# BAB IV

# HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

## 4.1 Gambaran Umum Perusahaan

### 4.1.1 Sejarah Perusahaan

Pada tahun 1918 diawali oleh beberapa warga Cibaduyut mulai tumbuh ketika Indonesia masih dikuasai oleh Belanda, dirintis oleh beberapa orang warga setempat yang keseharianya bekerja pada sebuah pabrik sepatu di Kota Bandung. Dengan bekal keterampilan yang telah dimiliki, mereka, 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 kemudian ikut membuka usaha tersebut.

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

Sekitar tahun 1950 para pengrajin/pengusaha tersebut berkembang jumlahnya menjadi 250 pengusaha, kesadaran berorganisasi yang mulai tumbuh yaitu dengan membentuk

suatu wadah kepengurusan yang diberi nama Gabungan Pengusaha Sepatu Desa Bojongloa (GPSDB). Melalui wadah tersebut mulai dirintis penyediaan bahan bau untuk produk para anggotanya. Bahan baku tersebut berasal dari luar daerah dan beberapa diantaranya diperoleh dengan cara mengimpor.

Pada tahun 1977 kondisi seperti ini mulai berubah ketika pemerintah melalui Departemen Perindustrian Provinsi Jawa Barat, bekerjasama dengan Lembaga Penelitian Pendidikan Penerangan Ekonomi dan Sosial (LPPES) 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-lemaga swasta menjadi lebih efektif untuk melakukan pembinaan jangka panjang terhadap pengrajin sepatu Cibaduyut. Diantaranya bantuan-bantuan yang diberikan adalah alat—alat permesinan baru yang menunjang bagi peningkatan produksi ataupun kualitas barang yang dihasilkan, penyaluran modal kredit dan melalui Pendidikan dengan melakukan pelatihan-pelatihan sehingga jumlah pengrajin yang membuka bengkel sepatu semakin banyak.

Bagian-bagian bisnis tertentu seperti bagian penjualan, pembelian, administrasi dan bagian keuangan menjadi perhatian utama. Hal inilah yang kemudian disadari oleh pengrajin sepatu Cibaduyut untuk terus mengembangkan usahanya dengan membentuk organisasi usaha yang semakin kompleks dan penggunaan tenaga-tenaga ahli

dibidangnya masing-masing, sehingga industri kecil ini semakin berkembang dan unit usaha yang dimiliki oleh pengrajin semakin besar.

### 4.1.2 Kondisi Sentra IKM Sepatu Cibaduyut

Keadaan para pengusaha yang ada di sentra IKM Sepatu Cibaduyut memberikan gambaran sebagai berikut:

a. Dilihat dari Aspek Sumber Daya Manusia

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

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

b. Dilihat dari Aspek Pasar

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

pengrajin di Sentra IKM Sepatu Cibaduyut hanya melakukan proses pembuatan tarnpa melakukan pemasaran secara langsung.

3. Sebagian kecil pengusaha telah memiliki pasar dikota-kota besar dengan segmen pasar yang cukup menjanjikan.
4. Saat ini banyak produk sepatu yang berasal dari luar, dalam arti sepatu yang buka 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 Lainya

1. Telah adanya kemitraan antara produsen dengan perusahaan grosir/pedagang pengumpul dan pedagang pengecer diwilayah Cibaduyut ataupun diluar Cibaduyut.
2. Infrastuktur yang ada sangat mendukung berkembangnya IKM sepatu Cibaduyut seperti adanya Instalasi Pengembangan Persepatuan Cibaduyut, serta sarana penunjang lainya.
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 permasalah yang ada di Sentra IKM sepatu Cibaduyut, diantaranya:
    - Asosiasi Pengusaha Cibaduyut (APACI)
    - Asosiasi Pengusaha Sepatu Cibaduyut (APSC)
    - Komite Kesahatan dan Keselamatan Kerja (Komite K3)
    - Forum Komunikasi Pengusaha Sepatu Cibaduyut (FKPSC) dan Forum Peduli Masyarakat Cibaduyut.

Adanya lembaga-lembaga tersebyt menjadikan para pengusaha di Sentra IKM 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 IKM Sepatu Cibaduyut. Banyaknya dukungan dari berbagai pihak tersebut belum dimanfaatkan secara maksimal oleh para pengusaha.

### 4.1.3 Aktifitas Perusahaan

Dari hasil survei lapangan yang dilakukan, memberikan gambaran bahwa aspek kualitas produk dalam IKM 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 IKM Sepatu Cibaduyut serta pesanan dari pedagang luar Bandung. Sebagian besar produk alas kaki dengan kualitas biasa. Dipesan 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 tahunya. Dari jumlah ini yang langsung dijual melalui counter atau outlet dikawasan perdangan 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 kawasa perdagangan Cibaduyut lebih mengarahkan segemen pasarnya keluar kawasan tersebut. Dengan demikian kawasan perdagangan Cibaduyut berfungsi sebagai retail disatu pihak, dan juga sebagai pedangan besar pihak lain, sehingga berperan ganda dalam waktu yang cukup lama.

## 4.2 Pembahasan Penelitian

Hasil pengolahan data dan pembahasan dalam penelitian ini diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada responden sebagai sumber data utama. Kuesioner disebarkan kepada 85 orang responden yang merupakan pengusaha/pengrajin IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung. Kuesioner ini terdiri dari 18 item pernyataan yang

diuraikan berdasarkan variabel yang akan diteliti yaitu pengaruh kompetensi kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing.

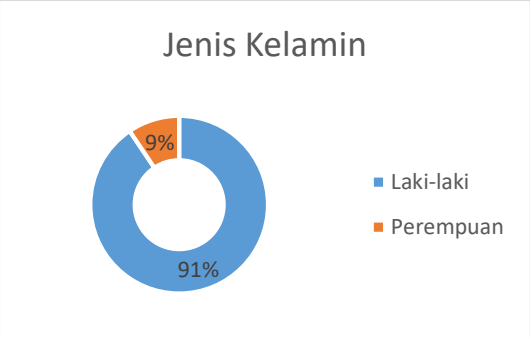
### 4.2.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Berdasarkan hasil penelitian melalui penyebaran kuesioner kepada 85 pengrajin diperoleh data mengenai karakteristik berdasarkan jenis kelamin yaitu sebagai berikut:

**Tabel 4.1**
**Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

| No | Jenis Kelamin | Frekuensi | Persentase |
|---|---|---|---|
| 1 | Laki-laki | 77 | 90.6% |
| 2 | Perempuan | 8 | 9.4% |
| Total | | **85** | **100%** |

*Sumber : Hasil Pengelolah Data,2017*




*Gambar 4.1*
*Diagram Responden Berdasarkan Jenis Kelamin*

Berdasarkan pada tabel 4.1 menunjukan bahwa mayoritas responden adalah laki-laki dengan jumlah 77 atau 91% hal ini dimungkinkan karena lelaki lebih berani dalam menjalankan sebuah usaha.

Banyaknya responden yang berjensi kelamin pria salah satunya dikarenakan karena pria mempunyai tanggung jawab leih dalam mengorganisir sebuah perusahaan, selain itu juga pria dianggap lebih mampu untuk membawa perusahaan lebih maju dibanding wanita. Sebagaimana yang diungkapkan oleh Tantri Hendriana (2011:29) bahwa fokus pada pengalaman pemimpiin pria manikkan nilai pria sebagai norma perilaku manajerial.

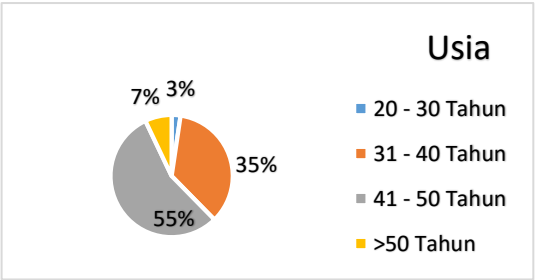
### 4.2.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan usia dapat dilihat pada tabel 4.2 beriku ini:

**Tabel 4.2**
**Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

| No | Umur | Frekuensi | Persentase |
|---|---|---|---|
| 1 | 20 - 30 Tahun | 2 | 2.4% |
| 2 | 31 - 40 Tahun | 30 | 35.3% |
| 3 | 41 - 50 Tahun | 47 | 55.3% |
| 4 | >50 Tahun | 6 | 7.1% |
| Total | | **85** | **100%** |

*Sumber : Hasil Pengelolah Data,2017*




*Gambar 4.2*
*Diagram Responden Berdasarkan Usia*

Data yang diperoleh melalui kuesioner yang diisi oleh responden menujukan bahwa mayoritas responden dengan usia 41-50 tahun sebesar 55.3%. menurut Dyne dan Graham (2008:137) menyatakan bahwa, pengusaha atau pemilik suatu organisasi yang memiliki usia lebih tua cenderung lebih mempunyai rasa kerikatan atau komitmen pada organisasi dibandingkan dengan yang berusia muda sehingga meningkatkan loyalitaas merkea pada organisasi. Hal ini bukan saja disebabkan karena lebih lama tinggal di organisasi, tetapi dengan usia tuanya tersebut, makin sedikit kesempatan pengusaha atau pemilik untuk menemukan organisasi.

