

**LAPORAN HASIL**  
**PENELITIAN HIBAH BERSAING**  
**STRATEGI DAN OPTIMALISASI KINERJA**  
**KELOMPOK SWADAYA MASYARAKAT(KSM)**  
**DI KOTA SURABAYA**



**Tahun ke 1 dari Rencana 3 Tahun**

**Tim Peneliti:**

**Ketua :**  
Dr Nur Fadjrih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.      NIDN: 0730117301  
**Anggota :**  
Lilis Ardini, S.E, M.Si., Ak., CA.      NIDN: 0722107602  
Nur Handayani, S.E., M.Si., Ak., CA.      NIDN: 0724037501

**Dibiayai oleh:**

**Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Direktorat Pendidikan  
Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Sesuai dengan Surat Perjanjian  
Pelaksanaan Penugasan Program Pengabdian kepada Masyarakat  
Nomor : 059/SP2H/P/K7/KM/2015**

**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA SURABAYA (STIESIA)  
2015**

**Halaman Pengesahan**

**HALAMAN PENGESAHAN**  
**PENELITIAN HIBAH BERSAING**

**Judul Penelitian** : Strategi dan Optimalisasi Kinerja Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) di Kota Surabaya  
**Kode>Nama Rumpun Ilmu** : 562 / Akuntansi  
**Ketua Peneliti:**  
a. Nama Lengkap : Dr. Nur Fadjrih Asyik., SE M.Si., Ak  
b. NIDN : 0730117301  
c. Jabatan Fungsional : Lektor  
d. Program Studi : Akuntansi  
e. Nomor HP : 0811314545  
f. Alamat surel (e-mail) : [nurfadjrih2033@yahoo.com](mailto:nurfadjrih2033@yahoo.com)  
**Anggota Peneliti (1)**  
a. Nama Lengkap : Nur Handayani, SE., M.Si., Ak  
b. NIDN : 0724037501  
c. Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya  
**Anggota Peneliti (2)**  
a. Nama Lengkap : Lilis Ardini, SE., M.Si., Ak  
b. NIDN : 0722107602  
c. Perguruan Tinggi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya  
**Lama Penelitian Keseluruhan:** 3 tahun  
**Penelitian Tahun ke** : 1  
**Biaya Penelitian Keseluruhan:** Rp 209.991.000  
**Biaya Tahun Berjalan** : -dusulkan ke DIKTI Rp 69.991.000,-

Mengetahui,  
Dekan/Ketua



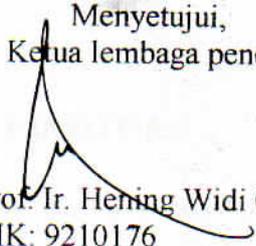
Ahmad Riduwan, SE., MSA., Ak  
8607141

Surabaya, , 30-Desember-2015  
Ketua Peneliti,



Dr. Nur Fadjrih Asyik., SE M.Si., Ak  
NIK: 0709282

Menyetujui,  
Ketua lembaga penelitian



Prof. Ir. Hening Widi Oetomo, MM., PhD  
NIK: 9210176

## **Daftar Isi**

Halaman Sampul .....	1
Halaman Pengesahan .....	2
Daftar Isi.....	3
Daftar Tabel.....	5
Daftar Gambar .....	6
<b>BAB 1      PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang .....	7
1.2 Rumusan Masalah.....	11
1.3 Tujuan Penelitian .....	12
1.4 Manfaat Penelitian .....	12
<b>BAB 2      TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Kerwirausaha .....	14
2.1.1 Menumbuh Jiwa Berwirausaha .....	14
2.1.2 Menumbuh Kompetensi Kewirausahaan .....	15
2.1.3 Karakteristik Berwirausaha.....	16
2.2 Usaha kecil dan Industri kecil.....	17
2.3 Lingkungan Usaha .....	18
2.4 Persyaratan Keberhasilan Wirausahah.....	23
2.5 Hipotesis .....	25
<b>BAB 3      METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian.....	27
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian .....	27

3.3 Variabel dan Definisi Operasional Variabel .....	28
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	29
3.5 Teknik Analisis Data .....	30
<b>BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>	
4.1 Gambaran Umum Bapemas dan KB Kota Surabaya .....	34
4.2 Struktur Organisasi .....	34
4.3 Skema Pemberdaya bagi Keluarga Miskin .....	35
4.4 Pengujian Validitas dan Reabilitas .....	41
 DAFTAR PUSTAKA .....	 68

## DAFTAR TABEL:

Tabel 1	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Produksi (KPd) ..	41
Table 2	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Memasarkan Produk (KM) .....	42
Table 3	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Strategi Perusahaan (SP) .....	42
Table 4	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Wirausaha (KW)	43
Table 5	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Inovasi Teknologi (IT) .....	43
Table 6	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Sumber Daya (KS) .....	44
Tabel 7	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Pesaing (KPs) ....	44
Tabel 8	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Pemasok (KPM) .	45
Tabel 9	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Pelanggan (KPL)	45
Tabel 10	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Jejaring Kemitraan (JK) .....	46
Tabel 11	Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kinerja (K).....	46
Tabel 12	Hasil Analisis Uji Reliabilitas Instrumen .....	47
Tabel 13	Nilai Variance Inflation Faktor dan Nilai Tolerance .....	49
Tabel 14	Rekapitulasi Hasil Uji Regresi .....	52
Tabel 15	Koefisien Determinasi .....	55
Tabel 16	Hasil Pengujian Uji F .....	57
Tabel 17	Pengujian Parsial (Uji T) .....	58
Tabel 18	Koefisien Korelasi dan Determinasi Parsial .....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Struktur Organisasi .....	35
Gambar 2 Skema Pemberdayaan Ekonomi Bagi Keluarga Miskin .....	40
Gambar 3 Grafik Pengujian Normalitas Data .....	48
Gambar 4 Heteroskedastisitas pada Regresi Linier Berganda .....	50

## ABSTRAK

Tujuan khusus dari penelitian ini adalah untuk menentukan faktor internal perusahaan terdiri atas variabel kemampuan produksi (kpd), kemampuan memasarkan produk (kmp), strategi perusahaan (sp), kemampuan wirausaha (kw), inovasi teknologi (ip), dan ketersediaan sumber daya (ks) dan faktor eksternal perusahaan terdiri atas variabel kemampuan pesaing (kps), kemampuan pemasok (kpm), kemampuan pelanggan (kpi), dan jejaring kemitraan (jk) untuk mengoptimalkan Kinerja KSM Kota Surabaya.

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang tercatat di Bapemas dan KB Kota Surabaya dan KSM sekota Surabaya dan masing-masing kelurahan dan kecamatan kota Surabaya, dengan asumsi bahwa karakteristik populasi relative homogen, maka penarikan sampel penelitian menggunakan teknik acak sederhana (simple random sampling). Responden yang dijadikan sampel adalah pengusaha/pemilik usaha. Jumlah sampel yang dijamin responden sebanyak 150 responden.

Hasil pembahasan dalam penelitian ini bahwa pengaruh variabel bebas yaitu faktor internal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Produksi (Kpd), Kemampuan Memasarkan Produk (KM), Strategi Perusahaan (SP), Kemampuan Wirausaha (KW), Inovasi Teknologi (IT), dan Ketersediaan Sumber Daya (KS)) dan faktor eksternal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Pesaing (KPs), Kemampuan Pemasok (Kpm), Kemampuan Pelanggan (KPI), dan Jejaring Kemitraan (JK)) bersama-sama terhadap Kinerja didapat tingkat signifikan sebesar 0,068 (signifikan pada tingkat 10%). Untuk itu pengembangan KSM di Surabaya ini perlu mendapat perhatian yang lebih serius dalam rangka peningkatan kemampuan pengusaha untuk bersaing pada pasar regional dan nasional bahkan internasional dengan memperhatikan baik faktor internal maupun faktor eksternal.

Kata Kunci: kelompok swadaya masyarakat, kewirausahaan, pelatihan,

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1. Latar Belakang

Pengembangan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Hal ini karena usaha tersebut merupakan tulang punggung sistem ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, tetapi juga bertujuan untuk pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Lebih dari itu, pengembangan UMK mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberi kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan.

Keberadaan Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kota Surabaya sangat strategis dalam rangka peningkatan perekonomian. Hal ini terlihat dari jumlah tenaga kerja yang bekerja disektor itu. Ketangguhan UKM telah terbukti sebagai jaring pengaman perekonomian di saat perusahaan besar banyak yang gulung tikar. Oleh karena itu, pengembangan UKM di Surabaya ini perlu mendapat perhatian yang lebih serius dalam rangka peningkatan kemampuan pengusaha untuk bersaing pada pasar regional dan internasional.

Penelitian tentang eksistensi dan peranan Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) di pedesaan belum banyak dilakukan. Beberapa penelitian yang dilakukan Zakri (2001) dan Yulizar (2007) mengungkap mengenai eksistensi dan peranan KSM lokal di pedesaan Sumatera Barat. Sedangkan Acharya (1992) dan Koch (dalam Yulizar, 2007) menunjukkan adanya eksistensi peranan

beberapa "Self Help Group" (Kelompok Swadaya Masyarakat/KSM) dalam memenuhi kebutuhan modal petani miskin pedesaan beberapa negara di Asia. Walaupun peranannya belum dominan, tetapi eksistensi lembaga ini mampu berfungsi sebagai motor penggerak keberdayaan ekonomi pedesaan.

