BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

1. Sejarah Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

Usaha sale pisang Istimewa dimulai sejak tahun 2002, usaha ini didirikan oleh bapak Sugeng Hermanto di Desa Ngeni Kecamatan Wonotirto Kabupaten Blitar. Usaha ini sudah berjalan hampir 19 tahunan. Awal berdirinya usaha ini dikarenakan kondisi ekonomi keluarga yang kurang baik, selain kondisi ekonomi, Bapak Sugeng Hermato mendirikan usaha ini karena melihat banyaknya pohon pisang disekitar rumah dan berinisiatif untuk membuat olahan dari pisang.

Usaha sale pisang istimewa "Candra" memproduksi sale pisang kering. Untuk menghindari kebosanan yang timbul dari para pelanggan hingga berselangnya waktu bapak Sugeng Hermanto mengembangkan bisnis nya hingga sekarang dengan menjual/memproduksi makanan ringan seperti keripik singkong dan gliti dengan bahan baku ketela pohon untuk membuat inovasi dalam berbisnis. Produk-produk ini diproduksi sendiri dan dibantu oleh karyawannya, bapak Sugeng Hermato mempunyai 9 karyawan yang kebanyakan karyawannya ialah para ibu rumah tangga yang ada disekitar rumah yaitu desa Ngeni.

2. Visi dan Misi Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

Visi usaha sale pisang istimewa "Candra" adalah memanfaatkan, meningkatkan hasil olahan menjadi produk yang menarik dan inovatif

serta sebagai produsen sale pisang yang sukses, maju dan mempunyai prestasi dalam bidang memproduksi kebutuhan masyarakat.

Misi sale pisang istimewa "Candra"adalah memberikan harga terjangkau dengan kualitas produk yang baik, menciptakan inovasi-inovasi terbaru, dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan.

B. Hasi Penelitian Kuantitatif

1. Deskripsi Hasil Penelitian

a. Deskripsi Variabel Perspektif Keuangan (X1)

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel perpektif keuangan (X1) didasarkan pada jawaban responden atas pertanyaan-pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner yang disebar. Tanggapan dari 35 responden terhadap variabel perspektif keuangan (X1) dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1

Tanggapan Responden Pada Perspektif Keuangan

No	Item	SS	S	N	TS	STS
1	Pertanyaan 1	8	17	10	0	0
2	Pertanyaan 2	0	26	3	6	0
3	Pertanyaan 3	0	21	5	9	0
4	Pertanyaan 4	4	8	10	18	0
5	Pertanyaan 5	0	15	6	14	0
6	Pertanyaan 6	8	17	10	0	0
7	Pertanyaan 7	1	25	3	6	0
8	Pertanyaan 8	0	21	5	13	0
9	Pertanyaan 9	10	24	1	0	0
10	Pertanyaan 10	0	15	6	14	0
Total		38	173	59	80	0
Total %		10,8%	49,4%	16,8%	22,8%	0%

Sumber : data primer, diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 35 responden pada usaha sale pisang istimewa "Candra" di desa Ngeni Kecamatan Wonotirto Kabupaten Blitar jawaban tertinggi menyatakan setuju terhadap setiap item pertanyaan pada variabel pespektif keuangan yang peneliti ajukan. Sebanyak 173 butir atau sama dengan 49,4% karyawan menjawab setuju, 80 butir atau sama dengan 22,8% karyawan menjawab tidak setuju, 59 butir atau sama dengan 16,8% karyawan menjawab netral, sedangkan 31 butir atau sama dengan 10,8% karyawan menjawab tidak setuju.

b. Deskripsi Variabel Perspektif Pelanggan (X2)

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel perspektif pelanggan (X2) didasarkan pada jawaban responden atas pertanyaan-pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner yang disebar. Tanggapan dari 35 responden terhadap variabel perspektif pelanggan (X2) dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2

Tanggapan Responden Pada Perspektif Pelanggan

No	Item	SS	S	N	TS	STS
1	Pertanyaan 1	2	26	7	0	0
2	Pertanyaan 2	3	19	7	6	0
3	Pertanyaan 3	7	14	12	2	0
4	Pertanyaan 4	0	11	16	4	4
5	Pertanyaan 5	3	7	14	11	0
6	Pertanyaan 6	2	26	7	0	0
7	Pertanyaan 7	3	19	7	6	0
8	Pertanyaan 8	7	14	12	2	0
9	Pertanyaan 9	0	16	11	4	4
10	Pertanyaan 10	3	7	14	11	0
Total		27	162	107	46	8
Total %		7,7%	46,2%	30,5%	13,1%	2,2%