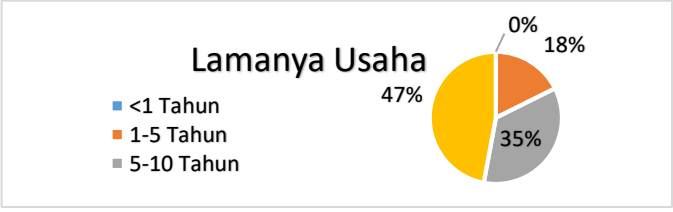
### 4.2.3 Karakteristik Responden Bersarkan Lamanya Usaha

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan lamanya usaha dapat dilihat pada tabel 4.3 beriku ini:

**Tabel 4.3**
**Karakteristik Responden Berdasarkan Lamanya Usaha**

| No | Lamanya Usaha | Frekuensi | Persentase |
|---|---|---|---|
| 1 | <1 Tahun | 0 | 0.0% |
| 2 | 1-5 Tahun | 15 | 17.6% |
| 3 | 5-10 Tahun | 30 | 35.3% |
| 4 | >10 Tahun | 40 | 47.1% |
| Total | | **85** | **100%** |

*Sumber : Hasil Pengelolah Data,2017*




*Gambar 4.3*
*Diagram Responden Berdasarkan Lamanya Usaha*

Tabel diatas menggambarkan karakteristik responden berdasarkan lama usaha. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa 15 orang (17,6%) lama usaha kurang dari 5 tahun, 30 orang (35,3%) lama usaha antara 5 tahun-10 tahun. 40 orang (47,1%) lama usaha antara lebih dari 10 tahun. Kebanyakan responden lama usaha antara lebih dari 10 tahun sebesar 40 orang pengrajin.

Umur perusahaan menunjukan tetap eksis, mampu bersaing dan memanfaatkan peluang bisnis dalam suatu perekonomian (Yularto dan Chairi 2003).

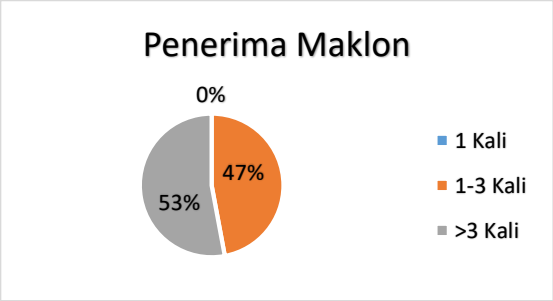
### 4.2.4 Karakteristik Responden Berdasarkan Penerima Maklon

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan Pemberi Maklon dapat dilihat pada tabel 4.4 beriku ini:

**Tabel 4.4**
**Karakteristik Responden Berdasarkan Penerima Maklon**

| No | Pemberi Maklon (1Thn) | Frekuensi | Persentase |
|---|---|---|---|
| 1 | 1 Kali | 0 | 0.0% |
| 2 | 1-3 Kali | 40 | 47.1% |
| 3 | >3 Kali | 45 | 52.9% |
| Total | | **85** | **100%** |

*Sumber : Hasil Pengelolah Data,2017*




*Gambar 4.4*
*Diagram Responden Berdasarkan Penerima Maklon*

Berdasarkan tabel 4.4, dapat terlihat mayoritas responden berada pada tingkat pemberi maklon sebanyak 45 orang yang lebih dari 3 atau (52.9%).

Hal ini dikarenakan pemberi maklon sudah mempercayai pengrajin tersebut fakta dari sesuai dari lapangan.

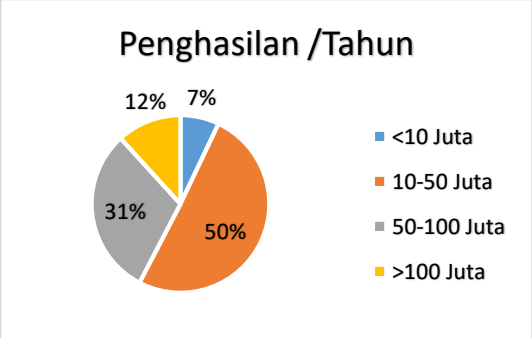
### 4.2.5 Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan Usaha Dalam 1 Tahun

Untuk mengetahui karakteristik responden berdasarkan Penghasilan pertahun dapat dilihat pada tabel 4.5 beriku ini:

**Tabel 4.5**
**Karakteristik Responden Berdasarkan Penghasilan Usaha/Tahun**

| No | Penghasilan/Tahun | Frekuensi | Persentase |
|---|---|---|---|
| 1 | <10 Juta | 6 | 7.1% |
| 2 | 10-50 Juta | 43 | 50.6% |
| 3 | 50-100 Juta | 26 | 30.6% |
| 4 | >100 Juta | 10 | 11.8% |
| Total | | **85** | **100%** |

*Sumber : Hasil Pengelolah Data,2017*




*Gambar 4.5*
*Diagram Responden Berdasarkan Pengahasilan/Tahun*

Tabel diatas menggambarkan karektiristik responden berdasarkan penghasilan pertahun. Dari tabel tersebut dapat dilihat bahwa 6 orang (7.1%) penghasilan pertahun

kurang dari 10 juta. 43 orang (50.6%) penghasilan pertahun 10-50 juta, 26 orang (30.6%) penghasilan pertahun 50-100 juta, 10 orang (11.8%) penghasilan pertahun lebih dari 100 juta. Kebanyakan pengrajin yang memiliki penghasilan pertahun antara 10-50 juta sebanyak 43 orang pengrajain ataupun pengusaha.

Keberhasilan usaha dilihat dari perkembangan pendapatan, hal ini pun disampaikan oleh suryana (2003:85) keberhasilan usaha merupakan hasil pencapain tujuan dari bisnis yang dijalankanya. Salah satu indikator dalam mengukur keberhasilan usahanya antara lain modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi dan tenaga kerja.

### 4.3 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif bertujuan untuk melihat gambaran hasil penelitian mengenai kompetensi kewirausahaan, orientasi kewirausahaan dan keunggulan bersaing dengan sampel penelitian sebanyak 85 responden. Sedangkan untuk melihat jawaban atau penilaian responden terhadap setiap pernyataan yang diajukan dalam kuesioner, maka dilakukan analisis deskriptif dengan pendekatan distribusi frekuensi dan persentase, sedangkan untuk melihat penilaian responden terhadap setiap variabel yang diteliti dapat dilihat dari nilai presentase dari hasil skor aktual dan ideal yang diperoleh. Adapun cara mencari nilai persentase maka dibuat interval, dalam penelitian ini penulis menentukan banyak kelas interval sebanyak 5 kategori sesuai banyaknya opsi jawaban pada setiap item pernyataan. Rumus yang digunakan menurut Umi Narimawati (2007:83-85) sebagai berikut:

Tabel 4.6

Kriteria Pengklasifikasian Presentase Skor Tanggapan Responden

| No | % Jumlah Skor | Kriteria |
|---|---|---|
| 1 | 20.00% - 36.00% | Tidak Baik/Sangat Rendah |
| 2 | 36.01% - 52.00% | Kurang Baik/Rendah |
| 3 | 52.01% - 68.00% | Cukup |
| 4 | 68.01 – 84.00% | Baik/Tinggi |
| 5 | 84.01% - 100% | Sangat Baik/Sangat Tinggi |

*Sumber: Umi Narimawati (2007:83-85)*

### 4.3.1 Tanggapan Responden Mengenai Kompetensi kewirausahaan ($X_1$)

Tanggapan responden mengenai kompetensi kewirausahaan terdiri dari tiga indikator dengan empat item pernyataan yang sudah teruji validitas dan reliabilitasnya. Berikut disajikan tanggapan responden pada setiap indikatornya masing-masing berdasarkan variabel kompetensi kewirausahaan.

**a. Memiliki Pengetahuan**

**Tabel 4.7**
**Tanggapan Responden Mengenai Memiliki Pengetahuan**

| No | Butir Kuesioner | | Skor *(Likert Scale)* | | | | | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| 1 | Anda paham terhadap produk yang dihasilkan | F | 0 | 21 | 58 | 6 | 0 | 270 | 425 | 63,5% |
| | | % | 0,0 | 24,7 | 68,2 | 7,1 | 0,0 | | | |
| Total Akumulasi | | | | | | | | 270 | 425 | 63,53% |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*

Tabel 4.7 di atas merupakan jawaban responden pada indikator memiliki pengetahuan yang di ukur menggunakan 1 item pernyataan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai persentase yang didapat sebesar 63,53%. Nilai tersebut jika mengacu pada kriteria Pengklasifikasian Presentase masih tergolong cukup baik karena

berada pada interval 52,01% - 68,00%. Dapat diketahui skor tersebut dalam melalukan memiliki pengetahuan yang dimiliki para pengrajin Sentra IKM Sepatu Cibaduyut berada pada tingkat cukup baik, padahal dengan memiliki banyak pengetahun maupun pengalaman yang dia punya,akan lebih gampang dalam menjalankan perusahaan yang akan dilakukanya.

