

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini akan mengkaji mengenai pengaruh dari inovasi proses terhadap Keberhasilan Usaha dari *womenpreneur* UMKM kategori fashion thrifting. Terdapat dua jenis variabel dalam penelitian ini yaitu variabel independen (X) dan variabel dependen (Y). Variabel X dalam penelitian ini adalah Inovasi proses, sedangkan variabel Y adalah Keberhasilan Usaha. Subjek penelitian ini adalah pengusaha wanita (*womenpreneur*) yang menjalankan usaha skala mikro, kecil, dan menengah kategori *fashion thrifting* di Kota Bandung.

3.2 Metode dan Desain Penelitian

3.2.1 Metode Penelitian

Dalam penelitian ini, digunakan metode deskriptif dan verifikatif dengan cara melakukan pengumpulan data di lapangan. Penelitian deskriptif bertujuan untuk mengetahui bagaimana gambaran dari pemahaman *womenpreneur* UMKM kategori fashion thrifting di Kota Bandung tentang inovasi proses, serta bagaimana gambaran kinerja bisnis yang dilakukan oleh *womenpreneur* UMKM kategori fashion thrifting di Kota Bandung. Penelitian verifikatif bertujuan untuk menguji bagaimana pengaruh penerapan inovasi proses terhadap keberhasilan usaha *womenpreneur* UMKM bidang fashion bidang di Kota Bandung.

Penelitian ini menggunakan pendekatan *explanatory survey*, yaitu suatu survey yang bertujuan untuk menentukan dan menjelaskan hubungan antara dua variabel atau lebih melalui pengujian hipotesis (Hasnelly & Sari, 2012). Adapun populasi dari penelitian ini adalah pengusaha wanita atau *womenpreneur* di Kota Bandung. Pengumpulan data dilakukan dengan cara mengedarkan kuesioner secara daring yaitu Formulir Google kepada *womenpreneur* pemilik UMKM *fashion* di Kota Bandung. Pengambilan data menggunakan metode *cross-sectional method*

yaitu pengumpulan data dalam beberapa waktu dalam kurun waktu tertentu, dalam hal ini kurang dari waktu satu tahun.

3.2.2 Desain Penelitian

Penelitian ini bersifat kausal untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dari variabel independen (Inovasi proses) terhadap variabel dependen (Keberhasilan Usaha) serta untuk menguji keterkaitan kedua variabel tersebut.

3.3 Operasionalisasi Variabel

Terdapat dua variabel yang akan dianalisis, yaitu variabel independen (X) inovasi proses, dan variabel dependen (Y) keberhasilan usaha. Berikut adalah tabel operasionalisasi dari variabel (X) menurut (Schniederjans, 2018), (Turulja & Bajgoric, 2019) dan (Kafetzopoulos & Psomas, 2015), serta variabel (Y) menurut (Wach et al., 2016) dan (Oyeku et al., 2020).

Tabel 3.1 Operasionalisasi Variabel

No	Variabel	Indikator	Ukuran	Skala
1.	Inovasi Proses Bisnis (X) Inovasi proses bisnis adalah sebuah proses bisnis yang baru atau meningkat untuk satu fungsi bisnis atau lebih yang berbeda secara signifikan dari proses bisnis yang sebelumnya digunakan oleh sebuah usaha (OECD, 2018).	Perubahan untuk mengoptimalkan cara kerja dengan pemasok/ <i>supplier</i> .	Tingkat perubahan untuk mengoptimalkan cara kerja dengan pemasok/ <i>supplier</i> .	Ordinal
		Penerapan cara alternatif untuk membuat layanan dari pemasok strategis menjadi lebih baik.	Tingkat penerapan cara alternatif untuk membuat layanan dari pemasok strategis menjadi lebih baik.	Ordinal
		Perbaikan kecil dalam cara kerja dengan pemasok strategis.	Tingkat perbaikan kecil dalam cara kerja dengan pemasok strategis.	Ordinal
		Perubahan kecil yang dilakukan untuk memperbaiki layanan dari pemasok strategis.	Tingkat perubahan kecil yang dilakukan untuk memperbaiki	Ordinal

