

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum UMKM di Desa Suruh

Desa suruh merupakan sebuah daerah yang terletak di Kecamatan Suruh, Kabupaten Trenggalek. Tepatnya berada di sebelah barat daya Kabupaten Trenggalek. Luas wilayah Desa Suruh 506,63 Ha. Terdiri dari 103,89 Ha tanah sawah dan 404,74 Ha lahan kering yang berupa tegal/lading, pemukiman, dan pekarangan. Desa Suruh memiliki empat Dusun, yaitu Dusun Panjen, Dusun Jatirejo, Dusun Krajan, dan Dusun Gading yang terdiri dari 31 RT dan 11 RW. Jumlah penduduk di Desa Suruh tahun 2017 yaitu sejumlah 4956 jiwa yang terdiri dari laki-laki sejumlah 2427 jiwa, dan perempuan sejumlah 2529 jiwa.

Tabel 4.1 Jumlah Penduduk Menurut Kelompok Umur di Desa Suruh

No	Kelompok Usia	Jumlah
1.	0-5 tahun	343
2.	6-10 tahun	320
3.	11-15 tahun	318
Jumlah I		981
4.	16-20 tahun	334
5.	21-25 tahun	309
6.	26-30 tahun	316
7.	31-35 tahun	362
8.	36-40 tahun	347
9.	41-45 tahun	369
10.	46-50 tahun	392
11.	51-55 tahun	398
Jumlah II		2827
12.	56-60 tahun	314
13.	61-65 tahun	265
14.	66-70 tahun	212
15.	>70 tahun	357
Jumlah III		1148
JUMLAH		4956

Sumber: Kantor Desa Suruh, 2017

Berdasarkan data tersebut jelas terlihat bahwa kelompok usia produktif sebesar 2.827 orang. Dari angka tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar penduduk Desa Suruh adalah usia produktif, adapun sisanya adalah balita dan lanjut usia.

Potensi-potensi yang ada di daerah beraneka ragam, melimpahnya kekayaan alam dan meningkatnya kemampuan sumber daya manusia, membuat setiap daerah di Indonesia mulai berkembang pesat dan menunjukkan keunggulannya di tiap-tiap sektor. Tak terkecuali geliat para pelaku bisnis lokal di Kabupaten Trenggalek yang mulai menunjukan eksistensinya di pasar lokal, nasional, bahkan hingga merambah pasar Internasional.

Berikut ini beberapa potensi yang terdapat di Kabupaten Trenggalek:

1. Potensi bisnis hasil perkebunan

Sebagian besar masyarakat di Trenggalek memilih tanaman perkebunan seperti cengkeh, kopi, ketela pohon, umbi-umbian, jagung, kakao, sayuran, serta aneka macam buah-buahan misalnya durian, mangga, alpukat, belimbing, pisang, manggis, dll. Itu bisa dikembangkan menjadi potensi bisnis daerah yang memiliki nilai ekonomi cukup besar.

2. Potensi industri kerajinan

Dalam bisnis ide-ide kreatif diperlukan, bisa menghasilkan produk yang belum ada di pasaran adalah suatu keunggulan. Kerajinan tangan dari Trenggalek antara lain: aneka macam souvenir berupa kotak snack, rantang, tudung saji, kotak tisu, keranjang parsel, sampai perabot

furniture meliputi meja tamu, meja makanserta pembatas ruangan dari anyaman bambu.

3. Potensi industri makanan

Kabupaten Trenggalek juga memiliki makanan khas yang sering dijadikan sebagai buah tangan para wisatawan. Diantaranya yaitu tempe keripik, alen-alen, kue kering manco, dan sale pisang.

4. Potensi industri perikanan

Di Kabupaten Trenggalek terdapat dua sumber utama industri perikanan, yaitu laut dan air tawar. Untuk hasil tangkapan laut antara lain cumi-cumi, ikan tuna, ikan makarel, dan rumput laut. Sedangkan untuk hasil perikanan air tawar berupa ikan lele, ikan gurame, dan ikan nila.

Para pelaku usaha di Desa Suruh juga memanfaatkan potensi alam yang ada, dengan mengolah hasil tanaman atau perkebunan untuk menambah nilai jualnya. Berikut ini produk unggulan yang ada di Desa Suruh:

Tabel 4.2
Data Produk Unggulan
Makanan Olahan/ Handicraft
Tahun 2017

No	Nama Pemilik Produk	Nama/Jenis Produk	Alamat
1	Harni Anton	Kripik tempe	Dsn. Panjen RT. 08 RW. 03
2	Katimin	Kripik singkong	Dsn. Panjen RT. 01 RW. 01
3	Sunaryo	Kripik singkong	Dsn. Jatirejo RT. 09 RW. 04
4	Atlit Mudiarti	Permen dan stick susu kambing	Dsn. Krajan RT. 18 RW. 07
5	Yatmin	Roti "Sari Rasa"	Dsn. Krajan RT. 23 RW. 09
6	Argo Jangil	Susu kambing	Dsn. Gading RT. 30 RW. 10
7	Musojo	Olahan coklat, kopi coklat dll	Dsn. Gading RT. 31 RW. 11

Sumber: Kantor Desa Suruh, 2017

Berdasarkan tabel di atas, bisa diketahui bahwa produk unggulan yang ada di Desa Suruh antara lain kripik tempe, kripik singkong, Permen dan stick susu kambing, Roti “Sari Rasa”, susu kambing, dan Olahan coklat, kopi coklat dll. Dari semua produk tersebut memanfaatkan potensi alam yang ada di Desa seperti potensi perkebunan dan peternakan.

B. Deskripsi Responden

Data yang digunakan peneliti merupakan data primer. Data primer adalah data yang dikumpulkan sendiri secara langsung. Sumber data primer diperoleh secara langsung dengan cara penyebaran angket yang dibagikan kepada 58 orang responden atau pelaku usaha mikro kecil dan menengah di Desa Suruh Kecamatan Suruh Kabupaten Trenggalek yang bertindak sebagai sampel. Angket yang dibagikan terdiri dari empat (4) variabel yaitu modal usaha, kualitas SDM, strategi pemasaran, dan pengembangan usaha.