Sumber : data primer, diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 35 responden pada usaha sale pisang istimewa “Candra” di desa Ngeni Kecamatan Wonotirto Kabupaten Blitar jawaban paling tinggi menyatakan setuju terhadap setiap item pertanyaan pada variabel perspektif pelanggan yang peneliti ajukan. Jawaban setuju sebanyak 162 butir atau sama dengan 46,2% karyawan, 27 butir atau sama dengan 7,7% karyawan menjawab sangat setuju, 107 butir atau sama dengan 30,5% menjawab netral, 46 butir atau sama dengan 13,1% menjawab tidak setuju, dan 8 butir atau sama dengan 2,2% menjawab sangat tidak setuju

c. Deskripsi Variabel Perspektif Proses Bisnis Internal (X3)

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel perspektif proses bisnis internal (X3) didasarkan pada jawaban responden atas pertanyaan-pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner yang disebar. Tanggapan dari 35 responden terhadap variabel perspektif proses bisnis internal (X3) dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.3

Tanggapan Responden Pada Perspektif Proses Bisnis Internal

No	Item	SS	S	N	TS	STS
1	Pertanyaan 1	3	13	13	4	2
2	Pertanyaan 2	0	14	14	7	0
3	Pertanyaan 3	0	8	10	15	2
4	Pertanyaan 4	0	8	7	14	6
5	Pertanyaan 5	0	10	18	7	0
6	Pertanyaan 6	3	13	13	4	2
7	Pertanyaan 7	0	14	14	7	0
8	Pertanyaan 8	0	8	15	10	2
9	Pertanyaan 9	0	8	7	14	6
10	Pertanyaan 10	0	10	18	7	0
Total		6	129	106	89	20
Total %		1,7%	36,8%	30,2%	25,4%	5,7%

. sumber: data primer, diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 35 responden pada usaha sale pisang istimewa "Candra" di desa Ngeni Kecamatan Wonotirto Kabupaten Blitar menyatakan jawaban tertinggi adalah netral terhadap setiap item pertanyaan pada variabel proses bisnis internal yang peneliti ajukan. Dimana jawaban setuju sebanyak 129 butir atau sama dengan 36,8% karyawan, 106 butir atau sama dengan 30,2 karyawan menjawab netral, 89 butir atau sama dengan 25,4% karyawan menjawab tidak setuju, 20 butir sama dengan 5,7% karyawan menjawab sangat tidak setuju, sedangkan karyawan menjawab sangat setuju dengan 6 butir atau sama dengan 1,7%.

d. Deskripsi Variabel Perspektif Pembelajaran Dan Pertumbuhan (X4)

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel perspektif pembelajaran dan pertumbuhan (X4) didasarkan pada jawaban responden atas pertanyaan-pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner

yang disebar. Tanggapan dari 35 responden terhadap variabel perspektif pembelajaran dan pertumbuhan (X4) dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4
Tanggapan Responden Pada Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan

No	Item	SS	S	N	TS	STS
1	Pertanyaan 1	9	18	8	0	0
2	Pertanyaan 2	0	15	11	8	0
3	Pertanyaan 3	0	12	12	11	0
4	Pertanyaan 4	3	23	6	3	0
5	Pertanyaan 5	15	11	6	3	0
6	Pertanyaan 6	9	18	8	0	0
7	Pertanyaan 7	0	15	12	8	0
8	Pertanyaan 8	0	12	12	11	0
9	Pertanyaan 9	3	23	6	3	0
10	Pertanyaan 10	15	11	6	3	0
Total		54	165	81	50	0
Total %		15,4%	47,1%	23,1%	14,2%	0%

Sumber : data primer, diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 35 responden pada usaha sale pisang istimewa “Candra” di desa Ngeni Kecamatan Wonotirto Kabupaten Blitar jawaban tertinggi dinyatakan oleh setuju dengan 165 butir atau sama dengan 47,1%, selanjutnya 81 butir atau sama dengan 23,1% karyawan menjawab netral, 50 butir atau sama dengan 14,2% karyawan menjawab tidak setuju, dan yang terakhir karyawan menjawab sangat setuju dengan 54 butir atau sama dengan 15,4%.

e. Deskripsi Variabel perekonomian Usaha (Y)

Analisis deskripsi jawaban responden tentang variabel perekonomian usaha (Y) didasarkan pada jawaban responden atas pertanyaan-pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner yang disebar.

