

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Hasil Penelitian

Penelitian ini data yang telah terkumpul, ditabulasi, diolah dan diinterpretasikan secara deskriptif dengan melihat hubungan variabel satu dengan variabel lainnya. Kemudian dilakukan analisis data, yaitu penyusunan data agar data ditafsirkan, yang berarti menggolongkannya dalam satu pola tertentu yang selanjutnya diinterpretasikan.

Hasil pengolahan data menunjukkan secara parsial variabel persaingan berpengaruh negative terhadap laba, sedangkan lokasi dan perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap laba usaha kecil menengah bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah.

4.1.1 Gambaran Kondisi Daerah Penelitian

Kota Cimahi terletak diantara $107^{\circ} 30'30''$ BT - $107^{\circ} 34' 30''$ dan $6^{\circ} 50'00''$ – $6^{\circ} 56'00''$ Lintang Selatan. Luas wilayah kota Cimahi 4025,75 Ha menurut UU N0. Tahun 2001 dengan batas-batas administrative sebagai berikut :

1. Sebelah Utara : Kecamatan parompong, Kecamatan Cisarua dan Kecamatan Ngamprah, Kabupaten Bandung.
2. Sebelah Timur : Kecamatan Sukasari, Kecamatan Sukajadi, Kecamatan Cicendo, dan Kecamatan Andir, Kota Bandung.

3. Sebelah Selatan : Kecamatan Margaasih, Kecamatan Batujajar, Kabupaten Bandung dan Kulon Kota Bandung.
4. Sebelah Barat : Kecamatan Padalarang, Kecamatan Batujajar, Kecamatan Ngamprah, Kabupaten Bandung.

Secara geografis wilayah ini berada di daerah lembah cekungan yang melandai hingga ke selatan dengan ketinggian di bagian utara mencapai 1.040 meter di atas permukaan tanah. Kota Cimahi termasuk kedalam wilayah Jawa Barat dan dibagi menjadi tiga Kecamatan, yaitu : Kecamatan Cimahi tengah, Cimahi Selatan dan Cimahi Utara.

4.1.2 Deskripsi Objek Penelitian

4.1.2.1 Gambaran Umum Responden Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengusaha toko bahan bangunan yang ada di Kecamatan Cimahi Tengah. Seluruh jumlah populasi tersebut secara otomatis dijadikan sampel penelitian karena jumlahnya yang kurang dari 100. Dari hasil penelitian yang telah dilakukan diperoleh gambaran mengenai identitas responden sebagaimana akan diuraikan berikut ini.

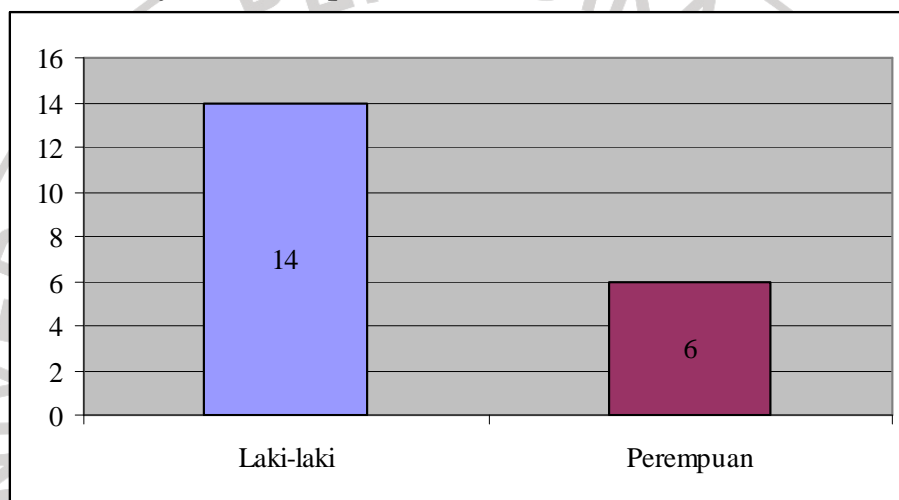
Tabel 4.1
Penyebaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
Laki-laki	14	70,00
Perempuan	6	30,00
Jumlah	20	100

Berdasarkan jenis kelamin, diketahui bahwa umumnya pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah berjenis kelamin laki-laki yakni

sebesar 70,00% atau 14 orang. Adapun jumlah pengusaha toko bahan bangunan yang berjenis kelamin perempuan sebesar 30,00 % atau berjumlah 4 orang. Gambaran lebih jelas tentang perbandingan pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah yang berjenis kelamin laki-laki dan perempuan dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut.

Gambar 4.1
Penyebaran Responden Berdasarkan Jenis Kelamin



Di lihat dari segi usia, berdasarkan hasil survey di lapangan tampak bahwa usia pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi tengah termuda adalah 42 tahun sedang usia tertua adalah 60 tahun. Penyebaran responden berdasarkan golongan usia dapat dilihat pada tabel berikut.

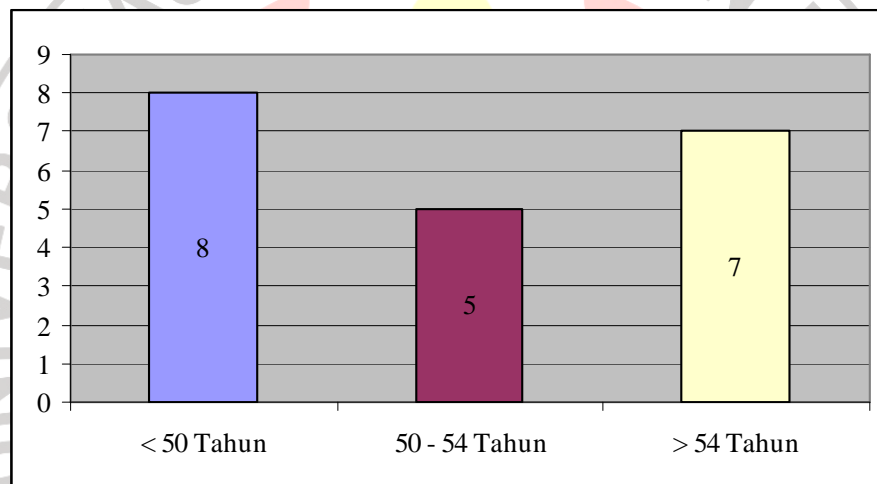
Tabel 4.2
Penyebaran Responden Berdasarkan Golongan Usia

Golongan Usia	Frekuensi	Persentase
< 50 tahun	8	40,00
50 – 54 tahun	5	25,00
> 54 tahun	7	35,00
Jumlah	20	100

Berdasarkan tabel di atas, tampak usia pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah umumnya berusia di bawah 50 tahun yakni

..sebanyak 8 orang. 5 orang diantaranya berusia di atas 54 tahun, sedang sisanya sebanyak 5 orang berusia antara 50 – 54 tahun. Gambaran lebih jelas tentang perbandingan pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah berdasarkan golongan usia dapat dilihat pada gambar 4.2 berikut.