1. Data responden berdasarkan jenis kelamin

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh gambaran tentang jenis kelamin dari responden yang dapat dilihat pada tabel 4.3 sebagai berikut:

Tabel 4.3
Deskripsi Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis kelamin	Jumlah responden	Prosentase (%)
Laki-laki	35	60%
Perempuan	23	40%
Jumlah	58	100%

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Dari hasil penelitian yang dapat dilihat pada tabel 4.3 didapatkan informasi bahwa mayoritas reponden memiliki jenis kelamin laki-laki

dengan jumlah 35 orang atau 60%. Hal ini berarti bahwa kebanyakan pelaku UMKM di desa Suruh berjenis kelamin laki-laki.

2. Data responden berdasarkan umur

Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh gambaran tentang umur dari responden yang dapat dilihat pada tabel 4.4 sebagai berikut:

Tabel 4.4
Deskripsi Responden Berdasarkan umur

Umur	Jumlah responden	Prosentase (%)
21-25	1	2%
26-30	7	12%
>30	50	86%
Jumlah	58	100%

Sumber: data primer diolah, 2018

Dari hasil penelitian yang dapat dilihat pada tabel 4.4 didapatkan informasi bahwa mayoritas responden memiliki usia lebih dari 30 tahun dengan jumlah 50 orang atau 86%. Hal ini berarti bahwa kebanyakan pelaku UMKM di desa Suruh berusia lebih dari 30 tahun.

Berikut ini hasil rekapitulasi kuesioner penelitian untuk masing-masing item pernyataan dari variabel modal usaha, kualitas sumber daya manusia, strategi pemasaran, dan pengembangan usaha:

Pernyataan No 1: Saya mempertimbangkan untuk menggunakan modal sendiri atau modal pinjaman dalam menjalankan bisnis (X11)

Tabel 4.5 Variabel Modal Usaha(X₁)
Pernyataan X11

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	15	25.86%	75
2	Setuju	4	30	51.72%	120
3	Netral	3	11	18.97%	33
4	Tidak Setuju	2	1	1.72%	2
5	Sangat Tidak Setuju	1	1	1.72%	1
Total			58	100%	231
Rata-Rata Skor					3,9

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.5 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 30 atau 51,72%. Sedangkan nilai terendah menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju sebanyak 1 atau 1,72%. Artinya responden cenderung setuju untuk mempertimbangkan menggunakan modal sendiri atau pinjaman dalam menjalankan bisnis.

Pernyataan No 2: Saya memanfaatkan modal tambahan untuk mengembangkan usaha yang saya jalankan (X12)

Tabel 4.6 Variabel Modal Usaha (X₁)
Pernyataan X12

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	12	20.69%	60
2	Setuju	4	23	39.66%	92
3	Netral	3	17	29.31%	51
4	Tidak Setuju	2	5	8.62%	10
5	Sangat Tidak Setuju	1	1	1.72%	1
Total			58	100%	214
Rata-Rata Skor					3,6

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.6 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 23 atau 39.66%. Sedangkan nilai terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 1 atau 1,72%. Artinya responden cenderung setuju untuk memanfaatkan modal tambahan untuk mengembangkan usaha.

Pernyataan No 3: Persyaratan yang diajukan oleh pihak bank atau lembaga keuangan lainnya menjadi hambatan bagi saya untuk mendapatkan modal tambahan (X13)

Tabel 4.7 Variabel Modal Usaha (X1)
Pernyataan X13

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	20	34.48%	100
2	Setuju	4	28	48.28%	112
3	Netral	3	10	17.24%	30
4	Tidak Setuju	2	0	0.00%	0
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	242
Rata-Rata Skor					4,1

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.7 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 28 atau 48.28%. Sedangkan nilai terendah menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika persyaratan yang diajukan untuk mendapat tambahan modal menjadi hambatan dalam pengembangan usaha.

Pernyataan No 4: Prosedur yang sulit menjadi hambatan bagi saya untuk mendapatkan modal tambahan (X14).

Tabel 4.8 Variabel Modal Usaha (X1)
Pernyataan X14

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	20	34.48%	100
2	Setuju	4	30	51.72%	120
3	Netral	3	8	13.79%	24
4	Tidak Setuju	2	0	0.00%	0
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	244
Rata-Rata Skor					4,2

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.8 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 30 atau 51,72%. Sedangkan nilai terendah menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju bahwa prosedur yang sulit menjadi hambatan untuk memperoleh modal tambahan.

Pernyataan No 5: Apabila saya menambah modal, maka usaha yang saya jalankan akan lebih berkembang (X15).

Tabel 4.9 Variabel Modal Usaha (X1)
Pernyataan X15

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	9	15.52%	45
2	Setuju	4	23	39.66%	92
3	Netral	3	19	32.76%	57
4	Tidak Setuju	2	5	8.62%	10
5	Sangat Tidak Setuju	1	2	3.45%	2
Total			58	100%	206
Rata-Rata Skor					3,5

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.9 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 23 atau 39.66%. Sedangkan nilai terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 2 atau 3.45%. Artinya responden

cenderung setuju apabila menambah modal akan mendukung pengembangan usaha.

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dapat digambarkan rata-rata pilihan responden berkaitan dengan variabel modal usaha (X1) sebagai berikut:

Tabel 4.10 Rata-Rata Pilihan Responden Variabel Modal Usaha (X1)

Pernyataan	Total Skor	Rata-Rata Skor
Saya mempertimbangkan untuk menggunakan modal sendiri atau modal pinjaman dalam menjalankan bisnis	231	3,9
Saya memanfaatkan modal tambahan untuk mengembangkan usaha yang saya jalankan	214	3,6
Persyaratan yang diajukan oleh pihak bank atau lembaga keuangan lainnya menjadi hambatan bagi saya untuk mendapatkan modal tambahan	242	4,1
Prosedur yang sulit menjadi hambatan bagi saya untuk mendapatkan modal tambahan.	244	4,2
Apabila saya menambah modal, maka usaha yang saya jalankan akan lebih berkembang	206	3,5
Jumlah Nilai Skor	1.137	19,3
Rata-Rata Total Skor	227,4	3,86

Sumber: Data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.10 mengenai tanggapan responden untuk variabel modal usaha diketahui bahwa total skor tertinggi pada pernyataan prosedur yang sulit menjadi hambatan bagi saya untuk mendapatkan modal tambahan dengan total skor sebanyak 244 atau 4,2. Sedangkan total terendah adalah pada pernyataan apabila saya menambah modal, maka usaha yang saya jalankan akan lebih berkembang dengan total skor sebanyak 206 atau 3,5.