Cunningham dalam Ishak Hasan (2003) sehubungan memperkuat keyakinan bahwa kompetensi kewirausahaan merupakan faktor penting dalam memajukan usaha. Faktor penyumbang dominan pada keberhasilan usaha meliputi sifat kepribadian, kemampuan berhubungan dengan pelanggan, kemampuan memahami lingkungan bisnis, orientasi ke masa depan dan fleksibilatas, kesadaran pribadi dan faktor lain.

**b. Pengetahuan Praktik**

**Tabel 4.8**
**Tanggapan Responden Mengenai Pengetahuan Praktik**

| No | Butir Kuesioner | | Skor *(Likert Scale)* | | | | | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| 2 | Anda menguasai teknis terhadap produk yang dihasilkan | F | 0 | 26 | 56 | 3 | 0 | **278** | **425** | **65,4%** |
| | | % | 0,0 | 30,6 | 65,9 | 3,5 | 0,0 | | | |
| **Total Akumulasi** | | | | | | | | **278** | **425** | **65,41%** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*

Tabel 4.8 di atas merupakan jawaban responden pada indikator pengetahuan praktik yang di ukur menggunakan 1 item pernyataan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai persentase yang didapat sebesar 65,41%. Nilai tersebut jika mengacu pada

kriteria Pengklasifikasian Presentase masih tergolong cukup baik karena berada pada interval 52,01% - 68,00%. Dapat diketahui skor tersebut dalam melalukan memiliki pengetahuan praktik yang dimiliki para pengrajin Sentra IKM Sepatu Cibaduyut berada pada tingkat cukup baik, padahal dengan memiliki banyak pengetahun praktik tentang bagaimana kita melakukan produksinya dan menerapkan apa yang kita ketahui kedalam kegiatan produksi akan semakin maju perusahaan tersebut.

Disamping keterampilan dan kemampuan, wirausahawan juga harus memiliki pengalaman yang seimbang (Suryana, 2013:87). Menurut A.Kuriloff, John M.Memphil,Jr, dan Douglas Cloud (1993:8)

**c. Keahlian Berkomunikasi**

**Tabel 4.9**
**Tanggapan Responden Mengenai Keahlian Berkomunikasi**

| No | Butir Kuesioner | | Skor *(Likert Scale)* | | | | | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| 3 | Anda ahli dalam mencari partner bisnis | **F** | 0 | 48 | 20 | 17 | 0 | **286** | **425** | **67,3%** |
| | | % | 0,0 | 56,5 | 23,5 | 20,0 | 0,0 | | | |
| 4 | Anda ahli dalam berkomunikasi yang baik | **F** | 0 | 15 | 64 | 6 | 0 | **264** | **425** | **62,1%** |
| | | % | 0,0 | 17,6 | 75,3 | 7,1 | 0,0 | | | |
| **Total Akumulasi** | | | | | | | | **550** | **850** | **64,71%** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*

Tabel 4.9 di atas merupakan jawaban responden pada indikator keahlian berkomunikasi praktik yang di ukur menggunakan 2 item pernyataan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai persentase yang didapat sebesar 64,71%. Nilai tersebut

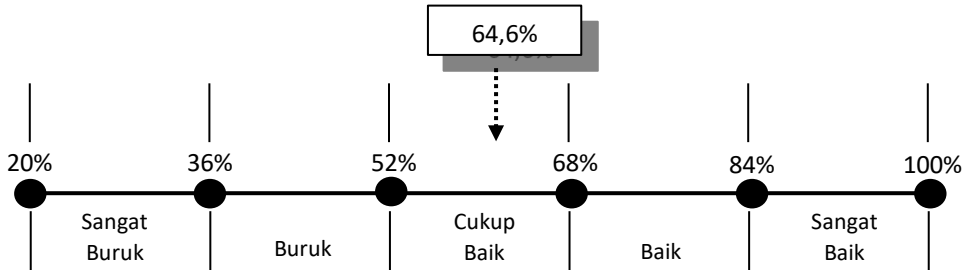
jika mengacu pada kriteria Pengklasifikasian Presentase masih tergolong cukup baik karena berada pada interval 52,01% - 68,00%. Komunikasi merupakan bagian yang tak terpisahkan oleh organisasi untuk itu pengrajin diharuskan banyak berkomunikasi dengan pengrajin ataupun pengusaha yang memberikan maklon dan sesuai dengan fenomena keahlian berkomunikasi di para pengrajin itu sangat kurang karena hanya mengandalkan yang memesan saja seharusnya pengrajin bisa mencari pelanggan baru dengan komunikasi yang baik dalam mencari pelanggan.

Menurut Tead, Terry, Hoyt (dalam Kartono,2003) pengertian Kepemimpinan yaitu kegiatan atau seni mempengaruhi orang lain agar mau bekerjasama yang didasarkan pada kemampuan orang tersebut untuk membimbing orang lain dalam tujuan-tujuan yang di inginkan kelompok.

**Tabel 4.10**
**Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Kompetensi Kewirausahaan**

| Variabel | Indikator | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) | Kategori |
|---|---|---|---|---|---|
| **Kompetensi Kewirausahaan** | **Memiliki Pengetahuan** | **270** | **425** | **63,5%** | **Cukup Baik** |
| | **Pengetahuan Praktik** | **278** | **425** | **65,4%** | **Cukup Baik** |
| | Keahlian Berkomunikasi | 550 | 850 | 64,7% | Cukup Baik |
| Akumulasi | | **1098** | **1700** | **64,6%** | **Cukup Baik** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*




**Gambar 4.6**
**Garis Kontinum Variabel Kompetensi Kewirausahaan**

Tabel 4.10 dan Gambar 4.6 di atas menunjukkan, skor terendah berada pada indikator Memiliki Pengetahuan Sebesar 63,5% dan untuk skor yang tertinggi berada pada indikator Pengetahuan Praktik Sebesar 65,4%. Berdasarkan dari skor tersebut indikator memiliki pengetahuan skor nya terendah tetapi saat dilakukan survey awal skornya tertinggi karena pengrajin hanya membutuhkan konsep dari pemberi maklon tidak mengandalkan kemampuan pengetahuan dalam bidang yang lain ataupun sejenisnya, padahal dengan memiliki banyak pengetahun maupun pengalaman yang dia punya,akan lebih gampang dalam menjalankan perusahaan yang akan dilakukanya dan untuk skor tertinggi berada di indikator pengetahuan praktik dikarenakan kemampuan tersebut sudah biasa pengrajin lakukan dan *skill* tersebut akan terus berkembang.

Untuk rekapitulasi tanggapan responden mengenai variabel kompetensi kewirausahaan. Nilai persentase yang diperoleh sebesar 64,6%. Angka tersebut berada pada interval 52% - 68% dan termasuk dalam kategori cukup baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa kompetensi kewirausahaan pelaku usaha IKM Sepatu Cibaduyut tergolong cukup baik.

Dalam hal ini ada teori menurut Cunningham dalam Dewi Riyanti, (2003) sehubungan memperkuat keyakinan bahwa kompetensi kewirausahaan merupakan faktor penting dalam memajukan usaha. Faktor penyumbang dominan pada keberhasilan usaha meliputi sifat kepribadian, kemampuan berhubungan dengan pelanggan, kemampuan memahami lingkungan bisnis, orientasi ke masa depan dan fleksibilatas, kesadaran pribadi dan faktor lain.

### 4.3.2 Tanggapan Responden Mengenai Orientasi Kewirausahaan ($X_2$)

Tanggapan responden mengenai orientasi kewirausahaan terdiri dari tiga indikator dengan delapan item pernyataan yang sudah teruji validitas dan reliabilitasnya. Berikut disajikan tanggapan responden pada setiap indikatornya masing-masing berdasarkan variabel orientasi kewirausahaan.