Gambar 4.2
Penyebaran Responden Berdasarkan Golongan Usia



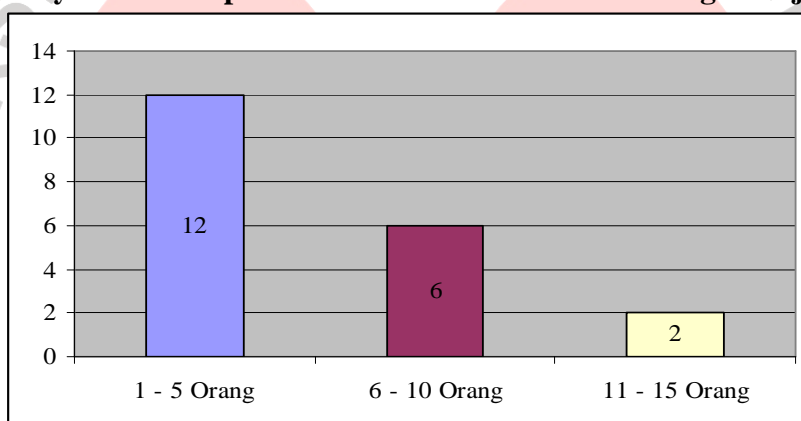
Di lihat dari segi jumlah tenaga kerja, berdasarkan hasil survey di lapangan tampak bahwa jumlah tenaga kerja yang dimiliki para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi tengah cukup bervariasi mulai dari 1 – 15 orang. Penyebaran responden berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dimiliki dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.3
Penyebaran Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

Jumlah Tenaga Kerja	Frekuensi	Persentase
1 - 5 Orang	12	60,00
6 – 10 Orang	6	30,00
11 – 15 Orang	2	10,00
Jumlah	20	100

Berdasarkan Tabel 4.3, tampak bahwa jumlah tenaga kerja yang dimiliki para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah umumnya adalah antara 1 – 5 orang yakni sebanyak 12 orang. 6 orang diantaranya memiliki tenaga kerja antara 6 – 10 orang, sedang sisanya sebanyak 2 orang memiliki tenaga kerja antara 11 – 15 orang. Gambaran lebih jelas tentang perbandingan pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah berdasarkan jumlah tenaga kerja dapat dilihat pada gambar berikut.

Gambar 4.3
Penyebaran Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja



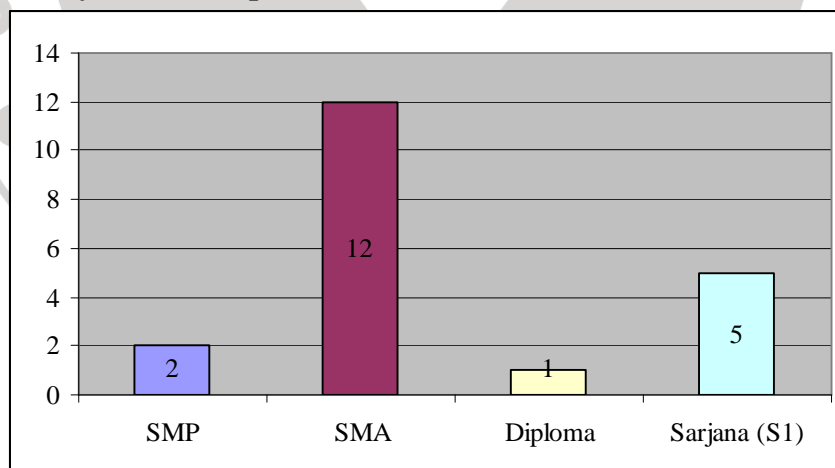
Di lihat dari segi pendidikan terakhir, berdasarkan hasil survey di lapangan tampak bahwa tingkat pendidikan para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi tengah cukup bervariasi mulai dari SMP – Sarjana (S1). Penyebaran responden berdasarkan tingkat pendidikan terakhir dapat di lihat pada tabel berikut.

Tabel 4.4
Penyebaran Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir

Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Persentase
SMP	2	10,00
SMA	12	60,00
Diploma	1	5,00
S1	5	25,00
Jumlah	20	100

Berdasarkan Tabel 4.4 tampak bahwa pendidikan terakhir para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah umumnya adalah SMA. 2 orang diantaranya hanya merupakan lulusan tingkat SMP, 1 orang lulusan diploma, sedang sisanya sebanyak 5 orang merupakan lulusan sarjana (S1). Gambaran lebih jelas tentang perbandingan pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah berdasarkan pendidikan terakhir dapat dilihat pada Gambar 4.4 berikut.

Gambar 4.4
Penyebaran Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir



Di lihat dari segi pengalaman usaha, berdasarkan hasil survey di lapangan tampak bahwa pengalaman usaha para pengusaha toko bahan bangunan di

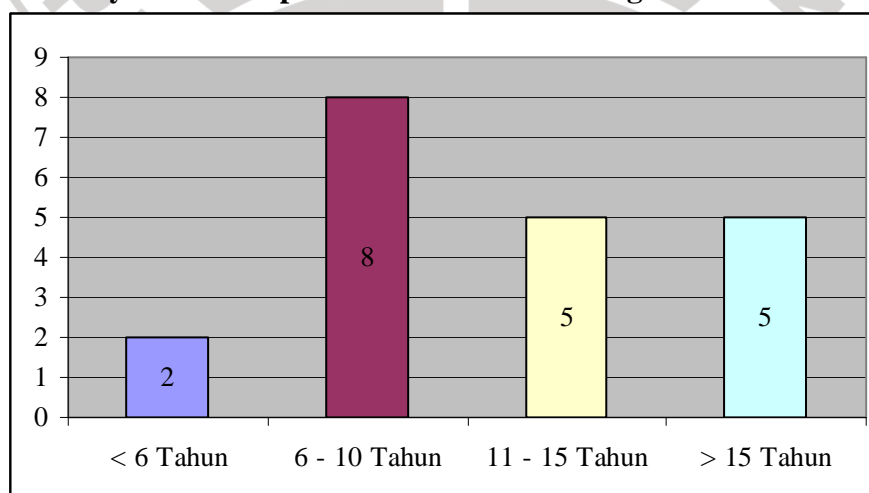
Kecamatan Cimahi Tengah cukup bervariasi mulai dari 2 – 20 tahun. Penyebaran responden berdasarkan pengalaman usaha dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 4.5
Penyebaran Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha

Pengalaman Usaha	Frekuensi	Persentase
< 6 Tahun	2	10,00
6 – 10 Tahun	8	40,00
11 – 15 Tahun	5	25,00
> 15 Tahun	5	25,00
Jumlah	20	100

Berdasarkan Tabel 4.5 di atas, tampak bahwa pengalaman usaha para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah umumnya adalah antara 6 – 10 tahun yakni sebanyak 8 orang. 2 orang diantaranya baru memiliki pengalaman usaha kurang dari 6 tahun. 5 orang diantaranya memiliki pengalaman usaha antara 11 – 15 tahun. Sedangkan sisanya sebanyak 5 orang memiliki pengalaman usaha lebih dari 15 tahun. Gambaran lebih jelas tentang perbandingan pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah berdasarkan pengalaman usaha dapat dilihat pada gambar berikut.

