

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Objek penelitian merupakan sesuatu yang menjadi sasaran dalam penelitian. Dalam penelitian ini dilakukan analisis mengenai pengaruh kompetensi dan motivasi terhadap keberhasilan usaha di Industri Kerajinan Lukisan Desa Jelekong Kabupaten Bandung.

Penelitian ini terdiri dari dua variabel, yaitu variabel kompetensi (X1) dan motivasi (X2) sebagai variabel bebas dan keberhasilan usaha sebagai variabel terikat (Y). Penelitian ini dilaksanakan di Industri Kerajinan Lukisan Desa Jelekong Kabupaten Bandung. Kemudian yang menjadi responden adalah pelaku usaha lukisan yang berada di Desa Jelekong Kabupaten Bandung.

3.2 Metode dan Desain Penelitian

3.2.1 Metode Penelitian

Untuk mencapai tujuan dan memperoleh hasil yang baik dalam penelitian, maka harus diterapkan metode penelitian yang tepat sehingga diperoleh cara pemecahan masalah yang tepat.

Menurut Sugiyono (2009:5) metode penelitian adalah cara ilmiah yang digunakan untuk mendapatkan data yang objektif, valid dan reliabel dengan tujuan dapat ditemukan, dibuktikan serta dikembangkan suatu pengetahuan sehingga dapat digunakan untuk memahami, memecahkan dan mengantisipasi masalah.

Berdasarkan objek pada penelitian ini, maka penelitian ini bersifat deskriptif sehingga dapat menggambarkan variabel-variabel yang diteliti secara mandiri. Sugiyono (2008:11) mengemukakan bahwa “penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan atau menghubungkan dengan variabel yang lain”. Dengan demikian penelitian ini selain memberikan gambaran tentang keterkaitan fenomena-fenomena yang ada pada setiap variabel, juga memberikan keterangan tentang keterkaitan variabel-variabel yang diteliti, pengujian hipotesis dan membuat prediksi untuk memperoleh makna dari permasalahan yang diteliti. Melalui penelitian deskriptif ini, maka akan diperoleh:

1. Gambaran mengenai kompetensi dan motivasi di Industri Kerajinan Lukisan Desa Jelekong Kabupaten Bandung.
2. Gambaran mengenai keberhasilan usaha di Industri Kerajinan Lukisan Desa Jelekong Kabupaten Bandung.

Selanjutnya penelitian ini menggunakan metode verifikatif. Menurut Arikunto (2006:8) metode verifikatif adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok atau daerah. Metode verifikatif membedah masalah-masalah serta mendapatkan pembenaran terhadap keadaan dan praktek-praktek yang sedang berlangsung. Dalam penelitian ini penelitian verifikatif bertujuan untuk mengetahui pengaruh kompetensi dan motivasi terhadap keberhasilan usaha pada

Industri Kerajinan Lukisan di Desa Jelekong Kabupaten Bandung, yang mana dalam memperoleh informasinya peneliti akan menyebarkan kuesioner dan melakukan wawancara terhadap responden dalam penelitian ini.

Dalam hal ini peneliti menggunakan analisis inferensial yang digunakan untuk kesimpulan yang lebih luas, yaitu untuk melihat keterkaitan antar variabel yang diteliti yang kemudian diambil kesimpulan dan lalu digeneralisasikan. Sugiyono (2010:207) menyatakan bahwa “Statistik inferensial adalah statistik yang digunakan untuk menganalisa data sampel, dan hasilnya akan digeneralisasikan (diinferensikan) untuk populasi di mana sampel diambil”

Dalam analisis statistik inferensial terdapat dua macam statistik yaitu statistik parametris dan statistik nonparametris. Statistik parametris digunakan untuk menganalisis data interval atau rasio, yang diambil dari populasi yang berdistribusi normal. Sedangkan statistik nonparametris digunakan untuk menganalisis data nominal dan ordinal dari populasi yang bebas berdistribusi.

3.2.2 Desain Penelitian

Menurut Suharsimi Arikunto (2006:90), “Desain penelitian adalah rencana atau rancangan yang dibuat oleh peneliti, sebagai rancangan kegiatan yang akan dilaksanakan”. Dalam pengertian yang lebih sempit, desain penelitian hanya mengenai pengumpulan dan analisis data saja.

Desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah desain penelitian kausalitas yang bertujuan untuk meneliti sejauh mana variasi-variasi pada suatu faktor berkaitan dengan variasi faktor lain, yaitu membahas mengenai bagaimana pengaruh antara ketiga variabel yaitu kompetensi dan motivasi

terhadap keberhasilan usaha di Industri Kerajinan Lukisan Desa Jelesong Kabupaten Bandung.

