

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Objek Penelitian

Penelitian ini meneliti tentang pengaruh keterampilan berwirausaha terhadap pertumbuhan usaha pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) sepatu Cibaduyut. Menurut (Sekaran, 2003) variable bebas (*independent variable*) merupakan variable yang mempengaruhi variable terikat (*dependent variable*) baik secara positif maupun negative. Sedangkan menurut (McDaniel, 2013) mendefinisikan variabel bebas sebagai sebuah simbol atau konsep dimana peneliti memiliki beberapa kontrol yang dihipotesiskan untuk menyebabkan atau mempengaruhi variabel terikat. Variabel bebas (X_1) (*independent variable*) dalam penelitian ini adalah keterampilan berwirausaha yang terdiri dari *Personal entrepreneurial skills* (X_1), *Business Management skills* (X_2), *Technical skills* (X_3). Sedangkan variable terikat (*dependent variable*) menurut (Sekaran, 2003:69) variable terikat (*dependent variable*) adalah variabel minat utama peneliti yang bertujuan untuk memahami dan menggambarkan variabel dependen, atau untuk menjelaskan variabilitasnya, atau memprediksinya. Variabel terikat (*dependent variable*) dalam penelitian ini adalah Pertumbuhan usaha (Y).

Penelitian ini dilaksanakan pada bulan Maret 2020 dan dilakukan pada seluruh UMKM sepatu Cibaduyut di Kota Bandung dengan unit analisis dalam penelitian ini adalah semua usaha mikro kecil menengah (UMKM) penjual sepatu Cibaduyut yang akan dijadikan sebagai responden. Penelitian ini menggunakan *cross sectional study*, karena membutuhkan waktu kurang dari satu tahun. Menurut (Sekaran, 2003) *cross sectional study* adalah sebuah studi yang dapat dilakukan dimana data dikumpulkan hanya sekali, dalam periode beberapa hari atau minggu atau bulan, untuk menjawab pertanyaan penelitian.

3.2 Metode Penelitian

3.2.1 Jenis Penelitian dan Metode yang digunakan

Berdasarkan pertimbangan tujuan penelitian, maka jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif dan eksplanatif. Berdasarkan tingkat penjelasan

dan bidang penelitian, maka jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif dan eksplanatif. Penelitian deskriptif adalah jenis penelitian konklusif yang memiliki tujuan utama deskripsi dari sesuatu (Sugiyono, 2011). Penelitian deskriptif ini bertujuan untuk mendeskripsikan, memberi gambaran secara sistematis, faktual dan akurat, mengatasi fakta-fakta, serta hubungan antara fenomena yang diselidiki tanpa menghubungkan variabel lain atau membuat perbandingan. Maksud dari penelitian deskriptif ini yaitu untuk mengetahui gambaran secara keseluruhan mengenai pengaruh *Keterampilan berwirausaha* terhadap *pertumbuhan usaha*.

Penelitian eksplanatif atau penelitian kausalitas yaitu penelitian untuk menguji kebenaran hubungan kausal (*cause and effect*) yaitu hubungan antara variabel independen (yang memengaruhi) dengan variabel dependen (yang dipengaruhi) (Sekaran, 2003). Penelitian ini akan diuji kebenaran hipotesis melalui pengumpulan data di lapangan, mengenai pengaruh *keterampilan berwirausaha* terhadap *pertumbuhan usaha*.

Menurut jenis penelitian deskriptif dan eksplanatif yang dilaksanakan melalui pengumpulan data di lapangan, maka metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah *explanatory survey*. Kesimpulan dari hasil penelitian survei ini berlaku umum (*general*) untuk seluruh wilayah yang menjadi sasaran. Berdasarkan pengertian *explanatory survey* menurut ahli, *explanatory survey* dilakukan untuk mengeksplorasi situasi masalah, yaitu untuk mendapatkan ide-ide dan wawasan ke dalam masalah yang dihadapi manajemen atau para peneliti tersebut. Pada penelitian yang menggunakan metode ini, informasi dari seluruh populasi dikumpulkan langsung di tempat kejadian dengan tujuan untuk mengetahui pendapat dari seluruh populasi terhadap objek yang sedang diteliti.

3.2.2 Operasional Variabel

Operasional variable merupakan penjelasan dari masing-masing variabel yang digunakan dalam penelitian terhadap indikator-indikator yang membentuknya (Nugrahanto, 2016). Penelitian ini terdapat variabel yang diteliti yang diantaranya *keterampilan berwirausaha* sebagai variabel bebas (X) dengan sub variabel *Personal entrepreneurial skills* (X_1), *Business management skills* (X_2), *Technical skills* (X_3), serta *pertumbuhan usaha* sebagai variabel terikat (Y). Secara lengkap dalam penelitian ini, disajikan pada Tabel 3.1 di bawah ini.

TABEL 3.1
OPERASIONAL VARIABEL

Variabel/Sub Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
1	2	3	4	5	6
Keterampilan berwirausaha (X)	Keterampilan berwirausaha merupakan keterampilan seseorang untuk mengelola usaha Hisrich (Robert D. Hisrich, 2016)				
Personal Entrepreneurial Skill (X1)	merupakan keterampilan yang harus dimiliki wirausaha dalam rangka menjalin relations dengan semua pelaku bisnis (Robert D. Hisrich, 2016)	<i>Inner control</i>	Tingkat kemampuan mengendalikan diri dalam menjalin relasi dengan pelaku bisnis	Interval	1
			Tingkat kemampuan disiplin diri dalam menjalin relasi dengan pelaku bisnis		2
		<i>Risk taker</i>	Tingkat kemampuan mengambil resiko dalam menjalin relasi dengan pelaku bisnis		3-4
		<i>Innovative</i>	Tingkat kemampuan dalam penemuan hal baru dalam menjalin relasi dengan pelaku bisnis		5
			Tingkat kemampuan dalam		6-7

Variabel/Sub Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
			cara baru menjalin relasi dengan pelaku bisnis		
			Tingkat kemampuan untuk merubah orientasi usaha dalam menjalin relasi dengan pelaku bisnis		8
		<i>Change oriented</i>	Tingkat kemampuan dalam membawa pembaruan usaha dalam menjalin relasi dengan pelaku bisnis		9-10
			Tingkat ke gigitan dalam menjalin relasi dengan pelaku bisnis		11-12
		<i>Persistent atau militant</i>	Tingkat kemampuan ketangguhan dalam berwirausaha		13-14
			Tingkat kemampuan untuk melihat kedepan dalam menjalin relasi dengan pelaku bisnis		15
		<i>Visionary leader</i>	Tingkat kemampuan memimpin usaha kemasadepan lebih baik.		16
			Tingkat kemampuan mengelola usaha dalam menjalin relasi dengan pelaku bisnis		17-18
		<i>Ability to manage change</i>		Interval	19

Variabel/Sub Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
<i>Business Management skill (X2)</i>	Tindakan individu dalam mengelola usaha. (Robert D. Hisrich, 2016)	<i>Planning and goal setting</i>	Tingkat kemampuan untuk merencanakan pengelolaan usaha		20-21
			Tingkan kemampuan untuk menata pengelolaan usaha		
		<i>Decision making</i>	Tingkat kemampuan mengambil keputusan untuk pengelolaan usaha		22-23
			Tingkat kemampuan mengambil kebijakan untuk pengelolaan usaha		24-25
		<i>Human reliations</i>	Tingkat kemampuan berhubungan dengan orang lain dalam pengelolaan usaha		26-28
			<i>Marketing</i>		Tingkat kemampuan memasarkan dalam mengelola usaha
		<i>Finance</i>	Tingkat kemampuan menggunakan sumberdaya keuangan dalam mengelola usaha		33-35
		<i>Accounting</i>	Tingkan kemampuan mencatat transaksi dalam pengelolaan usaha		36-37
<i>Management</i>	Tingkat kemampuan untuk	38-39			

Variabel/Sub Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item				
			mengatur dalam pengelolaan usaha						
			Tingkat kemampuan menggerakkan pelanggan			40-41			
			Tingkat kemampuan melakukan pengawasan dalam pengelolaan usaha			42-43			
			<i>Control</i> Tingkat kemampuan melakukan pemeriksaan dalam pengelolaan usaha			44-45			
			<i>Negotiation</i> Tingkat kemampuan menggoalkan tujuan dalam melakukan pengelolaan usaha			46-47			
			Tingkat kemampuan mengendalikan pertumbuhan usaha ke arah yang diharapkan						
			<i>Managing growth</i>			48-49			
			<i>Technical Skill (X3)</i>			Penggunaan keahlian khusus yang digunakan dalam kebutuhan bekerja (Robert D. Hisrich, 2016)	<i>Writing</i>	Tingkat kemampuan untuk membuat surat menyurat bisnis	50
								Tingkat kemampuan untuk menata surat menyurat bisnis	51
								<i>Oral communication</i> Tingkat kemampuan berkomunikasi dengan internal	52-53
			Tingkat kemampuan	Interval	54-55				

Variabel/Sub Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
			berkomunikasi dengan eksternal		
			Tingkat kemampuan mengawasi lingkungan internal perusahaan		56
		<i>Monitoring environment</i>	Tingkat kemampuan memantau lingkungan eksternal perusahaan		57
		<i>Technical business management</i>	Tingkat kemampuan dalam teknik pengelolaan bisnis		58-62
		<i>Technology</i>	Tingkat kemampuan dalam menggunakan teknologi		63-65
			Tingkat kemampuan dalam menjalin hubungan dengan perseorangan		66-68
		<i>Interpersonal</i>	Tingkat kemampuan dalam menjalin hubungan dengan pemangku kepentingan		69-70
			Tingkat mendengarkan informasi dengan baik		71
		<i>Listening</i>	Tingkat mendengarkan instruksi dengan baik		72
		<i>Ability to organize</i>	Tingkat memiliki sikap yang baik dalam		73-75

Variabel/Sub Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
			menjalankan organisasi atasan		
			Tingkat memiliki sikap yang baik dalam menjalankan organisasi bawahan		
		<i>Network building</i>	Tingkat kemampuan memabangun jaringan usaha		76-77
		<i>Management stayle</i>	Tingkat kemampuan menerapkan gaya kepemimpinan yang baik untuk perusahaanya		78-79
		<i>Coaching</i>	Tingkat kemampuan memberikan pelatihan karyawan dalam meningkatkan kemampuan kerjanya		80-81
		<i>Being a team player</i>	Tingkat kemampuan bekerja secara tim		82-83
Pertumbuhan Usaha (Y)	Pertumbuhan usaha adalah yang menunjukkan tanda tanda yang terlihat kecendreungan untuk memperluas operasi usaha secara signifikan (Wilson, 2003)				
		<i>Generating repeat order</i>	Tingkat pengulangan pembelian konsumen		84-87
<i>Continuing excellent service to customers</i>	ada terus pelayanan prima kepada pelanggan (Wilson, 2003)	<i>Customers retention</i>	Tingkat ketidak berpindahan konsumen terhadap produk lain	Interval	88-89
		<i>referrals from satisfied customers</i>	Tingkat rujukan dari pelanggan yang puas		90-91

Variabel/Sub Variabel	Konsep	Indikator	Ukuran	Skala	No. Item
		<i>Sustainable gross profit margins</i>	Tingkat kemampuan perolehan laba yang berkelanjutan		92-94
<i>Internal operations effectively and efficiently</i>	pendiri menunjukkan kemampuan mereka untuk mengelola operasi internal secara efektif dan efisien (Wilson, 2003)	<i>Control of unit costs</i>	Tingkat kemampuan untuk mengontrol biaya perunit	Interval	95-97
		<i>Satisfactory net margins</i>	Tingkat kemampuan menghasilkan laba bersih yang memuaskan		98-100
<i>Has a track record of sustained profitability</i>	Memiliki prestasi dalam mencapai keuntungan (Wilson, 2003)	<i>sustained profitability</i>	Tingkat kemampuan dalam mencapai keuntungan keberlanjutan		101-102
<i>Have sufficient credibility to raise the necessary finance externally</i>	memiliki kredibilitas yang cukup untuk menaikkan pembiayaan yang diperlukan eksternal, meskipun, karena meningkatnya profitabilitas, bisnis dapat membiayai proporsi modal tetap dan bekerja dari dana internal (Wilson, 2003)	<i>Kredibilitas</i>	Tingkat kemampuan untuk di percaya mendapat modal dari eksternal	Interval	103-105

Sumber : Berdasarkan Hasil pengolahan data, referensi buku dan jurnal

3.2.3 Jenis dan Sumber Data

Untuk kepentingan penelitian ini, jenis dan sumber data diperlukan dikelompokkan kedalam 2 golongan yaitu:

1. Data Primer

Menurut (Sekaran, 2014b) menyatakan bahwa data primer adalah data baru yang dikumpulkan untuk membantu memecahkan masalah dalam penyelidikan/penelitian. Sedangkan (Sekaran, 2014b) mendefinisikan data primer sebagai data yang dikumpulkan langsung untuk analisis selanjutnya untuk mencari solusi terhadap masalah yang diteliti. Dari penelitian ini data yang akan diambil yaitu data berupa tanggapan dari peserta mengenai pengaruh *Personal entrepreneurial skills*, *Business Management skills*, *Technical skills*, serta pertumbuhan usaha.

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang telah dikumpulkan berupa variabel, simbol atau konsep yang bisa mengasumsikan salah satu dari seperangkat nilai (McDaniel, 2013). Sedangkan menurut (Sekaran, 2014b) data sekunder adalah data yang sudah ada dan tidak dikumpulkan oleh peneliti secara langsung. Untuk lebih jelasnya mengenai data dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini, maka peneliti mengumpulkan dan menyajikannya dalam bentuk Tabel 3.2 berikut.

TABEL 3.2
JENIS DAN SUMBER DATA

NO	DATA	SUMBER DATA	JENIS DATA
1	Penurunan jumlah unit usaha kapasitas produksi dan tenaga kerja	Dinas koperasi perdagangan UMKM Kota Bandung	Sekunder
2	Penurunan penjualan UMKM sepatu Cibaduyut	Website	Sekunder
3	Pra penelitian	Angket tanggapan UMKM sepatu Cibaduyut	Primer

Sumber: Pengolahan data 2020

2.1.3 Populasi dan Sampel

3.2.4.1 Populasi

Menurut (Sekaran, 2003), populasi mengacu pada seluruh kelompok orang, peristiwa, atau hal-hal menarik yang ingin diteliti oleh seorang peneliti. Data populasi digunakan untuk pengambilan keputusan atau digunakan untuk pengujian hipotesis. Dalam pengumpulan data akan selalu dihadapkan dengan objek yang akan diteliti baik itu berupa benda, manusia, dan aktivitasnya atau peristiwa yang terjadi. Populasi yang diteliti dalam penelitian ini adalah para pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) sepatu Cibaduyut Kota Bandung yang berjumlah 35, maka peneliti menyajikan data dalam bentuk Tabel 3.3 berikut.

TABEL 3.3
NAMA TOKO DAN ALAMAT SEPATU CIBADUYUT

No	Nama	Alamat
1	Anisa Jaya Shoes	Jl. Cibduyut raya
2	Abadi Shoes 64	Jl. Cibduyut raya
3	Hirwana Shoes	Jl. Cibduyut raya
4	Istana Modey Shoes	Jl. Cibduyut raya
5	Berlian Shoes	Jl. Cibduyut raya
6	Persanda Shoes	Jl. Cibduyut raya
7	Obralan Shoes	Jl. Cibduyut raya
8	Ari Shonia Shoes	Jl. Cibduyut raya
9	Class 294 Drnya Shoes	Jl. Cibduyut raya
10	Absuci Shoes	Jl. Cibduyut raya
11	Channel Grosir Shoes	Jl. Cibduyut raya
12	Silverpoint Shoes	Jl. Cibduyut raya
13	Aneka Shoes	Jl. Cibduyut raya
14	Jk Collection Shoes	Jl. Cibduyut raya
15	Laris Shoes	Jl. Cibduyut raya
16	D'romsk Shoes	Jl. Cibduyut raya
17	Al-Fariz Shoes	Jl. Cibduyut raya

18	Mubarok Shoes	Jl. Cibduyut raya
19	TCBU Shoes	Jl. Cibduyut raya
20	Dinara Shoes	Jl. Cibduyut raya
21	Mauliati Shoes	Jl. Cibduyut raya
22	RA Restu Shoes	Jl. Cibduyut raya
23	Grand Power Shoes	Jl. Cibduyut raya
24	Gallery 99 Shoes	Jl. Cibduyut raya
25	Eskul Shoes	Jl. Cibduyut raya
26	Oval Shoes	Jl. Cibduyut raya
27	Hellena Shoes	Jl. Cibduyut raya
28	Garucci Shoes	Jl. Cibduyut raya
29	Cherry Shoes	Jl. Cibduyut raya
30	Rizhet Shoes	Jl. Cibduyut raya
31	Nazwa Shoes	Jl. Cibduyut raya
32	Rameli Shoes	Jl. Cibduyut raya
33	Gazzy Shoes	Jl. Cibduyut raya
34	D'class Bikers	Jl. Cibduyut raya
35	Esterlie	Jl. Cibduyut raya

Sumber : Pelaku UMKM Cibaduyut 2020

1.2.4.2 Sampel

Sampel adalah sebagian dari populasi yang akan diselidiki, atau didefinisikan sebagai populasi dalam bentuk mini (*miniature population*) (Arifin, 2014). Menurut (Sujarweni, 2016) Sampel adalah sejumlah karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang digunakan untuk penelitian. Sebagian dari populasi yang diambil dengan menggunakan cara-cara tertentu. Sampel harus mewakili dan representative, maka setiap subjek didalam populasi diupayakan memiliki peluang yang sama untuk dijadikan sebuah sampel.

(Arikunto, 2002) memberikan pendapat sebagai berikut “jika peneliti memiliki beberapa ratus subjek dalam populasi, maka mereka dapat menentukan kurang lebih

25-30% dari jumlah populasi tersebut. Jika jumlah anggota subjek dalam populasi hanya meliputi antara 100-150 orang, dan dalam pengumpulan data penelitian menggunakan angket, sebaiknya subjek diambil seluruhnya.

Teknik penarikan sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik penelitian populasi atau sensus, karena sampel diambil dari seluruh populasi yang dinamakan sampel jenuh. Sampel jenuh Menurut (Sugiyono, 2011)

Sampling jenuh adalah teknik penarikan sampel bila semua anggota populasi digunakan sebagai sampel, hal ini sering dilakukan bila jumlah populasi relatif kecil, yakni kurang dari 50 orang, atau penelitian yang ingin membuat generalisasi dengan kesalahan yang sangat kecil. Istilah lainnya adalah *samoel jenuh* atau sensus, yaitu semua anggota populasi dijadikan sampel.

Penelitian ini menggunakan teknik sampel jenuh, yaitu dengan mengambil seluruh UMKM sepatu Cibaduyut Kota Bandung dengan ukuran sampel 35 UMKM.

3.2.5 Teknik Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data merupakan cara mengumpulkan data yang dibutuhkan untuk menjawab rumusan masalah penelitian. Menurut (Sekaran, 2014b) teknik pengumpulan data merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari desain penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah:

1. Studi dokumentasi, yaitu pengumpulan data dengan cara mempelajari buku, makalah, jurnal maupun *homepage/website* guna memperoleh informasi yang berhubungan dengan teori-teori dan konsep-konsep yang berkaitan dengan masalah penelitian atau variabel yang diteliti yaitu *keterampilan berwirausaha* dan *pertumbuhan usaha*.
2. Observasi merupakan metode pengumpulan data dengan melakukan pengamatan terhadap objek penelitian yaitu para pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) sepatu Cibaduyut Kota Bandung.
3. Wawancara adalah kegiatan pengumpulan data dan fakta dengan cara melakukan tanya jawab yang berkaitan dengan penelitian. Teknik wawancara dilakukan dengan maksud mendapatkan informasi dengan mengenai

implementasi *keterampilan berwirausaha* kepada para pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) sepatu Cibaduyut Kota Bandung.

4. Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data primer yang dilakukan dengan cara menyebarkan seperangkat daftar pertanyaan atau pernyataan tertulis mengenai karakteristik responden, pengalaman responden setelah berkunjung dan pelaksanaan implementasi *keterampilan berwirausaha* serta *pertumbuhan usaha*. Kuisisioner akan ditujukan kepada semua pelaku usaha mikro kecil menengah (UMKM) sepatu Cibaduyut Kota Bandung dengan angket penelitian yang akan diolah setelah dijawab oleh responden.

Untuk mengetahui lebih jelas bagaimana teknik pengumpulan data dalam penelitian ini, maka peneliti mengumpulkan dan menyajikan dalam Tabel 3.3 berikut:

TABEL 3.4
TEKNIK PENGUMPULAN DATA

No	Teknik Pengumpulan Data	Sumber Data
1	Wawancara	Para penjual sepatu Cibaduyut Kota Bandung
2	Observasi	Pelaksanaan implementasi keterampilan berwirausaha pada Para penjual sepatu Cibaduyut Kota Bandung
3	Kuisisioner	Para penjual sepatu Cibaduyut Kota Bandung.
4	Studi dokumentasi	Teori Keterampilan berwirausaha dan Pertumbuhan usaha.

Sumber: Hasil pengolahan Data sekunder 2020

3.2.6 Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Setelah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner terkumpul, selanjutnya adalah mengolah dan menafsirkan data sehingga dari hasil tersebut dapat dilihat apakah antara variabel *keterampilan berwirausaha* (X) ada pengaruhnya atau tidak terhadap variabel *pertumbuhan usaha* (Y). Sebelum melakukan analisis data, dan juga untuk menguji layak atau tidaknya kuesioner yang disebarkan kepada responden, terlebih dahulu dilakukan Uji Validitas dan Uji Reliabilitas untuk melihat tingkat kebenaran serta kualitas data.

3.2.6.1 Pengujian Validitas

(Sekaran, 2003) menjelaskan bahwa validitas adalah tes tentang seberapa baik instrumen, teknik, atau proses yang digunakan untuk mengukur konsep memang

mengukur konsep yang dimaksud. Validitas internal (*internal validity*) atau rasional yaitu bila kriteria yang ada dalam instrumen secara rasional (teoritis) telah mencerminkan apa yang diukur. Sedangkan validitas eksternal (*external validity*), bila kriteria di dalam instrumen disusun berdasarkan fakta-fakta empiris yang telah ada. Rumus yang digunakan untuk menguji validitas adalah rumus Korelasi *Product Moment* yang dikemukakan oleh Pearson sebagai berikut:

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

Sumber: (Sugiyono, 2011)

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 skor distribusi X
$\sum Y^2$	=	Jumlah kuadrat dalam skor distribusi Y
n	=	Banyaknya responden

Keputusan pengujian validitas responden menggunakan taraf signifikansi sebagai berikut:

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

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 instrumen *keterampilan berwirausaha* sebagai variabel (X) dan *pertumbuhan usaha* sebagai variabel (Y).

