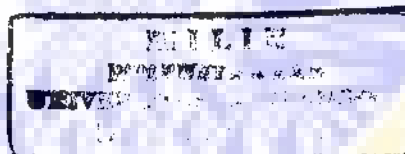


ADLN - Perpustakaan Unair
BUSINESS PLANNING
RESEARCH AND STANDARDS
FINANCIAL MANAGEMENT

TPS 47/05
Ros
p

TESIS

PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICE* (BDS) TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DI JAWA TIMUR



IMRON ROSYADI

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS AIRLANGGA**

2005

TESIS

PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS) TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DI JAWA TIMUR



IMRON ROSYADI
NIM.: 090114381 M.

PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS AIRLANGGA
2005

PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS) TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DI JAWA TIMUR

TESIS

**Untuk Memperoleh Gelar Magister
Dalam Program Studi Pengembangan Sumber Daya Manusia
Pada Program Pasca Sarjana Universitas Airlangga**

Oleh :
IMRON ROSYADI
NIM.: 090114381 M.

**PROGRAM PASCA SARJANA
UNIVERSITAS AIRLANGGA
25 Pebruari 2005**

Lembar Persetujuan

PENELITIAN TESIS INI TELAH DISETUJUI

TANGGAL 22 FEBRUARI 2005

OLEH

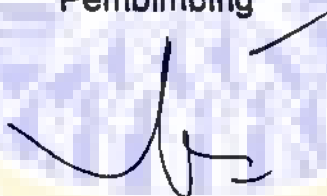
Pembimbing Ketua



Prof. Drs. BUDIMAN CHRISTIANANTA, MA, Ph.D.

NIP. 130 206 173

Pembimbing



Dr. SUNARYO, dr., M.S., MSc.

NIP. 130 685 841

PENELITIAN TESIS INI TELAH DIUJI DAN DINILAI OLEH PANITIA
PENGUJI PADA
PROGRAM PASCASARJANA UNIVERSITAS AIRLANGGA
Pada Tanggal 22 Maret 2005

PANITIA PENGUJI :

Ketua : Dr. Haryadi Soeparto, dr, DOR, MSc. (.....)

Anggota : 1. Prof. Drs. Budiman Christiananta, MA, PhD. (.....)

2. Dr. Sunarjo, dr, MS, MSc. (.....)

3. Dr. Ir. Eddy Indrajana, Ir. (.....)

4. Jusuf Irianto, Drs. M.Com. (.....)

5. Agus Syamsudin, SH., MS. (.....)

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdu lillah, Segala puji dan syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas segala nikmat dan karunia-Nya sehingga tesis ini dapat diselesaikan, semoga dengan syukur ini la akan menambah nikmatNya, Amien. Sholawat serta salam semoga selalu tercurhkan pada Muhammad Nabi pembawa risalah Islamiyah serta seluruh *ahlul bait*. Amien.

Thesis ini relatif sederhana untuk dikatakan sebagai karya ilmiah, namun demikian saya telah berupaya maksimal dengan menjelejah banyak daerah hingga ke pedalaman di tujuh Kabupaten dan Kota di Jawa Timur dengan menghabiskan waktu lebih dari 3 semester. "Surat Cinta" dari Direktur Pasca Sarjana yang ditandatangani oleh Asdir Bid. Akademik merupakan *shock therapy* yang mengingatkan saya bahwa batas akhir masa kuliah saya sudah habis dan harus segera melaksanakan ujian thesis.

Dengan selesainya tesis ini, saya menyampaikan terima kasih yang tiada terhingga kepada :

1. Prof H Dr Med Puruhito, dr., Rektor Universitas Airlangga dan Prof. DR. H. Muhammad Amin, dr., Direktur Pasca Sarjana Universitas Airlangga, atas kesempatan dan penghormatan yang diberikan kepada saya untuk mengikuti dan menyelesaikan program Magister.
2. Prof Dr. Haryono Suyono selaku Ketua Program Studi Pengembangan SDM Pasca sarjana Unair sekaligus Wakil Ketua yayasan DAMANDIRI yang telah memberikan bantuan dana penelitian tesis.
3. Dr. Sunarjo, dr, MS, MSc. Selaku wakil ketua Pogram Studi PSDM Unair sekaligus pembimbing yang telah banyak memberikan masukan dan koreksi pada penulisan tesis ini.
4. Prof. Drs. Budiman Christiananta, MA, PhD. Selaku pembimbing ketua yang dengan *telaten* membimbing serta memberikan masukan-masukan dalam penulisan tesis ini.
5. Para penguji Tesis yang telah banyak memberikan koreksi, kritik serta masukan-masukan yang sangat berarti bagi kesempurnaan tesis ini.
6. Seluruh dosen dan kayawan PSDM Pasca Sarjana Unair, terkhusus Bapak Yusuf Irianto yang senantiasa memupuk idialisme untuk tidak melakukan pelacuran intelektual.
7. Bapak Hadi Prasetyo, Kepala Bappeprop Jawa Timur beserta staff (Bpk Budi), Kepala Dinas Koperasi Jawa Timur beserta staff (al. Ibu Ningky, Bapak Zainal & Bpk Bambang) dan Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan Jawa Timur beserta staff (al. Bpk Tri S & Ibu Sari) yang telah membantu memberikan data awal untuk perumusan penelitian.