Tanggapan dari 35 responden terhadap variabel perekonomian usaha (Y) dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.5

Tanggapan Responden Pada Perekonomian Usaha

No	Item	SS	S	N	TS	STS
1	Pertanyaan 1	3	25	7	0	0
2	Pertanyaan 2	4	21	7	3	0
3	Pertanyaan 3	4	14	14	3	0
4	Pertanyaan 4	3	21	11	0	0
5	Pertanyaan 5	10	10	8	7	0
6	Pertanyaan 6	4	24	7	0	0
7	Pertanyaan 7	3	21	7	4	0
8	Pertanyaan 8	3	14	14	4	0
9	Pertanyaan 9	4	21	10	0	0
10	Pertanyaan 10	11	11	6	7	0
Total		49	182	91	28	0
Total %		14%	52%	26%	8%	0%

Sumber : data primer, diolah

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa dari 35 responden pada usaha sale pisang istimewa “Candra” di desa Ngeni Kecamatan Wonotirto Kabupaten Blitar jawaban tertinggi menyatakan setuju dengan 182 butir sama dengan 52%, 91 butir atau sama dengan 26% karyawan menjawab netral, 49 butir atau sama dengan 14% karyawan menjawab sangat setuju, dan terakhir karyawan menjawab tidak setuju 28 butir atau sama dengan 8%.

2. Uji Validitas Dan Reabilitas

a. Uji Validitas

Pengujian pada item-item pertanyaan yang diujikan pada responden diuji dengan uji validitas, pengujian validitas dimaksudkan untuk menentukan suatu item layak digunakan atau tidak dalam

penelitian. Teknik analisis yang digunakan dalam uji validitas dilakukan dengan mengunakan *pearson correlation* dan bantuan *software SPSS for window Versi 16.0.* Dari uji validitas didapatkan hasil sebagai berikut.

Tabel 4.6

Hasil Uji Validasi

Variabel	**Butir Pertanyaan**	***Corrected Item Correlation***	**Keterangan**
Perspektif keuangan	Pertanyaan 1	,889	Valid
	Pertanyaan 2	,595	Valid
	Pertanyaan 3	,674	Valid
	Pertanyaan 4	,822	Valid
	Pertanyaan 5	,744	Valid
	Pertanyaan 6	,889	Valid
	Pertanyaan 7	,595	Valid
	Pertanyaan 8	,674	Valid
	Pertanyaan 9	,822	Valid
	Pertanyaan 10	,744	Valid
Perspektif pelanggan	Pertanyaan 1	,478	Valid
	Pertanyaan 2	,684	Valid
	Pertanyaan 3	,753	Valid
	Pertanyaan 4	,594	Valid
	Pertanyaan 5	,894	Valid
	Pertanyaan 6	,478	Valid
	Pertanyaan 7	,684	Valid
	Pertanyaan 8	,753	Valid
	Pertanyaan 9	,594	Valid
	Pertanyaan 10	,894	Valid
Perspektif proses bisnis internal	Pertanyaan 1	,750	Valid
	Pertanyaan 2	,632	Valid
	Pertanyaan 3	,696	Valid
	Pertanyaan 4	,907	Valid
	Pertanyaan 5	,812	Valid
	Pertanyaan 6	,750	Valid
	Pertanyaan 7	,632	Valid
	Pertanyaan 8	,696	Valid
	Pertanyaan 9	,907	Valid
	Pertanyaan 10	,812	Valid
Perspektif pembelajaran	Pertanyaan 1	,836	Valid
	Pertanyaan 2	,880	Valid

dan pertumbuhan	Pertanyaan 3	,547	Valid
	Pertanyaan 4	,718	Valid
	Pertanyaan 5	,688	Valid
	Pertanyaan 6	,836	Valid
	Pertanyaan 7	,880	Valid
	Pertanyaan 8	,547	Valid
	Pertanyaan 9	,718	Valid
	Pertanyaan 10	,688	Valid
Perekonomian usaha	Pertanyaan 1	,611	Valid
	Pertanyaan 2	,695	Valid
	Pertanyaan 3	,519	Valid
	Pertanyaan 4	,815	Valid
	Pertanyaan 5	,659	Valid
	Pertanyaan 6	,683	Valid
	Pertanyaan 7	,722	Valid
	Pertanyaan 8	,400	Valid
	Pertanyaan 9	,821	Valid
	Pertanyaan 10	,625	Valid

Sumber: data diolah SPSS

Berdasarkan pada tabel 4.6 di atas, seluruh item pada setiap variabel adalah valid karena nilai *Corrected Item-Total Correlation* lebih besar dibandingkan 0,334. Sehingga, dalam penelitian ini semua item dalam instrument telah memenuhi persyaratan validitas secara statistik serta dapat mengukur dengan tepat dan cermat.

b. Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas adalah pengujian untuk menunjukkan konsistensi suatu alat pengukur di dalam mengukur gejala yang sama. Untuk menghitung reliabilitas dilakukan dengan menggunakan koefisien *Croanbach Alpha*. Dari uji validitas dengan bantuan *softwere SPSS Versi 16.0* didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.7