Pada saat usaha besar mengalami kesulitan akibat krisis ekonomi, UKM bertindak sebagai "katup pengaman" dalam perekonomian nasional. Peran dan kinerja usaha kecil dalam perekonomian nasional telah ditunjukkan oleh kemampuan dalam melewati suasana krisis. Manakala usaha besar mengalami keterpurukan yang mendalam, ternyata industri kecil yang justru eksis dan menunjukkan performa yang membaik. Usaha Kecil Menengah (UKM) mengalami perkembangan yang pesat disebabkan karena masyarakat merasa keberadaan UKM sangat diperlukan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat yang memiliki tingkat pendapatan yang subsistem akibat krisis ekonomi tahun 1997.

Jenis usaha kecil umumnya dicirikan oleh jumlah tenaga kerja yang kecil, jumlah aset dan omset yang kecil, tingkat adopsi teknologi yang masih relatif masih rendah, serta berbasis pada bahan baku lokal. Faktor yang terakhir adalah merupakan salah satu keunggulan industri kecil ini, dalam *artiloal based oriented* menjadi bagian dari ketidakmampuan yang telah ditransformasi menjadi salah satu keunggulannya. Kebanyakan industri besar menggunakan input produksi yang berasal dari impor dan untuk mengimpor diperlukan modal besar dan ini tidak dimiliki oleh industri kecil tersebut. Pada saat krisis ekonomi terjadi, beban karena impor inilah yang membuat banyak industri menjadi terpuruk dan *collaps*.

Karakter lain yang sifatnya umum dari industri kecil adalah kemampuan sumberdaya manusia dan kemampuan teknologi relatif rendah. Kelemahan-kelemahan tersebut menjadikan tingkat inovasi yang mengarah kepada peningkatan produktivitas, peningkatan kualitas produk, diversifikasi produk serta *market intelegen*-nya relatif rendah. Hal ini sering mengakibatkan meskipun industri kecil tersebut telah berumur puluhan tahun, namun perkembangannya relatif konstan dan sekedar melewati waktu.

Memulai dengan industri kecil dalam lingkup regional adalah suatu strategi pengembangan yang menggunakan *bottom up approach*, lebih-lebih apabila produk yang dihasilkan oleh industri kecil tersebut adalah *intermediate product* dan memiliki kaitan dengan industri hilirnya yang memiliki skala yang lebih besar.

Usaha kecil sangat diperlukan dalam mewujudkan tatanan ekonomi yang sangat kuat. Tanpa Usaha Kecil Menengah (UKM), keintegrasian pelaku usaha dalam satu mata rantai mengabaikan hubungan bisnis di antara pelaku tersebut, dan diharapkan akan terjadi mutualisme *partnership* dalam arti kedua belah pihak memperoleh manfaat bersama atas keterkaitan itu (*win-win solution*).

Usaha Kecil Menengah (UKM) di Indonesia sudah memiliki landasan hukum tentang Usaha Kecil yaitu Undang-Undang Republik Indonesia No. 9 Tahun 1995 pasal 4 yang menjelaskan bahwa pemberdayaan usaha kecil bertujuan meningkatkan usaha kecil yang tangguh dan mandiri serta dapat berkembang menjadi usaha besar. Pada pasal 5 dikemukakan mengenai kriteria usaha kecil, berbentuk usaha orang-perorangan, badan usaha yang tidak

berbentuk badan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum termasuk koperasi.

Menurut Yuwono dan Partini (2008), Usaha Kecil Menengah banyak menghadapi masalah yang berkaitan dengan keterbatasan informasi, keterampilan dan permodalan. Masalah internal usaha kecil meliputi:

1. Rendahnya profesionalisme tenaga pengelola usaha kecil.
2. Keterbatasan permodalan dan kurangnya akses perbankan dan pasar.
3. Kemampuan penguasaan teknologi yang masih kurang memadai.

Sedangkan masalah eksternal meliputi:

1. Iklim usaha yang kurang menguntungkan bagi pengembangan usaha kecil.
2. Kebijakan pemerintah yang kurang berjalan sebagaimana diharapkan.
3. Kurangnya dukungan dan pembinaan dalam bidang manajemen maupun peningkatan kualitas sumber daya manusia (SDM).

Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana mempunyai tugas melaksanakan sebagian Urusan Pemerintahan bidang : pendidikan, pemberdayaan perempuan dan perlindungan anak, keluarga berencana dan keluarga sejahtera, ketenagakerjaan, pemberdayaan masyarakat, otonomi daerah, pemerintahan umum, administrasi keuangan daerah, perangkat daerah, kepegawaian dan persandian.

Dalam menyelenggarakan tugasnya **Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana** mempunyai fungsi: Perumusan kebijakan teknis bidang pemberdayaan masyarakat dan keluarga berencana, Pemberian dukungan atas penyelenggaraan Pemerintah Daerah bidang pemberdayaan masyarakat dan

keluarga berencana, Pembinaan dan pelaksanaan tugas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 33, Pengelolaan ketatausahaan, Pelaksanaan tugas-tugas lain yang diberikan oleh Kepala Daerah sesuai dengan tugas dan fungsinya.

## **1.2. RUMUSAN MASALAH**

Berdasarkan latar belakang dan konsep-konsep yang dikemukakan di atas, maka masalah penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah faktor internal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Produksi (Kpd), Kemampuan Memasarkan Produk (KM), Strategi Perusahaan (SP), Kemampuan Wirausaha (KW), Inovasi Teknologi (IT), dan Ketersediaan Sumber Daya (KS)) dan faktor eksternal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Pesaing (KPs), Kemampuan Pemasok (Kpm), Kemampuan Pelanggan (KPl), dan Jejaring Kemitraan (JK)) berpengaruh secara simultan terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya?
2. Apakah faktor internal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Produksi (Kpd), Kemampuan Memasarkan Produk (KM), Strategi Perusahaan (SP), Kemampuan Wirausaha (KW), Inovasi Teknologi (IT), dan Ketersediaan Sumber Daya (KS)) dan faktor eksternal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Pesaing (KPs), Kemampuan Pemasok (Kpm), Kemampuan Pelanggan (KPl), dan Jejaring Kemitraan (JK)) berpengaruh secara parsial terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya?

## BAB 2

### TINJAUAN TEORETIS

#### 2.1 Kewirausahaan

##### 2.1.1 Menumbuhkan Jiwa Wirausaha

Menjadi wirausaha (*entrepreneur*) tentu saja merupakan hak azasi semua orang. Jangan karena kita tidak punya turunan pengusaha sehingga menutup peluang untuk menjadi wirausaha. Langkah awal yang kita lakukan apabila berminat terjun ke dunia wirausaha adalah menumbuhkan jiwa kewirausahaan di diri kita. Beberapa cara yang dapat dilakukan diantaranya melalui (Suryana, 2003):

1. Pendidikan formal

Berbagai lembaga pendidikan baik menengah maupun tinggi menyajikan berbagai program atau paling tidak mata kuliah kewirausahaan.

2. Seminar-Seminar Kewirausahaan

Berbagai seminar kewirausahaan seringkali diselenggarakan dengan mengundang pakar dan praktisi kewirausahaan sehingga melalui media ini kita akan membangun jiwa kewirausahaan di diri kita.

3. Pelatihan

Berbagai simulasi usaha biasanya diberikan melalui pelatihan baik yang dilakukan dalam ruangan (*indoor*) maupun di luar ruangan (*outdoor*). Melalui pelatihan ini, keberanian dan ketanggapan kita terhadap dinamika perubahan lingkungan akan diuji dan selalu diperbaiki serta dikembangkan.

#### 4. Otodidak

Melalui berbagai media kita bisa menumbuhkan semangat berwirausaha. Misalnya melalui biografi pengusaha sukses (*success story*), media televisi, radio, majalah, koran, dan berbagai media yang dapat kita akses untuk menumbuhkembangkan jiwa wirausaha yang ada di diri kita.

Pengertian minat berwirausaha adalah rasa tertariknya seseorang untuk melakukan kegiatan usaha yang mandiri dengan keberanian mengambil risiko. Minat tinggi menunjukkan adanya kesadaran bahwa wirausaha melekat pada dirinya sehingga individu lebih banyak perhatian dan lebih senang melakukan kegiatan wirausaha. Menurut Susatyo (dalam Sukardi, 2008), wirausaha memiliki 6 (enam) ciri yaitu *self confidence, originality, people oriented, task result oriented, future oriented, dan risk taking*. Littunen (2000) menyebutkan ada 2 (dua) ciri wiraswastawan, yaitu adanya kreativitas dan keberanian dalam mengambil risiko. Sementara Marbun (dalam Alma, 2000) menyebutkan ada 7 (tujuh) ciri wirausaha yaitu percaya diri, berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil risiko, kemampuan kepemimpinan, keorisinilan ide, memiliki visi masa depan secara jelas, dan kreatif dalam pelaksanaan tugas.