8. Saudara-saudara para Ketua Lembaga BDS dan Pengelola UKM di Jawa Timur selaku sumber data primer, yang telah banyak membantu dengan memberikan data dan informasi sehingga penelitian ini terwujud.
9. Kakanda HM. Ridwan Hisjam, Bapak Gatot Sudjito, Mas dr. Wardy, Mama Hj. Tyas Indyah Iskandar, Bapak Ali saiboo, Bapak Edy Wahyudi dan Bapak Lambertus L Wajong yang telah banyak membantu pendanaan dalam penyusunan thesis.
10. Ayahanda M. Ali Mansur, Ibunda Amenah, Ayah Mertua H. Nurchozin dan Ibu Mertua Hj. Sanati, terima kasih telah membimbingku dengan penuh kasih.
11. Istriku tercinta Nurul Hidayati, SAg dan Anakku terkasih Nur Milenia Rosyadi yang merupakan sumber motivasi dan inspirasi bagi saya untuk menentukan pilihan-pilihan dalam hidup.
12. Kakanda Luluk Mukarromah dan Adik-adikku tersayang, Moh. Irwan, Dewi Lusiana dan Nasikhuddin, semoga apa yang telah Aku lakukan menjadi jejak untuk dapat memotivasi kalian.
13. *Ukhti fillah* Sukarti, junior di PSDM yang telah bersedia menjadi relawan pengumpul data penelitian dan teman-teman PSDM angkatan 2001 (Jeng Win, Ny. Krisna, Neng Lela, dll) serta saudara-saudara seperjuangan (Yek Jun, Mucin Genbi, maha guru Sul-toni, Nanang sang Sufi, DinDon "pakar gizi", Jumari Bankir, gitaris Antoni, dll) terimakasih telah banyak membantu.

Saya tidak dapat membalas apa yang telah mereka berikan baik dalam penulisan thesis ini maupun dalam hal lain, hanya seuntai do'a semoga Allah SWT membalasnya dengan balasan yang lebih baik, amin.

Semoga thesis ini dapat bermanfaat bagi penulis, bagi UKM, BDS dan Indonesia serta bagi yang lainnya. Dan semoga apa yang telah saya lakukan bersama dengan ridlo Allah SWT. Amien.

Surabaya, 20 Pebruari 2005

PENULIS

RINGKASAN

PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS) TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DI JAWA TIMUR

IMRON ROSYADI

Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam masa krisis, telah menunjukkan ketahanannya menghadapi gejolak makro. Skala usaha tersebut mampu bertahan dan bahkan tumbuh dengan sangat signifikan. Jawa Timur pada tahun 1999-2002 (berdasarkan data statistik) menunjukkan bahwa pada tahun tersebut peranan UKMK dalam perekonomian moneter (PDRB ADHB) besarnya sekitar 52 persen, walaupun secara riil (PDRB ADHK) besarnya sekitar 50 persen. Kemudian jika diperhatikan setiap tahunnya nilai tambah UKMK terhadap PDRB Jawa Timur mengalami peningkatan yang cukup signifikan apabila dibandingkan dengan tahun 1999 yang hanya 1,4%. Peningkatan tersebut adalah : sebesar 5,2% pada tahun 2002, 5,32% tahun pada 2001, 3,59% pada tahun 2000. kondisi tersebut sangat ironis dengan banyaknya kelemahan UKM baik dari sisi SDM maupun sumber daya produksi lainnya.

Dalam upaya minimalisasi kelemahan-kelemahan UKMK, Departemen Koperasi Dan UKM, melakukan pembinaan terhadap UKMK diantaranya dengan Program *Business Development Services* (BDS). Program ini dilaksanakan dalam upaya meningkatkan kinerja UKM. Program *Business Development Services* (BDS) merupakan jasa layanan pengembangan usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan, akses pasar dan kemampuan bersaing, yang bersifat non finansial, bersifat dinamis dengan cakupan yang luas serta fokus pada kebutuhan UKMK.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis pengaruh Program *Business Development Services* (BDS) terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jawa Timur dan untuk mengukur serta membuktikan faktor-faktor Program *Business Development Services* (BDS) yang dominan pengaruhnya terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jawa Timur.

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah serta kerangka teoritis, dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut : 1) *Business Development Services* (BDS) yang terdiri dari faktor perencanaan, faktor pelaksanaan, faktor pengembangan dan faktor motivasi mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur. Dan 2) Faktor pelaksanaan berpengaruh dominan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur.

