

**PENGARUH KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA TERHADAP
PENDAPATAN USAHA ANGGOTA KOPERASI INDUSTRI KAYU
DAN MEUBEL DI JAKARTA TIMUR**

WIWIT SETIONINGSIH

8125082652



**Skripsi ini Disusun Sebagai Salah Satu Persyaratan Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Pendidikan Pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

**KONSENTRASI PENDIDIKAN EKONOMI KOPERASI
PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
JURUSAN EKONOMI DAN ADMINISTRASI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA
2012**

**THE INFLUENCE OF ENTREPRENEUR ABILITY TO REVENUE
COOPERATION MEMBERS IN COOPERATION WOOD AND
FURNITURE INDUSTRY AT EAST JAKARTA**

WIWIT SETIONINGSIH

8125082652



Skripsi is Written as Part Of Bachelor Degree in Education Accomplishment Faculty Of
Economics, State University Of Jakarta

**Study Program Of Economic Education
Concentration In Economic Cooperation
Departement Of Economic Administration
Faculty of Economic
State University Of Jakarta
2012**

ABSTRAK

WIWIT SETIONINGSIH. Pengaruh Kemampuan Berwirausaha Terhadap Pendapatan Usaha Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur. Skripsi, Jakarta. Program Studi Pendidikan Ekonomi, Konsentrasi Pendidikan Ekonomi Koperasi, Jurusan Ekonomi dan Administrasi, Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta. 2013.

Penelitian ini bertujuan untuk mendapatkan informasi dan pengetahuan berdasarkan data atau fakta yang sah atau valid, benar dan dapat dipercaya tentang Pengaruh Kemampuan Berwirausaha Terhadap Pendapatan Usaha Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur. Penelitian ini dilakukan pada anggota koperasi yang merupakan pengusaha meubel selama tiga bulan terhitung sejak September 2012 sampai dengan November 2012.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode survey dengan pendekatan regresi linier sederhana. Populasi penelitian ini adalah anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel Jakarta Timur sebanyak 134 pengusaha dan sampel yang digunakan adalah 30% dari jumlah populasi yakni 40 pengusaha dengan menggunakan sampel acak sederhana.

Untuk mendapatkan data kedua variabel penelitian digunakan instrumen penelitian berbentuk kuesioner dengan model skala Likert pada variabel X (Kemampuan Berwirausaha) dan pada variabel Y (Pendapatan Usaha). Sebelum digunakan, dilakukan uji validitas konstruk (*construct validity*) melalui proses validitas yaitu perhitungan koefisien korelasi skor butir dengan skor total dan uji realibilitas menggunakan *Alpha Cronbach*. Hasil realibilitas instrumen variabel X (Kemampuan Berwirausaha) sebesar 0,846.

Hasil penelitian diperoleh persamaan regresi linier sederhana $\hat{Y}=11,74 + 0,476X$ menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu skor kemampuan berwirausaha akan mengakibatkan kenaikan pendapatan usaha sebesar 0,476 juta pada konstanta 11,74 juta.. Uji persyaratan analisis untuk menguji normalitas galat taksiran regresi Y atas X menunjukkan bahwa galat taksiran regresi Y atas X berdistribusi normal. Hal ini dibuktikan dengan menggunakan uji liliefors pada taraf signifikan sebesar 0,05 menunjukkan bahwa $L_{hitung}(0,111) < L_{tabel}(0,140)$.

Dalam uji hipotesis, uji keberartian koefisien regresi menggunakan tabel Analisis Varians (ANOVA) menghasilkan $F_{hitung}(16,51) > F_{tabel}(4,10)$ yang berarti koefisien regresi tersebut signifikan. Dari hasil uji linearitas regresi menghasilkan $F_{hitung}(-1,02) < F_{tabel}(2,12)$ yang menunjukkan bahwa koefisien regresi tersebut linier.

Koefisien korelasi yang dihitung dengan menggunakan rumus *Product Moment* menghasilkan $r_{xy} = 0,550$. Hasil dari uji signifikansi koefisien korelasi dengan menggunakan uji-t, menghasilkan $t_{hitung}(4,06) > t_{tabel}(1,68)$. Berdasarkan hasil penelitian tersebut bahwa terdapat pengaruh positif kemampuan berwirausaha dengan pendapatan usaha. Perhitungan koefisien determinasi diperoleh hasil 30,27%. Hal ini berarti variasi pendapatan usaha 30,27% ditentukan oleh kemampuan berwirausaha dan sisanya 69,73% ditentukan oleh faktor-faktor lainnya.

ABSTRACT

WIWIT SETIONINGSIH. The Influence of Entrepreneur Ability To Revenue Cooperation Members Industry Wood dan Furniture at East Jakarta. Script, Jakarta: Economics Education Study Program, Economics Cooperation Education of Consentration, Economics and Administration Department, Faculty of Economics, Universitas Negeri Jakarta. 2013.

This study aims to gain information and knowledge based on the data or the fact that valid or invalid, true and trustworthy about how much the influence of entrepreneur ability to revenue cooperation members wood and furniture at East Jakarta. The research was conducted cooperation members its furniture enterprenuer at East Jakarta for three months from September 2012 to November 2012.

This study uses a survey method with the ordinary least square approach. The population reseach was all cooperation members with total 134 enterprenuers, with 30% from the population is 40 enterprenuer for sampling and used random sampling.

Colecting X variable data (enterprenuer ability) adn Y variable data (revenue) using qestioner Likert scale model. Before that it has construct validity terst by validations prosess, that is correlation coefficient valuing score with the total score and realibility test using Alpha Crobranch formula. Reabiliy X variable (enterprenuer ability) is 0,846. That is instrument of effectiviness founding has so high reability.

The analysis test by founding regression equation, that is $\hat{Y}=11,74 + 0,476X$, after that data normality test estimated galat by using liliefors formula and the result is $L_{count} (0,111) < L_{table} (0,140)$ in significance level 0,05 so $L_{count} < L_{table}$ that the mistake of prediction regression estimated galat has normal distribution. Coefficient regression significance test and result is $F_{count} (16,51) > F_{table} (4,10)$, showing that it has significance regression. Regression linier test and result is, $F_{count} (-1,02) < F_{table} (2,12)$, showing that it has coefficient regression linier.

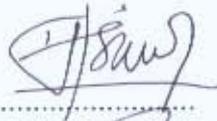
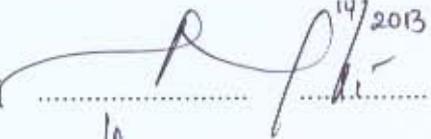
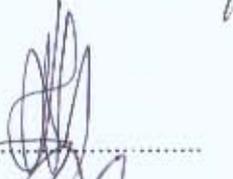
While regression linier, the result of product moment of correlations coefficient test is $r_{xy} = 0,550$, countinued by using correlations coefficient significance test with t-test. Counting result is, $t_{count} (4,06) > t_{table} (1,68)$. Its means there are significance and positive correlation between enterprenuer ability with revenue. Beside that, the result of determination coefficient test is 30,27% its means 30,27% revenue determined by enterprenuer ability and 69,73% by the others.

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Penanggung Jawab
Dekan Fakultas Ekonomi



Dra. Nurahma Hajat, M.Si
NIP. 195310021985032001

Nama	Jabatan	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Dr. Siti Nurjanah, S.E, M.Si</u> NIP. 197201141998022001	Ketua		14/1 2013
2. <u>Karuniana Dianta, S.IP, M.E</u> NIP. 198009242008121002	Sekretaris		16/1 2013
3. <u>Ari Saptono, S.E, M.Pd</u> NIP. 197207152001121001	Penguji Ahli		14/1 2013
4. <u>Sri Indah Nikensari, S.E, M.Si</u> NIP. 196208091990032001	Pembimbing 1		15/1 2013
5. <u>Dr. Saparuddin, S.E, M.Si</u> NIP. 197701152005011001	Pembimbing 2		15/1 2013

Tanggal Lulus : 10 Januari 2013

PERNYATAAN ORISINALITAS

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan karya asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik sarjana, baik di Universitas Negeri Jakarta maupun di Perguruan Tinggi lain.
2. Skripsi ini belum dipublikasikan, kecuali secara tertulis dengan jelas dicantumkan sebagai acuan dalam naskah dengan disebutkan nama pengarang dan dicantumkan dalam daftar pustaka.
3. Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh, serta sanksi lainnya sesuai dengan norma yang berlaku di Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, Januari 2013

Yang membuat pernyataan



Wiwit Setioningsih

8125082652

LEMBAR MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Ilmu tidak akan memberimu walau sebagiannya saja sampai engkau
memberikan dirimu utuh kepada-Nya.
Ilmu itu enggan menyambut orang yang sombong, laksana banjir
yang malas mencapai tempat yang tinggi.
Mari kita selalu rendah hati agar ilmu dan manfaat dapat kita miliki
dari-Nya. Sang Rasyid.

Seperti siklus hujan, apa yang diangkat ke langit akan menyebar
diturunkan ke bumi dengan jumlah yang sama,
Keseluruhannya mengikuti syarat-syarat yang ditetapkan-Nya.
Begitulah rezeki, ada saat, ada jumlah, ada tempat, dan ada pula
sumbernya.
Mari kita selalu ikhlas membumbung amal agar segala kebaikan
rezeki menghujani seluruh yang tercinta.

Segala upaya itu perlu masa dan masa yang dibutuhkan terkadang
melampaui ketahanan diri kita.
Karena itu, bersiaplah selalu menghadapi segala kendala upaya karena
yang hebat itu bukan keberhasilan melainkan ketangguhan.

Skripsi ini kupersembahkan kepada kedua orang tuaku tercinta
Yang selalu mendidik ananda hingga menjadi sarjana.
Keduanya adalah motivasi terbesarku untuk meraih cita-cita.
Tidak lupaku ucapkan terima kasih kepada teman-teman ekop 08 yang
selalu memberikan semangat hingga terselesainya studi ini.

-Wiwit Setloningsih-

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT atas berkat rahmat dan hidayah-Nya serta izin-Nya lah maka skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya.

Skripsi ini berjudul Pengaruh Kemampuan Berwirausaha Terhadap Pendapatan Usaha Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur disusun sebagai bagian dalam persyaratan untuk mendapatkan gelar sarjana, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta. Dalam menyelesaikan skripsi ini penulis mendapatkan bimbingan, bantuan dan saran dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Ibu Sri Indah Nikensari, SE, M.E selaku Dosen Pembimbing I yang banyak berperan dalam memberikan bimbingan, saran, masukan, dukungan dan semangat dengan ikhlas dalam penyusunan dan penulisan skripsi.
2. Bapak Dr. Saparuddin, SE, M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang dengan kesabaran, dan kebaikan dalam memberikan saran serta masukannya yang penuh keikhlasan yang telah banyak membantu dalam penyusunan dan penulisan skripsi.
3. Ibu Dr. Siti Nurjanah, SE, M.Si Siti selaku Ketua Konsentrasi Pendidikan Ekonomi Koperasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
4. Bapak Dr. Saparuddin, SE, M.Si, selaku Ketua Program Studi Pendidikan Ekonomi yang telah memberikan kritik dan sarannya.
5. Bapak Ari Saptono, SE, M.Pd selaku Ketua Jurusan Ekonomi dan Administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.

6. Ibu Dra. Nurahma Hajat, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi yang telah memberikan saran dan ilmunya.
7. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Ekonomi dan Administrasi khususnya Program Studi Pendidikan Ekonomi Konsentrasi Pendidikan Ekonomi Koperasi yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuannya.
8. Koperasi Industri Kayu dan Meubel Jakarta Timur dan seluruh anggota koperasi yang merupakan pengusaha meubel yang menjadi responden telah banyak membantu dalam penelitian.
9. Kedua Orang Tuaku dan adik-adikku yang selalu memberikan dukungan moril dan materiil kepada penulis.
10. Teman-teman Pendidikan Ekonomi Koperasi 2008 yang telah mendukung dan mendoakan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun Semoga skripsi ini bermanfaat bagi yang membaca dan semua pihak yang memerlukannya.

Jakarta, Januari 2013

Penulis

Wiwit Setioningsih

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
ABSTRACT	iii
LEMBAR PERSETUJUAN	iv
PERNYATAAN ORISINALITAS	v
LEMBAR MOTO DAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah	11
C. Pembatasan Masalah	11
D. Perumusan Masalah	12
E. Kegunaan Penelitian	12
BAB II PENYUSUNAN DESKRIPSI TEORETIS, KERANGKA BERPIKIR DAN PERUMUSAN HIPOTESIS	
A. Deskripsi Teoretis	
1. Pendapatan Usaha	13
2. Kemampuan Berwirausaha	19
3. Industri Kecil	30
4. Penelitian Terdahulu	32

B. Kerangka Berpikir.....	33
C. Perumusan Hipotesis.....	34

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan penelitian.....	35
B. Tempat dan Waktu Penelitian	35
C. Metode Penelitian.....	36
D. Populasi dan Teknik Pengambilan Sampel	36
E. Instrumen Penelitian	
1. Pendapatan Usaha (Variabel Y)	
a. Definisi Konseptual	37
b. Definisi Operasional	38
2. Kemampuan Berwirausaha (Variabel X)	
a. Definisi Konseptual.....	38
b. Definisi Operasional.....	38
c. Kisi-kisi Instrumen Kemampuan Berwirausaha.....	39
d. Validasi Instrumen Kemampuan Berwirausaha.....	40
F. Konstelasi Hubungan Antar Variabel	42
G. Teknik Analisis Data	
1. Persamaan Regresi Y	42
2. Uji Persyaratan Analisis.....	43
3. Uji Hipotesis	
a. Uji Keberartian Regresi.....	44
b. Uji Linearitas Regresi	44
c. Perhitungan Koefisien Korelasi.....	45
4. Uji Keberartian Koefisien Korelasi (Uji-t)	46
5. Perhitungan Koefisien Determinasi	47

BAB IV	HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
	A. Gambaran Umum	48
	1. Karakteristik Responden	48
	B. Deskripsi Data	51
	1. Data Pendapatan Usaha	52
	2. Data Kemampuan Berwirausaha	55
	C. Analisis Data	59
	1. Perhitungan Regresi	59
	2. Uji Persyaratan Analisis	60
	3. Pengujian Hipotesis Penelitian	60
	a. Uji Keberartian Regresi	61
	b. Uji Linearitas Regresi	61
	c. Perhitungan Koefisien Korelasi	62
	4. Uji Keberartian Koefisien Korelasi (Uji-t)	62
	5. Koefisien Determinasi	63
	D. Interpretasi Data	63
	E. Keterbatasan Penelitian	65
BAB V	KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN	
	A. Kesimpulan	66
	B. Implikasi	67
	C. Saran	68

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR TABEL

Tabel	Judul	Halaman
I.1	Data Pendapatan Industri Kecil dan Menengah Bidang Meubel Di Indonesia Tahun 2006-2010	3
1.2	Data Pendapatan Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel Jakarta Timur	7
III.1	Perhitungan Jumlah Sampel	37
III.2	Kisi-Kisi Instrumen Variabel X (Kemampuan Berwirausaha)	39
III.3	Skala Perhitungan Instrumen Penelitian Variabel X	40
III.4	ANAVA	45
III.5	Intepretasi Koefisien Korelasi	46
IV.1	Jenis Kelamin Responden	48
IV.2	Tingkat Usia Responden	49
IV.3	Tingkat Pendidikan Responden	49
IV.4	Jumlah Tenaga Kerja Responden	50
IV.5	Modal Awal Responden	51
IV.6	Distribusi Frekuensi Pendapatan Usaha	53
IV.7	Distribusi Frekuensi Kemampuan Berwirausaha	56
IV.8	Rata-Rata Hitung Skor Indikator Kemampuan Berwirausaha	58
IV.9	Hasil Uji Normalitas Galat Taksiran	60
IV.10	ANAVA untuk Uji Keberartian dan Kelinearan Regresi	61
IV.11	Pengujian Signifikansi Koefisien Korelasi	62

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Judul	Halaman
IV.1	Grafik Histogram (Y) Pendapatan Usaha	54
IV.2	Grafik Histogram (X) Kemampuan Berwirausaha.....	57
IV.3	Gravik Persamaan Regresi $\hat{Y} = 11,34 + 0,476$	59

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Judul	Halaman
1.	Permohonan Pengisian Instrumen Penelitian.....	69
2.	Kuesioner Uji Coba Variabel X (Kemampuan Berwirausaha).....	70
3.	Skor Uji Coba Variabel X (Kemampuan Berwirausaha).....	73
4.	Langkah-langkah Perhitungan Uji Validitas Disertai Contoh untuk Nomor Butir 1 Variabel X	74
5.	Data Perhitungan Uji Validitas Skor Butir dengan Skor Total Variabel X (Kemampuan Berwirausaha).....	75
6.	Perhitungan Kembali Hasil Uji Coba Variabel X	76
7.	Data Hasil Perhitungan Uji Validitas Skor Butir dengan Skor Total Variabel X (Kemampuan Berwirausaha).....	77
8.	Data Hasil Uji Realibilitas Variabel X (Kemampuan Berwirausaha).....	78
9.	Permohonan Pengisian Kuesioner	79
10.	Kuesioner final Variabel X (Kemampuan Berwirausaha)	80
11.	Data Responden Asli Variabel X (Kemampuan Berwirausaha).....	82
12.	Proses Perhitungan Menggambar Variabel X	83
13.	Grafik Histogram Variabel X.....	84
14.	Data Penelitian Variabel Y (Pendapatan Usaha)	85
15.	Proses Perhitungan Menggambar Variabel Y	87
16.	Grafik Histogram Variabel Y.....	88
17.	Hasil Data Mentah Variabel X dan Variabel Y	89
18.	Tabel Perhitungan Rata-rata, Varians dan Simpangan Baku, Variabel X dan Y	90
19.	Perhitungan Rata-rata, Varians dan Simpangan Baku	

	Variabel X dan Variabel Y.....	91
20.	Data Berpasangan Variabel X dan Variabel Y	92
21.	Perhitungan Uji Linieritas dengan Persamaan Regresi Linier	93
22.	Tabel Untuk Menghitung $\hat{Y} = 11,74 + 0,476X$	94
23.	Grafik Persamaan Regresi.....	95
24.	Tabel Perhitungan Rata-rata, Varians dan Simpangan Baku Regresi $\hat{Y} = 11,74 + 0,476X$	96
25.	Perhitungan Rata-rata, Varians dan Simpangan Baku Regresi $\hat{Y} = 11,74 + 0,476X$	97
26.	Perhitungan Normalitas Galat Taksiran Y Atas X Regresi $\hat{Y} = 11,74 + 0,476X$	98
27.	Langkah Perhitungan Normalitas Galat Taksiran Y Atas X Regresi $\hat{Y} = 11,74 + 0,476X$	99
28.	Perhitungan JK (G)	100
29.	Perhitungan Uji Keberartian Regresi	101
30.	Perhitungan Uji Kelinieran Regresi	102
31.	Tabel Anava Uji Keberartian dan Uji Kelinieran Regresi	103
32.	Perhitungan Koefisien Korelasi Product Moment	104
33.	Perhitungan Uji Signifikansi (uji-t).....	105
34.	Perhitungan Uji Koefisien Determinasi	106
35.	Perhitungan Rata-Rata Hitung Skor Indikator Variabel X	107
36.	Nilai Kritis L untuk Liliefors	108
37.	Nilai Persentil Untuk Distribusi F	109
38.	Nilai Persentil untuk Distribusi t v=dk	113
39.	Tabel Daerah Kurva Normal dari o sampai z	114
40.	Tabel Nilai-nilai r Product Moment dari Person.....	115
41.	Struktur Organisasi Koperasi Industri Kayu dan Mebel.....	116

42.	Perhitungan Hasil Usaha KIKM Tahun 2011	117
43.	Data Pendapatan Anggota KIKM Tahun 2010	118
44.	Data Pendapatan Anggota KIKM Tahun 2011	119
45.	Surat Permohonan Izin Penelitian Skripsi	120
46.	Surat Keterangan Tentang Pengumpulan Data Skripsi	121

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tantangan yang dihadapi kegiatan usaha pada saat ini dalam rangka mewujudkan usaha yang tangguh dan kuat guna memperkuat struktur perekonomian nasional semakin berat. Salah satu strategi yang diambil pemerintah untuk mewujudkan kekuatan dibidang ekonomi adalah melalui pemberdayaan Koperasi dan UMKM. Melalui pembinaan tersebut merupakan langkah yang strategis dalam mewujudkan tujuan pembangunan nasional melalui kegiatannya yang menyentuh langsung kebutuhan hidup masyarakat.

Koperasi dan UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis yang sering dikaitkan dengan upaya-upaya pemerintah untuk mengurangi pengangguran, memerangi kemiskinan dan pemerataan pendapatan sehingga dapat dikatakan koperasi dan UMKM sebagai motor penggerak pembangunan dan pertumbuhan ekonomi.

Perkembangan Koperasi dan UMKM terus mengalami peningkatan mendekati 99,89% terhadap unit usaha di Indonesia. Menurut Syarif Hasan, Menteri Koperasi dan UKM seperti dilansir sebuah media massa, bila dua tahun lalu yakni tahun 2009 jumlah UMKM berkisar 52,8 juta unit maka pada tahun 2011 sudah bertambah menjadi 55,2 juta unit dimana setiap UMKM rata-rata menyerap 3-5 tenaga kerja. Dengan adanya penambahan sekitar 3 juta unit, maka tenaga kerja yang terserap bertambah 15 juta orang. Pengangguran diharapkan

menurun dari 6,8% menjadi 5% dengan pertumbuhan UMKM tersebut. Berdasarkan kontribusinya tersebut, Koperasi dan UMKM dapat menjadi penggerak ekonomi bangsa Indonesia.¹

Sektor Koperasi dan UMKM memiliki peranan penting dalam memberikan sumbangan bagi pembangunan bangsa karena mampu menyerap tenaga kerja terutama masyarakat kelas bawah yang cukup signifikan sehingga mengurangi problem pengangguran dan memberikan kontribusi bagi pendapatan nasional. Namun, dalam mengembangkan usahanya sektor Koperasi dan UMKM menghadapi kendala yang menyebabkan sulit untuk berkembang menjadi besar.

Masalah yang dihadapi koperasi, usaha mikro, kecil dan menengah dibagi menjadi dua yaitu masalah internal dan masalah eksternal. Masalah internal yang dihadapi Koperasi dan UMKM diantaranya adalah rendahnya kualitas sumber daya manusia dalam manajemen dan organisasi, lemahnya strategi bersaing, lemahnya kemampuan kewirausahaan dan terbatasnya akses terhadap permodalan, serta faktor produksi lainnya. Sedangkan masalah eksternal yang dihadapi adalah besarnya biaya transaksi akibat iklim usaha yang kurang mendukung, kelangkaan bahan baku, dan sulitnya perolehan legalitas formal yang hingga saat ini masih merupakan persoalan mendasar di Indonesia, serta menyusul tingginya biaya yang harus dikeluarkan dalam pengurusan perizinan usaha².

Masalah yang dihadapi Koperasi dan UMKM tersebut berkaitan langsung dengan pengembangan usahanya. Pada saat ini perlu mendapat perhatian khusus dalam mengatasi masalah tersebut agar Koperasi dan UMKM mampu

¹Aris Munandar, *Peran UMKM dalam Pertumbuhan Ekonomi Bangsa Indonesia*, (<http://uin.malang.ac.id/index.php>, 2011), diakses tanggal 20 Juni 2012

²Faisal Efendi dan Slamet Subandi. *Masalah Yang Dihadapi UMKM*. Infokop Vol 18, Juli 2010, h.28

menghadapi persaingan yang ketat. Menurut Ketua Umum Asosiasi Mebel dan Kerajinan Rotan Indonesia (AMKRI), Bapak M. Hatta Sinatra mengemukakan bahwa prospek usaha meubel pada saat ini dan masa mendatang harus diperhatikan secara khusus. Bagi masyarakat yang hendak membuka usaha kecil meubel harus meningkatkan kemampuannya dalam berwirausaha. Hal ini dikarenakan sejak beberapa bulan terakhir penjualan meubel relative menurun hingga 45%. Kondisi ini tidak terlepas dari semakin meningkatnya persaingan pada beberapa bulan terakhir sehingga berpengaruh pada berkurangnya jumlah penjualan meubel³.

Pada industri kecil dan menengah bidang meubel (*furniture*) di Indonesia cenderung mengalami penurunan usaha. Hal ini dapat dilihat berdasarkan persentase dari jumlah usaha pada tahun 2009 sebesar 20,34%, namun pada tahun 2010 menjadi sebesar 11,06%⁴. Adapun data pendapatan industri kecil dan menengah bidang meubel (*furniture*) di Indonesia tahun 2006-2010 dapat dilihat pada tabel I.1 berikut:

Tabel I.1
Data Pendapatan Industri Kecil dan Menengah Bidang Meubel (*Furniture*)
di Indonesia Tahun 2006-2010

Tahun	Pendapatan (dalam Rupiah)
2006	Rp 70.896.646.377
2007	Rp 67.220.909.554
2008	Rp 69.139.492.151
2009	Rp 55.087.272.020
2010	Rp 47.267.304.613

Sumber: BPS, 2012 (data diolah)

³ Hermansyah, *Peluang Usaha Mebel* (<http://www.wordpress.com>, 2010), diakses tanggal 25 Juli 2012

⁴ Badan Pusat Statistika, *Statistika Indonesia 2011* (Jakarta: BPS, 2011), h.301

Pada tabel I.1 di atas dapat terlihat bahwa data pendapatan industri kecil dan menengah bidang meubel (*furniture*) di Indonesia pada tahun 2006-2010 cenderung mengalami penurunan. Pada tahun 2006-2007 mengalami penurunan sebesar Rp 3.675.736.823, namun pada tahun 2008 mengalami peningkatan hanya sebesar Rp 1.918.519.600, kemudian data pendapatan industri kecil dan menengah bidang meubel (*furniture*) di Indonesia pada tahun 2009-2010 kembali mengalami penurunan yang cukup signifikan yakni sebesar Rp 7.819.968.407.

Pemerintah Indonesia dalam hal ini Kementerian Industri dan juga Kementerian Koperasi dan UKM diharapkan mempunyai strategi untuk meningkatkan daya saing para produsen baik produsen mikro/industri rumah tangga, usaha/industri kecil, dan usaha/industri menengah. Salah satu strategi tersebut adalah menempatkan para produsen tersebut ke dalam suatu wadah usaha yang lebih tersentra sehingga dapat memudahkan bagi para produsen UMKM untuk meningkatkan serta mengembangkan usahanya.

