras antara tujuan pribadi dengan tujuan usahanya **(Ulrica,2001)**. Selanjutnya **(Geoffrey G. Meredith , 1995:150)**

mengemukakan bahwa sikap mental yang tepat terhadap pekerjaan sangatlah penting. Para wirausaha yang berhasil menikmati pekerjaan mereka dan berdedikasi total terhadap apa yang mereka lakukan. Sikap mental positif mereka mengubah pekerjaan mereka menjadi pekerjaan yang menggairahkan, menarik dan memberi kepuasan. Dalam hal menciptakan kepuasan inilah wirausaha harus memiliki sikap mental positif, yang dapat dikatakan sebagai harta terbesar untuk mempertahankan kemampuan wirausaha, selain adanya tekad, pengalaman, ketekunan dan kerja keras. Dapat dikatakan bahwa mental tersebut merupakan prasyarat pokok untuk menjadi seorang wirausaha yang berhasil.

Hasil penelitian ini sesuai dengan ekspektasi peneliti bahwa Sikap Kewirausahaan dan Kompetensi Wirausaha secara parsial maupun simultan berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha.