

BAB III

OBJEK DAN METODE PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kewirausahaan khususnya mengenai pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha. Adapun yang menjadi objek penelitian sebagai variabel bebas (eksogen) adalah orientasi kewirausahaan (X) dengan sub keinovatifan, keproaktifan dan pengambilan risiko. Kemudian objek penelitian yang menjadi variabel terikat (endogen) adalah kinerja usaha (Y) yang meliputi pertumbuhan penjualan dan pertumbuhan keuntungan usaha. Objek yang dijadikan responden dalam penelitian ini adalah pengusaha di Sentra Industri Rajut Binong Jati Bandung.

Penelitian ini dilakukan pada kurun waktu kurang dari satu tahun, maka penelitian ini menggunakan metode *cross sectional method*. Menurut Husain Umar (2008:45) menyatakan bahwa metode penelitian *cross sectional* yaitu penelitian dengan cara mempelajari objek dalam kurun waktu tertentu (tidak berkesinambungan dalam jangka waktu panjang) dalam penelitian yang menggunakan metode ini, informasi dari sebagian populasi dikumpulkan langsung kejadian secara empirik dengan tujuan untuk mengetahui pendapat dari sebagian populasi terhadap objek yang sedang diteliti di lapangan.

3.2 Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian, peneliti harus menentukan metode apa yang akan digunakan dalam penelitian, karena hal ini adalah salah satu langkah yang harus dilakukan didalam penelitian untuk mendapatkan data yang valid dan dapat mencapai tujuan dan kegunaan tertentu. Sugiyono (2013:2) mengemukakan bahwa “Metode penelitian diartikan sebagai cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.”

Berdasarkan maksud dari variabel-variabel yang diteliti, maka penelitian ini termasuk ke dalam jenis penelitian deskriptif dan verifikatif. Maholtra (2009:100) menjelaskan bahwa:

Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian konklusif yang memiliki tujuan utama deskriptif dari sesuatu, biasanya karakteristik atau fungsi pasar. Penelitian deskriptif sangat berguna ketika mencari pertanyaan penelitian

yang menggambarkan mengenai fenomena pasar, seperti menentukan frekuensi pembelian, mengidentifikasi hubungan atau membuat produksi.

Melalui jenis penelitian deskriptif dapat diperoleh gambaran mengenai masing-masing variabel yang diteliti, yaitu variabel orientasi kewirausahaan dan variabel kinerja usaha. Sedangkan penelitian verifikatif dilakukan untuk menguji kebenaran suatu hipotesis yang dilakukan melalui pengumpulan data di lapangan. Dalam penelitian ini, penelitian verifikatif akan menguji pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha.

Berdasarkan jenis penelitiannya, yaitu penelitian deskriptif dan verifikatif yang dilaksanakan melalui pengumpulan data dilapangan, maka metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survei penjelasan (*explanatory survey*). Sugiyono (2013:11) mengemukakan bahwa “Metode survei digunakan untuk mendapatkan data dari tempat tertentu yang alamiah (bukan buatan), tetapi peneliti melakukan perlakuan dalam pengumpulan data, misalnya dengan mengedarkan kuesioner, test, wawancara terstruktur dan sebagainya.”

3.3 Operasionalisasi Variabel

Sugiyono (2013:58) menyatakan bahwa “Variabel adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari ditarik kesimpulannya.” Sedangkan Kerlinger dalam Sugiyono (2013:58) mengemukakan ‘Variabel adalah konstruk (*constructs*) atau sifat yang akan dipelajari.’

Operasionalisasi variabel dilakukan untuk membatasi agar pembahasan tidak teralu meluas. Dalam penelitian ini hanya terdapat dua variabel yang hanya terdiri dari satu variabel bebas dan satu variabel terikat. Arikunto (2009:96) menjelaskan bahwa variabel adalah objek penelitian atau apa yang akan menjadi titik perhatian suatu penelitian. Adapun variabel yang dikaji meliputi variabel bebas (*independent variable*) adalah Orientasi Kewirausahaan (X) Sedangkan variabel terikat (*dependent variable*) adalah Kinerja Usaha (Y). Penjabaran operasionalisasi dari variabel-variabel yang diteliti dapat dilihat pada Tabel 3.1 berikut:

TABEL 3.1
OPERASIONALISASI VARIABEL

Variabel	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
Orientasi Kewirausahaan (X)	Lumpkin & Dess dalam Sandy Wahyudi (2012:39) mendefinisikan 'Orientasi kewirausahaan sebagai metode, praktik, dan gaya pengambilan keputusan yang digunakan entrepreneur agar berperilaku kewirausahaan (<i>entrepreneurial</i>).'	Keproaktifan (<i>proactiveness</i>)	Berinisiatif	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> berinisiatif dalam mengembangkan strategi untuk mencapai peluang pasar.	Ordinal	1
			Menyusun langkah strategis	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam merancang tujuan usaha jangka panjang untuk kelangsungan usaha.	Ordinal	2
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam melakukan penjualan secara ekspor.	Ordinal	3
			Antisipatif	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menghadapi perubahan trend mode.	Ordinal	4
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengantisipasi perubahan lingkungan pasar.	Ordinal	5
			Menciptakan persaingan usaha	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menciptakan daya saing usaha.	Ordinal	6
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> menghasilkan produk dengan	Ordinal	7

Variabel	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
				kualitas baik.		
			Berusaha keras	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam memenuhi target usaha.	Ordinal	8
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mencoba hal-hal baru dalam kegiatan usaha yang dijalankan.	Ordinal	9
				Tingkat kepuasan <i>entrepreneur</i> dalam pencapaian target usaha.	Ordinal	10
		Keinovatifan (<i>innovativeness</i>)	Inovasi proses	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menciptakan desain unik.	Ordinal	11
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mencari informasi tentang perkembangan mode.	Ordinal	12
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengembangkan produk melalui teknologi baru.	Ordinal	13
			Inovasi produk	Tingkat kepentingan produk baru dalam kelangsungan usaha.	Ordinal	14
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menciptakan produk baru dari bahan rajutan.	Ordinal	15

Variabel	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam membuat merek produk.	Ordinal	16
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengkombinasi bahan rajutan dengan bahan lain.	Ordinal	17
			Inovasi manajerial	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menyampaikan hasil pelatihan kerja yang dilakukan kepada tenaga kerja.	Ordinal	18
			Inovasi pemasaran	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengembangkan usaha ke berbagai daerah.	Ordinal	19
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam melakukan penjualan secara online.	Ordinal	20
		Pengambilan Risiko (<i>Risk-Taking</i>)	Menjaga komitmen	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menjaga komitmen dengan konsumen.	Ordinal	21
			Agresif dalam mengambil keputusan	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengambil keputusan dalam setiap kegiatan usaha.	Ordinal	22
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i>	Ordinal	23

Variabel	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
				dalam memberikan arahan kerja.		
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam melakukan pengawasan kerja.	Ordinal	24
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam memberikan toleransi kerja pada tenaga kerja.	Ordinal	25
			Berani dalam menggunakan sumber daya	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menggunakan sumber daya yang ada dalam kegiatan usaha.	Ordinal	26
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mencari sumber dana usaha.	Ordinal	27
			Mampu menyelesaikan konflik	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menghadapi kerugian usaha.	Ordinal	28
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menghadapi banyaknya pesaing usaha.	Ordinal	29
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengatasi masalah usaha yang ada.	Ordinal	30
Kinerja Usaha (Y)	Theo Suhardi (2009:101) "Kinerja usaha merupakan	Pertumbuhan Penjualan	Sarana promosi	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam	Ordinal	31

Variabel	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
	seperangkat hasil yang dicapai dan merujuk pada tindakan pencapaian serta pelaksanaan sesuatu pekerjaan yang diminta.”			meningkatkan jumlah penjualan melalui bazaar atau <i>event</i> .		
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam meningkatkan jumlah konsumen melalui promosi di sosial media.	Ordinal	32
		Target penjualan		Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menetapkan target penjualan.	Ordinal	33
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengatur jangka waktu peluncuran produk baru.	Ordinal	34
				Tingkat kesesuaian produk dengan kebutuhan pasar.	Ordinal	35
		Target pasar		Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengelola jumlah penjualan sesuai target pasar.	Ordinal	36
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam meningkatkan penjualan melalui cabang usaha.	Ordinal	37
		Kualitas Produk		Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam penggunaan bahan untuk menghasilkan produk yang	Ordinal	38

Variabel	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
				berkualitas.		
				Tingkat kesesuaian kualitas produk dengan harga produk.	Ordinal	39
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menarik jumlah konsumen melalui penetapan harga.	Ordinal	40
		Pertumbuhan Keuntungan Usaha	Aset Perusahaan	Tingkat keuntungan berdasarkan banyaknya jumlah aset.	Ordinal	41
				Tingkat standar produk untuk kelayakan penjualan.	Ordinal	42
			Profitabilitas	Tingkat jumlah produksi	Ordinal	43
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam menekan biaya produksi.	Ordinal	44
				Tingkat perhitungan laba usaha melalui laporan keuangan.	Ordinal	45
				Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengontrol pengelolaan dana usaha.	Ordinal	46
			Produktivitas tenaga kerja	Tingkat kemampuan <i>entrepreneur</i> dalam mengelola SDM.	Ordinal	47
				Tingkat kesesuaian jumlah tenaga kerja dengan jumlah produksi.	Ordinal	48
				Tingkat kemampuan tenaga kerja	Ordinal	49

Variabel	Konsep Variabel	Dimensi	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
				dalam kelancaran proses produksi.		
				Tingkat keuntungan usaha melalui banyaknya produk dengan kualitas yang dihasilkan.	Ordinal	50

Sumber: Hasil Pengolahan Data, 2015

3.4 Jenis dan Sumber Data

Jenis data merupakan informasi tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan variabel yang diteliti. Sumber data adalah subjek dari mana data diperoleh (Suharsimi Arikunto, 2010:129). Ada dua jenis sumber data, yaitu data primer atau data langsung dan data sekunder atau data tidak langsung. Menurut Asep Hermawan (2009:168):

1. Data primer yaitu data yang dikumpulkan secara langsung oleh peneliti untuk menjawab masalah atau tujuan penelitian yang dilakukan dalam penelitian eksploratif, deskriptif maupun kausal dengan menggunakan metode pengumpulan data berupa survey dan observasi.
2. Data sekunder merupakan struktur data historis mengenai variabel-variabel yang telah dikumpulkan dan dihimpun sebelumnya oleh pihak lain. Sumber data sekunder bisa diperoleh dari suatu perusahaan (sumber internal), berbagai internet website, perpustakaan umum maupun lembaga pendidikan, membeli dari perusahaan-perusahaan yang memang mengkhususkan diri menyajikan data sekunder lain.

Untuk penelitian primer dapat diperoleh melalui hasil penelitian secara empirik melalui penyebaran kuisioner kepada pengusaha Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung sebagai responden. Sedangkan sumber data sekunder diantaranya diperoleh dari jurnal-jurnal ilmiah, internet dan berbagai sumber informasi lainnya. Untuk mengetahui jenis dan sumber data yang digunakan dapat dilihat pada Tabel 3.2 berikut.

TABEL 3.2
JENIS DAN SUMBER DATA

No	Data	Jenis Data	Sumber Data
1	Penurunan jumlah pengusaha, meningkatnya harga bahan baku, penilaian dan hasil evaluasi kinerja usaha, deskripsi karakteristik responden dan tanggapan responden.	Primer	Pengusaha Sentra Industri Rajutan Binong Jati
	Perkembangan jumlah penyerapan tenaga kerja menurut skala usaha	Sekunder	Biro Perencanaan Statistik UMKM
2	The Global Competitive Index 2012-2013 Ranking and 2011-2012 Comparison (ASEAN)	Sekunder	The Global Competitive Report
3	Sub Sektor Industri Kreatif di Indonesia	Sekunder	Dinas Perdagangan RI
4	Sentra Industri yang Mengalami Revitalisasi, Kapasitas Produksi Sentra Industri Rajut Binong Jati Bandung tahun 2010-2013 dan Jumlah Pengrajin dan Unit Usaha Produksi Sentra Industri Rajut Binong Jati Bandung tahun 2010-2013	Sekunder	Disperindag
5	Tingkat volume penjualan sentra industri rajut binong jati bandung tahun 2010-2013, Kapasitas Produksi Sentra Industri Rajut Binong Jati Bandung tahun 2014 dan Jumlah Pengrajin dan Unit Usaha Produksi Sentra Industri Rajut Binong Jati Bandung tahun 2014	Sekunder	Koperasi Industri Rajut Binong Jati Bandung

Sumber : Hasil Pengolahan Data, 2010-2014

3.5 Populasi

Dalam pengumpulan dan analisis data penelitian, langkah yang paling penting adalah menentukan populasi. Sugiyono (2013: 115) mendefinisikan “Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.”

Penentuan populasi harus dimulai dengan penentuan secara jelas mengenai populasi yang menjadi sasaran penelitiannya. Populasi sasaran merupakan populasi yang menjadikan cakupan kesimpulan penelitian. Jadi apabila sebuah hasil penelitian dikeluarkan kesimpulan, maka menurut etika penelitian kesimpulan tersebut hanya berlaku untuk populasi sasaran yang telah ditentukan. Berdasarkan pengertian populasi di atas, maka yang menjadi populasi dalam

penelitian ini adalah pengusaha Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung, berdasarkan data dari Disperindag jumlah pengusaha Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung adalah 264 pengusaha.