Pada wilayah Jakarta Timur terdapat sebuah koperasi primer yang merupakan salah satu wadah bagi para pengusaha industri kecil dan menengah bidang meubel untuk mengembangkan usahanya serta untuk mempersatukan dan menjembatani para pengusaha meubel agar dapat berkembang sesuai dengan kondisi saat ini terutama dalam menghadapi era globalisasi dan perdagangan bebas, dimana para anggota koperasi yakni para pengusaha meubel dituntut untuk dapat menghadapi persaingan terhadap produk-produk meubel luar negeri. Wadah tersebut bernama Koperasi Industri Kayu dan Meubel yang beralamat di Jl.Pahlawan Revolusi No.2 Kelurahan Klender Kecamatan Duren Sawit, Jakarta Timur. Jumlah pengusaha

meubel yang masih aktif menjadi anggota KIKM hingga saat ini tercatat sebanyak 134 pengusaha yang tersebar dalam tiga kelurahan yakni Kelurahan Klender, Kelurahan Pondok Bambu dan Kelurahan Jatinegara, Jakarta Timur.

Pada saat ini para anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel yang merupakan pengusaha meubel menghadapi masalah menurunnya jumlah pendapatan. Hal ini dikemukakan oleh Bapak Sri Tody Kurniatio, S.MI selaku Sekretaris Koperasi Industri Kayu dan Meubel (KIKM) bahwa sebagian besar dari pengusaha meubel yang tergabung dalam KIKM dalam dua tahun terakhir mengalami masalah dalam perolehan pendapatan dimana pendapatan yang diperoleh sampai berkisar hingga 100-200 juta/bulan, namun untuk saat ini mencapai 50 juta/bulan saja sulit. Hal ini disebabkan selain tingkat persaingan yang semakin ketat dan daya beli masyarakat yang semakin menurun. Hal ini lebih ditekankan pada kemampuan berwirausaha yang dimiliki para anggota dalam mengelola dan mengembangkan usaha dalam menghadapi persaingan agar mendapatkan keuntungan yang maksimal sehingga kelangsungan hidup usaha tetap terjaga⁵.

Selain itu, ia juga mengemukakan bahwa lemahnya kemampuan berwirausaha yang dimiliki oleh anggota koperasi diantaranya kurangnya perencanaan anggota untuk terus meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dimana kreatifitas dan inovasi produk masih belum sepenuhnya berkembang sehingga masih kalah bersaing dengan pengusaha lainnya dalam merebut pasar dimana dari data yang tercatat di KIKM pada tahun 2011 sebanyak 20% produk

⁵ Hasil wawancara dengan Sekretaris Pengurus Koperasi Industri Kayu dan Meubel (KIKM), tanggal 10 Agustus 2012

anggota koperasi berada pada tingkat kualitas bawah, 64% berada pada tingkat kualitas sedang dan 16% berada pada tingkat kualitas tinggi. Dengan demikian, untuk meningkatkan posisi tingkat kelas mereka sampai tingkat kualitas tinggi, para anggota harus memiliki kemampuan dalam meningkatkan kualitas dan kuantitas produksinya. Selain itu, kurangnya kemantapan diri anggota untuk melakukan perluasan usaha dimasa depan dimana 92% anggota koperasi masih berorientasi pada pasar lokal sedangkan hanya 8% anggota koperasi yang berorientasi pada ekspor sehingga hal ini akan mempengaruhi keberhasilan usaha para anggota KIKM⁶.

Pada dasarnya dalam kegiatan usaha didirikan untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan merupakan hal yang sangat penting untuk mengembangkan usaha karena tujuan dalam kegiatan usaha yang paling utama adalah untuk memperoleh pendapatan yang setinggi-tingginya. Pendapatan yang diperoleh dapat dijadikan pengukur keberhasilan usaha dalam menjalankan kegiatan usaha. Maju mundurnya suatu usaha sebagian besar ditentukan oleh tinggi rendahnya pendapatan yang telah diperoleh. Dalam teori ekonomi, pemisalan yang terpenting dalam menganalisis kegiatan usaha adalah melakukan kegiatan memproduksi sampai pada tingkat dimana pendapatan maupun keuntungan diperoleh mencapai jumlah yang maksimum⁷.

Pendapatan merupakan hasil dari kegiatan utama suatu industri dalam mengembangkan usahanya. Dalam suatu industri, pendapatan juga sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidupnya dimana semakin besar pendapatan yang

⁶ Hasil wawancara dengan Sekretaris Pengurus Koperasi Industri Kayu dan Mebel (KIKM), tanggal 10 Agustus 2012

⁷ Sadono, Sukirno. *Teori Pengantar Mikro Ekonomi* (Jakarta:PT.Raja Grafindo,2005), h.192

diperoleh maka semakin besar pula kemampuan untuk membiayai semua pengeluaran dalam kegiatan usaha serta mencapai keuntungan/laba yang maksimal.

Berdasarkan data pendapatan para anggota (pengusaha meubel) Koperasi Industri Kayu dan Meubel Jakarta Timur pada tahun 2010-2011 dapat dilihat pada tabel I.2 di bawah ini:

Tabel I.2
Data Pendapatan Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel Jakarta Timur
Tahun 2010-2011

Tahun	Jumlah Pendapatan (Rupiah)
2010	Rp 10.021.323.000
2011	Rp 8.806.812.000

Sumber : Laporan Pertanggungjawaban Pengurus dan Pengawas KIKM Jakarta Timur Tahun Buku 2011.

Dari tabel di atas jumlah pendapatan para anggota koperasi di KIKM Jakarta Timur dari tahun 2010 sampai dengan 2011 cenderung mengalami penurunan. Dari tahun 2010 sampai 2011 jumlah pendapatan para anggota koperasi di KIKM mengalami penurunan sebesar Rp 1.214.510.000. Dengan demikian, Koperasi Industri Kayu dan Meubel (KIKM) Jakarta Timur dipilih menjadi tempat penelitian karena terjadinya penurunan jumlah pendapatan para anggota koperasi di KIKM Jakarta Timur. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan adalah permodalan, latar belakang pendidikan, pelayanan konsumen, tingkat persaingan, dan kemampuan wirausaha⁸.

⁸ Paul Samuelson dan Nordhaus W.D, *Ilmu Mikro Ekonomi* (Jakarta: Media Global Edukasi, 1999), h.121

Kesulitan dalam permodalan merupakan masalah yang paling banyak dihadapi oleh pengusaha UKM dalam memperoleh pendapatan. Kendala dalam hal modal muncul ketika pengusaha akan mengembangkan usahanya⁹. Minimnya permodalan bagi para pengusaha UKM akan mempengaruhi skala ekonomi dari usahanya yang pada akhirnya akan mempengaruhi daya saing dan pendapatan yang dihasilkan. Modal UKM (68,79%) bersumber dari dana pengusaha UKM sendiri. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal pengusaha sendiri namun sumber ini sering tidak dapat mencukupi dalam kegiatan pengembangan produksi sehingga kesulitan dalam permodalan ini turut mempengaruhi pendapatan usaha¹⁰.

Latar belakang pendidikan merupakan salah satu penentu dalam usaha untuk meningkatkan pendapatan. Seorang pengusaha yang memiliki latar belakang pendidikan yang lebih tinggi akan memiliki kemampuan yang lebih baik dalam memahami dan menerapkan teknologi produktif dalam kegiatan usahanya serta akan menambah kemampuan diri untuk dapat mengambil keputusan dan mengatasi masalah-masalah yang terjadi dalam kegiatan usahanya. Menurut Ace dan Tilaar bahwa seseorang pengusaha yang memiliki pendidikan yang semakin tinggi akan mendapatkan pendapatan yang semakin tinggi di masa mendatang dengan asumsi bahwa semakin tinggi pendidikan maka semakin tinggi pula produktivitas yang dihasilkan dalam kegiatan usaha¹¹.

Faktor lain yang mempengaruhi pendapatan usaha salah satunya dipengaruhi oleh pelayanan kepada konsumen, dimana yang terpenting dari sebuah usaha

⁹ Rusliana. *Tantangan ACFTA Bagi IKM* (Jakarta: Media Industri, 2010), h.50

¹⁰ Faisal Efendi dan Slamet Subandi. *Masalah Yang Dihadapi UMKM*. Infokop Vol 18, Juli 2010, h.28

¹¹ Ace dan Tilaar. *Kewirausahaan*. (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), h.77

adalah memberikan pelayanan yang terbaik kepada para konsumennya. Bagi seorang pengusaha agar dapat meningkatkan perolehan pendapatan yakni dengan memberikan pelayanan yang maksimal kepada para konsumennya karena konsumen merupakan salah satu faktor pendukung bagi kemajuan usaha. Kotler mengemukakan bahwa konsumen yang merasa puas atas pelayanan yang diberikan oleh seorang pengusaha, mengakibatkan konsumen tersebut akan terus melakukan pembelian atas hasil produksi yang dihasilkan oleh pengusaha tersebut yang pada akhirnya akan mempengaruhi peningkatan hasil penjualan¹².

Tingkat persaingan yang terjadi dalam dunia usaha akan mempengaruhi dalam meningkatkan pendapatan usaha. Hal tersebut akan berkaitan dengan strategi yang digunakan dalam persaingan usaha untuk mendapatkan pendapatan seoptimal mungkin agar kelangsungan usaha tetap terjaga. Persaingan dapat menjadi penentu akan keberhasilan usaha sehingga diperlukan strategi dalam bersaing yang tepat agar produk yang dihasilkan dapat terus diminati dan dapat mempertahankan pelanggan setianya dengan menerapkan pola persaingan yang tepat dan efektif. Menurut Kotler bahwa suatu perusahaan dapat memenangkan persaingan guna mencapai pendapatan yang maksimal yakni dengan penawaran produk yang lebih baik, inovatif, strategi harga, dan menghasilkan mutu terbaik¹³.

Aspek lain yang mempengaruhi suatu usaha dalam memperoleh pendapatan usaha adalah kemampuan berwirausaha. Seorang pengusaha dituntut untuk memiliki kemampuan yang baik dalam mengelola usahanya. Suryana mengemukakan bahwa wirausaha yang berkompeten adalah wirausaha yang

¹² Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*.(Jakarta: Erlangga, 1993), h.135

¹³ Ibid.,h.14

memiliki kemampuan dalam mengelola usahanya¹⁴. Adapun kemampuan berwirausaha yang harus dimiliki oleh setiap para pengusaha meliputi selalu berorientasi pada tugas dan hasil, berani mengambil resiko, kreatif dan inovatif, dan mampu berorientasi pada masa depan dalam usaha. Hal ini tentunya akan sangat berpengaruh bagi para pengusaha dalam mencapai hasil usaha dalam bentuk pendapatan usaha yang maksimal. Apabila seorang pengusaha memiliki kemampuan berwirausaha yang rendah maka pendapatan usaha yang akan diperoleh juga tidak akan maksimal.

Penelitian yang dilakukan oleh Siropolis dalam Mulyadi Nitisusastro bahwa tingkat kegagalan usaha kecil sebesar 44% disebabkan oleh kurangnya kemampuan yang dimiliki pengusaha dalam bidang usaha. Yang dimaksud dalam hal ini adalah kurangnya penguasaan pengusaha tentang bidang usaha yang dijalankan dalam mengelola serta mengembangkan usaha. Penyebab kegagalan yang lainnya adalah lemahnya keterampilan manajemen sebesar 17%. Dalam hal ini lemahnya penguasaan pengetahuan dan pengalaman dalam hal mengelola sumber daya manusia dan sumber daya lainnya¹⁵.

Ditengah banyaknya dunia usaha yang berkembang, secara otomatis timbul persaingan antara pengusaha yang satu dengan yang lainnya. Persaingan biasanya terjadi karena banyaknya produk sejenis yang dihasilkan oleh produsen. Agar dapat bertahan dalam menghadapi persaingan dan untuk meningkatkan pendapatan usaha maka pengusaha harus memiliki kemampuan berwirausaha yang tepat dan efektif. Adapun kemampuan berwirausaha merupakan syarat

¹⁴ Suryana, *Kewirausahaan: Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h. 6

¹⁵ Mulyadi Nitisutisno. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil* (Jakarta: Alfabeta, 2010), h.41

penting bagi para pengusaha untuk dapat meningkatkan kualitas di bidang produksi, mutu, teknologi, dan pemasaran untuk mendapatkan hasil pendapatan yang maksimal. Apabila masalah yang ada tidak diatasi maka akan menimbulkan dampak negatif terhadap pencapaian pendapatan usaha. Oleh karena itu, peneliti ingin mengetahui sejauh mana kemampuan berwirausaha dapat mempengaruhi pendapatan usaha anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut :

1. Apakah terdapat pengaruh permodalan terhadap pendapatan usaha?
2. Apakah terdapat pengaruh latar belakang pendidikan terhadap pendapatan usaha?
3. Apakah terdapat pengaruh pelayanan konsumen terhadap pendapatan usaha?
4. Apakah terdapat pengaruh tingkat persaingan terhadap pendapatan usaha?
5. Apakah terdapat pengaruh kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha?

C. Pembatasan Masalah

Dari masalah yang telah diidentifikasi peneliti hanya membatasi masalah pada “Pengaruh Kemampuan Berwirausaha terhadap Pendapatan Usaha Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur”.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah yang telah dikemukakan di atas, maka secara spesifik masalah penelitian dirumuskan, “Apakah terdapat Pengaruh Kemampuan Berwirausaha terhadap Pendapatan Usaha Anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur?”

E. Kegunaan Penelitian

Secara umum hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna bagi semua pihak baik secara teoretis maupun secara praktis:

1. Kegunaan Teoritis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang kemampuan berwirausaha, khususnya berkaitan dengan pendapatan usaha. Juga sebagai bahan yang berguna saat terjun langsung ke dunia kerja yang sesungguhnya tentang berbagai faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan usaha.

2. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan acuan, masukan serta referensi dalam pengembangan Koperasi dan UMKM melalui penerapan kemampuan berwirausaha yang tepat guna meningkatkan pendapatan usaha Koperasi dan UMKM.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA BERPIKIR DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

A. Deskripsi Teoretis

1. Pendapatan Usaha

Tujuan utama dari perusahaan adalah bagaimana perusahaan tersebut dapat mempertahankan bahkan mengembangkan kelangsungan usahanya yakni dengan menghasilkan barang dan jasa dalam kegiatan produksinya sehingga dapat meningkatkan aktiva dan ekuitas pemilik/pengusaha melalui perolehan pendapatan. Keberhasilan dalam mencapai tujuan tersebut adalah dengan memperoleh pendapatan usaha.

Pengertian pendapatan menurut Vernon Kam dalam Suwardjono mengemukakan bahwa pendapatan adalah kenaikan kotor dalam jumlah atau nilai aktiva dan modal, dan biasanya kenaikan tersebut berwujud aliran kas masuk ke unit usaha. Aliran kas masuk ini terjadi terutama akibat penciptaan melalui produksi dan penjualan output perusahaan¹⁶.

Charles W. Lamb dkk mengemukakan bahwa “pendapatan adalah harga yang dibebankan kepada para pelanggan dikalikan dengan jumlah unit terjual”¹⁷. Banyaknya output yang dihasilkan oleh perusahaan dan tingginya tingkat harga akan mempengaruhi tingkat pendapatan. Bila output yang dihasilkan semakin

¹⁶ Vernon, Kam dalam Suwarjhono. *Teori Akuntansi, Edisi Kedua* (Jakarta: BPFE, 2000), h. 34

¹⁷ Charles W. Lamb (et al), *Pemasaran Buku 2*, penerjemah David Octarevia (Jakarta: Salemba Empat, 2001), hal. 268-269

banyak dan harga jualnya meningkat maka pendapatan yang diterima oleh perusahaan tersebut akan semakin besar.

Pengertian pendapatan usaha adalah pendapatan yang berasal dari usaha utama perusahaan. Pendapatan ini diperoleh dari penjumlahan hasil produksi dikalikan dengan harga produk per unit.¹⁸ Rumus dari pendapatan total adalah sebagai berikut:

$$TR = P.Q$$

Keterangan:

TR = Total Revenue (Pendapatan Total)

P = Price (Harga jual out put)

Q = Quantity atau out put

Banyak output yang dihasilkan dan tingginya tingkat harga akan mempengaruhi tingkat pendapatan. Bila out put yang dihasilkan semakin banyak dan harga jualnya meningkat maka pendapatan total yang diterima akan semakin besar. Begitu pula sebaliknya bila out put yang dihasilkan kecil dan harga jualnya rendah maka akan menyebabkan pendapatan total yang diterima juga rendah atau sedikit.

Adapun pengertian pendapatan menurut FASB (*Financial Accounting Standards Board*) dalam SFAC (*Statement of Financial Accounting Concept*) No.3, yang dikutip oleh Sofyan Safiri Harahap mengemukakan bahwa “pendapatan adalah peningkatan arus masuk atau nilai asset selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan produksi barang, pemberian jasa atas

¹⁸ Showam Masjhuri *et al.*, *Pendapatan dan penyerapan tenaga kerja sector informal di kabupaten dati II Banyumas* (Purwokerto: Fakultas Ekonomi Universitas Jenderal Soedirman, 1993), h.20

pelaksanaan kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan”¹⁹. Selain itu, Pratama Raharja dan Manurung menyatakan bahwa pendapatan adalah total penerimaan seseorang atau perusahaan selama periode waktu tertentu²⁰.

Adapun menurut Paul A. Samuelson dan William Nordhaus menyatakan bahwa pendapatan didefinisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima seseorang atau rumah tangga atau perusahaan selama jangka waktu tertentu yang umumnya terdiri dari upah, atau penerimaan tenaga kerja, pendapatan dari kekayaan seperti sewa, bunga, dan deviden serta pembayaran transfer atau penerimaan dari pemerintah seperti tunjangan sosial atau asuransi pengangguran²¹.

Henry Simamora mengemukakan bahwa pendapatan (*revenue*) adalah kenaikan aktiva perusahaan atau penurunan kewajiban perusahaan (atau kombinasi dari keduanya) selama periode tertentu berasal dari pengiriman barang-barang, penyerahan jasa, atau kegiatan-kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan sentral perusahaan²². Dalam bukunya, Henry Simamora juga menyebutkan bahwa terdapat dua karakteristik pendapatan, yaitu bahwa pendapatan itu (1) muncul dari kegiatan-kegiatan pokok perusahaan dalam mencari laba; (2) sifatnya berulang-ulang dan berkesinambungan. Berikut adalah contoh-contoh dari pendapatan:

1. Penjualan atas barang/jasa, penjualan menggambarkan suatu ukuran dari kenaikan aktiva (biasanya dalam bentuk peningkatan arus kas atau piutang

¹⁹ Sofyan Safiri Harahap, *Teori Akuntansi*, Edisi Revisi, Cet ke – 6 (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2003), hal. 226

²⁰ Pratama Raharja dan M.Manurung. *Teori Ekonomi Mikro edisi 2* (Jakarta: LPFE UI,1999), h.12

²¹ Paul A Samuelson dan William Nordhaus, *Ekonomi Jilid 3* (Jakarta: Erlangga ,1997), h. 214

²² Henry Simamora, *Akuntansi: Basis Pengambilan Keputusan Bisnis* (Jakarta: Salemba Empat,2000), h.24

dagang) disebabkan penjualan produk atau persediaan barang dagangan perusahaan.

2. Pendapatan lain-lain (*Others Revenues*) adalah pendapatan yang dihasilkan dari kegiatan-kegiatan yang bukan merupakan kegiatan-kegiatan pokok perusahaan (tidak bertalian dengan penjualan barang atau jasa perusahaan) misalnya: pendapatan bunga, sewa atas gedung kantor tidak terpakai²³.

Sebagaimana yang dikemukakan oleh Frank & J. Imke bahwa:

*“Revenue is the gross increase in owner’s equity resulting from the operation for business. It result from the the sale of goods or service to costumers it also include item such as rental income property and interest income on money loaned”*²⁴. (Pendapatan merupakan penambahan kotor dari peningkatan modal sendiri yang dihasilkan dari kegiatan bisnis dan diperoleh dari penjualan barang dan jasa. Pendapatan juga termasuk pendapatan jasa dan bunga).

Senada yang dikemukakan oleh Carl S. Warrent et al mengemukakan bahwa pendapatan (*revenue*) adalah peningkatan modal pemilik yang diakibatkan oleh proses penjualan barang atau jasa kepada pembeli. Contoh dari pendapatan-pendapatan lainnya adalah pendapatan jasa atau fee, pendapatan sewa dan pendapatan komisi²⁵. Pengertian pendapatan kemudian diperkuat dengan pendapat dari Ken Langdon dan Alan Bonham yang mengemukakan bahwa *“Revenue refersto money received from selling the product of the business”*²⁶ (Pendapatan mengacu pada pendapatan uang yang diterima dari penjualan produk bisnis).

Dengan semakin meningkatkan jumlah penjualan dengan harga dan jumlah produk tertentu pada setiap kegiatan usaha akan meningkatkan pula pendapatan yang akan diperoleh. Hal tersebut tentunya akan meningkatkan keuntungan bagi perusahaan yang melakukan kegiatan usaha berupa penjualan produk kepada para konsumen. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan menurut

²³ Henry Simamora.,op.cit, h.25

²⁴ Frank J.Imke. *Accounting Principles and Practice, Second Edition*. (Ohio: South Western Ltd, 1998), p.11

²⁵ Carl S, Warren et al., *Pengantar Akuntansi Edisi 21 Jilid I* (Jakarta:Salemba Empat, 2005), h.63

²⁶ Ken Langdon dan Alan Bonham, *Understanding Accounts* (London:Capstone Publishing Ltd, 2006), p.88

Samuelson adalah modal, latar belakang pendidikan, sikap wirausaha, pelayanan, persaingan ketat, dan keterampilan yang dimiliki produsen dan karyawan²⁷.

Pendapatan yang diperoleh dalam suatu kegiatan usaha selain dipengaruhi oleh banyaknya jumlah unit yang produksi dan tingkat harga juga dipengaruhi oleh faktor lainnya seperti modal, latar belakang pendidikan, sikap wirausaha, pelayanan, persaingan ketat, dan keterampilan yang dimiliki oleh para produsen ataupun para pengusaha dalam kegiatan usahanya.

Menurut Mardiasmo bahwa “Pendapatan usaha (pendapatan operasional) adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil usaha pokok atau utama perusahaan, yaitu berupa penjualan (barang dagangan atau barang hasil produksi) dan pendapatan jasa (usaha)”²⁸. Pendapatan usaha ini terjadi berulang-ulang sejalan dengan aktivitas usaha perusahaan. Istilah pendapatan usaha yang digunakan dalam suatu industri adalah penjualan (*sales revenue*). Selain itu, menurut Idham Alamsyah bahwa pendapatan usaha merupakan selisih antara penerimaan terhadap total biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi²⁹.

Besarnya pendapatan diukur sebesar jumlah aktiva yang diterima. Misalnya, diukur dalam satuan uang sebesar pembebanan yang dilakukan terhadap pihak lain atas barang dagangan, produk atau jasa perusahaan yang telah diserahkan.

Menurut Sprouse dan Moonitz, Joseph V Corcello, menyatakan bahwa :
“Business revenue is income from activities that are ordinary for a particular corporation, company, partnership, or soleproprietorship. For some business such as manufacturing and/or grocery, most revenue is from the sale goods”.
 (Pendapatan usaha adalah pendapatan dari kegiatan-kegiatan yang biasa untuk

²⁷ Paul Samuelson dan Nordhaus W.D, *Ilmu Mikro Ekonomi* (Jakarta: Media Global Edukasi, 1999), h.121

²⁸ Mardiasmo, *Akuntansi Keuangan Dasar I, edisi ke 2, cet ke 2* (Yogyakarta: BPFE,1995), h.47-48

²⁹ Idham, Alamsyah. *Analisis Nilai Tambah dan Pendapatan Usaha Kemplang Rumah Tangga*. Jurnal Pembangunan Manusia, Mei 2007, h.22

perusahaan tertentu, perusahaan, kemitraan, atau kepemilikan tunggal. Bagi beberapa bisnis seperti manufaktur dan / atau toko, sebagian besar pendapatan dari penjualan barang)³⁰.

Dalam suatu perusahaan pendapatan usaha diperoleh melalui peningkatan jumlah aktiva yang diterima perusahaan yang berasal dari penyerahan barang atau jasa sebagai aktivitas utama perusahaan kepada pembeli dalam suatu periode tertentu yang dipengaruhi oleh sumber daya yang dimiliki perusahaan, kerja sama atau kemitraan serta rencana kerja yang baik.

Menurut Zaki Baridwan bahwa pendapatan usaha adalah aliran masuk kas atau kenaikan aktiva suatu badan usaha atau pelunasan hutangnya atau kombinasi keduanya selama periode yang berasal dari penyerahan barang dan jasa atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha³¹. Sedangkan Ahmad Belkai menyatakan bahwa pendapatan usaha adalah ukuran output perusahaan yang dihasilkan dari produk atau pengiriman barang dan penerimaan jasa selama satu periode³². Adanya kenaikan output yang dihasilkan oleh suatu perusahaan berupa penyerahan barang dan jasa akan meningkatkan kemampuan perusahaan untuk memperoleh pendapatan dalam usahanya.

Dari beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa pendapatan usaha adalah jumlah seluruh uang (penerimaan kotor) yang di terima seseorang atau perusahaan selama periode waktu tertentu yang diperoleh sebagai hasil dari kegiatan utama usaha berupa penjualan barang dan jasa (sebelum dikenakan biaya-biaya) dalam periode tertentu.

³⁰ Joseph V. Corcello, *Financial Accounting* (New York: McGraw-Hill Irwin Inc, 2008) , p.22

³¹ Zaki Baridwan, *Akuntansi Intermediate* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1990),h.34

³² Ahmad Belkai, *Teori Akuntansi* (Jakarta: Erlangga, 1992), h.160

2. Kemampuan Berwirausaha

Suatu usaha yang didirikan akan memiliki satu tujuan yakni agar dapat memperoleh hasil yang maksimal. Dalam hal ini seorang pengusaha yang merupakan subjek dari suatu usaha dituntut untuk dapat mengelola usahanya dengan kemampuan berwirausaha yang tepat sehingga kegiatan usaha yang dijalankan dapat tercapai sesuai dengan apa yang diharapkan. Apabila seorang pengusaha dapat memiliki kemampuan berwirausaha yang baik maka tujuan untuk memperoleh hasil yang maksimal akan tercapai.

Menurut Utami Munandar “ Kemampuan merupakan daya untuk melakukan suatu tindakan sebagai hasil dari pembawaan dan latihan”³³. Pernyataan tersebut menggambarkan bahwa kemampuan seseorang itu dapat berupa pembawaan atau bakat yang sudah dimilikinya sejak lahir, namun bagi yang tidak memilikinya kemampuan tersebut dapat pula diperoleh dari proses belajar dan berlatih.

