PENGARUH KOMUNIKASI EKSTERNAL DAN PELUANG BISNIS TERHADAP KEBERHASILAN USAHA SURVEY DI SENTRA KULIT SEPATU CIBADUYUT

Sudrajat Seno Prawira . Trustorini Handayani
Program Studi Manajemen
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Komputer Indonesia
E-Mail : sudrajatseno96@gmail.com

ABSTRACK

This study aims to determine the responses of business respondents on cibaduyut shoe leather centers regarding external communication and business opportunities and business success and how the influence of external communication on business success and how business opportunities for business success and how external communication and business opportunities affect success business.

The results of descriptive analysis research on the variables of external communication with indicators of understanding in their business obtain the highest score percentage with good categories, while the better relationship indicators get the lowest score with the unfavorable category. with good categories, while indicators of being aware of unwanted things get the lowest score in the unfavorable category. For business success variables with indicators of production output obtain the highest percentage and include good categories, while the lowest indicator is labor with poor categories.

Keywords: external communication, business support, business success.

PENDAHULUAN

Perkembangan usaha di Indonesia sudah merangkak pesat dari tahun ke tahun. Terbukti dengan banyaknya perusahaan yang berkembang di Indonesia khususnya bagi usaha berskala kecil menengah. Usaha-usaha berskala kecil menengah seperti sentra produksi dan industry terus menjadi perhatian karena bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah. Dengan adanya usaha kecil menengah diharapkan memiliki kontribusi yang cukup besar dalam hal membantu pemerintah memecahkan masalah-masalah yang ada, salah satunya dalam hal menciptakan lapangan pekerjaan baru bagi warga masyarakat dan memanfaatkan tenaga-tenaga baru, sehingga dapat mendukung pendapatan masyarakat setempat.

Pengertian Usaha Kecil Menengah Usaha Mikro sebagaimana dimaksud Keputusan Menteri Keuangan No.40/KMK.06/2003 tanggal 29 Januari 2003, yaitu usaha produktif milik keluarga atau perorangan Warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100.000.000 (seratus juta rupiah) per tahun. Adapula data yang bersumber dari Badan Pusat Statistik yang menyebutkan bahwa jumlah usaha kecil menengah sampai dengan tahun 2016 adalah sebanyak 56.534.592 unit. Hal tersebut menunjukkan bahwa usaha kecil menengah mempunyai perkembangan yang baik, ditandai dengan banyaknya jumlah usaha kecil menengah yang ada di Indonesia dan merupakan salah satu penyumbang terbesar devisa negara.

Untuk mendapatkan keberhasilan usaha, tidak hanya komunikasi bisnis yang dominan tapi yang harus dimiliki oleh para pelaku bisnis, akan tetapi peluang bisnis pun harus dimiliki oleh para pengusaha. Peluang bisnis itu suatu kesempatan individu/organisasi dalam menjual barang atau jasa kepada konsumen untuk mendapatkan laba. Peluang bisnis yang dimiliki para pelaku usaha merupakan penentu keberhasilan usaha di era globalisasi. Para pelaku usaha dituntut memiliki sifat yang tidak mudah menyerah. Peluang bisnis sangat penting bagi pelaku usaha, agar mendapatkan peluang yang menggiurkan untuk bersaing dengan pesaing yang ada. Maka dari itu peluang bisnis sangat berperan untuk kemajuan usaha yang dilakukan para pelaku usaha.

Banyak usaha berskala kecil menegah yang terdapat di Indonesia khususnya di kota Bandung. Selain menjadi ibu kota Jawa Barat, tetapi juga dikenal sebagai kota industry kreatif. Kota Bandung memiliki beberapa kawasan sentra industri yang memiliki potensi untuk menjadi pusat bisnis sekaligus tempat wisata industri yang memiliki kelas internasional di masa yang akan datang.

Focus sentra ini adalah memproduksi berbagai macam sepatu dan kulit, karena

banyaknya permintaan produksi dari konsumen. Karena hal tersebut masyarakat pun kebanyakan beralih profesi menjadi pengrajin.