3.6 Sampel

Menurut Sugiyono (2013: 116) mendefinisikan bahwa “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi”. Sedangkan menurut Suharsimi Arikunto (2010:131) mendefinisikan bahwa sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang teliti. Untuk memperoleh sampel yang representatif dari populasi, maka setiap subjek dalam populasi diupayakan untuk memilikipeluang yang sama untuk menjadi sampel. Dalam penelitian ini tidak mungkin semua populasi dapat diteliti, hal ini disebabkan oleh berbagai faktor, diantaranya keterbatasan biaya, keterbatasan tenaga, dan waktu yang tersedia.

Agar memperoleh sampel yang representatif dari populasi, maka setiap subjek dalam populasi diupayakan untuk memiliki peluang yang sama untuk menjadi sampel. Adapun rumus yang digunakan untuk mengukur sampel, digunakan rumus Slovin (Husain Umar, 2008:141), yakni ukuran sampel yang merupakan perbandingan dari ukuran populasi dengan presentasi kelonggaran ketidaktelitian, karena dalam pengambilan sampel dapat ditolelir atau diinginkan. Dalam pengambilan sampel ini digunakan taraf kesalahan sebesar 10%. Adapun rumus yang digunakan yaitu sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1+(Ne)^2}$$

Keterangan:

n : Ukuran Sampel

N : Ukuran Populasi

e : Kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan sampel yang dapat ditolelir

Adapun perhitungan jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$N = 264 \quad e = 0,1$$

Maka:

$$n = \frac{264}{1 + (264 \cdot (0,1)^2)}$$

$$n = \frac{264}{3,64} = 72,53 \approx 75$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, maka dalam penelitian ini diambil sampel sebanyak 75 pengusaha.

3.5.1 Teknik Sampling

Teknik Sampling merupakan suatu cara yang digunakan dalam pengambilan sampel yang ditunjukkan untuk memperoleh nilai karakteristik perkiraan dari sampel yang digunakan dalam penelitian. Menurut Sugiyono (2013:81) “Teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel”. Suharsimi Arikunto (2010:111) “Teknik penarikan sampel harus dilakukan sedemikian rupa sehingga diperoleh sampel yang benar-benar dapat berfungsi sebagai contoh atau dapat menggambarkan keadaan populasi yang sebenarnya”. Dapat disimpulkan bahwa teknik sampling merupakan teknik penarikan sampel yang dapat mewakili secara keseluruhan dari populasi yang akan diteliti.

Menurut Asep Hermawan (2009:150) penarikan sampel probabilitas merupakan suatu prosedur obyektif yang dalam hal ini probabilitas pemilihan diketahui terlebih dahulu untuk setiap unit atau elemen populasi. Setiap elemen memiliki peluang atau probabilitas yang sama untuk dipilih sebagai sampel, sedangkan penarikan sampel non-probabilitas merupakan suatu prosedur subjektif yang dalam hal ini kerangka sampelnya tidak tersedia. Setiap elemen populasi tidak memiliki peluang yang sama untuk dipilih sebagai sample.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik *simple random sampling* atau pengambilan sampel secara acak. Metode penarikan acak sederhana merupakan suatu prosedur yang memungkinkan setiap elemen dalam populasi akan memiliki peluang yang sama untuk dijadikan sampel (Asep Hermawan, 2009:150). Sedangkan menurut Sugiyono (2013:82) dikatakan sampel (sederhana) karena pengambilan anggota sampel dari populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan starta yang ada dalam populasi itu. Penggunaan teknik *simple random sampling* ini dikarenakan subjek yang menjadi penelitian dianggap homogen dan memiliki hak sama.

3.7 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan suatu proses mengumpulkan data yang diperlukan dalam penelitian dengan data yang terkumpul untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan. Teknik pengumpulan data mengacu pada cara apa yang perlu dilakukan dalam penelitian agar dapat memperoleh data. Dalam penelitian ini teknik pengumpulan data sebagai berikut :

1. Observasi (pengamatan), dilakukan dengan mengamati langsung objek yang berhubungan dengan masalah yang diteliti khususnya mengenai Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja Usaha pada pengusaha Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung.
2. Kuesioner (angket), dilakukan dengan menyebarkan seperangkat daftar pertanyaan tertulis kepada responden yaitu pengusaha Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung, kuesioner ini mengemukakan beberapa pertanyaan yang mencerminkan pengukuran indikator dari variabel X yaitu Orientasi Kewirausahaan dan Variabel Y yaitu Kinerja Usaha.

Langkah-langkah penyusunan kuisisioner adalah sebagai berikut:

- a) Menyusun kisi-kisi angket atau daftar pertanyaan
 - b) Merumuskan item-item pertanyaan dan alternatif jawaban. Jenis instrumen yang digunakan dalam angket merupakan instrumen yang bersifat tertutup, yaitu seperangkat alat tulis dan disertai dengan alternatif jawaban yang disediakan, sehingga responden hanya memilih jawaban yang tersedia.
 - c) Menetapkan pemberian skor untuk setiap item pertanyaan. Pada penelitian ini setiap pendapat responden atas pertanyaan diberi nilai dengan skala ordinal
3. Studi kepustakaan, yaitu pengumpulan data dengan cara mempelajari buku, makalah, situs web-site, majalah guna memperoleh informasi yang berhubungan dengan teori-teori dan konsep-konsep yang berkaitan dengan masalah dan variabel yang diteliti yang terdiri Orientasi Kewirausahaan dan Kinerja Usaha pada pengusaha Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung.

4. Wawancara, sebagai teknik komunikasi langsung dengan pihak Sentra Industri Rajutan Binong Jati Bandung. Wawancara ini dilakukan kepada Ketua Koperasi Industri Rajut Binong Jati Bandung dan Ketua Paguyuban Rajut Muda Bandung.

3.8 Hasil Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Dalam suatu penelitian, data merupakan hal yang penting, karena data merupakan gambaran dari suatu variabel yang diteliti serta berfungsi membentuk hipotesis. Benar tidaknya data akan sangat menentukan mutu hasil penelitian. Kebenaran data dapat dilihat dari instrumen pengumpulan data. Sebuah instrumen yang baik harus memenuhi dua persyaratan yaitu *valid* dan *reliabel*.

Uji validitas dan reliabilitas pada penelitian ini dilaksanakan dengan menggunakan alat bantu software komputer program SPSS (*Statistical Product for Service Solution*) 21.0 for windows.