Hal ini juga dikemukakan oleh Conny R.S yang berpendapat bahwa “kemampuan merupakan daya untuk melakukan suatu tindakan sebagai hasil dari pembawaan dan latihan”.³⁴ Dalam hal ini bahwa dengan kemampuan yang dimiliki oleh seseorang mampu menunjukkan suatu daya yang dimiliki oleh orang tersebut melalui suatu tindakan yang dapat membuahkan suatu hasil.

Menurut Sulistyio Budi mengatakan bahwa “kemampuan dapat ditingkatkan dengan latihan, kepandaian dapat ditingkatkan dengan belajar, sementara keterampilan dapat ditingkatkan dengan cara melakukan sesuatu dengan berulang-

²⁵ SS. Utami Munandar, *Mengembangkan Bakat dan Kreativitas Anak* (Jakarta: PT. Gramedia, 1990), h.17

²⁶ Conny R. Semiawan, *Memupuk Bakat dan Minat Sekolah Menengah* (Jakarta: Gramedia, 1991), h.7

ulang”³⁵. Kemampuan dapat terwujud jika terjadi penggabungan antara keterampilan dan pengetahuan yang memadai dan diwujudkan dalam perilaku yang nyata dalam kehidupan sehari-hari.

Cece Wijaya dan A. Tabrani Rusyan memberikan definisi bahwa kemampuan merupakan perilaku yang rasional untuk mencapai tujuan yang dipersyaratkan sesuai dengan kondisi yang diharapkan³⁶. Dalam setiap kemampuan akan melahirkan suatu tindakan yang berusaha mencapai tujuan dengan kondisi yang ideal. Mereka juga mengemukakan bahwa “kemampuan merupakan penggabungan dan aplikasi suatu keterampilan dan pengetahuan saling berpautan dan akhirnya muncul dalam bentuk perilaku nyata”³⁷.

Dari beberapa definisi yang telah dikemukakan bahwa kemampuan adalah kesanggupan untuk melakukan suatu tindakan yang diperoleh dari pendidikan dan latihan sehingga diperoleh pula suatu keterampilan dan keahlian tertentu serta terwujud dalam kegiatan dan perbuatan yang nyata dalam kehidupan sehari-hari.

Kewirausahaan dapat dikategorikan sebagai suatu kemampuan dimana tujuan yang ingin dicapai adalah menciptakan suatu keberhasilan. Kewirausahaan itu sendiri adalah suatu organisasi yang bertujuan memproduksi dan mendistribusikan jenis-jenis usaha baik berupa barang maupun jasa³⁸. Pendapat tersebut memberikan pengertian bahwa kewirausahaan bertujuan memproduksi dan mendistribusikan berbagai jenis usaha baik barang dan jasa kepada konsumen yang membutuhkan. Usaha jasa yang dimaksud sangatlah beragam seperti jasa di

³⁵ Sulistyono Budi, et.al., *Pengelolaan Karyawan* (Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1998), h.11

³⁶ Cece Wijaya dan A. Tabrani Rusyan, *Kemampuan Dasar Guru Dalam Proses Belajar Mengajar* (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1994), h.8

³⁷ Ibid., h. 8

³⁸ Kenneth E.E Verhard, *Business Principle and Management* (Ohio: South Western Publisher, 1990) p.4

bidang pariwisata, transportasi, telekomunikasi, pengiriman barang dan lain sebagainya.

Adapun menurut Drucker dalam Suryana, kewirausahaan adalah kemampuan menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda. Bahkan kewirausahaan secara sederhana sering juga diartikan sebagai prinsip atau kemampuan berwirausaha³⁹. Dengan demikian seorang pelaku usaha harus mampu mengorganisasikan sumber daya kemudian mengoperasikan serta memperhitungkan resiko demi perolehan keuntungan yang maksimal.

Menurut Faisol ciri-ciri wirausaha yang berhasil adalah sebagai berikut:

1. Berani mengambil resiko
2. Kreatif dan inovatif
3. Memiliki visi
4. Mempunyai tujuan yang berkelanjutan
5. Percaya diri
6. Mandiri
7. Aktif, energik dan menghargai waktu
8. Memiliki konsep diri positif
9. Berpikir positif
10. Bertanggung jawab secara pribadi
11. Selalu belajar dan menggunakan umpan balik⁴⁰.

Menurut Joseph Schumpeter bahwa wirausaha merupakan:

“Enterprenuer as the person who destroys the exiting economic order by introducing new products and services, by creating new forms of organization or by exploiting new row materials. (Wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa baru dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru, atau dengan kata lain orang yang melihat peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut)”⁴¹.

³⁹ Suryana, *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h.14

³⁶ Faisol, *Kalau Begitu, Saya Berani Berwirausaha: Jilid 1 Memahami dan Mengembangkan Sikap Kewirausahaan* (Jakarta: Bina Rena Pariwara, 2002), h. 42

⁴¹ Buchari Alma, *Panduan Perkuliahan Kewirausahaan* (Bandung: Alfabeta, 2000) h. 21

Pernyataan tersebut menekankan bahwa wirausaha adalah orang yang tanggap terhadap peluang dan mampu memanfaatkan peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi. Pengertian wirausaha disini menekankan pada setiap orang yang memulai sesuatu bisnis yang baru.

Hal ini senada dengan pendapat Tropman dan Moningstar dalam bukunya *Entrepreneurial System for the 1990's*, menyebutkan wirausaha adalah kombinasi dari pemikir dan pelaksana. Wirausaha melihat peluang untuk produk atau jasa baru, suatu kebijakan baru, atau cara baru untuk memecahkan masalah-masalah. Tetapi seorang wirausaha juga berbuat sesuatu mengenai apa yang dilihatnya. Wirausaha berusaha memberi dampak pada sistem dan ide-idenya, produk atau jasa. Kombinasi berpikir dan bekerja inilah yang dikerjakan oleh wirausaha.⁴²

Seorang wirausaha dalam melakukan kegiatan usahanya memiliki tujuan yang terarah yang pada akhirnya akan menciptakan suatu pelayanan yang terbaik dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Seperti yang tercantum dalam Instruksi Presiden Republik Indonesia No.4 Tahun 1995 tentang Gerakan Nasional Memasyarakatkan dan Membudayakan Kewirausahaan (GNMMK), terdapat konsep-konsep sebagai berikut:

1. Kewirausahaan adalah semangat, sikap, perilaku, kemampuan seseorang dalam menangani usaha dan atau kegiatan yang mengarah pada upaya mencari, menciptakan, menerapkan cara kerja teknologi dan produk baru dengan meningkatkan efisiensi dalam rangka memberikan pelayanan yang lebih baik dan atau memperoleh keuntungan yang lebih besar.
2. Wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan.
3. Pengusaha adalah seseorang yang berusaha mencari keuntungan dengan memiliki dan mengelola sendiri perusahaannya atau bersama-sama orang lain dengan atau tanpa bantuan manajemen profesional⁴³.

Teori tersebut mengungkapkan bahwa seseorang yang memiliki jiwa kewirausahaan adalah orang yang memiliki semangat, sikap, perilaku, dan

⁴² Umi Sukamti Nirbito, *Manajemen Perusahaan Kecil dan Kewirausahaan: Konsep, Prinsip, dan Aplikasi* (Dirjen Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan Nasional: Proyek Pengembangan Guru Sekolah Menengah IBRD Loan No.3979, 2000), h.52

⁴³ Faisol, *op.cit*, h.58

kemampuan. Kemampuan disini adalah kemampuan dalam menangani usahanya. Ia berusaha mencari serta menerapkan suatu cara kerja dan produk baru. Dengan tidak mengabaikan untuk terus meningkatkan efisiensi dalam rangka memperoleh keuntungan yang lebih besar. Keuntungan di sini adalah laba yang diperoleh dari pendapatan yang telah dikurangi oleh biaya-biaya.

Menurut Rambat Lupiyoadi, wirausaha didefinisikan sebagai berikut: “Wirausaha adalah orang yang melaksanakan proses penciptaan kesejahteraan atau kekayaan dan nilai tambah melalui peneloran dan penetasan gagasan, memadukan sumber daya dan merealisasikan gagasan tersebut menjadi kenyataan”⁴⁴.

Dalam hal ini diterangkan bahwa seorang wirausaha itu tidak hanya sebagai seorang penggagas ide saja tetapi lebih dari itu ia harus mampu merealisasikannya dengan segenap kemampuan atau sumber daya yang dimilikinya. Selain itu, seorang wirausaha mampu menciptakan kesejahteraan bagi dirinya dengan mendapatkan nilai tambah berupa uang melalui sebuah gagasan.

Menurut Suryana bahwa wirausaha merupakan kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses⁴⁵. Dengan demikian, inti dari wirausaha adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda melalui berpikir kreatif dan bertindak inovatif untuk menciptakan peluang dan mendapatkan keuntungan besar.

Senada dengan yang dikemukakan oleh Zimmerer dalam Suryana yang mengatakan bahwa kewirausahaan merupakan penerapan kreatifitas dan inovasi untuk memecahkan masalah dan upaya memanfaatkan peluang yang dihadapi

⁴⁴ Rambat Lupiyoadi, *Wawasan Kewirausahaan* (Jakarta: FE UI, 1998) h.3

⁴⁵ Suryana, op.cit, h.2

setiap hari⁴⁶. Dalam definisi ini ditekankan bahwa seseorang wirausaha merupakan orang yang mampu kreatif dan inovatif dalam melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut.

Menurut Geoffrey G. Meredith dalam bukunya yang berjudul *Kewirausahaan, Teori dan Praktek*, mengemukakan bahwa kemampuan berwirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat kesempatan-kesempatan bisnis, mengumpulkan sumber-sumber daya yang dibutuhkan guna mengambil keuntungan dan mengambil tindakan yang tepat guna memastikan sukses⁴⁷. Dalam hal ini wirausaha dapat diartikan orang-orang yang memiliki kemampuan secara intuisi dalam melihat dan mengelola setiap peluang yang ada, yaitu kesempatan usaha yang dimanfaatkan untuk memperoleh pendapatan maupun keuntungan menuju kesuksesan.

Orang yang melakukan kegiatan kewirausahaan tersebut dikenal dengan wirausahawan. Maskur Wiratmo mengungkapkan kemampuan yang harus dimiliki seseorang wirausaha diantaranya diukur dari:

1. Kemampuan kreatif dan inovatif
2. Kemampuan untuk berhubungan dengan hal yang tidak terstruktur dan tidak terprediksi yang berhubungan dengan proses inovatif.
3. Keinginan untuk berprestasi.
4. Kemampuan merencanakan realistis.
5. Kemampuan berorientasi kepada tugas dan hasil.
6. Objektivitas.
7. Berani menanggung resiko.
8. Kemampuan sebagai pengorganisasi dan administrator wirausaha dalam mengidentifikasi dan mengumpulkan orang berbakat untuk mencapai tujuan.”⁴⁸

⁴⁶ Suryana, op.cit, h.14

⁴⁷ Geofferey G Meredith, *Kewirausahaan Teori dan Praktek* (Jakarta:Pustaka Binaman Pressindo, 2000), h.3

⁴⁸ Maskur Wiratmo, *Pengantar Kwirausahaan Kerangka Dasar Memasuki Dunia Bisnis* (Yogyakarta: BPFE, 1996), p. 5-6

Dari uraian di atas dapat diketahui bahwa seseorang wirausaha memiliki ciri kemampuan berinovasi, kemampuan untuk berprestasi, berorientasi pada tugas dan hasil, objektivitas, berani menanggung resiko serta tanggung jawab untuk mencapai suatu tujuan yang diharapkan yakni mampu memperoleh hasil yang menguntungkan bagi dirinya.

Menurut Encyclopedia of America dalam Moko P. Astamoen, bahwa kemampuan berwirausaha merupakan pengusaha yang memiliki keberanian untuk mengambil resiko dengan menciptakan produksi, termasuk modal, tenaga kerja dan bahan, dan dari usaha bisnis mendapatkan profit/laba⁴⁹.

Suryana dalam bukunya berjudul Kewirausahaan mengemukakan bahwa:

“Kemampuan berwirausaha merupakan fungsi dari perilaku kewirausahaan dalam mengombinasikan kreativitas dan inovasi, kerja keras, berorientasi pada tugas dan hasil, dan keberanian mengambil resiko untuk memperoleh peluang”⁵⁰.

Seorang wirausaha dituntut untuk memiliki kepercayaan terhadap kemampuannya sendiri. Seperti kemampuan yang harus dimiliki wirausaha yang dikutip dari pendapat Sutrisno Iwantono adalah sebagai berikut:

1. Umumnya mereka memiliki rasa percaya diri yang kuat untuk bekerja secara independen, bekerja keras dan mereka juga memiliki pemahaman komprehensif tentang resiko yang harus diambil demi mencapai sukses.
2. Mereka memiliki visi bisnis yang kuat, yang kemudian diterjemahkan ke dalam suatu tujuan.
3. Mereka memiliki daya kreatif dan inovasi tinggi untuk selalu menemukan dan mencoba ide-ide baru.
4. Biasanya mereka menikmati berbagai tantangan dan berani mengambil resiko dengan perkembangan yang terjadi disekelilingnya”⁵¹.

⁴⁹ Moko P. Astamoen, *Enterprenuership dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia* (Bandung: Alfabeta, 2008), h. 51

⁵⁰ Suryana, op.cit ,h.62

Menurut Michael P.Peters bahwa kemampuan berwirausaha berhubungan dengan pendirian bahwa seseorang dapat melaksanakan proses wirausaha dengan berhasil, orang-orang yang yakin mereka mempunyai kapasitas untuk melakukan wirausaha, dan kecenderungan bertindak dengan baik⁵². Kemampuan berwirausaha yang tinggi menghasilkan inisiatif dan ketekunan yang lebih baik sehingga meningkatkan kinerja sedangkan kemampuan berwirausaha yang rendah akan mengurangi upaya sehingga menurunkan kinerja. Pengusaha yang memiliki kemampuan dalam wirausaha yang tinggi mampu berpikir secara berbeda dibandingkan yang memiliki kemampuan dalam wirausaha yang rendah.

Senada dengan yang dikemukakan Ikaputera bahwa kemampuan berwirausaha merupakan fungsi dari perilaku kewirausahaan dalam mengkombinasikan kreativitas dan inovasi, berorientasi pada tugas, dan keberanian menghadapi resiko untuk memperoleh peluang⁵³. Dalam hal ini kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha ialah mampu mengkombinasikan kreativitas dan inovasi, berorientasi pada tugas dan keberanian untuk menghadapi resiko untuk memperoleh kesuksesan.

Menurut Robert Hisrich dalam Buchari Alma bahwa : *“Enterprenuer ability is the process of creating something different with value by devoting the necessary time and effort, assuming the accompanying financial, psychological, and social risks and receiving the resulting rewards of monetary and personal satisfaction.* Kemampuan wirausaha merupakan suatu proses menciptakan sesuatu yang berbeda dengan mengabdikan seluruh waktu dan tenaganya disertai dengan menanggung resiko keuangan, kejiwaan, sosial, dan menerima balas jasa dalam bentuk uang dan kepuasan pribadinya”⁵⁴.

⁵¹ Sutrisno Iwantono, *Kiat Sukses Berwirausaha: Strategi Baru Mengelola Usaha Kecil dan Menengah* (Jakarta: PT. Grasindo, 2002), h.112-113

⁵² Michael P.Peters. *Entrepreneurship* (Jakarta: Salemba Empat, 2008), h.74

⁵³ Ika Putera, *Sukses Wirausaha Sukses Profit*, Jurnal Ekonomi, 2000 FPIPS UPI Bandung, h.3

⁵⁴ Buchari Alma, *Kewirausahaan* (Jakarta: Alfabeta, 2010), h. 52

Dalam hal ini seorang wirausaha dalam menjalankan kegiatan usahanya dituntut untuk memiliki kemampuan untuk mencapai hasil yang maksimal dalam hal ini memperoleh pendapatan sebagai balas jasa dalam bentuk uang atas keberhasilannya dalam mencapai kesuksesan usaha.

Namun demikian seorang wirausaha tidak terlepas dari berbagai macam resiko, dimana ia harus siap menghadapinya. Seperti yang dikemukakan oleh Richard Cantillon bahwa wirausaha sebagai satu individu atau seseorang yang bekerja dalam kondisi dimana pengeluaran telah diketahui dan tertentu, tetapi besar penghasilannya yang tidak diketahui dan tidak menentu⁵⁵.

Penghasilan tidak menentu karena permintaan pasar di masa datang tidak dapat diramalkan. Yang dimaksud dengan penghasilan dalam konsteks ini adalah hasil penjualan. Seorang wirausaha harus memiliki kemampuan agar penghasilan yang didapatkan dalam jumlah maksimal.

Seorang wirausaha juga dituntut untuk memiliki kualitas pribadi yang nampak dalam kemampuannya mengelola usaha. Menurut Richard Cantillon dalam Moko P. Astamoen bahwa cakupan atau kemampuan yang dimiliki oleh seorang wirausaha meliputi:

1. Manusia yang mempunyai sikap mental, wawasan, kreativitas, inovasi, ide, motivasi, cita-cita.
2. Berusaha atau berproses untuk mengisi peluang dalam usaha jasa atau barang untuk tujuan ekonomi.
3. Memperoleh laba dan pertumbuhan usaha.
4. Berhubungan dengan pembeli atau pelanggan yang membutuhkan jasa atau barang yang dijualnya dengan selalu memberikan kepuasan.
5. Berani menghadapi resiko yang sudah diperhitungkan⁵⁶.

⁵⁵ Buchari Alma, op.cit, h. 52

⁵⁶ Moko P. Astamoen. op.cit, h.51

Menurut Buchari Alma dalam bukunya yang berjudul *Kewirausahaan* mengemukakan bahwa kemampuan yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha meliputi:

1. Berpijak pada landasan disiplin
2. Berani mengambil resiko
3. Kreatif dan inovasi
4. Berorientasi pada tugas dan hasil
5. Memiliki pandangan jauh ke depan⁵⁷.

Seorang pengusaha selain harus memiliki sikap mental yang menunjang kegiatan usahanya dituntut pula untuk memiliki kemampuan berwirausaha yang efektif. Menurut Moko P. Astamoen mengemukakan bahwa kemampuan berwirausaha terkait dengan kemampuan yang dimiliki oleh pribadi pengusaha, seorang pengusaha seyogyanya mampu mengendalikan diri, berdisiplin, tidak gentar mengambil resiko, berorientasi pada tugas dan hasil, kreatif dan inovatif, berorientasi pada masa depan, ulet serta memiliki visi dalam menjalankan usaha dan kehidupannya⁵⁸.

Richard Cantillon dalam Dwi Riyanti mengemukakan bahwa kemampuan berwirausaha merupakan kemampuan seorang inkubator gagasan baru yang selalu berusaha menggunakan sumber daya secara optimal untuk mencapai tingkat pendapatan paling tinggi⁵⁹. Dalam hal ini, seseorang yang memiliki kemampuan wirausaha akan mampu menciptakan gagasan/ide kreatif dan inovatif sehingga dapat menggunakan sumber daya untuk menghasilkan produk/jasa yang optimal untuk memperoleh pendapatan yang maksimal.

⁵⁷ Buchari, Alma op.cit, h.172-173

⁵⁸ Moko P. Astamoen, loc.cit, h. 88-89

⁵⁹ Benedicta Prihatin Dwi Riyanti, *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian* (Jakarta: Grasindo, 2003), h.23

Menurut Suharyadi, dkk bahwa keuntungan yang diperoleh bagi seseorang yang memiliki kemampuan wirausaha meliputi memiliki kebebasan mencapai tujuannya sendiri, menunjukkan potensi secara penuh, kebebasan melakukan perubahan, menciptakan lapangan kerja, mendapatkan pengakuan dari masyarakat, dan mendapatkan laba yang maksimal⁶⁰.

Bagi seorang pengusaha tentunya akan memperoleh keuntungan dari segenap kemampuan wirausaha yang dimilikinya meliputi kebebasan mencapai tujuan, dapat menunjukkan potensinya, menciptakan lapangan kerja serta pengakuan dari masyarakat atas keberhasilan yang telah dicapai olehnya, dan mendapatkan laba yang maksimal. Laba dalam hal ini dipengaruhi oleh pendapatan, apabila pendapatan yang diperoleh meningkat maka laba yang diperoleh juga akan meningkat. Begitu pula sebaliknya apabila pendapatan yang diperoleh menurun, maka laba yang diperoleh juga akan menurun.

Menurut Dun Steincoff & John F.Burgerss dalam Suryana bahwa terdapat tujuh alasan seseorang memiliki kemampuan wirausaha, yaitu:

1. Alasan untuk memperoleh pendapatan tertinggi
2. Alasan untuk memperoleh kepuasan karir
3. Alasan untuk kebanggaan diri
4. Alasan untuk menjadi pemilik usaha
5. Alasan untuk menciptakan konsep/ide baru
6. Alasan untuk kesejahteraan jangka panjang
7. Alasan untuk memberikan kontribusi kepada masyarakat⁶¹.

Dalam lingkungan usaha yang semakin kompetitif, seorang wirausaha dituntut untuk memiliki kemampuan wirausaha yang tinggi untuk dapat

⁶⁰ Suharyadi, dkk, *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Dini* (Jakarta: Salemba Empat, 2007), h.8

⁶¹ Suryana, op.cit, h.55

mengelola usahanya demi mencapai keberhasilan usaha. Selain itu, seorang wirausaha harus memiliki kemampuan untuk menciptakan nilai tambah dengan jalan mengkombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Dari beberapa teori di atas dapat disimpulkan bahwa kemampuan berwirausaha adalah kemampuan seseorang dalam mengelola usaha untuk mencapai hasil yang maksimal dan mengembangkan usahanya dengan mampu berorientasi pada tugas dan hasil, memiliki keberanian mengambil resiko, adanya daya kreatif dan inovatif, dan berorientasi pada masa depan dalam menjalankan usaha dan kehidupannya untuk memperoleh kesuksesan.

3. Industri Kecil

Menurut Kamus Ekonomi menyatakan bahwa industri adalah suatu kelompok aktivitas ekonomi yang berkaitan yang diklasifikasikan sesuai dengan jenis dari barang atau jasa yang disediakan⁶².

Industri kecil tergolong dalam batasan usaha kecil menurut Undang-undang No.9 tahun 1995 tentang usaha kecil, maka batasan usaha kecil sebagai berikut :

Industri kecil adalah kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tanga maupun suatu badan, bertujuan untuk memproduksi barang ataupun jasa untuk diperniagakan secara komersial, yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta dan mempunyai nilai penjualan pertahun sebesar Rp. 1 milyar atau kurang⁶³.

Menurut Kementrian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menegkop dan UKM), bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK),

⁶² Christopher Pass...[et.al], *Kamus Lengkap Ekonomi*, Edisi ke-2, Penerjemah Tumpal Rumapea dan Posman Haloho (Jakarta : Erlangga, 1994), h. 506

⁶³ Anonimous. *Rencana Induk Pengembangan Industri Kecil Menengah 2002-2004*. Buku 1, Kebijakan dan Strategi Umum Pengembangan Industri Kecil Menengah. Departemen Perindustrian dan Perdagangan. 2002, h. 1

termasuk Usaha Mikro (UMi), adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sementara itu, usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan⁶⁴.

Menurut Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Definisi UKM yang disampaikan menurut UU No 20 Tahun 2008:

- (1) Usaha Kecil adalah dengan kriteria sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).
- (2) Usaha Menengah adalah dengan kriteria sebagai berikut: memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah)⁶⁵.

Batasan mengenai skala usaha menurut BPS (yaitu berdasarkan kriteria jumlah tenaga kerja) yang mulai dicoba di lingkungan Menperindag yaitu:

- a. Industri dan Dagang Mikro (ID-Mikro) : 1-4 orang
- b. Industri dan Dagang Kecil (ID-Kecil) : 5-19 orang
- c. Industri dan dagang Menengah (ID-Menengah) : 20-99 orang
- d. Industri dan Dagang Besar (ID-Besar) : 100 orang ke atas.

⁶⁴ Anonimous, op.cit., h.1

⁶⁵ Saiman Leonardus. *Kewirausahaan Teori Dan Praktek* (Jakarta: Salemba Empat, 2011), h.68

4. Penelitian Terdahulu

1. Nefi Harfiani (2003) melakukan penelitian dengan judul Hubungan Kemampuan Berwirausaha dengan Pendapatan Usaha (Studi kasus pengusaha warung telekomunikasi (Wartel) di Bekasi). Hasil penelitiannya bahwa kemampuan berwirausaha berhubungan positif terhadap penjualan.
2. Siti Suryani (2003) melakukan penelitian dengan judul Hubungan Kemampuan Berwirausaha dengan Volume Penjualan (Studi kasus pengusaha industri kecil konveksi di Kalibata Jakarta Selatan). Hasil penelitiannya bahwa kemampuan berwirausaha berhubungan positif terhadap volume penjualan.
3. Indratmoko (2010) melakukan penelitian dengan judul Pengaruh Pendidikan, Pelatihan dan Kemampuan Berwirausaha terhadap Pendapatan (Studi kasus anggota KBU Kabupaten Subang). Hasil penelitiannya bahwa Pendidikan, Pelatihan dan Kemampuan Berwirausaha berpengaruh positif terhadap Pendapatan.

B. Kerangka Berpikir

Setiap usaha pada dasarnya menginginkan untuk memperoleh pendapatan yang maksimal, hal ini karena di samping untuk mempertahankan kelangsungan hidup suatu usaha juga untuk menambah modal serta mengembangkan usahanya. Namun, seperti halnya tersebut bagi pengusaha industri kecil dan menengah tidaklah semudah yang diperkirakan, apalagi dalam perkembangannya tingkat persaingan suatu usaha yang semakin meningkat sehingga dapat mempengaruhi perolehan pendapatan usaha para pengusaha.

Pendapatan dalam suatu usaha akan mempengaruhi tingkat keberhasilan dari suatu industri. Pendapatan bagi suatu industri merupakan suatu sumber keuangan untuk membiayai segala kegiatan usahanya. Semakin besar pendapatan usaha yang diperoleh, maka semakin besar pula kemampuan untuk membiayai semua pengeluaran dari kegiatan-kegiatan yang dilakukan oleh suatu kegiatan usaha, demikian pula sebaliknya. Banyak faktor yang dapat mempengaruhi pendapatan usaha tersebut antara lain permodalan, latar belakang pendidikan, pelayanan konsumen, tingkat persaingan, dan kemampuan berwirausaha.

Salah satu upaya untuk mendukung pengusaha dalam tercapainya pendapatan usaha yang diharapkan yakni dengan kemampuan berwirausaha yang tepat dan efektif. Kemampuan berwirausaha merupakan kemampuan seseorang dalam mengelola usaha untuk mencapai hasil yang maksimal dan mengembangkan usahanya dengan mampu mengendalikan diri, berani mengambil resiko, berorientasi pada tugas dan hasil, kreatif dan inovatif, berorientasi pada masa depan, serta memiliki visi dalam menjalankan usaha dan kehidupannya untuk memperoleh kesuksesan.