3.2.6.2 Hasil Pengujian Validitas

Hasil uji coba pengujian validitas pada variabel *Keterampilan berwirausaha* (X) dan variabel *Pertumbuhan usaha* (Y) berdasarkan jawaban responden atas pernyataan pada item instrumen yang diajukan. Pengujian validitas dilakukan dengan menggunakan SPSS (*Statistical Product for Service Solution*) 23.0 for Windows dan uji statistik t yang dilakukan dengan bantuan Microsoft Excel 2016 for Windows 10. Jumlah pertanyaan untuk variabel X sebanyak 50 item dan variabel Y sebanyak 50 item. Berdasarkan kuisioner yang diuji pada 35 responden dengan tingkat signifikansi 5% dan derajat bebas ($df = n - 2$) ($35 - 2 = 33$), maka diperoleh nilai r_{tabel} sebesar 0.3338 dari tabel hasil pengujian (Sugiyono, 2017). Berikut hasil uji validitas variabel *Keterampilan berwirausaha* (X) ditunjukkan pada tabel di bawah ini.

TABEL 3.5
HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL X (KETERAMPILAN BERWIRAUSAHA)

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Ket
<i>Inner control</i>				
1	Mampu mengatur diri dalam menjalin hubungan dengan pelaku bisnis	0.448	0,3338	Valid
2	Mampu disiplin diri dalam menjalin hubungan dengan pelaku bisnis	0.503	0,3338	Valid
<i>Risk taker</i>				
3	Mampu mengambil resiko dalam menjalin hubungan dengan pelaku bisnis	0.610	0,3338	Valid
4	Mampu menghadapi segala kemungkinan dalam perubahan situasi pasar	0.592	0,3338	Valid
<i>Innovative</i>				
5	Mampu dalam menciptakan produk baru dalam berbisnis	0.447	0,3338	Valid
6	Mampu dalam menciptakan hal baru dalam memberikan layanan bisnis	0.558	0,3338	Valid
7	Mampu dalam mengembangkan hal baru dalam menjalin hubungan dengan pelaku bisnis	0.707	0,3338	Valid
<i>Change oriented</i>				
8	Mampu untuk merubah orientasi usaha dalam menjalin hubungan dengan pelaku bisnis	0.627	0,3338	Valid
9	Memiliki kemampuan dalam membawa perubahan usaha dalam menjalin hubungan dengan pelaku bisnis	0.445	0,3338	Valid

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Ket
10	Memiliki perhatian untuk merubah usaha dalam menjalin hubungan dengan pelaku bisnis	0.585	0,3338	Valid
<i>Persistent atau militant</i>				
11	Memiliki semangat tinggi dalam menjalin hubungan dengan pelaku bisnis	0.376	0,3338	Valid
12	Memiliki kegigihan dalam menjalin hubungan dengan pelaku reseller	0.464	0,3338	Valid
13	Memiliki Ketangguhan dalam menjalin hubungan dengan pelaku pemasok	0.635	0,3338	Valid
14	Memiliki kegigihan dalam menjalin hubungan dengan konsumen	0.608	0,3338	Valid
<i>Visionary leader</i>				
15	Mampu untuk melihat kedepan dalam menjalankan usaha/bisnis	0.658	0,3338	Valid
16	Mampu memimpin usaha kemas depan dalam menjalankan usaha/bisnis	0.694	0,3338	Valid
<i>Ability to manage change</i>				
17	Mampu mengelola usaha dalam menjalin hubungan dengan pelaku bisnis	0.663	0,3338	Valid
18	Mampu membuat perubahan dalam menjalankan usaha ke arah yang lebih baik	0.553	0,3338	Valid
<i>Planning and goal setting</i>				
19	Mampu untuk merencanakan tujuan usaha	0.410	0,3338	Valid
20	Mampu untuk mengelola usaha sesuai tujuan usaha	0.598	0,3338	Valid
21	Mampu untuk meraih capaian target sesuai yang telah di tentukan	0.717	0,3338	Valid
<i>Decision making</i>				
22	Mampu mengambil keputusan arah tujuan usaha	0.672	0,3338	Valid
23	Mampu mengambil keputusan jenis usaha yang akan dilakukan	0.415	0,3338	Valid
24	Mampu memutuskan memilih alternative kegiatan usaha yang akan dilakukan	0.577	0,3338	Valid
25	Mampu mengambil keputusan untuk mengatasi masalah perusahaan	0.685	0,3338	Valid
<i>Human relations</i>				
26	Mampu berhubungan dengan pelanggan dalam melakukan kegiatan usaha	0.598	0,3338	Valid
27	Mampu berhubungan dengan pemasok melakukan kegiatan usaha	0.800	0,3338	Valid
28	Mampu berhubungan dengan konsumen melakukan kegiatan usaha	0.557	0,3338	Valid

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Ket
<i>Marketing</i>				
29	Mampu mempromosikan produk yang akan dipasarkan	0.625	0,3338	Valid
30	Mampu menyalurkan produk yang akan dipasarkan	0.697	0,3338	Valid
31	Mampu memberikan harga yang sesuai dari produk yang dihasilkan	0.590	0,3338	Valid
32	Mampu menentukan tempat yang startegis untuk memasarkan yang di pasarkan	0.792	0,3338	Valid
<i>Finance</i>				
33	Mampu mendatangkan keuangan dari pihak internal	0.711	0,3338	Valid
34	Mampu mendatangkan keuangan dari pihak eksternal	0.602	0,3338	Valid
35	Mampu mengelola keuangan sesuai dengan peruntukannya	0.564	0,3338	Valid
<i>Accounting</i>				
36	Mampu melakukan pencatatan transaksi belanja perusahaan	0.701	0,3338	Valid
37	Mampu mencatat transaksi penjualan produk	0.705	0,3338	Valid
<i>Management</i>				
38	Mampu untuk merencanakan dalam pengelolaan usaha	0.636	0,3338	Valid
39	Mampu mengorganisasikan sumberdaya perusahaan	0.600	0,3338	Valid
40	Mampu untuk melakukan kontrol dalam mengelola usaha	0.645	0,3338	Valid
41	Mampu untuk melakukan pengelolaan usaha	0.554	0,3338	Valid
<i>Control</i>				
42	Mampu melakukan pengendalian dalam pengelolaan usaha	0.498	0,3338	Valid
43	Mampu melakukan pengawasan dalam pengelolaan usaha	0.699	0,3338	Valid
44	Mampu melakukan pemeriksaan dalam pengelolaan usaha	0.559	0,3338	Valid
45	Mampu melakukan evaluasi dalam pengelolaan usaha	0.478	0,3338	Valid
<i>Negotiation</i>				
46	Mampu menggoalkan tujuan/target perusahaan dengan pihak lain	0.516	0,3338	Valid
47	Mampu melakukan perundingan untuk terjadi kesepakatan usaha	0.580	0,3338	Valid
<i>Managing growth</i>				

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Ket
48	Mampu mengembangkan usaha ke arah yang lebih baik	0.613	0,3338	Valid
49	Mampu menumbuhkan usaha ke arah yang lebih baik	0.609	0,3338	Valid
Writing				
50	Mampu membuat surat menyurat bisnis	0.518	0,3338	Valid
51	Mampu untuk menata surat menyurat bisnis	0.510	0,3338	Valid
Oral communication				
52	Mampu berkomunikasi dengan orang atasan	0.365	0,3338	Valid
53	Mampu berkomunikasi dengan pelanggan	0.363	0,3338	Valid
54	Mampu berkomunikasi dengan pemasok	0.531	0,3338	Valid
55	Mampu berkomunikasi dengan kurir	0.605	0,3338	Valid
Monitoring environment				
56	Mampu mengontrol lingkungan dalam perusahaan	0.485	0,3338	Valid
57	Mampu melakukan kegiatan pengontrolan sesuai dengan waktu yang di tetapkan	0.600	0,3338	Valid
Technical business management				
58	Mampu melakukan disersifikasi bisnis	0.345	0,3338	Valid
59	Mampu melakukan kerja sama dengan beberapa pemasok	0.518	0,3338	Valid
60	Mampu untuk menyediakan uang cash	0.475	0,3338	Valid
61	Mampu memisahkan uang pribadi dan perusahaan	.590	0,3338	Valid
62	Mampu untuk mencoba peluang baru	0.345	0,3338	Valid
Technology				
63	Mampu dalam menggunakan social media	0.548	0,3338	Valid
64	Selalu memperbaruhi mesin lama dengan mesin modern	0.421	0,3338	Valid
65	Selalu mengirimkan orang melakukan pelatihan mengoperasikan mesin mesin dengan teknologi terkini	0.741	0,3338	Valid
Interpersonal				
66	Mampu menjalin hubungan dengan pelanggan	0.704	0,3338	Valid
67	Mampu menjalin hubungan dengan atasan	0.560	0,3338	Valid
68	Mampu menjalin hubungan dengan kurir	0.659	0,3338	Valid
69	Mampu menjalin hubungan dengan pemasok	0.546	0,3338	Valid
70	Mampu menjalin hubungan dengan sesama karyawan	0.619	0,3338	Valid
Listening				
71	Mampu mendengarkan informasi dengan baik	0.592	0,3338	Valid