Hasil Uji Reliabiltas

Variabel	*CroanbachAlpha*	Keterangan
Perspektif keuangan	,778	Reliabel
Perspektif pelanggan	,772	Reliabel
Perspektif proses bisnis internal	,780	Reliabel
Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan	,777	Reliabel
Perekonomian usaha	,763	Reliabel

Sumber: data diolah SPSS

Berdasarkan tabel diatas, nilai *Cronbach Alpha* untuk masing masing variabel-variabel adalah sebagai berikut:

1) Perspektif Keuangan reliabel, hal ini dapat diketahui dari nilai *Alpha Cronbach* yang reliabel yaitu 0,61 - 0,80. Dari Dari hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa untuk variabel Prespektif Keuangan mempunyai nilai *Cronbach Alpha* 0,778.
2) Perspektif Pelanggan reliabel, hal ini dapat diketahui dari nilai *Alpha Cronbach* yang reliabel yaitu 0,61 - 0,80. Dari Dari hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa untuk variabel Perspektif Pelanggan mempunyai nilai *Cronbach Alpha* 0,772
3) Perspektif Proses Bisnis Internal reliabel, hal ini dapat diketahui dari nilai *Alpha Cronbach* yang reliabel yaitu 0,61 - 0,80. Dari Dari hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa untuk variabel Perspektif Proses Bisnis Internal mempunyai nilai *Cronbach Alpha* 0,780.
4) Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan reliabel, hal ini dapat diketahui dari nilai *Alpha Cronbach* yang reliabel yaitu 0,61 - 0,80. Dari Dari hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa untuk variabel

Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan mempunyai nilai *Cronbach Alpha* 0,777.

5) Perekonomian usaha reliabel, hal ini dapat diketahui dari nilai *Alpha Cronbach* yang reliabel yaitu 0,61 - 0,80. Dari Dari hasil uji reliabilitas menunjukkan bahwa untuk variabel Kinerja Manajemen mempunyai nilai *Cronbach Alpha* 0,763.

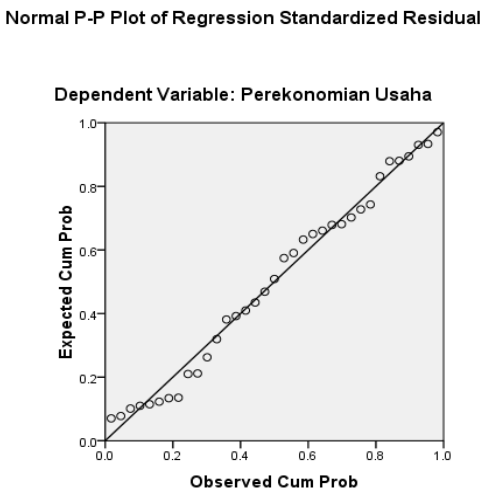
3. Uji Asumsi Klasik

a. Hasil Uji Normalitas

Uji Normalitas digunakan untuk menguji apakah nilai residual yang dihasilkan dari regresi terdistribusi secara normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki nilai residual yang terdistribusi secara normal. Normalitas dapat dilihat dengan melihat kurva normal P-P plot seperti berikut:

Gambar 4.1

P-P Plot



Sumber: data primer diolah

Berdasarkan grafik P-P plot di atas terlihat bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka dapat dikatakan bahwa data penelitian terdistribusi normal.

b. Uji Multikolinieritas

Salah satu asumsi klasik adalah tidak terjadi multikolinearitas di antara variabel-variabel independen yang berada dalam satu model, sebab model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Salah satu cara untuk mendeteksi multikolinearitas dilakukan dengan menggunakan Variance Inflation Factor VIF. Dengan ketentuan jika nilai VIF tidak lebih dari 10 maka model terbebas dari multikolinearitas. Dengan bantuan *software SPSS for windows Versi 16.0* didapatkan hasil sebagai berikut:

Tabel 4.8

Hasil Uji Multikolinearitas

Model	Collinearity statistics	
	Tolerance	VIF
Perspektif keuangan	.893	1.119
Perspektif pelanggan	.934	1.070
Perspektif proses bisnis internal	954	1.048
Perspektif pembelajaran dan pertumbuhan	925	1.081

a. Dependent Variable : Perekonomian Usaha

Sumber: data diolah SPSS

Berdasarkan hasil uji multikolinieritas diatas, dapat diketahui bahwa nilai VIF lebih kecil dari 10, yang ditunjukkan dengan nilai tolerance untuk Perspektif Keuangan sebesar 0,893, Perspektif pelanggan sebesar 0,934, Perspektif Proses Bisnis Internal sebesar