Kajian Pustaka

Komunikasi eksternal adalah komunikasi yang berlangsung antara pemimpin atau orang maupun kelompok yang mewakilinya dengan public sasaran yang meliputi masyarakat sekitar, organisasi, instansi pemerintah, konsumen, dan pelanggan, mediamassa (Effendi, 2004:128).

Komunikasi eksternal sebuah komunikasi antara pimpinan organisasi dengan khalayak di luar organisasi (Anggoro, 2005:130).

Pengertian peluang usaha menurut (Dr. D.J. Schwartz) adalah kesempatan yang dimiliki seseorang untuk mencapai tujuan (keuntungan, uang, kekayaan) dengan cara melakukan usaha yang memanfaatkan berbagai sumber daya yang dimiliki.

Menurut (Suryana 2017:63) "Orang yang berhasil dalam berwirausaha adalah orang yang dapat menggabungkan nilai, sifat utama (pola sikap), dan perilaku dengan bekal pengetahuan, pengalaman, dan keterampilan praktis".

Kerangka Pemikiran

1. Disiplin

Kerja keras dan disiplin merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang dalam berwirausaha. Selain kerja keras ia juga harus disiplin dalam mlaksanakan usahany, sebab meskipun orang bekerja keras tetapi kalau tidak disiplin, usahanya kurang berarti. Para wirausaha yang mempunyai kemauan keras dan penuh disiplin akan dapat menggerakkan motivasi untuk bekerja secara bersungguh-sungguh. Disiplin berasal dari bahasa Inggris (disciple) yang berarti pengikut atau murid . Perkataan disiplin mempunyai arti latihan dan ketaatan kepada aturan .

2. Komitmen tinggi

Sikap yang memegang teguh prinsip-prinsip kebenaran yang berlaku, tidak sekalipun mengingkarinya walaupun dengan dirinya sendiri, serta selalu berusaha menyesuaikan kata dan perbuatan .

3. Jujur

Sikap jujur dalam berwirausaha artinya bahwa seorang wirausaha harus mau dan mempu mengatakan apa adanya , kejujuran dapat disamakan dengan amanah yang harus dijalankan .

Amanah yang diartikan apabila diberi kepercayaan tidak berkhianat, kalau berkata selalu benar, jika berjanji tidak ingkar.

Hipotesis Penelitian

Menurut (Prof. Dr. Sugiyono 2014:93) mengatakan "Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara, karena jawaban yang diberikan baru didasarkan pada teori yang relevan, belum didasarkan pada fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui pengumpulan data. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empiric."

Berdasarkan uraian kerangka pemikiran di atas, maka hipotesis penelitian adalah sebagai berikut:

H1: Komunikasi Eksternal berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan usaha di Sentra Kulit Cibaduyut bandung

H2 : Peluang Usaha berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan usaha di Sentra Kulit Cibaduyut bandung

H3 : Komunikasi Eksternal dan Peluang Bisnis berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan usaha di Sentra Kulit Cibaduyut bandung

OBJEK PENELITIAN DAN METODE PENELITIAN

Objek Penelitian

Menurut Sugiyono (2012:38) menyatakan, "Suatu atribut atau sifat atau
nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya".

Pendapat lain, menurut Made (2006:39), "Objek penelitian (variable penelitian) adalah karakteristik tertentu yang mempunyai nilai, skor atau ukuran yang berbeda untuk unit atau

individu yang berbeda atau merupakan konsep yang diberi lebih dari satu nilai".

Objek dari penelitian ini adalah seluruh perusahaan di Sepatu dan Kulit Cibaduyut Bandung. Objek penelitian yang digunakan penulis dalam memenuhi tugas akhir ini adalah pengaruh komunikasi bisnis dan peluang bisnis terhadap keberhasilan usaha.