No	Variabel	Indikator	Ukuran	Skala
			layanan dari pemasok strategis.	
		Kemampuan bisnis untuk mengatur proses yang terkait dengan penyimpanan stok, distribusi, pengiriman, dll.	Tingkat kemampuan bisnis untuk mengatur proses yang terkait dengan penyimpanan stok, distribusi, pengiriman, dll.	Ordinal
		Kemampuan bisnis untuk merespon dengan baik terhadap proses bisnis baru yang digunakan oleh bisnis lain	Tingkat kemampuan bisnis untuk merespon dengan baik terhadap proses bisnis baru yang digunakan oleh bisnis lain	Ordinal
		Kemampuan bisnis meningkatkan mesin dan/atau peralatan yang sudah ada	Tingkat kemampuan bisnis meningkatkan mesin dan/atau peralatan yang sudah ada	Ordinal
		Perbaikan kualitas proses bisnis secara berkala dan terus menerus	Tingkat perbaikan kualitas proses bisnis secara berkala dan terus menerus	Ordinal
		Mengembangkan cara pengelolaan usaha yang baru	Tingkat mengembangkan cara pengelolaan usaha yang baru	Ordinal
		Penggunaan cara baru ketika sebuah masalah tidak dapat diselesaikan menggunakan cara biasa.	Tingkat penggunaan cara baru ketika sebuah masalah tidak dapat diselesaikan menggunakan cara biasa.	Ordinal
2.	Keberhasilan Usaha (Y)	Kepuasan terhadap	Tingkat kepuasan terhadap	Ordinal

No	Variabel	Indikator	Ukuran	Skala
	Keberhasilan usaha mencakup lebih dari keberhasilan aspek finansial. Para pengusaha memegang prinsip bahwa keberhasilan haruslah multidimensi, yang terdiri dari kinerja usaha, hubungan dalam tempat kerja, kepuasan diri, dampak komunitas, dan kepuasan finansial personal (Wach et al., 2016)	keuntungan (<i>profit</i>)	keuntungan yang dimiliki usahanya	
		Peningkatan penjualan	Tingkat peningkatan penjualan yang signifikan sejak memulai bisnis	Ordinal
		Keberhasilan strategi penjualan mempengaruhi peningkatan penjualan dan total penjualan	Tingkat keberhasilan implementasi strategi penjualan terhadap peningkatan penjualan	Ordinal
		Keberhasilan perusahaan memperluas segmen penjualan	Tingkat keberhasilan perusahaan memperluas segmen penjualan	Ordinal
		Kepuasan terhadap waktu luang	Tingkat kepuasan terhadap penghasilan	Ordinal
		Kepuasan terhadap hubungan dengan keluarga	Tingkat kepuasan terhadap hubungan dengan keluarga	Ordinal
		Kepuasan terhadap hubungan dengan teman-teman dan kerabat	Tingkat kepuasan terhadap hubungan dengan teman-teman dan kerabat	Ordinal
		Kepuasan pada kehidupan secara umum	Tingkat kepuasan pada kehidupan secara umum	Ordinal

(Sumber: Beberapa Penelitian yang Diolah Kembali, 2023)

3.4 Jenis, Sumber, dan Teknik Pengambilan Data

3.4.1 Jenis dan Sumber Data

Adapun sumber data berasal dari data primer dan data sekunder, dengan rincian sebagai berikut:

1. Data Primer

Data yang diperoleh langsung dari pengusaha wanita atau *womenpreneur* kategori UMKM *fashion thrifting* di Kota Bandung melalui *Google Form*.

2. Data Sekunder

Data yang diperoleh dari berbagai sumber literatur antara lain publikasi instansi pemerintah, artikel jurnal, dan buku.

Tabel 3.2 Sumber dan Jenis Data

No	Data Penelitian	Jenis Data	Sumber Data
1	Data BPS 2016 tentang Jumlah Usaha di Indonesia	Sekunder	Badan Pusat Statistik (BPS)
2	Data BI tahun 2016 tentang jumlah UMKM di Indonesia	Sekunder	Bank Indonesia, Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia
3	Produk Domestik Bruto (PDB) UMKM	Sekunder	Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil & Menengah
4	Produk Domestik Bruto Industri Kreatif	Sekunder	Kementrian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif
5	Data Impor Tekstil	Sekunder	Katadata Databoks
6	Preferensi <i>Fashion</i> Anak Muda Indonesia	Sekunder	Goodstats
7	Data Jumlah UMKM di Kota Bandung	Sekunder	Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Provinsi Jawa Barat melalui <i>Open Data</i> Jabar
8.	Inovasi Proses Bisnis <i>Womenpreneur Fashion Thrifting</i> di Kota Bandung	Primer	Responden
9.	Keberhasilan Usaha <i>Womenpreneur Fashion Thrifting</i> di Kota Bandung	Primer	Responden

3.4.2 Teknik Pengambilan Data

Beberapa metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini adalah:

1. Kuesioner

Kuesioner dilakukan untuk mengumpulkan data primer dengan cara mengajukan beberapa pertanyaan atau pernyataan yang berkaitan dengan variabel penelitian. Peneliti menggunakan formulir daring buatan Google, yaitu Google Form.