##### **2.1.2 Menumbuhkan Kompetensi Wirausaha**

Wirausaha yang sukses pada umumnya adalah mereka yang memiliki kompetensi yaitu seseorang yang memiliki ilmu pengetahuan, keterampilan, dan kualitas individu yang meliputi sikap, motivasi, nilai serta tingkah laku yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan/kegiatan. Keterampilan yang harus dimiliki adalah:

1. *Managerial skill*
2. *Conseptual skill*
3. *Human skill*
4. *Decision making skill*
5. *Time managerial skill*

### **1.1.3. Karakteristik Berwirausaha**

Menurut Izedonmi dan Okafor (2007), individu yang memiliki karakteristik wirausaha adalah memiliki kemampuan untuk mengidentifikasi peluang dan menggerakkan sumber daya untuk mencapai tujuan. Karakteristik wirausaha diidentifikasi sebagai inti utama perilaku dan kinerja seorang wirausaha. Karakteristik yang dimiliki oleh seorang wirausaha adalah sebagai berikut:

1. Kebutuhan (motivasi) berprestasi
2. Lokus kendali
3. Pengambilan risiko
4. Proaktif
5. Toleransi terhadap ketidakpastian
6. Kreativitas

Lambing dan Kuehl (dalam Hendro dan Chandra, 2006) menyatakan bahwa setiap wirausahawan (*entrepreneur*) yang sukses memiliki 4 (empat) unsur pokok yaitu kemampuan (kaitannya dengan *IQ* dan *skill*), keberanian (kaitannya dengan *Emotional Quotient* dan mental), keteguhan hati (kaitannya dengan motivasi diri), dan kreatifitas yang memerlukan sebuah

cikal bakal ide untuk menemukan peluang berdasarkan intuisi (kaitannya dengan *experience*).

## 2.2 Usaha Kecil dan Industri Kecil

Besarnya suatu usaha tergantung pada sejumlah faktor. Menurut Panaandiker (1996), ada 2(dua) faktor utama yang sangat penting dalam mengklasifikasi besar kecilnya suatu usaha yaitu pasar dan teknologi. Apabila pasar yang dilayani kecil karena jumlah pembelinya terbatas atau sifatnya hanya musiman (omset kecil) maka usaha tersebut dikategori usaha kecil.

Menurut Undang-Undang Republik Indonesia No. 9/1995 tentang usaha kecil, dinyatakan dalam pasal 5 ayat 1 dan 2 kriteria usaha kecil adalah:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp200.000.000 (dua ratus juta rupiah), tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000 (satu milyar rupiah).
- c. Milik Warga Negara Indonesia.
- d. Berdiri sendiri bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau berafiliasi baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar.
- e. Berbentuk usaha orang perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Klasifikasi menurut Biro Pusat Statistik (Juli 2011), yaitu industri yang menyerap tenaga kerja 1-9 orang disebut *home industry* (industri kerajinan rumah), 10-49 orang disebut industri kecil, 50-99 orang disebut industri sedang, >100 orang tenaga kerja disebut industri besar.

Menurut Undang-Undang RI No.9 Tahun 1995 Tentang Usaha Kecil dalam sembinging (2006;60), kriteria usaha kecil dikategori sebagai berikut:

1. Manajemen sendiri, artinya manajemen adalah pemilik.
2. Modal disediakan oleh pemilik atau sekelompok kecil orang.
3. Daerah operasinya bersifat local.
4. Ukuran usaha secara keseluruhan relatif kecil.

Kekuatan usaha kecil diantaranya: (1) Memiliki kebebasan bertindak, (2) Fleksibel, dan (3) Tidak mudah goncang. Sedangkan kelemahan usaha kecildiantaranya dari aspek: (1) Kelemahan struktural dan (2) Kelemahan kultural.

### **2.3 Lingkungan Usaha (Lingkungan Internal dan Eksternal)**

Suatu perusahaan selalu terkait dan berinteraksi dengan lingkungan yang senantiasa berkembang. Perusahaan dapat hidup dan berkembang jika manajemen perusahaan mampu menyesuaikan dengan memanfaatkan potensi lingkungan untuk memajukan perusahaan. Kinerja sektor Usaha Kecil Menengah (UKM) dipengaruhi oleh 2 (dua) faktor utama yakni faktor-faktor internal dan faktor-faktor eksternal. Faktor internal meliputi aspek Sumber Daya Manusia (pemilik, manajer, dan karyawan), aspek keuangan, aspek teknis produksi, dan aspek pemasaran. Sedangkan faktor eksternal terdiri atas kebijakan pemerintah, aspek sosial budaya dan ekonomi, serta peranan lembaga terkait seperti Pemerintah, Perguruan Tinggi, Swasta, dan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) (McCormick et al.,1997; Zang, 2001; Laceiva, 2004; Maupa, 2004).

perusahaan perlu digali dan diidentifikasi kekuatannya dalam rangka membangun suatu kemampuan untuk mencapai keunggulan. Faktor internal yang penting (*critical development factors*) untuk pertumbuhan perusahaan meliputi pengusaha kecil sebagai manajer, perusahaan sebagai organisasi, kepemilikan atau struktur kepemilikan.

Berkaitan dengan aspek lingkungan, Wilkinson (2002) menyatakan bahwa Usaha Kecil Menengah (UKM) akan tumbuh bilamana aturan/kebijakan mendukung, lingkungan makro ekonomi dikelola dengan baik, stabil, dan dapat diprediksi, informasi yang dapat dipercaya dan mudah diakses, dan lingkungan sosial mendorong dan menghargai keberhasilan usaha tersebut.

Studi yang dilakukan oleh Maupa (2004) menunjukkan faktor-faktor yang mempengaruhi wirausaha mencakup: (1) Karakteristik individu manajer/pemilik, karakteristik perusahaan, lingkungan eksternal bisnis, dan dampak kebijakan ekonomi dan sosial yang mempunyai pengaruh langsung, positif, dan signifikan terhadap strategi bisnis dan pertumbuhan usaha; (2) Karakteristik perusahaan dan dampak kebijakan sosial dan ekonomi yang mempunyai pengaruh langsung yang negatif terhadap strategi bisnis; dan (3) Strategi bisnis mempunyai pengaruh langsung, positif, dan signifikan terhadap pertumbuhan perusahaan.

Berdasarkan beberapa literatur dan studi empiris sebelumnya, penelitian ini difokuskan untuk menguji keterkaitan antara faktor-faktor eksternal dan internal dan pengaruhnya terhadap kinerja Usaha Kecil Menengah (UKM) di Kota Surabaya. Beberapa penelitian dan studi sebelumnya yang berkaitan dengan penelitian ini dan dapat dijadikan acuan atau rujukan untuk dikembangkan

dalam penelitian ini antara lain : (1) McCormick et al. (1997) melakukan penelitian di Nairobi dengan menguji variabel modal awal, permintaan, umur, tingkat pendidikan, etnik, ketersediaan kredit, dan bauran produk. Hasil penelitian menunjukkan bahwa modal awal, ketersediaan kredit, bauran produk dan permintaan serta umur, tingkat pendidikan, etnik dari wirausaha berpengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan; (2) Crijns dan Ooghi (2000) mengungkapkan bahwa setiap tahap pertumbuhan perusahaan merupakan hasil dari 2 (dua) lingkungan tempat perusahaan melakukan bisnisnya, yakni lingkungan internal dan eksternal. Faktor eksternal penting yang mempengaruhi pertumbuhan perusahaan adalah industri dan pasar, perusahaan pesaing, dan iklim ekonomi.

Penelitian Wisardja (2000) menunjukkan bahwa faktor lingkungan industri yang unsur-unsurnya mencakup pelanggan, pemasok, pesaing, dan teknologi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap keberhasilan usaha industri ukiran kayu di Kabupaten Gianyar Propinsi Bali, dan unsur pelanggan berpengaruh paling dominan terhadap keberhasilan usaha kayu tersebut. Zhang (2001) menyimpulkan adanya dua prekondisi utama untuk tumbuhnya usaha kecil yaitu kemampuan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup jangka panjang dan kemampuan manajer untuk mengatasi hambatan manajemen.

Lingkungan eksternal adalah suatu kekuatan yang ada di luar perusahaan yang tidak dapat dikontrol oleh pimpinan perusahaan. Lingkungan eksternal perusahaan terdiri atas lingkungan pekerjaan dan lingkungan sosial. **Lingkungan pekerjaan** meliputi kelompok elemen yang dipengaruhi oleh

aktivitas operasional perusahaan, seperti pemegang saham, pemasok, pesaing, pelanggan, kreditur, serikat pekerjaan dan asosiasi dagang. **Lingkungan sosial** dapat dipisahkan menjadi lingkungan ekonomi, sosial budaya, teknologi, hukum, dan politik. Lingkungan sosial adalah perubahan dan dampak sosial yang ditimbulkan oleh kekuatan yang berasal dari luar perusahaan seperti kegiatan ekonomi, sosial budaya (opini dan gaya hidup), pemerintah (peraturan-peraturan dan kebijaksanaan), teknologi, dan geografi. Kekuatan dari luar tersebut mencakup:

1. Kegiatan ekonomi yaitu naik turunnya perekonomian yang disebabkan siklus bisnis, resesi, deflasi atau inflasi yang naik yang dapat menyebabkan harga peralatan naik, sehingga kinerja perusahaan akan terpengaruh oleh kondisi ini.
2. Kebijakan pemerintah di bidang moneter dan fiskal dapat mempengaruhi kinerja perusahaan. Kebijakan moneter dapat mempengaruhi kinerja perusahaan. Kebijakan moneter dapat mempengaruhi tingkat suku bunga yang ditanggung oleh perusahaan. Harga barang-barang akan naik dan kemungkinan permintaan akan produk akan turun sehingga profit yang diterima akan turun.
3. Perubahan teknologi di dunia maju, seperti teknologi informasi dengan ditemukannya *chip* untuk komputer sehingga proses produksi akan terotomatisasi. Hal tersebut akan membuat manusia menjadi tenaga kerja yang tidak di butuhkan lagi (banyak pengangguran).
4. Lingkungan demografi dan gaya hidup. Lingkungan hidup manusia yang berbeda-beda akan menyebabkan pranata-pranata yang dimiliki suatu

4. Lingkungan demografi dan gaya hidup. Lingkungan hidup manusia yang berbeda-beda akan menyebabkan pranata-pranata yang dimiliki suatu masyarakat akan berbeda pula dengan masyarakat yang lainnya. Kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi akan terbawa dengan adanya proses globalisasi yang hadir ke dalam lingkungan demografi dan gaya hidup masyarakat Indonesia.