3.3 Operasionalisasi Variabel

Variabel penelitian ini terdiri atas variabel motivasi (X_1), kompetensi (X_2) dan keberhasilan usaha (Y). Untuk kemudahan dalam pemahaman tentang variabel-variabel tersebut, maka penulis akan menjabarkannya ke dalam suatu konsep teoritis, konsep empirik dan konsep analitis dalam tabel operasionalisasi variabel.

Tabel 3. 1 Operasionalisasi Variabel

Variabel	Dimensi	Indikator	Alat Ukur	Skala	
Kompetensi (X_1) Sejumlah karakteristik individu dengan acuan kriteria perilaku yang diharapkan dan kinerja terbaik dalam sebuah pekerjaan atau situasi yang diharapkan untuk dipenuhi (Spencer and Spencer (2003:21))	1. Kompetensi berprestasi dan bertindak (<i>Achievement and Action</i>)	• Kemampuan berinisiatif dalam usaha	• Tingkat kemampuan berinisiatif menciptakan produk yang kreatif dan inovatif • Tingkat kemampuan berinisiatif dalam memanfaatkan peluang yang ada	Ordinal	
		• Kemampuan dalam ketepatan hasil	• Tingkat kemampuan dalam memperhatikan kualitas dan ketepatan hasil produksi • Tingkat kemampuan menghasilkan produk tepat waktu		
		• Kemampuan pencarian informasi usaha	• Tingkat kemampuan mencari dan mengumpulkan informasi harga serta kondisi pasar		
	2. Kompetensi Melayani (<i>Helping and Human Service</i>)	• Kemampuan memahamai pemikiran pihak lain	• Tingkat kemampuan memahami pemikiran karyawan, konsumen dan rekan usaha		Ordinal
		• Kemampuan melayani konsumen	• Tingkat kemampuan melayani dan memenuhi kebutuhan konsumen dengan baik		

	3. Kompetensi Memimpin (<i>Influence</i>)	• Kemampuan meyakinkan orang lain	• Tingkat kemampuan meyakinkan orang lain akan kualitas produk yang ditawarkan		
		• Kemampuan mengidentifikasi informasi	• Tingkat kemampuan memahami serta mengidentifikasi informasi yang didapat		
		• Kemampuan berinteraksi dengan orang lain	• Tingkat kemampuan berinteraksi dengan orang lain • Tingkat kemampuan menciptakan jaringan usaha yang baru		
	4. Kompetensi Mengelola (<i>Managerial</i>)	• Kemampuan mendorong orang lain menjadi lebih baik	• Tingkat kemampuan mendorong karyawan dalam bekerja untuk menghasilkan produk berkualitas baik		
		• Kemampuan penginstruksian dalam pekerjaan	• Tingkat kemampuan memberi petunjuk kepada karyawan mengenai teknis pekerjaan dan aturan dalam bekerja		
		• Kemampuan bekerjasama dalam usaha	• Tingkat kemampuan bekerjasama dengan baik didalam serta diluar lingkungan usaha		
		• Kemampuan memimpin dalam usaha	• Tingkat kemampuan memimpin usaha dan karyawan dalam bekerja		
		• Kemampuan mengelola usaha	• Tingkat kemampuan mengelola keuangan usaha • Tingkat kemampuan mengelola waktu dengan efektif dan efisien dalam usaha		
	5. Kompetensi Berpikir (<i>Cognitive</i>)	• Kemampuan berfikir analitis	• Tingkat kemampuan memahami masalah yang dihadapi serta mengidentifikasi masalah tersebut		Ordinal
		• Kemampuan berfikir konseptual	• Tingkat kemampuan memahami akar permasalahan secara mendasar • Tingkat kemampuan		

			mengidentifikasi pola keterkaitan masalah	
		<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan teknis/ profesional/ manajerial 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan teknis dalam menyelesaikan suatu aktivitas usaha • Tingkat kemampuan menentukan tindakan penting dalam menyelesaikan masalah • Tingkat kemampuan mengembangkan pengetahuan karyawan dalam pekerjaannya 	
	6. Kompetensi Efektifitas Diri (<i>Personal Effectiveness</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan mengendalikan emosi dalam kegiatan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan mengendalikan emosi dalam menghadapi berbagai karakter dan situasi yang berbeda • Tingkat kemampuan mencegah tindakan negatif ketika terjadi hal yang tidak diinginkan 	Ordinal
		<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan dalam keyakinan berusaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan meyakinkan diri sendiri atas usaha yang dijalani • Tingkat kemampuan meyakinkan diri sendiri untuk menghasilkan produk berkualitas 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan beradaptasi dengan lingkungan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat kemampuan menyesuaikan diri dengan lingkungan usaha serta semua pihak didalamnya 	
Motivasi (X2) Motivasi adalah dorongan dari diri seseorang dalam melakukan suatu tugas ataupun kegiatan dengan sebaik-baiknya	1. Kebutuhan Pencapaian (<i>Need for achievement/ n-Ach</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Perencanaan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan dalam melakukan perencanaan usaha • Tingkat keinginan perencanaan dalam menciptakan produk baru 	Ordinal
		<ul style="list-style-type: none"> • Semangat dalam aktivitas usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan untuk bersemangat dan berprestasi dalam usaha 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Tanggung Jawab 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan bertanggung 	