2. Studi Literatur

Data diperoleh dari beragam sumber yaitu buku, artikel jurnal, atau beberapa sumber elektronik.

3.5 Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling

3.5.1 Populasi dan Sampel

Populasi dapat didefinisikan sebagai grup atau kumpulan individu dengan karakter spesifik yang akan digeneralisasikan melalui hasil penelitian (Fraenkel et al., 2012). Populasi dari penelitian ini adalah seluruh wanita yang memiliki usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) kategori *fashion thrifting* di Kota Bandung dengan jumlah yang tidak terdefinisi atau tidak diketahui jumlahnya. Hal ini disebabkan tidak adanya organisasi naungan atau wadah khusus bagi para wanita pengusaha *thrifting*.

Sampel merupakan bagian grup yang diperoleh informasi darinya (Fraenkel et al., 2012). Adapun sampel dalam penelitian ini adalah *womenpreneur* yang memiliki atau mengelola bisnis *thrifting* yang berjumlah 30 orang atau merupakan jumlah sampel minimum. Sampel dengan jumlah 30 atau lebih merupakan jumlah minimum yang dikenal dalam pengolahan data statistik dan dapat diasumsikan memiliki distribusi yang normal (Chang et al., 2006). Kriteria sampel pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wanita
2. Berdomisili di Kota Bandung
3. Memiliki bisnis *fashion thrifting*

3.5.2 Teknik Sampling

Teknik sampling adalah teknik untuk memilih individu atau sampel dari populasi dengan sedemikian rupa agar individu atau sampel tersebut dapat mewakili kelompok yang lebih besar atau populasinya (Fraenkel et al., 2012). Dalam menentukan sampel penelitian ini, metode yang digunakan adalah metode *snowball sampling* atau biasa juga disebut *chain referral sampling* adalah salah satu metode *non-probability* untuk memilih sampel dengan karakteristik yang biasanya tidak mudah dicari atau langka (Johnson, 2014). Menurut (Wach et al., 2016), *snowball sampling* efektif digunakan untuk meneliti populasi yang langka seperti pengusaha bidang tertentu.

3.6 Uji Instrumen Penelitian

Dalam membuat instrumen baru, diperlukan uji validitas dan uji reliabilitas dengan tujuan untuk memperoleh data atau informasi yang berguna untuk menjawab permasalahan dalam penelitian. Adapun dalam penelitian ini, uji instrumen terdiri dari:

3.6.1 Uji Validitas

Uji validitas yaitu ukuran seberapa jauh dan tepat suatu instrumen dalam konteks menghasilkan data dengan ukuran yang ditentukan. Tolok ukurnya adalah kemampuan alat ukur tersebut untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan, karena alat ukur yang valid akan menghasilkan skor validitas yang tinggi, dan sebaliknya. Rumus pearson product moment adalah rumus yang digunakan dalam penelitian ini. Adapun rumus *Pearson Correlation* rumusnya dapat dijabarkan seperti sebagai berikut:

$$r_{xy} = \frac{n \sum x_i y_i - (\sum x_i) (\sum y_i)}{\sqrt{\{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2\} \{n \sum y_i^2 - (\sum y_i)^2\}}}$$

r_{xy} = Koefisien validitas item yang dicari

X = Skor yang diperoleh subjek dari seluruh item

Y = Skor total

$\sum x$ = Jumlah nilai variabel X

$\sum y$ = Jumlah nilai variabel Y

$\sum x_i^2$ = Jumlah kuadrat skor dalam distribusi X

$\sum y_i^2$ = Jumlah kuadrat skor dalam distribusi Y

n = Jumlah Responden

Adapun keputusan validitas item ditentukan dengan kriteria sebagai berikut:

1. Item pertanyaan responden peneliti dikatakan valid jika r_{hitung} lebih besar atau sama dengan r tabel ($r_{hitung} \geq r_{tabel}$) atau memiliki tingkat signifikansi $< 0,05$
2. Item pertanyaan responden peneliti dikatakan tidak valid jika r hitung lebih kecil dari r tabel ($r_{hitung} < r_{tabel}$) atau memiliki tingkat signifikansi $> 0,05$

Pengujian instrumen dalam penelitian ini menggunakan perangkat lunak IBM SPSS 29 Statistics. Pengujian validitas dilakukan terhadap seluruh 30 responden dengan tingkat signifikansi 5% dan memiliki r_{tabel} sebesar 0,361.