Lingkungan eksternal perusahaan baik lingkungan pekerjaan maupun sosial oleh Porter (2000) dikatakan sebagai peta persaingan dalam lingkungan industri yang tergantung pada 5 (lima) dasar kekuatan (*five competitive force*) sebagai berikut:

1. Ancaman pendatang baru (*threat of entrans*).
2. Ancaman barang pengganti (*threat of substitute's product*).
3. Kekuatan tawar menawar dari pemasok (*the bargaining power of suppliers*).
4. Kekuatan tawar menawar dari pembeli (*the bargaining power of consumers*).
5. Persaingan dari perusahaan sejenis dalam industri tersebut (*rivalry among existing firms*).

#### **2.4 Persyaratan Keberhasilan Wirausaha**

UKM sebagai unit usaha yang bergerak di bidang ekonomi dan sosial pada dasarnya mempunyai tujuan yang sama yaitu membantu meningkatkan pertumbuhan ekonomi, yang merupakan sasaran utama pembangunan ekonomi. Pembangunan ekonomi itu sendiri diarahkan pada peningkatan produktivitas dan pendapatan masyarakat. Perubahan tingkat produktivitas dan pendapatan ini hanya dicapai bila faktor-faktor produksi yang ada dikombinasikan dengan cara

1. Melalui kegiatan inovatif (penciptaan pengetahuan baru dan penerapannya).
2. Melalui kegiatan peningkatan kegiatan kerja (berprestasi lebih banyak dalam satuan waktu kerja tetap dan atau waktu kerja yang diperpanjang).

Kemungkinan pertama berkaitan dengan kenaikan pendapatan per kapita dengan adanya peralihan kearah penggunaan teknologi yang produktif, pembuatan dan penyebaran barang-barang baru, struktur organisasi yang baru, dan keterampilan baru. Sedangkankemungkinan kedua secara implisit terkandung dalam tipe inovasi tentang proses kegiatan kerja yang meliputi:

1. Pembuatan produk-produk baru atau mutu produk yang baru.
2. Penggunaan metode produksi baru.
3. Menciptakan tata laksana baru di bidang industri.
4. Pembuatan prasarana baru.
5. Pencarian sumber pembelian baru.

Hakikat dari fungsi wirausaha adalah melihat dan menerapkan kemungkinan-kemungkinan baru di bidang ekonomi. Fungsi ini disebut fungsi inovatif. Secara substansi dan organisatoris, fungsi inovatif dapat dijabarkan dalam berbagai bidang kegiatan seperti:

1. Mengenal keuntungan atau manfaat (benefit) dari kombinasi-kombinasi baru.
2. Evaluasi keuntungan (benefit) yang terkandung dalam kombinasi baru itu.
3. Pembiayaan.
4. Teknologi, perencanaan, dan pembangunan tempat-tempat produksi.
5. Pengadaan dan pendidikan tenaga kerja.
6. Negosiasi dengan pemerintah/badan resmi yang berwenang.
7. Negosiasi dengan pemasok dan pelanggan.

Dari ketujuh fungsi tersebut tidak mungkin seorang wirausaha mampu melaksanakan semuanya secara efektif. Seorang wirausaha dapat mengkombinasikan dengan berbagai kemungkinan yang dapat dijangkau oleh kemampuannya. Tetapi yang lebih penting dan menentukan adalah apakah seorang wirausaha berhasil mempengaruhi dan mengorganisir proses pembauran tersebut sehingga tercipta kombinasi baru. Seorang wirausaha melihat tanggung jawab utama dalam pelaksanaan segala fungsi, walaupun hanya beberapa fungsi yang dilaksanakan olehnya, sedangkan fungsi lainnya diserahkan pada yang lain. Hal ini dapat dipahami karena bagaimanapun keterbatasan kemampuan seorang wirausaha, ia masih tetap membutuhkan orang lain sebagai sumber informasi yang dapat mendukung gagasannya.

## **2.5. Hipotesis**

Berdasarkan tinjauan pustaka di atas, maka dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut:

H<sub>1</sub> : Faktor internal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Produksi (Kpd), Kemampuan Memasarkan Produk (KM), Strategi Perusahaan (SP), Kemampuan Wirausaha (KW), Inovasi Teknologi (IT), dan Ketersediaan Sumber Daya (KS)) dan faktor eksternal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Pesaing (KPs), Kemampuan Pemasok (Kpm), Kemampuan Pelanggan (KPI), dan Jejaring Kemitraan (JK)) berpengaruh secara simultan terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya

- H<sub>2a</sub> : Faktor internal perusahaan (Kemampuan Produksi (Kpd)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya
- H<sub>2b</sub> : Faktor internal perusahaan (Kemampuan Memasarkan Produk (KM)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya
- H<sub>2c</sub> : Faktor internal perusahaan (Strategi Perusahaan (SP)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya
- H<sub>2d</sub> : Faktor internal perusahaan (Kemampuan Wirausaha (KW)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya
- H<sub>2e</sub> : Faktor internal perusahaan (Inovasi Teknologi (IT)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya
- H<sub>2f</sub> : Faktor internal perusahaan (Ketersediaan Sumber Daya (KS)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya
- H<sub>2g</sub> : Faktor eksternal perusahaan (Kemampuan Pesaing (KPs)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya
- H<sub>2h</sub> : Faktor eksternal perusahaan (Kemampuan Pemasok (Kpm)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya
- H<sub>2i</sub> : Faktor eksternal perusahaan (Kemampuan Pelanggan (KPl)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya
- H<sub>2j</sub> : Faktor eksternal perusahaan (Jejaring Kemitraan (JK)) berpengaruh terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya

## BAB 3

### TUJUAN DAN MANFAAT PENELITIAN

#### 3.1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menguji pengaruh secara simultan faktor internal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Produksi (Kpd), Kemampuan Memasarkan Produk (KM), Strategi Perusahaan (SP), Kemampuan Wirausaha (KW), Inovasi Teknologi (IT), dan Ketersediaan Sumber Daya (KS)) dan faktor eksternal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Pesaing (KPs), Kemampuan Pemasok (Kpm), Kemampuan Pelanggan (KPl), dan Jejaring Kemitraan (JK)) terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya.
2. Menguji pengaruh secara parsial faktor internal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Produksi (Kpd), Kemampuan Memasarkan Produk (KM), Strategi Perusahaan (SP), Kemampuan Wirausaha (KW), Inovasi Teknologi (IT), dan Ketersediaan Sumber Daya (KS)) dan faktor eksternal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Pesaing (KPs), Kemampuan Pemasok (Kpm), Kemampuan Pelanggan (KPl), dan Jejaring Kemitraan (JK)) terhadap Kinerja KSM Bapemas dan KB Kota Surabaya.

### **3.2. Manfaat Penelitian**

#### **1. Manfaat Teoretis**

Memberi sumbangan pemikiran bagi penelitian lebih lanjut, khususnya berkaitan dengan pengembangan dan kewirausahaan untuk membuat inovasi-inovasi baru di bidang usaha.

#### **2. Manfaat Praktis**

- a. Penelitian ini diharapkan menjadi bahan kajian bagi pemerintah dalam merumuskan kebijakan yang lebih baik dalam memperdayakan usaha kecil khususnya UKM atau Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Bapemas dan KB Kota Surabaya.
- b. Memberi tambahan informasi bagi pemilik/pengelola UKM atau Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang perlu diperhatikan dalam mengembangkan usahanya.

## BAB 4

### METODE PENELITIAN

#### 4.1. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan merupakan penelitian kuantitatif, sedangkan pendekatan yang digunakan penulis adalah pendekatan survey dengan kuisioner sebagai instrumen. Jenis penelitian survey dilakukan dengan mengambil sampel dari populasi dan menggunakan kuisioner sebagai alat pengumpulan data yang pokok (Djarwanto, 1996). Pengambilan sampel diharapkan dapat mewakili keberadaan populasi yang ada, sehingga hasilnya dapat digeneralisasi dan dapat diambil simpulan (Purwanto dan Surwanto, 2004).