Di dalam diri seorang wirausaha selain harus memiliki sikap mental yang menunjang kegiatan usahanya dituntut pula untuk memiliki kemampuan dalam berwirausaha. Hal yang penting dalam diri seorang wirausaha adalah sadar bahwa kemampuan dalam berwirausaha tersebut perlu dimiliki. Tidak menjadi masalah jika kemampuan itu masih sedikit, tetapi terus mau belajar dan selalu mengasah kemampuannya dalam praktik usaha agar semakin hari semakin dapat mengembangkan usahanya untuk mencapai hasil yang maksimal.

Kemampuan berwirausaha bertujuan membina pengusaha menuju posisi yang menguntungkan dan kuat dalam melawan kekuatan yang menentukan persaingan. Posisi ini menentukan apakah kemampulabaan suatu kegiatan usaha berada di atas atau di bawah rata-rata yang lainnya. Kegiatan usaha yang dapat menempatkan dirinya dengan baik akan dapat memperoleh tingkat pendapatan yang paling tinggi. Begitu pula sebaliknya yang tidak dapat menempatkan dirinya dengan baik, maka akan memperoleh pendapatan yang minimal atau rata-rata.

Seorang pengusaha tidak akan berhasil apabila tidak memiliki kemampuan berwirausaha yang tepat dan efektif. Keberhasilan dari suatu kegiatan usaha dapat dilihat dari kemampuan seorang pengusaha untuk mengelola kegiatan usaha dengan tepat dan efektif disertai dengan melihat peluang untuk produk atau jasa baru, suatu kebijakan baru, atau cara baru untuk memecahkan masalah-masalah yang dihadapi. Dengan asumsi jika semakin meningkat kemampuan berwirausaha yang dimiliki pada diri seorang pengusaha, maka pendapatan usaha yang diperoleh akan meningkat pula. Dan sebaliknya, jika semakin rendah kemampuan berwirausaha maka mengakibatkan pendapatan yang diperoleh akan berkurang.

C. Perumusan Hipotesis

Berdasarkan deskripsi teoretis dan kerangka berfikir diatas, maka hipotesis penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut : “Terdapat pengaruh positif kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha”. Semakin tinggi kemampuan berwirausaha, maka akan semakin tinggi pula pendapatan usaha.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Tujuan Penelitian

Berdasarkan masalah-masalah yang telah peneliti lakukan, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan pengetahuan yang tepat (sahih, benar, valid) dan dapat dipercaya (dapat diandalkan, reliabel) tentang pengaruh kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel (KIKM) di Jakarta Timur.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Koperasi Industri Kayu dan Meubel (KIKM) yang beralamat di Jalan Pahlawan Revolusi No.2 Kelurahan Klender Kecamatan Duren Sawit Jakarta Timur. Tempat tersebut dipilih sebagai tempat penelitian karena merupakan wadah berkumpulnya para pengusaha meubel yang secara unit usaha para pengusaha meubel bergabung menjadi anggota di KIKM Jakarta Timur dalam jumlah besar. Selain itu, para pengusaha meubel juga sangat variatif ditinjau dari tingkat keberhasilan usahanya.

Waktu penelitian berlangsung selama tiga bulan, terhitung sejak bulan September 2012 sampai dengan bulan November 2012. Dengan alasan waktu tersebut merupakan waktu yang tepat bagi peneliti untuk dapat lebih memfokuskan diri pada kegiatan penelitian.

C. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *survei*. Metode ini dipilih karena sesuai dengan tujuan penelitian yang ingin dicapai, yakni untuk memperoleh informasi yang bersangkutan dengan status gejala pada saat penelitian dilakukan. Jenis data yang digunakan adalah data primer menggunakan pendekatan regresi linier sederhana untuk melihat pengaruh antara variabel bebas (Kemampuan Berwirausaha) terhadap variabel terikat (Pendapatan Usaha).

D. Populasi Dan Teknik Pengambilan Sampel

Populasi adalah gabungan dari seluruh elemen yang berbentuk peristiwa, hal atau orang yang memiliki karakteristik yang serupa yang menjadi pusat seorang peneliti⁶⁶. Selain itu, menurut Sudjana, “Populasi adalah seluruh subyek penelitian atau totalitas semua nilai yang mungkin menghitung hasil atau pengukuran, kuantitatif maupun kualitatif mengenai karakteristik tertentu dari semua anggota kumpulan yang lengkap dan jelas yang ingin dipelajari sifat-sifatnya”⁶⁷.

Adapun populasi dalam penelitian ini adalah semua anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel (KIKM) yang merupakan para pengusaha meubel yaitu sebanyak 134 pengusaha. Berdasarkan klasifikasi skala usaha menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 bahwa kategori usaha kecil ialah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000 - Rp 2.500.000.000⁶⁸. Adapun sampel yang digunakan untuk penelitian ini adalah 30% dari jumlah populasi

⁶⁶ Sugiyono. *Metode Penelitian Administrasi* (Bandung: Alfabeta:2007), h.90

⁶⁷ Sudjana, *Metoda Statistika* (Bandung:Tarsito, 2002), h.6

⁶⁸ Saiman Leonardus.,op.cit, h.68

yaitu sebanyak 40 pengusaha meubel yang merupakan anggota KIKM, dimana hal ini merujuk pada pendapat Suharsimi Arikunto bahwa “jika peneliti mempunyai beberapa ratus subjek dalam populasi, maka mereka dapat menentukan kurang lebih 25%-30% dari jumlah subjek tersebut”⁶⁹. Menurut Roscoe yang dikutip oleh Sugiyono bahwa “ukuran sampel yang layak dalam penelitian adalah antara 30 sampai dengan 500”⁷⁰.

Tabel III.1
Perhitungan Jumlah Sampel

No	Populasi	Sampel (30%)
1	134	40

Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah teknik acak sederhana. Teknik ini digunakan karena di dalam pengambilan subjek penelitian, peneliti memberikan hak yang sama kepada setiap subjek untuk memperoleh kesempatan yang sama untuk dipilih tanpa memperhatikan strata yang ada di dalam populasi.

E. Instrumen Penelitian

1. Pendapatan Usaha (Variabel Y)

a. Definisi Konseptual

Pendapatan usaha adalah jumlah seluruh uang (penerimaan kotor) yang di terima seseorang atau perusahaan selama periode waktu tertentu yang diperoleh sebagai hasil dari kegiatan usaha berupa penjualan barang dan jasa (sebelum dikenakan biaya-biaya) dalam periode tertentu.

⁶⁹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek* (Bandung: Rineka Cipta, 2002), h.108

⁷⁰ Sugiyono.,op.cit., h.90

b. Definisi Operasional

Pendapatan usaha adalah hasil pendapatan yang berupa total pendapatan kotor dalam bentuk uang yang diterima akibat dari penjualan yang dilakukan selama periode tertentu. Pendapatan usaha diukur dengan menggunakan kuesioner dengan cara mengisi besarnya pendapatan kotor rata-rata tiap bulannya pada masing-masing anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel Jakarta Timur dalam kurun waktu 3 bulan terakhir.

2. Kemampuan Berwirausaha (Variabel X)**a. Definisi Konseptual**

Kemampuan berwirausaha adalah kemampuan seseorang dalam mengelola usaha untuk mencapai hasil yang maksimal dan mengembangkan usahanya dengan mampu berorientasi pada tugas dan hasil, memiliki keberanian mengambil resiko, adanya daya kreatif dan inovatif, dan berorientasi pada masa depan dalam menjalankan usaha dan kehidupannya untuk memperoleh kesuksesan.

b. Definisi Operasional

Kemampuan berwirausaha adalah kemampuan dalam diri seorang pengusaha dalam mengelola usaha untuk mencapai hasil yang maksimal dan memperoleh kesuksesan dalam usaha. Kemampuan berwirausaha dapat diukur dengan skala likert dengan menggunakan instrumen yang tercermin melalui indikator-indikator. Adapun indikator yang mencerminkan kemampuan berwirausaha yaitu mampu berorientasi pada tugas dan hasil, memiliki keberanian menghadapi resiko, adanya daya kreatif dan inovasi dan mampu berorientasi ke masa depan dalam usaha.

c. Kisi-Kisi Instrumen Kemampuan Berwirausaha

Kisi-kisi instrumen kemampuan berwirausaha yang disajikan pada bagian ini merupakan kisi-kisi instrumen yang digunakan untuk mengukur variabel kemampuan berwirausaha yang diujicobakan dan juga sebagai kisi-kisi instrumen final yang digunakan untuk mengukur variabel kemampuan berwirausaha. Kisi-kisi ini disajikan dengan maksud untuk memberikan informasi mengenai butir-butir yang drop setelah dilakukan uji validitas dan uji realibilitas serta analisis butir soal dan untuk memberikan gambaran sejauh mana instrumen final masih mencerminkan indikator variabel kemampuan berwirausaha.

Tabel III.2
Kisi-Kisi Instrumen Variabel X
(Kemampuan Berwirausaha)

Variabel	Indikator	No. Butir Uji Coba		Drop	No. Butir Final	
		+	-		+	-
Kemampuan Wirausaha	Mampu berorientasi pada tugas dan hasil	1,2,3,4,5	6,7	7	1,2,3,4,5	6
	Memiliki keberanian menghadapi resiko	8,9,12,13	10,11	12	7,8,11	9,10
	Adanya daya kreatif dan inovasi	14,15,16,17,18,19,20	-	15,20	12,13,14,15,16	-
	Mampu berorientasi ke masa depan dalam usaha	21,22,24,25,26	23	-	17,18,20,21,22	19

Untuk pengisian skala Likert dalam instrumen penelitian telah disediakan alternatif jawaban yang sesuai serta nilai 1 sampai dengan 5 dengan tingkat jawaban sebagai berikut:

Tabel III.3
Skala Penilaian Instrumen Penelitian Variabel X

No	Alternatif Jawaban	Positif	Negatif
1	SS = Sangat setuju	5	1
2	S = Setuju	4	2
3	KS = Kurang setuju	3	3
4	TS = Tidak setuju	2	4
5	STS = Sangat tidak setuju	1	5

d. Validasi Instrumen Kemampuan Berwirausaha

Proses pengembangan instrumen kemampuan berwirausaha dimulai dengan penyusunan instrumen berbentuk butir pertanyaan yang mengacu kepada indikator-indikator variabel kemampuan berwirausaha yang terlihat pada tabel III.2.

Tahap berikutnya konsep instrumen dikonsultasikan kepada dosen pembimbing berkaitan dengan validitas konstruk yaitu seberapa jauh instrumen tersebut mengukur variabel kemampuan berwirausaha. Setelah disetujui kemudian instrumen tersebut diujicobakan kepada 30 responden yaitu anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur.

Proses validasi dilakukan dengan menganalisis data hasil uji coba instrumen yaitu validitas butir dengan menggunakan koefisien korelasi antar skor butir dengan skor total instrumen. Rumus yang digunakan untuk menghitung uji coba validitas yaitu:

$$r_{it} = \frac{\sum x_i x_t}{\sqrt{(X_i^2)(X_t^2)}} \quad 71$$

Keterangan:

- r_{it} = Koefisien antara skor butir soal dengan skor total instrumen
 X_i = Deviasi skor dari X_i
 X_t = Deviasi skor dari X_t

Kriteria batas minimum pernyataan yang diterima adalah $r_{tabel} = 0,361$. Jika $r_{hitung} > r_{tabel}$ maka butir pertanyaan dianggap valid. Sedangkan jika $r_{hitung} < r_{tabel}$ maka butir pertanyaan dianggap tidak valid dan tidak digunakan (drop). Berdasarkan perhitungan dari 26 butir pernyataan yang divalidasikan ternyata ada 22 butir pernyataan yang memenuhi kriteria atau valid dan sisanya sebanyak 4 butir pernyataan dinyatakan tidak valid atau drop sehingga tidak digunakan dalam instrumen final.

Setelah dilakukan uji coba, selanjutnya pernyataan yang valid dihitung realibilitasnya dengan *Alpha Cronbach*, yaitu:⁷²

$$r_{tt} = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum Si^2}{St^2} \right)$$

keterangan :

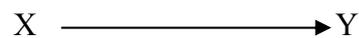
- r_{tt} = Koefisien realibilitas tes
 k = Cacah butir
 Si = Varian skor butir
 St = Varian skor total

⁷¹ S. Margono, *Metodologi Penelitian Pendidikan* (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), h.131

⁷² Ibid, h.191

F. Konstelasi Hubungan Antar Variabel

Sesuai dengan hipotesis yang diajukan bahwa terdapat pengaruh positif antara variabel X (Kemampuan Berwirausaha) terhadap variabel Y (Pendapatan usaha), maka konstelasi hubungan antara variabel X dan variabel Y dapat digambarkan sebagai berikut :



Keterangan :

X : Variabel Bebas (Kemampuan Berwirausaha)

Y : Variabel Terikat (Pendapatan Usaha)

→ : Arah Pengaruh

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dilakukan dengan uji regresi dan korelasi dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mencari Persamaan Regresi: $\hat{Y} = a + bX$

Didapat dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\hat{Y} = a + bX \quad 73$$

Keterangan :

\hat{Y} : Persamaan Regresi

X : Variabel bebas

a : Konstanta

b : Koefisien arah regresi

Menghitung nilai a dan b dapat dengan rumus:

⁷³ Sudjana, *Metode Statistik* (Bandung: PT Tarsito, 2005), h. 312

$$a = \frac{(\sum Y_i)(\sum X_i^2) - (\sum X_i)(\sum X_i \cdot Y_i)}{n(\sum X_i^2) - (\sum X_i)^2}$$

$$b = \frac{n(\sum X_i \cdot Y_i) - (\sum X_i)(\sum Y_i)}{n(\sum X_i^2) - (\sum X_i)^2}$$

2. Uji Persyaratan Analisis

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui data yang diperoleh dan yang akan diolah memiliki distribusi normal atau tidak. Pengujian dilakukan terhadap galat taksiran regresi Y atas X dengan menggunakan Liliefors pada taraf signifikan (α) = 0,05. Rumus yang digunakan adalah:⁷⁴

$$L_o = F(Z_i) - S(Z_i)$$

Keterangan :

L_o = Harga mutlak terbesar

$F(Z_i)$ = Peluang angka baku

$S(Z_i)$ = Proporsi angka baru

Hipotesis Statistik :

H_o : Galat taksiran regresi Y atas X berdistribusi normal

H_i : Galat taksiran regresi Y atas X berdistribusi tidak normal

Kriteria Pengujian :

Jika $L_{tabel} > L_{hitung}$, maka H_o diterima, berarti galat taksiran regresi Y atas X berdistribusi normal.

⁷⁴ Sudjana, op.cit., h.466

3. Uji Hipotesis

a. Uji Keberartian Regresi

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah persamaan regresi yang diperoleh berarti atau tidak berarti.

Dengan hipotesis statistik:

$$H_0 : \beta \leq 0$$

$$H_1 : \beta > 0$$

Kriteria pengujian keberartian regresi adalah:

Tolak H_0 jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka regresi berarti

Terima H_0 jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka regresi tidak berarti.

Regresi dinyatakan berarti (signifikan) jika menolak H_0 .

b. Uji Linieritas Regresi

Pengujian ini dimaksudkan untuk mengetahui apakah persamaan regresi yang diperoleh berbentuk linier atau tidak linier.

Dengan hipotesis statistik:

$$H_0: Y = \alpha + \beta X$$

$$H_1: Y \neq \alpha + \beta X$$

Kriteria pengujian linieritas regresi adalah:

Terima H_0 jika $F_{hitung} < F_{tabel}$ maka regresi linier

Tolak H_0 jika $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka regresi tidak linier

Persamaan regresi dinyatakan linier jika menerima H_0 .

Langkah perhitungan keberartian regresi terlihat pada tabel ANAVA III.4

Tabel III.4

ANOVA ⁷⁵

Sumber Varians	DK	Jumlah Kuadrat	Rata-rata Jumlah Kuadrat (RJK)	F hitung	F table
Total (T)	N	$\sum Y^2$	-	-	-
Regresi (a)	1	$\frac{(\sum Y)^2}{N}$	-	-	-
Regresi (b/a)	1	b. $\sum xy$	$\frac{JK(b/a)}{db(b/a)}$	*) $\frac{RJK(b/a)}{RJK(S)}$	$\frac{F(1-\alpha)}{(1, n-2)}$ $F_{hitung} > F_{tabel}$ Regresi Berarti
Residu (S)	n-2	JK(T)-JK(a)-JK (b/a)	$\frac{JK(S)}{db(s)}$		
Tuna Cocok (TN)	k-2	JK(S)-JK(G)	$\frac{JK(TC)}{db(TC)}$	**) $\frac{RJK(TC)}{RJK(G)}$	$\frac{F(1-\alpha)}{(k-2, n-k)}$ $F_{hitung} < F_{tabel}$ Regresi Berbentuk Linier
Galat (G)	n-k	$\sum \left\{ Y^2 - \frac{(\sum Y)^2}{N} \right\}$	$\frac{JK(G)}{db(G)}$		

Keterangan : *) Persamaan regresi berarti

**) Persamaan regresi linier

c. Perhitungan Koefisien Korelasi

Menghitung koefisien korelasi Product Moment (r_{xy}) dari Pearson

dengan rumus sebagai berikut:

⁷⁵ Pudji Muljono, *Validasi Instrumen dan Teknik Analisis Data*. Disampaikan pada Lokakarya Peningkatan Suasana Akademik Jurusan Ekonomi FIS-UNJ tanggal 28 Juli-1 Agustus 2003, p. 36

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

76

Keterangan:

X : skor dari tes pertama (instrumen A)

Y : skor dari tes kedua (instrumen B)

XY : hasil kali skor X dengan Y untuk setiap responden

X² : kuadrat skor instrumen A

Y² : kuadrat skor instrumen B

Perhitungan koefisien korelasi juga dilakukan untuk mengetahui arah dan tingkat keterikatan hubungan antara variabel X dengan variabel Y. Menurut Sugiyono bahwa pedoman untuk interpretasi koefisien korelasi adalah sebagai berikut⁷⁷:

Tabel III.5
Interpretasi Koefisien Korelasi

Besarnya nilai r	Interpretasi
0,000-0,199	Sangat rendah
0,200-0,399	Rendah
0,400-0,599	Sedang
0,600-0,799	Kuat
0,800-1,000	Sangat Kuat

4. Uji Keberartian Koefisien Korelasi (Uji-t)

Untuk mengetahui signifikan koefisien korelasi digunakan uji t dengan rumus:

$$t_{hitung} = \frac{r \sqrt{(n-2)}}{\sqrt{(1-r^2)}} \quad 78$$

⁷⁶ Suharsimi Arikunto. op.cit., h. 170

⁷⁷ Sugiyono, op.cit., h.214

⁷⁸ Sudjana, op.cit., h. 99

Keterangan:

t_{hitung} = Skor signifikansi koefisien korelasi
 r = Koefisien korelasi product moment
 n = Banyaknya data

Hipotesis statistik:

$H_0 : \beta \leq 0$

$H_1 : \beta > 0$

Kriteria pengujian:

Tolak H_0 jika $t_{hitung} > t_{tabel}$, maka koefisien korelasi signifikan.

Terima H_0 jika $t_{hitung} < t_{tabel}$, maka koefisien korelasi tidak signifikan.

Hal ini dilakukan pada taraf signifikan (α) = 0.05 dengan derajat

kebebasan (DK) = $n - 2$, jika H_0 ditolak maka koefisien korelasi signifikan.

5. Perhitungan Koefisien Determinasi

Selanjutnya diadakan perhitungan koefisien determinasi (penentu) yaitu untuk mengetahui besarnya variasi variabel Y ditentukan oleh variabel X.

Rumus koefisien determinasi adalah sebagai berikut:

$$KD = r_{xy}^2 \quad 79$$

Dimana:

KD = Koefisien Determinasi
 r_{xy} = Koefisien korelasi product moment

⁷⁹ M. Pabundu Tika, Metodologi Riset Bisnis (Jakarta: Bumi Aksara, 2006), h.99

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum

1. Karakteristik Responden

a. Menurut Jenis Kelamin

Pada responden anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur yang merupakan pengusaha meubel memiliki rata-rata terbesar yakni berjenis kelamin laki-laki. Berikut ini merupakan tabel klasifikasi responden berdasarkan jenis kelamin.

Tabel IV.1
Jenis Kelamin

Jenis Kelamin	Jumlah	Prosentase
Laki-laki	29	72,5%
Perempuan	11	27,5%
Jumlah	40	100%

Sumber: data primer diolah, 2012.

Berdasarkan tabel di atas, responden yang berjenis kelamin laki-laki lebih banyak yaitu sebesar 29 orang pengusaha atau sebesar 72,5% sedangkan responden yang berjenis kelamin perempuan hanya berjumlah 11 orang pengusaha atau sebanyak 27,5%.

b. Menurut Tingkat Usia

Pada responden anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur yang merupakan pengusaha meubel memiliki rata-rata terbesar berumur 31

sampai 40 tahun. Berikut ini merupakan tabel klasifikasi responden berdasarkan tingkat usia.

Tabel IV.2
Tingkat Usia

Usia	Jumlah	Dalam prosentase
< 30 tahun	2	5%
31-40 tahun	19	47,5%
41-50 tahun	13	32,5%
>50 tahun	6	15%
Jumlah	40	100%

Sumber: data primer diolah, 2012.

Berdasarkan tabel di atas, responden yang memiliki usia kurang dari 30 tahun memiliki jumlah paling sedikit yaitu hanya 2 orang pengusaha atau sebesar 5% dan responden yang berusia lebih dari 50 tahun berjumlah 6 orang pengusaha atau sebesar 15% sedangkan responden yang berusia 41-50 tahun berjumlah 13 orang pengusaha atau sebesar 32,5%. Pada responden dengan usia 31-40 tahun memiliki jumlah paling banyak yaitu 19 orang pengusaha atau sebesar 47,5%.

c. Menurut Tingkat Pendidikan

Pada responden anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur yang merupakan pengusaha meubel memiliki rata-rata terbesar dalam tingkat pendidikan terakhir yaitu SMA. Berikut ini merupakan tabel klasifikasi responden berdasarkan tingkat pendidikan.

Tabel IV.3
Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah	Prosentase
SMP	5	12,5%
SMA	25	62,5%
S1	10	25%
Jumlah	40	100%

Sumber: data primer diolah, 2012.

Berdasarkan tabel di atas, pendidikan terakhir responden dengan lulusan SMP yaitu hanya sebanyak 5 orang pengusaha atau sebesar 12,5% sedangkan responden yang memiliki tingkat pendidikan lulusan S1 adalah sebanyak 10 orang pengusaha atau sebesar 25%. Adapun tingkat pendidikan responden dengan lulusan SMA memiliki jumlah paling banyak yakni 25 orang atau sebesar 62,5%.

d. Menurut Jumlah Tenaga Kerja

Pada responden anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur yang merupakan pengusaha meubel memiliki rata-rata terbesar melibatkan tenaga kerja berjumlah 5-10 orang tenaga kerja. Berikut ini merupakan tabel klasifikasi responden berdasarkan jumlah tenaga kerja yang dilibatkan.

Tabel IV.4
Jumlah Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang di libatkan	Jumlah	Prosentase
< 5 orang	7	17,5%
5-10 orang	18	45%
11-15 orang	10	25%
> 15 orang	5	12,5%
Jumlah	40	100%

Sumber :data primer diolah, 2012.

Berdasarkan tabel di atas, responden yang melibatkan tenaga kerja lebih dari 15 orang tenaga kerja memiliki jumlah paling sedikit yaitu hanya 5 orang pengusaha atau sebesar 12,5% sedangkan responden yang melibatkan jumlah tenaga kerja kurang dari 5 orang tenaga kerja dan antara 10-15 orang tenaga kerja masing-masing adalah 7 orang pengusaha atau sebesar 17,5% dan 10 orang pengusaha atau sebesar 25%. Adapun paling banyak responden melibatkan 5-10 orang tenaga kerja yaitu sebanyak 18 orang pengusaha atau sebesar 45%.

e. Menurut Modal Awal

Pada responden anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur yang merupakan pengusaha meubel memiliki rata-rata terbesar menggunakan modal awal usaha berkisar sebesar 31 juta sampai 40 juta. Berikut ini merupakan tabel klasifikasi responden berdasarkan modal awal yang digunakan dalam menjalankan usaha.

Tabel IV.5
Modal Awal

Modal	Jumlah	Dalam prosentase
< 20 juta	3	7,5%
21-30 juta	11	27,5%
31-40 juta	19	47,5%
>40 juta	7	17,5%
Jumlah	40	100%

Sumber: data primer diolah, 2012.

Berdasarkan tabel di atas, responden yang menggunakan modal awal berkisar kurang dari 20 juta hanya sebanyak 3 orang pengusaha atau sebesar 7,5% dan responden yang menggunakan modal awal berkisar lebih dari 40 juta adalah sebanyak 7 orang pengusaha atau sebesar 17,5%. Adapun responden yang menggunakan modal awal berkisar 31 juta sampai 40 juta memiliki jumlah paling banyak yaitu 19 orang pengusaha atau sebesar 47,5%.

B. Deskripsi Data

Deskripsi data hasil penelitian dimaksudkan untuk menyajikan gambaran secara umum mengenai penyebaran atau distribusi data. Skor yang akan disajikan setelah diolah dari data mentah dengan menggunakan statistik deskriptif yaitu skor rata-rata dan simpangan baku atau standar deviasi.

Berdasarkan jumlah variabel kepada masalah penelitian maka deskripsi data dikelompokkan menjadi dua. Kedua variabel tersebut adalah pendapatan usaha sebagai variabel Y dan kemampuan berwirausaha sebagai variabel X. Adapun responden pada penelitian ini sebanyak 40 pengusaha meubel yang merupakan anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur. Hasil perhitungan statistik deskriptif masing-masing variabel secara lengkap diuraikan sebagai berikut:

1. Data Pendapatan Usaha

Data mengenai pendapatan usaha diperoleh melalui pengisian instrumen penelitian yang disebarkan bersama-sama dengan kuesioner kemampuan berwirausaha yang diisi langsung oleh 40 responden anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur yang merupakan para pengusaha meubel. Dalam hal ini yang dimaksud dengan pendapatan usaha dalam penelitian ini adalah pendapatan kotor rata-rata yang di terima atau total penjualan yang di peroleh dalam kurun waktu 3 bulan terakhir.