Tabel 3.3
Hasil Pengujian Validitas Variabel Inovasi Proses Bisnis (X)

No.	Pertanyaan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1.	Bisnis saya telah melakukan perubahan untuk meningkatkan cara kerja dengan pemasok/supplier.	0,807	0,361	Valid
2.	Baru-baru ini, bisnis saya mulai menerapkan cara lain/alternatif untuk membuat layanan dari pemasok strategis menjadi lebih baik.	0,600	0,361	Valid
3.	Bisnis saya telah melakukan perbaikan-perbaikan kecil dalam cara kerja dengan pemasok strategis.	0,714	0,361	Valid
4.	Baru-baru ini, bisnis saya melakukan perubahan-perubahan kecil untuk meningkatkan layanan dari pemasok strategis.	0,772	0,361	Valid

No.	Pertanyaan	r _{hitung}	r _{tabel}	Keterangan
5.	Kami meningkatkan kualitas proses bisnis secara berkala dan terus menerus	0,818	0,361	Valid
6.	Dalam 5 tahun terakhir, bisnis kami telah mengembangkan cara mengelola usaha yang lebih baru	0,728	0,361	Valid
7.	Menggunakan/menemukan cara baru ketika sebuah masalah tidak dapat diselesaikan menggunakan cara biasa	0,706	0,361	Valid
8.	Kemampuan bisnis saya untuk mengatur proses yang terkait dengan penyimpanan stok, distribusi, pengiriman, dll. adalah:	0,641	0,361	Valid
9.	Kemampuan bisnis saya untuk merespon dengan cerdas terhadap proses bisnis baru yang digunakan oleh bisnis lain adalah:	0,7528	0,361	Valid
10.	Kemampuan bisnis saya meningkatkan mesin dan/atau peralatan yang sudah ada	0,522	0,361	Valid

(Sumber: Hasil Pengolahan Data Menggunakan Program SPSS 29, 2023)

Tabel 3.4
Hasil Pengujian Validitas Variabel Keberhasilan Usaha (Y)

No.	Pertanyaan	r _{hitung}	r _{tabel}	Keterangan
1.	Saya puas dengan tingkat keuntungan dari bisnis saya	0,541	0,361	Valid
2.	Sejak bisnis saya dimulai, tingkat penjualannya telah	0,630	0,361	Valid

No.	Pertanyaan	r _{hitung}	r _{tabel}	Keterangan
	meningkat secara signifikan			
3.	Naiknya penjualan dan omzet dipengaruhi oleh strategi penjualan	0,738	0,361	Valid
4.	Bisnis saya telah meluas ke pasar dan/atau produk baru	0,630	0,361	Valid
5.	Saya puas dengan waktu luang yang saya miliki	0,642	0,361	Valid
6.	Saya bahagia/puas dengan keluarga saya	0,586	0,361	Valid
7.	Saya puas dengan hubungan saya dengan teman-teman dan kerabat saya	0,635	0,361	Valid
8.	Saya puas dengan kehidupan saya secara umum	0,537	0,361	Valid

(Sumber: Hasil Pengolahan Data Menggunakan Program SPSS 29, 2023)

3.6.2 Uji Reliabilitas

Dalam menguji tingkat reliabilitas, rumus *alpha cronbach* digunakan oleh peneliti. Instrumen penelitian diindikasikan memiliki tingkat yang memadai jika *alpha cronbach* berada pada kisaran 0,7 hingga 0,9 (Creswell & Creswell, 2018).

$$r_{ii} = \left(\frac{k}{k-1} \right) \left(\frac{1 - \sum ab^2}{at^2} \right)$$