Gambar 4.5
Penyebaran Responden Berdasarkan Pengalaman Usaha



1. Pengujian Instrumen Penelitian

a. Uji Validitas

Untuk mengetahui apakah instrumen layak atau tidak untuk diikutsertakan dalam analisis terlebih dahulu dilakukan pengujian validitas dan reliabilitas. Jika instrumen dinyatakan valid atau reliabel, maka instrumen layak untuk diikutsertakan dalam analisis. Penghitungan validitas data dalam penelitian ini menggunakan rumus *product moment coefficient* dari Karl Pearson.

$$r_{xy} = \frac{n\sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{[(\sum x^2) - (\sum x)^2][(\sum y^2) - (\sum y)^2]}}$$

Berdasarkan langkah-langkah uji validitas sebagaimana telah dikemukakan pada Bab III, dengan bantuan Microsoft Excel diperoleh hasil uji validitas angket sebagaimana terlampir. Rekapitulasi jumlah item angket tampak pada tabel berikut.

Tabel 4.6
Jumlah Item Angket Hasil Uji Validitas

No	Variabel	Jumlah Item Angket		
		Sebelum Uji Coba	Tidak Valid	Valid
1	Persaingan (X_1)	5	0	5
2	Lokasi (X_2)	5	0	5
3	Perilaku Kewirausahaan (X_3)	23	0	23
	Total	33	0	33

Berdasarkan Tabel 4.6 dapat diketahui bahwa dari 40 item angket yang diuji, semuanya valid sehingga item-item tersebut secara otomatis layak untuk diikutsertakan pada analisis data selanjutnya.

b. Uji Reliabilitas

Rumus yang digunakan untuk uji reliabilitas adalah rumus alpha sebagai berikut:

$$r_{11} = \left[\frac{k}{k-1} \right] \left[1 - \frac{\sum \sigma_n^2}{\sigma_t^2} \right]$$

Berdasarkan langkah-langkah uji reliabilitas sebagaimana dikemukakan pada Bab III, dengan bantuan Microsoft Excel diperoleh hasil uji reliabilitas angket terlampir. Rekapitulasi hasil uji reliabilitas tampak pada tabel berikut.

Tabel 4.7
Rekapitulasi Hasil Uji Reliabilitas

No	Variabel	r _{hitung}	r _{tabel}	Keterangan
1	Persaingan (X ₁)	0,748	0,44	Reliabel
2	Lokasi (X ₂)	0,603	0,44	Reliabel
3	Perilaku Kewirausahaan (X ₃)	0,578	0,44	Reliabel

Berdasarkan Tabel 4.7 dapat diketahui bahwa pada variabel persaingan (X₁), diperoleh nilai r_{hitung} = 0,748 dan dari tabel r *product moment* diperoleh nilai r_{tabel} dengan n = 20 dan taraf nyata (α) = 0,05 sebesar r_{tabel} = 0,44. Hal ini berarti r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} (0,748 > 0,44) dengan demikian angket untuk variabel persaingan (X₁) mempunyai daya ketetapan atau dengan kata lain reliabel.

Pada variabel lokasi usaha (X₂), diperoleh nilai r_{hitung} = 0,603 dan dari tabel r *product moment* diperoleh nilai r_{tabel} dengan n = 20 dan taraf nyata (α) = 0,05 sebesar r_{tabel} = 0,44. Hal ini berarti r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} (0,603 > 0,44) dengan demikian angket untuk variabel lokasi usaha (X₂) mempunyai daya ketetapan atau dengan kata lain reliabel.

Pada variabel perilaku kewirausahaan (X_3), diperoleh nilai $r_{hitung} = 0,578$ dan dari tabel *r product moment* diperoleh nilai r_{tabel} dengan $n = 20$ dan taraf nyata (α) = 0,05 sebesar $r_{tabel} = 0,44$. Hal ini berarti r_{hitung} lebih besar dari r_{tabel} ($0,578 > 0,44$) dengan demikian angket untuk variabel perilaku kewirausahaan (X_3) mempunyai daya ketetapan atau dengan kata lain reliabel.

2. Deskripsi Data Variabel Penelitian

Deskripsi data variabel penelitian didasarkan pada perhitungan frekuensi terhadap skor setiap alternatif jawaban angket, sehingga diperoleh persentase dan skor rata-rata jawaban responden.

Berikut ini akan disajikan persentase jawaban responden terhadap variabel persaingan, lokasi usaha, serta perilaku kewirausahaan.

a. Persaingan (X_1)

Dalam penelitian ini, variabel persaingan diukur berdasarkan banyaknya jumlah pesaing, kualitas produk pesaing, kelengkapan produk yang ditawarkan pesaing, harga produk pesaing, serta pelayanan yang diberikan pesaing terhadap konsumen.

Deskripsi data variabel persaingan diperoleh melalui perhitungan persentase terhadap skor jawaban responden sebagaimana tercantum pada lampiran. Berdasarkan perhitungan, diperoleh hasil seperti tampak pada tabel berikut;

Tabel 4.8
Tanggapan Responden tentang Tingkat Persaingan Usaha

Skor	F	Hasil	Persentase
5	3	15	4,84
4	25	100	32,26
3	51	153	49,35
2	21	42	13,55
1	-	-	0,00
Jumlah	100	310	100,00
Rata-rata			3,10

Sumber: Data hasil angket

Tabel 4.8 memberikan gambaran skor jawaban responden untuk variabel persaingan usaha terpusat pada alternatif jawaban skor 3, yaitu sebesar 49,35%. Skor rata-rata jawaban responden untuk variabel ini sebesar 3,10.

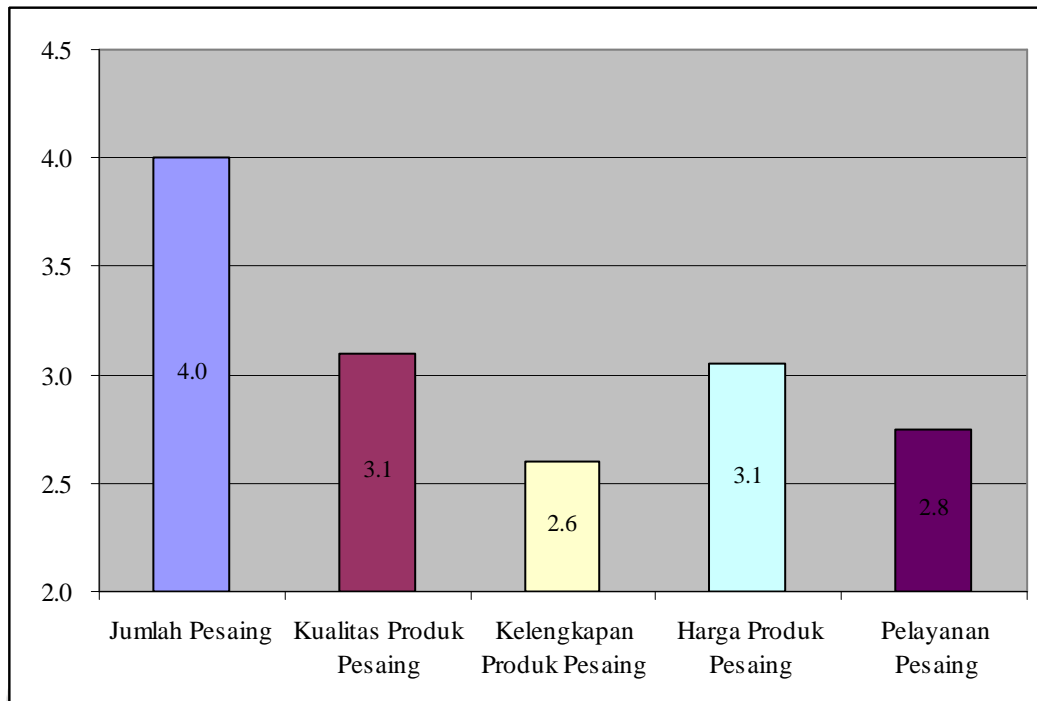
Tabel 4.9
Skala Penafsiran Rata-Rata Skor Jawaban Responden

Rentang	Penafsiran
1,00 – 1,79	Sangat Tidak Baik/Sangat Rendah
1,80 – 2,59	Tidak Baik/Rendah
2,60 – 3,39	Cukup/Sedang
3,40 – 4,19	Baik/Tinggi
4,20 – 5,00	Sangat Baik/Sangat Tinggi

Apabila dikonsultasikan dengan skala penafsiran skor rata-rata jawaban responden, angka sebesar itu berada pada rentang 2,60 – 3,39 atau berada pada kategori sedang.