#### 4.2. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi adalah jumlah keseluruhan dari satu-satunya atau individu-individu yang karakteristiknya hendak diduga. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) yang tercatat di Bapemas dan KB Kota Surabaya dan KSM sekota Surabaya dan masing-masing Kelurahan dan Kecamatan Kota Surabaya sebanyak 330 KSM.

Dengan asumsi bahwa karakteristik populasi relatif homogen, maka penarikan sampel penelitian menggunakan teknik acak sederhana (*simple random sampling*). Responden yang dijadikan sampel adalah pengusaha/pemilik usaha. Jumlah sampel yang dijadikan responden sebanyak 100 responden.

### **4.3. Variabel dan Definisi Operasional Variabel**

#### **a. Variabel Penelitian**

##### **(1) Variabel Independen**

Variabel independen mencakup: (a) Faktor internal perusahaan terdiri atas variabel Kemampuan Produksi (KpD), Kemampuan Memasarkan Produk (KM), Strategi Perusahaan (SP), Kemampuan Wirausaha (KW), Inovasi Teknologi (IT), dan Ketersediaan Sumber Daya (KS)) dan (b) faktor eksternal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Pesaing (KPs), Kemampuan Pemasok (Kpm), Kemampuan Pelanggan (KPI), dan Jejaring Kemitraan (JK)).

##### **(2) Variabel Dependen**

Variabel dependen penelitian ini adalah kinerja Kelompok Swadaya Masyarakat (KSM) Bapemas dan KB Kota Surabaya.

#### **b. Definisi Operasional Variabel Penelitian**

Pengukuran variabel penelitian didasarkan pada persepsi atau tanggapan responden terhadap seluruh indikator variabel yang telah dikonstruksi pada model Sugiyono (2007). Jawaban responden terhadap setiap pernyataan diberi skoring menurut Skala Likert, yakni dengan skor 1 untuk nilai paling terendah dan skor 5 untuk nilai paling tinggi. Dalam penelitian ini menggunakan Kuesioner yang digunakan Siwi dan Purmiyati (2007).

#### **4.4. Teknik Pengumpulan Data**

Dalam upaya pengumpulan data dan keterangan lain yang berhubungan dengan penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode antara lain (Indriantoro dan Supomo, 2001):

##### **1. Survey Pendahuluan**

Survey pendahuluan merupakan tahap yang pertama dalam prosedur pengumpulan data. Pada tahap ini, peneliti berusaha mengenali obyek penelitian. Sistem-sistem yang terdapat di dalamnya serta prosedur-prosedur yang diterapkan dan digali sehingga diperoleh gambaran umum perusahaan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui permasalahan yang kemudian ditemukan suatu rumusan masalah.

##### **2. Studi Kepustakaan**

Setelah melakukan survey pendahuluan untuk mengetahui permasalahan yang ada dan merumuskan masalah, maka langkah selanjutnya peneliti mengumpulkan dan mempelajari tulisan-tulisan, artikel-artikel ilmiah, dan literatur-literatur ilmiah yang berisi konsep dasar dan teori-teori yang berkaitan dengan permasalahan tersebut dan digunakan sebagai landasan teoretis untuk pemecahan masalah.

##### **3. Studi Lapangan**

Studi lapangan dilakukan setelah studi kepustakaan dan merupakan kelanjutan dari survey pendahuluan. Dalam melakukan studi lapangan, peneliti mencari dan mendapat data secara langsung dari responden. Beberapa kegiatan dalam studi lapangan antara lain:

**a. Observasi/Pengamatan**

Teknik pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung pada obyek penelitian.

**b. Interview/Wawancara**

Mengumpulkan data dengan melakukan *interview* secara langsung dengan pihak intern perusahaan yaitu pada pengusaha atau pemilik usaha.

**c. Kuisioner**

Kuisioner diberikan kepada pihak-pihak respondensi yaitu pengusaha atau pemilik usaha.

**d. Dokumentasi**

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data dari dokumen-dokumen yang berkaitan dengan obyek penelitian untuk bukti adanya permasalahan yang dihadapi dalam penelitian.

**4.5. Teknis Analisis Data**

**4.5.1. Uji Validitas dan Reliabilitas**

Uji validitas dimaksudkan untuk mengukur sejauh mana instrumen yang digunakan benar-benar mengukur apa yang seharusnya diukur. Untuk menguji validitas instrumen, maka dilakukan dengan cara mengkorelasi butir-butir pertanyaan dari kuisioner dengan skor total masing-masing instrumen, dan instrumen dikatakan valid apabila nilai koefisien korelasi lebih besar dari 0,01.

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengukur bahwa instrumen yang digunakan bebas dari kesalahan, sehingga diharapkan dapat menghasilkan hasil

yang konsisten. Dengan kata lain, uji reliabilitas bertujuan untuk menentukan tingkat konsistensi pengukuran apabila pengukuran tersebut diulangi dua kali atau lebih dalam mengukur gejala yang sama. Dalam penelitian ini, reliabilitas instrumen kuesioner diuji dengan menggunakan nilai koefisien *cronbach alpha*. Variabel tersebut dapat dikatakan *reliable* bila *cronbach alpha*-nya memiliki nilai lebih besar dari 60.

#### **4.5.2. Uji Asumsi Klasik**

Teknik analisis data dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dengan menggunakan regresi dan mengolah hasil kuisioner responden menggunakan program statistik SPSS 20.0, sebelum dilakukan olah data harus dilakukan uji asumsi klasik yang meliputi:

##### **(a) Uji Normalitas**

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan variabel independen mempunyai distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah memiliki distribusi data normal atau mendekati normal (Sugiyono, 2007).

##### **(b) Uji Multikolinearitas**

Uji Multikolinearitas. Bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Untuk mengetahui adanya multikolinearitas dapat dilihat dari: (a) Nilai *tolerance* dan *varianceinflation factor* (VIF). Nilai yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah nilai *tolerance* < 0,10 atau sama dengan nilai VIF > 10 dan (b) Jika antar variabel independen ada

korelasi yang cukup tinggi (umumnya di atas 0.90), maka hal ini merupakan indikasi adanya multikolinearitas (Bungin, 2005).

**(c) Uji Heteroskedastisitas**

Uji Heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* antara SRESID dan ZPRED. Sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi dan sumbu X adalah residual ( $Y \text{ prediksi} - Y \text{ sesungguhnya}$ ) yang telah di *studentized*.

**(d) Uji Autokorelasi**

Uji Autokorelasi. Bertujuan untuk menguji apakah dalam suatu model regresi linier ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pada periode  $t-1$ . Prosedur pengujian dilakukan menggunakan uji *Durbin-Watson (DW test)*. Pengambilan keputusan ada tidaknya autokorelasi: (a) Bila nilai DW terletak antara batas atas ( $du$ ) dan ( $4-du$ ), maka koefisien autokorelasi sama dengan nol, berarti tidak ada autokorelasi, (b) Bila nilai DW lebih rendah daripada batas bawah ( $dl$ ), maka autokorelasi lebih besar daripada nol, berarti ada korelasi positif, (c) Bila nilai DW lebih besar dari ( $4-dl$ ), maka koefisien autokorelasi lebih kecil daripada nol, berarti ada autokorelasi negatif, dan (d) Bila DW terletak di antara batas atas ( $du$ ) dan batas bawah ( $dl$ ) atau DW terletak antara ( $4-du$ ) dan ( $4-dl$ ), maka hasilnya tidak dapat disimpulkan.

#### 4.5.3. Uji Regresi

Untuk menguji hipotesis dalam penelitian ini, dapat digunakan alat uji statistik dalam model regresi linear berganda. Adapun model regresi linear berganda adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} KU = & \alpha + \beta_1 KPd + \beta_2 KM + \beta_3 SP + \beta_4 KW + \beta_5 IT + \beta_6 KS + \beta_7 KPs \\ & + \beta_8 KPm + \beta_9 KPl + \beta_{10} JK + e \end{aligned} \quad (1)$$

Dalam persamaan di atas KPd adalah Kemampuan Produksi, KM adalah Kemampuan Memasarkan Produk, SP adalah Strategi Perusahaan, KW adalah Kemampuan Wirausaha, IT adalah Inovasi Teknologi, dan KS adalah Ketersediaan Sumber Daya, KPs adalah Kemampuan Pesaing, KPm adalah Kemampuan Pemasok, KPl adalah Kemampuan Pelanggan, JK adalah Jejaring Kemitraan,  $\alpha$  adalah konstanta,  $\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7, \beta_8, \beta_9, \beta_{10}$  adalah koefisien, dan  $e$  adalah *error*.