<p>agar dapat mencapai kinerja. (McClelland dalam Robbins, 2008:230)</p>		dalam usaha	<p>jawab terhadap usaha yang dijalani</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan bertanggungjawab pada produk yang dihasilkan 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Keinginan memajukan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan untuk mencapai target usaha • Tingkat keinginan memperoleh sumber modal lain • Tingkat keinginan memperoleh laba yang maksimal 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Kepuasan atas hasil usaha yang diraih 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan untuk berjuang mencapai kepuasan • Tingkat keinginan memuaskan diri dengan hasil usaha yang dicapai 	
	2. Kebutuhan Kekuatan (<i>Need of power/ n-Pow</i>)	<ul style="list-style-type: none"> • Berorientasi pada hasil usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan untuk berkembang dan memperoleh hasil usaha yang lebih baik 	Ordinal
		<ul style="list-style-type: none"> • Keberanian dalam menghadapi risiko dan tantangan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan dalam kesiapan menghadapi risiko usaha • Tingkat keinginan dalam kesiapan menghadapi tantangan dalam dunia usaha 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Kompetitif dalam menjalankan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan bersaing dengan perusahaan lain • Tingkat keinginan membuat produk yang kompetitif 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Mengendalikan pihak lain dalam kegiatan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan mengendalikan pihak lain dalam kegiatan usaha • Tingkat keinginan menjadi pihak yang berpengaruh dalam usaha 	
3. Kebutuhan Hubungan (<i>Need of affiliation/n-</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Keterlibatan karyawan dalam kegiatan usaha 	<ul style="list-style-type: none"> • Tingkat keinginan melibatkan karyawan dalam memperluas jangkauan pemasaran • Tingkat keinginan melibatkan 	Ordinal	

	Aff)		karyawan dalam pembuatan produk yang diminati pasar	
		• Komunikasi dengan pihak lain	• Tingkat keinginan berkomunikasi dengan rekan usaha, konsumen dan karyawan	
		• Kerjasama dengan pihak lain	• Tingkat keinginan bekerja sama dengan rekan usaha, konsumen dan karyawan	
		• Hubungan Sosial dengan pihak lain	• Tingkat keinginan menjaga hubungan sosial dengan rekan usaha, konsumen dan karyawan • Tingkat keinginan untuk bersifat terbuka terhadap lingkungan usaha	
Keberhasilan Usaha (Y) Keberhasilan dari bisnis dalam mencapai tujuannya. Suryana (2003:85)	Modal	• Modal usaha yang dimiliki	• Tingkat penambahan modal usaha dalam 3 tahun terakhir	Ordinal
	Pendapatan	• Pendapatan usaha yang dicapai	• Tingkat peningkatan pendapatan usaha dalam 3 tahun terakhir • Tingkat peningkatan laba usaha dalam 3 tahun terakhir	
	Volume Penjualan	• Volume penjualan yang dihasilkan	• Tingkat peningkatan penjualan produk dalam 3 tahun terakhir • Tingkat perluasan jangkauan pemasaran dalam 3 tahun terakhir	
	Output Produksi	• Output produksi yang dihasilkan	• Tingkat peningkatan produksi dalam 3 tahun terakhir	
	Tenaga kerja	• Tenaga kerja yang dimiliki	• Tingkat penambahan jumlah karyawan dalam 3 tahun terakhir	

3.4 Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

3.4.1 Sumber Data

Sumber data adalah sumber-sumber data yang diperoleh untuk kepentingan

penelitian, sumber data dapat diperoleh dari sumber data internal maupun eksternal.

Suharsimi Arikunto (2006:172) mengungkapkan bahwa “sumber data dalam penelitian adalah subjek dari mana data dapat diperoleh”. Berikut ini adalah sumber data yang diperoleh dari penelitian ini yaitu:

a. Sumber Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang didapat secara langsung dari subjek yang berhubungan dengan penelitian. Dalam penelitian ini, sumber data primer dapat diperoleh melalui wawancara dan penyebaran kuesioner kepada pihak-pihak yang dianggap dapat mewakili dan representatif dalam menghasilkan data penelitian.

b. Sumber data sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data yang didapat secara tidak langsung dari subjek yang berhubungan dengan penelitian. Sumber data sekunder ini sifatnya membantu dan memberi informasi dalam bahan penelitian. Dalam penelitian ini, sumber data sekunder didapat dari literature seperti: buku-buku teori, dokumen-dokumen yang berisi informasi yang bersangkutan dengan penelitian, karya ilmiah yang dipublikasikan serta artikel-artikel yang berasal dari internet berupa data dan teori yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti.