Kontribusi masing-masing aspek yang diukur dari tingkat persaingan pengusaha bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah nampak pada Gambar 4.6.

Gambar 4.6
Rata-rata Aspek yang diukur dari Persaingan Usaha



Berdasarkan Gambar 4.6 tampak bahwa banyaknya jumlah pesaing merupakan faktor dominan yang mendukung terciptanya persaingan usaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah. Rata-rata skor jumlah pesaing sebesar 4,0 berada pada kategori tinggi. Sedangkan aspek lainnya memiliki nilai skor rata-rata kurang dari 3,40 yang berarti termasuk pada kategori sedang.

b. Lokasi Usaha (X_2)

Dalam penelitian ini, variabel lokasi usaha diukur berdasarkan mudah atau tidaknya akses ke lokasi usaha. Deskripsi data variabel lokasi usaha diperoleh melalui perhitungan persentase terhadap skor jawaban responden sebagaimana tercantum pada lampiran. Berdasarkan perhitungan, diperoleh hasil seperti tampak pada tabel berikut;

Tabel 4.10
Tanggapan Responden tentang Lokasi Usaha

Skor	F	Hasil	Persentase
5	39	195	55,40
4	23	92	26,14
3	11	33	9,38
2	5	10	2,84
1	22	22	6,25
Jumlah	100	352	100,00
Rata-rata			3,52

Sumber: Data hasil angket

Tabel 4.10. memberikan gambaran skor jawaban responden untuk variabel lokasi usaha terpusat pada alternatif jawaban skor 5, yaitu sebesar 55,40%. Skor rata-rata jawaban responden untuk variabel ini sebesar 3,52. Apabila dikonsultasikan dengan skala penafsiran skor rata-rata jawaban responden pada Tabel 4.9, maka angka sebesar itu berada pada rentang 3,40 – 4,19 atau berada pada kategori tinggi, hal ini menunjukkan bahwa lokasi usaha toko bahan bangunan yang ada di Kecamatan Cimahi Tengah umumnya memang strategis untuk menjalankan usaha bahan bangunan.

c. Perilaku Kewirausahaan (X₃)

Dalam penelitian ini, variabel perilaku kewirausahaan diukur berdasarkan beberapa aspek yaitu kemampuan melakukan inovasi, kreativitas, serta keberanian dalam mengambil resiko. Deskripsi data variabel perilaku kewirausahaan diperoleh melalui perhitungan persentase terhadap skor jawaban responden sebagaimana tercantum pada lampiran. Berdasarkan perhitungan, diperoleh hasil seperti tampak pada Tabel 4.11

Tabel 4.11
Tanggapan Responden tentang Perilaku Kewirausahaan

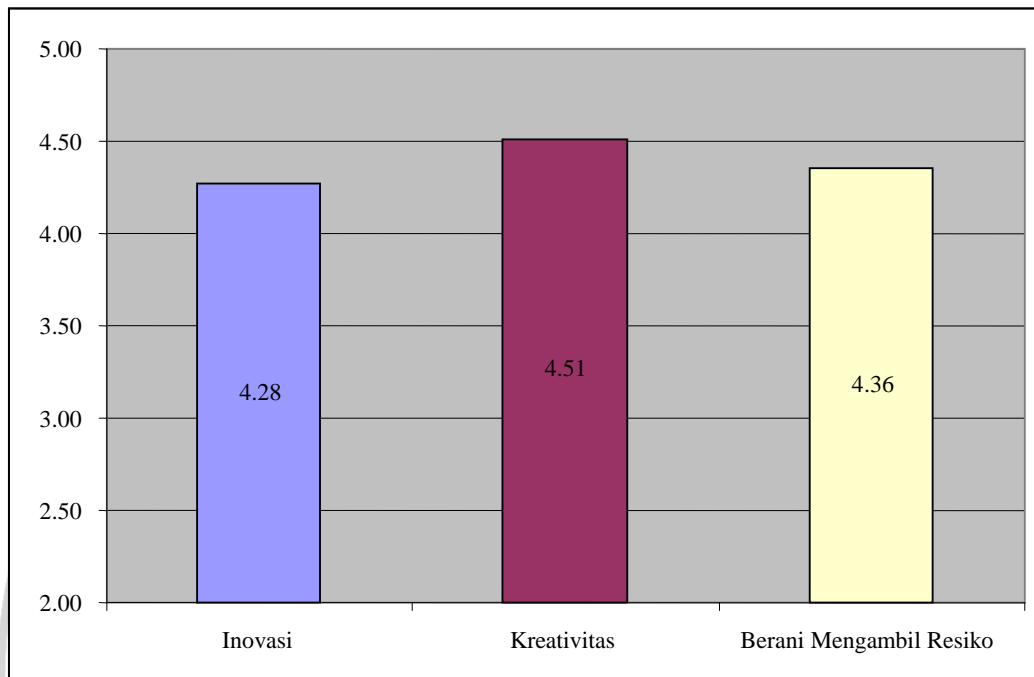
Skor	F	Hasil	Persentase
5	224	1.120	55,50
4	194	776	38,45
3	38	114	5,65
2	4	8	0,40
1	-	-	0,00
Jumlah	460	2018	100,00
Rata-rata			4,39

Sumber: Data hasil angket

Tabel 4.11 memberikan gambaran skor jawaban responden untuk variabel perilaku kewirausahaan terpusat pada alternatif jawaban skor 5, yaitu sebesar 55,50%. Skor rata-rata jawaban responden untuk variabel ini sebesar 4,39. Apabila dikonsultasikan dengan skala penafsiran skor rata-rata jawaban responden yang dilihat dari Tabel 4.9, angka sebesar itu berada pada rentang 4,20 – 5,00 atau berada pada kategori sangat tinggi. Hasil ini menunjukkan perilaku kewirausahaan yang dimiliki para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah umumnya memang sangat tinggi/baik.

Kontribusi masing-masing aspek yang diukur dari perilaku kewirausahaan yang dimiliki para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah nampak pada Gambar 4.7.