0,954, Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan sebesar 0,925. Sedangkan nilai VIF untuk perspektif keuangan sebesar 1.119, Perspektif Pelanggan sebesar 1.070, Perspektif Proses Bisnis Internal sebesar 1.048, Perspektif Pembelajaran dan Pertumbuhan sebesar 1.081. Dengan demikian, dapat disumpulkan bahwa tidak ada multikolinearitas antara variabel bebas dalam model regresi.

c. Uji Heterokedasitas

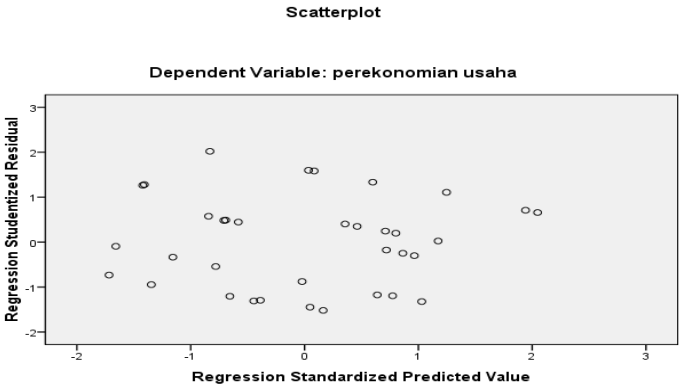
Uji heterokedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Untuk mendeteksi ada tidaknya heteroskedastisitas pada suatu model dapat dilihat dari scatterplot model tersebut. Tidak terdapat heteroskedastisitas jika :

1) Penyebaran titik-titik sebaiknya tidak berpola
2) Titik-titik data menyebar diatas dan dibawah atau sekitar angka 0 dan 3
3) Titik-titik data tidak mengumpul hanya diatas atau dibawah saja.1

   Dari uji heterokedasitas dengan bantuan *software SPSS for windows Versi 16.0* didapatkan hasil sebagai berikut:

Gambar 4.2

Scatterplot



Dari gambar diatas terlihat titik-titik menyebar secara acak, tidak membentuk sebuah pola tertentu, serta tersebar di atas maupun bawah angka 0 pada sumbu Y. Hal ini dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas pada model regresi, sehingga model regresi ini layak dipakai.

4. Hasil Uji Hipotesis

a. Uji T (Parsial)

Uji statistik t digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh masing-masing variabel secara individual terhadap variabel dependen yang diuji pada tingkat signifikan 0,05. Jika nilai *sig.* Lebih kecil dari 0,05 dan nilai thitung > ttabel maka Ha diterima dan H0 ditolak, sedangkan jika nilai *sig.* Lebih besar dari 0,05 atau Thitung < ttabel maka H0 diterima dan Ha ditolak. Hasil uji statistik t dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.9

Hasil Uji T

Coefficients[a]

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	20.838	9.595		2.172	.038
perspektif keuangan (X1)	.006	.138	.007	.040	.968
perspektif pelanggan (X2)	.369	.151	.417	2.015	.021
perspektif proses bisnis internal (X3)	-.023	.130	-.030	-.178	.060
perspektif pembelajaran dan pertumbuhan (X4)	.116	.149	.133	.776	.444

Sumber: data diolah SPSS

Berdasarkan pada tabel di atas untuk mengetahui besarnya pengaruh masing-masing variabel bebas secara parsial (individual) terhadap variabel terikat adalah sebagai berikut:

1. Variabel perspektif keuangan (X1) terhadap perekonomian usaha

   Terlihat bahwa t_{hitung} koefisien perspektif keuangan adalah 0,040, sedangkan t_{tabel} dengan *alpha* 0,05 dan df = 30 dengan cara mencari t tabel di dapat rumus (*a*/2 ; n-k-1) dimana n adalah jumlah sampel dan k adalah koefisien variabel (0,05/2 ; 35-4-1= 0,025 ; 30) adalah 2,040. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa $t_{hitung} < t_{tabel}$ (0,040 < 2,040) dengan signifikan 0,968 > 0,05 yang

artinya variabel perspektif keuangan secara parsial tidak berpengaruh dan tidak signifikan dalam meningkatkan perekonomian usaha sehingga Ha ditolak dan Ho diterima.

2. Variabel perspektif pelanggan (X2) terhadap perekonomian usaha (Y)

   Terlihat bahwa t_{hitung} koefisien perspektif pelanggan adalah 2,015 , sedangkan t_{tabel} dengan *alpha* 0,05 dan df = 30 dengan cara mencari t tabel di dapat rumus (*a*/2 ; n-k-1) dimana n adalah jumlah sampel dan k adalah koefisien variabel (0,05/2 ; 35-4-1= 0,025 ; 30) adalah 2,040. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa $t_{hitung}<t_{tabel}$ (2,015 < 2,040) dengan signifikan 0,021 < 0,05 yang artinya variabel perspektif pelanggan secara parsial berpengaruh secara berbanding terbalik dan signifikan dalam meningkatkan perekonomian usaha sehingga H0 ditolak dan Ha diterima.