Pernyataan No 6: Memiliki kesehatan yang baik serta kesegaran jasmani akan mendukung kinerja saya (X21).

Tabel 4.11 Variabel Kualitas Sumber Daya Manusia (X2)
Pernyataan X21

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	15	25.86%	75
2	Setuju	4	35	60.34%	140
3	Netral	3	8	13.79%	24
4	Tidak Setuju	2	0	0.00%	0
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	239
Rata-Rata Skor					4,1

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.11 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 35 atau 60.34%. Sedangkan nilai terendah menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika memiliki kesehatan yang baik serta kesegaran jasmani akan mendukung kinerjanya.

Pernyataan No 7: Memiliki kemampuan mengatur strategi dan memperhitungkan risiko merupakan hal yang harus dimiliki seorang pengusaha (X22).

Tabel 4.12 Variabel Kualitas Sumber Daya Manusia (X2) “Pernyataan X22”

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	10	17.24%	50
2	Setuju	4	31	53.45%	124
3	Netral	3	14	24.14%	42
4	Tidak Setuju	2	3	5.17%	6
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	222
Rata-Rata Skor					3,8

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.12 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 31 atau 53.45%. Sedangkan nilai

terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika memiliki kemampuan mengatur strategi dan memperhitungkan risiko merupakan hal yang harus dimiliki seorang pengusaha.

Pernyataan No 8: Mampu melihat dan memanfaatkan peluang serta berpikir kreatif dan inovatif merupakan hal yang harus dimiliki seorang pengusaha (X23)

Tabel 4.13 Variabel Kualitas Sumber Daya Manusia (X2)
Pernyataan X23

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	6	10.34%	30
2	Setuju	4	35	60.34%	140
3	Netral	3	13	22.41%	39
4	Tidak Setuju	2	4	6.90%	8
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	217
Rata-Rata Skor					3,7

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.13 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 35 atau 60.34%. Sedangkan nilai terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika mampu melihat dan memanfaatkan peluang serta berpikir kreatif dan inovatif merupakan hal yang harus dimiliki seorang pengusaha.

Pernyataan No 9: Sikap jujur dalam menjalankan usaha akan mempermudah dan melancarkan usaha yang saya jalankan (X24).

Tabel 4.14 Variabel Kualitas Sumber Daya Manusia (X2)
Pernyataan X24

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	17	29.31%	85
2	Setuju	4	30	51.72%	120
3	Netral	3	9	15.52%	27
4	Tidak Setuju	2	2	3.45%	4
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	236
Rata-Rata Skor					4,06

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.14 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 30 atau 51.72%. Sedangkan nilai terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika sikap jujur dalam menjalankan usaha akan mempermudah dan melancarkan usaha dijalankan.

Pernyataan No 10: Menjalankan usaha bukan untuk memperkaya diri namun bagaimana juga menjadi bermanfaat bagi orang lain (X25)

Tabel 4.15 Variabel Kualitas Sumber Daya Manusia (X2)
Pernyataan X25

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	14	24.14%	70
2	Setuju	4	24	41.38%	96
3	Netral	3	17	29.31%	51
4	Tidak Setuju	2	2	3.45%	4
5	Sangat Tidak Setuju	1	1	1.72%	1
Total			58	100%	222
Rata-Rata Skor					3,8

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.15 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 24 atau 41.38%. Sedangkan nilai

terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 1 atau 1,72%. Artinya responden cenderung setuju jika menjalankan usaha bukan untuk memperkaya diri namun bagaimana juga menjadi bermanfaat bagi orang lain.

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dapat digambarkan rata-rata pilihan responden berkaitan dengan variabel kualitas sumber daya manusia (X2) sebagai berikut:

Tabel 4.16 Rata-Rata Pilihan Responden Variabel kualitas SDM (X2)

Pernyataan	Total Skor	Rata-Rata Skor
Memiliki kesehatan yang baik serta kesegaran jasmani akan mendukung kinerja saya	239	4,1
Memiliki kemampuan mengatur strategi dan memperhitungkan risiko merupakan hal yang harus dimiliki seorang pengusaha	222	3,8
Mampu melihat dan memanfaatkan peluang serta berpikir kreatif dan inovatif merupakan hal yang harus dimiliki seorang pengusaha	217	3,7
Sikap jujur dalam menjalankan usaha akan mempermudah dan melancarkan usaha yang saya jalankan	236	4,06
Menjalankan usaha bukan untuk memperkaya diri namun bagaimana juga menjadi bermanfaat bagi orang lain	222	3,8
Jumlah Nilai Skor	1.136	19,46
Rata-Rata Total Skor	227,2	3,892

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.16 mengenai tanggapan responden untuk variabel kualitas sumber daya manusia diketahui bahwa total skor tertinggi pada pernyataan Memiliki kesehatan yang baik serta kesegaran jasmani akan mendukung kinerja saya dengan total skor sebanyak 239 atau 4,1. Sedangkan total terendah adalah pada pernyataan Mampu melihat dan memanfaatkan peluang serta berpikir kreatif dan inovatif merupakan hal yang harus dimiliki seorang pengusaha dengan total skor sebanyak 217 atau 3,7.

Pernyataan No 11: Penentuan produk yang akan dijual harus sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan oleh konsumen (X31).

Tabel 4.17 Variabel Strategi Pemasaran (X3)
Pernyataan X31

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	15	25.86%	75
2	Setuju	4	37	63.79%	148
3	Netral	3	6	10.34%	18
4	Tidak Setuju	2	0	0.00%	0
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	241
Rata-Rata Skor					4,1

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.17 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 37 atau 63.79%. Sedangkan nilai terendah menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika penentuan produk yang akan dijual harus sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan oleh konsumen.

Pernyataan No 12: Produk yang akan dijual harus memiliki kualitas yang bisa bersaing dengan produk yang sudah ada (X32).

Tabel 4.18 Variabel Strategi Pemasaran (X3) “Pernyataan X32”

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	13	22.41%	65
2	Setuju	4	41	70.69%	164
3	Netral	3	4	6.90%	12
4	Tidak Setuju	2	0	0.00%	0
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	241
Rata-Rata Skor					4,1

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.18 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 41 atau 70.69%. Sedangkan nilai

terendah menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika produk yang akan dijual harus memiliki kualitas yang bisa bersaing dengan produk yang sudah ada

Pernyataan No 13: Penentuan harga jual produk harus dilakukan dengan teliti agar terhindar dari kerugian (X33).

Tabel 4.19 Variabel Strategi Pemasaran (X3)
Pernyataan X33

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	16	27.59%	80
2	Setuju	4	37	63.79%	148
3	Netral	3	4	6.90%	12
4	Tidak Setuju	2	1	1.72%	2
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	242
Rata-Rata Skor					4,1

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.19 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 37 atau 63.79%. Sedangkan nilai terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika penentuan harga jual produk harus dilakukan dengan teliti agar terhindar dari kerugian.

Pernyataan No 14: Pemilihan tempat yang strategis untuk berjualan penting dilakukan agar penjualan bisa maksimal dan produk mudah didapatkan konsumen (X34).

Tabel 4.20 Variabel Strategi Pemasaran (X3) “Pernyataan X34”

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	10	17.24%	50
2	Setuju	4	31	53.45%	124
3	Netral	3	13	22.41%	39
4	Tidak Setuju	2	4	6.90%	8
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	221
Rata-Rata Skor					3,8

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.20 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 31 atau 53.45%. Sedangkan nilai terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika pemilihan tempat yang strategis untuk berjualan penting dilakukan agar penjualan bisa maksimal dan produk mudah didapatkan konsumen.

Pernyataan No 15: Promosi hal penting yang harus dilakukukan untuk memberitahukan dan membujuk calon konsumen tentang produk yang dijual (X35).

Tabel 4.21 Variabel Strategi Pemasaran (X3) “Pernyataan X35”

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	8	13.79%	40
2	Setuju	4	21	36.21%	84
3	Netral	3	23	39.66%	69
4	Tidak Setuju	2	4	6.90%	8
5	Sangat Tidak Setuju	1	2	3.45%	2
Total			58	100%	203
Rata-Rata Skor					3,5

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.21 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan netral sebanyak 23 atau 39.66%. Sedangkan nilai terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 2 atau 3.45%. Artinya responden cenderung netral jika promosi hal penting yang harus dilakukan untuk memberitahukan dan membujuk calon konsumen tentang produk yang dijual.

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dapat digambarkan rata-rata pilihan responden berkaitan dengan variabel strategi pemasaran (X3) sebagai berikut:

Tabel 4.22 Rata-Rata Pilihan Responden Variabel strategi pemasaran (X3)

Pernyataan	Total Skor	Rata-Rata Skor
Penentuan produk yang akan dijual harus sesuai dengan kebutuhan yang diinginkan oleh konsumen	241	4,1
Produk yang akan dijual harus memiliki kualitas yang bisa bersaing dengan produk yang sudah ada	241	4,1
Penentuan harga jual produk harus dilakukan dengan teliti agar terhindar dari kerugian	242	4,1
Pemilihan tempat yang strategis untuk berjualan penting dilakukan agar penjualan bisa maksimal dan produk mudah didapatkan konsumen	221	3,8
Promosi hal penting yang harus dilakukan untuk memberitahukan dan membujuk calon konsumen tentang produk yang dijual	203	3,5
Jumlah Nilai Skor	1.148	19,6
Rata-Rata Total Skor	229,6	3,92

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.22 mengenai tanggapan responden untuk variabel strategi pemasaran diketahui bahwa total skor tertinggi pada pernyataan Penentuan harga jual produk harus dilakukan dengan teliti agar terhindar dari

kerugian dengan total skor sebanyak 242 atau 4,1. Sedangkan total terendah adalah pada pernyataan Promosi hal penting yang harus dilakukan untuk memberitahukan dan membujuk calon konsumen tentang produk yang dijual dengan total skor sebanyak 203 atau 3,5.

Pernyataan No 16: Menumbuhkan keinginan untuk terus belajar dan menambah keterampilan merupakan hal penting dalam pengembangan usaha (Y1)

Tabel 4.23 Variabel Pengembangan usaha (Y)
Pernyataan Y1

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	11	18.97%	55
2	Setuju	4	24	41.38%	96
3	Netral	3	19	32.76%	57
4	Tidak Setuju	2	4	6.90%	8
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	216
Rata-Rata Skor					3,7

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.23 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 24 atau 41.38%. Sedangkan nilai terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika menumbuhkan keinginan untuk terus belajar dan menambah keterampilan merupakan hal penting dalam pengembangan usaha.

Pernyataan No 17: Memiliki motivasi diri, berpikir positif, memiliki komitmen, dan sabar merupakan hal penting dalam pengembangan usaha (Y2)

Tabel 4.24 Variabel Pengembangan usaha (Y)
Pernyataan Y2

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	7	12.07%	35
2	Setuju	4	37	63.79%	148
3	Netral	3	12	20.69%	36
4	Tidak Setuju	2	1	1.72%	2
5	Sangat Tidak Setuju	1	1	1.72%	1
Total			58	100%	222
Rata-Rata Skor					3,8

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.24 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 37 atau 63.79%. Sedangkan nilai terendah menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju sebanyak 1 atau 1,72%. Artinya responden cenderung setuju jika memiliki motivasi diri, berpikir positif, memiliki komitmen, dan sabar merupakan hal penting dalam pengembangan usaha.

Pernyataan No 18: Membaca peluang pasar hal yang penting dilakukan untuk perluasan daerah pemasaran (Y3).

Tabel 4.25 Variabel Pengembangan usaha (Y)
Pernyataan Y3

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	6	10.34%	30
2	Setuju	4	38	65.52%	152
3	Netral	3	13	22.41%	39
4	Tidak Setuju	2	1	1.72%	2
5	Sangat Tidak Setuju	1	0	0.00%	0
Total			58	100%	223
Rata-Rata Skor					3,8

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.25 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 38 atau 65.52%. Sedangkan nilai terendah menyatakan sangat tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju jika membaca peluang pasar hal yang penting dilakukan untuk perluasan daerah pemasaran.

Pernyataan No 19: Melakukan pengawasan dan evaluasi hal yang saya lakukan untuk mengetahui seberapa jauh perkembangan usaha (Y4).

Tabel 4.26 Variabel Pengembangan usaha (Y)
Pernyataan Y4

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	9	15.52%	45
2	Setuju	4	42	72.41%	168
3	Netral	3	5	8.62%	15
4	Tidak Setuju	2	1	1.72%	2
5	Sangat Tidak Setuju	1	1	1.72%	1
Total			58	100%	231
Rata-Rata Skor					3,9

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.26 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 42 atau 72.41%. Sedangkan nilai terendah menyatakan tidak setuju dan sangat tidak setuju sebanyak 1 atau 1,72%. Artinya responden cenderung setuju jika melakukan pengawasan dan evaluasi hal yang saya lakukan untuk mengetahui seberapa jauh perkembangan usaha.