Gambar 4.7
Rata-rata Aspek yang diukur dari Perilaku Kewirausahaan



Berdasarkan Gambar 4.7 tampak bahwa semua aspek yang diukur dari perilaku kewirausahaan berada pada kategori sangat tinggi (lebih dari 4,19). Kreativitas para pengusaha toko bahan bangunan dalam menjalankan usahanya, merupakan faktor dominan yang mendukung tingginya perilaku kewirausahaan yang dimiliki. Rata-rata skor Kreativitas sebesar 4,51 berada pada kategori sangat tinggi. Begitu pula dengan dua aspek lainnya termasuk pada kategori sangat tinggi dengan skor rata-rata masing-masing sebesar 4,28 dan 4,36.

d. Pendapatan dan Laba Usaha

Pendapatan dan laba usaha dilihat berdasarkan besarnya rata-rata pendapatan dan laba usaha/bulan yang diterima oleh pengusaha selama empat

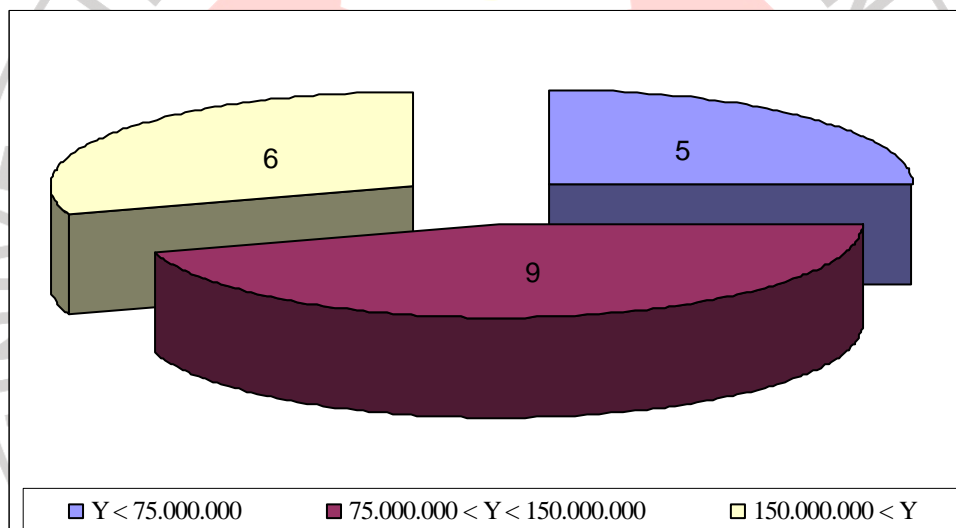
bulan terakhir. Gambaran besarnya pendapatan usaha/bulan para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah dapat di lihat pada Tabel 4.11

Tabel 4.12
Pendapatan Usaha

Pendapatan	Frekuensi	Persentase (%)
$Y < 75.000.000$	5	25,00
$75.000.000 \leq Y < 150.000.000$	9	45,00
$150.000.000 \leq Y$	6	30,00
Jumlah	20	100,00

Sumber : data diolah

Gambar 4.8
Rata-rata Pendapatan Usaha per Bulan



Berdasarkan Tabel 4.11 dan Gambar 4.8 terlihat dengan jelas bahwa umumnya responden memperoleh pendapatan usaha antara Rp 75.000.000 – 150.000.000 tiap bulannya, yakni sebanyak 9 orang atau 45% jumlah responden. 5 orang responden atau 25% responden memperoleh pendapatan kurang dari Rp 75.000.000,-. Sedang sisanya sebanyak 6 orang atau 30% memperoleh pendapatan lebih dari atau sama dengan Rp 150.000.000,-.

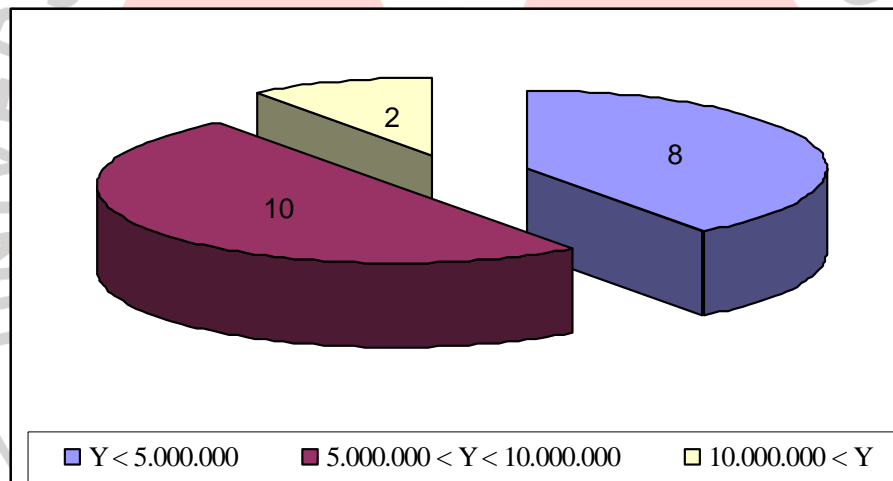
Adapun gambaran besarnya rata-rata laba usaha yang biasa diperoleh tiap bulannya oleh para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah adalah sebagaimana tampak pada Tabel 4.12 dan Gambar 4.9.

Tabel 4.13
Laba Usaha

Laba	Frekuensi	Persentase (%)
$Y < 5.000.000$	8	40,00
$5.000.000 \leq Y < 10.000.000$	10	50,00
$10.000.000 \leq Y$	2	10,00
Jumlah	20	100,00

Sumber : data diolah

Gambar 4.9
Rata-rata Laba Usaha per Bulan



Berdasarkan Tabel 4.12 dan Gambar 4.9 terlihat dengan jelas bahwa umumnya responden memperoleh laba usaha antara Rp 5.000.000 – 10.000.000, yakni sebanyak 10 orang atau 50% jumlah responden. 8 orang responden atau 40% responden memperoleh laba kurang dari Rp 5.000.000,-. Sedang sisanya sebanyak dua orang atau 10% memperoleh laba lebih dari atau sama dengan Rp 10.000.000,-. Pengusaha yang mendapatkan laba tinggi biasanya adalah pengusaha yang dapat mengantisipasi masalah persaingan pasar dengan cukup

baik, memiliki lokasi usaha yang strategis, serta memiliki perilaku kewirausahaan yang lebih baik dibandingkan pengusaha lainnya.

3. Uji Normalitas Data

Sebelum uji hipotesis dilakukan, terlebih dahulu akan dilakukan uji normalitas data. Hal ini dilakukan karena pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi.

Uji normalitas dalam penelitian ini menggunakan *Kolmogorov Smirnov Test*, dengan bantuan *SPSS 12 for Windows*, terhadap data variabel perilaku persaingan (X_1), lokasi usaha (X_2), perilaku kewirausahaan (X_3), dan laba usaha (Y).

Hasil perhitungan uji normalitas untuk masing-masing variabel penelitian adalah sebagaimana ditunjukkan pada lembar lampiran. Rekapitulasi hasil uji normalitas data variabel penelitian tampak pada Tabel 4.13 :

Tabel 4.14
Rangkuman Hasil Uji Normalitas Data

No.	Variabel	Nilai Probabilitas	Nilai α	Kesimpulan
1	Variabel Persaingan (X_1)	0,570	0,05	Normal
2	Variabel Lokasi Usaha (X_2)	0,591	0,05	Normal
3	Variabel Perilaku Kewirausahaan (X_3)	0,774	0,05	Normal
4	Variabel Laba Usaha (Y)	0,299	0,05	Normal

Sumber: Data hasil angket

Kriteria pengujian normalitas data adalah jika nilai probabilitas $> 0,05$, maka data berdistribusi normal. Berdasarkan tabel di atas, tampak bahwa semua variabel penelitian berdistribusi normal karena nilai probabilitasnya lebih besar

dari alpha 0,05. Hasil ini menunjukkan bahwa semua data variabel penelitian dapat dilanjutkan dengan perhitungan regresi.