## **BAB 5**

### **HASIL PENELITIAN**

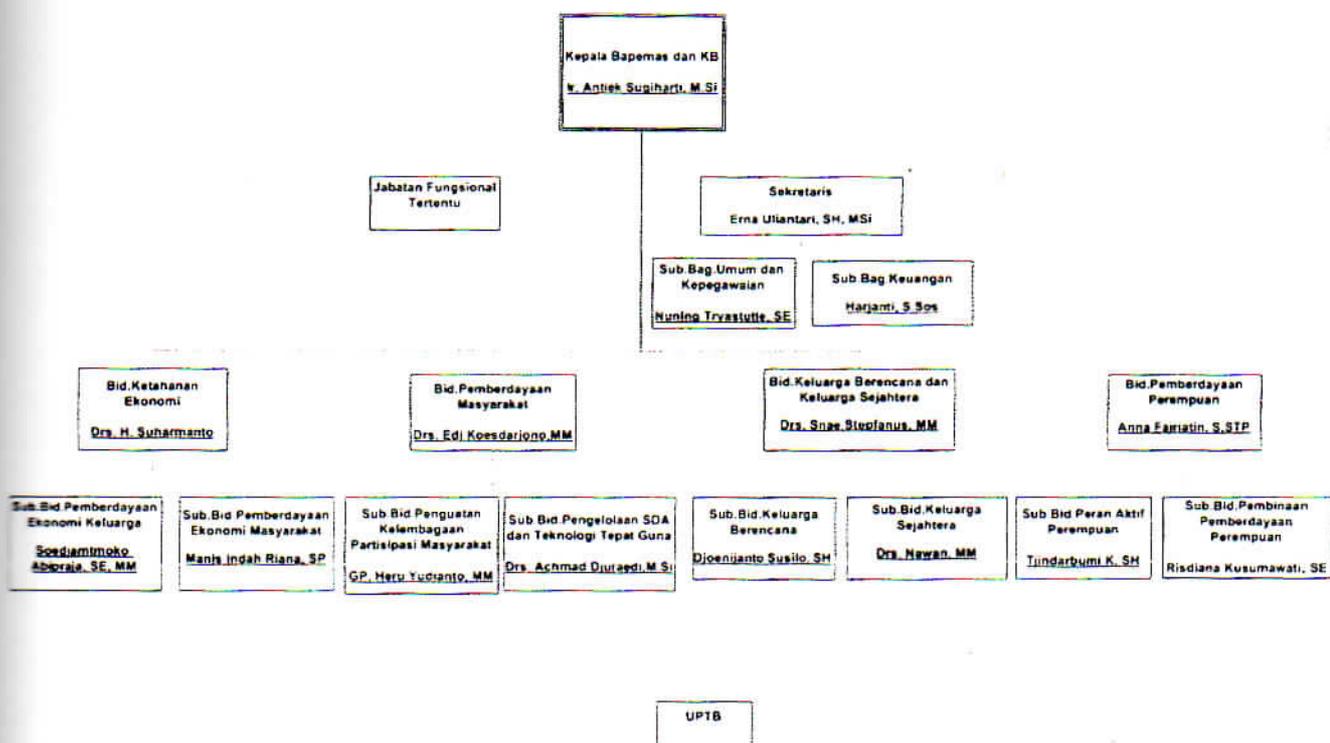
#### **5.1. Gambaran Umum Bapemas dan KB di Kota Surabaya**

Sejarah berdirinya Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana Kota Surabaya didasarkan pada: (1) Surat gubernur Jatim Nomor: 61/7990/041/2003 tanggal 13 Oktober 2003, perihal Penataan Kelembagaan dan Penyerahan personil, Pembiayaan, Peralatan, dan Dokumentasi (P3D) BKKBN Kabupaten/Kota, (2) Surat BKKBN Provinsi Jawa Timur Nomor: 2500/01.001/1.1/X.03 tanggal 20 Oktober 2003 perihal Penataan Kelembagaan dan Penyerahan P3D BKKBN Kabupaten/Kota, (3) Serah terima Satuan Kerja, Personil, Pembiayaan, Peralatan, dan Dokumentasi (P3D) BKKBN Kota Surabaya kepada Pemerintah Kota Surabaya pada tanggal 19 Desember 2003 bertempat di Graha Sawunggaling, (4) Keputusan Walikota Surabaya Nomor: 05 tahun 2004 tanggal 29 Januari 2004 tentang Organisasi Badan Koordinasi Keluarga Berencana, (5) Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor: 15 tahun 2005 tanggal 14 November 2005 tentang Organisasi Lembaga Teknis Kota Surabaya, dan (6) Peraturan Walikota Surabaya Nomor : 76 tahun 2005 tanggal 20 Desember 2005 tentang Penjabaran Tugas dan Fungsi Badan Pemberdayaan Masyarakat & Keluarga Berencana Kota Surabaya.

Visi Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana Kota Surabaya adalah keluarga Berkualitas. Misi Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana Kota Surabaya adalah: (1) Mewujudkan Sumber Daya Manusia berkualitas mulai dari saat pembuahan, (2) Menyediakan data informasi

keluarga berskala mikro khususnya dalam pemberdayaan keluarga miskin, (3) Memberdayakan dan menggerakkan masyarakat dalam membangun keluarga kecil, bahagia, dan sejahtera, (4) Meningkatkan upaya pemberdayaan perempuan dalam mewujudkan kesetaraan dan keadilan gender, (5) Meningkatkan penguatan jaringan pelebagaan pengarusutamaan gender, (6) Menggalang kemitraan dalam peningkatan kesejahteraan, kemandirian, dan ketahanan keluarga, (7) Meningkatkan kualitas pelayanan Keluarga Berencana, dan kesehatan reproduksi, dan (8) Meningkatkan pelaksanaan manajemen dan kelembagaan bapemas dan keluarga berencana.

## 5.2. Struktur Organisasi dan Tugas Pokok Personil di Bapemas dan KB di Kota Surabaya



**Gambar 1**  
**Struktur Organisasi**

**Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana** mempunyai tugas melaksanakan sebagian urusan Pemerintahan bidang: (1) Pendidikan, (2) Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak, (3) Keluarga Berencana dan Keluarga Sejahtera, (4) Ketenagakerjaan, (5) Pemberdayaan Masyarakat, dan (6) Otonomi Daerah, Pemerintahan Umum, Administrasi Keuangan Daerah, Perangkat Daerah, Kepegawaian, dan Persandian.

**Sekretariat** mempunyai tugas melaksanakan sebagian tugas Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana di bidang ketatausahaan. Rincian tugas Sekretariat sebagai berikut: (1) Pelaksanaan koordinasi penyusunan rencana program, anggaran dan laporan badan, (2) Pelaksanaan pembinaan organisasi dan ketatalaksanaan, (3) Pengelolaan administrasi kepegawaian, (4) Pengelolaan surat menyurat, dokumentasi, rumah tangga dinas, kearsipan dan perpustakaan, (5) Pemeliharaan rutin gedung dan perlengkapan/peralatan kantor, (6) Pelaksanaan hubungan masyarakat dan keprotokolan, (7) Penilaian angka kredit jabatan fungsional, dan (8) Pengelolaan, pengawasan, dan pengendalian pelayanan alokon.

**Bidang Ketahanan Ekonomi** mempunyai tugas melaksanakan sebagian tugas Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana di bidang ketahanan ekonomi. Rincian tugas Bidang Ketahanan Ekonomi sebagai berikut: (1) Pelaksanaan pelatihan/bimbingan teknis, penyebarluasan dan penerapan Teknologi Tepat Guna skala kota, (2) Penyelenggaraan pemberdayaan usaha ekonomi masyarakat skala kota, (3) Pelaksanaan koordinasi dan fasilitasi penyelenggaraan pemberdayaan ekonomi penduduk miskin skala kota, (4) Penyelenggaraan pemberdayaan ekonomi penduduk miskin skala kota, (5)

Pelaksanaan monitoring, evaluasi dan pelaporan penyelenggaraan pemberdayaan ekonomi penduduk miskin skala kota, (6) Pelaksanaan koordinasi dan fasilitasi penyelenggaraan pengembangan usaha ekonomi keluarga dan kelompok masyarakat skala kota, (7) Penyelenggaraan pengembangan usaha ekonomi keluarga dan kelompok masyarakat skala kota, (8) Pelaksanaan monitoring evaluasi dan pelaporan penyelenggaraan pengembangan usaha ekonomi keluarga dan kelompok masyarakat skala kota.

**Bidang Pemberdayaan Masyarakat** mempunyai tugas melaksanakan sebagian tugas Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana di bidang pemberdayaan masyarakat. Rincian tugas Bidang Pemberdayaan Masyarakat sebagai berikut: (1) Penetapan pedoman, norma, standar, prosedur, dan kriteria di bidang penguatan kelembagaan dan pengembangan partisipasi masyarakat skala kota, (2) Pelaksanaan koordinasi dan fasilitasi pengolahan data profil Kelurahan skala kota, (3) Pelaksanaan pengolahan data profil Kelurahan skala kota, (4) Pelaksanaan monitoring, evaluasi dan pelaporan pengolahan data profil Kelurahan skala kota, (5) Pelaksanaan koordinasi dan fasilitasi penguatan kelembagaan masyarakat skala kota, (6) Penyelenggaraan penguatan kelembagaan masyarakat skala kota, (7) Pelaksanaan monitoring, evaluasi dan pelaporan penyelenggaraan penguatan kelembagaan masyarakat skala kota, (8) Pelaksanaan koordinasi dan fasilitasi pelatihan masyarakat skala kota.