3. Variabel perspektif proses bisnis internal (X3) terhadap perekonomian usaha (Y)

   Terlihat bahwa t_{hitung} koefisien perspektif proses bisnis internal adalah -178 , sedangkan t_{tabel} dengan *alpha* 0,05 dan df = 30 dengan cara mencari t tabel di dapat rumus (*a*/2 ; n-k-1) dimana n adalah jumlah sampel dan k adalah koefisien variabel (0,05/2 ; 35-4-1= 0,025 ; 30) adalah 2,040. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa $t_{hitung}<t_{tabel}$ (-178 < 2,040) dengan signifikan 0,060 < 0,05 yang artinya variabel perspektif proses bisnis internal

secara parsial berpengaruh secara berbanding terbalik dan signifikan dalam meningkatkan perekonomian usaha sehingga Ha diterima dan Ho ditolak,

4. Variabel perspektif pembelajaran dan pertumbuhan (X4) terhadap perekonomian usaha (Y)

Terlihat bahwa t_{hitung} koefisien perspektif pembelajaran dan pertumbuhan adalah 0,776 , sedangkan t_{tabel} dengan *alpha* 0,05 dan df = 30 dengan cara mencari t tabel di dapat rumus (*a*/2 ; n-k-1) dimana n adalah jumlah sampel dan k adalah koefisien variabel (0,05/2 ; 35-4-1= 0,025 ; 30) adalah 2,040. Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa $t_{hitung}<t_{tabel}$ (0,776 < 2,040) dengan signifikan 0,444 > 0,05 yang artinya variabel perspektif pembelajaran dan pertumbuhan secara parsial tidak berpengaruh dan tidak signifikan dalam meningkatkan perekonomian usaha sehingga Ha ditolak dan Ho diterima.

b. Uji F (Simultan)

Uji F digunakan untuk menguji apakah variabel bebas secara simultan atau bersama-sama mempunyai pengaruh yang signifikan atau tidak signifikan dengan variabel terikat (Y). Jika nilai *sig.* Lebih kecil dari 0,05 dan nilai Fhitung>Ftabel maka Ha diterima dan H0 ditolak, sedangkan jika *sig.* Lebih besar dari 0,05 dan Fhitung<Ftabel maka Ha ditolak dan H0 diterima. Hasil uji statistik F dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.10

HasIL Uji F

Anova[b]

Ftabel	F	Sig.
2,68	11.684	.080[a]

a. Predictors: (Constant), perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, perspektif keuangan

b. Dependent Variable: perekonomian usaha

sumber: data diolah SPSS

Berdasarkan hasil uji F pada tabel diatas dapat dilihat bahwa nilai Fhitung adalah 11,684. Dengan profitabilitas 0,5%, df = 31 diperoleh dari n-k (35-4) maka didapat Ftabel sebesar 2,68. Karena nilai Fhitung 11,684 > 2,68 dan dengan tingkat signifikan sebesar 0,080 < 0,05 maka dapat disimpulkan bahwa Ha diterima dan H0 ditolak yang artinya variabel perspektif pelanggan dan perspektif proses bisnis internal secara simultan berpengaruh dan signifikan dalam meningkatkan perekonomian usaha.

c. Uji Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel X terhadap variabel Y, digunakan koefisien determinasi Adjuster R Square. Persyaratan yang harus terpenuhi agar dapat memaknai nilai koefisien determinasi adalah hasil uji F dalam analisis regresi linier berganda bernilai signifikan, yang berarti bahwa

ada pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y. Sebaliknya, jika hasil analisis uji F tidak signifikan maka nilai koefisien determinasi tidak dapat digunakan atau dipakai untuk memprediksi kontribusi pengaruh variabel X secara simultan terhadap variabel Y.

Tabel 4.11

Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square
1	.617[a]	.564	.551

a. Predictors: (Constant), perspektif pembelajaran dan pertumbuhan, perspektif pelanggan, perspektif proses bisnis internal, perspektif keuangan

Sumber: data diolah spss

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai koefisien determinasi adalah sebesar 0,551, hal ini berarti 51,1% variabel perspektif keuangan (X1), perspektif pelanggan (X2), perspektif proses bisnis internal (X3), dan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan (X4) secara imultan berpengaruh terhadap variabel perekonomian usaha (Y) sebesar 51,1 %. Sedangkan sisanya sebesar 0,489 yang artinya 48,9dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak disertakan dalam penelitian ini.