4.1.3 Analisis Data dan Pengujian Hipotesis

a. Pengaruh Persaingan, Lokasi Usaha, dan Perilaku Kewirausahaan Terhadap Laba Usaha

Data yang diolah merupakan data yang dikumpulkan dari hasil penelitian, kemudian akan diuji melalui perhitungan SPSS 12.0 for windows. Pengolahan data dilakukan dengan metode statistik dan menggunakan model Regresi Linear Berganda karena variabel independen lebih dari satu. Berdasarkan pengolahan data dengan menggunakan program SPSS, maka diperoleh gambaran mengenai pengaruh persaingan, lokasi usaha, dan perilaku kewirausahaan terhadap laba usaha dapat dilihat pada Tabel 4.14.

Tabel 4.15
Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2394724	6709719		.357	.726
Persaingan	-463905	200579.8	-.458	-2.313	.034
Lokasi	517104.5	217476.4	.392	2.378	.030
Perilaku Kewirausahaan	60801.763	74860.597	.150	2.210	.043

a. Dependent Variable : Laba Usaha

Sumber : hasil perhitungan SPSS 12.0

Berdasarkan hasil Tabel 4.14, maka model persamaan regresi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

$$\hat{Y} = 2.394.724 - 463.905X_1 + 517.104,5X_2 + 60.801,76X_3$$

Dari persamaan di atas dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Apabila tidak ada variabel persaingan (X_1), lokasi usaha yang strategis (X_2) dan perilaku kewirausahaan (X_3) maka laba usaha (Y) konstan sebesar Rp 2.394.724,-
2. Koefisien regresi X_1 sebesar -463.905 menunjukkan bahwa setiap ada peningkatan satu satuan pada variabel persaingan, maka hal tersebut akan menurunkan laba usaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah sebesar Rp 463.905,-
3. Koefisien regresi X_2 sebesar 517.104,5 menunjukkan bahwa setiap ada peningkatan satu satuan pada variabel lokasi usaha yang strategis, maka hal tersebut akan meningkatkan laba usaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah sebesar Rp 517.104,5
4. Koefisien regresi X_3 sebesar 60.801,75 menunjukkan bahwa setiap ada peningkatan satu satuan pada variabel perilaku kewirausahaan, maka hal tersebut akan meningkatkan laba usaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah sebesar Rp 60.801,75

b. Pengujian Hipotesis

1) Pengujian Koefisien Regresi Secara Simultan (Uji F)

Untuk menguji pengaruh secara simultan variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dilakukan uji F dengan menggunakan SPSS ver 12.0 dan hasilnya dapat dilihat pada tabel berikut

Tabel 4.16

ANOVA

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
1 Regression	1122164106871	3	374054702292	9.578	.001
Residual	6248752681215	16	390547042575		
Total	1747039375000	19			

a. Predictors: (Constant), Perilaku Kewirausahaan, Lokasi, Persaingan

b. Dependent Variable : Laba Usaha

Sumber : hasil perhitungan SPSS 12.0

Dengan uji Anova atau F test, diperoleh F_{hitung} sebesar 9,578 dengan tingkat signifikansi sebesar 0,001. Karena tingkat signifikansi (0,001) jauh lebih kecil dari 0,05 maka model regresi bisa dipakai untuk memprediksi laba usaha. Dan dengan menggunakan rumus untuk menghitung pengaruh secara simultan, diperoleh F_{hitung} sebesar :

$$F = \frac{R^2 / k}{(1 - R^2) / (n - k - 1)}$$
$$F = \frac{0,642 / 3}{(1 - 0,642) / (20 - 3 - 1)}$$
$$= \frac{0,310}{0,00268}$$
$$= 9,578$$

Uji Hipotesis dapat diketahui dengan membandingkan antara F_{hitung} dengan F_{tabel} sebagai berikut :

❖ Hipotesis

H_0 : tidak terdapat pengaruh X_1 , X_2 dan X_3 terhadap Y

H_1 : terdapat pengaruh X_1 , X_2 dan X_3 terhadap Y

❖ Ketentuan

$F_{hitung} < F_{tabel}$ (H_0 diterima, H_1 ditolak)

$F_{hitung} > F_{tabel}$ (H_0 ditolak, H_1 diterima)

Dari tabel F dengan $\alpha = 0,05$ dengan $df = n-k-1 = 20-3-1$ maka diperoleh F_{tabel} sebesar 3,239. Hal ini berarti nilai $F_{hitung} 9,578 > F_{tabel(n-k-1)}$ sebesar 3,239, maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Artinya secara simultan variabel bebas berpengaruh terhadap variabel terikat. Dengan demikian hipotesis mayor dalam penelitian yaitu persaingan, lokasi usaha, dan perilaku kewirausahaan secara simultan berpengaruh terhadap laba usaha dapat diterima.

2) Pengujian Koefisien Regresi secara Parsial (Uji t)

Selain uji F perlu juga dilakukan uji t guna mengetahui tingkat signifikansi secara statistik dari pengaruh masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat.

Uji t dilakukan berdasarkan keterangan sebagai berikut:

❖ Hipotesis

H_0 : secara parsial tidak terdapat pengaruh X_1 , X_2 atau X_3 terhadap Y

H_1 : secara parsial terdapat pengaruh X_1 , X_2 atau X_3 terhadap Y

❖ Ketentuan :

$|t_{hitung}| < t_{tabel}$ (H_0 diterima, H_1 ditolak)

$|t_{hitung}| > t_{tabel}$ (H_0 ditolak, H_1 diterima)

Hasil regresi berganda dengan menggunakan SPSS 12.0 dapat diketahui besarnya t_{hitung} untuk masing-masing variabel bebas yaitu sebagai berikut :

a) **Uji t Variabel Persaingan (X_1)**

Dilihat dari persamaan regresi dengan metode enter, untuk koefisien X_1 diperoleh nilai $t_{hitung} = 2,313$ dengan signifikansi 0,034, sedangkan t_{tabel} dengan derajat kebebasan $n - k - 1 = 16$ dan taraf signifikansi 0,05 sebesar 2,120. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_a diterima dan H_o ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya, yaitu "persaingan berpengaruh negatif terhadap laba usaha" dapat diterima. Sedangkan besarnya pengaruh persaingan terhadap laba adalah $0,709^2 = 0,5027$ atau sebesar 50,27%.

b) **Uji t Variabel Lokasi Usaha (X_2)**

Dilihat dari persamaan regresi dengan metode enter, untuk koefisien X_2 diperoleh nilai $t_{hitung} = 2,378$ dengan signifikansi 0,030, sedangkan t_{tabel} dengan derajat kebebasan $n - k - 1 = 16$ dan taraf signifikansi 0,05 sebesar 2,210. Karena $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_a diterima dan H_o ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya, yaitu "lokasi usaha berpengaruh positif terhadap laba usaha" dapat diterima. Sedangkan besarnya pengaruh lokasi terhadap laba adalah $0,617^2 = 0,3807$ atau sebesar 38,07%.

c) **Uji t Variabel Perilaku Kewirausahaan (X_3)**

Dilihat dari persamaan regresi dengan metode enter, untuk koefisien X_3 diperoleh nilai $t_{hitung} = 2,210$ dengan signifikansi 0,043, sedangkan t_{tabel} dengan derajat kebebasan $n - k - 1 = 16$ dan taraf signifikansi 0,05 sebesar 2,210. Karena

$t_{hitung} > t_{tabel}$, maka H_a diterima dan H_o ditolak. Hal ini menunjukkan bahwa hipotesis yang telah dirumuskan sebelumnya, yaitu "perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap laba usaha" dapat diterima.