Pernyataan No 20: Pembinaan dari pemerintah diperlukan dalam hal pengembangan usaha, seperti pelatihan, hingga fasilitasi perkuatan permodalan (Y5)

Tabel 4.27 Variabel Pengembangan usaha (Y)
Pernyataan Y5

No	Choise	Skor	Frekuensi	Prosentase	Total Skor
1	Sangat Setuju	5	22	37.93%	110
2	Setuju	4	29	50.00%	116
3	Netral	3	5	8.62%	15
4	Tidak Setuju	2	0	0.00%	0
5	Sangat Tidak Setuju	1	2	3.45%	2
Total			58	100%	243
Rata-Rata Skor					4,1

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.27 diketahui bahwa dari 58 responden, nilai tertinggi yang menyatakan setuju sebanyak 29 atau 50.00%. Sedangkan nilai terendah menyatakan tidak setuju sebanyak 0 atau 0,00%. Artinya responden cenderung setuju untuk jika pembinaan dari pemerintah diperlukan dalam hal pengembangan usaha, seperti pelatihan, hingga fasilitasi perkuatan permodalan.

Berdasarkan hasil penyebaran kuesioner dapat digambarkan rata-rata pilihan responden berkaitan dengan variabel pengembangan usaha (Y) sebagai berikut:

Tabel 4.28 Rata-Rata Pilihan Responden Variabel Pengembangan usaha (Y)

Pernyataan	Total Skor	Rata-Rata Skor
Menumbuhkan keinginan untuk terus belajar dan menambah keterampilan merupakan hal penting dalam pengembangan usaha	216	3,7
Memiliki motivasi diri, berpikir positif, memiliki komitmen, dan sabar merupakan hal penting dalam pengembangan usaha	222	3,8
Membaca peluang pasar hal yang penting dilakukan untuk perluasan daerah pemasaran	223	3,8
Melakukan pengawasan dan evaluasi hal yang saya lakukan untuk mengetahui seberapa jauh perkembangan usaha	231	3,9
Pembinaan dari pemerintah diperlukan dalam hal pengembangan usaha, seperti pelatihan, hingga fasilitasi perkuatan permodalan	243	4,1
Jumlah Nilai Skor	1.135	19,3
Rata-Rata Total Skor	227	3,86

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.28 mengenai tanggapan responden untuk variabel pengembangan usaha diketahui bahwa total skor tertinggi pada pernyataan Pembinaan dari pemerintah diperlukan dalam hal pengembangan usaha, seperti pelatihan, hingga fasilitasi perkuatan permodalan dengan total skor sebanyak 243 atau 4,1. Sedangkan total terendah adalah pada pernyataan Menumbuhkan keinginan untuk terus belajar dan menambah keterampilan merupakan hal penting dalam pengembangan usaha dengan total skor sebanyak 216 atau 3,7.

C. Analisis Data

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif dengan bentuk analisis yang menggunakan angka-angka dan perhitungannya menggunakan model statistik.

1. Uji keabsahan data

Untuk menguji kebenaran hipotesis penelitian yang telah diajukan, maka diperlukan alat ukur yang dapat menunjang penelitian ini. Adapun alat ukur dan cara mengukurnya adalah sebagai berikut:

a. Hasil Uji Validitas

Validitas merupakan derajat untuk mengukur ketepatan antara data yang terjadi pada objek penelitian dengan data yang dilaporkan oleh peneliti. Pada penelitian ini uji validitas akan dilakukan dengan bantuan program *SPSS 16.0 For Windows (Statistik Package For Sosial Sciences)*. Setiap uji dalam statistic tentu mempunyai dasar dalam pengambilan keputusan sebagai acuan untuk membuat kesimpulan, begitu pula uji validitas *Product Momen Pearson Correlation*, dalam uji validitas ini, dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut:

- a. Jika nilai r hitung $>$ r tabel maka angket tersebut dinyatakan valid.
- b. Jika nilai r hitung $<$ r tabel maka angket tersebut dinyatakan tidak valid

Berikut ini hasil Uji Validitas:

Tabel 4.29
Uji Validitas Instrument Variabel Modal Usaha (X1)

No item	r hitung	r tabel	Keterangan
X11	0,710	0,2181	Valid
X12	0,704	0,2181	Valid
X13	0,678	0,2181	Valid
X14	0,610	0,2181	Valid
X15	0,697	0,2181	Valid

Sumber: Data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.29 seluruh item adalah valid, karena nilai r hitung lebih besar dari r tabel. Dimana item pertanyaan X11 menunjukkan $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ ($0,710 > 0,2181$), item pertanyaan X12 menunjukkan $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ ($0,704 > 0,2181$), item pertanyaan X13 menunjukkan $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ ($0,678 > 0,2181$), item pertanyaan X14 menunjukkan $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ ($0,610 > 0,2181$), item pertanyaan X15 menunjukkan $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ ($0,697 > 0,2181$). Jadi dapat disimpulkan bahwa instrument variabel modal usaha (X1) dikatakan valid.

Tabel 4.30
Uji Validitas Instrument Variabel kualitas SDM (X2)

No item	r hitung	r tabel	Keterangan
X21	0,637	0,2181	Valid
X22	0,709	0,2181	Valid
X23	0,794	0,2181	Valid
X24	0,777	0,2181	Valid
X25	0,814	0,2181	Valid

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.30 seluruh item adalah valid, karena nilai r hitung lebih besar dari r tabel. Dimana item pertanyaan X21 menunjukkan $r \text{ hitung} > r \text{ tabel}$ ($0,637 > 0,2181$), item pertanyaan X22

menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,709 > 0,2181$), item pertanyaan X23 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,794 > 0,2181$), item pertanyaan X24 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,777 > 0,2181$), item pertanyaan X25 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,814 > 0,2181$). Jadi dapat disimpulkan bahwa instrument variabel kualitas SDM (X2) dikatakan valid.