Dalam penelitian ini penulis mengemukakan dua variabel yang akan diteliti. Adapun variabel-variabel tersebut adalah:

1. Variabel Independent atau variabel Bebas (Variabel X), yaitu variabel yang menjadi sebab terjadinya variabel dependent (variabel tidak bebas). Variabel Independent dalam penelitian ini adalah Komunikasi Bisnis dan Peluang Bisnis.
2. Variabel Dependent atau variabel tidak bebas (Variabel Y) yaitu variable yang dipengaruhi oleh variabel Independent. Variabel Dependent dalam penelitian ini adalah Keberhasilan Usaha

Metode Penelitian

Metode penelitian merupakan suatu cara penulis dalam menganalisis data. Metode penelitian menurut (Sugiyono:82012:2) adalah "cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu".

Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dan verifikatif. Menurut (Sugiyono 2012:21) "Metode deskriptif adalah penelitian yang dilakukan terhadap variable mandiri yaitu tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variable lainnya."

Masyhuri (2008:45) "metode verifikatif yaitu memeriksa benar tidaknya apabila dijelaskan untuk menguji suatu cara dengan atau tanpa perbaikan yang telah dilaksanakan ditempat lain dengan mengatasi masalah yang serupa dengan kehidupan."

"Pengaruh Komunikasi Bisnis dan Peluang Bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra Sepatu dan Kulit Cibaduyut Bandung."

Teknik Penentuan Data

1. Populasi
   Menurut Sugiyono (2014:80) "Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya."
   Populasi yang digunakan pada penelitian ini adalah para pelaku usaha di Sentra kuulit sepatu cibaduyut yang berjumlah 30.

2. Sampel
   menurut Sugiyono (2014:81) "Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut."
   Jadi sampel adalah sebagian atau perwakilan dari jumlah populasi yang dapat mewakili jumlah populasi karena tidak memungkinkan untuk meneliti semua jumlah populasi.

Teknik yang diambil dalam penelitian ini adalah teknik sampling jenuh. Sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel (Sugiyono : 2014 : 85). Teknik sampel ini digunakan karena jumlah populasinya relatif kecil8 yaitu pelaku usaha di Sentra kulit sepatu cibaduyut yang berjumlah 30.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Persamaan Regresi Linier Berganda

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.624	1.904		.853	.401
	Komunikasi Eksternal	.524	.136	.533	3.840	.001
	Peluang Usaha	.352	.128	.382	2.753	.010

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Dari tabel8 output di atas diperoleh nilai a sebesar 1,624, β_1 sebesar 0,524 dan β_2 sebesar 0,352. Dengan demikian, persamaan regresi linier berganda yang akan dibentuk adalah sebagai berikut:

$Y = 1{,}624 + 0{,}524X_1 + 0{,}352X_2$

a. Konstanta sebesar 1,624 menunjukan bahwa ketika komunikasi eksternal dan peluang bisnis bernilai nol (0) dan tidak ada perubahan, maka keberhasilan usaha diprediksi akan bernilai sebesar 1,624 kali.
b. Variabel X_1 yaitu komunikasi eksternal memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,524 menunjukan bahwa ketika komunikasi eksternal ditingkatkan,

diprediksi akan meningkatkan keberhasilan usaha sebanyak 0,524 kali.

c. Variabel X_2 yaitu peluang bisnis memiliki nilai koefisien regresi sebesar 0,352 menunjukan bahwa ketika peluang bisnis ditingkatkan, diprediksi akan meningkatkan keberhasilan usaha sebanyak 0,352 kali.

Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik harus mempunyai distribusi normal atau mendekati normal Untuk mendeteksi ada tidaknya pelanggaran asumsi normalitas dapat dilihat dengan menggunakan metode *Kolmogorov-Smirnov* (K-S) dengan ketentuan sebagai berikut:

a. Jika probabilitas > 0,05 maka distribusi dari populasi adalah normal.
b. Jika probabilitas < 0,05 maka distribusi dari populasi adalah tidak normal.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters[a,b]	Mean	.0000000
	Std. Deviation	2.18492873
Most Extreme Differences	Absolute	.069
	Positive	.069
	Negative	-.065
Kolmogorov-Smirnov Z		.379
Asymp. Sig. (2-tailed)		.999

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Berdasarkan hasil pengujian normalitas data di atas, diketahui bahwa nilai signifikansi variabel residual yang diperoleh sebesar 0,999 > 0,05 yang menunjukan bahwa data yang digunakan memiliki sebaran yang normal. Dengan kata lain asumsi normalitas data terpenuhi.