C. Hasil Penelitian Kualitatif

Metode kualitatif digunakan dengan tujuan untuk memperoleh data kualitatif guna menguji, memperluas, memperdalam hasil penelitian kuantitatif. Titik tolak pengumpulan data dengan metode kualitatif adalah data yang terkumpul pada penelitian tahap pertama dengan metode kuantitatif.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan dengan responden pertama selaku karyawan dari usaha sale pisang istimewa "Candra" menyatakan bahwa : "Pada perspektif keuangan tidak mempengaruhi dalam meningkatkan perekonomian usaha di sale pisang istimewa "Candra"".[1]

Hal ini senada dengan yang disampaikan oleh responden kedua selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" yang menyatakan bahwa:

> *Dalam meningkatkan perekonomian usaha tidak dipengaruhi dengan perspektif keuangan dengan tahap berkembang, bertahan, dan panen tetapi pada usaha sale pisang istimewa "Candra" hanya masih mengandalkan pengukuran kinerja bersifat finansial yang bersumber dari laporan keuangan, dan tidak terintegrasi dengan pengukuran kinerja lain yang bersifat non finansial.*[2]

Hal ini juga senada dengan yang disampaikan oleh responden ketiga selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" yang menyatakan bahwa:

> *Menurut saya disini itu tidak menggunakan tahap-tahap yang mbak bilang seperti tadi, disini itu masih menggunakan laporan keuangan biasa yang tidak selaras dengan pengukuran kinerja lainnya.*[3]

---

[1]Wawancara Dengan Responden Pertama, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[2] Wawancara Dengan Responden Kedua, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[3] Wawancara Dengan Responden Ketiga, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

Selain perspektif keuangan, peningkatan perekonomian dipengaruhi oleh perspektif pelanggan, seperti kepuasan pelanggan, *Customer Relationship*, dan kecepatan layanan. Seperti yang disampaikan oleh responden pertama:

> *Karyawan disini selalu mengutamakan kepuasan pelanggan ya, seperti memberikan kenyamanan dengan baik kepada para pelanggan, pelayanan yang teliti dan kalau terjadi kesalahan atau keluhan dari pelanggan kita segera memperbaikinya.*[4]

Hal ini senada dengan yang disampaikan oleh responden kedua selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" yang menyatakan bahwa:

> *Alasan lain pada perspektif pelanggan adalah usaha sale pisang istimewa "Candra" ini mampu mempertahankan pelanggan lama sehingga pelanggan tidak berpindah ke tempat usaha lain.*[5]

Hal ini juga senada dengan yang disampaikan oleh responden ketiga selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" yang menyatakan bahwa:

> *Disini itu selalu mengutamakan kepuasan pelanggan ya mbak, sebisa mungkin kita itu memberikan yang terbaik nantikan juga yang untung kedua belah pihak.*[6]

Selain itu, peningkatan perekonomian usaha juga dipengaruhi oleh perspektif proses bisnis internal yang meliputi inovasi, proses operasi, dan layanan purna jual. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh responden pertama selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" bahwa:

---

[4] Wawancara Dengan Responden Pertama, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[5] Wawancara Dengan Responden Kedua, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[6] Wawancara Dengan Responden Ketiga, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

Disini inovasi merupakan faktor terpenting dalam usaha ya, digunakan untuk mengembangkan produk yang sudah ada, dan juga inovasi ini digunakan untuk membuat produk baru agar pelanggan tidak bosan dengan produk itu-itu saja.[7]

Hal ini senada dengan yang disampaikan oleh responden kedua selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" yang menyatakan bahwa:

Dalam meningkatkan perekonomian proses operasi yang mbak bilang tadi juga berpengaruh. Proses operasional di sini telah sesuai dengan kualitas, biaya dan waktu sehingga pelanggan puas dengan produk-produknya.[8]

Hal ini juga senada dengan yang disampaikan oleh responden ketiga selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" yang menyatakan bahwa:

Benar mbak, menurut saya inovasi penting sekali ya khususnya bagi tempat usaha seperti ini sangat membantu dalam meningkatkan perekonomian, dan sebisa mungkin kita itu tidak membuat kecewa pelanggan yang sudah mau memesan ke kita jadi kalau ada keluhan ya kita segera perbaiki.[9]

Selanjutnya dalam perspektif pembelajaran dan pertumbuhan berdasarkan hasil wawancara dengan responden ketiga menyatakan bahwa: perspektif pembelajaran dan pertumbuhan tidak mempengaruhi dalam meningkatkan perekonomian usaha di sale pisang istimewa "Candra". Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh responden pertama selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" bahwa:

---

[7] Wawancara Dengan Responden Pertama, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[8] Wawancara Dengan Responden Kedua, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[9] Wawancara Dengan Responden Ketiga, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