Keterangan:

r_{ii} = Reliabilitas instrumen

k = Banyaknya butir pertanyaan soal

$\sum ab^2$ = Jumlah varians butir pertanyaan

at^2 = Varians total

Tabel 3.5
Hasil Uji Reliabilitas

Variabel	r _{hitung}	r _{tabel}	Keterangan
----------	---------------------	--------------------	------------

Inovasi Proses	0,884	0,700	Reliabel
Keberhasilan Usaha	0,760	0,700	Reliabel

(Sumber: Hasil Pengolahan Data Menggunakan Program SPSS 29, 2023)

Berdasarkan tabel 3.5 yang memuat hasil pengujian reliabilitas dapat dipahami bahwa kedua variabel dinyatakan reliabel karena memiliki r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} .

3.7 Rancangan Analisis Data

Analisis data akan dilakukan setelah semua data yang dibutuhkan telah terkumpul. Dalam penelitian ini, kuesioner yang dijadikan alat penelitian akan dikumpulkan kemudian diolah lalu dianalisis untuk mengetahui hubungan antara inovasi proses dan keberhasilan usaha pada *womenpreneur* kategori UMKM di Kota Bandung.

3.7.1 Analisis Data Deskriptif

Analisis deskriptif bertujuan untuk menganalisis data melalui penjelasan suatu variabel berdasarkan hasil kuesioner. Adapun langkah-langkah dalam melakukan analisis deskriptif dapat dijabarkan seperti sebagai berikut:

1. Menentukan jumlah skor kontinum (SK) dengan rumus:

$$SK = ST \times JB \times JR$$

Keterangan:

SK = Skor Kriterium

ST = Skor Tertinggi

JB = Jumlah Butir

JR = Jumlah Responden

2. Jumlah skor hasil kuesioner dibandingkan dengan jumlah skor kriterium dan dapat digunakan untuk mencari jumlah skor hasil kuesioner dengan rumus sebagai berikut:

$$\sum x_i = X_1 + X_2 + X_3 + \dots + X_n$$

Keterangan:

$\sum x_i$ = Jumlah skor hasil kuesioner variabel X

$X_1 - X_n$ = Jumlah skor kuesioner masing-masing responden

3. Membuat daerah kategori kontinum menjadi lima tingkatan, seperti: sangat rendah, rendah, sedang, dan tinggi. Langkah-langkahnya dapat dijabarkan sebagai berikut:

- a. Menentukan kontinum tertinggi dan terendah

i. Tinggi: $SK = ST \times JB \times JR$

ii. Rendah: $SK = SR \times JB \times JR$

Keterangan:

ST = Skor Tertinggi

SR = Skor Terendah

JB = Jumlah Butir

JR = Jumlah Responden

- b. Menentukan selisih skor kontinum

$$R = \frac{\text{Skor kontinum tinggi} - \text{Skor kontinum rendah}}{\text{Jumlah Interval}}$$

- c. Membuat garis kontinum kemudian menentukan daerah letak skor hasil penelitian. Menentukan persentase letak skor hasil penelitian atau *rating scale* di dalam garis kontinum ($S/\text{Skor maksimal} \times 100\%$)

Sangat Rendah	Rendah	Cukup	Tinggi	Sangat Tinggi

Gambar 3.1 Garis Kontinum

- d. Membandingkan skor total masing-masing variabel dengan parameter di atas dalam rangka memperoleh gambaran Inovasi Proses Bisnis (X) dan Keberhasilan Usaha (Y)

3.7.2 Analisis Data Verifikatif

Analisis secara verifikatif bertujuan untuk membuktikan serta mencari kebenaran dari hipotesis. Dalam penelitian ini, analisis verifikatif dimanfaatkan untuk mengetahui hasil penelitian yang berkaitan dengan pengaruh penerapan

Inovasi proses terhadap Keberhasilan Usaha. Terdapat dua variabel yang diteliti, maka analisis korelasi dan regresi linier sederhana dijadikan teknik analisa yang digunakan oleh penulis.

Meningat terdapat data variabel dalam penelitian ini ada dalam skala ordinal dan interval, maka data ordinal perlu ditransformasi menjadi data interval. Hal ini disebabkan karena pengolahan data dengan penerapan statistik parametrik mensyaratkan pengukuran data harus dalam skala interval. Proses perubahan data ordinal menjadi interval menggunakan metode *Method of Successive Interval (MSI)*.