Dari hasil perhitungan dengan menggunakan bantuan SPSS 12.0 diperoleh nilai R dan R^2 sebagai berikut :

Tabel 4.17

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.801 ^a	.642	.575	1976226.31

a. Predictors: (Constant), Perilaku Kewirausahaan, Lokasi, Persaingan

Sumber : hasil perhitungan SPSS 12.0

Nilai R sebesar 0,801 menunjukkan bahwa hubungan antara persaingan (X_1), lokasi usaha (X_2), dan perilaku kewirausahaan (X_3) dengan laba usaha (Y) adalah sangat kuat (di atas 0,5). Nilai *R Square* sebesar 0,642 mengandung arti bahwa 64,2% variasi dari laba usaha para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah dipengaruhi oleh variasi ketiga variabel bebas yang diteliti. Sedangkan sisanya sebesar 35,8% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak dikaji dalam penelitian ini.

c. Menghitung Koefisien Korelasi

Untuk mengetahui besarnya hubungan masing-masing variabel independent yakni variabel persaingan, lokasi usaha, dan perilaku kewirausahaan dengan variabel Y (laba usaha) dapat dilihat pada tabel correlations berikut.

Tabel 4.18**Correlations**

	Laba Usaha	Persaingan	Lokasi	Perilaku kewirausahaan
Pearson Correlation				
Laba Usaha	1.000	-.709	.617	.507
Persaingan	-.709	1.000	-.419	-.585
Lokasi	.617	-.419	1.000	.227
Perilaku Kewirausahaan	.507		.227	1.000
Sig.(1-tailed)				
Laba Usaha	.	.000	.002	.011
Persaingan	.000	.	.033	.003
Lokasi	.002	.033	.	.168
Perilaku Kewirausahaan	.011	.003	.168	.
N				
Laba Usaha	20	20	20	20
Persaingan	20	20	20	20
Lokasi	20	20	20	20
Perilaku Kewirausahaan	20	20	20	20

Berdasarkan Tabel 4.17 dapat diketahui koefisien korelasi persaingan (X_1) dengan laba (Y) sebesar -0,709. Artinya terdapat hubungan negatif antara persaingan dengan laba usaha para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah dengan tingkat korelasi termasuk kategori kuat/tinggi. Koefisien korelasi antara variabel lokasi usaha (X_2) dengan laba (Y) sebesar 0,617. Artinya terdapat hubungan yang tinggi/kuat antara variabel lokasi usaha dengan laba para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah. Terakhir, koefisien korelasi antara variabel perilaku kewirausahaan (X_3) dengan laba (Y) sebesar 0,507. Artinya terdapat hubungan yang cukup/sedang antara variabel perilaku kewirausahaan dengan laba para pengusaha toko bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah.

4.2 Pembahasan Hasil Penelitian

Tujuan para pengusaha dalam menjalankan kegiatan berdagang adalah untuk memperoleh pendapatan dan otomatis memperoleh laba. Sebelum uji hipotesis dilakukan, terlebih dahulu akan dilakukan uji normalitas data. Hal ini dilakukan karena pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi.

4.2.1 Pengaruh Persaingan Terhadap Laba Pengusaha Bahan Bangunan Di Kecamatan Cimahi Tengah

Dalam penelitian ini, variabel persaingan diukur berdasarkan banyaknya jumlah pesaing, kualitas produk pesaing, kelengkapan produk yang ditawarkan pesaing, harga produk pesaing, serta pelayanan yang diberikan pesaing terhadap konsumen.

Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa terdapat pengaruh negatif dari persaingan terhadap Laba pengusaha bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah. Karena semakin banyaknya pesaing maka konsumen akan semakin banyak pilihan ketika hendak membeli barang atau produk, agar konsumen menetapkan pilihan kepada suatu tempat usaha untuk membeli produknya maka pengusaha bahan bangunan tersebut harus memiliki keunggulan bersaing,.

Hal ini senada dengan pendapat Hasan Bachtiar (2003: 9) yang mengatakan bahwa:

”Secara teoritis (*Cobb Web Theorm*), bahwa setiap usaha yang muncul dan menguntungkan akan diikuti atau dimasuki oleh pesaing-pesaing baru. Dengan masuknya pesaing-pesaing baru akan mendorong distribusi keuntungan lebih luas atau memperkecil perolehan keuntungan masing-masing industri. Dan pada titik jenuh tertentu, penambahan pesaing akan mengakibatkan kerugian bagi beberapa pesaing (terutama

yang baru masuk dalam industri tersebut). Kondisi ini akan terus berlangsung sampai suatu kondisi dimana sebagian pesaing sudah gulung tikar dan akhirnya industri yang bertahan akan menikmati kembali keuntungan”.

Robbins (1994:226-227) mendefinisikan lingkungan persaingan sebagai sesuatu yang berada di luar batas organisasi yang secara langsung berpengaruh dalam mencapai tujuannya. Dan Robbins (2006:765), berpendapat bahwa:

Persaingan memacu organisasi/industri untuk mempertahankan diri. Persaingan merubah organisasi untuk lebih cepat dan tangkas dalam mengembangkan produk baru untuk segera masuk pasar. Organisasi atau industri akan mengandalkan proses produksi yang pendek, dan daur produk yang singkat. Dengan kata lain persaingan memacu organisasi untuk lebih fleksibel dan tanggap dalam menyesuaikan diri dengan kondisi yang berubah secara cepat.

Begitu juga menurut Keraf dari Usahawan (Yuliatin, 2005:51) persaingan dalam bisnis adalah:

Upaya untuk mengembangkan bisnis atau perusahaan sedemikian rupa untuk selalu unggul terhadap perusahaan lain. Yang berarti, yang kita maksudkan dengan persaingan ini adalah persaingan yang sehat, persaingan yang fair, persaingan diantara pelaku-pelaku bisnis yang profesional dan segala konotasi moralnya.

Menurut Porter (Mudrajad Kuncoro, 2006) faktor persaingan antar pesaing dalam industri yang sama merupakan sentral kekuatan persaingan. Semakin tinggi tingkat persaingan antar perusahaan mengindikasikan semakin tinggi pula profitabilitas industri.