Dengan menggunakan rumus Sloven, didapatkan jumlah sampel sebesar 100 orang dari 20.000 populasi UKM di Jawa Timur yang diambil dari 7 (tujuh) Kabupaten/Kota. Adapun Variabel tergantung (Y) dalam

penelitian ini adalah kinerja pengelola UKM di Jawa Timur, sedangkan Variabel bebas (X) adalah program *Business Development Services (BDS)*, dengan variabel – variabel : X_1 : Faktor perencanaan, yang terdiri dari layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan, dan penyusunan proposal pengembangan bisnis. X_2 : Faktor pelaksanaan, yang terdiri dari layanan pelatihan, fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen, serta fasilitasi dalam memperoleh permodalan. X_3 : Faktor pengembangan, yang terdiri dari penyelenggaraan kontak bisnis, fasilitasi dalam memperluas pasar, dan fasilitasi dalam pengembangan teknologi. Dan X_4 : Faktor motivasi, yang terdiri dari kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan aktualisasi diri, dan kebutuhan berprestasi.

Beberapa hasil penelitian ini adalah : 1) Terdapat pengaruh yang signifikan antara Program *Business Development Services (BDS)* terhadap kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur dengan koefisien korelasi sebesar 0,623 dengan $p=0,000$. 2) Variasi perubahan nilai kinerja pengelola UKM di Jawa Timur sebesar 38,90% dapat dijelaskan oleh Program BDS secara bersama-sama. 3) Faktor perencanaan yang meliputi layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan dan penyusunan proposal pengembangan bisnis mempunyai pengaruh dominan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur. 4) Permasalahan paling mendasar yang dihadapi oleh UKM di Jawa Timur adalah masalah pemasaran produk. 5) Pelatihan yang diberikan oleh Lembaga BDS masih dianggap belum efektif karena kurang menyentuh hal mendasar yang menjadi kebutuhan pengelola UKM di Jawa Timur.

Beberapa saran yang perlu direkomendasikan terkait hasil penelitian ini terhadap *steak holder* pengembangan UKM di Jawa Timur, baik Pemerintah, Lembaga BDS maupun yang lainnya adalah : 1) Program BDS di Jawa Timur masih dibutuhkan untuk dapat terus dijalankan dengan perbaikan-perbaikan konsep dan prioritas layanan. 2) Hal-hal terkait dengan pemasaran produk sebaiknya menjadi prioritas utama dari layanan-layanan yang diberikan oleh Lembaga BDS terhadap UKM. Dan 3) Perlu dirumuskannya kembali sistem dan modul pelatihan yang diberikan oleh Lembaga BDS kepada UKM dengan memperhatikan kebutuhan-kebutuhan dasar UKM.

SUMMARY

THE INFLUENCE OF BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES (BDS) PROGRAM TOWARD THE PERFORMANCE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (SMEs) MANAGERS IN EAST JAVA

IMRON ROSYADI

In a period of crisis, Small and Medium Enterprises (SMEs) have shown its resilience in facing macro distortion. The scale is able to exist even grow considerably significantly. Based on statistical data, East Java in 1999-2002 shown that contribution of SMEs in monetary economics (PDRB ADHB) was about 52 percent, although really (PDRB ADHK) about 50 percent. Then if paid attention to every year added value of SMEs toward PDRB of East Java experience of the improvement which enough significant if compared to year 1999 which only 1,4%. The improvement : equal to 5,2% in the year 2002, 5,32% year at 2001, 3,59% in the year 2000. This condition is very ironic, because at the time there are many weakness related to SMEs both in human resources aspect and in other production resources aspect.

In order to minimize the weakness off SMEs, SMEs and Cooperation Department develop programs to supervise and train SMEs and Cooperation, one of them is Business Development Services (BDS). This Program is held to improve SMEs performance. The Business Development Services (BDS) Program is enterprises development services to increase company performance, access the market and compete ability, having the character of the non financial, having the character of dynamic with the wide coverage and also focus at requirement SMEs.

The aim of this research is to analyze the influence of Business Development Services (BDS) Program toward the performance of Small and Medium Enterprises (SMEs) managers in East Java and to measure and also prove the dominant aspect of The Business Development Services (BDS) Program its influence to Performance of Small and Medium Enterprises (SMEs) manager in East Java

Based on the background, the formulation of problem and the theoretical framework, the hypo-thesa of this research is : 1) Business Development Services (BDS) which consists of planning aspect, implementation aspect, development aspect and motivation aspect has significant influence to the performance of SMEs manager in East Java. And 2) Implementation Aspect takes dominant influence to the performance of SMEs manager in East Java

By using Sloven formula, it is found that the number of sample is 100 people from 20.000 SMEs population in East Java which are located in 7 (seven) Regency / town. Dependent variable (Y) of this research is the performance of SMEs Manager in East Java, and independent variable (X) is Business Development Services (BDS) program which divides into : X1 :

Planning Aspect, consisting of information service, consultation service, guidance, and making of business development proposal. X2 : Implementation Aspect, that consist of training service, facilitation in organizational development and management, and facilitation in obtaining capital. X3 : Development Aspect, consisting of making business contact, facilitation in widening market, and facilitation in technological development. And X4 : Motivation Aspect which consists of the physiological need, safety need, self actualization need, and achievement need.