Uji Multikolinieritas

Uji multikolinearitas berguna untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel tersebut tidak membentuk variabel ortogonal.. Model regresi yang baik yaitu tidak terdapatnya multikolinearitas atau tidak terjadi korelasi yang kuat antar variabel independen. Untuk melihat nilai multikolinieritas dapat dilihat dengan nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor* (VIF). Jika nilai *tolerance* > 0,10 dan VIF < 10, maka tidak terjadi multikolinieritas. Dari pengolahan data yang telah dilakukan, diperoleh hasil uji multikolinieritas sebagai berikut:

Coefficients[a]

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Komunikasi Eksternal	.600	1.667
	Peluang Usaha	.600	1.667

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Tabel di atas menunjukan hasil pengujian multikolinieritas data. Dari data yang disajikan pada table di atas, terlihat bahwa nilai *tolerance* yang diperoleh kedua variabel bebas masing-masing sebesar 0,600 > 0,1 dan *Variance Inflation Factor* (VIF) kurang dari 10. Hal ini menunjukan bahwa tidak ditemukan adanya korelasi yang kuat diantara variabel bebas, sehingga asumsi multikolinieritas8data terpenuhi.

Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskesatisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas.

Correlations

			Abs
Spearman's rho	Komunikasi Eksternal	Correlation Coefficient	.049
		Sig. (2-tailed)	.797
		N	30
	Peluang Usaha	Correlation Coefficient	.061
		Sig. (2-tailed)	.748
		N	30

Dari hasil pengujian heteroskedastisitas di atas, terlihat bahwa nilai signifikansi yang diperoleh kedua variabel bebas > 0,05 yang

menunjukan bahwa varians residual dalam data bersifat homokedastisitas, dengan kata lain, tidak ditemukan adanya pelanggaran asumsi heteroskedastisitas.

Analisis Korelasi Simultan

Dengan menggunakan *software* SPSS, diperoleh hasil analisis korelasi simultan antara komunikasi eksternal (X_1) dan peluang bisnis (X_2) dengan keberhasilan usaha (Y) sebagai berikut:

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.829[a]	.688	.665	2.26441

a. Predictors: (Constant), Peluang Usaha, Komunikasi Eksternal

b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa nilai korelasi yang diperoleh antara komunikasi eksternal dan peluang bisnis dengan keberhasilan usaha adalah sebesar 0,829. Nilai korelasi sebesar 0,829.

Analisis Korelasi Parsial

Dengan menggunakan *software* SPSS, diperoleh hasil analisis korelasi parsial antara komunikasi eksternal (X_1) dan peluang bisnis (X_2) dengan keberhasilan usaha (Y) sebagai berikut:

Correlations

		Komunikasi Eksternal	Keberhasilan Usaha
Komunikasi Eksternal	Pearson Correlation	1	.775**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	30	30
Keberhasilan Usaha	Pearson Correlation	.775**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	30	30

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

Berdasarkan tabel di atas, diketahui bahwa nilai korelasi yang diperoleh antara komunikasi eksternal dengan keberhasilan usaha adalah sebesar 0,775. Nilai korelasi sebesar 0,775 berdasarkan kriteria yang dikemukakan oleh Syahri Alhusin (2003:157) termasuk kedalam kategori hubungan yang cukup tinggi, berada dalam kelas interval antara 0,61 – 0,80.

Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi (KD) merupakan kuadrat dari koefisien korelasi (R) atau disebut juga sebagai *R-Square*. Koefisien determinasi berfungsi untuk mengetahui seberapa besar pengaruh yang diberikan masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat dalam bentuk persentase. Dengan menggunakan SPSS, diperoleh koefisien determinasi yang dapat dilihat pada tabel output berikut:

Model Summary[b]

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.829[a]	.688	.665	2.26441

a. Predictors: (Constant), Peluang Usaha, Komunikasi Eksternal

b. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh informasi bahwa nilai koefisien korelasi atau (R) yang diperoleh sebesar 0,829. Dengan demikian koefisien determinasi dapat dihitung sebagai berikut:

Kd = $(r)^2$ x 100 %

Kd = $(0{,}829)^2$ x 100 %

Kd = 68,8%

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, terlihat bahwa nilai koefisien determinasi yang diperoleh sebesar 68,8%. Hal ini menunjukan bahwa kedua variabel bebas yang diuji yang terdiri dari komunikasi eksternal dan peluang usaha memberikan kontribusi terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Kulit Sepatu Cibaduyut Bandung. Sedangkan untuk melihat besarnya kontribusi pengaruh yang diberikan oleh masing-masing variabel8bebas terhadap variabel8terikat, maka8dilakukan perhitungan sebagai8berikut:

Coefficients[a]

Model		Standardized Coefficients	Correlations
		Beta	Zero-order
1	Komunikasi Eksternal	.533	.775
	Peluang Usaha	.382	.719

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan output di atas dilakukan perhitungan sebagai berikut:

Pengaruh X_1 terhadap Y = 0,533 x 0,775 = 0,413 atau 41,3%

Pengaruh X_2 terhadap Y = 0,382 x 0,719 = 0,275 atau 27,5%

Dari8hasil perhitungan8di atas,8diketahui bahwa8komunikasi eksternal8(X_1) memberikan kontribusi8paling dominan8 8terhadap keberhasilan8usaha (Y)8dengan kontribusi8yang diberikan8sebesar 41,3%,8sedangkan 27,5% lainnya8diberikan oleh8peluang usaha8(X_2).

Pengujian Hipotesis

Pengujian Hipotesis Parsial (Uji t)

$H_0 : \beta_1 = 0$ Artinya, secara parsial komunikasi eksternal tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Kulit Sepatu Cibaduyut Bandung.

$H_1 : \beta_1 \neq 0$ Artinya, secara parsial komunikasi eksternal tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Kulit Sepatu Cibaduyut Bandung.

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.624	1.904		.853	.401
	Komunikasi Eksternal	.524	.136	.533	3.840	.001
	Peluang Usaha	.352	.128	.382	2.753	.010

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan8tabel di8atas, diketahui bahwa8nilai t-hitung8yang diperoleh komunikasi eksternal (X_1)8adalah sebesar83,840. Nilai8ini akan8dibandingkan dengan8nilai t-tabel8pada tabel8distribusi t.8Dengan α=0,05,8df=n-k-1=30-2-1=827, diperoleh8nilai t-tabel8untuk pengujian8dua pihak8sebesar ±2,052.8Sesuai dengan8kriteria pengujian8hipotesis bahwa8H_0 ditolak8dan $H_1$8diterima, artinya8secara parsial komunikasi8 eksternal8 tidak8 berpengaruh signifikan8terhadap keberhasilan8usaha pada Sentra Kulit Sepatu Cibaduyut Bandung

$H_0 : \beta_2 = 0$ Artinya, secara parsial peluang bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Kulit Sepatu Cibaduyut Bandung.

$H_1 : \beta_2 \neq 0$ Artinya, secara parsial peluang bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Kulit Sepatu Cibaduyut Bandung.

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.624	1.904		.853	.401
	Komunikasi Eksternal	.524	.136	.533	3.840	.001
	Peluang Usaha	.352	.128	.382	2.753	.010

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

Berdasarkan8tabel di8atas, diketahui bahwa8nilai t-hitung8yang diperoleh8peluang bisnis8(X_2) adalah8sebesar 2,753. Nilai8ini akan dibandingkan8dengan nilai8t-tabel pada8tabel distribusi8t. Dengan8α=0,05, df=n-k-1=30-2-1= 27,8diperoleh nilai8t-tabel untuk8pengujian dua pihak8sebesar ±2,052.8Sesuai dengan8kriteria pengujian8hipotesis bahwa8H_0 ditolak0dan H_1 diterima,8artinya secara8parsial peluang8bisnis tidak8berpengaruh signifikan8 terhadap keberhasilan8usaha pada Sentra8Kulit Sepatu Cibaduyut Bandung.