Tabel 4.31
Uji Validitas Instrument Variabel Strategi Pemasaran (X3)

No item	r hitung	r tabel	Keterangan
X31	0,376	0,2181	Valid
X32	0,492	0,2181	Valid
X33	0,698	0,2181	Valid
X34	0,860	0,2181	Valid
X35	0,816	0,2181	Valid

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.31 seluruh item adalah valid, karena nilai r hitung lebih besar dari r tabel. Dimana item pertanyaan X31 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,376 > 0,2181$), item pertanyaan X32 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,492 > 0,2181$), item pertanyaan X33 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,698 > 0,2181$), item pertanyaan X34 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,860 > 0,2181$), item pertanyaan X35 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,816 > 0,2181$). Jadi dapat disimpulkan bahwa instrument variabel strategi pemasaran (X3) dikatakan valid.

Tabel 4.32
Uji Validitas Instrument Variabel Pengembangan Usaha (Y)

No item	r hitung	r tabel	Keterangan
Y1	0,486	0,2181	Valid
Y2	0,639	0,2181	Valid
Y3	0,737	0,2181	Valid
Y4	0,619	0,2181	Valid
Y5	0,608	0,2181	Valid

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.32 seluruh item adalah valid, karena nilai r hitung lebih besar dari r tabel. Dimana item pertanyaan Y1 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,486 > 0,2181$), item pertanyaan Y2 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,639 > 0,2181$), item pertanyaan Y3 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,737 > 0,2181$), item pertanyaan Y4 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,619 > 0,2181$), item pertanyaan Y5 menunjukkan r hitung $>$ r tabel ($0,608 > 0,2181$). Jadi dapat disimpulkan bahwa instrument variabel pengembangan usaha (Y) dikatakan valid.

b. Hasil Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah suatu angka indeks yang menunjukkan konsistensi suatu alat pengukuran di dalam mengukur gejala yang sama. Untuk menghitung reliabilitas dilakukan dengan menggunakan koefisien *Croanbach Alpha*. Uji reliabilitas dapat dilakukan secara bersama-sama terhadap seluruh butir pertanyaan. jika nilai *Croanbach Alpha* $>$ 0,60 maka reliabel.

Jika skala itu dikelompokkan ke dalam lima kelas dengan reng yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasi sebagai berikut:

- 1) Nilai alpha Cronbach 0,00 s.d 0,20, berarti kurang reliabel
- 2) Nilai alpha Cronbach 0,21 s.d 0,40, berarti agak reliabel
- 3) Nilai alpha Cronbach 0,42 s.d 0,60, berarti cukup reliabel
- 4) Nilai alpha Cronbach 0,61 s.d 0,80, berarti reliabel
- 5) Nilai alpha Cronbach 0,81 s.d 1,00, berarti sangat reliabel

Berdasarkan dari hasil uji reliabilitas dengan menggunakan program SPSS16, sebagai berikut:

Tabel 4.33
Uji Realibilitas Instrumen Variabel Modal Usaha (X1)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.703	5

Sumber: data primer diolah 2018

Berdasarkan tabel 4.33 *Reliability Statistics* di atas, nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,703 yang berarti bahwa kontruk pernyataan yang merupakan dimensi faktor modal usaha (X1) adalah reliabel. Jadi responden menunjukkan kestabilan dan memiliki konsistensi yang tinggi dalam menjawab kontruk-kontruk pernyataan yang merupakan dimensi variabel modal usaha (X1).

Tabel 4.34
Uji Realibilitas Instrumen Variabel Kualitas SDM (X2)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.803	5

Sumber: data primer diolah 2018

Berdasarkan tabel 4.34 *Reliability Statistics* di atas, nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,803 yang berarti bahwa kontruk

pernyataan yang merupakan dimensi faktor kualitas SDM (X2) adalah reliabel. Jadi responden menunjukkan kestabilan dan memiliki konsistensi yang tinggi dalam menjawab kontruk-kontruk pernyataan yang merupakan dimensi variabel kualitas SDM (X2).

Tabel 4.35
Uji Realibilitas Instrumen Variabel Strategi Pemasaran (X3)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.687	5

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.35 *Reliability Statistics* di atas, nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,687 yang berarti bahwa kontruk pernyataan yang merupakan dimensi faktor Strategi Pemasaran (X3) adalah reliabel. Jadi responden menunjukkan kestabilan dan memiliki konsistensi yang tinggi dalam menjawab kontruk-kontruk pernyataan yang merupakan dimensi variabel Strategi Pemasaran (X3).

Tabel 4.36
Uji Realibilitas Instrumen Variabel Pengembangan Usaha (Y)

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
.565	5

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan tabel 4.36 *Reliability Statistics* di atas, nilai *Cronbach's Alpha* sebesar 0,565 yang berarti bahwa kontruk pernyataan yang merupakan dimensi faktor Pengembangan Usaha (Y) adalah cukup reliabel. Jadi responden menunjukkan kestabilan dan

memiliki konsistensi yang tinggi dalam menjawab kontruk-kontruk pernyataan yang merupakan dimensi variabel Pengembangan Usaha (Y).

2. Hasil Uji Asumsi Klasik

Berdasarkan hasil pengujian dari penyimpangan klasik terhadap data penelitian dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Uji Normalitas

Tabel 4.37
Uji Normalitas
One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

	Modal Usaha	Kualitas SDM	Strategi Pemasaran	Pengembangan Usaha
N	58	58	58	58
Normal Parameters ^a Mean	19.57	19.59	19.79	19.57
Std. Deviation	2.860	2.866	2.375	2.287
Most Extreme Absolute	.105	.152	.139	.148
Differences Positive	.088	.082	.103	.127
Negative	-.105	-.152	-.139	-.148
Kolmogorov-Smirnov Z	.803	1.158	1.058	1.127
Asymp. Sig. (2-tailed)	.540	.137	.213	.157

a. Test distribution is Normal.

Sumber: data primer diolah 2018

Dari tabel *One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test* diperoleh angka probabilitas atau Asym. Sig. (2-tailed). Nilai ini dibandingkan dengan taraf signifikansi 0,10 untuk pengambilan keputusan dengan pedoman:

- 1) Nilai Sig. atau signifikansi atau nilai probabilitas < 0,10, distribusi data adalah tidak normal.

- 2) Nilai Sig. atau signifikansi atau nilai probabilitas $> 0,10$, distribusi data adalah normal.