After all data were analyzed, this research found that : 1) Business Development Services (BDS) Program has significant influence toward performance of SMEs manager in East Java. Coefficient of correlation is 0,623 with $p=0,000$; 2) Change variation of the performance value SMEs manager in East Java which is 38,90% can be explained by BDS Program together; 3) Planning aspect consisting of information service, consultation service, guidance, and making of business development proposal has dominant influence toward the performance of SMEs managers in East Java; 4) Basic problems of SMEs in East Java is product marketing; 5) The training held by BDS Institute to SMEs managers has not been effective yet, because it is does not focused to the basic need of SMEs managers in East Java

Based on the research finding above, there are some suggestion for stake holder of SMEs development in East Java, not only Government and the BDS Institution but also other related institution, that are : 1) BDS Program in East Java still important for SMEs existence, but it needs improvement of concept and service priority; 2) marketing of product should be the main priority of BDS services toward SMEs. And; 3) BDS intitution needs to reformulate its training system and module to SMEs by focusing to basic need of SMEs.

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES (BDS) PROGRAM TOWARD THE PERFORMANCE OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES (SMEs) MANAGERS IN EAST JAVA

IMRON ROSYADI

Indonesian as a the new industrial countries (NICs), Small And Medium Enterprises (SMEs) has significant contribution to gross national product. But there are many weakness related to SMEs both in human resources aspect and in other production resources aspect. Cooperation and Small And Medium Enterprises Departement develops a program for reducing the problem of Small And Medium Enterprises (SMEs). This research has purposes to analyze and observe the influence of Business Development Services (BDS) program toward the performance of Small And Medium Enterprises (SMEs) managers In East Java.

As explanatory research, this research using 100 sample of small and medium enterprises (SMEs) managers in East Java. Dependent variable (Y) is performance and the Independent variable (X) is Business Development Services (BDS) program, which divide into Planning aspect (X1), Implementation aspect (X2) Development aspect (X3) and Motivation aspect (X4). Data gathering process is run by observation and interview by spreading questionnaires to respondents that chosen randomly. The collected data then processed after editing, coding, and tabulation. The data analyzed by using multiple regression analysis model that processed through SPSS program.

The result of this research simultaneously illustrate that Business Development Services (BDS) program have influence to manager performance of Small And Medium Enterprises (SMEs) In East Java. There is significant influence between planning aspect (X1) and development aspect (X2) to performance of managers. But implementation aspect (X2) does not have any influence toward performance of managers.

Key Words : Business Development Services (BDS) program, Small And Medium Enterprises (SMEs), and performance.

DAFTAR ISI

Sampul Depan	i
Sampul Dalam	ii
Prasyarat Gelar	iii
Persetujuan.....	iv
Penetapan Panitia Penguji.....	v
Ucapan Terima Kasih	vi
Ringkasan	viii
Summary	x
Abstract	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR GAMBAR	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB 1. PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	9
1.3. Tujuan Penelitian	11
1.4. Manfaat Penelitian	11
BAB 2. TUNJAUAN PUSTAKA	13
2.1. Penelitian terdahulu	13
2.1.1. Penelitian yang dilakukan oleh Swisscontact ...	13
2.1.2. Penelitian yang dilakukan oleh Ningky P.	15

2.2. Pengembangan SDM Dalam Perspektif.....	17
2.2.1. Definisi Pengembangan SDM	18
2.2.2. PSDM Indonesia : Antara Cita Dan Realita	20
2.3. USAHA KECIL MENENGAH (UKM)	23
2.3.1. Usaha Kecil Menengah (UKM) : Perspektif – Terminologis	27
2.3.2. Prospek, Kekuatan Dan Kelemahan UKM	28
2.3.3. UKM di Jawa Timur	33
2.3.3.1. Profil UKM di Jawa Timur	33
2.3.3.2. Potensi UKM di Jawa Timur	36
2.3.3.3. Saran Pengembangan	43
2.4. Kinerja Pengelola UKM	46
2.4.1. Penilaian Kinerja	47
2.4.2. Tujuan Penilaian Kinerja	50
2.4.3. Kriteria Penilaian Kinerja	52
2.4.4. Aspek-Aspek Pengukuran Kinerja	53
2.4.5. Teknik-Teknik Penilaian Kinerja	55
2.5. Program <i>Bussiness Development Services (BDS)</i>	57
2.5.1. Beberapa Definisi BDS	58
2.5.2. Jasa Yang Diberikan BDS	60
2.5.3. Motivasi	61
2.5. Program <i>Bussiness Development Services (BDS)</i> - dan Kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur	66

BAB 3. KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS –

PENELITIAN	68
3.1. Kerangka Konseptual Penelitian	68
3.2. Hipotesis Penelitian	70