3.8.1 Hasil Uji Validitas

Uji validitas ini dilakukan untuk mengetahui tingkat kevalidan dari suatu instrumen, artinya bahwa instrumen yang dipakai benar-benar mengukur apa yang seharusnya diukur. Uji validitas instrumen dilakukan untuk menjamin bahwa terdapat kesamaan antara data yang terkumpul dengan data yang sesungguhnya terjadi pada suatu objek yang diteliti. Suharsimi Arikunto (2010:168) mengemukakan “Validitas adalah suatu ukuran yang menunjukkan tingkat-tingkat kevalidan atau kesahihan suatu instrumen. Suatu instrumen yang valid atau sah mempunyai validitas yang tinggi. Sebaliknya, instrumen yang kurang valid berarti memiliki validitas yang rendah.”

Adapun rumus yang digunakan untuk tujuan ini adalah rumus Korelasi *Product Moment* yang dikemukakan oleh Pearson, yaitu:

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

(Sugiyono, 2013: 248)

Keterangan :

r	= Koefisien validitas item yang dicari
X	= Skor yang diperoleh subjek 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 distribusi X
$\sum Y^2$	= Jumlah kuadrat dalam distribusi Y
n	= Banyak responden

“Selanjutnya, nilai r dibandingkan dengan nilai r tabel menggunakan derajat bebas (n-2). Jika nilai r hasil perhitungan lebih besar daripada r dalam tabel pada alfa tertentu maka berarti signifikan sehingga disimpulkan bahwa butir pertanyaan atau pernyataan itu valid.” (Anwar Sanusi, 2013:77)

Keputusan pengujian validitas responden menggunakan taraf signifikansi sebagai berikut:

1. Item pertanyaan-pertanyaan responden penelitian dikatakan valid jika r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} atau $r_{hitung} > r_{tabel}$
2. Item pertanyaan-pertanyaan responden penelitian dikatakan tidak valid jika r_{hitung} lebih kecil atau sama dengan r_{tabel} atau $r_{hitung} \leq r_{tabel}$

Perhitungan validitas item instrument dilakukan dengan bantuan *software microsoft excel* dan *SPSS (Statistical Product for Service Solution) 21.0 for windows*. Besarnya koefisien korelasi diinterpretasikan dengan menggunakan Tabel 3.3 di bawah ini.

TABEL 3.3
INTERPRETASI BESARNYA KOEFESIEN KORELASI

Interval Koefisien	Tingkat Hubungan
Antara 0,700 – 1,000	Sangat Tinggi
Antara 0,600 – 0,500	Tinggi
Antara 0,500 – 0,400	Agak Tinggi
Antara 0,400 – 0,300	Sedang
Antara 0,300 – 0,200	Agak Tidak Tinggi
Antara 0,200 – 0,100	Tidak Tinggi
Antara 0,100 – 0,000	Sangat Tidak Tinggi

Sumber: Suharsimi Arikunto (2010:245)

Teknik perhitungan yang digunakan untuk menganalisa tes ini adalah teknik korelasi biasa, yakni korelasi antara skor-skor tes yang divalidasikan

dengan skor-skor tes tolak ukurnya dari peserta yang sama. Pengujian validitas diperlukan untuk mengetahui apakah instrumen yang digunakan untuk mencari data primer dalam sebuah penelitian dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya terukur. Dalam penelitian ini yang akan diuji adalah validitas dari orientasi kewirausahaan dan kinerja usaha. Jumlah item pernyataan untuk variabel orientasi kewirausahaan terdiri dari 30 pernyataan, sedangkan untuk item pernyataan variabel kinerja usaha terdiri dari 20 pernyataan.

Berdasarkan kuesioner yang diuji sebanyak 30 responden dengan tingkat signifikansi 10% dan derajat bebas (dk) $n-2$ ($30-2=28$), maka diperoleh nilai r_{tabel} sebesar 0,250. Hasil uji coba instrumen penelitian untuk variabel orientasi kewirausahaan berdasarkan hasil perhitungan validitas item instrumen yang dilakukan dengan bantuan SPSS 21 *for windows*, menunjukkan keseluruhan item pernyataan dalam kuesioner valid. Hal tersebut karena nilai r_{hitung} lebih besar dari nilai r_{tabel} . Berikut Tabel 3.4 menunjukkan hasil perhitungan validitas orientasi kewirausahaan.

TABEL 3.4
HASIL PENGUJIAN VALIDITAS VARIABEL
ORIENTASI KEWIRAUSAHAAN (X)

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
Keproaktifan (<i>proactiveness</i>)				
1.	Berinisiatif dalam mengembangkan strategi untuk mencapai peluang	0,509	0,250	Valid
2.	Merancang tujuan usaha jangka panjang untuk kelangsungan usaha	0,570	0,250	Valid
3.	Melakukan penjualan secara ekspor	0,540	0,250	Valid
4.	Perubahan trend mode dapat mempengaruhi penjualan	0,374	0,250	Valid
5.	Mampu mengantisipasi perubahan pasar	0,598	0,250	Valid
6.	Memiliki daya saing usaha yang baik	0,392	0,250	Valid
7.	Menghasilkan produk dengan kualitas yang sangat baik	0,563	0,250	Valid
8.	Tetap berusaha memenuhi target usaha walaupun keadaan pasar sedang tidak stabil	0,367	0,250	Valid
9.	Berani untuk mencoba hal baru dalam kegiatan usaha yang dijalankan	0,599	0,250	Valid
10.	Merasa puas jika target usaha tercapai	0,624	0,250	Valid

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
Keinovatifan (<i>innovativeness</i>)				
11.	Mampu menciptakan desain unik	0,394	0,250	Valid
12.	Selalu mencari informasi tentang perkembangan mode	0,368	0,250	Valid
13.	Dapat mengembangkan produk melalui teknologi baru	0,442	0,250	Valid
14.	Membuat produk baru merupakan faktor utama dalam kelangsungan usaha	0,551	0,250	Valid
15.	Menciptakan produk baru dari bahan rajutan (tas dan sepatu)	0,563	0,250	Valid
16.	Produk yang dihasilkan memiliki ciri khas (merek)	0,595	0,250	Valid
17.	Berani mengkombinasi rajutan dengan bahan lain	0,268	0,250	Valid
18.	Hasil pelatihan berguna untuk meningkatkan kualitas kerja	0,475	0,250	Valid
19.	Mengembangkan usaha ke berbagai daerah sebagai upaya perluasan usaha	0,371	0,250	Valid
20.	Penjualan secara online dirasa sangat efektif	0,516	0,250	Valid
Pengambilan Risiko (<i>risk-taking</i>)				
21.	Menjaga komitmen dengan konsumen	0,635	0,250	Valid
22.	Berani mengambil keputusan dalam setiap kegiatan	0,643	0,250	Valid
23.	Arahan kerja pada tenaga kerja sangat diperlukan	0,470	0,250	Valid
24.	Pengawasan kerja terhadap tenaga kerja sangat diperlukan	0,550	0,250	Valid
25.	Adanya toleransi terhadap kesalahan tenaga kerja	0,699	0,250	Valid
26.	Berani menggunakan seluruh sumber daya yang ada (alat, modal, dan tenaga kerja) dalam kegiatan usaha	0,555	0,250	Valid
27.	Berani meminjam modal (sumber dana) untuk kelangsungan usaha	0,435	0,250	Valid
28.	Siap menghadapi kerugian usaha	0,412	0,250	Valid
29.	Banyaknya pesaing merupakan suatu hambatan dalam kelangsungan usaha	0,533	0,250	Valid
30.	Mampu mengatasi setiap masalah usaha yang ada	0,643	0,250	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data 2015 (Menggunakan SPSS 21.0 *for windows*)