Dari data pendapatan usaha (Y) yang terkumpul di peroleh nilai tertinggi sebesar 75 (Rp 75.000.000,-) dan nilai terendah 30 (Rp 30.000.000), dengan nilai rata-rata (\bar{Y}) sebesar 51,48 artinya semakin tinggi nilai rata-rata pendapatan usaha maka semakin tinggi pula pendapatan usaha pada setiap responden, varians (S^2) sebesar 151,895 artinya tingkat variasi nilai atau sebaran data pada variabel Y adalah sebesar 151,895 dimana semakin besar nilai varians maka nilai sebaran data semakin bervariasi dan simpangan baku (SD) sebesar 12,325 artinya ketidakakuratan atau penyimpangan nilai dugaan atau persebaran nilai-nilai

pengamatan Y terhadap nilai rata-ratanya pada garis regresi adalah sebesar 12,325 (perhitungan terdapat pada lampiran 19).

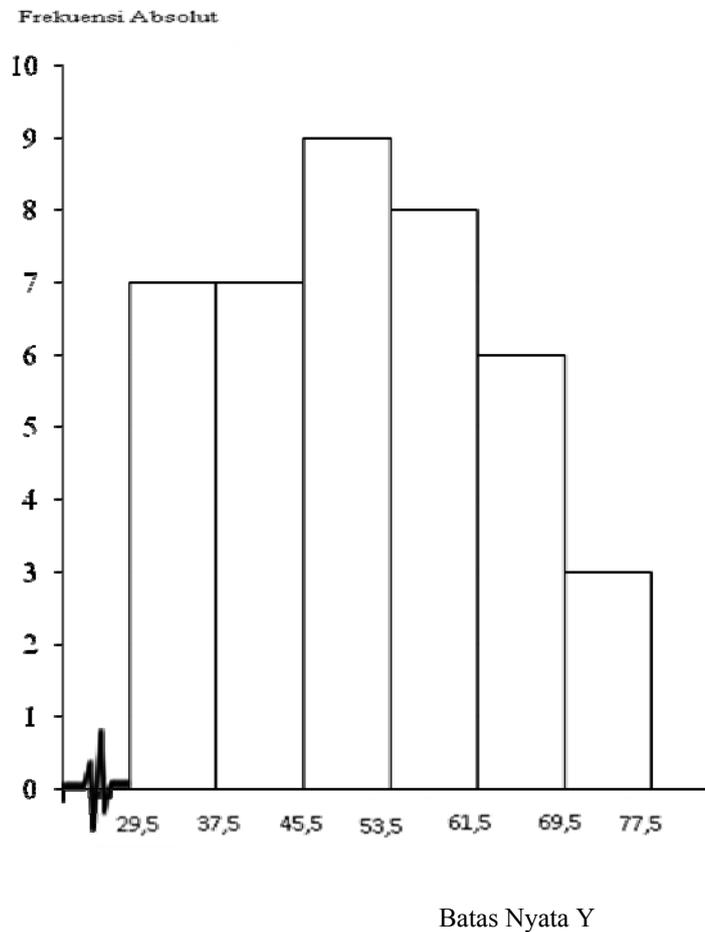
Distribusi frekuensi data pendapatan usaha dapat dilihat pada tabel IV.6 di bawah ini. Diketahui rentang nilai 45, banyaknya kelas interval 6, dan panjang kelas interval 8 (data pendapatan usaha dalam jutaan rupiah).

Tabel IV.6
Distribusi Frekuensi Pendapatan Usaha
(Variabel Y)

No	Kelas Interval	Frek Absolut	Frek Relatif	Batas Bawah	Batas Atas
1	30-37	7	17,5%	29,5	37,5
2	38-45	7	17,5%	37,5	45,5
3	46-53	9	22,5%	45,5	53,5
4	54-61	8	20%	53,5	61,5
5	62-69	6	15%	61,5	69,5
6	70-77	3	7,5%	69,5	77,5
	Jumlah	40	100%		

Sumber: data primer yang diolah, 2012

Berdasarkan tabel distribusi frekuensi pada tabel IV.6 dapat dilihat bahwa frekuensi kelas tertinggi variabel pendapatan usaha yaitu 9 responden yang terletak pada kelas interval ketiga yakni antara pendapatan 46 juta-53 juta dengan frekuensi relatif sebesar 22,5% sedangkan frekuensi terendah adalah 3 responden yang terletak pada kelas interval keenam yakni antara pendapatan 70juta-77juta dengan frekuensi relatif 7,5%. Untuk mempermudah penafsiran data pendapatan usaha dapat dilihat pada gambar grafik histogram gambar IV.1



Gambar IV.1
Grafik Histogram Pendapatan Usaha

Berdasarkan grafik histogram pada gambar IV.1 dapat dilihat bahwa frekuensi kelas tertinggi variabel pendapatan usaha yaitu sembilan terletak pada kelas interval ketiga yakni antara pendapatan 46 juta-53 juta dengan frekuensi relatif sebesar 22,5% dan frekuensi terendah adalah tiga terletak pada interval keenam yakni antara pendapatan 70 juta-77 juta dengan frekuensi relatif sebesar 7,5%.

2. Data Kemampuan Berwirausaha

Kemampuan berwirausaha memiliki 22 pernyataan dalam instrumen penelitian yang telah melalui proses validasi dan realibilitas. Kemampuan berwirausaha terbagi dalam empat indikator, yakni mampu berorientasi pada tugas dan hasil, memiliki keberanian dalam menghadapi resiko, adanya daya kreatif dan inovasi, dan mampu berorientasi ke masa depan dalam usaha.

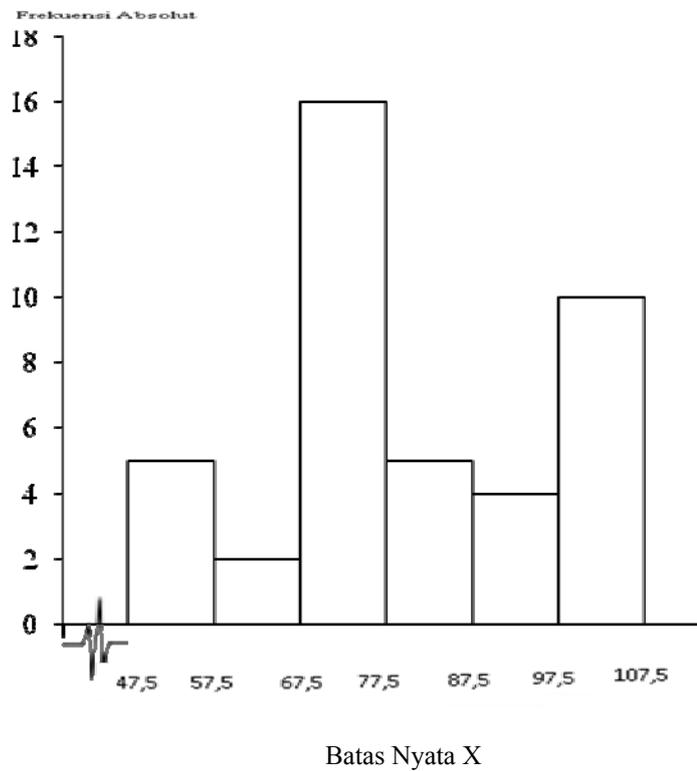
Data kemampuan berwirausaha diperoleh melalui pengisian instrumen penelitian yang berupa kuesioner model skala Likert sebanyak 22 pernyataan yang diisi oleh 40 anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur. Berdasarkan data yang terkumpul, diperoleh skor terendah 48, skor tertinggi 105, rata-rata skor kemampuan berwirausaha (\bar{X}) sebesar 83,55 artinya semakin tinggi rata-rata skor kemampuan berwirausaha maka semakin tinggi pula kemampuan berwirausaha pada setiap responden, varians (S^2) sebesar 198,100 artinya tingkat variasi skor atau sebaran data pada variabel X adalah sebesar 198,100 dimana semakin besar nilai varians maka nilai sebaran data semakin bervariasi dan simpangan baku (SD) sebesar 14,075 artinya ketidakakuratan atau penyimpangan nilai dugaan atau persebaran nilai-nilai pengamatan X terhadap nilai rata-ratanya pada garis regresi adalah sebesar 14,075 (perhitungan terdapat pada lampiran 19). Perbandingan skor teoritis dengan skor rata-rata kemampuan berwirausaha yaitu sebesar 75,95% maka variabel kemampuan berwirausaha dikategorikan baik. Distribusi frekuensi data kemampuan berwirausaha dapat dilihat pada tabel IV.7 di bawah ini. Diketahui rentang skor 57, banyak kelas interval 6, dan panjang kelas interval 10.

Tabel IV.7
Distribusi Frekuensi Kemampuan Berwirausaha
(Variabel X)

No	Kelas Interval	Frek Absolut	Frek Relatif	Batas Bawah	Batas Atas
1	48-57	5	12,5%	47,5	57,5
2	58-67	2	5%	57,5	67,5
3	68-77	16	40%	67,5	77,5
4	78-87	5	12,5%	77,5	87,5
5	88-97	4	10%	87,5	97,5
6	97-107	10	25%	97,5	107,5
	Jumlah	40	100%		

Sumber: data primer yang diolah, 2012

Berdasarkan tabel distribusi frekuensi pada tabel IV.7 dapat dilihat bahwa frekuensi kelas tertinggi variabel kemampuan berwirausaha yaitu 16 responden yang terletak pada kelas interval ketiga yakni antara jumlah skor 68-77 dengan frekuensi relatif sebesar 40% sedangkan frekuensi kelas terendah adalah 2 responden yang terletak pada kelas interval kedua yakni antara jumlah skor 58-67 dengan frekuensi relatif 5%. Untuk mempermudah penafsiran data pendapatan usaha dapat dilihat pada gambar grafik histogram gambar IV.2



Gambar IV.2
Grafik Histogram Kemampuan Berwirausaha

Berdasarkan grafik histogram pada gambar IV.2 dapat dilihat bahwa frekuensi kelas tertinggi variabel kemampuan berwirausaha yaitu enam belas terletak pada kelas interval ketiga yakni antara jumlah skor 68-77 dengan frekuensi relatif sebesar 40% dan frekuensi kelas terendah adalah dua terletak pada interval kedua yakni antara jumlah skor 58-67 dengan frekuensi relatif sebesar 5%.

Tabel IV.8
Rata-rata Hitung Skor Indikator Kemampuan Berwirausaha

Indikator	Jml Soal	Skor Rata-Rata	Persentase
1. Mampu berorientasi pada tugas dan hasil	6	162,5	26,12%
2. Memiliki keberanian dalam menghadapi resiko	5	152,4	24,49%
3. Adanya daya kreatif dan inovasi	5	155,6	25,01%
4. Mampu berorientasi ke masa depan dalam usaha	6	151,7	24,38%

Sumber: data primer yang diolah, 2012.

Σ =Jumlah skor rata-rata indikator

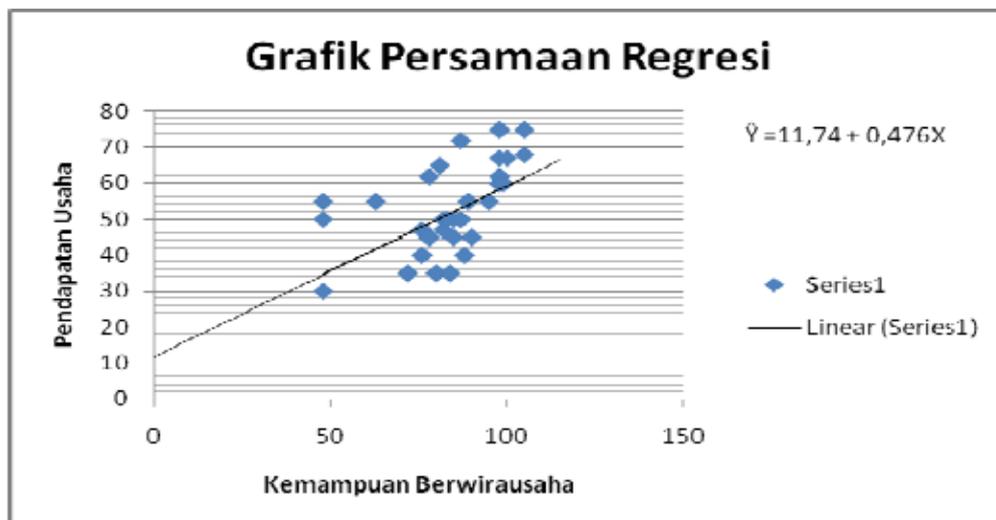
$$\Sigma=(162,5+152,4+155,6+151,7) = 622,2$$

Menurut perhitungan tabel IV.8 diatas dapat disimpulkan bahwa dari variabel kemampuan berwirausaha yaitu indikator mampu berorientasi pada tugas dan hasil memperoleh skor rata-rata tertinggi dari indikator lainnya yakni sebesar 162,5 atau 26,12% dengan demikian dapat dikatakan bahwa pengaruh paling besar dalam kemampuan berwirausaha adalah pada indikator mampu berorientasi pada tugas dan hasil, sedangkan indikator kemampuan berwirausaha yang memiliki skor rata-rata paling rendah adalah indikator mampu berorientasi ke masa depan dalam usaha yaitu sebesar 151,7 atau 24,38% dengan demikian dapat dikatakan bahwa pengaruh paling kecil dalam kemampuan berwirausaha adalah pada indikator mampu berorientasi ke masa depan dalam usaha. Dalam hal ini, dengan semakin meningkatnya persaingan membuat para anggota KIKM tidak dapat memastikan keberlangsungan usahanya di masa depan. (perhitungan pada lampiran 35).

C. Analisis Data

1. Persamaan Regresi

Analisis regresi linier sederhana terhadap kedua variabel penelitian yaitu kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha menghasilkan koefisien arah regresi sebesar 0,476 dan konstanta sebesar 11,74. Jadi, besar pengaruh antara kemampuan berwirausaha (variabel X) terhadap pendapatan usaha (variabel Y), memiliki persamaan regresi $\hat{Y}=11,74 + 0,476X$ (perhitungan pada lampiran 21), dapat dilukiskan pada gambar berikut:



Gambar IV.3
Persamaan Garis Regresi

Persamaan regresi tersebut menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu skor kemampuan berwirausaha akan mengakibatkan kenaikan pendapatan usaha sebesar 0,476 juta pada konstanta 11,74 juta.

2. Uji Persyaratan Analisis

Pengujian normalitas galat taksiran regresi Y atas X dilakukan dengan Uji Liliefors pada taraf signifikan ($\alpha = 0,05$) untuk sampel sebanyak 40 orang responden. Pengujian ini dilakukan dengan melihat L_{hitung} atau data $|F_{zi}-S_{zi}|$ terbesar, dengan kriteria pengujian berdistribusi normal apabila $L_{hitung} (L_o) < L_{tabel} (L_t)$, dan sebaliknya apabila $L_{hitung} (L_o) > L_{tabel} (L_t)$ maka galat taksiran regresi Y atas X tidak berdistribusi normal.

Hasil perhitungan Uji Liliefors menyimpulkan bahwa galat taksiran regresi Y atas X berdistribusi normal diperoleh $L_{hitung} (L_o)$ maksimum sebesar 0,111 sedangkan $L_{tabel} (L_t)$ pada taraf nyata (α) 0,05 diperoleh nilai sebesar 0,140. Ini berarti $L_{hitung} (L_o) < L_{tabel} (L_t)$ (perhitungan pada lampiran 26). Dengan demikian penelitian dapat dilanjutkan pada pengujian hipotesis yang menggunakan analisis korelasi dan regresi. Untuk lebih jelasnya hasil perhitungan tersebut dapat dilihat pada tabel IV.9 berikut:

Tabel IV.9
Hasil Uji Normalitas Galat Taksiran

No.	Galat Taksiran	Lo	Ltabel (0,05)	Keputusan	Keterangan
1	Y atas X	0,111	0,140	Terima Ho	Normal

3. Uji Hipotesis

Hipotesis penelitian ini adalah “Terdapat pengaruh positif kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha”. Selanjutnya dilakukan uji keberartian dan linearitas persamaan regresi kemampuan berwirausaha

terhadap pendapatan usaha yang hasil perhitungannya dapat dilihat dalam tabel IV.10.

Tabel IV.10
ANAVA untuk Uji Keberartian dan Kelinearan Persamaan Regresi
Kemampuan Berwirausaha dengan Pendapatan Usaha

Sumber Varians	Dk	Jumlah Kuadrat (JK)	Rata-rata Jumlah Kuadrat (RJK)	F _{hitung}	F _{tabel}
Total	40	112220,00			
Regresi (a)	1	105987,03			
Regresi (b/a)	1	1887,50	1887,50	16,51*	4,10
Sisa	38	4345,48	114,35		
Tuna Cocok (k-2)	18	-48446,52	-2691,47	-1,02**	2,12
Galat Taksir (n-k)	20	52792,00	2639,60		

Keterangan:

*): regresi berarti $F_{hitung} (16,51) > F_{tabel} (4,10)$

**): regresi linier $F_{hitung} (-1,02) < F_{tabel} (2,12)$

Pada tabel distribusi F yang digunakan untuk mengukur keberartian regresi dengan menggunakan dk pembilang 1 dan dk penyebut $(n-2) = 38$ pada $\alpha = 0,05$ di peroleh $F_{hitung} = 16,51$ sedangkan $F_{tabel} = 4,10$. Dari hasil pengujian seperti ditunjukkan pada tabel IV.11 menunjukkan bahwa $F_{hitung} 16,51 > F_{tabel} 4,10$. Jadi dapat disimpulkan bahwa koefisien regresi berarti (perhitungan pada lampiran 29).

Pada tabel distribusi F yang digunakan untuk mengukur linieritas regresi dengan dk pembilang $(k-2) = 18$ dan dk penyebut $(n-k) = 20$ dengan $\alpha = 0,05$ di peroleh $F_{hitung} = -1,02$ sedangkan $F_{tabel} = 2,12$. Hal ini menunjukkan bahwa $F_{hitung} -1,02 < F_{tabel} 2,12$ yang berarti koefisien regresi linier (proses perhitungan pada lampiran 30).

Hasil pengujian pada tabel IV.10 di atas menyimpulkan bahwa bentuk pengaruh kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha adalah linier dan berarti. Hal ini di tunjukan dengan menguji signifikansi pengaruh kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha ($\alpha = 0,05$). Hipotesis menunjukkan bahwa bukan secara kebetulan kemampuan berwirausaha mempunyai pengaruh terhadap pendapatan usaha.

Setelah dilakukan uji keberartian dan kelinieran regresi, tahap selanjutnya adalah melakukan perhitungan koefisien korelasi. Perhitungan koefisien korelasi digunakan untuk mengetahui arah dan tingkat keterikatan hubungan antara variabel X dan variabel Y. Hipotesis mengatakan apabila $r_{xy} > 0$ maka berhubungan positif. Hasil perhitungan koefisien korelasi antara kemampuan berwirausaha mempunyai hubungan positif terhadap pendapatan usaha yaitu diperoleh koefisien korelasi $r_{xy} = 0,550$ (perhitungan pada lampiran 32). Untuk uji signifikansi koefisien korelasi dapat dilihat pada tabel IV.11

Tabel IV.11
Pengujian Signifikansi Koefisien Korelasi (uji-t)
Kemampuan Berwirausaha (X) dan Pendapatan Usaha (Y)

Koefisien antara	Koefisien Korelasi	t_{hitung}	t_{tabel}
X dan Y	0,550	4,06	1,68

Keterangan: $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $4,06 > 1,68$ maka H_0 ditolak atau terdapat koefisien korelasi yang signifikan antara variabel X dan variabel Y.

Berdasarkan pengujian signifikansi koefisien korelasi pada tabel IV.11, diperoleh besarnya $t_{hitung} = 4,06 > t_{tabel} = 1,68$ (perhitungan pada lampiran 33). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa koefisien korelasi $r_{xy} = 0,550$ adalah signifikan.

Uji koefisien determinasi dilakukan untuk mengetahui besarnya prosentase variasi variabel Y yang ditentukan oleh variabel X. Hasil perhitungan koefisien determinasi $r_{xy}^2 = (0,550)^2 = 0,3027$. Hal ini berarti sebesar 30,27% variasi pendapatan usaha (variabel Y) ditentukan oleh kemampuan berwirausaha (variabel X), sedangkan 69,73% variasi pendapatan usaha (variabel Y) ditentukan oleh faktor lainnya (perhitungan pada lampiran 34).

D. Interpretasi Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian dan proses perhitungan yang telah dilakukan yaitu kepada 40 responden mengenai pengaruh kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha anggota Koperasi Kayu dan Meubel di Jakarta Timur terdapat pengaruh positif antara kemampuan berwirausaha dengan pendapatan usaha. Sesuai dengan teori yang disajikan sebelumnya bahwa kemampuan wirausaha merupakan kemampuan yang dimiliki seorang inkubator gagasan baru yang selalu berusaha menggunakan sumber daya secara optimal untuk mencapai tingkat pendapatan paling tinggi.

Hasil perhitungan untuk mengetahui bagaimana pendapatan usaha dapat diprediksi melalui kemampuan berwirausaha, maka dilakukan perhitungan koefisien regresi linier sederhana dan didapat persamaan regresi $\hat{Y} = 11,74 + 0,476X$, yang artinya menunjukkan bahwa setiap kenaikan satu skor kemampuan berwirausaha akan mengakibatkan kenaikan pendapatan usaha sebesar 0,476 juta pada konstanta 11,74 juta.

Hasil perhitungan uji keberartian dan linearitas koefisien regresi diperoleh nilai keberartian $F_{hitung} 16,51 > F_{tabel} 4,10$ sehingga dapat dikatakan bahwa koefisien regresi adalah signifikan karena $F_{hitung} > F_{tabel}$. Pada hasil perhitungan uji linieritas koefisien regresi diperoleh $F_{hitung} -1,02 < F_{tabel} 2,12$ yang berarti koefisien regresi linier $F_{hitung} < F_{tabel}$.

Dalam perhitungan uji signifikansi didapat t_{hitung} sebesar 4,06 dan t_{tabel} pada taraf signifikansi sebesar 0,05 uji dua pihak dengan dk $(n-2) = 38$ adalah sebesar 1,68 maka $t_{hitung} = 4,06 > t_{tabel} = 1,68$ artinya terdapat hubungan yang signifikan antara kemampuan berwirausaha dengan pendapatan usaha. Adapun besarnya koefisien korelasi $r_{xy} = 0,550$ maka antara kemampuan berwirausaha mempunyai hubungan positif terhadap pendapatan usaha. Artinya semakin tinggi kemampuan berwirausaha maka semakin tinggi pula pendapatan usaha. Interpretasi koefisien korelasi tersebut termasuk ke dalam koefisien korelasi kategori sedang. Hal ini berarti kemampuan berwirausaha cukup mempengaruhi pendapatan usaha.

Berdasarkan hasil perhitungan koefisien determinasi $KD = r_{xy}^2 = 0,3027$. Hal ini berarti sebesar 30,27% variasi pendapatan usaha ditentukan oleh kemampuan berwirausaha, sedangkan 69,73% variasi pendapatan usaha ditentukan oleh faktor lainnya yaitu seperti permodalan, latar belakang pendidikan, pelayanan konsumen, dan tingkat persaingan.

E. Keterbatasan Penelitian

Peneliti menyadari bahwa penelitian ini tidak sepenuhnya sampai pada tingkat kebenaran mutlak. Peneliti juga menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kelemahan yang dilakukan selama melakukan penelitian ini, diantaranya adalah:

1. Variabel terikat yaitu pendapatan usaha tidak hanya dipengaruhi oleh kemampuan berwirausaha tetapi juga dipengaruhi oleh faktor-faktor lainnya.
2. Keterbatasan data karena data yang diambil hanya sebanyak 40 anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur yang merupakan para pengusaha meubel.
3. Terbatasnya waktu yang dimiliki responden untuk mengisi kuesioner karena diperlukan waktu yang relatif lama dalam penyebaran pengisian kuesioner untuk uji coba maupun kuesioner penelitian.
4. Keterbatasan kemampuan ilmu yang dimiliki peneliti untuk dapat melakukan penelitian yang lebih mendalam berkaitan mengenai kemampuan berwirausaha dengan pendapatan usaha sehingga mempengaruhi ketepatan peneliti dalam mengolah dan menginterpretasikan data yang diperoleh.

BAB V

KESIMPULAN, IMPLIKASI DAN SARAN

A. Kesimpulan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat pengaruh positif antara kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel di Jakarta Timur. Berdasarkan analisis data yang telah dilakukan dalam penelitian ini terbukti bahwa hasil perhitungan Uji Liliefors dapat disimpulkan galat taksiran regresi Y atas X berdistribusi normal serta berdasarkan hasil pengujian hipotesis melalui tabel ANAVA dapat ditarik kesimpulan bahwa bentuk pengaruh kemampuan berwirausaha terhadap pendapatan usaha adalah linier dan berarti (signifikan). Selain itu, berdasarkan perhitungan korelasi *product moment* dapat diketahui adanya korelasi positif antara kemampuan berwirausaha dengan pendapatan usaha artinya semakin tinggi kemampuan berwirausaha maka semakin tinggi pula pendapatan usaha.

Besarnya variasi pendapatan usaha sebesar 30,27% ditentukan oleh kemampuan berwirausaha sedangkan sisanya 69,73% variasi pendapatan usaha ditentukan oleh faktor lainnya seperti permodalan, latar belakang pendidikan, pelayanan konsumen, dan tingkat persaingan.