BAB 4. MATERI DAN METODE PENELITIAN 71

4.1. Rancangan Penelitian	71
4.2. Populasi, Sampel Dan Teknik Pengambilan Sampel ..	71
4.3. Variabel Penelitian	73
4.3.1. Klasifikasi Variabel Penelitian	73
4.3.2. Definisi Operasional Variabel	73
4.4. Instrumen Penelitian	76
4.4.1. Skala Pengukur	76
4.4.2. Validitas Instrumen	77
4.4.3. Relibilitas Instrumen	78
4.4.4. Fisibilitas Instrumen	79
4.5. Lokasi Dan Waktu Penelitian	79
4.6. Prosedur Pengumpulan Data	80
4.7. Cara Pengolahan Dan Analisis Data	82
4.7.1. Cara Pengolahan Data	82
4.7.2. Model Analisis Data	83
4.7.2.1. Multikolinieritas	84
4.7.2.2. Heteroskedastisitas	84
4.7.2.3. Normalitas	85
4.7.2.4. Autokorelasi	86

4.7.3. Pengujian Hipotesis	86
4.7.3.1. Uji F (Uji Secara Bersama-Sama)	86
4.7.3.2. Uji t (Uji Secara Parsial)	37
BAB 5. ANALISIS HASIL PENELITIAN	89
5.1. Gambaran Umum Usaha Kecil Menengah (UKM)	89
5.1.1. UKM dan BDS Di Jawa Timur	89
5.1.2. Perkembangan Jumlah UKM	96
5.1.3. Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja UKM	98
5.1.4. Sumber Bahan Baku Produksi UKM	100
5.1.5. Pasar Sasaran Produk UKM	102
5.2. Deskripsi Responden	104
5.3. Deskripsi Variabel Penelitian	104
5.3.1. Variabel Bebas (Y)	106
5.3.2. Faktor Perencanaan (X_1)	107
5.3.3. Faktor Pelaksanaan (X_2)	108
5.3.4. Faktor Pengembangan (X_3)	110
5.3.5. Faktor Motivasi (X_4)	111
5.4. Pengujian Instrumen Penelitian	112
5.4.1. Uji Fisibilitas	112
5.4.2. Uji Validitas	113
5.4.1. Uji Reliabilitas	115
5.5. Uji Syarat Klasik	116
5.5.1. Uji Multikolinieritas	116
5.5.2. Uji Heteroskedastisitas	119

5.5.3. Uji Normalitas	121
5.5.4. Uji Autokorelasi	121
5.6. Hasil Uji Regresi Linier Berganda	122
5.6.1. Koefisien Korelasi Berganda	122
5.6.2. Koefisien Determinasi Berganda	123
5.6.3. Persamaan Regresi	123
5.7. Pengujian Hipotesis	124
5.7.1. Uji F (Uji Secara Bersama-Sama)	124
5.7.2. Uji t (Uji Secara Parsial)	125
BAB 6. PEMBAHASAN	128
6.1. Pengaruh Program <i>Business Development Services-</i> <i>(BDS)</i> Terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil - Menengah (UKM)	128
6.2. Pengaruh Faktor Perencanaan Terhadap Kinerja - Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM)	131
6.3. Pengaruh Faktor Pelaksanaan Terhadap Kinerja - Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM)	132
6.4. Pengaruh Faktor Pengembangan Terhadap Kinerja - Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM)	134
BAB 7. SIMPULAN DAN SARAN	136
7.1. Simpulan.....	136
7.2. Saran.....	137
DAFTAR PUSTAKA	138

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1. : Prosentase UKM Terhadap Perusahaan Nasional- Tahun 2000 – 2003	24
Tabel 2.2. : Kontribusi UKM Pada Penyediaan Lapangan - Pekerjaan Tahun 2000 – 2003	25
Tabel 2.3. : Kontribusi UKM Pada Eknomi Nasional (PDRB- dari UKM (Per Harga Tetap) Th. 1997–2000.....	26
Tabel 5.1. : Jenis Layanan Yang Diberikan Oleh Lembaga BDS- Di Jawa Timur	91
Tabel 5.2. : Sumber Permodalan UKM Di Jawa Timur – Tahun 2002-2003	93
Tabel 5.3. : Jenis Teknologi Produksi UKM UKM Di Jawa Timur – Tahun 2002-2003	95
Tabel 5.4. : Perkembangan Jumlah UKM UKM Di Jawa Timur – Tahun 2002-2003	97
Tabel 5.5. : Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja UKM UKM – Di Jawa Timur Tahun 2002-2003	99
Tabel 5.6. : Sumber Bahan Baku Produksi UKM UKM – Di Jawa Timur Tahun 2002-2003	100
Tabel 5.7. : Pasar Sasaran Produksi UKM UKM Di Jawa Timur – Tahun 2002-2003.....	104
Tabel 5.8. : Jumlah Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	104