3.4.2 Teknik Pengumpulan Data

Untuk membantu mendapatkan informasi-informasi yang berkaitan dengan penelitian, maka diperlukan teknik pengumpulan data dengan teknik tertentu

untuk pengujian anggapan dasar dan hipotesis.

Dalam penelitian ini pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Wawancara, yaitu cara pengumpulan data dengan langsung mengadakan tanya jawab kepada objek yang diteliti atau kepada perantara yang mengetahui persoalan dari objek yang sedang diteliti.
2. Penggunaan kuesioner (angket), yaitu cara pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan (angket) atau daftar isian terhadap objek yang diteliti atau kepada perantara yang mengetahui persoalan dari objek yang sedang diteliti. Daftar pertanyaan ini disebarakan kepada pelaku usaha lukisan di Industri Kerajinan Lukisan Desa Jelekong Kabupaten Bandung.

Angket yang diambil untuk mengumpulkan data adalah kuesioner tertutup dengan menggunakan skala Likert. Jawaban dari responden telah penulis batasi menjadi 5 alternatif yang mengikuti skala Likert. Alternative jawabannya disusun dalam satu jawaban yang benar. Setiap jawaban diberikan bobot nilai sebagai berikut:

- a. Sangat Tinggi (ST) dengan bobot nilai 5
- b. Tinggi (T) dengan bobot nilai 4
- c. Sedang (S) dengan bobot nilai 3
- d. Rendah (R) dengan bobot nilai 2
- e. Sangat Rendah (SR) dengan bobot nilai 1

Analisis statistik parametrik (statistik yang bergantung pada distribusi tertentu dan yang menetapkan adanya syarat-syarat tertentu tentang parameter populasi seperti pengujian hipotesis dan penaksiran parameter), memerlukan terpenuhinya persyaratan bahwa skala pengukuran minimal interval, sedangkan

data penelitian ini memberikan skala pengukuran ordinal, sehingga agar analisis tersebut dapat dilanjutkan maka skala pengukuran ordinal harus dinaikkan (ditransformasikan) ke dalam skala Interval dengan menggunakan Methods Successive Interval (MSI). Langkah-langkah transformasi data ordinal ke data interval yaitu:

1. Memperhatikan setiap butir jawaban responden dari kuesioner yang disebarkan
2. Pada setiap butir ditentukan dihitung masing-masing frekuensi jawaban responden
3. Setiap frekuensi dibagi dengan banyaknya responden dan hasilnya disebut proporsi
4. Menentukan proporsi kumulatif dengan jalan menjumlahkan nilai proporsi secara berurutan perkolom skor
5. Menggunakan Tabel Distribusi Normal, hitung nilai Z untuk setiap proporsi kumulatif yang diperoleh
6. Menentukan nilai tinggi densitas untuk setiap nilai Z yang diperoleh (dengan menggunakan Tabel Tinggi Densitas)
7. Menentukan skala dengan menggunakan rumus:

$$NS = \frac{(\text{Density at Lower Limit}) - (\text{Density at Upper Limit})}{(\text{Area Below Upper Limit}) - (\text{Area Below Lower Limit})}$$

Dimana :

Density at Lower Limit = kepadatan batas bawah

Density at Upper Limit = kepadatan batas atas

Area Below Upper Limit = daerah dibawah batas atas

Area Below Lower Limit = daerah dibawah batas bawah

8. Menentukan nilai transformasi dengan rumus :

$$[NS + |NS_{min}| + 1] = Y$$

3. Observasi

Merupakan teknik yang menuntut adanya pengamatan dari peneliti baik secara langsung ataupun tidak. Observasi dapat dijadikan data pendukung dalam menganalisis dan mengambil kesimpulan untuk memperoleh gambaran mengenai motivasi, kompetensi dan keberhasilan usaha.

3.5 Populasi dan Sampel

3.5.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2010:115) “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang diterapkan peneliti untuk dipelajari sehingga dapat ditarik kesimpulannya.” Yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah pelaku usaha di industri lukisan Desa Jelesong Kabupaten Bandung sebanyak 83 orang.

3.5.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2010:116) “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.” Penarikan sampel diperlukan jika populasi yang diambil sangat besar, dan peneliti memiliki keterbatasan untuk menjangkau seluruh populasi maka peneliti perlu mendefinisikan populasi target dan populasi terjangkau baru kemudian menentukan jumlah sampel dan teknik sampling yang digunakan.

Namun dalam penelitian ini populasi dinilai sedikit sehingga penarikan sehingga dilakukan penarikan sampling jenuh. Sugiyono (2010:122) menyebutkan bahwa sampling jenuh adalah teknik penentuan sampel bila semua anggota

populasi digunakan sebagai sampel. Karena populasi dalam penelitian kurang dari 100, maka penelitian ini menggunakan sampel sesuai dengan jumlah populasinya yaitu 83 orang pelaku usaha lukisan.