Berdasarkan Tabel 3.4 pada instrumen orientasi kewirausahaan dapat diketahui bahwa nilai r_{hitung} tertinggi terdapat pada subvariabel pengambilan risiko (*risk taking*) yaitu pada item pernyataan adanya toleransi terhadap kesalahan tenaga kerja. Adapun perolehan nilai r_{hitung} pada item tersebut adalah sebesar

0,699, sehingga ditafsirkan memiliki indeks korelasi yang sangat tinggi. Sedangkan nilai r_{hitung} terendah terdapat pada subvariabel keinovatifan (*innovativeness*) yaitu pada item pernyataan Berani mengkombinasi rajutan dengan bahan lain dengan perolehan nilai r_{hitung} sebesar 0,268, sehingga ditafsirkan memiliki indeks korelasi yang agak tidak tinggi. Berikut Tabel 3.5 menunjukkan hasil perhitungan validitas pada variabel kinerja usaha.

TABEL 3.5
HASIL PENGUJIAN VALIDITAS VARIABEL
KINERJA USAHA (Y)

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
Pertumbuhan Penjualan				
31.	Penjualan langsung melalui bazaar atau <i>event</i> mampu meningkatkan jumlah penjualan	0,639	0,250	Valid
32.	Promosi melalui sosial media (internet) mampu meningkatkan jumlah konsumen	0,555	0,250	Valid
33.	Penetapan target penjualan diperlukan dalam kegiatan usaha	0,593	0,250	Valid
34.	Peluncuran produk baru harus ditentukan jangka waktunya	0,336	0,250	Valid
35.	Produk yang dihasilkan sesuai dengan kebutuhan pasar	0,682	0,250	Valid
36.	Mampu mengelola jumlah penjualan sesuai target pasar	0,545	0,250	Valid
37.	Adanya cabang usaha dapat meningkatkan penjualan	0,549	0,250	Valid
38.	Penggunaan bahan yang baik menghasilkan produk yang berkualitas	0,646	0,250	Valid
39.	Kualitas produk mempengaruhi harga produk	0,740	0,250	Valid
40.	Harga produk yang murah dapat menarik banyak konsumen	0,440	0,250	Valid
Pertumbuhan Keuntungan Usaha				
41.	Besarnya aset dapat menunjang tingkat keuntungan	0,724	0,250	Valid
42.	Standar produk mempengaruhi layak tidaknya suatu produk untuk dijual	0,582	0,250	Valid
43.	Apabila jumlah produksi meningkat maka keuntungan akan meningkat	0,703	0,250	Valid
44.	Menekan biaya produksi untuk menghasilkan keuntungan yang tinggi	0,519	0,250	Valid
45.	Laporan keuangan diperlukan dalam perhitungan laba usaha	0,705	0,250	Valid

No.	Pernyataan	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
46.	Perlu adanya pengontrolan terhadap dana yang dimiliki	0,673	0,250	Valid
47.	Pengelolaan SDM yang baik akan menghasilkan tenaga kerja berkualitas	0,627	0,250	Valid
48.	Jumlah tenaga kerja mempengaruhi jumlah produksi	0,719	0,250	Valid
49.	Kelancaran proses produksi dipengaruhi oleh kemampuan tenaga kerja	0,345	0,250	Valid
50.	Kelancaran proses produksi dipengaruhi oleh kemampuan tenaga kerja	0,593	0,250	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data 2015 (Menggunakan SPSS 21.0 *for windows*)

Berdasarkan Tabel 3.5 diperoleh hasil perhitungan uji validitas pada instrumen kinerja usaha. Dapat diketahui bahwa nilai r_{hitung} tertinggi terdapat pada subvariabel pertumbuhan penjualan dengan item pernyataan kualitas produk mempengaruhi harga produk yaitu sebesar 0,740, sehingga ditafsirkan memiliki indeks korelasi yang sangat tinggi. Sedangkan, nilai r_{hitung} terendah terdapat pada subvariabel pertumbuhan penjualan dengan item pernyataan Peluncuran produk baru harus ditentukan jangka waktunya dengan nilai r_{hitung} sebesar 0,336, sehingga ditafsirkan memiliki indeks korelasi yang sedang.

3.8.2 Hasil Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dilakukan untuk mendapatkan tingkat ketepatan alat pengumpulan data yang digunakan. Anwar Sanusi (2013:80) mengemukakan:

Reliabilitas suatu alat pengukur menunjukkan konsistensi hasil pengukuran sekiranya alat pengukur itu digunakan oleh orang yang sama dalam waktu yang berlainan atau digunakan oleh orang yang berlainan dalam waktu yang bersamaan atau waktu yang berlainan. Secara implisit, reliabilitas ini mengandung objektivitas karena hasil pengukuran tidak terpengaruh oleh siapa pengukurnya.

Jika suatu instrumen dapat dipercaya maka data yang dihasilkan oleh instrumen tersebut dapat dipercaya juga. Pengujian reliabilitas instrumen dilakukan dengan *internal consistency* dengan teknik belah dua (*split half*) yaitu dilakukan dengan jalan membelah dua skor masing-masing jumlah item, yang dianalisis dengan rumus Spearman Brown, yaitu:

$$r_{sb} = \frac{2r_{pm}}{1+r_{pm}} \quad (\text{Anwar Sanusi, 2013:83})$$

Keterangan :

r_{sb} = nilai realibilitas instrumen

r_b = nilai korelasi product moment

Pengujian reliabilitas tersebut menurut Sugiyono (2012:190) dilaksanakan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Butir-butir instrumen dibelah menjadi dua kelompok, yaitu kelompok instrumen ganjil dan genap.
2. Skor data dari tiap kelompok disusun sendiri dan kemudian skor total antara kelompok ganjil dan genap dicari korelasinya.