**Bidang Pemberdayaan Perempuan** mempunyai tugas melaksanakan sebagian tugas Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana di bidang pemberdayaan perempuan. Rincian tugas Bidang Pemberdayaan Perempuan sebagai berikut: (1) Pelaksanaan koordinasi, fasilitasi dan mediasi pelaksanaan

Pengarusutamaan Gender (PUG) skala kota, (2) Pelaksanaan fasilitasi penguatan kelembagaan dan pengembangan mekanisme Pengarusutamaan Gender (PUG) pada lembaga pemerintahan, Pusat Studi Wanita, lembaga penelitian dan pengembangan, lembaga non pemerintah skala kota, (3) Pelaksanaan koordinasi dan fasilitasi kebijakan, program dan kegiatan yang responsif gender skala kota, (4) Pemantauan dan evaluasi pelaksanaan Pengarusutamaan Gender (PUG) skala kota, (5) Pelaksanaan analisis gender, perencanaan anggaran yang responsif gender, dan pengembangan materi Komunikasi, Informasi dan Edukasi (KIE) Pengarusutamaan Gender (PUG) skala kota, (6) Pelaksanaan Pengarusutamaan Gender (PUG) yang terkait dengan bidang pembangunan terutama di bidang pendidikan, kesehatan, ekonomi, hukum dan Hak Asasi Manusia dan politik skala kota, (7) Pelaksanaan fasilitasi penyediaan data terpilah menurut jenis kelamin skala kota, (8) Penyelenggaraan kebijakan kota peningkatan kualitas hidup perempuan yang terkait dengan bidang pembangunan terutama dibidang pendidikan, kesehatan, ekonomi, hukum dan Hak Asasi Manusia, politik, lingkungan, dan sosial budaya skala kota.

**Bidang Keluarga Berencana dan Keluarga Sejahtera** mempunyai tugas melaksanakan sebagian tugas Badan Pemberdayaan Masyarakat dan Keluarga Berencana di bidang keluarga berencana dan keluarga sejahtera. Rincian tugas Bidang Keluarga Berencana dan Keluarga Sejahtera sebagai berikut: (1) Pemberian izin pendirian serta pencabutan izin satuan/penyelenggara pendidikan non formal (Pendidikan Anak Usia Dini/bundanya), (2) Penetapan kebijakan jaminan dan pelayanan Keluarga Berencana, peningkatan partisipasi pria, penanggulangan masalah kesehatan reproduksi, serta kelangsungan hidup ibu,

bayi, dan anak skala kota, (3) Penyelenggaraan dukungan pelayanan rujukan Keluarga Berencana dan kesehatan reproduksi, operasionalisasi jaminan dan pelayanan Keluarga Berencana, peningkatan partisipasi pria, penanggulangan masalah kesehatan reproduksi, serta kelangsungan hidup ibu, bayi dan anak skala kota, (4) Penetapan dan pengembangan jaringan pelayanan Keluarga Berencana dan kesehatan reproduksi, termasuk pelayanan Keluarga Berencana di rumah sakit skala kota, (5) Penetapan perkiraan sasaran pelayanan Keluarga Berencana, sasaran peningkatan perencanaan kehamilan, sasaran peningkatan partisipasi pria, sasaran "Unmet Need", sasaran penanggulangan masalah kesehatan reproduksi, serta sasaran kelangsungan hidup ibu, bayi dan anak skala kota, (6) Penyerasian dan penetapan kriteria serta kelayakan tempat pelayanan Keluarga Berencana dan kesehatan reproduksi, peningkatan partisipasi pria, penanggulangan masalah kesehatan reproduksi, serta kelangsungan hidup ibu, bayi dan anak skala kota, (7) Pelaksanaan jaminan dan pelayanan Keluarga Berencana, peningkatan partisipasi pria, penanggulangan masalah kesehatan reproduksi, serta kelangsungan hidup ibu, bayi dan anak skala kota, dan (8) Pemantauan tingkat drop out peserta KB.

### **5.3. Skema Pemberdayaan Ekonomi bagi Keluarga Miskin**

Skema pemberdayaan ekonomi bagi keluarga miskin didasarkan atas tahapan:

- Seleksi calon peserta sebanyak 25 orang perkelompok berdasar *Database* Kemiskinan.
- Para kader pendamping mendapat pengarahan sebelum pelatihan ketrampilan dasar dimulai.



## 5.4. Pengujian Validitas dan Reliabilitas

### 5.4.1. Uji Validitas

Uji validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur itu mengukur apa yang ingin diukur. Suatu instrumen pengukur dikatakan valid jika instrumen tersebut mengukur apa yang seharusnya diukur (Umar, 2003:78). Pengujian dalam penelitian ini akan dilakukan dengan menggunakan program SPSS versi 20.0. Tujuan dari uji validitas data adalah untuk melihat apakah variabel atau pertanyaan yang diajukan mewakili segala informasi yang seharusnya diukur atau validitas menyangkut kemampuan suatu pertanyaan atau variabel dalam mengukur apa yang harus diukur.

Uji validitas dilakukan atas item-item pertanyaan pada kuesioner yaitu dengan jalan menghitung koefisien korelasi dari tiap-tiap pertanyaan dengan skor total yang diperoleh kemudian dibandingkan dengan angka kritis *r product moment*. Bila koefisien korelasi lebih besar dari pada nilai kritis maka suatu pertanyaan dianggap valid (Ghozali, 2005). Hasil uji *validitas* data dapat dilihat pada tabel 1 berikut:

**Tabel 1**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Produksi (KPD)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
KPd1	0,652	0,195	Valid
KPd2	0,677		Valid
KPd3	0,599		Valid
KPd4	0,348		Valid
KPd5	0,243		Valid
KPd6	0,542		Valid
KPd7	0,683		Valid
KPD8	0,604		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 1 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r$  kritis( 0,195).

**Tabel 2**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Memasarkan Produk (KM)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
KM1	0,547		Valid
KM2	0,444		Valid
KM3	0,681		Valid
KM4	0,588		Valid
KM5	0,333	0,195	Valid
KM6	0,607		Valid
KM7	0,533		Valid
KM8	0,378		valid
KM9	0,487		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 2 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r$  kritis( 0,195).

**Tabel 3**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Strategi Perusahaan (SP)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
SP1	0,730		Valid
SP2	0,712		Valid
SP3	0,734		Valid
SP4	0,657		Valid
SP5	0,457	0,195	Valid
SP6	0,789		Valid
SP7	0,665		Valid
SP8	0,839		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 3 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r$  kritis( 0,195).

**Tabel 4**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Wirausaha (KW)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	37475angan Keterangan
KW1	0,804	0,195	Valid
KW2	0,869		Valid
KW3	0,605		Valid
KW4	0,581		Valid
KW5	0,498		Valid
KW6	0,768		Valid
KW7	0,637		Valid
KW8	0,829		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 4 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r$  kritis( 0,195).

**Tabel 5**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Inovasi Teknologi (IT)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
IT1	0,832	0,195	Valid
IT2	0,884		Valid
IT3	0,680		Valid
IT4	0,495		Valid
IT5	0,610		Valid
IT6	0,767		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 5 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r_{kritis}$  (0,195).

**Tabel 6**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Ketersediaan Sumber Daya (KS)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
KS1	0,850	0,195	Valid
KS2	0,875		Valid
KS3	0,899		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 6 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r_{kritis}$  (0,195).

**Tabel 7**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Pesaing (KPs)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
KPs1	0,830	0,195	Valid
KPs2	0,396		Valid
KPs3	0,788		Valid
KPs4	0,470		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 7 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r$  kritis( 0,195).

**Tabel 8**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Pemasok (KPM)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
KPm1	0,657	0,195	Valid
KPm2	0,817		Valid
KPm3	0,564		Valid
KPm4	0,480		Valid
KPm5	0,494		Valid
KPm6	0,451		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 8 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r$  kritis( 0,195).

**Tabel 9**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kemampuan Pelanggan (KPL)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
KPL1	0,859	0,195	Valid
KPL2	0,850		Valid
KPL3	0,835		Valid
KPL4	0,889		Valid
KPL5	0,679		Valid
KPL6	0,860		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 9 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r_{kritis}$  (0,195).

**Tabel 10**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Jejaring Kemitraan (JK)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
JK1	0,209	0,195	Valid
JK2	0,248		Valid
JK3	0,197		Valid
JK4	0,583		Valid
JK5	0,822		Valid
JK6	0,649		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 10 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r_{kritis}$  (0,195).

**Tabel 11**  
**Hasil Analisis Uji Validitas Instrumen Kinerja (K)**

	Corrected Item- Total Correlation ( $R_{hitung}$ )	$R_{tabel}$	Keterangan
K1	0,765	0,195	Valid
K2	0,807		Valid
K3	0,874		Valid
K4	0,767		Valid
K5	0,717		Valid
K6	0,809		Valid

Sumber: Data primer, diolah

Tabel 11 menunjukkan bahwa hasil pengujian validitas terhadap butir-butir pertanyaan seluruhnya valid, karena nilai  $r_{hitung}$  tiap-tiap butir pertanyaan lebih besar dari pada nilai  $r$  kritis (0,195).

#### 5.4.2. Uji Reliabilitas

Pengukuran reliabilitas dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan cara *one shot methode* atau pengukuran sekali saja. Untuk mengukur reliabilitas dengan melihat *cronbach alpha*. Suatu konstruk atau variabel dapat dikatakan reliabel jika memberikan nilai *cronbach alpha* > 0,60 (Ghozali, 2005).