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Ket
72	Mampu mendengarkan intruksi dengan baik	0.592	0,3338	Valid
<i>Ability to organize</i>				
73	Memiliki sikap yang baik dalam menjalankan organisasi dengan atasan	0.547	0,3338	Valid
74	Memiliki sikap yang baik dalam menjalankan organisasi dengan bawahan	0.458	0,3338	Valid
75	Memiliki sikap yang baik dalam menjalankan organisasi dengan sesama karyawan	.563	0,3338	Valid
<i>Network building</i>				
76	Mampu membangun jaringan dengan reseller	0.710	0,3338	Valid
77	Mampu membangun jaringan dengan pelanggan	0.477	0,3338	Valid
<i>Management style</i>				
78	Memiliki gaya mengelola yang baik dalam usaha yang sedang dijalankan	0.736	0,3338	Valid
79	Memiliki kemampuan memimpin usaha yang sedang dijalankan	0.707	0,3338	Valid
<i>Coaching</i>				
80	Mampu memberikan pelatihan kepada karyawan dalam meningkatkan etos kerja	0.707	0,3338	Valid
81	Mampu memberikan arahan kepada karyawan dalam meningkatkan etos kerja	0.651	0,3338	Valid
<i>Being a team player</i>				
82	Mampu bekerja secara tim	0.688	0,3338	Valid
83	Mampu bekerja memelihara kerjasama dengan tim	0.458	0,3338	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data 2020 (Menggunakan SPSS 22.0 for Windows)

TABEL 3.6
HASIL UJI VALIDITAS VARIABEL Y (PERTUMBUHAN USAHA)

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Ket
<i>Continuing excellent service to customers</i>				
84	Mampu melakukan pelayanan yang baik pada konsumen	0.638	0,3338	Valid
85	Mampu mendengarkan keluhan konsumen	0.357	0,3338	Valid
86	Mampu meberikan solusi terhadap kesulitan konsumen	0.685	0,3338	Valid
87	Mampu segera merespon keluhan konsumen	0.403	0,3338	Valid
<i>Customers retention</i>				

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Ket
88	Mampu mempertahankan konsumen agar tidak tertarik pada produk lain	0.742	0,3338	Valid
89	Mampu mempertahankan konsumen untuk tidak beralih pada produk lain	0.609	0,3338	Valid
<i>referrals from satisfied customers</i>				
90	Mampu menjadikan pelanggan menjadi rujukan pelanggan yang lainnya	0.758	0,3338	Valid
91	Mampu membuat pelanggan menjadi puas	0.772	0,3338	Valid
<i>Sustainable gross profit margins</i>				
92	Mampu memperoleh laba yang berkelanjutan	0.818	0,3338	Valid
93	Mampu mengelola laba yang berkelanjutan	0.780	0,3338	Valid
94	Mampu menyimpan laba yang berkelanjutan	0.758	0,3338	Valid
<i>Control of unit costs</i>				
95	Mampu untuk mengendalikan menetapkan standar biaya yang sudah ditetapkan	0.621	0,3338	Valid
96	Mampu untuk membandingkan pelaksanaan dengan rencana pembiayaan	0.822	0,3338	Valid
97	Mampu untuk mengendalikan penyimpangan dana yang ditemukan	0.777	0,3338	Valid
<i>Satisfactory net margins</i>				
98	Mampu mencapai laba bersih yang memuaskan	0.796	0,3338	Valid
99	Mampu mempertahankan laba bersih yang memuaskan	0.746	0,3338	Valid
100	Mampu meningkatkan laba bersih yang memuaskan	0.716	0,3338	Valid
<i>Has a track record of sustained profitability</i>				
101	Mampu untuk mendapatkan prestasi dalam keuntung	0.708	0,3338	Valid
102	Mampu untuk mempertahankan prestasi keuntungan yang keberlanjutan	0.719	0,3338	Valid
<i>Kredibilitas</i>				
103	Mampu untuk di percaya mendapat modal dari pihak luar	0.691	0,3338	Valid

No	Pernyataan	r hitung	r tabel	Ket
104	Mampu untuk meyakinkan dalam mendapat modal dari pihak internal	0.673	0,3338	Valid
105	Mampu untuk myakinkan dalam mendapat modal dari pihak bank	0.344	0,3338	Valid

Sumber: Hasil Pengolahan Data 2020 (Menggunakan SPSS 22.0 for Windows)

3.2.6.3 Pengujian Reliabilitas

Naresh K. Malhotra dan David F. Birks (2013) menjelaskan bahwa reliabilitas menguji sejauh mana skala tersebut menghasilkan hasil yang konsisten apabila pengukuran berulang dilakukan pada variabel yang sama. Sedangkan Uma dan Roger (2016:220) reliabilitas adalah bahwa tes tentang seberapa konsisten alat ukur mengukur konsep apa pun yang diukur.

Penelitian ini menguji reliabilitas dengan menggunakan rumus *alpha* atau *Cronbach's alpha* (α) dikarenakan instrumen pertanyaan kuesioner yang dipakai merupakan rentangan antara beberapa nilai dalam hal ini menggunakan skala *likert* 1 sampai dengan 5. Menurut Uma Sekaran (2016:289) *Cronbach alpha* adalah koefisien kehandalan yang menunjukkan seberapa baik item dalam suatu kumpulan secara positif berkorelasi satu sama lain. *Cronbach alpha* dihitung dalam rata-rata interkorelasi antar item yang mengukur konsep. Semakin dekat *cronbach alpha* dengan 1, semakin tinggi keandalan konsistensi internal.

Pengujian reliabilitas dalam penelitian ini menggunakan rumus *Cronbach alpha*, yaitu:

$$r_{11} = \left[\frac{k}{(k-1)} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma b^2}{\sigma t^2} \right]$$

(Sekaran, 2014b)

- r_{11} = reliabilitas instrumen
- k = banyak butir pertanyaan
- σt^2 = deviasi standar total
- $\sum \sigma b^2$ = deviasi standar butir

Jumlah varian butir ditetapkan dengan cara mencari nilai varian tiap butir, kemudian jumlahkan seperti yang dipaparkan berikut. Ini rumus deviasi standar yang diguakang adalah sebagai berikut:

$$\sigma^2 = \frac{\sum X^2 - \frac{(\sum X)^2}{N}}{n - 1}$$

Sumber : (Sekaran, 2014b)

- N = Jumlah Populasi
n = Jumlah responden (sampel jenuh)
S² = Nilai varian
 $\sum x^2$ = Nilai skor yang dipilih (total nilai dari nomor-nomor butir pertanyaan).

Adapun kaidah keputusan uji reliabilitas ditentukan dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika koefisien internal seluruh item $r_{hitung} \geq r_{tabel}$ dengan tingkat signifikansi 5% maka item pertanyaan dikatakan *reliable*
2. Jika koefisien internal seluruh item $r_{hitung} \leq r_{tabel}$ dengan tingkat signifikansi 5% maka item pertanyaan dikatakan tidak *reliable*.