Tabel 4.38: Keputusan Uji Normalitas Data

Nama Variabel	Nilai Asymp.Sig. (2-tailed)	Taraf signifikansi	Keputusan
Modal Usaha	0,540	0,10	Normal
Kualitas SDM	0,137	0,10	Normal
Strategi Pemasaran	0,213	0,10	Normal
Pengembangan Usaha	0,157	0,10	Normal

Sumber: data primer diolah, 2018

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa variabel modal usaha memperoleh nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $0,540 > 0,10$, untuk variabel kualitas SDM memperoleh nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $0,137 > 0,10$, untuk variabel strategi pemasaran memperoleh nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $0,213 > 0,10$, untuk variabel pengembangan usaha memperoleh nilai Asymp. Sig. (2-tailed) $0,157 > 0,10$. Sehingga dapat disimpulkan bahwa semua variabel berdistribusi normal.

b. Uji Multikolinearitas

Uji Normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independent). Dalam model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel bebas. Gejala multikolinieritas dapat dikorelasi dengan menggunakan metode TOL (*Tolerance*) dan VIF (*Variance Inflation Factor*), apabila nilai $VIF < 10$ (kurang dari 10) dan nilai tolerance-nya $< 0,10$ maka tidak terjadi multikolinieritas. Dari perhitungan regresi, maka diperoleh nilai VIF dan Tolerance sebagai berikut:

Tabel 4.39
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a			
Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Modal Usaha	.361	2.770
	Kualitas SDM	.384	2.605
	Strategi Pemasaran	.580	1.726

Sumber: data primer diolah 2018

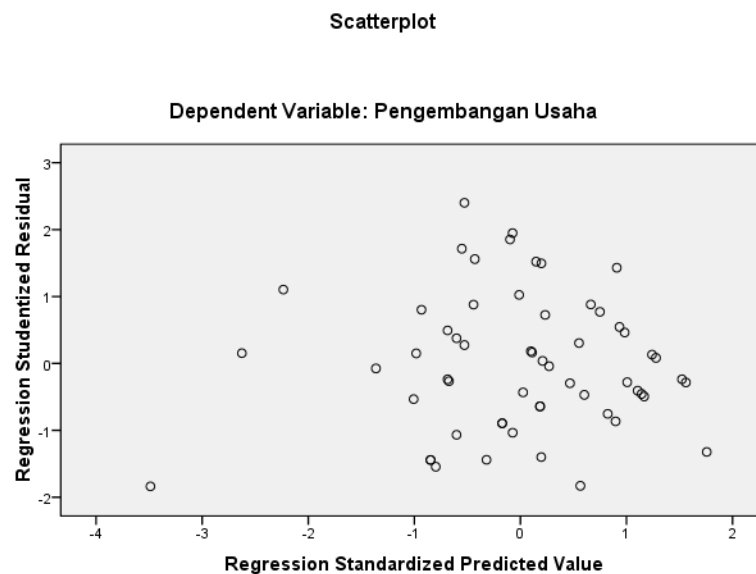
Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa variabel modal usaha (X1) memperoleh nilai VIF 2,770 dan tolerance 0,361, untuk variabel kualitas SDM (X2) memperoleh nilai VIF 2.605 dan tolerance 0,384, untuk strategi pemasaran (X3) memperoleh nilai VIF 1,726 dan tolerance 0,580, sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolonieritas.

c. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedasitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik heteroskedasitas, yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi.

Cara menguji heteroskedasitas adalah dengan melakukan uji korelasi *sperman* yang dilakukan dengan cara mengkorelasikan nilai *ustandardized* dengan masing-masing variabel independen (X1. X2, X3). Dari hasil uji korelasi sperman diperoleh hasil sebagai berikut:

Gambar 4.1
Uji Heteroskedastisitas



Sumber: data primer yang diolah, 2018

Dari gambar scatterplot terlihat titik-titik tidak membentuk pola tertentu, dimana titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0, sehingga grafik tersebut tidak dapat dibaca dengan jelas. Hasil ini memperlihatkan bahwa tidak terjadi heteroskedasitas.

3. Regresi Linier Berganda

Analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dengan kontinuitas hubungan pengembangan usaha (Y) sebagai variabel tetap dan variabel bebas adalah modal usaha (X1), kualitas SDM (X2), strategi pemasaran (X3). Adapun hasil dari pengolahan data dengan menggunakan SPSS 16 dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

Tabel 4.40
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	4.708	1.663		2.831	.006
Modal Usaha	.289	.111	.362	2.616	.012
Kualitas SDM	.222	.107	.278	2.075	.043
Strategi Pemasaran	.245	.105	.254	2.331	.024

a. Dependent Variable: Pengembangan Usaha

Sumber: data primer yang diolah, 2018

Berdasarkan tabel diatas dapat dibuat model persamaan regresi linier, sebagai berikut:

$$Y = 4,708 + 0,289 X_1 + 0,222 X_2 + 0,245 X_3$$

Dari model persamaan regresi linier berganda tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Konstanta $\alpha = 4,708$

Nilai konstanta sebesar 4,708 menunjukkan bahwa nilai variabel modal usaha (X1), kualitas SDM (X2), strategi pemasaran (X3 dalam keadaan konstanta (tetap), maka nilai besarnya pengembangan usaha (Y) yaitu sebesar 4,708 satuan.

b. Koefisien regresi modal usaha (X1) 0,289

Nilai koefisien sebesar 0,289 nilai yang positif menunjukkan adanya hubungan yang positif antara variabel pengembangan usaha (Y), artinya jika setiap penambahan (karena tanda positif) 1 anggota

X1, modal usaha akan menurunkan pengembangan usaha sebesar 0,289, dan sebaliknya jika modal usaha meningkat 1 macam X1, maka pengembangan usaha akan naik sebesar 0,289 dengan anggapan X2, dan X3 tetap.

c. Koefisien regresi kualitas SDM (X2) 0,222

Nilai koefisien sebesar 0,222 nilai yang positif menunjukkan adanya hubungan yang positif antara variabel pengembangan usaha (Y), artinya jika setiap penambahan (karena tanda positif) 1 anggota X2, kualitas SDM akan menurunkan pengembangan usaha sebesar 0,222, dan sebaliknya jika kualitas SDM meningkat 1 macam X2, maka pengembangan usaha akan naik sebesar 0,222 dengan anggapan X1, dan X3 tetap.

d. Koefisien regresi strategi pemasaran (X3) 0,245

Nilai koefisien sebesar 0,245 nilai yang positif menunjukkan adanya hubungan yang positif antara variabel pengembangan usaha (Y), artinya jika setiap penambahan (karena tanda positif) 1 anggota X3, strategi pemasaran akan menurunkan pengembangan usaha sebesar 0,245, dan sebaliknya jika strategi pemasaran meningkat 1 macam X3, maka pengembangan usaha akan naik sebesar 0,245 dengan anggapan X1, dan X2 tetap.