**a. Keinovatifan**

**Tabel 4.11**
**Tanggapan Responden Mengenai Keinovatifan**

| No | Butir Kuesioner | | Skor *(Likert Scale)* | | | | | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| 5 | Anda menggunakan metode teknologi/alat terbaru dalam proses produksi | F | 0 | 18 | 63 | 4 | 0 | 269 | 425 | 63,3% |
| | | % | 0,0 | 21,2 | 74,1 | 4,7 | 0,0 | | | |
| 6 | Anda memberikan kebebasan kreativitas karyawan | F | 0 | 13 | 45 | 27 | 0 | 241 | 425 | 56,7% |
| | | % | 0,0 | 15,3 | 52,9 | 31,8 | 0,0 | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 7 | Anda selalu mengeluarkan produk terbaru | F | 0 | 14 | 51 | 20 | 0 | **249** | 425 | 58,6% |
| | | % | 0,0 | 16,5 | 60,0 | 23,5 | 0,0 | | | |
| **Total Akumulasi** | | | | | | | | **759** | **1275** | **59,53%** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*

Tabel 4.11 di atas merupakan jawaban responden pada indikator keinovatifan yang di ukur menggunakan 3 item pernyataan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai persentase yang didapat sebesar 59,53%. Nilai tersebut jika mengacu pada kriteria Pengklasifikasian Presentase masih tergolong cukup baik karena berada pada interval 52,01% - 68,00%. Dapat diketahui skor tersebut dalam melalukan kegiatan inovasi produksi yang dimiliki para pengrajin Sentra IKM Sepatu Cibaduyut berada pada tingkat cukup baik, padahal dengan keinovasian yang tinggi akan membuat pengrajin ataupun pengusaha semakin maju.

Berdasarkan hasil penelitian Frese, Brantjes dan Hoorn (2002) dalam M.Wandra (2009:41) kecenderungan perusahaan untuk berinovasi *(innovativeness)* secara positif berhubungan dengan sukses perusahaan karena ide baru perusahaan dapat menangkap segmen penting dalam pasar.

**b. Pengambilan Resiko**

**Tabel 4.12**
**Tanggapan Responden Mengenai Pengambilan Resiko**

| **No** | **Butir Kuesioner** | | **Skor *(Likert Scale)*** | | | | | **Skor Aktual** | **Skor Ideal** | **Persentase (%)** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | **5** | **4** | **3** | **2** | **1** | | | |
| 8 | Anda siap mengambil risiko atas | F | 0 | 14 | 58 | 13 | 0 | 256 | 425 | 60,2% |
| | | % | 0,0 | 16,5 | 68,2 | 15,3 | 0,0 | | | |

| | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | produk baru yang anda keluarkan | | | | | | | | | |
| 9 | Anda siap mengambil risiko demi keuntungan yang besar | F | 0 | 23 | 54 | 8 | 0 | **270** | 425 | 63,5% |
| | | % | 0,0 | 27,1 | 63,5 | 9,4 | 0,0 | | | |
| **Total Akumulasi** | | | | | | | | **526** | **850** | **61,88%** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*

Tabel 4.12 di atas merupakan jawaban responden pada indikator pengambilan resiko yang di ukur menggunakan 2 item pernyataan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai persentase yang didapat sebesar 61,88%. Nilai tersebut jika mengacu pada kriteria Pengklasifikasian Presentase masih tergolong cukup baik karena berada pada interval 52,01% - 68,00%. Dapat diketahui skor tersebut masih kurang baik karena skor tersebut menunjukan tingkat pengambilan resiko yang dimiliki para pengrajin Sentra IKM Sepatu Cibaduyut berada pada tingkat cukup baik, padahal dengan tingkat pengambilan resiko yang tinggi akan membuat perusahaan lebih banyak mendapatkan peluang.

Dimensi ini mencerminkan kemauan aktif perusahaan untuk mengejar peluang meskipun peluang tersebut mengandung risiko dan hasilnya tidak pasti (Caruana, Morris dan Vella, 1998) dalam M.Wandra (2009:43). Kecenderungan sikap *risk taking* berhubungan secara positif dengan sukses perusahaan karena manajer ataupun pemilik perusahaan dapat membuat perjanjian yang menguntungkan bagi perusahaanya (Frese, Branties dan Horn,2002) dalam M.Wandra (2009:44).

**c. Keproaktifan**

**Tabel 4.13**
**Tanggapan Responden Mengenai Keproaktifan**

| No | Butir Kuesioner | | Skor *(Likert Scale)* | | | | | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| 10 | Anda selalu mencari informasi tentang produk | F | 0 | 25 | 47 | 13 | 0 | 267 | 425 | 62,8% |
| | | % | 0,0 | 29,4 | 55,3 | 15,3 | 0,0 | | | |
| 11 | Anda giat dalam memasarkan produk | F | 0 | 15 | 65 | 5 | 0 | 265 | 425 | 62,4% |
| | | % | 0,0 | 17,6 | 76,5 | 5,9 | 0,0 | | | |
| 12 | Anda selalu mengikuti perkembangan jaman | F | 0 | 16 | 62 | 7 | 0 | **264** | 425 | 62,1% |
| | | % | 0,0 | 18,8 | 72,9 | 8,2 | 0,0 | | | |
| **Total Akumulasi** | | | | | | | | **796** | **1275** | **62,43%** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*

Tabel 4.13 di atas merupakan jawaban responden pada indikator keproaktifan yang di ukur menggunakan 3 item pernyataan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai persentase yang didapat sebesar 62,43%. Nilai tersebut jika mengacu pada kriteria Pengklasifikasian Presentase masih tergolong cukup baik karena berada pada interval 52,01% - 68,00%. Dapat diketahui skor tersebut masih kurang baik karena skor tersebut menunjukan tingkat keproaktifan dalam seringnya memasarkan produk yang benar-benar terbaru yang dimiliki para pengusaha Sentra IKM Sepatu Cibaduyut berada pada tingkat cukup baik, padahal dengan tingkat proaktif yang tinggi akan membuat perusahaan lebih berprestasi dan menunjukan tingginya semangat kewirausahaan yang dimiliki oleh pengusaha.

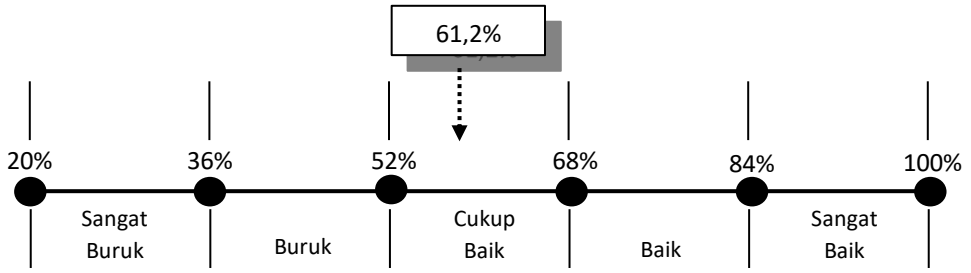
Proaktifitas seseorang untuk berusaha berprestasi merupakan petunjuk lain dari aplikasi atas orientasi kewirausahaan secara pribadi. Demikian pula bila suatu perusahaan menekankan proaktifitas dalam kegiatan bisnisnya, maka perusahaan tersebut telah melakukan aktifitas kewirausahaan yang akan secara otomatis mendorong tingginya kinerja (Weerawardana, 2003:424). Perusahaan dengan aktifitas kewirausahaan yang tinggi tampak dari tingginya semangat yang tidak pernah padam karena hambatan, rintangan, dan tantangan. Sikap aktif dan dinamis adalah kata kuncinya (Doukakis, 2002) dalam Andriyani Suryanita (2006:12).

**Tabel 4.14**

**Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Orientasi Kewirausahaan**

| Variabel | Indikator | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) | Kategori |
|---|---|---|---|---|---|
| **Orientasi Kewirausahaan** | **Keinovatifan** | **759** | **1275** | **59,5%** | **Cukup Baik** |
| | Pengambilan Resiko | 526 | 850 | 61,9% | Cukup Baik |
| | **Keproaktifan** | **796** | **1275** | **62,4%** | **Cukup Baik** |
| Akumulasi | | **2081** | **3400** | **61,2%** | **Cukup Baik** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*




**Gambar 4.7**
**Garis Kontinum Variabel Orientasi Kewirausahaan**

Tabel 4.14 dan Gambar 4.7 di atas menunjukkan skor terendah berapada pada Indikator Keinovatifan sebesar 59,5% dan untuk skor tertinggi berada pada Indikator Keproaktifan sebesar 62,4%. Berdasarkan skor terrsebut indikator keinovatifan yang terendah dikarenakan pengrajin tidak bisa berinovaasi sesuai keinginan sesuai pengrajin akan teteapi sesuai dengan pemberi maklon dan untuk alat produksinya juga dengan seadanya teknologi yang ada padahal dengan keinovasian yang tinggi akan membuat pengrajin ataupun pengusaha semakin maju dan untuk indikator keproaktifan yang tertinggi dikarenakan pengrajin mulai sadar akan arah perusahaanya untuk lebih maju.

Untuk rekapitulasi tanggapan responden mengenai variabel orientasi kewirausahaan. Nilai persentase yang diperoleh sebesar 61,2%. Angka tersebut berada pada interval 52% - 68% dan termasuk dalam kategori cukup baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan pelaku usaha IKM Sepatu Cibaduyut tergolong cukup baik.

Dalam hal ini ada teori menurut Frese, Brantjes dan Hoorn (2002) M.Wandra (2009:41) yang mengatakan, kecenderungan perusahaan untuk berinovasi *(innovativeness)* secara positif berhubungan dengan sukses perusahaan karena ide baru perusahaan dapat menangkap segmen penting dalam pasar.