3.2.6.4 Hasil Pengujian Reliabilitas

Berdasarkan jumlah kuisioner yang diuji kepada 35 responden dengan tingkat signifikansi 5 % dan derajat kebebasan (df = n-2) (35-2= 33) didapatkan nilai r_{tabel} 0,098. Hasil pengujian reliabilitas instrumen dilakukan menggunakan program SPSS 22.0 for Windows diketahui bahwa semua variabel reliabel karena memiliki r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} (Sugiyono, 2017). Hal tersebut dapat dilihat pada tabel mengenai hasil pengujian reliabilitas.

TABEL 3.7
HASIL UJI RELIABILITAS

No	Variabel	R hitung	R tabel	Keterangan
1	<i>Personal entrepreneurial skills</i>	0,929	0,3338	Reliabel
2	<i>Business management skills</i>	0,906	0,3338	Reliabel
3	<i>Technical skills</i>	0,909	0,3338	Reliabel
4	<i>Pertumbuhan usaha</i>	0,918	0,3338	Reliabel

Sumber: Hasil Pengolahan Data 2020 (Menggunakan SPSS 22.0 for Windows)

Berdasarkan Tabel 3.7 di atas, semua variabel dan dimensi dinyatakan reliabel karena r_{hitung} lebih besar daripada r_{tabel} . Pada instrumen variabel *personal entrepreneurial skills* memiliki nilai tertinggi dengan r_{hitung} 0,929. Sedangkan nilai terendah pada dimensi *business management skills* dengan r_{hitung} 0,906.

3.2.7 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan langkah untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan secara statistik untuk melihat apakah hipotesis yang dihasilkan telah didukung oleh data (Sekaran, 2003). Alat penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket atau kuesioner. Kuesioner disusun oleh peneliti berdasarkan variabel-variabel yang terdapat dalam penelitian.

Kegiatan analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahap, diantaranya:

1. *Editing*, yaitu pemeriksaan kuisisioner dimana data mentah (*raw data*) diperiksa dari kesalahan yang dilakukan oleh pewawancara atau responden. Pemeriksaan tersebut menyangkut kelengkapan pengisian kuisisioner secara menyeluruh.
2. *Skoring*, yaitu menghitung bobot nilai dengan skala interval. Jawaban setiap item instrumen yang menggunakan skala interval mempunyai gradasi dari sangat positif sampai sangat negatif sebagai berikut.
3. Tabulasi data, penelitian ini melakukan tabulasi data dengan langkah-langkah sebagai berikut:
 - a. Memberi skor pada tiap item. Penelitian ini akan diteliti pengaruh X terhadap Y dengan skala pengukuran menggunakan skala *semantic differensial*. Data yang diperoleh adalah data interval. Responden yang memberi penilaian dengan angka 7 berarti sangat positif, sedangkan bila memberi jawaban angka 4 berarti netral, bila memberi angka 1 berarti persepsi responden terhadap pernyataan itu sangat negatif. Dalam penelitian ini, setiap pernyataan dari angket terdiri dari 7 kategori alternatif jawaban tersebut diperlihatkan pada tabel berikut ini.

TABEL 3.8
SKOR ALTERNATIF

Jawaban Alternatif	Rentang Jawaban	Jawaban Alternatif
	←————→	
Sangat Tinggi/	Positif	Sangat Rendah/
Sangat Baik/	1 2 3 4 5 6 7	Sangat Buruk/
Sangat Mampu/	Negatif	Sangat Tidak Mampu/
Selalu/	7 6 5 4 3 2 1	Tidak Pernah/
Sangat Banyak/		Tidak Ada/
Sangat Jelas/		Sangat Tidak Jelas/
Sangat Siap/		Sangat Tidak Siap/
Sangat Sesuai/		Sangat Tidak
Sangat Terbiasa		Sesuai/Sangat Tidak
		Terbiasa

Sumber : (Sugiyono, 2011)

- b. Menjumlah skor pada setiap item
 - c. Menyusun rangking skor pada setiap variable penelitian
4. Menganalisis data, kegiatan ini merupakan proses pengolahan data dengan menggunakan rumus statistik dan menginterpretasi data agar diperoleh suatu kesimpulan.
 5. Pengujian, kegiatan ini dilakukan untuk menguji hipotesis dimana metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dan eksplanatif.

1.2.7.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif atau disebut juga statistik deskriptif merupakan statistik yang digunakan untuk menganalisa data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi (Sugiyono, 2013b). Alat penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah angket. Angket ini disusun berdasarkan variabel yang terdapat dalam penelitian. Langkah-langkah cara pengujian analisis deskriptif adalah sebagai berikut:

1. Statistik Deskriptif

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif untuk mendeskripsikan variabel-variabel penelitian, antara lain:

a. Analisis deskriptif Keterampilan berwirausaha (X)

Variabel X terfokus pada penelitian terhadap keterampilan berwirausaha yang meliputi: *variabel Personal entrepreneurial skills, Business management skills, Technical skills.*

b. Analisis deskriptif Pertumbuhan usaha (Y)

Variabel Y terfokus pada penelitian terhadap pertumbuhan usaha yang meliputi: *Continuing excellent service to customers, Internal operations effectively and efficiently, Has a track record of sustained profitability, Have sufficient credibility to raise the necessary finance externally.*

2. Analisis deskriptif yang menggunakan angket pada penelitian ini akan dibantu oleh program SPSS melalui distribusi frekuensi. Untuk mengkategorikan hasil perhitungan, digunakan kriteria penafsiran persentase yang diambil dari 0% sampai

100% (M Ali, 2013). Penafsiran pengolahan data berdasarkan batas-batas disajikan pada Tabel 3.5 sebagai berikut:

TABEL 3.9
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 : (Ali, 2003)

1.2.7.2 Garis Kontinum

Garis kontinum adalah garis yang digunakan untuk menganalisa, mengukur, dan menunjukkan seberapa besar tingkat kekuatan variabel yang sedang diteliti, sesuai instrumen yang digunakan. Proses kegiatan penelitian membutuhkan instrumen atau alat yang digunakan untuk melakukan pengumpulan data seperti angket. Angket berisikan berbagai pernyataan yang diajukan kepada responden atau sampel dalam suatu proses penelitian (Sugiyono, 2011). Jumlah pernyataan yang dimuat dalam angket penelitian cukup banyak sehingga diperlukan *skoring* untuk memudahkan dalam proses penilaian dan akan membantu dalam proses analisis data yang telah ditemukan. Sebagaimana dalam *skoring* pada angket harus memenuhi ketentuan. Adapun kriteria untuk rumus untuk mencari hasil skor ideal (Sugiyono, 2011) dengan menggunakan rumus berikut:

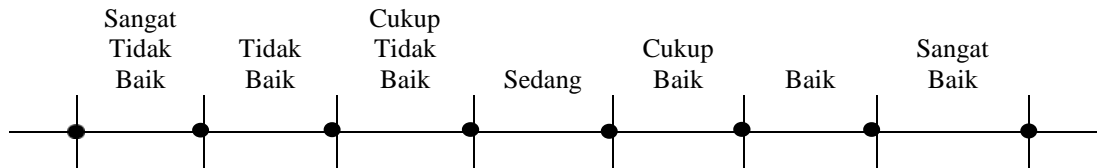
Nilai Indeks Maksimum = Skor Interval Tertinggi x Jumlah Item Pertanyaan
Setiap Dimensi x Jumlah Responden

Nilai Indeks Minimum = Skor Interval Terendah x Jumlah Item Pertanyaan
Setiap Dimensi x Jumlah Responden

Jarak Interval = [Nilai Maksimum – Nilai Minimum] : Skor

Interval Persentase Skor = [(Total Skor): Nilai Maksimum] x 100

Berdasarkan skala alternatif yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan nilai maksimum sebesar tujuh dan nilai minimum sebesar satu, maka garis kontinum dalam penelitian ini digambarkan sebagai berikut:



GAMBAR 3.1
GARIS KONTINUM

Keterangan:

- a : Skor minimum
- b : Jarak Interval
- Σ : Jumlah perolehan skor
- N : Skor Ideal

1.2.7.3 Analisis Eksplanatif Menggunakan *Path Analysis*

Analisis Eksplanatif dipergunakan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan uji statistik dan menitikberatkan pada pengungkapan perilaku variabel penelitian. Teknis analisis data yang dipergunakan untuk mengetahui hubungan korelasi dalam penelitian ini yaitu teknis analisis jalur (*path analysis*). Dalam memenuhi persyaratan digunakannya metode analisis jalur maka sekurang-kurangnya data yang diperoleh adalah data interval. Analisis ini digunakan untuk menentukan besarnya pengaruh variabel X (*Keterampilan Berwirausaha*) yang terdiri dari *Personal entrepreneurial skills* (X_1), *Business management skills* (X_2), *Technical skills* (X_3)) terhadap variabel Y (*Pertumbuhan usaha*).