B. Implikasi

Berdasarkan kesimpulan yang telah dikemukakan, maka beberapa implikasi yang diperoleh dari hasil penelitian ini, antara lain:

1. Kemampuan berwirausaha merupakan salah satu faktor yang dapat menentukan tinggi rendahnya pendapatan usaha, maka kemampuan berwirausaha harus terus ditingkatkan agar pengusaha dapat mengelola dan mengembangkan usahanya untuk mencapai tingkat pendapatan usaha yang maksimal .
2. Kemampuan berwirausaha tidak secara mutlak mempengaruhi pendapatan usaha karena masih banyak faktor-faktor lainnya yang dapat mempengaruhi tingkat pendapatan usaha.
3. Rendahnya kemampuan berwirausaha yang dimiliki oleh pengusaha akan berakibat pada penurunan atau semakin kecilnya pendapatan usaha yang akan diperoleh untuk mengembangkan usaha sehingga diperlukan kemampuan berwirausaha yang tinggi agar pengusaha dapat mengelola usaha dan mengembangkan usahanya dengan baik serta mampu memanfaatkan segala peluang usaha untuk memperoleh hasil usaha yaitu pendapatan usaha yang paling maksimal demi mencapai keberhasilan usaha.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi yang dikemukakan di atas, maka peneliti menyampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Para anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel hendaknya meningkatkan kemampuannya untuk selalu berorientasi ke masa depan dalam usahanya karena dengan memiliki pandangan yang jauh ke masa depan maka anggota koperasi akan selalu berusaha memanfaatkan peluang dan terus berkarya untuk memajukan usaha dan bersaing di masa depan.
2. Para anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel hendaknya memiliki keberanian dalam menghadapi resiko namun penuh dengan perhitungan dan realistis sehingga hasil yang akan dicapai akan proporsional terhadap resiko yang diambil dan lebih banyak memberikan kemungkinan untuk mencapai keberhasilan usaha.
3. Agar pendapatan usaha yang diperoleh dapat maksimal hendaknya para anggota Koperasi Industri Kayu dan Meubel harus mampu lebih mengefisienkan biaya agar dapat menyesuaikan antara harga dengan biaya yang dikeluarkan sehingga dapat meningkatkan pendapatan usaha.
4. Koperasi Industri Kayu dan Meubel Jakarta Timur sebagai wadah para pengusaha meubel untuk mengembangkan usaha hendaknya memberikan akses usaha bagi para anggota KIKM agar dapat mengeksport hasil produksi hingga ke luar negeri sehingga dapat meningkatkan keberlangsungan usaha dan mampu bersaing dalam era persaingan bebas seperti sekarang ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Alamsyah, Idham. *Analisis Nilai Tambah dan Pendapatan Usaha Kemplang Rumah Tangga*. Jurnal Pembangunan Manusia, Mei 2007.
- Alma, Buchari. *Panduan Perkuliahan Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta, 2000.
- Anonimous. *Rencana Induk Pengembangan Industri Kecil Menengah 2002-2004*. Buku 1, Kebijakan dan Strategi Umum Pengembangan Industri Kecil Menengah. Departemen Perindustrian dan Perdagangan.2002.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Astamoen, Moko P. *Enterprenuership dalam Perspektif Kondisi Bangsa Indonesia*. Bandung: Alfabeta, 2008.
- Baridwan, Zaki. *Akuntansi Intermediate*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1990.
- Belkai, Ahmad. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Erlangga, 1992.
- Budi, Sulistyoo., et.al., *Pengelolaan Karyawan*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta, 1998.
- Corcello, Joseph V. *Financial Accounting*. New York: McGraw-Hill Irwin Inc, 2008.
- Efendi, Faisal dan Slamet Subandi. *Masalah Yang Dihadapi UMKM*. Infokop Vol. 18, Juli 2010.
- Faisol. *Kalau Begitu, Saya Berani Berwirausaha: Jilid 1 Memahami dan Mengembangkan Sikap Kewirausahaan*. Jakarta: Bina Rena Pariwisata, 2002.
- Griffin, Jill. *Costumer Loyalty: Menumbuhkan dan Mempertahankan Kesetiaan Pelanggan*. Jakarta: Erlangga, 2005.
- Harahap, Sofyan Safiri. *Teori Akuntansi*. Edisi Revisi, Cet ke – 6, Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2003.
- Hermansyah. *Peluang Usaha Mebel*, (<http://www.wordpress.com>, 2010). Diakses tanggal 25 Mei 2012.
- Hitt, Michael A, R. Duane Ireland dan Robert Hoskisson. *Manajemen Strategis Menyongsong Era Persaingan dan Globalisasi Penerjemah Armand Hedyanto*. Jakarta : Erlangga, 1997
- Imke, Frank J. *Accounting Principles and Practice, Second Edition*. South

- Western, 1998.
- Iwantono, Sutrisno. *Kiat Sukses Berwirausaha: Strategi Baru Mengelola Usaha Kecil dan Menengah*. Jakarta: PT. Grasindo, 2002.
- Kam, Vernon. *Teori Akuntansi, Edisi Kedua*. Jakarta: BPFE, 2000.
- Lamb, Charles W.,(et al). *Pemasaran Buku 2, penerjemah David Octarevia*. Jakarta: Salemba Empat, 2001.
- Langdon, Ken dan Alan Bonham. *Understanding Accounts*. London:Capstone Publishing Ltd, 2006.
- Lupiyoadi, Rambat Lupiyoadi. *Wawasan Kewirausahaan*. Jakarta: FE UI, 1998.
- Mardiasmo. *Akuntansi Keuangan Dasar I, edisi ke 2, cet ke 2*. Yogyakarta: BPFE, 1995.
- Maredith, Geofferey. *Kewirausahaan Teori dan Praktek*. Jakarta: Pustaka Binaman Pressindo, 2000.
- Margono, S. *Metodologi Penelitian Pendidikan*. Jakarta: Rineka Cipta, 2004.
- Masjhuri, Showam., et al. *Pendapatan dan Penyerapan Tenaga Kerja Sector Informal di Kabupaten Dati II Banyumas*. Purwokerto: Fakultas Ekonomi Universitas Jenderal Soedirman, 1993.
- Muljono, Pudji. *Validasi Instrumen dan Teknik Analisis Data*. Disampaikan pada Lokakarya Peningkatan Suasana Akademik Jurusan Ekonomi FIS-UNJ tanggal 28 Juli-1 Agustus 2003.
- Munmadar, SS. Utami. *Mengembangkan Bakat dan Kreatifitas Anak*. Jakarta: PT. Gramedia, 1990.
- Nitisutisno, Mulyadi. *Kewirausahaan dan Manajemen Usaha Kecil*. Jakarta: Alfabeta, 2010.
- Nirbito, Umi Sukamti. *Manajemen Perusahaan Kecil dan Kewirausahaan: Konsep, Prinsip, dan Aplikasi*. Dirjen Pendidikan Tinggi, Departemen Pendidikan Nasional: Proyek Pengembangan Guru Sekolah Menengah IBRD Loan No.3979, 2000.
- Peters, Michael P. *Enterpreneurship*. Jakarta: Salemba Empat, 2008.
- Putera, Ika. *Sukses Wirausaha Sukses Profit*. Jurnal Ekonomi. Bandung: FPIPS UPI, 2000.

- Raharja, Pratama dan M.Manurung. *Teori Ekonomi Mikro edisi 2*. Jakarta: LPFE UI, 1999.
- Rusliana. *Tantangan ACFTA Bagi IKM*. Jakarta: Media Industri, 2010.
- Riyanti, Benedicta Prihatin Dwi. *Kewirausahaan dari Sudut Pandang Psikologi Kepribadian*. Jakarta: Grasindo, 2003.
- Samuelson, Paul dan Nordhaus W.D. *Ilmu Mikro Ekonomi*. Jakarta: Media Global Edukasi, 1999.
- Simamora, Henry. *Akuntansi: Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba Empat, 2000.
- Semiawan, Conny R. *Memupuk Bakat dan Minat Sekolah Menengah*. Jakarta: Gramedia, 1991.
- Sudjana. *Metoda Statistika*. Bandung: Tarsito, 2002.
- Sugiri, Slamet dan Bogat Agus Riyono. *Akuntansi Pengantar I, Edisi ke – 4, Cet ke-1*. Yogyakarta: AMP.YKPN, 2001.
- Sugiyono. *Metode Penelitian Administrasi*. Bandung: Alfabeta, 2007.
- Suharyadi, dkk. *Kewirausahaan Membangun Usaha Sukses Sejak Dini*. Jakarta: Salemba Empat, 2007.
- Sukirno, Sadono. *Teori Pengantar Mikro Ekonomi*. Jakarta: PT.Raja Grafindo, 2005.
- Suryana. *Kewirausahaan: Pedoman Praktis Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat, 2011.
- Tika, M. Pabundu. *Metodologi Riset Bisnis*. Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Verhard, Kenneth E.E. *Bussiness Principle and Management*. Ohio: South Western Publisher, 1990.
- Warren, Carl S., et al. *Pengantar Akuntansi Edisi 21 Jilid 1*. Jakarta: Salemba Empat, 2005.
- Wiratmo, Maskur. *Pengantar Kwirausahaan Kerangka Dasar Memasuki Dunia Bisnis*. Yogyakarta: BPFEE, 1996.
- Zabadi, Ahmad. *Menisik Masa Depan Perekonomian Nasional ditinjau dari Sudut Pandang Koperasi dan UMKM dalam Seminar Nasional Ekonomi Koperasi*, Universitas Negeri Jakarta, 10 Februari 2011.

Hal : Permohonan Pengisian Kuesioner

Jakarta, Oktober 2012

Kepada Yth,

Bapak/Ibu Anggota Koperasi Industri Kayu dan Mebel

(Pengusaha Industri Kecil dan Menengah Mebel)

Jakarta Timur

Dengan hormat,

Dengan ini saya sebagai peneliti mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk meluangkan waktu untuk mengisi lembar kuesioner ini yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam rangka penelitian untuk menyusun skripsi dengan judul **“Pengaruh Kemampuan Berwirausaha Terhadap Pendapatan Usaha Anggota Koperasi Kayu dan Mebel, Jakarta Timur”**.

Dalam penelitian ini tidak ada maksud lain kecuali untuk tujuan ilmiah penelitian. Identitas Bapak/Ibu sebagai narasumber dijamin kerahasiaannya sehingga tidak mempengaruhi jalannya usaha yang Bapak/Ibu pimpin. Informasi dan jawaban yang diberikan akan sangat membantu penelitian ini.

Demikianlah surat permohonan ini dibuat peneliti. Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu dalam mengisi lembar kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih.

Peneliti

Wiwit Setioningsih
8125082652

	menghadapi persaingan					
11	Kegagalan berusaha membuat saya patah semangat untuk mengembangkan usaha					
12	Saya mengupayakan yang terbaik dalam menjalankan usaha, meskipun saya harus mengorbankan urusan pribadi					
13	Segala tantangan dalam usaha akan saya hadapi tanpa keraguan sedikitpun					
14	Saya mampu menciptakan produk baru yang kompetitif dibandingkan wirausaha sejenis lain					
15	Saya sering mengikuti trend yang sedang berlaku di pasaran					
16	Segala produk yang saya hasilkan memiliki corak yang berbeda dengan pengusaha sejenis lain					
17	Dalam meningkatkan produksi, saya cenderung memiliki cara-cara baru					
18	Saya berusaha meningkatkan kualitas mutu produk yang dihasilkan agar memiliki daya saing yang kuat					
19	Saya akan menambah pengetahuan dan wawasan, mengikuti seminar dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan berwirausaha					
20	Dalam mengembangkan usaha, saya memanfaatkan teknologi baru yang lebih efisien					
21	Saya mempunyai keinginan membesarkan/mengembangkan usaha					
22	Saya memastikan usaha yang dijalankan akan memperoleh hasil yang maksimal di masa depan					
23	Saya merasa cukup dengan perkembangan usaha yang sudah berjalan saat ini					
24	Saya menjalankan usaha yang akan bertahan dalam jangka waktu yang lama					
25	Saya mampu memanfaatkan peluang untuk memajukan usaha di masa depan					
26	Demi keberhasilan usaha di masa depan, saya menjalin hubungan baik dengan mitra/relasi usaha					

Besarnya jumlah pendapatan usaha rata-rata setiap bulan pada usaha saya dalam

kurun waktu 3 bulan adalah sebesar Rp

- A. Dibawah Rp 10 Juta = (Sebutkan)
- B. Rp 10 Juta – Rp 25 Juta = (Sebutkan)
- C. Rp 25 Juta- Rp 50 Juta = (Sebutkan)
- D. Rp 50 Juta – Rp 100 Juta = (Sebutkan)
- E. Diatas Rp 100 Juta = (Sebutkan)

TERIMA KASIH

Hal : Permohonan Pengisian Kuesioner

Jakarta, Oktober 2012

Kepada Yth,

Bapak/Ibu Anggota Koperasi Industri Kayu dan Mebel

(Pengusaha Industri Kecil dan Menengah Mebel)

Jakarta Timur

Dengan hormat,

Dengan ini saya sebagai peneliti mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk meluangkan waktu untuk mengisi lembar kuesioner ini yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam rangka penelitian untuk menyusun skripsi dengan judul **“Pengaruh Kemampuan Berwirausaha Terhadap Pendapatan Usaha Anggota Koperasi Kayu dan Mebel, Jakarta Timur”**.

Dalam penelitian ini tidak ada maksud lain kecuali untuk tujuan ilmiah penelitian. Identitas Bapak/Ibu sebagai narasumber dijamin kerahasiaannya sehingga tidak mempengaruhi jalannya usaha yang Bapak/Ibu pimpin. Informasi dan jawaban yang diberikan akan sangat membantu penelitian ini.

Demikianlah surat permohonan ini dibuat peneliti. Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu dalam mengisi lembar kuesioner ini, peneliti ucapkan terima kasih.

Peneliti

Wiwit Setioningsih
8125082652

	usaha					
11	Segala tantangan dalam usaha akan saya hadapi tanpa keraguan sedikitpun					
12	Saya mampu menciptakan produk baru yang kompetitif dibandingkan wirausaha sejenis lain					
13	Segala produk yang saya hasilkan memiliki corak yang berbeda dengan pengusaha sejenis lain					
14	Dalam meningkatkan produksi, saya cenderung memiliki cara-cara baru					
15	Saya berusaha meningkatkan kualitas mutu produk yang dihasilkan agar memiliki daya saing yang kuat					
16	Saya akan menambah pengetahuan dan wawasan, mengikuti seminar dan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan berwirausaha					
17	Saya mempunyai keinginan membesarkan/mengembangkan usaha					
18	Saya memastikan usaha yang dijalankan akan memperoleh hasil yang maksimal di masa depan					
19	Saya merasa cukup dengan perkembangan usaha yang sudah berjalan saat ini					
20	Saya menjalankan usaha yang akan bertahan dalam jangka waktu yang lama					
21	Saya mampu memanfaatkan peluang untuk memajukan usaha di masa depan					
22	Demi keberhasilan usaha di masa depan, saya menjalin hubungan baik dengan mitra/relasi usaha					

Besarnya jumlah pendapatan usaha rata-rata setiap bulan pada usaha saya dalam kurun waktu 3 bulan adalah sebesar Rp

- A. Dibawah Rp 10 Juta = (Sebutkan)
- B. Rp 10 Juta – Rp 25 Juta = (Sebutkan)
- C. Rp 25 Juta- Rp 50 Juta = (Sebutkan)
- D. Rp 50 Juta – Rp 100 Juta = (Sebutkan)
- E. Diatas Rp 100 Juta = (Sebutkan)

DATA PENDAPATAN USAHA

NO	NAMA		PENDAPATAN USAHA	PEMBULATAN (JUTAAN)
	PEMILIK	NAMA USAHA		
1	ANDANG SURYONO	JATI ANOM FURNITURE	50.000.000	50
2	ADE FIRMAN	VIDE FURNITURE	55.000.000	55
3	MOCH. RIDWAN	MISISIFI FURNITURE	30.000.000	30
4	TEDY NUGRAHA, S.E	BHISMA CAKTI F.	55.000.000	55
5	MOH. ENOACH	MERIDIAN FURNITURE	35.000.000	35
6	NANI SITI	FOREST FURNITURE	35.000.000	35
7	H. SALIM EVAN	DUTA JAVAFURNITURE	40.000.000	40
8	H. MOH. YUSUF	MIRZA FURNITURE	50.000.000	50
9	HJ. IDAWARA, S.H	PUTRA TUNGGAL F.	47.000.000	47
10	H. ABDUL ROHMAN	OMAN FURNITURE	45.000.000	45
11	H. MAHFUZI, S.E	INDO JATI FURNITURE	48.000.000	48
12	H. RONY RONALDI. L	ASIA JAYA FURNITURE	62.000.000	62
13	A. KOSASIH, S.H	RUMPUN JATI F.	55.000.000	55
14	MAMAN	MAMAN FURNITURE	40.000.000	40
15	RENDI R. L.	ASIA JAYA MEUBEL	65.000.000	65
16	H. SOFYAN	ROSSA FURNITURE	50.000.000	50
17	LOVENIA SUKMAWATI	AISHA FURNITURE	47.000.000	47
18	ANDI FAUZI	DINI FURNITURE	50.000.000	50
19	H. A. KANA FIRDAUS	AL-MA'MUR JAYA F.	50.000.000	50
20	BONDAN SURYONO	JATI AKBA FURNITURE	35.000.000	35
21	DIDI	DIDI FURNITURE	55.000.000	55

22	HIDAYATULLAH	GHIFARIS JAYA F.	45.000.000	45
23	HJ. TASMANI	SARAH FURNITURE	50.000.000	50
24	SLAMET MAJAPAHIT	MEUBEL MAJAPAHIT	50.000.000	50
25	ABD. ROZAK	MEDIA FURNITURE	72.000.000	72
26	M. SOLEH	PUTRA TUNGGAL F.	50.000.000	50
27	HASBIALLAH	GHIFARIS II FURNITURE	40.000.000	40
28	AMIRULLAH, S.Ag	KIKI RIZKIAH F.	55.000.000	55
29	AHMAD SALABI	PAHLAWANFURNITURE	45.000.000	45
30	H. SAYUTI	SINAR TERANG F.	55.000.000	55
31	H.RIDHO RAIS, SH.	RF ABADI FURNITURE	75.000.000	75
32	BUDIAMAN	ESTETIKA FURNITURE	60.000.000	60
33	H. A. GHOPUR, S.E	RIDA FURNITURE	62.000.000	62
34	JAJA ROSIDIN, S.E	AFFAN FURNITURE	50.000.000	50
35	IDA FARIDA	HENDRA FURNITURE	67.000.000	67
36	NURDIN, S.H	ADI GUNA FURNITURE	65.000.000	65
37	VICKY	PT. OMEGA CIPTA	60.000.000	60
38	SANDY SANI	CENTRUM FURNITURE	70.000.000	70
39	HJ. NURULIA R, S.E	OMAN FURNITURE	68.000.000	68
40	AGUS SALIM	HANAN FURNITURE	75.000.000	75

PERHITUNGAN RATA-RATA HITUNG SKOR INDIKATOR
VARIABEL X (KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA)

Indikator	Jml Soal	No.SoaI	Jml Scor Indikator
1. Mampu berorientasi pada tugas dan hasil	6	1,2,3,4,5,6	$\frac{162+156+165+173+156+163}{6} = \frac{975}{6} = 162,5$ $\frac{162,5}{622,2} \times 100\% = 26,12\%$
2. Memiliki keberanian dalam menghadapi resiko	5	7,8,9,10,11	$\frac{155+149+152+151+155}{5} = \frac{762}{5} = 152,4$ $\frac{152,4}{622,2} \times 100\% = 24,49\%$
3. Adanya daya inovasi dan kreatif	5	12,13,14,15,16	$\frac{159+151+158+160+150}{5} = \frac{778}{5} = 155,6$ $\frac{155,6}{622,2} \times 100\% = 25,01\%$
4. Mampu berorientasi ke masa depan dalam usaha	6	17,18,19,20,21,22	$\frac{144+158+152+150+146+160}{6} = \frac{910}{6} = 151,7$ $\frac{151,7}{622,2} \times 100\% = 24,38\%$

Σ =Jumlah skor indikator

$$\Sigma = (162,5 + 152,4 + 155,6 + 151,7) = 622,2$$

Kesimpulan :

Indikator mampu berorientasi pada tugas dan hasil memperoleh skor tertinggi dari indikator lainnya.

Dengan demikian dapat dikatakan bahwa indikator yang paling dominan dalam variabel Kemampuan Berwirausaha adalah mampu berorientasi pada tugas dan hasil.

DATA PENDAPATAN
ANGGOTA KOPERASI INDUSTRI KAYU DAN MEUBEL (KIKM)
TAHUN 2010

Bulan Januari 2010	Rp 875.452.000,-
Bulan Februari 2010	Rp 909.250.000,-
Bulan Maret 2010	Rp 1.873.650.000,-
Bulan April 2010	Rp 1.019.845.000,-
Bulan Mei 2010	Rp 686.555.000,-
Bulan Juni 2010	Rp 803.600.000,-
Bulan Juli 2010	Rp 934.892.000,-
Bulan Agustus 2010	Rp 827.253.000,-
Bulan September 2010	Rp 865.778.000,-
Bulan Oktober 2010	Rp 788.250.000,-
Bulan November 2010	Rp 766.000.000,-
Bulan Desember 2010	<u>Rp 546.250.000,-</u> +
JUMLAH	Rp 10.021.323.000,-

DATA PENDAPATAN
ANGGOTA KOPERASI INDUSTRI KAYU DAN MEUBEL (KIKM)
TAHUN 2011

Bulan Januari 2011	Rp 987.695.000,-
Bulan Februari 2011	Rp 937.427.000,-
Bulan Maret 2011	Rp 1.321.783.000,-
Bulan April 2011	Rp 942.759.000,-
Bulan Mei 2011	Rp 864.832.000,-
Bulan Juni 2011	Rp 742.685.000,-
Bulan Juli 2011	Rp 621.846.900,-
Bulan Agustus 2011	Rp 738.785.000,-
Bulan September 2011	Rp 785.287.000,-
Bulan Oktober 2011	Rp 756.565.000,-
Bulan November 2011	Rp 773.284.000,-
Bulan Desember 2011	<u>Rp 321.678.000,-</u> +
JUMLAH	Rp 8.806.812.000,-

**SKOR UJI COBA INSTRUMEN
VARIABEL X (KEMAMPUAN BERWIRUSAHA)**

No. Resp	Butir Pernyataan																										Xi	Xi ²
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26		
1	4	5	4	4	5	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	5	105	11025
2	5	4	4	4	4	3	4	4	4	5	4	4	5	5	3	4	4	4	5	4	4	4	3	4	4	4	106	11236
3	4	5	4	4	4	2	4	4	4	4	3	3	4	5	3	4	5	5	4	4	5	4	3	4	3	4	102	10404
4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	101	10201
5	5	4	4	4	4	3	3	5	4	4	3	4	5	4	3	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	105	11025
6	5	4	3	3	4	2	3	4	3	4	4	4	5	4	3	4	4	5	4	4	5	3	3	4	4	3	98	9604
7	4	4	4	5	4	3	4	5	4	5	4	3	4	5	1	4	5	4	4	4	3	4	4	3	3	5	102	10404
8	4	3	3	3	3	2	3	4	4	3	2	3	4	4	2	3	4	5	5	4	5	3	5	4	5	5	95	9025
9	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	5	4	4	2	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	95	9025
10	5	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	5	4	4	5	4	3	4	3	5	103	10609
11	4	3	3	4	3	2	2	4	3	3	3	3	4	3	2	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	84	7056
12	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	5	4	3	4	4	5	5	4	4	4	4	4	5	4	103	10609
13	5	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	2	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	93	8649
14	4	4	5	5	4	4	4	4	5	5	4	3	4	4	4	3	3	5	5	2	5	5	4	4	4	4	107	11449
15	4	5	5	4	4	3	4	4	4	3	3	4	5	5	1	5	5	5	4	4	4	5	3	4	4	4	105	11025
16	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	4	5	3	4	5	4	4	3	5	4	3	4	3	5	100	10000
17	4	4	4	5	5	4	3	4	4	3	4	3	5	4	3	4	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	106	11236
18	4	5	4	4	4	2	4	4	4	4	3	2	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	5	97	9409
19	5	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	104	10816
20	4	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	5	4	4	3	4	4	3	4	4	94	8836
21	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	5	4	2	3	4	4	4	4	4	3	4	5	3	3	95	9025
22	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	5	4	4	3	2	4	5	4	4	3	5	4	5	4	4	4	107	11449
23	4	5	5	5	4	5	4	4	4	5	4	3	3	5	3	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	110	12100
24	4	5	4	4	3	4	5	4	4	3	4	4	4	4	3	4	5	5	4	4	4	4	3	5	5	4	106	11236
25	5	4	4	5	5	4	5	5	5	4	5	3	4	5	2	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	111	12321
26	3	2	3	4	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	4	4	4	3	3	2	4	3	4	3	3	84	7056
27	4	5	4	4	4	4	2	5	4	4	5	3	5	4	3	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	5	108	11664
28	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	5	5	2	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	114	12996
29	3	2	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	5	4	5	4	3	2	3	3	91	8281
30	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4	4	2	4	4	3	4	5	4	4	3	5	4	4	4	4	5	105	11025
SXi	125	117	120	122	116	100	109	120	120	116	109	104	125	125	77	119	126	134	123	115	129	120	110	116	116	123	3036	308796
SXi ²	531	479	488	504	458	354	413	488	488	464	411	376	533	531	213	479	540	606	515	453	571	488	416	464	460	519		

**Langkah-langkah Perhitungan Uji Validitas
Disertai Contoh untuk Nomor Butir 1
Variabel X (Kemampuan Berwirausaha)**

1. Kolom $\sum X_t$ = Jumlah skor total = 3036
2. Kolom $\sum X_t^2$ = Jumlah kuadrat skor total = 308796
3. Kolom $\sum X_t^2$ = $\sum X_t^2 - \frac{(\sum X_t)^2}{n} = 308796 - \frac{3036^2}{30} = 1552.80$
4. Kolom $\sum X_i$ = Jumlah skor tiap butir = 125
5. Kolom $\sum X_i^2$ = Jumlah kuadrat skor tiap butir
= $9 + 4 + 9 + \dots + 9 =$
= 531
6. Kolom $\sum X_i^2$ = $\sum X_i^2 - \frac{(\sum X_i)^2}{n} = 531 - \frac{125^2}{30} = 10.17$
7. Kolom $\sum X_i \cdot X_t$ = Jumlah hasil kali skor tiap butir dengan skor total yang berpasangan
= $(4 \times 122) + (3 \times 112) + (5 \times 135) + \dots + (4 \times 148)$
= 12701
8. Kolom $\sum X_i \cdot X_t$ = $\sum X_i \cdot X_t - \frac{(\sum X_i)(\sum X_t)}{n} = 12701 - \frac{125 \times 3036}{30} = 51.00$
9. Kolom r_{hitung} = $\frac{\sum X_i \cdot X_t}{\sqrt{\sum X_i^2 \cdot \sum X_t^2}} = \frac{51.00}{\sqrt{10.17 \times 1552.80}} = 0.406$
10. Kriteria valid adalah 0,361 atau lebih, kurang dari 0,361 dinyatakan drop.