### 4.3.3 Analisis Deskriptif Keunggulan Bersaing Sebagai Variabel Y

Tanggapan responden mengenai keunggulan bersaing terdiri dari tiga indikator dengan enam item pernyataan yang sudah teruji validitas dan reliabilitasnya. Berikut disajikan tanggapan responden pada setiap indikatornya masing-masing berdasarkan variabel keunggulan bersaing.

**a. Keunikan Produk**

**Tabel 4.15**
**Tanggapan Responden Mengenai Keunikan Produk**

| No | Butir Kuesioner | | Skor *(Likert Scale)* | | | | | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| 13 | Produk anda memiliki ciri khas | F | 0 | 8 | 60 | 17 | 0 | 246 | 425 | 57,9% |
| | | % | 0,0 | 9,4 | 70,6 | 20,0 | 0,0 | | | |
| 14 | Anda selalu melakukan perubahan desain | F | 0 | 15 | 52 | 18 | 0 | **252** | 425 | 59,3% |
| | | % | 0,0 | 17,6 | 61,2 | 21,2 | 0,0 | | | |
| **Total Akumulasi** | | | | | | | | **498** | **850** | **58,59%** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*

Tabel 4.15 di atas merupakan jawaban responden pada indikator keunikan produk yang di ukur menggunakan 2 item pernyataan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai persentase yang didapat sebesar 58,59%. Nilai tersebut jika mengacu pada kriteria Pengklasifikasian Presentase masih tergolong cukup baik karena berada pada interval 52,01% - 68,00%. Dapat diketahui skor tersebut masih kurang baik karena skor tersebut menunjukan tingkat keunikan produk dalam produk yang dijual perusahaan memiliki keunikan tersendiri beradap pada tingkat cukup baik, padahal dengan tingkat keunikan

yang tinggi akan membuat produk tersebut lebih unggul dipasaran yang akhirnya memenangkan persaingan.

Song dan Parry (1997:64) dalam Sensi Tribuana Dewi (2006) menjelaskan bahwa keunggulan bersaing suatu produk merupakan salah saktu faktor penentu dari kesuksesan produk baru (hingga suatu produk inovasi harus mempunyai keunggulan dibanding dengan produk lain sejenis).

**b. Kualitas Produk**

**Tabel 4.16**
**Tanggapan Responden Mengenai Kualitas Produk**

| No | Butir Kuesioner | | Skor *(Likert Scale)* | | | | | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| 15 | Kualiats produk anda sudah sesuai standar pasar | F | 0 | 22 | 60 | 3 | 0 | 274 | 425 | 64,5% |
| | | % | 0,0 | 25,9 | 70,6 | 3,5 | 0,0 | | | |
| 16 | Anda menggunakan bahan dengan kualitas tinggi | F | 0 | 25 | 47 | 13 | 0 | **267** | 425 | 62,8% |
| | | % | 0,0 | 29,4 | 55,3 | 15,3 | 0,0 | | | |
| **Total Akumulasi** | | | | | | | | **541** | **850** | **63,65%** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*

Tabel 4.16 di atas merupakan jawaban responden pada indikator kualitas produk yang di ukur menggunakan 2 item pernyataan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai persentase yang didapat sebesar 63,65%. Nilai tersebut jika mengacu pada kriteria Pengklasifikasian Presentase masih tergolong cukup baik karena berada pada interval 52,01% - 68,00%. Dapat diketahui skor tersebut masih kurang baik karena skor tersebut menunjukan tingkat kualitas produk dalam meningkatkan kualitas produk secara berkala dan dalam keberagaman desain model produk yang diproduksi perusahaan

berada pada tingkat cukup baik, dengan ini maka perusahaan harus lebih meningkatkan lagi kualitas produknya supaya dapat memudahkan pelanggan dalam mempertimbangkan produk yang akan dibeli.

Seperti pendapat Schiffman dan Kanuk (1997) dalam Ndaru Kusuma Dewa (2009:61) yang menyatakan bahwa konsumen percaya bahwa bersarkan evaluasi yang dilakukan pelanggan akan kualitas produk dapat membantu mereka untuk mempertimbangkan produk mana yang akan dibeli.

**c. Harga Bersaing**

**Tabel 4.17**
**Tanggapan Responden Mengenai Harga Bersaing**

| No | Butir Kuesioner | | Skor *(Likert Scale)* | | | | | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | | | |
| 17 | Produk anda lebih murah dari pesaing | F | 0 | 32 | 44 | 9 | 0 | 278 | 425 | 65,4% |
| | | % | 0,0 | 37,6 | 51,8 | 10,6 | 0,0 | | | |
| 18 | Anda mengeluarkan biaya dengan skala besar | F | 0 | 31 | 39 | 15 | 0 | **271** | 425 | 63,8% |
| | | % | 0,0 | 36,5 | 45,9 | 17,6 | 0,0 | | | |
| **Total Akumulasi** | | | | | | | | **549** | **850** | **64,59%** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*

Tabel 4.17 di atas merupakan jawaban responden pada indikator harga bersaing yang di ukur menggunakan 2 item pernyataan. Dari tabel tersebut diketahui bahwa nilai persentase yang didapat sebesar 64,59%. Nilai tersebut jika mengacu pada kriteria Pengklasifikasian Presentase masih tergolong cukup baik karena berada pada interval 52,01% - 68,00%. Dapat diketahui skor tersebut masih kurang baik karena masih berada pada cukup baik skor tersebut menunjukan tingkat harga dalam pengurangan

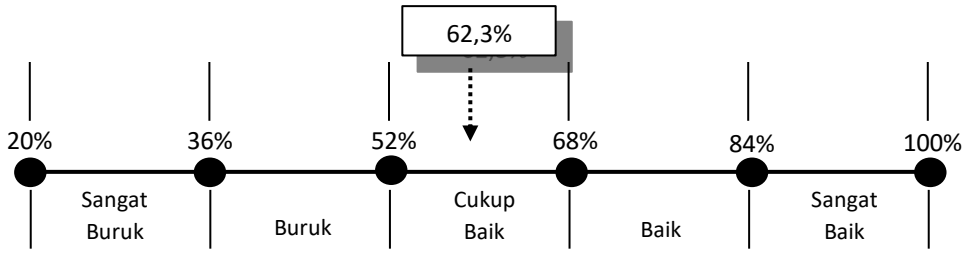
biaya produksi dan harga jual yang lebih murah dari pesaing berada pada tingkat cukup baik, padahal dengan tingkat biaya yang rendah dapat membuat laba perusahaan lebih tinggi dan dengan harga jual yang lebih murah akan membuat perusahaan lebih unggul dari pesaing. Pelanggan umumnya lebih memilih membeli produk yang memiliki nilai lebih dari yang diinginkan atau diharapkanya. Namun demikian nilai tersebut juga akan dibandingkan dengan harga yang ditawarkan. Pembelian produk akan terjadi jika pelanggan menganggap harga produk sesuai dengan nilai yang ditawarkanya.

Hal ini didukung oleh pendapat Styagraha (1994:14) dalam Sensi Tribuana Dewi (2006) yang menunjukan bahwa keunggulan bersaing adalah kemampuan suatu badan usaha (perusahaan) untuk memberikan nilai lebih terhadap produknya dibandingkan para pesaingnya dan nilai tersebut memang mendatangkan manfaat bagi pelanggan.

**Tabel 4.18**
**Rekapitulasi Tanggapan Responden Mengenai Keunggulan Bersaing**

| Variabel | Indikator | Skor Aktual | Skor Ideal | Persentase (%) | Kategori |
|---|---|---|---|---|---|
| **Keunggulan Bersaing** | **Keunikan Produk** | **498** | **850** | **58,6%** | **Cukup Baik** |
| | Kualitas Produk | 541 | 850 | 63,6% | Cukup Baik |
| | **Harga Bersaing** | **549** | **850** | **64,6%** | **Cukup Baik** |
| Akumulasi | | **1588** | **2550** | **62,3%** | **Cukup Baik** |

*Sumber: Olah data terlampir, 2017*




**Gambar 4.8**
**Garis Kontinum Variabel Keunggulan Bersaing**

Tabel 4.18 dan Gambar 4.8 di atas menunjukkan skor terendah berada pada indikator Keunikan Produk sebesar 58,6% dan untuk skor tertinggi berada pada indikator Harga Bersaing sebesar 64,6%. Berdasarkan skor tersebut indikator keunikan produk yang terendah dikarenakan pengrajin hanya mengandalkan konsep yang pemberi maklon berikan tidak ada variasinya dan untuk indikator harga bersaing yang tertinggi dikarenakan pengrajin bisa saja menetapkan harga yang miring dan beda dari pengrajin lain.

Untuk rekapitulasi tanggapan responden mengenai variabel keunggulan bersaing. Nilai persentase yang diperoleh sebesar 62,3%. Angka tersebut berada pada interval 52% - 68% dan termasuk dalam kategori cukup baik, sehingga dapat disimpulkan bahwa orientasi kewirausahaan pelaku usaha IKM Sepatu Cibaduyut tergolong cukup baik.