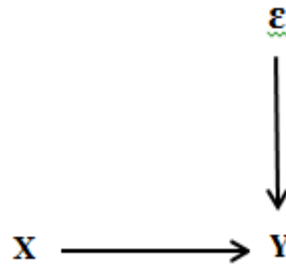
Sebelum dilakukan analisis eksplanatif menggunakan *path analysis*, perlu dilakukan pengujian normalitas karena sampel populasi responden pada penelitian ini berjumlah mendekati 30 yang merupakan batas terkecil untuk penelitian korelasional dengan sampel populasi menurut (Sekaran, 2014b).

Berdasarkan pengalaman empiris beberapa pakar statistik, data yang banyaknya lebih dari 30 angka ($n > 30$), maka sudah dapat diasumsikan berdistribusi normal. Biasa dikatakan sebagai sampel besar. Namun untuk memberikan kepastian, data yang dimiliki berdistribusi normal atau tidak, sebaiknya digunakan uji normalitas. Karena belum tentu data yang lebih dari 30 bisa dipastikan berdistribusi normal, demikian sebaliknya data yang banyaknya kurang dari 30 belum tentu tidak berdistribusi normal, untuk itu perlu suatu pembuktian. Uji statistik normalitas yang dapat digunakan diantaranya *Chi-Square*, *Kolmogorov Smirnov*, *Lilliefors*, *Shapiro Wilk*, dan *Jarque Bera*. Metode pengujian normalitas yang akan digunakan pada penelitian ini adalah metode *Kolmogorov Smirnov* (Sugiyono, 2013a).

Setelah terbukti data yang dikumpulkan terdistribusi secara normal, dilakukan analisis eksplanatif. Analisis eksplanatif dipergunakan untuk menguji hipotesis dengan menggunakan uji statistik dan menitikberatkan pada pengungkapan perilaku variabel penelitian. Hasil dari analisis tersebut adalah data yang menyajikan pembahasan tentang pengaruh atau hubungan antara dua variabel atau lebih. Teknik analisis data yang dipergunakan untuk mengetahui hubungan korelasi dalam penelitian ini yaitu teknik analisis jalur (*path analysis*). Dalam memenuhi persyaratan digunakannya metode analisis jalur maka sekurang-kurangnya data yang diperoleh adalah data interval. Analisis ini digunakan untuk menentukan besarnya pengaruh variabel X (*Keterampilan Berwirausaha*) yang terdiri atas *Personal entrepreneurial skills* (X_1), *Business management skills* (X_2), *Technical skills* terhadap variabel Y (*Pertumbuhan Usaha*). Pengujian hipotesis dilakukan dengan menggambar struktur hipotesis pada gambar 3.2 sebagai berikut.

Pengujian hipotesis dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut:

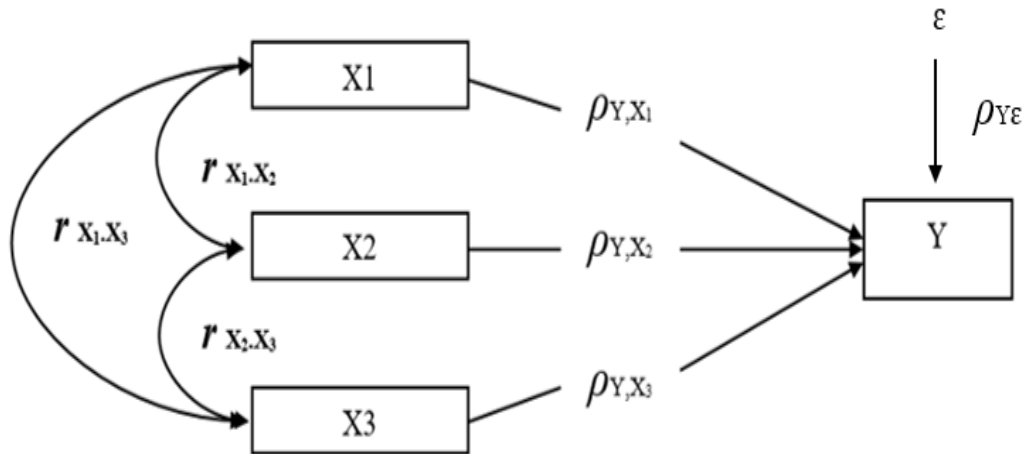
- 1) Menggambarkan struktur hipotesis utama



GAMBAR 3.2

DIAGRAM JALUR HIPOTESIS UTAMA

2) Selanjutnya diagram hipotesis di atas diterjemahkan ke dalam beberapa sub hipotesis yang menyatakan pengaruh sub variabel independen (eksogen) yang paling dominan terhadap variabel dependen (endogen). Lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 3.3 sebagai berikut:



GAMBAR 3.3

DIAGRAM JALUR SUB HIPOTESIS

Keterangan :

- Y = Pertumbuhan Usaha sebagai variable terikat (endogen)
- X = Keterampilan Berwirausaha sebagai variable bebas (eksogen)
- X₁ = *Personal entrepreneurial skills* sebagai variable bebas (eksogen)
- X₂ = *Business management skills* sebagai variable bebas (eksogen)
- X₃ = *Technical skills* sebagai variable bebas (eksogen)
- ϵ = Epsilon (factor lain)

→ = Hubungan kausalitas

↔ = Hubungan korelasi

3) Susun matriks korelasi antar variable bebas

$$R_1 = \begin{array}{c} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \end{array} \begin{array}{ccc} X_1 & X_2 & X_3 \\ \hline r_{X_1, X_1} & r_{X_1, X_2} & r_{X_1, X_3} \\ r_{X_2, X_1} & r_{X_2, X_2} & r_{X_2, X_3} \\ r_{X_3, X_1} & r_{X_3, X_2} & r_{X_3, X_3} \end{array}$$

4) Identifikasi persamaan sub hipotesis menghitung matriks invers korelasi

$$R_1^{-1} = \begin{array}{ccc} X_1 & X_2 & X_3 \\ \hline C_{1.1} & C_{1.2} & C_{1.3} \\ C_{2.1} & C_{2.2} & C_{2.3} \\ C_{3.1} & C_{3.2} & C_{3.3} \end{array}$$

5) Menghitung semua koefisien jalur melalui rumus:

$$\begin{array}{c} \rho_{YX1} \\ \rho_{YX2} \\ \rho_{YX3} \end{array} \begin{array}{ccc} X_1 & X_2 & X_3 \\ \hline C_{1.1} & C_{1.2} & C_{1.3} \\ C_{2.1} & C_{2.2} & C_{2.3} \\ C_{3.1} & C_{3.2} & C_{3.3} \end{array} \begin{array}{c} r_{YX1} \\ r_{YX2} \\ r_{YX3} \end{array}$$

6) Hitung $R^2Y (X_1, X_2, X_3)$ yaitu koefisien yang menyatakan pengaruh total X_1, X_2, X_3 terhadap Y secara simultan dengan menggunakan rumus:

$$R^2Y (X_1, X_2, X_3) = [\rho_{YX1}, \rho_{YX2}, \rho_{YX3}] \begin{bmatrix} r_{YX1} \\ r_{YX2} \\ r_{YX3} \end{bmatrix}$$

7) Menguji pengaruh langsung maupun tidak langsung dari setiap variabel

1. Pengaruh (X_1) terhadap Y

Pengaruh langsung	= $\rho_{YX_1} \cdot \rho_{YX_1}$
Pengaruh tidak langsung melalui (X ₂)	= $\rho_{YX_1} \cdot r_{X_1.X_2} \cdot \rho_{YX_2}$
Pengaruh tidak langsung melalui (X ₃)	= $\rho_{YX_1} \cdot r_{X_1.X_3} \cdot \rho_{YX_3}$ +
Pengaruh total (X ₁) terhadap Y	=

Berdasarkan pada nilai pengaruh total di atas, maka dapat ditunjukkan jumlah pengaruh langsung dan tidak langsung dari *Personal entrepreneurial skills* (X₁) terhadap *pertumbuhan usaha*.