Keputusan uji reliabilitas ditentukan dengan kriteria sebagai berikut:

1. Jika koefisien internal seluruh item (r_1) $> r_{tabel}$ dengan signifikansi 10% maka item pertanyaan dikatakan reliabel.
2. Jika koefisien internal seluruh item (r_1) $\leq r_{tabel}$ dengan tingkat signifikansi 10% maka item pertanyaan dikatakan tidak reliable

Berdasarkan hasil pengujian reliabilitas yang dilakukan dengan bantuan program SPSS 21.0 *for Windows* diketahui bahwa semua variabel reliabel, hal ini disebabkan nilai r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} yang bernilai 0,250.

TABEL 3.6
HASIL PENGUJIAN RELIABILITAS

No	Variabel	r_{hitung}	r_{tabel}	Keterangan
1	Orientasi Kewirausahaan	0,927	0,250	Reliabel
2	Kinerja Usaha	0,926	0,250	Reliabel

Sumber: Hasil Pengolahan Data 2014 (Menggunakan SPSS 21.0 *for Windows*)

3.9 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data merupakan suatu cara untuk mengukur, mengolah dan menganalisis data tersebut. Tujuan pengolahan data adalah untuk memberikan keterangan yang berguna, serta untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian ini. Dengan demikian, teknik analisis data diarahkan pada pengujian hipotesis serta menjawab masalah yang diajukan.

Tujuan pengolahan data adalah untuk memberikan keterangan yang berguna serta untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian ini. Penelitian ini menggunakan dua jenis analisis deskriptif bagi variabel yang bersifat kualitatif dan kedua analisis verifikatif berupa pengujian hipotesis dengan menggunakan uji statistik. Analisis deskriptif digunakan untuk melihat faktor

penyebab sedangkan analisis kuantitatif menitikberatkan dalam pengungkapan perilaku variabel penelitian. Dengan menggunakan kombinasi metode analisis tersebut dapat diperoleh generalisasi yang bersifat komprehensif.

Alat penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket. Angket ini disusun oleh penulis berdasarkan variabel yang terdapat dalam penelitian. Dalam penelitian kuantitatif analisis data dilakukan setelah data seluruh responden terkumpul. Kegiatan analisis data dalam penelitian dilakukan melalui tahapan sebagai berikut :

1. Menyusun data

Mengecek nama dan kelengkapan identitas responden, serta mengecek kelengkapan data yang diisi oleh responden untuk mengetahui karakteristik responden.

2. Menyeleksi data untuk memeriksa kesempurnaan dan kebenaran data yang terkumpul.

3. Tabulasi data

Tabulasi data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

- a. Memberi skor pada setiap item
- b. Menjumlahkan skor pada setiap item
- c. Menyusun ranking skor pada setiap variabel penelitian

Dalam penelitian ini, setiap pendapat responden atas pernyataan diberi nilai dengan skala *semantic deferensial*. Pernyataan yang diajukan dalam angket terdiri dari 5 alternatif jawaban yang harus dipilih oleh responden, berikut diperlihatkan pada Tabel 3.7

TABEL 3.7
SKOR ITEM PERNYATAAN

Pernyataan	Skor
Sangat kuat/sangat setuju/ sangat mudah/sangat sering/sangat luas/sangat tinggi/sangat puas/sangat menyenangkan	5
Kuat/setuju/mudah/sering/tinggi/luas/puas/ menyenangkan	4
Cukup kuat/ cukup setuju/ cukup mudah/ cukup sering/ cukup luas/ cukup tinggi/ cukup puas/ cukup menyenangkan	3
Tidak kuat/ tidak setuju/ tidak mudah/ tidak sering/ tidak luas/ tidak tinggi/ tidak puas/ tidak menyenangkan	2
Sangat lemah/ sangat tidak setuju/ sangat sulit/ tidak pernah/ sangat sempit/ sangat rendah/ sangat tidak puas/ sangat tidak menyenangkan	1

Sumber: Modifikasi dari Sugiyono (2013:133)

4. Pengujian

Tahapan ini dilakukan untuk menguji hipotesis, adapun metode analisis data yang digunakan adalah metode analisis deskriptif dan verifikatif.

Penelitian ini menggunakan skala ordinal, maka semua data ordinal yang terkumpul terlebih dahulu akan ditransformasi menjadi skala interval dengan menggunakan MSI (*Method of Successive Interval*) (Al Rasyid, 1994:131). Langkah-langkah untuk melakukan transformasi data tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Perhatikan setiap butir
- b. Untuk setiap butir tersebut tentukan berapa orang yang menjawab skor 1,2,3,4,5 yang disebut frekuensi
- c. Setiap frekuensi dibagi dengan banyaknya responden dan hasilnya disebut proporsi
- d. Tentukan proporsi kumulatif
- e. Dengan menggunakan tabel distribusi normal, hitung nilai z untuk setiap proporsi kumulatif
- f. Tentukan nilai identitas untuk setiap nilai z yang diperoleh
- g. Tentukan skala (*skala value*) dengan menggunakan rumus:

$$SCALE\ VALUE = \frac{Density\ at\ Lower\ Limit - Density\ at\ Upper\ Limit}{Area\ Below\ Upper\ Limit - Area\ Below\ Lower\ Limit}$$

- h. Tentukan nilai transformasi dengan menggunakan rumus:

$$Y = NS + k \qquad K = [1 + NS_{min}]$$

3.9.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif ini menggunakan tabel frekuensi, dapat digunakan untuk mencari kuatnya hubungan antara variabel melalui analisis korelasi dan membuat perbandingan dengan membandingkan rata-rata data sampel atau populasi tanpa perlu diuji signifikasinya, penelitian ini menggunakan analisis deskriptif untuk mendeskripsikan variabel-variabel penelitian, antara lain:

- a. Analisis Deskriptif Variabel X (Orientasi Kewirausahaan)
- b. Analisis Deskriptif Variabel Y (Kinerja Usaha)

Untuk mengkategorikan hasil perhitungan, digunakan kriteria penafsiran persentase yang diambil dari 0% sampai 100%. Penafsiran pengolahan data berdasarkan batas-batas disaapabilan pada Tabel 3.8 sebagai berikut:

TABEL 3.8
KRITERIA PENAFSIRAN HASIL PERHITUNGAN RESPONDEN

No	Kriteria Penafsiran	Keterangan
1	0%	Tidak Seorangpun
2	1% - 25%	Sebagian Kecil
3	26% - 49%	Hampir Setengahnya
4	50%	Setengahnya
5	51% - 75%	Sebagian Besar
6	76% - 99%	Hampir Seluruhnya
7	100%	Seluruhnya

Sumber: Muhammad Ali (1985:184)

3.9.2 Analisis Verifikatif

1. *Method of Successive Interval* (MSI)