Tabel 5.9. : Jumlah Responden Berdasarkan Tingkat - Pendidikan	105
Tabel 5.10. : Tanggapan Responden Terhadap Variabel - Bebas (Y)	106
Tabel 5.11. : Tanggapan Responden Terhadap Faktor - Perencanaan (X_1)	107
Tabel 5.12. : Tanggapan Responden Terhadap Faktor - Pelaksanaan (X_2)	109
Tabel 5.13. : Tanggapan Responden Terhadap Faktor - Pengembangan (X_3)	110
Tabel 5.14. : Tanggapan Responden Terhadap Faktor - Motivasi (X_4)	111
Tabel 5.15. : Hasil Uji Multikolinieritas	118
Tabel 5.16. : Hasil Uji Multikolinieritas Tahap Kedua	119
Tabel 5.17. : Korelasi Matrik Antar Variabel	120
Tabel 5.18. : Hasil Uji Regresi Linier Berganda	122

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 3.1. Bagan Kerangka Konseptual Penelitian	68



DAFTAR LAMPIRAN

		Halaman
Lampiran 1.	: Kuesioner Penelitian Sebelum uji Validitas, - Reliabilitas dan Fisibilitas	140
Lampiran 2.	: Kuesioner Penelitian setelah uji Validitas, - Reliabilitas dan Fisibilitas	151
Lampiran 3.	: Hasil Uji Validitas Instrumen	162
Lampiran 4.	: Hasil Uji Reliabilitas Instrumen	178
Lampiran 5	: Tabel Data Rata-Rata Jawaban Responden – Terhadap Variabel-Variabel Penelitian	179
Lampiran 6	: Tabel Frekuensi Variabel-Variabel Penelitian	182
Lampiran 7	: Hasil Uji Multikolinieritas	185
Lampiran 8	: Hasil Uji Heteroskedastisitas	189
Lampiran 9	: Hasil Uji Normalitas	190
Lampiran 10	: Hasil Uji Autokorelasi	193
Lampiran 11	: Hasil Regresi Linier Berganda	194
Lampiran 12	: Organisasi Kerja Penelitian	198



PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS) TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) DI JAWA TIMUR

BAB 1.

PENDAHULUAN

1.1. LATAR BELAKANG

Perjalanan bangsa Indonesia dalam mencapai cita ideal berbangsa dan bernegara untuk "mensejahterakan rakyat" sebagai sebuah kontrak yang dirumuskan dalam Pembukaan Undang-Undang Dasar 1945, telah dimanifestasikan dalam kebijakan-kebijakan yang berbeda dalam beberapa fase (orde), yaitu Orde Lama, Orde Baru dan Orde Reformasi.

Orde Baru dengan trilogi pembangunan, yaitu: pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya menuju terciptanya keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia, pertumbuhan ekonomi serta stabilitas nasional yang sehat dan dinamis, berkembang dengan kebijakan *developmentalisme* yang mengarah pada konglomerasi. Pertumbuhan ekonomi bertumpu pada usaha skala besar sehingga ketika krisis ekonomi melanda Asia banyak usaha tersebut yang kolaps, bahkan telah memporak-porandakan ekonomi makro Indonesia. Berbagai paket kebijakan telah diambil pemerintah,

namun demikian sampai saat ini belum ada tanda-tanda akan berakhirnya krisis, berbeda dengan negara-negara tetangga yang mengalami krisis yang sama, telah berhasil mengatasi, seperti Malaysia, Korea, Thailand dan lainnya.

Disinyalir bahwa keterpurukan ekonomi yang tak kunjung selesai ini disebabkan rapuhnya pondasi ekonomi Indonesia. Sistem konglomerasi dan pembangunan ekonomi yang berorientasi pada pertumbuhan dengan konsep *developmentalisme* telah mengesampingkan potensi-potensi ekonomi kecil dan menengah. Usaha Kecil Menengah dan Koperasi (UKMK) bukanlah menjadi tumpuan pertumbuhan ekonomi pada sistem ekonomi *developmentalisme*. Ketika krisis melanda negeri ini, kesadaran muncul bahwa bisnis yang dibangun dengan sistem konglomerasi banyak yang ambruk. Konsep Ekonomi Kerakyatan menjadi solusi alternatif sebagai konsep ekonomi yang berbasis pada usaha kecil menengah dan bukan pada sistem konglomerasi. Sistem perbankan syariah juga kemudian menjadi menjadi salah satu alternatif pilihan model perbankan, karena perbankan konvensional banyak yang kolaps dan dilikuidasi ketika badai krisis menerpa.

Usaha Kecil Menengah dan Koperasi (UKMK) dalam masa krisis, telah menunjukkan ketahanannya menghadapi gejolak makro. Skala usaha tersebut mampu bertahan dan bahkan tumbuh dengan sangat signifikan. Jawa Timur pada tahun 1999-2002 (berdasarkan

data statistik) menunjukkan bahwa pada tahun tersebut peranan UKMK dalam perekonomian moneter (PDRB ADHB) besarnya sekitar 52 persen, walaupun secara riil (PDRB ADHK) besarnya sekitar 50 persen. Kemudian jika diperhatikan setiap tahunnya nilai tambah UKMK terhadap PDRB Jawa Timur mengalami peningkatan yang cukup signifikan apabila dibandingkan dengan tahun 1999 yang hanya 1,4%. Peningkatan tersebut adalah : sebesar 5,2% pada tahun 2002, 5,32% tahun pada 2001, 3,59% pada tahun 2000. (Analisis Indikator Makro Sosial Ekonomi Jawa Timur, tahun 1998-2002, Buku 2. Ringkasan Eksekutif, Pemerintah Propinsi Jawa Timur).