2. Pengaruh (X₂) terhadap Y

Pengaruh langsung	= $\rho_{YX_2} \cdot \rho_{YX_2}$
Pengaruh tidak langsung melalui (X ₁)	= $\rho_{YX_2} \cdot r_{X_2.X_1} \cdot \rho_{YX_1}$
Pengaruh tidak langsung melalui (X ₃)	= $\rho_{YX_2} \cdot r_{X_2.X_3} \cdot \rho_{YX_3}$ +
Pengaruh total (X ₂) terhadap Y	=

Berdasarkan pada nilai pengaruh total di atas, maka dapat ditunjukkan jumlah pengaruh langsung dan tidak langsung dari *Business management skills* (X₂) terhadap *pertumbuhan usaha*.

3. Pengaruh (X₃) terhadap Y

Pengaruh langsung	= $\rho_{YX_3} \cdot \rho_{YX_3}$
Pengaruh tidak langsung melalui (X ₂)	= $\rho_{YX_3} \cdot r_{X_3.X_2} \cdot \rho_{YX_2}$
Pengaruh tidak langsung melalui (X ₁)	= $\rho_{YX_3} \cdot r_{X_3.X_1} \cdot \rho_{YX_1}$
Pengaruh total (X ₃) terhadap Y	=

8) Hitung koefisien jalur $\rho_{Y\varepsilon}$ yang menggambarkan prosentase pengaruh variabel residu ε terhadap Y melalui rumus:

$$\rho_{Y\varepsilon} = \sqrt{1 - R^2_{Y(X_1, X_2, X_3)}}$$

9) Keputusan penerimaan atau penolakan H₀

Rumusan hipotesis operasional:

$$H_0 : \rho_{YX_1} = \rho_{YX_2} = \rho_{YX_3} = 0$$

H_a : sekurang-kurangnya ada sebuah $\rho_{YX_i} \neq 0$, $i = 1, 2$, dan 3

10) Uji statistik secara simultan dengan menggunakan rumus:

$$F = \frac{(N-k-i) \sum_{i=1}^k \rho_{YX_1} \rho_{YX_1}}{(N-k-i) \sum_{i=1}^k \rho_{YX_1} \rho_{YX_1}}$$

Hasil F_{hitung} dibandingkan dengan tabel distribusi F-*Snedecor*, apabila $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka H_0 ditolak. Sedangkan jika $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ maka H_0 diterima.

11) Uji statistik secara parsial atau individual dengan menggunakan rumus statistik:

$$t = \frac{\rho_{x_{ii}x_i}}{\sqrt{\frac{1 - R_r^2(X_1, X_2, X_3)(cii + cii + cii)}{N - k - 1}}}$$

H_0 ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ (mendekati 100%) (N-k-1)

H_0 diterima jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ (mendekati 100%) (N-k-1)

Untuk menafsirkan sejauh mana pengaruh keterampilan berwirausaha terhadap pertumbuhan usaha digunakan pedoman interpretasi koefisien tertentu. Nilai koefisien penentu berada diantara 0-100%. Jika nilai koefisien semakin mendekati 100% berarti semakin kuat pengaruh variabel eksogen terhadap variabel endogen. Semakin mendekati 0% berarti semakin lemah pengaruh variabel eksogen sehingga dibuat pedoman interpretasi koefisien. Untuk mengetahui kuat lemahnya pengaruh dapat diklasifikasikan dengan menggunakan rumus Guilford pada Tabel 3.10 sebagai berikut:

TABEL 3.10
PEDOMAN UNTUK MEMBERIKAN INTERPRETASI PENGARUH
(GUILFORD)

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 (2016:231)

3.2.7.4 Pengujian Hipotesis

Sebagai langkah akhir dari analisis data adalah pengujian hipotesis, untuk menguji hipotesis yang telah dirumuskan harus menggunakan uji statistika yang tepat. Hipotesis penelitian akan diuji dengan mendeskripsikan hasil analisis jalur. Untuk mencari hubungan dua variabel atau lebih dapat dilakukan dengan menghitung korelasi

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. Menurut (Sugiyono, 2011) “Hipotesis diartikan sebagai pernyataan mengenai keadaan populasi yang akan diuji kebenarannya berdasarkan data yang diperoleh dari sampel penelitian”.

Untuk menguji signifikansi korelasi antara subvariabel *Personal entrepreneurial skills* (X1), *Business management skills* (X2), *Technical skills* (X3) dan Pertumbuhan usaha secara simultan dilakukab dengan uji F sebagai berikut:

$$F = \frac{(N-k-i)R^2Y.(X_1X_2X_3)}{k(1-R^2Y(X_1X_2X_3))}$$

(Sarwono, 2012)

Keterangan

F = F_{hitung} yang selanjutnya dibandingkan dengan F_{tabel}

R² = Koefisiensi korelasi

K = Jumlah variable independen

N = Jumlah sampel

Apabila F_{hitung} lebih besar dari F_{tabel} maka koefisiensi korelasi yang diuji adalah signifikan yaitu dapat diperlukan untuk seluruh populasi. Kriteria penolakan hipotesisnya adalah:

Bila F_{hitung} ≤ F_{tabel}, maka H₀ diterima dan

H_a ditolak Bila F_{hitung} > F_{tabel}, maka H₀ ditolak dan

H_a diterima

Kemudian dilakukan uji statistic secara parsial atau individual dengan menggunakan rumus statistic:

$$t = \frac{\rho_{YX}}{\sqrt{\frac{(1 - R^2Y(X1, X2, X3))Cii}{n - k - 1}}}$$

(Sarwono, 2012)

Keterangan:

t = t_{hitung} yang selanjutnya dibandingkan dengan t_{tabel}

- R = koefisiensi korelasi
k = jumlah variabel independen
n = jumlah anggota sampel

Prosedur pengujian diatas mengikuti distribusi t, dengan *Degree of Freedom* = (n-k-i).

Kriteria pengujiannya sebagai berikut:

Jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka H_0 ditolak

Jika $t_{hitung} \leq t_{tabel}$ maka H_0 diterima

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

$H_0 : \rho \leq 0$, artinya tidak terdapat pengaruh dari Keterampilan Berwirausaha terhadap Pertumbuhan Usaha

$H_a : \rho > 0$, artinya terdapat pengaruh dari Keterampilan Berwirausaha terhadap Perumbuhan Usaha

Adapun subhipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini, dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. $H_0 : \rho \leq 0$, artinya tidak terdapat pengaruh dari *Personal entrepreneurial skills* terhadap pertumbuhan usaha.
 $H_a : \rho > 0$, artinya terdapat pengaruh dari *Personal entrepreneurial skills* terhadap pertumbuhan usaha
2. $H_0 : \rho \leq 0$, artinya tidak terdapat pengaruh dari *Business Management skills* terhadap pertumbuhan usaha.
 $H_a : \rho > 0$, artinya terdapat pengaruh dari *Business Management skills* terhadap pertumbuhan usaha.
3. $H_0 : \rho \leq 0$, artinya tidak terdapat pengaruh dari *Technical skills* terhadap pertumbuhan usaha.
 $H_a : \rho > 0$, artinya terdapat pengaruh dari *Technical skills* terhadap pertumbuhan usaha.