**DATA PERHITUNGAN VALIDITAS
VARIABEL X (KEMAMPUAN BERWIRUSAHA)**

No. Butir	$\sum X_i$	$\sum X_i^2$	$\sum X_i \cdot X_t$	$\sum X_i^2$	$\sum X_i \cdot X_t$	$\sum X_t^2$	r_{hitung}	r_{tabel}	Ket.
1	125	531	12701	10.17	51.00	1552.8	0.406	0.361	VALID
2	117	479	11957	22.70	116.60	1552.8	0.621	0.361	VALID
3	120	488	12219	8.00	75.00	1552.8	0.673	0.361	VALID
4	122	504	12396	7.87	49.60	1552.8	0.449	0.361	VALID
5	116	458	11817	9.47	77.80	1552.8	0.642	0.361	VALID
6	100	354	10216	20.67	96.00	1552.8	0.536	0.361	VALID
7	109	413	11088	16.97	57.20	1552.8	0.352	0.361	DROP
8	120	488	12191	8.00	47.00	1552.8	0.422	0.361	VALID
9	120	488	12216	8.00	72.00	1552.8	0.646	0.361	VALID
10	116	464	11820	15.47	80.80	1552.8	0.521	0.361	VALID
11	109	411	11113	14.97	82.20	1552.8	0.539	0.361	VALID
12	104	376	10556	15.47	31.20	1552.8	0.201	0.361	DROP
13	125	533	12703	12.17	53.00	1552.8	0.386	0.361	VALID
14	125	531	12710	10.17	60.00	1552.8	0.478	0.361	VALID
15	77	213	7795	15.37	2.60	1552.8	0.017	0.361	DROP
16	119	479	12092	6.97	49.20	1552.8	0.473	0.361	VALID
17	126	540	12801	10.80	49.80	1552.8	0.385	0.361	VALID
18	134	606	13600	7.47	39.20	1552.8	0.364	0.361	VALID
19	123	515	12505	10.70	57.40	1552.8	0.445	0.361	VALID
20	115	453	11680	12.17	42.00	1552.8	0.306	0.361	DROP
21	129	571	13113	16.30	58.20	1552.8	0.366	0.361	VALID
22	120	488	12209	8.00	65.00	1552.8	0.583	0.361	VALID
23	110	416	11186	12.67	54.00	1552.8	0.385	0.361	VALID
24	116	464	11805	15.47	65.80	1552.8	0.425	0.361	VALID
25	116	460	11792	11.47	52.80	1552.8	0.396	0.361	VALID
26	123	519	12515	14.70	67.40	1552.8	0.446	0.361	VALID

**PERHITUNGAN KEMBALI SETELAH UJI COBA
VARIABEL X (KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA)**

No. Resp	Butir Pernyataan																										xt	xt ²
	1	2	3	4	5	6	8	9	10	11	13	14	16	17	18	19	21	22	23	24	25	26						
1	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	91	8281			
2	5	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	91	8281			
3	4	5	4	4	4	4	2	4	4	4	3	4	5	4	5	5	4	5	4	3	4	3	4	88	7744			
4	4	4	4	4	4	4	3	4	5	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	87	7569			
5	5	4	4	4	4	4	3	5	4	4	3	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	91	8281			
6	5	4	3	3	4	2	4	3	4	4	4	5	4	4	5	4	5	3	3	4	4	3	4	84	7056			
7	4	4	4	5	4	3	5	4	5	4	4	5	4	5	4	4	3	4	4	3	5	3	5	90	8100			
8	4	3	3	3	3	2	4	4	3	2	4	4	3	4	5	5	5	3	5	4	5	5	83	6889				
9	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	80	6400				
10	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	5	4	5	4	3	4	3	5	88	7744				
11	4	3	3	4	3	2	4	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	74	5476				
12	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	89	7921				
13	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	81	6561				
14	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4	94	8836				
15	4	5	5	4	4	3	4	4	3	3	5	5	5	5	5	4	4	5	3	4	4	4	92	8464				
16	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	4	3	4	3	5	87	7569				
17	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	93	8649				
18	4	5	4	4	4	2	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	2	4	5	85	7225				
19	5	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	4	4	89	7921				
20	4	3	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	5	4	3	4	4	3	4	4	80	6400				
21	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	5	4	3	4	3	4	4	3	4	5	3	3	82	6724				
22	5	4	4	4	4	5	4	4	5	4	3	4	5	4	4	5	4	5	4	5	4	4	94	8836				
23	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	3	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	96	9216				
24	4	5	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	90	8100				
25	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	97	9409				
26	3	2	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	2	4	3	4	3	3	72	5184				
27	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	96	9216				
28	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	100	10000				
29	3	2	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	5	5	4	3	2	3	3	76	5776				
30	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	92	8464				
SXi	125	117	120	122	116	100	120	120	116	109	125	125	119	126	134	123	130	120	110	116	116	123	2632	232292				
SXi ²	531	479	488	504	458	354	488	488	464	411	533	531	479	540	608	515	580	488	416	464	460	519						

**DATA PERHITUNGAN KEMBALI VALIDITAS
VARIABEL X (KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA)**

No. Butir	$\sum X_i$	$\sum X_i^2$	$\sum X_i \cdot X_i$	$\sum X_i^2$	$\sum X_i \cdot X_i$	$\sum X_i^2$	r_{hitung}	r_{tabel}	Ket.
1	125	531	11015	10.17	48.3333	1377.87	0.408	0.361	VALID
2	117	479	10380	22.70	115.2	1377.87	0.651	0.361	VALID
3	120	488	10597	8.00	69	1377.87	0.657	0.361	VALID
4	122	504	10755	7.87	51.5333	1377.87	0.495	0.361	VALID
5	116	458	10252	9.47	74.9333	1377.87	0.656	0.361	VALID
6	100	354	8865	20.67	91.6667	1377.87	0.543	0.361	VALID
8	120	488	10576	8.00	48	1377.87	0.457	0.361	VALID
9	120	488	10594	8.00	66	1377.87	0.629	0.361	VALID
10	116	464	10255	15.47	77.9333	1377.87	0.534	0.361	VALID
11	109	411	9645	14.97	82.0667	1377.87	0.571	0.361	VALID
13	125	533	11017	12.17	50.3333	1377.87	0.389	0.361	VALID
14	125	531	11020	10.17	53.3333	1377.87	0.451	0.361	VALID
16	119	479	10483	6.97	42.7333	1377.87	0.436	0.361	VALID
17	126	540	11107	10.80	52.6	1377.87	0.431	0.361	VALID
18	134	608	11799	9.47	42.7333	1377.87	0.374	0.361	VALID
19	123	515	10840	10.70	48.8	1377.87	0.402	0.361	VALID
21	130	580	11469	16.67	63.6667	1377.87	0.420	0.361	VALID
22	120	488	10588	8.00	60	1377.87	0.571	0.361	VALID
23	110	416	9711	12.67	60.3333	1377.87	0.457	0.361	VALID
24	116	464	10240	15.47	62.9333	1377.87	0.431	0.361	VALID
25	116	460	10226	11.47	48.9333	1377.87	0.389	0.361	VALID
26	123	519	10858	14.70	66.8	1377.87	0.469	0.361	VALID

PERHITUNGAN VARIANS BUTIR, VARIANS TOTAL, DAN UJI REALIBILITAS VARIA

No.	VARIANS
1	0.339
2	0.757
3	0.267
4	0.262
5	0.316
6	0.689
8	0.267
9	0.267
10	0.516
11	0.499
13	0.406
14	0.339
16	0.232
17	0.360
18	0.316
19	0.357
21	0.556
22	0.267
23	0.422
24	0.516
25	0.382
26	0.490

1. Menghitung Varians tiap butir dengan rumus contoh butir ke 1

$$S_i^2 = \frac{\sum X_i^2 - \frac{(\sum X_i)^2}{n}}{n}$$

$$= \frac{531 - \frac{125^2}{30}}{30} = 0.339$$

2. Menghitung varians total

$$S_t^2 = \frac{\sum X_t^2 - \frac{(\sum X_t)^2}{n}}{n}$$

$$= \frac{232292 - \frac{2632^2}{30}}{30} = 45.929$$

3. Menghitung Reliabilitas

$$r_{11} = \frac{k}{k-1} \left(1 - \frac{\sum s_i^2}{st^2} \right)$$

$$= \frac{22}{22-1} \left(1 - \frac{8.82}{45.929} \right)$$

$$= 0.846$$

Kesimpulan

Dari perhitungan di atas menunjukkan bahwa r_{ii} termasuk dalam kategori (0,800 - 1,000). Maka instrumen memiliki **reliabilitas yang sangat tinggi**

Tabel Interpretasi

Besarnya nilai r	Interpretasi
0,800 - 1,000	Sangat tinggi
0,600 - 0,799	Tinggi
0,400 - 0,599	Cukup
0,200 - 0,399	Rendah

**DATA RESPONDEN ASLI
VARIABEL X (KEMAMPUAN BERWIRUSAHA)**

No.	Butir Pernyataan																						Xt	xi ²
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22		
1	3	2	3	2	2	4	3	2	2	2	3	4	2	2	4	3	3	2	2	3	3	3	48	2304
2	2	3	3	3	1	2	2	3	3	2	1	2	2	1	1	2	2	3	3	2	2	3	48	2304
3	3	4	4	4	4	5	3	3	4	3	3	3	4	4	3	2	2	3	3	2	3	3	72	5184
4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4	5	3	4	4	98	9604
5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4	4	3	5	76	5776
6	4	4	4	5	4	5	3	3	4	4	3	5	4	3	3	4	2	4	3	4	4	5	78	6084
7	5	4	5	4	4	3	4	4	3	3	5	4	4	4	5	4	3	5	4	5	4	4	95	9025
8	4	3	4	5	5	5	1	5	4	5	5	4	3	2	3	3	2	4	4	3	2	4	82	6724
9	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	80	6400
10	4	4	4	5	4	5	4	3	4	3	5	5	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	98	9604
11	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	3	2	4	3	3	3	4	85	7225
12	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	5	82	6724
13	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	83	6889
14	4	3	3	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	84	7056
15	5	5	5	5	4	4	5	3	4	4	4	4	5	5	4	4	3	4	4	3	3	5	98	9604
16	5	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	105	11025
17	4	4	4	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	4	5	87	7569
18	4	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	5	4	105	11025
19	4	4	4	5	5	5	4	4	3	2	4	5	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	88	7744
20	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	100	10000
21	4	4	4	3	4	4	4	4	5	3	5	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	5	89	7921
22	3	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	90	8100
23	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	3	48	2304
24	4	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	4	5	4	4	3	4	4	4	3	4	4	63	3969
25	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	72	5184
26	4	4	4	4	3	2	4	3	4	3	3	3	2	3	4	3	3	4	3	3	3	3	99	9801
27	4	4	5	5	4	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	4	5	76	5776
28	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	4	4	4	4	5	5	4	5	78	6084
29	4	4	3	4	5	5	4	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	3	4	4	3	4	78	6084
30	4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	85	7225
31	4	3	3	4	3	2	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	3	4	4	80	6400
32	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	5	4	4	4	5	5	4	4	4	4	5	4	98	9604
33	5	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	81	6561
34	4	4	5	5	4	4	4	5	5	4	4	4	3	3	5	5	5	5	4	4	4	4	76	5776
35	4	5	5	4	4	3	4	4	3	3	5	5	5	5	5	4	4	5	3	4	4	4	83	6889
36	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	5	4	5	4	4	5	4	3	4	3	5	84	7056
37	5	4	4	4	4	5	4	4	5	5	4	3	4	5	4	4	5	4	5	4	4	4	98	9604
38	4	5	5	5	4	5	4	4	5	4	3	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	4	87	7569
39	4	5	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	5	5	4	4	4	3	5	5	4	87	7569
40	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4	4	5	98	9604
ΣXi	162	156	165	173	156	163	155	149	152	151	155	159	151	158	160	150	144	158	152	150	146	160	3342	286950
ΣXi²	658	610	681	742	609	680	601	559	588	577	621	638	592	634	656	568	545	626	580	570	547	642		

Data Kemampuan Berwirausaha (X) dan Pendapatan Usaha (Y)

No. Responden	X	Y
1	48	50
2	48	55
3	48	30
4	63	55
5	72	35
6	72	35
7	76	40
8	76	40
9	76	47
10	78	45
11	78	45
12	78	62
13	80	35
14	80	35
15	81	65
16	82	50
17	82	47
18	83	50
19	83	50
20	84	35
21	84	35
22	85	45
23	85	50
24	87	50
25	87	72
26	87	50
27	88	40
28	89	55
29	90	45
30	95	55
31	98	75
32	98	60
33	98	62
34	98	60
35	98	67
36	98	62
37	99	60
38	100	67
39	105	68
40	105	75
JUMLAH	3342	2059

DATA BERPASANGAN VARIABEL X DAN VARIABEL Y

No. Resp	K	n	X	Y	X ²	Y ²	XY
1	1	3	48	50	2304	2500	2400
2			48	55	2304	3025	2640
3			48	30	2304	900	1440
4	2	1	63	55	3969	3025	3465
5	3	2	72	35	5184	1225	2520
6			72	35	5184	1225	2520
7	4	3	76	40	5776	1600	3040
8			76	40	5776	1600	3040
9			76	47	5776	2209	3572
10	5	3	78	45	6084	2025	3510
11			78	45	6084	2025	3510
12			78	62	6084	3844	4836
13	6	2	80	35	6400	1225	2800
14			80	35	6400	1225	2800
15	7	1	81	65	6561	4225	5265
16	8	2	82	50	6724	2500	4100
17			82	47	6724	2209	3854
18	9	2	83	50	6889	2500	4150
19			83	50	6889	2500	4150
20	10	2	84	35	7056	1225	2940
21			84	35	7056	1225	2940
22	11	2	85	45	7225	2025	3825
23			85	50	7225	2500	4250
24	12	3	87	50	7569	2500	4350
25			87	72	7569	5184	6264
26			87	50	7569	2500	4350
27	13	1	88	40	7744	1600	3520
28	14	1	89	55	7921	3025	4895
29	15	1	90	45	8100	2025	4050
30	16	1	95	55	9025	3025	5225
31	17	6	98	75	9604	5625	7350
32			98	60	9604	3600	5880
33			98	62	9604	3844	6076
34			98	60	9604	3600	5880
35			98	67	9604	4489	6566
36			98	62	9604	3844	6076
37	18	1	99	60	9801	3600	5940
38	19	1	100	67	10000	4489	6700
39	20	2	105	68	11025	4624	7140
40			105	75	11025	5625	7875
Jumlah	24	40	3342	2059	286950	111761	175704

\bar{X} 83.55 105 75
 \bar{Y} 51.48 48 30

Perhitungan Normalitas Galat Taksiran Y Atas X
 $\hat{Y} = 11.74 + 0,476X$

No.	(Y - \hat{Y})	$(Y - \hat{Y}) - \overline{(Y - \hat{Y})}$	Zi	Zt	F(zi)	S(zi)	[F(zi) - S(zi)]
1	-16.7666	-16.7666	-1.8053	0.4641	0.0359	0.0250	0.011
2	-16.7666	-16.7666	-1.8053	0.4641	0.0359	0.0500	0.014
3	-14.8416	-14.8416	-1.5981	0.4441	0.0559	0.0750	0.019
4	-14.8416	-14.8416	-1.5981	0.4441	0.0559	0.1000	0.044
5	-13.6915	-13.6915	-1.4742	0.4292	0.0708	0.1250	0.054
6	-10.9918	-10.9918	-1.1835	0.3810	0.1190	0.1500	0.031
7	-10.9918	-10.9918	-1.1835	0.3810	0.1190	0.1750	0.056
8	-9.6539	-9.6539	-1.0395	0.3485	0.1515	0.2000	0.049
9	-7.9167	-7.9167	-0.8524	0.3023	0.1977	0.2250	0.027
10	-7.9167	-7.9167	-0.8524	0.3023	0.1977	0.2500	0.052
11	-7.2478	-7.2478	-0.7804	0.2823	0.2177	0.2750	0.057
12	-4.4424	-4.4424	-0.4783	0.1808	0.3192	0.3000	0.019
13	-3.8792	-3.8792	-0.4177	0.1591	0.3409	0.3250	0.016
14	-3.8792	-3.8792	-0.4177	0.1591	0.3409	0.3500	0.009
15	-3.8041	-3.8041	-0.4096	0.1554	0.3446	0.3750	0.030
16	-3.2102	-3.2102	-0.3457	0.1331	0.3669	0.4000	0.033
17	-3.2102	-3.2102	-0.3457	0.1331	0.3669	0.4250	0.058
18	-2.2478	-2.2478	-0.2420	0.0948	0.4052	0.4500	0.045
19	-2.0600	-2.0600	-0.2218	0.0871	0.4129	0.4750	0.062
20	-1.2853	-1.2853	-0.1384	0.0517	0.4483	0.5000	0.052
21	-1.2853	-1.2853	-0.1384	0.0517	0.4483	0.5250	0.077
22	-0.9167	-0.9167	-0.0987	0.0359	0.4641	0.5500	0.086
23	-0.8041	-0.8041	-0.0866	0.0319	0.4681	0.5750	0.107
24	0.8273	0.8273	0.0891	0.0319	0.5319	0.6000	0.068
25	1.0151	1.0151	0.1093	0.0398	0.5398	0.6250	0.085
26	1.4963	1.4963	0.1611	0.0636	0.5636	0.6500	0.086
27	1.4963	1.4963	0.1611	0.0636	0.5636	0.6750	0.111
28	3.4963	3.4963	0.3765	0.1443	0.6443	0.7000	0.056
29	3.4963	3.4963	0.3765	0.1443	0.6443	0.7250	0.081
30	6.1277	6.1277	0.6598	0.2422	0.7422	0.7500	0.008
31	7.5338	7.5338	0.8112	0.2910	0.7910	0.7750	0.016
32	8.4963	8.4963	0.9148	0.3186	0.8186	0.8000	0.019
33	13.1208	13.1208	1.4128	0.4207	0.9207	0.8250	0.096
34	13.1277	13.1277	1.4135	0.4207	0.9207	0.8500	0.071
35	13.3392	13.3392	1.4363	0.4236	0.9236	0.8750	0.049
36	14.6771	14.6771	1.5804	0.4429	0.9429	0.9000	0.043
37	15.5576	15.5576	1.6752	0.4525	0.9525	0.9250	0.028
38	18.7898	18.7898	2.0232	0.4783	0.9783	0.9500	0.028
39	19.4963	19.4963	2.0993	0.4817	0.9817	0.9750	0.007
40	20.5576	20.5576	2.2135	0.4864	0.9864	1.0000	0.014
	0.0000	0.0000					

Dari perhitungan, didapat nilai L_{hitung} terbesar = 0.111, L_{tabel} untuk $n = 40$ dengan taraf signifikan 0,05 adalah 0,140. $L_{hitung} < L_{tabel}$. Dengan demikian dapat disimpulkan data berdistribusi Normal.

Tabel Perhitungan Rata-rata, Varians dan Simpangan Baku

$$\hat{Y} = 11.74 + 0,476X$$

No.	X	Y	\hat{Y}	$(Y - \hat{Y})$	$(Y - \hat{Y}) - (\overline{Y - \hat{Y}})$	$[(Y - \hat{Y}) - (\overline{Y - \hat{Y}})]^2$
1	48	50	34.57	15.4331	15.4331	238.1804
2	48	55	34.57	20.4331	20.4331	417.5114
3	48	30	34.57	-4.5669	-4.5669	20.8566
4	63	55	41.70	13.2989	13.2989	176.8602
5	72	35	45.98	-10.9817	-10.9817	120.5967
6	72	35	45.98	-10.9817	-10.9817	120.5967
7	76	40	47.88	-7.8841	-7.8841	62.1592
8	76	40	47.88	-7.8841	-7.8841	62.1592
9	76	47	47.88	-0.8841	-0.8841	0.7817
10	78	45	48.84	-3.8353	-3.8353	14.7098
11	78	45	48.84	-3.8353	-3.8353	14.7098
12	78	62	48.84	13.1647	13.1647	173.3083
13	80	35	49.79	-14.7866	-14.7866	218.6426
14	80	35	49.79	-14.7866	-14.7866	218.6426
15	81	65	50.26	14.7378	14.7378	217.2032
16	82	50	50.74	-0.7378	-0.7378	0.5443
17	82	47	50.74	-3.7378	-3.7378	13.9711
18	83	50	51.21	-1.2134	-1.2134	1.4724
19	83	50	51.21	-1.2134	-1.2134	1.4724
20	84	35	51.69	-16.6890	-16.6890	278.5236
21	84	35	51.69	-16.6890	-16.6890	278.5236
22	85	45	52.16	-7.1646	-7.1646	51.3321
23	85	50	52.16	-2.1646	-2.1646	4.6857
24	87	50	53.12	-3.1159	-3.1159	9.7086
25	87	72	53.12	18.8841	18.8841	356.6104
26	87	50	53.12	-3.1159	-3.1159	9.7086
27	88	40	53.59	-13.5915	-13.5915	184.7285
28	89	55	54.07	0.9329	0.9329	0.8703
29	90	45	54.54	-9.5427	-9.5427	91.0634
30	95	55	56.92	-1.9208	-1.9208	3.6894
31	98	75	58.35	16.6524	16.6524	277.3014
32	98	60	58.35	1.6524	1.6524	2.7303
33	98	62	58.35	3.6524	3.6524	13.3398
34	98	60	58.35	1.6524	1.6524	2.7303
35	98	67	58.35	8.6524	8.6524	74.8635
36	88	62	58.35	3.6524	3.6524	13.3398
37	99	60	58.82	1.1768	1.1768	1.3848
38	100	67	59.30	7.7011	7.7011	59.3076
39	105	68	61.68	6.3231	6.3231	39.9812
40	105	75	61.68	13.3231	13.3231	177.5042
Jumlah	3342	2,059		0.0000		3363.82

0.0000

Langkah Perhitungan Uji Normalitas Galat Taksiran

0

$$\hat{Y} = 11.74 + 0,476X$$

1. Kolom \hat{Y}

$$\begin{aligned}\hat{Y} &= 11.74 + 0.476 X \\ &= 11.74 + 0.476 [48] = 34.57\end{aligned}$$

2. Kolom $Y - \hat{Y}$

$$Y - \hat{Y} = 50.00 - 34.57 = 15.43$$

3. Kolom $(Y - \hat{Y}) - \overline{(Y - \hat{Y})}$

$$(Y - \hat{Y}) - \overline{(Y - \hat{Y})} = 15.43 - 0.0000 = 15.43$$

4. Kolom $[(Y - \hat{Y}) - \overline{(Y - \hat{Y})}]^2$

$$= 15.43^2 = 238.18$$

5. Kolom $Y - \hat{Y}$ atau (X_i) yang sudah diurutkan dari data terkecil

6. Kolom $(Y - \hat{Y}) - \overline{(Y - \hat{Y})}$ atau $(X_i - \overline{X_i})$ yang sudah diurutkan dari data terkecil

7. Kolom Z_i

$$Z_i = \frac{(X_i - \overline{X_i})}{S} = \frac{-16.77}{9.29} = -1.805$$

8. Kolom Z_t

Dari kolom Z_i kemudian dikonsultasikan tabel distribusi Z contoh :- 1,805; pada sumbu menurun cari angka 1,8; lalu pada sumbu mendatar angka 0 Diperoleh nilai $Z_t = 0.4641$

9. Kolom $F(z_i)$

$F(z_i) = 0,5 + Z_t$, jika $Z_i (+)$ & $= 0,5 - Z_t$, Jika $Z_i (-)$
 $Z_i = -1,805$, maka $0,5 - Z_t = 0,5 - 0,4641 = 0.0359$

10. Kolom $S(z_i)$

$$\frac{\text{Nomor Responden}}{\text{Jumlah Responden}} = \frac{1}{40} = 0.025$$

11. Kolom $[F(z_i) - S(Z_i)]$

$$\begin{aligned}\text{Nilai mutlak antara } F(z_i) - S(z_i) \\ = [0.036 - 0.025] = 0.011\end{aligned}$$

Perhitungan Uji Linieritas dengan Persamaan Regresi Linier

Diketahui

n	=	40
SX	=	3342
SX ²	=	286950
SY	=	2,059
SY ²	=	111,761
SXY	=	175,704

Dimasukkan ke dalam rumus :

$$\begin{aligned} a &= \frac{(\sum Y)(\sum X^2) - (\sum X)(\sum XY)}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \\ &= \frac{2059 \quad 286950 - 3342 \quad 175704}{40 \quad 286950 - 3342^2} \\ &= \frac{590830050 \quad \text{---} \quad 587202768}{11478000 \quad \text{---} \quad 11168964} \\ &= \frac{3627282}{309036} \\ &= 11.73740923 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} b &= \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{n \sum X^2 - (\sum X)^2} \\ &= \frac{40 \quad 175704 - 3342 \quad 2059}{40 \quad 286950 - 3342^2} \\ &= \frac{7028160 \quad \text{---} \quad 6881178}{11478000 \quad \text{---} \quad 11168964} \\ &= \frac{146982}{309036} \\ &= 0.475614492 \end{aligned}$$

Jadi Persamaan Regresi adalah :

$$\hat{Y} = 11.74 \quad \boxed{+} \quad 0.476 \quad X$$

**Proses Perhitungan Menggambar Grafik Histogram
Variabel X (Kemampuan Berwirausaha)**

1. Menentukan Rentang = Data terbesar - Data terkecil
 = 105 - 48
 = 57

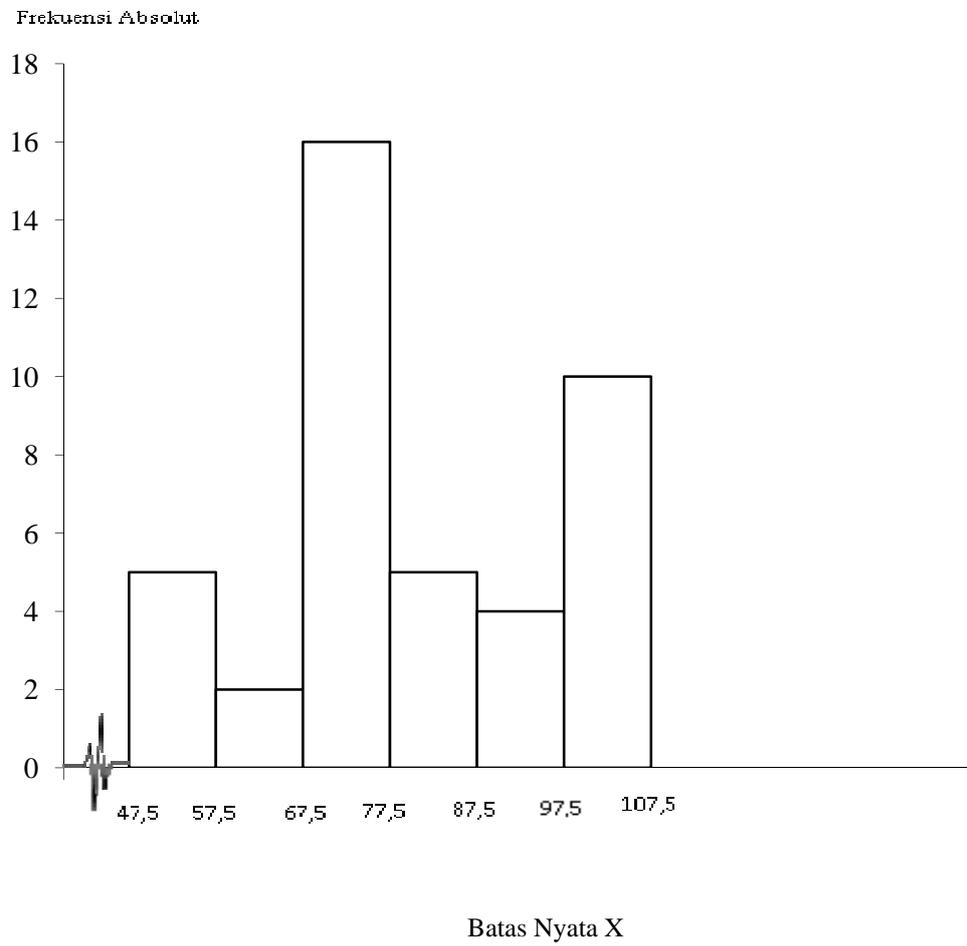
2. Menentukan Banyak Kelas = $1 + 3,3 \log n$
 = $1 + 3,3 \log 40$
 = $1 + 3,3 (1,75)$
 = $1 + 5,287$
 = $6,287 \text{ ---- } 6,00$