Pengujian Hipotesis Simultan (Uji F)

Untuk membuktikan apakah kedua variabel bebas yang terdiri dari komunikasi eksternal dan peluang bisnis berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha, maka dilakukan pengujian hipotesis dengan rumusan hipotesis sebagai berikut:

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = 0$, artinya secara simultan, kedua variabel bebas yang terdiri dari komunikasi eksternal dan peluang bisnis tidak berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Kulit Sepatu Cibaduyut.

$H_1 : \beta_1 \neq \beta_2 \neq 0$, artinya secara simultan, kedua variabel bebas yang terdiri dari komunikasi eksternal dan peluang bisnis berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Kulit Sepatu Cibaduyut.

Taraf signifikansi (α) : 0,05

Kriteria uji : tolak H_0 jika nilai t-hitung > t-tabel, H_1 terima

Nilai statistik uji F dapat diketahui dari tabel output berikut:

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	305.098	2	152.549	29.751	.000[b]
	Residual	138.443	27	5.128		
	Total	443.541	29			

a. Dependent Variable: Keberhasilan Usaha

b. Predictors: (Constant), Peluang Usaha, Komunikasi Eksternal

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, terlihat bahwa nilai F-hitung yang diperoleh sebesar 29,751. Nilai ini akan dibandingkan dengan nilai F-tabel pada tabel distribusi F. Dengan α=0,05, db_1=2 dan db_2=27, diperoleh nilai F-tabel sebesar 3,354. Dari nilai-nilai di atas, terlihat bahwa nilai F_{hitung} (29,751) > F_{tabel} (3,354), sesuai dengan kriteria pengujian hipotesis bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya secara simultan kedua variabel bebas yang terdiri dari komunikasi eksternal dan peluang bisnis berpengaruh signifikan terhadap keberhasilan usaha pada Sentra Kulit Sepatu Cibaduyut.

KESIMPULAN DAN SARAN8

Kesimpulan8

Berdasarkan8 hasil8 penelitian8 dan pembahasan8mengenai Lokasi Usaha (X1) dan Jiwa Kewirausahaan (X2) Terhadap Keberhasilan Usaha8(Y) dapat8di tarik kesimpulan8sebagai berikut :

1. Komunikasi eksternal di ukur melalui empat indikator, yaitu8pemahaman, kesenangan,8pengaruh pada8sikap, hubungan8yang makin8baik. Untuk indikator pemahaman8 8dalam bisnisnya memperoleh persentase skor tertinggi dengan kategori baik, sedangkan indikator hubungan yang makin baik memperoleh skor yang paling rendah dengan kategori kurang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa secara keseluruhan Komunikasi eksternal di sentra kulit sepatu cibaduyut masih dinilai cukup baik.

   Peluang usaha di ukur melalui lima indikator yaitu mengenali kebutuhan masyarakat, memadukan bisnis yang ada, mengembangkan produk, mengenali kecenderungan, mewaspadai hal yang tidak di inginkan. Untuk indikator memadukan bisnis yang ada 8memperoleh persentase8skor tertinggi dengan8 kategori8 baik,8 sedangkan indikator8mewaspadai hal8yang tidak di inginkan memperoleh8skor yang8paling rendah8dengan kategori8kurang 8baik. Hal ini mengindikasikan bahwa secara keseluruhan peluang bisnis sentra kulit sepatu cibaduyut masih dinilai cukup baik.
2. Keberhasilan Usaha di ukur melalui lima indikator yaitu modal, pendapatan, volume penjualan, output produksi dan tenaga kerja. Untuk indikator output produksi memperoleh persentase skor tertinggi dengan kategori baik, sedangkan indikator tenaga kerja memperoleh skor yang paling rendah dengan kategori kurang baik. Hal ini mengindikasikan bahwa secara keseluruhan Keberhasilan Usaha pada Sentra kulit sepatu cibaduyut masih dinilai cukup baik.
3. Secara parsial, komunikasi eksternal berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra kulit sepatu cibaduyut hal ini ditunjukkan dengan pengujian hipotesis yang menyatakan bahwa adanya pengaruh yang signifikan dari komunikasi eksternal Terhadap Keberhasilan Usaha.
4. Secara parsial, peluang bisnis berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra kulit sepatu cibaduyut hal ini ditunjukkan dengan pengujian hipotesis yang menyatakan bahwa adanya pengaruh yang signifikan dari peluang bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha.
5. Secara simultan, komunikasi eksternal dan peluang bisnis berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra kulit sepatu cibaduyut hal ini ditunjukkan dengan pengujian hipotesis yang menyatakan bahwa adanya pengaruh yang signifikan dari komunikasi eksternal dan peluang bisnis Terhadap Keberhasilan Usaha.