3.6 Uji Validitas dan Reliabilitas

a. Uji Validitas

Kevaliditasan instrumen, dinilai apabila memiliki validitas tinggi jika butir butir yang membentuk instrumen tidak menyimpang dari fungsi instrumen. Untuk mendapatkan instrumen yang valid, maka peneliti akan menguji angket melalui analisis butir soal. Menurut Suharsimi Arikunto (2006:168) “validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan/kesahihan suatu instrumen.

Dengan demikian, maka validitas dapat diartikan sebagai suatu karakteristik dari ukuran terkait dengan tingkat pengukuran sebuah alat test (kuesioner) dalam mengukur secara benar apa yang diinginkan peneliti untuk diukur. Suatu alat ukur disebut valid bila ia melakukan apa yang seharusnya dilakukan dan mengukur apa yang seharusnya diukur.

Pengujian ini dilakukan untuk menguji kesahihan setiap item pernyataan dalam mengukur variabelnya. Pengujian validitas dalam penelitian ini dilakukan dengan cara mengkorelasikan skor masing-masing pertanyaan yang ditujukan kepada responden dengan total skor untuk seluruh item. Teknik validitas melalui analisis butir soal dengan rumus korelasi product moment dari Pearson.

$$r_{xy} = \frac{N\sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{[\sum X^2 - (\sum X)^2] [\sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

Dimana:

r_{xy} = product korelasi moment

N = cacah subjek uji coba

$\sum X$ = Jumlah skor butir (x)

$\sum Y$ = Jumlah skor butir (y)

Untuk menafsirkan hasil uji validitas, kriteria yang digunakan adalah:

- Jika nilai hitung alpha lebih besar ($>$) dari nilai tabel r maka item angket dinyatakan valid, atau
- Jika nilai hitung r lebih kecil ($<$) dari nilai tabel r maka item angket dinyatakan tidak valid.

Nilai tabel r dapat dilihat pada Tabel Harga Kritik r Product Moment dengan $\alpha = 5\%$ dan $df = n - 2$ dengan tingkat kepercayaan 95%.

Berikut merupakan hasil uji validitas yang dilakukan pada 20 responden pelaku usaha lukisan Desa Jelesong Kabupaten Bandung.

Tabel 3. 2 Hasil Uji Validitas Variabel Kompetensi

No	Item Pertanyaan	r hitung	r tabel	Keterangan
1	Kemampuan berinisiatif menciptakan produk yang kreatif dan inovatif	0,380	0,3783	Valid
2	Kemampuan berinisiatif memanfaatkan peluang yang ada	0,682	0,3783	Valid
3	Kemampuan berinisiatif memanfaatkan peluang yang ada	0,767	0,3783	Valid
4	Kemampuan menghasilkan produk lukisan tepat pada waktunya	0,775	0,3783	Valid
5	Kemampuan mencari dan mengumpulkan informasi harga serta kondisi pasar	0,388	0,3783	Valid
6	Kemampuan memahami pemikiran karyawan, konsumen dan rekan usaha	0,579	0,3783	Valid
7	Kemampuan melayani dan memenuhi kebutuhan konsumen dengan baik	0,739	0,3783	Valid
8	Kemampuan meyakinkan orang lain akan kualitas produk yang ditawarkan	0,459	0,3783	Valid
9	Kemampuan memahami serta mengidentifikasi informasi yang didapat?	0,685	0,3783	Valid