Peran besar UKM tersebut menjadi sebuah ironi, dengan karakteristik UKM secara umum yang digambarkan oleh Anoraga dan Sudantoko (2002:225-6) yang lebih banyak merupakan kelemahan, yaitu:

1. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit menilai kinerjanya.
2. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
3. Modal terbatas.
4. Pengalaman manajerial dan mengelola perusahaan masih sangat terbatas.

5. Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.
6. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta difersifikasi pasar sangat terbatas.
7. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Kekuatan besar UKM dalam menopang ekonomi moneter baik regional Jawa Timur maupun nasional bertumpu pada beberapa keunggulan UKM dibanding usaha besar, yaitu :

1. UKM biasanya memenuhi permintaan (*aggregate demand*) yang terjadi di wilayah regionalnya sehingga UKM menyebar di seluruh pelosok dengan ragam bidang usaha.
2. Mempunyai keleluasaan atau kebebasan untuk masuk atau keluar dari pasar mengingat modal sebagian besar terserap pada modal kerja dan sangat kecil yang dimasukkan dalam aktiva tetap sehingga yang dipertaruhkan juga kecil. Dampak dari hal ini adalah kemudahan untuk meng *up to date* produknya sehingga mempunyai derajat imunitas yang tinggi terhadap gejolak perekonomian internasional.

3. Sebagian besar UKM adalah padat karya (*labour intensive*) mengingat teknologi yang digunakan UKM relatif sederhana. Persentase distribusi nilai tambah sangat besar sehingga distribusi pendapatan bisa lebih tercapai. Hubungan erat antara pemilik dengan karyawan menyebabkan sulitnya terjadi PHK (pemutusan hubungan kerja). Keadaan ini menunjukkan betapa usaha kecil memiliki fungsi sosial ekonomi.

(Anoraga dan Sudantoko, 2002 : 227)

Menyadari kelemahan-kelemahan KUKM tersebut di atas baik dari aspek Sumber Daya Manusia (SDM) maupun sumber daya produksi lainnya, Departemen Koperasi Dan UKM, melakukan pembinaan terhadap UKMK diantaranya dengan Program *Business Development Services (BDS)*. Program ini dilaksanakan dalam upaya meningkatkan kinerja UKM.

Program *Business Development Services (BDS)* dapat ditinjau dari dua aspek. *Pertama*, jika ditinjau dari aspek operasional, *Business Development Services (BDS)* merupakan jasa layanan pengembangan usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan, akses pasar dan kemampuan bersaing, yang bersifat non finansial, bersifat dinamis dengan cakupan yang luas serta fokus pada kebutuhan UKMK. *Kedua*, jika ditinjau dari aspek kelembagaannya *Business Development Services (BDS)* adalah suatu Lembaga atau bagian dari lembaga yang memberikan layanan pengembangan

bisnis dalam rangka meningkatkan kinerja UKM. Lembaga tersebut berbadan hukum dan bukan lembaga keuangan serta dapat memperoleh *fee* dari jasa layanan. (*Program Business Development Services (BDS)/Lembaga Pelayanan Bisnis (LPB) Propinsi Jawa Timur; Dinas Koperasi, Pengusaha Kecil Dan Menengah Propinsi Jawa Timur, 2002*).

Layanan Pengembangan Bisnis adalah layanan yang diberikan BDS kepada UKM yang meliputi kegiatan antara lain :

1. Layanan informasi
2. Layanan konsultasi
3. Layanan pelatihan
4. Melakukan bimbingan/pendampingan
5. Menyelenggarakan kontak bisnis
6. Fasilitasi dalam memperluas pasar
7. Fasilitasi dalam memperoleh pernodalan
8. Fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen.
9. Fasilitasi pengembangan teknologi
10. Penyusunan proposal pengembangan usaha

Untuk melayani UKMK, Kantor Menegkop dan UKM menyediakan fasilitas kepada BDS berupa : 1). pinjaman lunak tanpa bunga dalam bentuk modal kerja sebesar Rp. 50.000.000,-

(Lima puluh juta rupiah) yang dikembalikan dalam jangka 3 (tiga) tahun untuk digunakan melayani UKMK lainnya. 2). Subsidi honorarium sebesar Rp. 1.495.000,- per bulan untuk tiga personil BDS (tidak perlu dikembalikan).

Dalam semangat otonomi daerah serta upaya penyelenggaraan *good governance*, perlu adanya pengawasan oleh publik, termasuk kalangan akademisi, terhadap setiap kebijakan pemerintah. Termasuk dalam hal ini adalah kebijakan pemerintah terkait dengan program BDS.