4. Uji Hipotesis

a. Uji T

Uji T digunakan untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel independen secara parsial berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Dimana jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka uji regresi dikatakan signifikan ($\alpha = 0,10$), maka secara parsial ataupun individu variabel dependen mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Berikut adalah tabel Hasil uji T yaitu :

Tabel 4.41
Hasil Uji T
Coefficients^a

Model	T	Sig.
1 (Constant)	2.831	.006
Modal Usaha	2.616	.012
Kualitas SDM	2.075	.043
Strategi Pemasaran	2.331	.024

Sumber: data primer diolah, 2018

Adapun dasar keputusannya sebagai berikut:

- 1) H_0 diterima H_1 ditolak jika $t_{hitung} < t_{tabel}$ dengan $\alpha = 10\%$
- 2) H_0 ditolak H_1 diterima jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dengan $\alpha = 10\%$

Dengan probabilitas sebagai berikut :

- 1) Jika probabilitas $> 0,10$ maka H_0 diterima atau H_1 ditolak
- 2) Jika probabilitas $< 0,05$ maka H_0 ditolak atau H_1 diterima

1) Variabel Modal Usaha

Berdasarkan output pada tabel *coefficiens* a diatas diketahui t hitung adalah 2.616, sedangkan t tabel dengan tingkat signifikan (α) = 10 %, df = n-k atau 54 pada tabel dua sisi, maka t tabel adalah 1,297. Dengan membandingkan antara t hitung dengan t tabel dapat disimpulkan bahwa t hitung > t tabel (2,616 > 1,297) dan nilai signifikansi 0,012 < 0,10 maka menolak H0. Nilai t positif menunjukkan bahwa modal usaha (X1) mempunyai hubungan yang searah dengan pengembangan usaha (Y). Jadi bisa disimpulkan bahwa secara parsial ada hubungan signifikan antara modal usaha (X1) terhadap pengembangan usaha (Y).

2) Variabel kualitas SDM

Berdasarkan output pada tabel *coefficiens* a diatas diketahui t hitung adalah 2.075, sedangkan t tabel dengan tingkat signifikan (α) = 10 %, df = n-k atau 54 pada tabel dua sisi, maka t tabel adalah 1,297. Dengan membandingkan antara t hitung dengan t tabel dapat disimpulkan bahwa t hitung > t tabel (2.075 > 1,297) dan nilai signifikansi 0,043 < 0,10 maka menolak H0. Nilai t positif menunjukkan bahwa kualitas SDM (X2) mempunyai hubungan yang searah dengan pengembangan usaha (Y). Jadi bisa disimpulkan bahwa secara parsial ada hubungan signifikan antara kualitas SDM (X2) terhadap pengembangan usaha (Y).

3) Variabel strategi pemasaran

Berdasarkan output pada tabel *coefficiens* a diatas diketahui t hitung adalah 2.331, sedangkan t tabel dengan tingkat signifikan (α) = 10 %, df = n-k atau 54 pada tabel dua sisi, maka t tabel adalah 1,297. Dengan membandingkan antara t hitung dengan t tabel dapat disimpulkan bahwa t hitung > t tabel (2.331 > 1,297) dan nilai signifikansi 0,024 < 0,10 maka menolak H0. Nilai t positif menunjukkan bahwa strategi pemasaran (X3) mempunyai hubungan yang searah dengan pengembangan usaha (Y). Jadi bisa disimpulkan bahwa secara parsial ada hubungan signifikan antara strategi pemasaran (X3) terhadap pengembangan usaha (Y).

b. Uji F

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen (produk, harga, lokasi, promosi, partisipan, proses dan bukti fisik) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen (keputusan pembelian). Atau untuk mengetahui apakah model regresi dapat digunakan untuk memprediksi variabel dependen atau tidak. Maka dilakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan dasar pengambilan keputusan sebagai berikut:

Tabel 4.42
Hasil Uji F
ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	187.071	3	62.357	30.294	.000 ^a
	Residual	111.153	54	2.058		
	Total	298.224	57			

a. Predictors: (Constant), Strategi Pemasaran, Kualitas SDM, Modal Usaha

b. Dependent Variable: Pengembangan Usaha

Sumber: data primer diolah, 2018

Berdasarkan output pada tabel ANOVA^b diatas diketahui F hitung adalah 30,294, sedangkan F tabel pada tingkat signifikansi 0,10 dengan nilai F tabel sebesar 2,19. Dengan membandingkan antara F hitung dengan F tabel sehingga dapat disimpulkan F hitung > F tabel ($30,294 > 2,19$), maka H_0 ditolak, artinya bahwa ada pengaruh secara simultan atau bersama-sama antara variabel modal usaha (X1), kualitas SDM (X2), strategi pemasaran (X3) terhadap pengembangan usaha (Y) mikro kecil dan menengah di Desa Suruh Kecamatan Suruh Kabupaten Trenggalek.

5. Hasil Uji Determinasi (Adjusted R Square)

Uji ini bertujuan untuk menentukan proporsi atau presentase total variasi dalam variabel terikat yang diterangkan oleh variabel bebas. Apabila analisis yang digunakan adalah regresi sederhana, maka yang digunakan adalah nilai R square. Namun bila yang digunakan adalah

regresi berganda, maka yang digunakan adalah Adjusted R Square. Berikut adalah hasil dari uji determinasi:

Tabel 4.43
Hasil Uji Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.792 ^a	.627	.607	1.435

a. Predictors: (Constant), Strategi Pemasaran, Kualitas SDM, Modal Usaha

b. Dependent Variable: Pengembangan Usaha

Sumber: data primer diolah, 2018

Pada tabel diatas, angka Adjusted R Square atau koefisien determinasi adalah 0,607 artinya 60,7% variabel pengembangan usaha dapat dijelaskan oleh variabel bebas yang terdiri dari variabel modal usaha, kualitas SDM, dan strategi pemasaran. Dan sisanya sebesar 39,3% dijelaskan oleh variabel lain diluar variabel yang digunakan dalam penelitian ini.