10	Kemampuan berinteraksi dengan orang lain	0,505	0,3783	Valid
11	Kemampuan menciptakan jaringan usaha yang baru	0,574	0,3783	Valid
12	Kemampuan mendorong karyawan dalam bekerja untuk menghasilkan produk berkualitas	0,770	0,3783	Valid
13	Kemampuan memberi petunjuk pada karyawan mengenai teknis pekerjaan serta aturan dalam bekerja	0,665	0,3783	Valid
14	Kemampuan bekerjasama dengan baik didalam serta diluar lingkungan usaha	0,517	0,3783	Valid
15	Kemampuan memimpin usaha dan memimpin karyawan dalam bekerja	0,382	0,3783	Valid
16	Kemampuan mengelola keuangan perusahaan?	0,695	0,3783	Valid
17	Kemampuan mengelola waktu dengan efektif dan efisien dalam usaha	0,564	0,3783	Valid
18	Kemampuan memahami masalah yang dihadapi serta mengidentifikasi penyebab masalah tersebut	0,382	0,3783	Valid
19	Kemampuan memahami akar pemasalahan secara mendasar	0,638	0,3783	Valid
20	Kemampuan mengidentifikasi pola keterkaitan masalah yang dihadapi	0,551	0,3783	Valid
21	Kemampuan teknis menyelesaikan suatu aktivitas usaha	0,495	0,3783	Valid
22	Kemampuan menentukan tindakan penting dalam menyelesaikan masalah	0,804	0,3783	Valid
23	Kemampuan mengembangkan pengetahuan karyawan dalam pekerjaannya	0,811	0,3783	Valid
24	Kemampuan mengendalikan emosi dalam menghadapi berbagai karakteristik dan situasi yang berbeda	0,522	0,3783	Valid
25	Kemampuan mencegah tindakan negatif ketika terjadi hal yang tidak diinginkan	0,593	0,3783	Valid
26	Kemampuan meyakinkan diri sendiri atas usaha yang dijalani	0,567	0,3783	Valid
27	Kemampuan meyakinkan diri sendiri untuk menghasilkan produk yang berkualitas	0,739	0,3783	Valid
28	Kemampuan menyesuaikan diri dengan lingkungan usaha serta semua pihak didalamnya	0,739	0,3783	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Untuk menilai apakah nilai-nilai di atas valid, dapat dibandingkan dengan R Tabel Pada $DF=N-2$ dan Probabilitas 0,05. Nilai DF dalam perhitungan ini adalah: jumlah responden $(20)-2= 18$. R Tabel pada $DF=18$ dengan Probabilitas 0,05 adalah 0,3783

Dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa semua item pertanyaan bernilai r_{hitung} (corrected item-total correlation) $> r_{tabel}=0.3783$, dengan demikian seluruh item pada pertanyaan variabel kompetensi dinyatakan valid. Artinya pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner dapat dijadikan alat ukur apa yang hendak diukur.

Tabel 3. 3 Hasil Uji Validitas Variabel Motivasi

No	Item Pertanyaan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Keinginan dalam melakukan perencanaan usaha	0,483	0,3783	Valid
2	Keinginan dalam perencanaan penciptaan produk baru	0,483	0,3783	Valid
3	Keinginan untuk bersemangat dan berprestasi dalam usaha	0,513	0,3783	Valid
4	Keinginan untuk bertanggungjawab terhadap usaha yang dijalani	0,427	0,3783	Valid
5	Keinginan untuk bertanggungjawab pada produk yang dihasilkan	0,559	0,3783	Valid
6	Keinginan untuk mencapai target usaha	0,460	0,3783	Valid
7	Keinginan untuk memperoleh sumber modal lain	0,403	0,3783	Valid
8	Keinginan untuk memperoleh laba yang maksimal	0,520	0,3783	Valid
9	Keinginan untuk berjuang mencapai kepuasan dalam usaha	0,586	0,3783	Valid
10	Keinginan memuaskan diri dengan hasil usaha yang dicapai	0,596	0,3783	Valid
11	Keinginan untuk berkembang dan memperoleh hasil usaha yang lebih baik	0,763	0,3783	Valid
12	Keinginan dalam kesiapan menghadapi risiko usaha	0,483	0,3783	Valid
13	Keinginan dalam kesiapan menghadapi tantangan dalam dunia usaha	0,483	0,3783	Valid

14	Keinginan untuk bersaing dengan perusahaan lain	0,483	0,3783	Valid
15	Keinginan untuk membuat produk lukisan yang kompetitif	0,483	0,3783	Valid
16	Keinginan untuk mengendalikan pihak lain dalam kegiatan usaha	0,620	0,3783	Valid
17	Keinginan untuk menjadi pihak yang sangat berpengaruh dalam dunia usaha	0,707	0,3783	Valid
18	Keinginan untuk melibatkan karyawan dalam memperluas jangkauan pemasaran	0,396	0,3783	Valid
19	Keinginan untuk melibatkan karyawan dalam pembuatan lukisan yang diminati pasar	0,438	0,3783	Valid
20	Keinginan untuk berkomunikasi dengan rekan usaha, konsumen dan karyawan	0,427	0,3783	Valid
21	Keinginan untuk bekerjasama dengan rekan usaha, konsumen dan karyawan	0,454	0,3783	Valid
22	Keinginan untuk menjaga hubungan sosial dengan rekan usaha, konsumen dan karyawan	0,533	0,3783	Valid
23	Keinginan untuk bersifat terbuka terhadap lingkungan usaha	0,439	0,3783	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Untuk menilai apakah nilai-nilai di atas valid, dapat dibandingkan dengan R Tabel Pada $DF=N-2$ dan Probabilitas 0,05. Nilai DF dalam perhitungan ini adalah: jumlah responden (20)- 2= 18. R Tabel pada $DF=18$ dengan Probabilitas 0,05 adalah 0,3783

Dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa semua item pertanyaan bernilai r_{hitung} (corrected item-total correlation) $> r_{tabel}=0.3783$, dengan demikian seluruh item pada pertanyaan variabel kompetensi dinyatakan valid. Artinya pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner dapat dijadikan alat ukur apa yang hendak diukur.