3.8 Teknik Analisis Data

3.8.1 Uji Asumsi Normalitas

Uji normalitas memiliki arti yakni sebuah teknik pengujian yang dilakukan dengan tujuan untuk melihat sebaran data pada sebuah kelompok data atau variabel. Apakah penyebaran data tersebut dapat terdistribusi secara normal atau tidak. Uji normalitas dapat dilakukan dengan beberapa cara, diantaranya Uji Kolmogorov-Smirnov dan Uji normal P-Plot.

3.8.2 Analisis Korelasi

Analisis korelasi dapat digunakan untuk mengetahui hubungan antarvariabel independen terhadap variabel dependen yang akan diteliti. Dapat memberikan pemahaman mengenai tinggi atau rendahnya hubungan pengaruh, dapat menggunakan ketentuan sebagai berikut:

Tabel 3.6 Analisis Korelasi

Interval Korelasi	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,20	Sangat Rendah
0,21 – 0,40	Rendah
0,41 – 0,60	Sedang
0,61 – 0,80	Kuat
0,81 – 1,00	Sangat Kuat

Sumber: (Hasan, 2010)

3.8.3 Analisis Regresi Sederhana

Analisis regresi sederhana bertujuan untuk mengetahui bagaimana variabel dependen (Y) yakni Keberhasilan Usaha dapat diprediksikan melalui variabel independen (X) yaitu Inovasi Proses. Teknik analisis regresi sederhana pun dapat digunakan untuk memutuskan apakah variabel independen dapat meningkat atau menurun atau untuk meningkatkan keadaan variabel dependent dapat pula dilakukan dengan meningkatkan variabel dependen, juga sebaliknya. Persamaan umum regresi linear sederhana, yaitu:

$$Y = a + bX$$

Keterangan:

Y = Subjek dalam variabel dependen yang diprediksikan

a = Harga Y bila X = 0 (harga konstan)

b = Angka arah atau koefisien regresi, yang menunjukkan angka peningkatan ataupun penurunan variabel dependen yang didasarkan pada variabel independen. Bila b (+) maka naik, dan (-) maka terjadi penurunan.

X = Subjek pada variabel independen yang mempunyai nilai tertentu.

Harga a dihitung dengan rumus:

$$a = \frac{\sum Y(\sum X^2) - \sum Y \sum XY}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

Harga b dihitung dengan rumus:

$$a = \frac{n \sum XY - \sum Y \sum X}{n \sum X^2 - (\sum X)^2}$$

X dapat dikatakan mempengaruhi Y apabila jika berubahnya nilai X akan menyebabkan adanya perubahan di Y. Dapat dikatakan bahwa naik turunnya X akan membuat nilai Y menjadi naik turun. Dengan demikian, nilai Y akan bervariasi, namun nilai Y bervariasi tersebut tidak serta merta disebabkan oleh X, karena masih adanya faktor lain yang membuat hal itu. Untuk menghitung besarnya pengaruh variabel X terhadap naik turunnya nilai Y, bisa dihitung menggunakan koefisien determinasi dengan rumus:

$$KD = r^2 \times 100\%$$

Keterangan:

KD = Koefisien Determinansi

r = Koefisien Korelasi

3.8.4 Uji Hipotesis

Uji Hipotesis digunakan untuk mengetahui seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individu dalam menjelaskan variasi variabel independen (Arikunto, 2013). Hipotesis diterima jika nilai signifikansi $< \alpha$ 0,05 dan koefisien regresi searah dengan hipotesis. Hipotesis dapat diterima apabila standar *error* lebih kecil dari 0,05 atau 5% dan hipotesis ditolak apabila standar error lebih besar dari 0,05 atau 5%. Dalam uji parsial, terdapat cara untuk merumuskan hipotesis statistik dan kriteria pengujian hipotesis, yaitu:

1. Merumuskan Hipotesis Statistik
 - a. $H_0 : B_1 = 0$, variabel independen (X) yaitu inovasi proses bisnis tidak mempengaruhi variabel dependen yaitu (Y) yaitu keberhasilan usaha.
 - b. $H_1 : B_1 \neq 0$, variabel independen (X) yaitu inovasi proses bisnis mempengaruhi variabel dependen yaitu (Y) yaitu keberhasilan usaha.
2. Kriteria pengujian hipotesis dengan tingkat signifikansi 5% ditentukan sebagai berikut:
 - a. Apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima.
 - b. Apabila $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_1 ditolak.