Saran8

Setelah8penulis memberikan8kesimpulan dari8hasil penelitian8 tentang8 komunikasi eksternal dan peluang bisnis berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra kulit sepatu cibaduyut, maka penulis akan memberikan beberapa saran yang dapat digunakan :

1. Sehubungan dengan tanggapan responden mengenai komunikasi eksternal pada indikator yang paling lemah yaitu pengaruh sikap, maka disarankan pihak Sentra kulit sepatu cibaduyut, melakukan intropeksi diri terhadap sikap kepada konsumen agar perusahaan tidak tercoreng Karena memiliki sikap yang kurang baik.
2. Sehubungan dengan tanggapan responden mengenai peluang bisnis pada indikator yang paling lemah yaitu mewaspadai hal yang tidak di inginkan, maka disarankan agar pihak para pelaku usaha di Sentra kulit sepatu cibaduyut, harus mulai waspada terhadap perusahaan lain atau mewaspadai sesuatu kecurangan yang di lakukan sentra di luar cbaduyut yang dapat merugikan sentra kulit sepatu di cibaduyut.
3. Sehubungan dengan tanggapan responden mengenai Keberhasilan Usaha pada indikator yang paling lemah yaitu tenaga kerja, maka disarankan agar pihak para pelaku usaha di Sentra kulit sepatu cibaduyut, harus mulai bisa menambah karyawan yang berpengalaman untuk membuat usaha yang dijalankan bisa sedikit demi sedikit berkembang menjadi lebih baik dari sebelumnya dan untuk indikator yang paling tinggi yaitu output produksi maka disarankan para pelaku usaha untuk berani mengambil peluang-peluang yang datang sehingga setiap hari bisa terus memproduksi produknya tanpa henti.
4. Pengaruh komunikasi eksternal terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra kulit sepatu cibaduyut bisa dikategorikan cukup berpengaruh, sehingga para pelaku usaha harus bisa mulai memperhatikan akan hbungan yang baik dengan para konsumen agar konsumen pun merasa nyaman dan akhirnya akan terus belanja bahan kulit ke cibaduyut.
5. Pengaruh peluang bisnis terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra kulit sepatu ciaduyut bisa dikategorikan cukup berpengaruh, sehingga para pelaku usaha harus mulai mewaspadai hal – hal yang tidak di inginkan seperti, mengalami kerugian dan kecurangan.

Pengaruh komunikasi eksternal dan peluang bisnis berpengaruh signifikan terhadap Keberhasilan Usaha di Sentra kulit sepatu cibaduyut bisa dikategorikan cukup berpengaruh, sehingga para pelaku usaha harus mulai memperhatikan akan hal-hal yang bisa mempengaruhi keberhasilan atau kesuksesan suatu usaha.

Daftar Pustaka

Sugiyono, Metode Penelitian Bisnis Acv Alfabeta, Bandung, 2006, 2012, 2014

Djoko Purwanto, Tulus Sihombing, dan Yati Sumiharti, Komunikasi Bisnis 1997

Djoko Purwanto, M,B,A, Komunikasi Bisnis. Edisi ke tiga, Surakarta 2006

Onong Uchjana Effendy, Ilmu Komunikasi Teori dan Praktek, Jakarta 2006