Dalam hal ini teori menurut Song dan Parry (1997:64) dalam Sensi Tribuana Dewi (2006) menjelaskan bahwa keunggulan bersaing suatu produk merupakan salah saktu

faktor penentu dari kesuksesan produk baru (hingga suatu produk inovasi harus mempunyai keunggulan dibanding dengan produk lain sejenis).

## 4.4 Analisis Verifikatif

### 4.4.1 Uji Asumsi Klasik

Sebelum dilakukan pembentukan model regresi, terlebih dahulu dilakukan pengujian asumsi supaya model yang terbentuk memberikan estimasi yang *BLUE* (*Best Linier Unbiased Estimated).* Pengujian yang akan dipakai dalam penelitian ini adalah uji normalitas, heteroskedastisitas,dan multikolinearitas

#### 4.4.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data dalam model regresi berdistribusi secara normal. Model regresi yang baik adalah data yang mempunyai distribusi normal atau mendekati normal. Dalam penelitian ini, untuk mendeteksi apakah data berdistribusi normal atau tidak dilakukan dengan menggunakan analisis *kolmogorov smirnov* dan analisis grafik *normal probability plot*. Pada prinsipnya normalitas dapat dideteksi dengan melihat nilai *asymp sig.* pada uji *kolmogorov smirnov* jika lebih besar dari 0,05 maka data dinyatakan normal.

Berikut uji hasil normalitas dengan menggunakan aplikasi *Software* SPSS 21 *for window.*

**Tabel 4.19**

**Uji *Kolmogorov Smirnov***

**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

| | | Unstandardized Residual |
|---|---|---|
| N | | 85 |
| Normal Parameters[a,b] | Mean | ,0000000 |
| | Std. Deviation | 1,90696211 |
| Most Extreme Differences | Absolute | ,089 |
| | Positive | ,089 |
| | Negative | -,071 |
| Kolmogorov-Smirnov Z | | ,818 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | ,515 |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

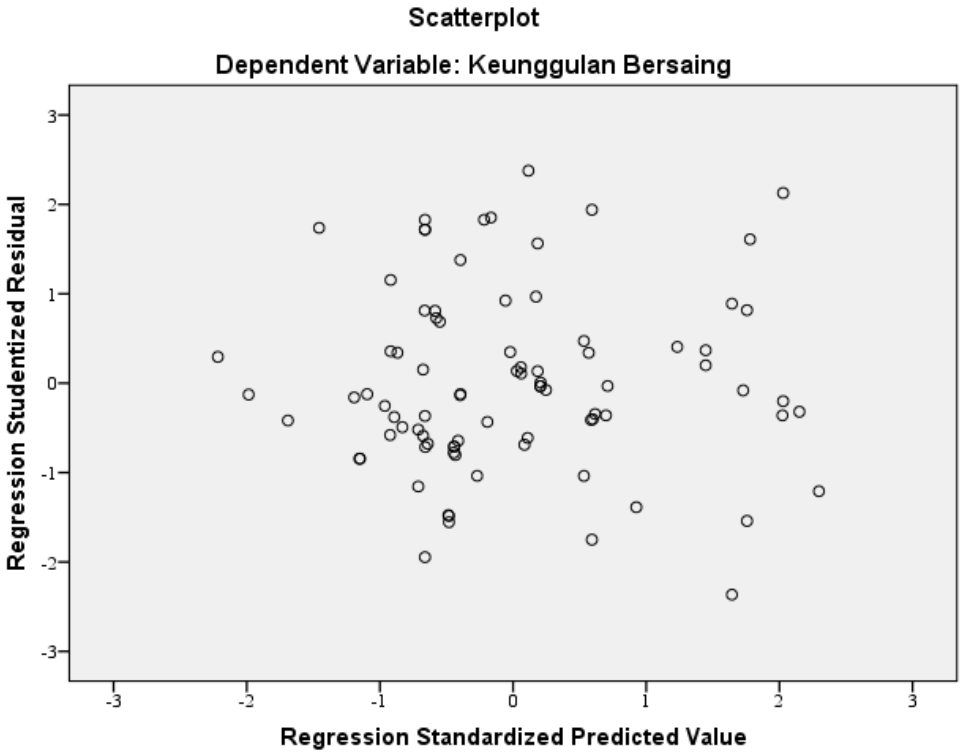
Dari tabel di atas dapat dilihat nilai signifikansi *(Asymp. Sig. (2-tailed))* dari uji *Kolmogorov-Smirnov* sebesar 0,818 dan lebih besar dari 0,05. Karena nilai signifikansi uji *Kolmogorov-Smirnov* lebih besar dari 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa model regresi telah memenuhi asumsi normalitas.

#### 4.4.1.2 Uji Heteroskedastisitas

Tujuan dari uji heteroskedastisitas adalah untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual dari suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heterokedastisitas. Dasar pengambilan keputusannya adalah:

- Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk suatu pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka terjadi heteroskedastisitas
- Jika tidak ada pola yang jelas, seperti titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas

Berikut ini dilampirkan grafik *scatterplot* untuk menganalisis apakah terjadi heterokedaktisitas atau terjadi heterokedaktisitas, adapun alat pengujian yang digunakan oleh penulis adalah dengan melihat grafik plot antara nilai prediksi variabel terikat (SDRESID) dengan residualnya (ZPRED).




*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

**Gambar 4.9 Uji Heteroskedastisitas**

Dari grafik *scatterplot* terlihat bahwa titik-titik menyebar secara acak serta tersebar merata baik diatas maupun dibawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedaktisitas pada model regresi.

#### 4.4.1.3 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas adalah keadaan dimana pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna antar variabel independen. Pada model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi yang sempurna atau mendekati sempurna di antara variabel bebas (korelasinya 1 atau mendekati 1). Untuk mengetahui suatu model regresi bebas dari multikolinearitas, yaitu dengan melihat angka VIF (*Variance Inflation Factor*) harus kurang dari 10 dan angka *tolerance* lebih dari 0,1.

**Tabel 4.20**
**Uji Multikolinearitas**

**Coefficients[a]**

| Model | | Collinearity Statistics | |
|---|---|---|---|
| | | Tolerance | VIF |
| 1 | Kompetensi Kewirausahaan | ,879 | 1,138 |
| | Orientasi Kewirausahaan | ,879 | 1,138 |

a. Dependent Variable: Keunggulan Bersaing

*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

Berdasarkan nilai VIF yang diperoleh seperti terlihat pada tabel di atas, nilai *tolerance* untuk seluruh variabel bebas > 0,1 dan nilai VIF seluruh variabel bebas < 10. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas pada data tersebut.

### 4.4.2 Analisis Pengaruh Kompetensi kewirausahaan dan Orientasi kewirausahaan Terhadap Keunggulan bersaing di Usaha IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung

**a. Persamaaan Regresi (*Multiple Regression*)**

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk membuat estimasi koefisien-koefisien persamaan linier, mencakup satu atau dua variabel bebas yang dapat digunakan secara tepat untuk memprediksi nilai variabel terikat.

$$Y = b_0 + b_1X_1 + b_2X_2$$

Keterangan :

Y = Nilai taksiran variabel Keunggulan bersaing

$X_1$ = Kompetensi kewirausahaan

$X_2$ = Orientasi kewirausahaan

$b_0$ = Konstanta

$b_1$,$b_2$ = Koefisien Regresi

Dengan menggunakan *software* SPSS 21, diperoleh hasil analisis regresi linier berganda sebagai berikut:

**Tabel 4.21**

**Hasil Estimasi Persamaan Regresi**

**Coefficients[a]**

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 3,830 | 1,363 | | 2,810 | ,006 |
| | Kompetensi Kewirausahaan | ,440 | ,102 | ,363 | 4,305 | ,000 |
| | Orientasi Kewirausahaan | ,323 | ,056 | ,485 | 5,759 | ,000 |

a. Dependent Variable: Keunggulan Bersaing

*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

Dari perhitungan regresi yang telah diolah diatas, maka diperoleh persamaan regresi linier sebagai berikut:

$$Y = 3{,}830 + 0{,}440\ X1 + 0{,}323\ X_2$$

Koefisien yang terdapat pada persamaan diatas dapat dijelaskan sebagai berikut :

a (konstanta)= 3,830 Artinya jika kompetensi kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan bernilai konstan (nol)/tidak ada peningkatan, maka keunggulan bersaing akan bernilai sebesar 3,830.

$b_1$= 0,440 Artinya setiap peningkatan yang terjadi pada Kompetensi kewirausahaan, maka akan berdampak pada meningkatnya keunggulan bersaing sebesar 0,440.

$b_2$= 0,323 Artinya setiap peningkatan yang terjadi pada orientasi kewirausahaan, maka akan berdampak pada meningkatnya keunggulan bersaing sebesar 0,323.