Penelitian ini menggunakan data ordinal seperti dijelaskan dalam operasional variabel sebelumnya, maka semua data ordinal yang terkumpul terlebih dahulu ditransformasikan menjadi skala interval dengan menggunakan *Method of Successive Interval*. Berikut langkah mentransformasikan data tersebut:

1. Menghitung frekuensi (f) setiap pilihan jawaban, berdasarkan hasil jawaban responden pada setiap pertanyaan
2. Berdasarkan frekuensi yang diperoleh untuk setiap pernyataan, dilakukan perhitungan proporsi (p) setiap pilihan jawaban dengan cara membagi frekuensi (f) dengan jumlah responden
3. Berdasarkan proporsi tersebut untuk setiap pernyataan, dilakukan perhitungan proporsi kumulatif untuk setiap pilihan jawaban
4. Menentukan nilai batas Z (tabel normal) untuk setiap pernyataan dan setiap pilihan jawaban
5. Menentukan nilai interval rata-rata untuk setiap pilihan jawaban melalui persamaan berikut:

$$\text{Means Of Interval} = \frac{\text{Density at Lower Limit} - \text{Density at Upper Limit}}{\text{Area Below Upper Limit} - \text{Area Below Lower Limit}}$$

Keterangan:

<i>Means Of Interval</i>	: Rata-rata interval
<i>Density at Lower Limit</i>	: Kepadatan batas bawah
<i>Density at Upper Limit</i>	: Kepadatan batas atas
<i>Area Below Upper Limit</i>	: Daerah dibawah batas atas
<i>Area Below Lower Limit</i>	: Daerah dibawah batas bawah

Data penelitian yang sudah berskala interval selanjutnya akan ditentukan pasangan data variabel independen dengan variabel dependen serta tentukan persamaan yang berlaku untuk pasangan-pasangan tersebut.

2. Asumsi Analisis Regresi Sederhana

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk melihat apakah populasi berdistribusi normal atau tidak. Uji normalitas dilakukan dengan menggunakan SPSS (*Statistical Product and Service Solution*). Untuk melihat apakah data berdistribusi normal atau tidak digunakan dengan cara membaca interpretasi grafik yaitu data berdistribusi normal jika semua pencaran titik yang diperoleh berada disekitar garis lurus. Untuk menguji normalitas data dengan SPSS, maka lakukan langkah berikut:

1. *Entry* data atau buka *file* data yang akan dianalisis
2. Pilih menu berikut ini, *Analyze, Descriptive Statistics, Explore*. Misalnya, Kolmogrov-Simirnov. Hipotesis yang diuji:

H_0 : Sampel berasal dari populasi berdistribusi normal

H_1 : Sampel tidak berasal dari populasi berdistribusi normal

Hasil output uji normalitas tersebut menjelaskan bahwa titik-titik akan tersebar disekitar garis lurus, sehingga dapat disimpulkan bahwa semua populasi berdistribusi normal. Untuk menetapkan kenormalan, kriteria yang berlaku adalah sebagai berikut:

1. tetapkan taraf signifikansi uji $\alpha = 0,10$
2. Bandingkan α dengan taraf signifikansi yang diperoleh.
3. Jika signifikansi yang diperoleh $> \alpha$, maka sampel berasal dari populasi yang berdistribusi normal
4. Jika signifikansi yang diperoleh $\leq \alpha$, maka sampel bukan berasal dari populasi yang berdistribusi normal

b. Diagram Pencar

Diagram pencar atau diagram serak (*Scatter Plot*) digunakan untuk menunjukkan ada tidaknya hubungan antara variabel X dan variabel Y melalui penggambaran nilai dari variabel-variabel tersebut. Diagram pencar menggunakan sistem koordinat cartesius. Pada koordinat tersebut, pada sumbu X diletakkan nilai variabel bebas dan pada sumbu Y diletakkan nilai variabel terikat. Tujuan diagram pencar untuk mengetahui apakah titik-titik koordinat diagram membentuk pola tertentu. Dalam diagram selanjutnya ditarik suatu garis yang dapat membagi dua titik koordinat pada kedua sisinya. Garis yang ditarik diupayakan sesuai, menggambarkan kecenderungan data yang tersebar (*garis best fit*). Dari garis tersebut, dapat diketahui korelasi antara dua variabel sekaligus arah atau bentuk arah hubungan. Jika garis naik, artinya hubungan positif dan jika arah garis turun, maka jenis hubungan negatif. Jika terjadi beberapa garis berarti tidak ada korelasi dan apabila titik-titik tepat melalui garis-garis berarti korelasinya sempurna.

c. Uji Titik Terpencil

Setelah diketahui, model diagram pencar dan telah menunjukkan pola garis lurus atau linear, langkah selanjutnya adalah memperhatikan titik-titik yang letaknya terpencil pada diagram pencar. Statistik uji yang digunakan adalah :

$$t = \frac{Y - \hat{Y}}{S_{Y-\hat{Y}}}$$

(Nirwana SK Sitepu, 1994:19)

Keterangan:

- \hat{Y} : variabel dependen atau nilai variabel yang diprediksikan.
- Y : skor nilai variabel dependen
- S_Y : Standar error untuk Y

Dimana kriteria yang digunakan dalam uji ini yaitu:

$t > t_{n-2}$: Tolak H_0 , artinya titik yang mencurigakan dianggap sebagai titik terpencil dan harus dikeluarkan.

$t \leq t_{n-2}$: Terima H_0 , artinya titik yang mencurigakan tidak dianggap sebagai titik terpencil dan tidak perlu dikeluarkan dari analisis.

d. Uji Linearitas

Menurut Sudjana (2005:331), “Uji linearitas regresi digunakan untuk menguji kelinearan regresi, yaitu apakah model linear yang diambil betul-betul cocok dengan keadaannya atau tidak”. Apabila ternyata cocok atau linear, maka pengujian dilanjutkan dengan model sederhana. Kriteria pengambilan keputusan untuk hipotesis penelitian yang diajukan adalah:

1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima
2. Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak

Pada taraf kesalahan 0,10 dengan derajat kebebasan (dk) pembilang (k-2) dan dk penyebut (n-k) serta pihak kanan secara statistik (Sudjana: 2001:18), pengujian hipotesis kelinearan yaitu:

$H_0: \rho \leq 0$, artinya orientasi kewirausahaan dengan kinerja usaha koefisien arah regresinya tidak linear.