3. Menentukan Panjang Kelas Interval = $\frac{\text{Rentang}}{\text{Banyak Kelas}} = \frac{57}{6} = 9,5$

4. Membuat Tabel Distribusi Frekuensi

No.	Kelas Interval	Frek. Absolut	Frek. Relatif	Batas Bawah	Batas Atas
1	48-57	5	12%	47.5	57.5
2	58-67	2	5%	57.5	67.5
3	68-77	16	38%	67.5	77.5
4	78-87	5	12%	77.5	87.5
5	88-97	4	10%	87.5	97.5
6	98-107	10	24%	97.5	107.5
Jumlah		42	100%		

GRAFIK HISTOGRAM VARIABEL X (KEMAMPUAN BERWIRAUSAHA)

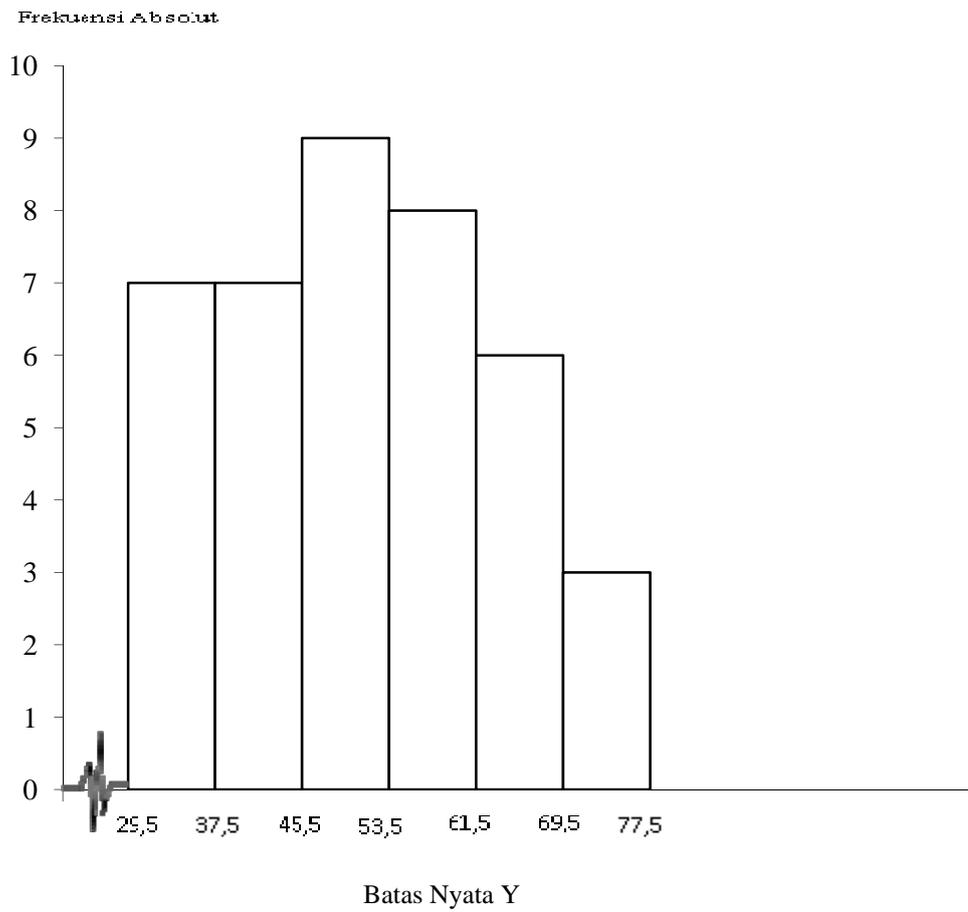


**Proses Perhitungan Menggambar Grafik Histogram
Variabel Y (Pendapatan Usaha)**

1. Menentukan Rentang = Data terbesar - Data terkecil
 = 75 - 30
 = 45
2. Menentukan Banyak Kelas = $1 + 3,3 \log n$
 = $1 + 3,3 \log 40$
 = $1 + 3,3 (1,75)$
 = $1 + 5,287$
 = 6,287 ---- 6.00
3. Menentukan Panjang Kelas Interval = $\frac{\text{Rentang}}{\text{Banyak Kelas}} = \frac{45}{6} = 7.5 \text{ ----> } 8$
4. Membuat Tabel Distribusi Frekuensi

No.	Kelas Interval	Frek. Absolut	Frek. Relatif	Batas Bawah	Batas Atas
1	30-37	7	18%	29.5	37.5
2	38-45	7	18%	37.5	45.5
3	46-53	9	23%	45.5	53.5
4	54-61	8	20%	53.5	61.5
5	62-69	6	15%	61.5	69.5
6	70-77	3	8%	69.5	77.5
Jumlah		40	100%		

GRAFIK HISTOGRAM VARIABEL Y (PENDAPATAN USAHA)



Tabel Untuk Menghitung $\hat{Y} = a + bX$

n	X	$\hat{Y} = 11,74 + 0,476X$			Y
1	48	11.74	0.476 .	48	34.567
2	48	11.74	0.476 .	48	34.567
3	48	11.74	0.476 .	48	34.567
4	63	11.74	0.476 .	63	41.701
5	72	11.74	0.476 .	72	45.982
6	72	11.74	0.476 .	72	45.982
7	76	11.74	0.476 .	76	47.884
8	76	11.74	0.476 .	76	47.884
9	76	11.74	0.476 .	76	47.884
10	78	11.74	0.476 .	78	48.835
11	78	11.74	0.476 .	78	48.835
12	78	11.74	0.476 .	78	48.835
13	80	11.74	0.476 .	80	49.787
14	80	11.74	0.476 .	80	49.787
15	81	11.74	0.476 .	81	50.262
16	82	11.74	0.476 .	82	50.738
17	82	11.74	0.476 .	82	50.738
18	83	11.74	0.476 .	83	51.213
19	83	11.74	0.476 .	83	51.213
20	84	11.74	0.476 .	84	51.689
21	84	11.74	0.476 .	84	51.689
22	85	11.74	0.476 .	85	52.165
23	85	11.74	0.476 .	85	52.165
24	87	11.74	0.476 .	87	53.116
25	87	11.74	0.476 .	87	53.116
26	87	11.74	0.476 .	87	53.116
27	88	11.74	0.476 .	88	53.591
28	89	11.74	0.476 .	89	54.067
29	90	11.74	0.476 .	90	54.543
30	95	11.74	0.476 .	95	56.921
31	98	11.74	0.476 .	98	58.348
32	98	11.74	0.476 .	98	58.348
33	98	11.74	0.476 .	98	58.348
34	98	11.74	0.476 .	98	58.348
35	98	11.74	0.476 .	98	58.348
36	98	11.74	0.476 .	98	58.348
37	99	11.74	0.476 .	99	58.823
38	100	11.74	0.476 .	100	59.299
39	105	11.74	0.476 .	105	61.677
40	105	11.74	0.476 .	105	61.677

Perhitungan Rata-rata, Varians dan Simpangan Baku

$$\hat{Y} = 11,74 + 0,476X$$

$$\begin{aligned} 1. \text{ Rata-rata} &= \overline{Y - \hat{Y}} = \frac{S(Y - \hat{Y})}{n} \\ &= \frac{0.00}{40} \\ &= 0.0000 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 2. \text{ Varians} &= S^2 = \frac{S\{(Y - \hat{Y}) - \overline{(Y - \hat{Y})}\}^2}{n - 1} \\ &= \frac{3363.823}{39} \\ &= 86.252 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} 3. \text{ Simpangan Baku} &= S = \sqrt{S^2} \\ &= \sqrt{86.252} \\ &= 9.28719 \end{aligned}$$

Perhitungan Rata-rata, Varians dan Simpangan Baku

Variabel X

Variabel Y

Rata-rata :

$$\begin{aligned}\bar{X} &= \frac{SX}{n} \\ &= \frac{3342}{40} \\ &= 83.55\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\bar{Y} &= \frac{SY}{n} \\ &= \frac{2059.00}{40} \\ &= 51.48\end{aligned}$$

Varians :

$$\begin{aligned}S^2 &= \frac{S(X-\bar{X})^2}{n-1} \\ &= \frac{7725.90}{39} \\ &= 198.100\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}S^2 &= \frac{S(Y-\bar{Y})^2}{n-1} \\ &= \frac{5923.90}{39} \\ &= 151.895\end{aligned}$$

Simpangan Baku :

$$\begin{aligned}SD &= \sqrt{S^2} \\ &= \sqrt{198.100} \\ &= 14.075\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}SD &= \sqrt{S^2} \\ &= \sqrt{151.895} \\ &= 12.325\end{aligned}$$

PERHITUNGAN JK (G)

No. Resp	K	n	X	Y	Y ²	XY	SYk ²	$\frac{(SYk)^2}{n}$	$\left\{ \frac{SYk^2}{n} - \frac{(SYk)^2}{n} \right\}$
1	1	3	48	50	2,500	2,400	6,425	2,142	4,283
2			48	55	3,025	2,640			
3			48	30	900	1,440			
4	2	1	63	55	3,025	3,465			
5	3	2	72	35	1,225	2,520	2,450	1,225	1,225
6			72	35	1,225	2,520			
7	4	3	76	40	1,600	3,040	5,409	1,803	3,606
8			76	40	1,600	3,040			
9			76	47	2,209	3,572			
10	5	3	78	45	2,025	3,510	7,894	2,631	5,263
11			78	45	2,025	3,510			
12			78	62	3,844	4,836			
13	6	2	80	35	1,225	2,800	2,450	1,225	1,225
14			80	35	1,225	2,800			
15	7	1	81	65	4,225	5,265			
16	8	2	82	50	2,500	4,100	4,709	2,355	2,355
17			82	47	2,209	3,854			
18	9	2	83	50	2,500	4,150	5,000	2,500	2,500
19			83	50	2,500	4,150			
20	10	2	84	35	1,225	2,940	2,450	1,225	1,225
21			84	35	1,225	2,940			
22	11	2	85	45	2,025	3,825	4,525	2,263	2,263
23			85	50	2,500	4,250			
24	12	3	87	50	2,500	4,350	10,184	3,395	6,789
25			87	72	5,184	6,264			
26			87	50	2,500	4,350			
27	13	1	88	40	1,600	3,520			
28	14	1	89	55	3,025	4,895			
29	15	1	90	45	2,025	4,050			
30	16	1	95	55	3,025	5,225			
31	17	6	98	78	6,084	7,644	25,461	4,244	21,218
32			98	60	3,600	5,880			
33			98	62	3,844	6,076			
34			98	60	3,600	5,880			
35			98	67	4,489	6,566			
36			98	62	3,844	6,076			
37	18	1	99	60	3,600	5,940			
38	19	1	100	67	4,489	6,700			
39	20	2	105	68	4,624	7,140	10,249	5,125	5,125
40			105	75	5,625	7,875			
Jumlah	20	40	3342	2059	112,220	175,998			52,792

**Tabel Perhitungan Rata-rata,
Varians dan Simpangan Baku, Variabel X dan Y**

No.	X	Y	$X - \bar{X}$	$Y - \bar{Y}$	$(X - \bar{X})^2$	$(Y - \bar{Y})^2$
1	48	50	-35.55	-1.55	1263.80	2.40
2	48	55	-35.55	3.45	1263.80	11.90
3	48	30	-35.55	-21.55	1263.80	464.40
4	63	55	-20.55	3.45	422.30	11.90
5	72	35	-11.55	-16.55	133.40	273.90
6	72	35	-11.55	-16.55	133.40	273.90
7	76	40	-7.55	-11.55	57.00	133.40
8	76	40	-7.55	-11.55	57.00	133.40
9	76	47	-7.55	-4.55	57.00	20.70
10	78	45	-5.55	-6.55	30.80	42.90
11	78	45	-5.55	-6.55	30.80	42.90
12	78	62	-5.55	10.45	30.80	109.20
13	80	35	-3.55	-16.55	12.60	273.90
14	80	35	-3.55	-16.55	12.60	273.90
15	81	65	-2.55	13.45	6.50	180.90
16	82	50	-1.55	-1.55	2.40	2.40
17	82	47	-1.55	-4.55	2.40	20.70
18	83	50	-0.55	-1.55	0.30	2.40
19	83	50	-0.55	-1.55	0.30	2.40
20	84	35	0.45	-16.55	0.20	273.90
21	84	35	0.45	-16.55	0.20	273.90
22	85	45	1.45	-6.55	2.10	42.90
23	85	50	1.45	-1.55	2.10	2.40
24	87	50	3.45	-1.55	11.90	2.40
25	87	72	3.45	20.45	11.90	418.20
26	87	50	3.45	-1.55	11.90	2.40
27	88	40	4.45	-11.55	19.80	133.40
28	89	55	5.45	3.45	29.70	11.90
29	90	45	6.45	-6.55	41.60	42.90
30	95	55	11.45	3.45	131.10	11.90
31	98	78	14.45	26.45	208.80	699.60
32	98	60	14.45	8.45	208.80	71.40
33	98	62	14.45	10.45	208.80	109.20
34	98	60	14.45	8.45	208.80	71.40
35	98	67	14.45	15.45	208.80	238.70
36	98	62	14.45	10.45	208.80	109.20
37	99	60	15.45	8.45	238.70	71.40
38	100	67	16.45	15.45	270.60	238.70
39	105	68	21.45	16.45	460.10	270.60
40	105	75	21.45	23.45	460.10	549.90
Jumlah	3342	2059			7725.90	5923.90

\bar{X} 83.55
 \bar{Y} 51.55

Perhitungan Uji Keberartian Regresi

1. Mencari Jumlah Kuadrat Total JK (T)

$$\begin{aligned} JK(T) &= SY^2 \\ &= 112,220 \end{aligned}$$

2. Mencari jumlah kuadrat regresi a JK (a)

$$\begin{aligned} JK(a) &= \frac{(SY)^2}{n} \\ &= \frac{2,059^2}{40} \\ &= 105987.03 \end{aligned}$$

3. Mencari jumlah kuadrat regresi b JK (b/a)

$$\begin{aligned} JK(b) &= b \left\{ \sum XY - \frac{(\sum X)(\sum Y)}{N} \right\} \\ &= 0.476 \left\{ 175,998.00 - \frac{(3342)(2,059.00)}{40} \right\} \\ &= 1887.5 \end{aligned}$$

4. Mencari jumlah kuadrat residu JK (S)

$$\begin{aligned} JK(S) &= JK(T) - JK(a) - JK(b/a) \\ &= 112220 - 105987.03 - 1887.50 \\ &= 4345.475 \end{aligned}$$

5. Mencari Derajat Kebebasan

$$\begin{aligned} dk_{(T)} &= n = 40 \\ dk_{(a)} &= 1 \\ dk_{(b/a)} &= 1 \\ dk_{(res)} &= n - 2 = 38 \end{aligned}$$

6. Mencari Rata-rata Jumlah Kuadrat

$$\begin{aligned} RJK_{(b/a)} &= \frac{JK_{(b/a)}}{dk_{(b/a)}} = \frac{1887.50}{1} = 1887.50 \\ RJK_{(res)} &= \frac{JK_{(res)}}{dk_{(res)}} = \frac{4345.48}{38} = 114.35 \end{aligned}$$

7. Kriteria Pengujian

Terima H_0 jika $F_{hitung} < F_{tabel}$, maka regresi tidak berarti

Tolak H_0 jika $F_{hitung} > F_{tabel}$, maka regresi berarti

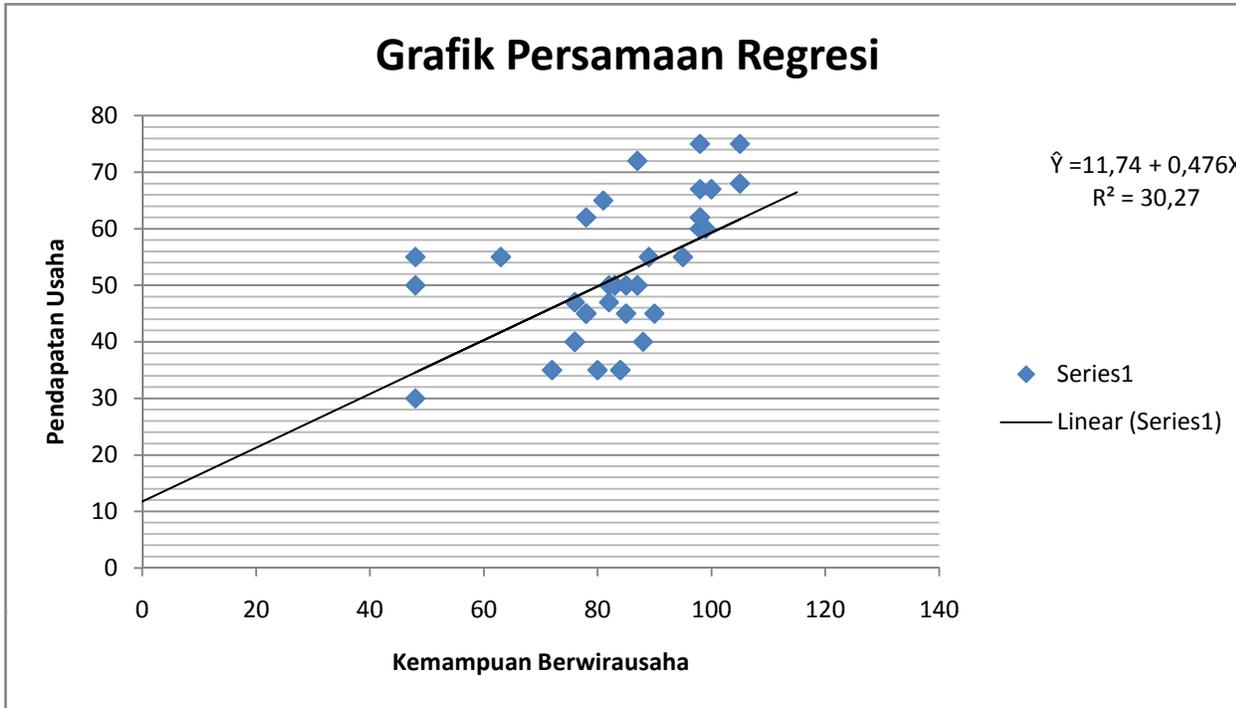
8. Pengujian

$$F_{hitung} = \frac{RJK_{(b/a)}}{RJK_{(res)}} = \frac{1887.50}{114.35} = 16.51$$

9. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan $F_{hitung} = 16.51$, dan $F_{tabel(0,05;1/40)} = 4,10$ sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$ maka dapat disimpulkan bahwa model persamaan regresi adalah signifikan

Diagram Pencar



Perhitungan Uji Kelinearan Regresi

1. Mencari Jumlah Kuadrat Kekeliruan JK (G)

$$\begin{aligned} \text{JK (G)} &= \sum \left\{ \text{SY}_k^2 - \frac{\text{SY}_k^2}{n_k} \right\} \\ &= 52792.000 \end{aligned}$$

2. Mencari Jumlah Kuadrat Tuna cocok JK (TC)

$$\begin{aligned} \text{JK (TC)} &= \text{JK (S)} - \text{JK(G)} \\ &= 4345.475 - 52792.000 \\ &= -48446.525 \end{aligned}$$

3. Mencari Derajat Kebebasan

$$\begin{aligned} k &= 20 \\ \text{dk}_{(\text{TC})} &= k - 2 = 18 \\ \text{dk}_{(\text{G})} &= n - k = 20 \end{aligned}$$

4. Mencari rata-rata jumlah kuadrat

$$\begin{aligned} \text{RJK}_{(\text{TC})} &= \frac{-48446.52}{18} = -2691.47 \\ \text{RJK}_{(\text{G})} &= \frac{52792.00}{20} = 2639.60 \end{aligned}$$

5. Kriteria Pengujian

Tolak H_0 jika $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$, maka regresi tidak linier

Terima H_0 jika $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$, maka regresi linier

6. Pengujian

$$F_{\text{hitung}} = \frac{\text{RJK}_{(\text{TC})}}{\text{RJK}_{(\text{G})}} = \frac{-2691.47}{2639.60} = -1.02$$

7. Kesimpulan

Berdasarkan hasil perhitungan $F_{\text{hitung}} = -1.02$, dan $F_{\text{tabel}(0,05;18/20)} = 2.12$ sehingga $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$ maka dapat disimpulkan bahwa model persamaan regresi adalah linier

Tabel Anava untuk Uji Keberartian dan Uji Kelinieran Regersi

Sumber Varians	dk	Jumlah Kuadrat (JK)	Rata-rata Jumlah Kuadrat (RJK)	F_{hitung}	F_{tabel}
Total	n	ΣY^2		-	
Regresi (a)	1	$\frac{(\Sigma Y)^2}{n}$			
Regresi (b/a)	1	$b\left\{\Sigma XY - \frac{(\Sigma X)(\Sigma Y)}{N}\right\}$	$\frac{JK(b)}{1}$	$\frac{S^2_{reg}}{S^2_{res}}$	Fo > Ft Maka regresi Berarti
Residu	n - 2	Jk (S)	$\frac{JK(S)}{n-2}$		
Tuna Cocok	k - 2	JK (TC)	$\frac{JK (TC)}{k-2}$	$\frac{S^2_{TC}}{S^2G}$	Fo < Ft Maka Regresi Linier
Galat Kekeliruan	n - k	JK (G)	$\frac{JK (G)}{n - k}$		

Sumber Varians	dk	Jumlah Kuadrat (JK)	Rata-rata Jumlah Kuadrat (RJK)	F_{hitung}	F_{tabel}
Total	40	112220.00			
Regresi (a)	1	105987.03			
Regresi (b/a)	1	1887.50	1887.50	16.51	4.10
Sisa	38	4345.48	114.35		
Tuna Cocok (k-2)	18	-48446.52	-2691.47	-1.02	2.12
Galat Taksir (n-k)	20	52792.00	2639.60		

Perhitungan Koefisien Korelasi Product Moment

Diketahui

n	=	40
SX	=	3342
SX ²	=	286950
SY	=	2059.00
SY ²	=	111,761.00
SXY	=	175,704.00

Dimasukkan ke dalam rumus :

$$\begin{aligned}
 r_{xy} &= \frac{n \sum XY - (\sum X) (\sum Y)}{\sqrt{\{n \sum X^2 - (\sum X)^2\} \{n \sum Y^2 - (\sum Y)^2\}}} \\
 &= \frac{40 \cdot 175704 - [3342] \cdot [2059]}{\sqrt{\{40 \cdot 286950 - 3342^2\} \cdot \{40 \cdot 111761 - 2059^2\}}} \\
 &= \frac{7028160 - 6881178}{\sqrt{309036 \cdot 230959}} \\
 &= \frac{146982}{267160.337} \\
 &= 0.550
 \end{aligned}$$

Kesimpulan :

Pada perhitungan product moment di atas diperoleh $r_{hitung}(r_{xy}) = 0.550$ karena $r > 0$,

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan yang positif antara variabel X terhadap variabel Y.

Perhitungan Uji Signifikansi

Menghitung Uji Signifikansi Koefisien Korelasi menggunakan Uji-t, yaitu dengan rumus :

$$\begin{aligned}t_h &= \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}} \\&= \frac{0.550\sqrt{38}}{\sqrt{1-0.303}} \\&= \frac{0.550 \cdot 6.16441}{\sqrt{0.697}} \\&= \frac{3.391}{0.83506} \\&= 4.06\end{aligned}$$

Kesimpulan :

t_{tabel} pada taraf signifikansi 0,05 dengan dk $(n-2) = (40 - 2) = 38$ sebesar 1,68

Kriteria pengujian :

H_0 : ditolak jika $t_{hitung} > t_{tabel}$.

H_0 : diterima jika $t_{hitung} < t_{tabel}$.

Dari hasil pengujian :

t_{hitung} [4.06] $> t_{tabel}$ (1,68), maka terdapat hubungan yang signifikan antara variabel X dengan variabel Y

Perhitungan Uji Koefisien Determinasi

Untuk mencari seberapa besar variasi variabel Y yang ditentukan oleh variabel X, maka digunakan Uji Koefisien Determinasi dengan rumus :

$$\begin{aligned} \text{KD} &= r_{XY}^2 \times 100\% \\ &= 0.550^2 \times 100\% \\ &= 0.3027 \times 100\% \\ &= 30.27\% \end{aligned}$$

Dari hasil tersebut diinterpretasikan bahwa variasi Pendapatan Usaha ditentukan oleh Kemampuan Berwirausaha sebesar 30,27%.

RIWAYAT HIDUP



Penulis bernama lengkap Wiwit Setioningsih, dilahirkan di Tegal, pada tanggal 24 September 1990. Anak pertama dari pasangan Bapak Wiryono dan Ibu Masriyah. Penulis beralamat di Perumahan Alinda II Blok C5 No.6, RT.007/RW.027 Kel. Kaliabang Tengah, Kec. Bekasi Utara Kota Bekasi. Latar belakang pendidikan penulis adalah TK.Kartika XI-7 Jakarta Utara dan lulus pada tahun 1996, melanjutkan ke SD Kartika XI-32 Jakarta Utara dan lulus pada tahun 2002. Jenjang selanjutnya ke SMP Negeri 95 Jakarta Utara dan lulus pada tahun 2005, kemudian melanjutkan ke SMA Negeri 13 Jakarta Utara dan lulus pada tahun 2008. Pada tahun 2008 penulis diterima sebagai mahasiswa Universitas Negeri Jakarta melalui jalur UMB dengan Program Studi Pendidikan Ekonomi, Konsentrasi Pendidikan Ekonomi Koperasi.

Penulis pernah melaksanakan Program Kerja Lapangan (PKL) di Koperasi Karyawan PT. Bridgestone Tire Indonesia di Bekasi dan Praktek Kerja Lapangan (PPL) di SMA Negeri 30 Jakarta Tinur. Pengalaman mengajar sebagai guru bimbil di Bimbingan Belajar Quantum Student Bekasi (2012). Demikianlah daftar riwayat hidup ini penulis buat dengan sebenar-benarnya.