Berdasarkan hasil uji reliabilitas nilai *cronbach alpha* dapat dilihat pada tabel 12 berikut:

**Tabel 12**  
**Hasil Analisis Uji Reliabilitas Instrumen**

Variabel	Cronbach's Alpha	N of Items
KPd	0,686	8
KM	0,638	9
SP	0,826	8
KW	0,847	8
IT	0,769	6
KS	0,847	3
KPs	0,680	4
KPm	0,611	6
KPL	0,907	6
JK	0,624	6
K	0,879	6

Sumber: Data primer, diolah

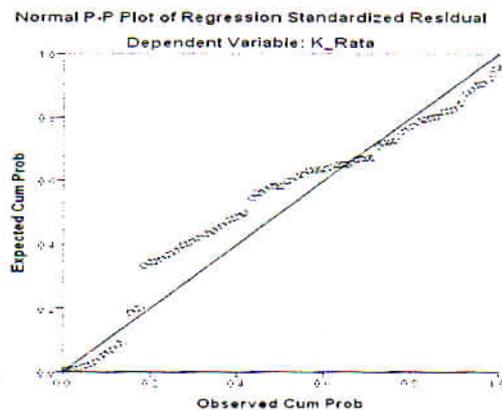
Berdasarkan hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa nilai *cronbach's alpha* lebih besar 0,60 yang berarti butir-butir pertanyaan tersebut *reliable*.

### 5.4.3. Pengujian Asumsi Klasik

#### 1. Pengujian Normalitas Data

Dalam penelitian ini, uji normalitas data menggunakan pendekatan grafik, yaitu grafik *Normal P-P Plot of regression standard*, dengan pengujian ini disyaratkan bahwa distribusi data penelitian harus mengikuti garis diagonal antara 0 dan pertemuan sumbu X dan Y.

Grafik normalitas data penelitian tersebut disajikan dalam gambar 1 sebagai berikut:



**Gambar 3**  
**Grafik Pengujian Normalitas Data**

Menurut Santoso (2001:214) jika penyebaran data (titik) di sekitar sumbu diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi asumsi Normalitas. Dari gambar 3 dapat diketahui bahwa distribusi data mengikuti garis diagonal antara 0 (nol) dengan pertemuan sumbu Y (*Expected Cum. Prob.*) dengan sumbu X (*Observed Cum Prob.*). Hal ini menunjukkan bahwa data dalam penelitian ini berdistribusi normal.

## 2. Pengujian Multikolinearitas

Cara yang digunakan untuk mendeteksi adanya gejala multikolinearitas dilakukan dengan melihat pada nilai *Variance Inflation Factor* (VIF) dan Toleransi (TOLERANCE) dari variabel independen dalam penelitian. Dengan pendekatan ini disyaratkan bahwa nilai VIF tidak boleh melebihi 5 dan nilai toleransi harus berkisar mendekati 1.

Hasil pengujian multikolinearitas menunjukkan bahwa nilai VIF dan toleransi seperti disajikan dalam tabel 13 di bawah ini:

**Tabel 13**  
**Nilai *Variance Inflation Faktor* dan Nilai *Tolerance***

Variabel	VIF	<i>Tolerance</i>
KPd	1,125	0,889
KM	1,162	0,860
SP	1,132	0,883
KW	1,083	0,924
IT	1,123	0,891
KS	1,268	0,789
KPs	1,044	0,958
KPm	1,039	0,963
KPL	1,128	0,887
JK	1,083	0,923

Sumber: Data primer, diolah

Berdasarkan tabel 13 menunjukkan bahwa tidak ada nilai VIF yang melebihi 5 sehingga dapat disimpulkan tidak ada gangguan multikolinearitas.

## 3. Pengujian Autokorelasi

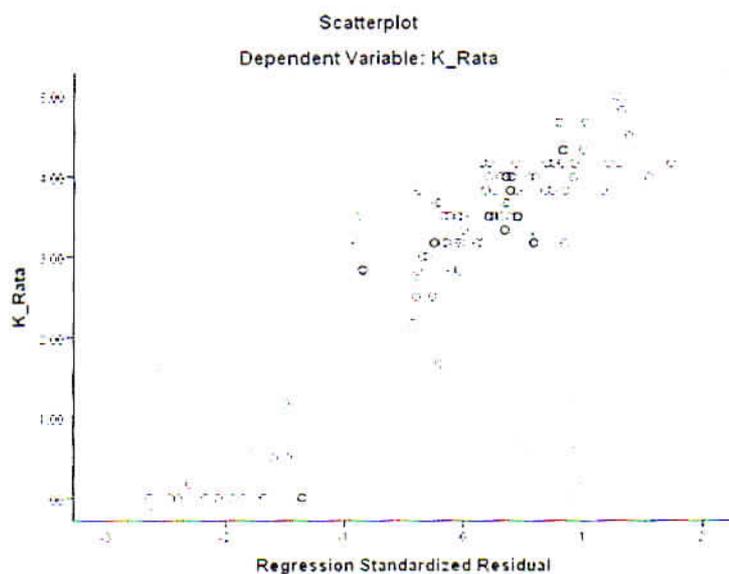
Asumsi klasik kedua yang diuji adalah ada tidaknya autokorelasi yang dilihat dari besarnya nilai Durbin Watson. Uji autokorelasi Durbin Watson dimaksudkan untuk mengetahui apakah dalam model regresi linier ada korelasi kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pada periode  $t-1$  (sebelumnya). Jika terjadi

korelasi, maka diidentifikasi terjadi masalah autokorelasi. Regresi yang baik adalah regresi yang tidak terjadi autokorelasi.

Dalam penelitian ini data yang digunakan bukan data *time series* atau data yang diambil pada waktu tertentu (*cross section*), sehingga untuk Uji Autokorelasi tidak dilakukan (Sekaran, 1992).

#### 4. Pengujian Heteroskedastisitas

Pendeteksian adanya heteroskedastisitas dengan menggunakan bantuan SPSS 12.0. Menurut Santoso (2001: 210), jika sebaran titik-titik berada di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y dan tidak membentuk pola yang jelas, maka tidak terjadi heteroskedastisitas. Grafik pengujian Heteroskedastisitas tersebut disajikan pada gambar 4 berikut:



**Gambar 4**  
**Heteroskedastisitas pada Regresi Linier Berganda**  
*Sumber: Printout Hasil Analisa SPSS 12.0*

Berdasarkan gambar 4 menunjukkan bahwa tidak ada tingkat korelasi serius, hal ini terlihat sebaran titik-titik berada di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y dan tidak membentuk pola yang jelas, maka dapat disimpulkan tidak ada gejala heteroskedastisitas. Hasil pengujian menunjukkan bahwa secara eksplisit dapat diketahui bahwa model regresi tidak ada masalah dengan asumsi klasik maupun normalitas distribusi data penelitian.

#### 5.4.4. Analisis Regresi Berganda

##### 1. Uji Regresi

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh faktor yang digunakan dalam model penelitian yaitu faktor internal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Produksi (KpD), Kemampuan Memasarkan Produk (KM), Strategi Perusahaan (SP), Kemampuan Wirausaha (KW), Inovasi Teknologi (IT), dan Ketersediaan Sumber Daya (KS)) dan faktor eksternal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Pesaing (KPs), Kemampuan Pemasok (Kpm), Kemampuan Pelanggan (KPl), dan Jejaring Kemitraan (JK)) terhadap Kinerja secara linier. Hasil pengujian menggunakan *software* komputer program SPSS 20.0 disajikan pada tabel 14 berikut:

**Tabel 14**  
**Rekapitulasi Hasil Uji Regresi**

Variabel Bebas	Koefisien Regresi	Prob.	R
KPd	-0,723	0,030	0,153
KM	-0,080	0,028	0,049
SP	0,614	0,689	0,150
KW	-0,124	0,031	0,055
IT	-0,174	0,574	0,105
KS	0,043	0,516	0,091
KPs	-0,522	0,645	0,155
KPm	-0,284	0,078	0,101
KPL	0,213	0,449	0,230
JK	-0,135	0,044	0,029
Konstanta	8,830	0,669	
F <sub>hitung</sub>	1,819		
Prob F	0,068		

Sumber: Data primer, diolah

Berdasarkan data tabel 14 menunjukkan bahwa persamaan regresi yang didapat adalah:

$$K = 8,830 - 0,723K_{Pd} - 0,080K_M + 0,614K_{SP} - 0,124K_W - 0,174K_{IT} + 0,043K_S - 0,522K_{Ps} - 0,284K_{Pm} + 0,213K_{PL} - 0,135K_{JK} + \epsilon$$

Berdasarkan persamaan regresi di atas dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Konstanta (a) = 8,830, menunjukkan bahwa jika faktor internal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Produksi (KPd), Kemampuan Memasarkan Produk (KM), Strategi Perusahaan (SP), Kemampuan Wirausaha (KW), Inovasi Teknologi (IT), dan Ketersediaan Sumber Daya (KS)) dan faktor eksternal perusahaan (terdiri atas variabel Kemampuan Pesaing (KPs), Kemampuan Pemasok (KPm), Kemampuan Pelanggan (KPI), dan Jejaring Kemitraan (JK)) = 0, maka kinerja akan sebesar 8,830.
- b. Koefisien regresi Kemampuan Produksi (KPd) ( $b_1$ ) = -0,723, menunjukkan arah hubungan negatif (tidak searah) antara Kemampuan Produksi (KPd) dengan