4.2.2 Pengaruh Lokasi Terhadap laba Pengusaha Bahan Bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah

Dalam penelitian ini, variabel lokasi usaha diukur berdasarkan mudah atau tidaknya akses ke lokasi usaha. Penentuan lokasi yang tepat akan mempengaruhi kemampuan perusahaan dalam :

1. melayani konsumen dengan memuaskan.
2. mendapatkan bahan – bahan mentah yang cukup dan berkelanjutan dengan harga yang terjangkau.
3. mendapatkan tenaga kerja yang cukup
4. memungkinkan perluasan di kemudian hari.

Deskripsi data variabel lokasi usaha memberikan gambaran skor jawaban responden untuk variabel lokasi usaha terpusat pada alternatif jawaban skor 5, yaitu sebesar 55,40%. Skor rata-rata jawaban responden untuk variabel ini sebesar 3,52. Apabila dikonsultasikan dengan skala penafsiran skor rata-rata jawaban responden, angka sebesar itu berada pada rentang 3,40 – 4,19 atau berada pada kategori tinggi. Hasil ini menunjukkan bahwa lokasi usaha toko bahan bangunan yang ada di Kecamatan Cimahi Tengah umumnya memang strategis untuk menjalankan usaha toko bahan bangunan.

Buchari Alma (2003:102), mengemukakan bahwa ”lokasi adalah tempat perusahaan beroperasi atau terdapat perusahaan melakukan kegiatan untuk menghasilkan barang dan jasa yang mementingkan segi ekonominya”.

Oleh karena itu, tempat penjualan yang strategis bagi para pedagang adalah tempat yang dapat berhubungan langsung dengan konsumen, sehingga

akan menarik konsumen untuk datang dan meningkatkan penjualan yang akhirnya akan meningkatkan pendapatan.

4.2.3 Pengaruh Perilaku Kewirausahaan Terhadap Laba Pengusaha Bahan Bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah

Dalam penelitian ini, variabel perilaku kewirausahaan diukur berdasarkan beberapa aspek yaitu kemampuan melakukan inovasi, kreativitas, serta keberanian dalam mengambil resiko. Setelah dilakukan perhitungan – perhitungan statistic dan pengujian hipotesis hasilnya menyatakan bahwa laba pengusaha bahan bangunan di Kecamatan Cimahi Tengah secara simultan dipengaruhi oleh persaingan, lokasi dan perilaku kewirausahaan sebesar 64.2%, sedangkan sisanya 35.8% dipengaruhi oleh factor lain.

Hal ini sejalan dengan yang dikemukakan oleh Dumairi dan Z Hadiprabowo (1983:54) “seorang pengusaha yang memiliki jiwa kewirausahaan yang positif akan selalu jeli melihat kesempatan – kesempatan ekonomi yang terbuka, tindakan dalam memanfaatkan kesempatan ekonomi tersebut pada gilirannya akan menciptakan lapangan pekerjaan yang baru dan lebih lanjut akan mendatangkan keuntungan”.

4.3 Implikasi Pendidikan

Pendidikan merupakan salah satu alat untuk menghasilkan perubahan pada diri manusia. Manusia dapat mengetahui segala sesuatu yang tidak atau belum diketahuinya. Pendidikan merupakan hak seluruh umat manusia. Hak untuk

memperoleh pendidikan harus diikuti oleh kesempatan dan kemampuan serta kemauannya. Dengan demikian, dapat dilihat dengan jelas betapa pentingnya peranan pendidikan dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia agar sejajar dengan manusia lain, baik secara regional, nasional, maupun internasional (global).

Dalam kenyataannya pada kondisi sekarang ini industri kecil dan menengah banyak sekali mengalami hambatan dan rintangannya, sehingga hanya sedikit sekali kontribusinya terhadap pertumbuhan ekonomi hal ini dikarenakan keterbatasan yang dialami oleh industri kecil itu sendiri baik dilihat dari faktor eksternal maupun internal, salah satu diantaranya adalah faktor modal dan pendidikan.

Untuk mengatasi hal itu diperlukan munculnya wirausaha – wirausaha yang tangguh, inovatif dan kreatif, dimana hal ini bisa tumbuh dari dalam lingkungan dimana seseorang berada yang akan menjadikan orang tersebut berfikir kedepan untuk memperbaiki hidupnya dan memahami konsep – konsep mengenai kewirausahaan itu sendiri dan disertai dengan tertanamnya jiwa dan semangat kewirausahaan dalam setiap individu, karena suatu Negara akan maju apabila Negara itu mampu menggali potensi dan mengembangkan sumber daya manusia daya alam yang ada.

Pada saat ini pengetahuan dan keterampilan kewirausahaan bukan hanya bakat atau bawaan sejak lahir, tetapi sudah merupakan sesuatu yang sudah dapat dipelajari dan dikembangkan, sebagaimana yang dikemukakan oleh Suryana (2003 : 7) bahwa :

“Sekarang kewirausahaan bukan hanya urusan lapangan, tetapi merupakan disiplin ilmu yang dapat dipelajari dan diajarkan. *Entrepreneurship are not only born but also made*, artinya kewirausahaan tidak hanya bakat bawaan sejak lahir atau urusan pengalaman lapangan, tetapi juga dapat dipelajari dan diajarkan. Seseorang yang memiliki bakat kewirausahaan dapat mengembangkan bakatnya melalui pendidikan.”

Disadari ataupun tidak kualitas sumber daya manusia dan wirausaha yang ada di Indonesia masih rendah, sehingga akan sulit untuk mendukung proses pembangunan dan pertumbuhan ekonomi. Untuk mengatasi ini semua yaitu dengan cara mengembangkan proses pendidikan dan latihan kewirausahaan, karena pendidikan kewirausahaan sangat penting selain dapat memunculkan wirausaha baru juga dapat meningkatkan kemampuan wirausaha yang ada.

Dalam penelitian ini diperoleh bahwa perilaku kewirausahaan berpengaruh positif terhadap laba. Hal ini berarti sikap kewirausahaan yang tinggi atau baik akan mendorong wirausahawan atau pengusaha memperoleh pendapatan yang tinggi dan laba yang tinggi pula. Agar seseorang mempunyai perilaku kewirausahaan yang tinggi, maka seorang pengusaha harus memiliki keterampilan dasar manajemen (*Basic Manajement Skill*) yang meliputi :

- a. *Technical skill*
- b. *Human relation skill*
- c. *Conceptual skill*
- d. *Decision making skill*
- e. *Time management skill*

Dalam hal ini implikasi pendidikan untuk variabel – variabel yang diteliti yaitu diantaranya dengan mengadakan pendidikan non formal yang mana

akan memberikan manfaat bagi pengembangan usaha, salah satu manfaat dari adanya pendidikan non formal ini diantaranya adalah :

- Akan menghilangkan serta mengurangi penduduk yang buta huruf.
- Melatih keterampilan dalam pekerjaan tertentu untuk dapat menambah pengetahuan dalam mengembangkan usaha.

Dari tujuan yang telah diuraikan diatas jelaslah untuk meningkatkan sumber daya manusia yang ada maka diperlukan pendidikan baik formal maupun non formal untuk meningkatkan kemampuan seseorang sehingga orang yang bersangkutan bisa menambah ilmu pengetahuannya. Selain itu diharapkan adanya dukungan dan pelatihan dari dinas UKM di Kota Bandung secara rutin dan berkala agar para pengusaha memiliki peningkatan kemampuan yang dapat digunakan dalam mengelola usahanya sehingga usaha yang sedang dijalani tidak mengalami gulung tikar.