$H_a: \rho > 0$, artinya orientasi kewirausahaan dengan kinerja usaha koefisien arah regresinya linear

3. Analisis Regresi Linear Sederhana

Teknik analisis data yang digunakan untuk melihat pengaruh orientasi kewirausahaan (X) terhadap kinerja usaha (Y) yaitu menggunakan analisis regresi linear dan analisis korelasi karena penelitian ini hanya menganalisis dua variabel. Tahap awal dalam menganalisis data pada penelitian ini adalah mentransformasikan data yang diteliti menggunakan *Method of Successive Interval*.

a. Koefisien Korelasi

Setelah data diubah kedalam bentuk *scale value*, maka langkah selanjutnya adalah menghitungnya dengan menggunakan analisis korelasi dengan tujuan mencari hubungan antara kedua variabel yang diteliti. Hubungan dua variabel terdiri dari dua macam yaitu hubungan yang positif dan hubungan yang negatif. Hubungan X dan Y dikatakan positif apabila kenaikan (penurunan) X pada umumnya diikuti oleh kenaikan (penurunan) Y.

Ukuran yang dipakai untuk mengetahui kuat atau tidaknya hubungan antara X dan Y disebut koefisien kolerasi (r) . nilai koefisien kolerasi paling sedikit -1 dan paling besar 1, artinya jika:

r = 1, hubungan X dan Y sempurna dan positif (mendekati 1, hubungan sangat kuat dan positif)

r = -1, hubungan X dan Y sempurna dan negatif (mendekati -1, hubungan sangat kuat dan negative)

r = 0, hubungan dan X dan Y lemah sekali atau tidak ada hubungan.

Penentuan koefisien kolerasi (r) dalam penelitian ini menggunakan kolerasi pearson (*pearson's product moment coefficient of correlation*), yaitu:

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

(Sugiyono, 2013: 248)

Keterangan :

- r = Koefisien validitas item yang dicari
- X = Skor yang diperoleh subjek 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 distribusi X
- $\sum Y^2$ = Jumlah kuadrat dalam distribusi Y
- n = Banyak responden

Untuk mengetahui koefisien kolerasi antara variabel X dengan variabel Y maka digunakan klasifikasi koefisien kolerasi pada Tabel sebagai berikut:

TABEL 3.9
PEDOMAN INTERPRETASI KOEFISIEN KORELASI

Koefisien Korelasi	Klasifikasi
0,00 – 0,199	Sangat Rendah
0,20 – 0,399	Rendah
0,40 – 0,599	Sedang
0,60 – 0,799	Kuat
0,80 – 1,000	Sangat Kuat

Sumber: Sugiyono (2013:250)

b. Analisis Regresi Sederhana

Teknik analisis data yang dipergunakan untuk mengetahui hubungan kausal dalam penelitian ini adalah teknik analisis regresi linear sederhana, karena penelitian ini hanya menganalisis dua variabel. Analisis ini dipergunakan untuk menentukan seberapa kuatnya pengaruh variabel independen (X) yaitu orientasi kewirausahaan terhadap variabel dependen (Y) yaitu kinerja usaha.

Maka bentuk umum persamaannya adalah:

$$Y' = a + bX$$

(Sugiyono, 2013:270)

Dimana:

- Y' = subyek 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 bila (-) maka terjadi penurunan.
 X = subyek pada variabel independen yang mempunyai nilai tertentu.

Langkah-langkah yang dilakukan dalam analisis regresi adalah sebagai berikut:

- Mencari harga-harga yang akan digunakan dalam menghitung koefisien a dan b, yaitu $\sum Xi, \sum Yi, \sum XiYi, \sum Xi^2, \sum Yi^2$
- Mencari koefisien regresi a dan b dengan rumus yang dikemukakan Sugiyono (2013:272) sebagai berikut:

Nilai dari a dan b pada persamaan regresi linear dapat dihitung dengan rumus

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

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

X dikatakan mempengaruhi Y, jika berubahnya nilai X akan menyebabkan adanya perubahan pada nilai Y, artinya naik turunnya X akan membuat nilai juga naik turun, dengan demikian nilai Y ini akan bervariasi. Namun nilai Y bervariasi tersebut tidak semata-mata disebabkan oleh X karena masih ada faktor lain yang menyebabkannya.

b. Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi adalah kuadrat koefisien korelasi. Dalam penggunaan koefisien determinasi dinyatakan dalam persen sehingga harus dikalikan 100%.

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

Koefisien determinasi dapat diketahui dengan rumus yang dikemukakan Riduwan (2008:136) yaitu:

Keterangan:

KD = koefisien determinasi
 r = koefisien korelasi
 100% = konstanta

Adapun untuk mengetahui kuat lemahnya pengaruh dapat diklasifikasikan pada Tabel 3.10

TABEL 3.10
PEDOMAN UNTUK MEMBERIKAN INTERPRESTASI KOEFISIEN DETERMINASI

Interval Koefisien	Tingkat Pengaruh
0%-19,99%	Sangat lemah
20%-39,99%	Lemah
40%-59,99%	Sedang
60%-79,99%	Kuat
80%-100%	Sangat kuat

Sumber: Sugiyono (2010:95)

3.10 Pengujian Hipotesis

Untuk mencari antara hubungan dua variabel atau lebih dapat dilakukan dengan menghitung kolerasi antar variabel yang dicari hubungannya. Kolerasi merupakan angka yang menunjukkan arah kuatnya hubungan antar dua variabel atau lebih.

Sebagai langkah terakhir dari analisis data adalah pengujian hipotesis. Untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan harus menggunakan uji statistika yang tepat. Hipotesis penelitian yang akan diuji dengan mendeskripsikan hasil analisis regresi linear. Untuk menguji signifikansi hubungan, maka perlu diuji

signifikansinya dengan menggunakan rumus signifikansi korelasi product moment sebagai berikut:

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

(Sugiyono, 2013:250)

Keterangan:

t = nilai yang dihitung

r = korelasi *product moment*

n = banyaknya sampel

Kriteria pengambilan keputusan pengujian hipotesis pengaruh yang diajukan harus dicari terlebih dahulu nilai dari t_{hitung} dan dibandingkan dengan nilai dari t_{tabel} dengan taraf kesalahan $\alpha=10\%$ atau $\alpha=0,10$ dengan derajat dk (n-2) serta uji satu pihak yaitu uji pihak kanan, maka:

1. Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima
2. Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$, maka H_0 diterima dan H_a ditolak

Secara statistik, hipotesis yang akan diuji dalam rangka pengambilan keputusan penerimaan atau penolakan hipotesis dapat dirumuskan sebagai berikut:

$H_0: \rho \leq 0$, artinya tidak terdapat pengaruh orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha.

$H_a: \rho > 0$, artinya terdapat pengaruh positif orientasi kewirausahaan terhadap kinerja usaha.

Adapun untuk membantu dalam pengolahan data dan pengujian hipotesis, dapat menggunakan bantuan perangkat lunak SPSS (*Statistical Product For Service Solution*) 21.0 for windows dan dibantu dengan *software Microsoft excel*.