**b. Analisis Korelasi**

Analisis korelasi simultan berfungsi untuk mencari kuatnya hubungan antara variabel bebas (X) dengan variabel terikat (Y). Adapun untuk memberikan interpretasi pada koefisien korelasi yang diperoleh, peneliti mengacu pada pedoman interpretasi korelasi sebagai berikut:

**Tabel 4.22**

**Pedoman Interpretasi Koefisien Korelasi**

| Interval Koefisien Korelasi | Keeratan Hubungan |
|---|---|
| 0,00 - 0,199 | Sangat Lemah |
| 0,20 - 0,399 | Lemah |
| 0,40 - 0,599 | Cukup Kuat |
| 0,60 - 0,799 | Kuat |
| 0,80 - 1,000 | Sangat Kuat |

*Sumber: Sugiyono (2011;184)*

Berdasarkan hasil pengolahan data dengan menggunakan program SPSS 21.0, diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 4.23**

**Koefisien Korelasi Simultan**

**Model Summary[b]**

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|---|---|---|---|---|
| 1 | ,699[a] | ,489 | ,476 | 1,93008 |

a. Predictors: (Constant), Orientasi Kewirausahaan, Kompetensi Kewirausahaan

b. Dependent Variable: Keunggulan Bersaing

*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

Nilai R sebesar 0,699 pada output di atas menunjukkan kekuatan hubungan kedua variabel independen (Kompetensi kewirausahaan, dan Orientasi kewirausahaan) secara simultan dengan keunggulan bersaing. Nilai korelasi sebesar 0,699 jika mengacu pada kriteria Sugiono (2013;184) termasuk dalam kriteria hubungan yang kuat karena berada pada interval 0,60 – 0,799. Sehingga dapat disimpulkan terdapat hubungan yang kuat antara Kompetensi kewirausahaan dan Orientasi kewirausahaan dengan keunggulan bersaing.

Hal ini didukung oleh Durand (1999) dalam Dwi Novitasari dan Lukia Zuraida (2015) Kompetensi Kewirausahaan dan Orientasi Kewirausahaan memicu keinginan untuk terus meningkatkan keunggulan daya saing usaha, dengan terus mengembangkan sumber daya yang bernilai,langka,sulit ditiru dan sulit tergantikan dibandingkan dengan yang dimiliki pesaingnya untuk mendapatkan superioritas dalam hasil usaha.

**c. Analisis Korelasi Parsial**

**Tabel 4.24**

**Analisis Koefisien Korelasi Parsial**

**Correlations**

| | | Keunggulan Bersaing |
|---|---|---|
| Kompetensi Kewirausahaan | Pearson Correlation | ,531 |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 |
| | N | 85 |
| Orientasi Kewirausahaan | Pearson Correlation | ,611 |
| | Sig. (2-tailed) | ,000 |
| | N | 85 |

*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

- **Hubungan Kompetensi kewirausahaan dengan Keunggulan Bersaing**

Nilai korelasi yang diperoleh antara kompetensi kewirausahaan dengan keunggulan bersaing adalah sebesar 0,531. Nilai korelasi bertanda positif yang menunjukkan bahwa hubungan yang terjadi adalah searah, dimana semakin baik kompetensi kewirausahaan maka akan diikuti dengan tingginya keunggulan bersaing. Berdasarkan interpretasi koefisien korelasi, angka sebesar 0,531 termasuk dalam kategori hubungan yang cukup kuat karena berada pada rentang interval 0,40-0,599.

Hal ini didukung oleh Dwi Novitasari dan Lukia Zuraida (2015) Kompetensi yang dibangun dari pemanfaatan asset internal organisasi pembelajaran yang berkelanjutan akan menghasilkan kemampuan dan keunggulan bersaing yang berkelanjutan dan kinerja usaha yang unggul.

- **Hubungan Orientasi kewirausahaan dengan Keunggulan Bersaing**

Nilai korelasi yang diperoleh antara orientasi kewirausahaan dengan keunggulan bersaing adalah sebesar 0,611. Nilai korelasi bertanda positif yang menunjukkan bahwa hubungan yang terjadi adalah searah, dimana semakin baik orientasi kewirausahaan maka akan diikuti dengan tingginya keunggulan bersaing. Berdasarkan interpretasi koefisien korelasi, angka sebesar 0,611 termasuk dalam kategori hubungan yang kuat karena berada pada rentang interval 0,60-0,799.

Hal ini didukung oleh penelitian Reswanda (2011) dan Mega Usvita (2014) yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing.

**d. Analisis Koefisien Determinasi**

Koefisien determinasi merupakan suatu nilai yang menyatakan besar pengaruh secara secara simultan variabel independen terhadap variabel dependen. Pada permasalahan yang sedang diteliti yaitu pengaruh Kompetensi kewirausahaan dan Orientasi kewirausahaan secara simultan dalam memberikan kontribusi pengaruh terhadap keunggulan bersaing. Dengan menggunakan SPSS, diperoleh *output* sebagai berikut:

**Tabel 4.25**
**Koefisien Determinasi**

**Model Summary[b]**

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
|---|---|---|---|---|
| 1 | ,699[a] | ,489 | ,476 | 1,93008 |

a. Predictors: (Constant), Orientasi Kewirausahaan, Kompetensi Kewirausahaan

b. Dependent Variable: Keunggulan Bersaing

*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa R-*square* sebesar 0,489 atau 48,9%. Nilai tersebut menunjukan bahwa Kompetensi kewirausahaan dan Orientasi kewirausahaan secara simultan dalam memberikan kontribusi atau pengaruh terhadap

keunggulan bersaing sebesar 48,9%. Sedangkan sisanya sebesar 100% - 48,9% = 51,1% lainnya merupakan pengaruh dari variabel lain yang tidak diteliti.

Keterkaitan Kompetensi Kewirausahaan dan Orientasi Kewirausahaan secara simultan terhadap keunggulan bersaing dibuktikan oleh Durand(1999) dalam Dwi Novitasari dan Lukia Zuraida (2015) dimana Kompetensi Kewirausahaan dan Orientasi Kewirausahaan scara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing.

Sedangkan untuk melihat besar pengaruh dari masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat, dilakukan perhitungan dengan menggunakan formula *Beta x Zero Order*. Beta adalah koefisien regresi yang telah distandarkan, sedangkan *zero order* merupakan korelasi parsial dari setiap variabel bebas terhadap variabel terikat. Dengan menggunakan SPSS diperoleh nilai *beta* dan *zero order* sebagai berikut:

**Tabel 4.26**

**Pengaruh Parsial**

**Coefficients[a]**

| Model | | Standardized Coefficients | Correlations |
|---|---|---|---|
| | | Beta | Zero-order |
| 1 | Kompetensi Kewirausahaan | ,363 | ,531 |
| | Orientasi Kewirausahaan | ,485 | ,611 |

a. Dependent Variable: Keunggulan Bersaing

*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

Berdasarkan tabel di atas, dapat dilakukan perhitungan untuk memperoleh pengaruh parsial dari setiap variabel bebas sebagai berikut:

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Kompetensi kewirausahaan (X1) | 0,363 | x | 0,531 | = | 0,193 | atau | 19,3% |
| Orientasi kewirausahaan (X2) | 0,485 | x | 0,611 | = | 0,296 | atau | 29,6% |
| **Total Pengaruh** | | | | **=** | **0,489** | **atau** | **48,9%** |

Berdasarkan perhitungan di atas, diketahui bahwa pengaruh variabel Kompetensi kewirausahaan (X1) terhadap keunggulan bersaing adalah sebesar 19,3% dan orientasi kewirausahaan (X2) memberikan kontribusi pengaruh sebesar 29,6%. Sehingga dapat disimpulkan variabel yang paling dominan mempengaruhi keunggulan bersaing adalah orientasi kewirausahaan dengan besaran pengaruh yang diberikan sebesar 29,6%.

Menurut Dwi Novitasari dan Lukia Zuraida (2015) Kompetensi Kewirausahaan yang dibangun dari pemanfaatan asset internal organisasi pembelajaran yang berkelanjutan akan menghasilkan kemampuan dan keungulan bersaing dan kinerja usaha yang unggul.

Orientasi Kewirausahaan berpengaruh terhadap keunggulan bersaing dibuktikan oleh penelitian Reswanda (2011) dan Mega Usvita (2014) yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing.

### 4.4.3 Pengujian Hipotesis

#### 4.4.3.1 Pengujian Hipotesis Secara Simultan (Uji F)

Selanjutnya dilakukan pengujian hipotesis untuk membuktikan apakah Kompetensi kewirausahaan, dan orientasi kewirausahaan, secara simultan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing dengan rumusan hipotesis statistik sebagai berikut.

Ho: β1= β2,= 0 Tidak terdapat pengaruh yang signifikan dari Kompetensi kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing di Usaha IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung .

Ha : β1≠β2≠ 0 Terdapat pengaruh yang signifikan dari Kompetensi kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing di Usaha IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung .

*Probability* = 0,05/5%

Kriteria: Tolak Ho jika nilai f hitung > f tabel, terima Ho jika nilai f hitung < f tabel.

**Tabel 4.27**

**Uji F ANOVA**

**ANOVA[a]**

| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Regression | 292,197 | 2 | 146,098 | 39,219 | ,000[b] |
| | Residual | 305,466 | 82 | 3,725 | | |
| | Total | 597,663 | 84 | | | |

a. Dependent Variable: Keunggulan Bersaing

b. Predictors: (Constant), Orientasi Kewirausahaan, Kompetensi Kewirausahaan

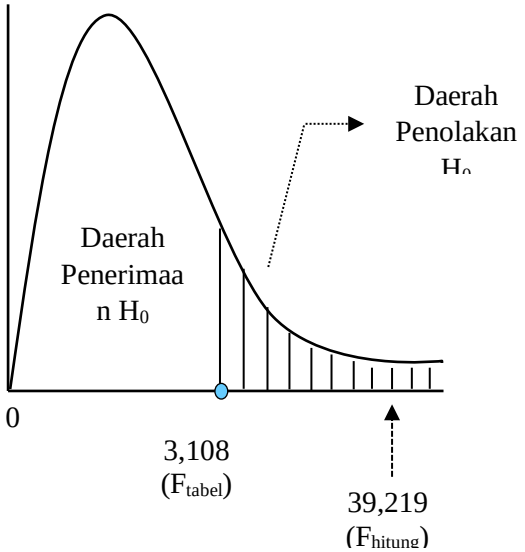
*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai $F_{hitung}$ sebesar 39,219 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai ini menjadi statistik uji yang akan dibandingkan dengan nilai F dari tabel dimana pada tabel F untuk $\alpha = 0,05$ dan db1/$df_1$ (banyaknya variabel bebas): 2 dan $db_2$: n-k-1 (85-2-1) = 82 maka diperoleh nilai $F_{tabel}$ sebesar 3,108. Karena $F_{hitung}$ (39,219) lebih besar dibanding $F_{tabel}$ (3,108) maka pada tingkat kekeliruan 5% ($\alpha$=0,05) diputuskan untuk menolak Ho dan menerima Ha. Artinya dengan tingkat

kepercayaan 95% dapat disimpulkan bahwa Kompetensi kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing di Usaha IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung.

Keterkaitan Kompetensi Kewirausahaan dan Orientasi Kewirausahaan secara simultan terhadap keunggulan bersaing dibuktikan oleh Durand(1999) dalam Dwi Novitasari dan Lukia Zuraida (2015) dimana Kompetensi Kewirausahaan dan Orientasi Kewirausahaan scara simultan berpengaruh positif dan signifikan terhadap keunggulan bersaing.

Jika digambarkan dalam bentuk kurva hipotesis, maka akan tampak sebagai berikut:




**Gambar 4.10**

**Kurva Uji F Simultan Pengaruh Kompetensi kewirausahaan dan Orientasi kewirausahaan Terhadap Keunggulan Bersaing**

### 4.4.3.2 Pengujian Hipotesis Secara Parsial (Uji T)

Pengujian hipotesis parsial (uji-t) dilakukan untuk membuktikan apakah Kompetensi kewirausahaan dan orientasi kewirausahaan secara parsial berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing dengan menggunakan program SPSS, diperoleh hasil sebagai berikut:

**Tabel 4.28**
**Uji Hipotesis Parsial (Uji t)**

**Coefficients[a]**

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 | (Constant) | 3,830 | 1,363 | | 2,810 | ,006 |
| | Kompetensi Kewirausahaan | ,440 | ,102 | ,363 | 4,305 | ,000 |
| | Orientasi Kewirausahaan | ,323 | ,056 | ,485 | 5,759 | ,000 |

a. Dependent Variable: Keunggulan Bersaing

*Sumber: Olah data SPSS.21 terlampir, 2017*

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

1. Kompetensi kewirausahaan terhadap Keunggulan bersaing

   $H_o : \beta 1 = 0$ Secara parsial Kompetensi kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Keunggulan bersaing di Usaha IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung.

   $H_1 : \beta 1 \neq 0$ Secara parsial Kompetensi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Keunggulan bersaing di Usaha IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung.

2. Orientasi kewirausahaan terhadap Keunggulan beraing

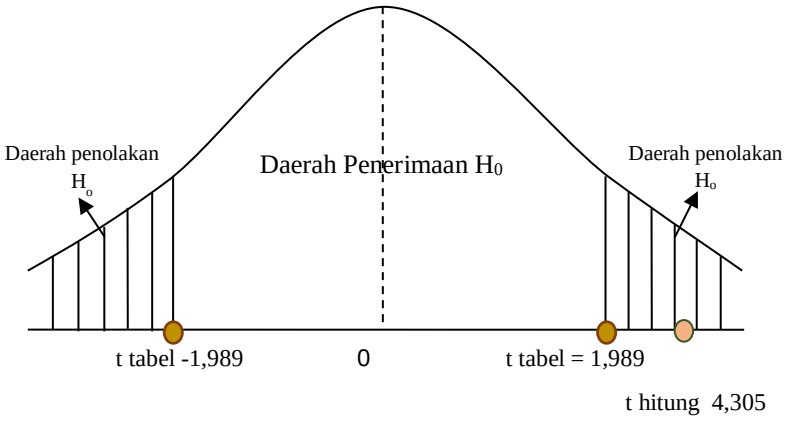
$H_o$ : $\beta 2 = 0$ Secara parsial orientasi kewirausahaan tidak berpengaruh signifikan terhadap Keunggulan bersaing di Usaha IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung.

$H_2$ : $\beta 2 \neq 0$ Secara parsial orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap Keunggulan bersaing di Usaha IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung.

Kriteria:

**Tolak $H_0$ jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ / $-t_{hitung} < -t_{tabel}$**

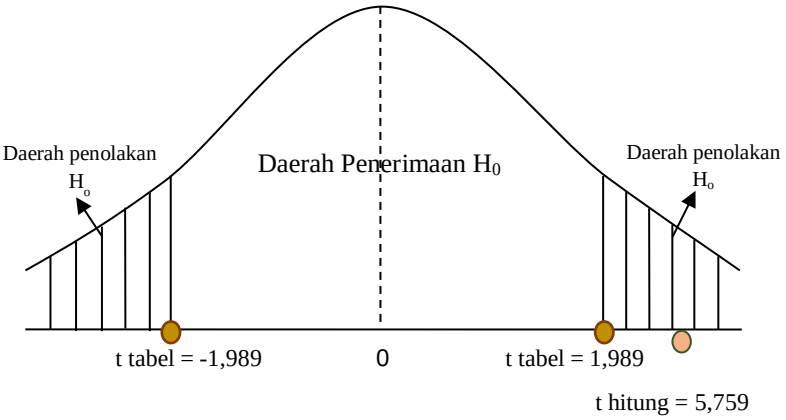
Tingkat signifikansi (α) sebesar 5%, db= (n-k-1) 85-2-1 = 82, dengan pengujian 2 pihak sehingga diperoleh t-tabel sebesar 1,989.




**Gambar 4.11**
**Grafik Penolakan dan Penerimaan Ho Variabel Kompetensi kewirausahaan Terhadap Keunggulan bersaing**

Kompetensi kewirausahaan berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing karena nilai t-hitung (4,305) lebih besar dari t tabel (1,989) dan t hitung berada pada daerah penolakan $H_0$, sehingga Ho ditolak, artinya terdapat pengaruh secara signifikan dari Kompetensi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing di IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung.

Menurut Dwi Novitasari dan Lukia Zuraida (2015) Kompetensi yang dibangun dari pemanfaatan asset internal organisasi pembelajaran yang berkelanjutan akan menghasilkan kemampuan dan keunggulan bersaing yang berkelanjutan dan kinerja usaha yang unggul. Berdasarkan deskripsi diatas maka, ada hubungan kasualitas yang positif antara kompetensi kewirausahaan dengan keunggulan bersaing.




**Gambar 4.12**

**Grafik Penolakan dan Penerimaan Ho Variabel Orientasi kewirausahaan Terhadap Keunggulan bersaing**

Orientasi kewirausahaan berpengaruh secara signifikan terhadap keunggulan bersaing karena nilai t-hitung (5,759) lebih kecil dari t tabel (1,989) dan t hitung berada pada daerah penolakan $H_0$, sehingga Ho ditolak, artinya terdapat pengaruh secara signifikan dari orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing di Usaha IKM Sepatu Cibaduyut di Bandung.

Keterkaitan orientasi kewirausahaan terhadap keunggulan bersaing dibuktikan oleh penelitian Reswanda (2011) dan Mega Usvita (2014) yang menyatakan bahwa orientasi kewirausahaan berpengaruh signifikan terhadap keunggulan bersaing.