Tabel 3. 4 Hasil Uji Validitas Variabel Keberhasilan Usaha

No	Item Pertanyaan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Rata-rata penambahan modal usaha dalam 3 tahun terakhir	0.808	0,3783	Valid
2	Rata- rata peningkatan jumlah	0.852	0,3783	Valid

	pendapatan usaha dalam 3 tahun terakhir			
3	Rata-rata peningkatan laba dalam 3 tahun terakhir	0.715	0,3783	Valid
4	Rata-rata peningkatan penjualan lukisan dalam 3 tahun terakhir	0.774	0,3783	Valid
5	Rata-rata pertambahan jangkauan pemasaran dalam 3 tahun terakhir	0.674	0,3783	Valid
6	Rata-rata peningkatan jumlah produksi lukisan dalam 3 tahun terakhir	0.852	0,3783	Valid
7	Rata-rata penambahan jumlah karyawan dalam 3 tahun terakhir	0.670	0,3783	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Untuk menilai apakah nilai-nilai di atas valid, dapat dibandingkan dengan R Tabel Pada $DF=N-2$ dan Probabilitas 0,05. Nilai DF dalam perhitungan ini adalah: jumlah responden $(20)- 2= 18$. R Tabel pada $DF=18$ dengan Probabilitas 0,05 adalah 0,3783

Dari perhitungan diatas dapat dilihat bahwa semua item pertanyaan bernilai r_{hitung} (corrected item-total correlation) $> r_{tabel}=0.3783$), dengan demikian seluruh item pada pertanyaan variabel kompetensi dinyatakan valid. Artinya pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner dapat dijadikan alat ukur apa yang hendak diukur.

b. Uji Reliabilitas

Menurut Suharsimi Arikunto (2006:178) “Realibilitas menunjukkann bahwa suatu instrumen cukup dapat dipercaya untuk digunakan sebagai alat pengumpul data karena instrumen tersebut sudah baik. Instrumen yang sudah dipercaya, yang reliabel akan menghasilkan data yang dapat dipercaya.”

Berdasarkan definisi tersebut, maka reliabilitas dapat diartikan sebagai suatu karakteristik terkait dengan keakuratan, ketelitian dan kekonsistenan. Pengujian ini dilakukan terhadap butir pertanyaan yang termasuk dalam kategori valid.

Untuk mencari reliabilitas kompetensi, motivasi dan keberhasilan usaha menggunakan rumus alpha cronbach.

$$r = \frac{[k][1 - \sum \sigma b^2]}{k-1 \sigma^2}$$

Dimana:

r = reliabilitas instrumen

k = banyaknya butir pertanyaan atau banyaknya soal

$\sum \sigma b^2$ = jumlah varians butir

σ^2 = jumlah varians total

Untuk menafsirkan hasil uji reliabilitas, kriteria yang digunakan adalah:

- Jika nilai hitung alpha lebih besar ($>$) dari nilai tabel r maka item angket dinyatakan reliabel, atau
- Jika nilai hitung r lebih kecil ($<$) dari nilai tabel r maka item angket dinyatakan tidak reliabel.

Nilai tabel r dapat dilihat pada Tabel Harga Kritik r Product Moment dengan $\alpha = 5\%$ dan $df = n - 2$ dengan tingkat kepercayaan 95%

Uji reliabilitas dimaksud untuk mengukur sampai sejauh mana derajat ketepatan, ketelitian atau keakuratan yang ditunjukkan oleh instrumen pengukuran. Dengan analisis reliabilitas tersebut maka kita dapat (Uyanto 2005:239)

- a. Mengetahui bagaimana butir-butir pertanyaan dalam kuesioner saling berhubungan
- b. Mendapat nilai alpha cronbach yang merupakan indeks internal consistency dari skala pengukuran secara keseluruhan

- c. Mengidentifikasi butir-butir pertanyaan dalam kuesioner yang bermasalah dan harus direvisi atau dihilangkan.

Berikut ini merupakan hasil uji realibilitas yang dilakukan pada 20 responden pelaku usaha lukisan Desan Jelekong Kabupaten Bandung.

Tabel 3. 5 Hasil Uji Realibilitas Variabel Kompetensi, Motivasi dan Keberhasilan Usaha

No	Variabel	Alpha Cronbach	Keterangan
1	Kompetensi	0,753	Reliabel
2	Motivasi	0,743	Reliabel
3	Keberhasilan Usaha	0,791	Reliabel

Sumber: Hasil Pengolahan Data

Tabel diatas menunjukkan bahwa nilai *alpha cronbach* pada variabel kompetensi adalah sebesar 0,753, pada motivasi 0,743 dan pada keberhasilan usaha 0,791. Semua angka tersebut lebih besar dari nilai r_{tabel} nya masing-masing. Ini artinya bahwa variabel kompetensi, motivasi dan keberhasilan usaha lolos uji reliabilitas, karena memiliki nilai reliabilitas yang tinggi.