Menurut saya dalam meningkatkan perekonomian usaha khusus nya bagi karyawan ya tempat usaha harus menyediakan progam kompensasi mbk dan itu juga sebenar nya sudah ada disini. Sebenarnya yang harus benar-benar diperhatikan itu pendapat kita mbak, disini itu masih belum maksimal saja.[10]

Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh responden kedua selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" bahwa:

Dalam meningkatkan perekonomian usaha tidak dipengaruhi dengan perspektif pembelajaran dan pertumbuhan dengan tahap karena kemampuan pekerja, kemampuan sistem informasi, motivasi, pemberdayaan dan keserasihan individu tempat usaha yang mbak bilang tadi, tetapi disini ada program kompensasi yang menunjang apresiasi terhadap karyawan berprestasi.[11]

Hal ini juga sesuai dengan yang disampaikan oleh responden ketiga selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" bahwa:

Disini itu nggak ada yang nama nya pelatihan-pelatihan gitu ya kita disini langsung bekerja mbak apa yang belum dikerjakan ya kita kerjakan aja gitu disini itu. Walaupun gitu disini kompensasi ya mbk kalo kita lembur dan banyak pesanan pasti gaji kita ditambah.[12]

Selanjutnya hal lain yang dapat peningkatkan perekonomian usaha adalah promosi, seperti yang disampaikan responden pertama bahwa:

Untuk promosi kita melakukan dengan cara memberikan pelayanan yang bagus dengan adanya pelayanan yang bagus maka nanti pasti pengunjung akan kembali memesan atau membeli produk disini, selain itu juga kita juga sering memposting di social media.[13]

---

[10] Wawancara Dengan Responden Pertama, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[11] Wawancara Dengan Responden Kedua, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[12] Wawancara Dengan Responden Ketiga, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[13] Wawancara Dengan Responden Pertama, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

Selain itu juga responden kedua juga menanggapi dengan senada yang menyatakan bahwa:

> *Benar mbak kita menggunakan social media untuk mempromosikan produk kita, setelah beberapa lama akhirnya banyak pelanggan yang tahu dari omongan orang-orang. Kita kadang juga ikut acara bazaar.*[14]

Selain promosi peningkatan perekonomian juga bisa dilihat dari segi ditribusi semakin kita memperluas distribusi maka akan semakin dikenal oleh masyarakat dan hasilnya akan banyak pelanggan yang memesan pada tempat usaha sale pisang istimewa. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh responden pertama selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" bahwa:

> *Untuk distribusi nya sendiri kita masih menggunakan sistem pemesanan dan titipkan ke toko-toko sekitar tempat usaha. Jadi kalo ada yang memesan dengan jumlah yang banyak kita harus buat dulu mbak sesuai dengan pesanan yang diinginkan pelanggan.*[15]

Hal ini juga sesuai dengan yang disampaikan oleh responden ketiga selaku karyawan usaha sale pisang istimewa "Candra" bahwa:

> *Benar mbak, untuk pelanggan sendiri bukan hanya warga desa Ngeni saja tetapi luar daerah blita juga banyak mbak. Namun untuk distribusinya sendiri masih dengan sistem pemesanan dalam distribusi produk kita menyiapkan jasa mengantar sampai ke tangan pelanggan.*[16]

Berdasarkan hasil wawancara diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa perspektif keuangan dengan tahap berkembang, bertahan, dan panen tidak mempengaruhi dalam peningkatan perekonomian usaha sale pisang istimewa "Candra". Dalam perspektif pelanggan, kepauasan pelanggan

---

[14] Wawancara Dengan Responden Kedua, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[15] Wawancara Dengan Responden Pertama, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

[16] Wawancara Dengan Responden Ketiga, Selaku Karyawan Usaha Sale Pisang Istimewa "Candra"

sebagai faktor penting dalam peningkatan perekonomian usaha. Sedangkan dalam perspektif proses bisnis internal menyatakan bahwa inovasi dapat mempengaruhi peningkatan perekonomian karena inovasi digunakan untuk mengembangkan dan membuat produk baru dalam usaha. Selain itu juga proses operasi juga berpengaruh, proses operasional di sini telah sesuai dengan kualitas, biaya dan waktu sehingga pelanggan puas dengan produk-produknya.

Pada perspektif pembelajaran dan pertumbuhan menyatakan bahawa kemampuan pekerja, kemampuan sistem informasi, motivasi, pemberdayaan dan keserasihan individu tempat usaha tidak mempengaruhi peningkatan perekonomian usaha akan tetapi dengan tersedianya program kompensasi yang menunjang apresiasi terhadap karyawan berprestasi. Selain perspektif dalam *balanced scorecard* yang melatar belakangi peningkata perekonomian usaha sale pisang istimewa “Candra” di desa Ngeni Kecamatan Wonotirto Kabupaten Blita yaitu promosi dan distribusi.