3.7 Analisa Data dan Rancangan Pengujian Hipotesis

- a. Analisis Statistik Deskriptif

Analisis statistik deskriptif ini dimaksudkan untuk mengetahui distribusi frekuensi jawaban responden dari hasil kuesioner yang telah disampaikan ke responden. Dengan mengetahui distribusi frekuensi, data yang diperoleh dianalisa dan dipaparkan dengan rumus:

$$P = \frac{fo}{n} \times 100\%$$

Keterangan :

P = nilai prosentase

fo = total skor yang diperoleh responden

n = skor ideal

b. Analisis Statistik Inferensial

1. Analisis Korelasi

Penelitian ini menggunakan dua buah variabel bebas, yakni sehingga analisis korelasi yang digunakan koefisien korelasi. Penggunaan koefisien korelasi digunakan untuk menguji hubungan masing masing variabel X_1 dan X_2 terhadap Y . Berikut adalah rumus yang dapat menentukan koefisien korelasi: (Sugiyono, 2010:248)

$$r_{xy} = \frac{N \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{\{N \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{N \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}}$$

Keterangan:

r_{xy} = Koefisien validitas antara x dan y

x = Skor yang diperoleh subjek dari seluruh item

y = Skor total

$\sum x$ = Jumlah skor dalam distribusi x

$\sum y$ = Jumlah skor dalam distribusi y

$\sum x^2$ = Jumlah kuadrat dalam skor distribusi x

$\sum y^2$ = Jumlah kuadrat dalam skor distribusi y

n = Banyaknya responden

Koefisien korelasi (r) menunjukkan derajat korelasi antara X dan Y , nilai koefisien korelasi harus terdapat dalam batas-batas: $-1 < r < +1$. Tanda positif menunjukkan adanya korelasi positif / korelasi langsung antara kedua variabel yang berarti. Setiap kenaikan nilai-nilai X akan diikuti dengan penurunan nilai-nilai Y , dan begitu pula sebaliknya.

- Jika $r = +1$ atau mendekati $+1$, maka korelasi antara kedua variabel sangat kuat dan positif.
- Jika nilai $r = -1$, maka korelasi antara kedua variabel sangat kuat dan negatif.
- Jika nilai $r = 0$ atau mendekati 0 , maka korelasi variabel yang diteliti tidak ada sama sekali atau sangat lemah.

Tabel 3. 6 Tabel Derajat Hubungan Antar Variabel

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
0,00 – 0,199	Sangat Lemah
0,20 – 0,399	Lemah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,00	Sangat kuat

Sumber: Sugiyono (2008:250)

2. Analisis Regresi Berganda

Pada penelitian ini digunakan analisis regresi untuk mengetahui adanya peran antara variabel bebas dan variabel terikat, lebih tepatnya melihat pengaruh antar variabel. Pengertian analisis regresi menurut Sugiyono (2010:270) adalah sebagai berikut:

“Analisis regresi adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui bagaimana variabel dependen/kriteria dapat diprediksikan melalui variabel independen atau predictor, secara individual”.

Penulis juga akan melakukan uji statistik analisis regresi untuk mengetahui ada atau tidaknya peran antara variabel X_1 , X_2 terhadap variabel Y dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$Y = a + bX_1 + bX_2$$

Dimana nilai a dan b dicari terlebih dahulu dengan menggunakan persamaan sebagai berikut:

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

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

Keterangan:

a : Nilai Konstan

b : Angka Arah / Koefisien Regresi

n : Banyaknya Sampel

- Koefisien Determinasi

Menghitung determinasi dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$(KP) = r^2 \times 100\%$$

Keterangan:

KP = Koefisien penentuan

r^2 = Koefisien determinasi ganda

- Uji Hipotesis

Langkah terakhir dari analisis data adalah menguji hipotesis dengan tujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan yang cukup jelas dan dapat dipercaya antara variabel *independent* dengan variabel *dependent* yang pada akhirnya akan diambil suatu kesimpulan penerimaan atau penolakan dari hipotesis yang telah dirumuskan.

Untuk menguji hipotesis ini peneliti menggunakan rumus uji signifikansi korelasi (uji T-student) sebagai berikut:

$$t = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

(Sugiyono, 2011:184)

dimana:

t = distribusi student

r = koefisien korelasi dari uji independen (kekuatan korelasi)

n = banyaknya sampel

dengan kriteria sebagai berikut:

- taraf signifikansi 0,05 dengan derajat kebebasan (dk) = N-2
- apabila $t_{hitung} \geq t_{tabel}$ maka H_1 diterima dan H_0 ditolak
- apabila $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ maka H_0 diterima dan H_1 ditolak