Sejauh ini sistem evaluasi dan monitoring yang dilakukan adalah hanya berdasar pada laporan dari BDS yang disampaikan kepada Dinas Kabupaten/Kota yang membidangi UKM/Pokja yang dibentuk meliputi :

- a. Realisasi pemanfaatan dukungan dana operasional BDS
- b. Laporan bulanan perkembangan layanan BDS
- c. Laporan perkembangan UKM dalam sentra binaan

Kemudian laporan tersebut dari Dinas kabupaten/Kota dilaporkan ke Dinas Propinsi yang dilanjutkan lagi pelaporannya pada tim identifikasi, seleksi dan penetapan BDS pusat yang kemudian dilaporkan ke Meneg Koperasi dan UKM. (Petunjuk teknis *Business Development Services*, Kementerian KUKM RI; 2002:21).

Fakta yang menunjukkan bahwa kualitas SDM Indonesia masih rendah. Hal ini dapat dirujuk dari dua sumber data, yaitu : *pertama*, hasil riset *Human Development Index (HDI)* dari *United Nation For Development Pogram (UNDP)* menunjukkan bahwa kualitas SDM Indonesia berada pada 109 pada tahun 2000. *kedua*, kualifikasi SDM Indonesia menurut hasil survei Angkatan Kerja Nasional Indonesia pada tahun 1996, dengan jumlah Angkatan Kerja sebesar 88,2 juta orang, mempunyai komposisi pendidikan sebagai berikut : 1) Akademi & Perguruan Tinggi sebesar 3,20%, 2) Diploma I & II sebesar 0,62%, 3) SLTA sebesar 17,40%, 4) SLTP sebesar 12,96 %, dan 5) SD ke bawah sebesar 3,20%.

Upaya peningkatan kinerja UKM dengan Program BDS akan dapat tercapai apabila para pengelola UKM tersebut mempunyai gairah dan semangat kerja yang tinggi. Oleh karena itu selain program pembinaan *skill* baik managerial maupun skill operasional, juga perlu adanya rangsangan atau stimulan untuk menuju yang lebih baik. Upaya untuk meingkatkan semangat kerja pengelola UKM salah satunya adalah dengan memberikan motivasi. Sehingga dengan motivasi tersebut ada upaya untuk memperbaiki diri serta optimalisasi potensi yang ada pada diri pengelola UKM itu sendiri. Motivasi menjadi bagi karyawan (tenaga kerja) baik secara individu maupun *team work*, karena akan terkait dengan kinerja tertentu yang

dapat mencerminkan ukuran nilai yang dihasilkan para tenaga kerja tersebut.

Keith Davis dalam Mangkunegara (2000:67) mengatakan bahwa yang mempengaruhi kinerja adalah faktor kemampuan (*ability*) dan faktor motivasi (*motivation*).

Berdasarkan latar belakang tersebut dan dalam upaya berpartisipasi pada pengembangan SDM industri dan bisnis khususnya para pengelola UKM di Jawa Timur, maka perlu dilakukan penelitian dengan judul “ **Pengaruh Program *Business Development Services (BDS)* Terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Jawa Timur**”.

1.2. Rumusan Masalah

Terjadinya kesenjangan antara cita ideal UKM khususnya di Jawa Timur dengan realitas yang ada menunjukkan adanya permasalahan-permasalahan serius pada UKM itu sendiri. Permasalahan tersebut disebabkan oleh kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh UKM yang meliputi antara lain : a) Sistem pembukuan yang tidak memenuhi standar, b) Keterbatasan modal usaha, c). Margin usaha yang cenderung tipis, d) Kemampuan manajerial sangat terbatas, e) Skala ekonomi yang terlalu kecil, f) Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta difersifikasi pasar

sangat terbatas, serta g) Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah.

Kelemahan-kelemahan tersebut ibarat sebuah lingkaran yang saling mempengaruhi. Secara umum kelemahan tersebut lebih pada permasalahan Sumber Daya Manusia UKM.

Pemerintah dalam hal ini Departemen Koperasi dan UKM sebagai institusi yang secara formal diberi tanggung jawab untuk mengembangkan koperasi dan usaha kecil menengah menerapkan kebijakan Program *Business Development Services* (BDS) yang memberikan jasa layanan pengembangan usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan, akses pasar dan kemampuan bersaing, yang bersifat non finansial, bersifat dinamis dengan cakupan yang luas serta fokus pada kebutuhan UKMK. Secara umum kegiatan-kegiatan layanan yang diberikan oleh BDS kepada UKM tersebut dapat diklasifikasikan berdasarkan fungsi menjadi tiga, yaitu : 1) Fungsi perencanaan, meliputi : layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan, dan penyusunan proposal pengembangan bisnis, 2) Fungsi pelaksanaan, meliputi : layanan pelatihan, fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen, serta fasilitasi dalam memperoleh permodalan, dan 3) Fungsi pengembangan, meliputi : penyelenggaraan kontak bisnis, fasilitasi dalam memperluas pasar, dan fasilitasi dalam pengembangan teknologi.

Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut dalam penelitian dapat disusun rumusan masalah sebagai berikut :

1. Apakah Program *Business Development Services* (BDS) yang terdiri dari faktor perencanaan, faktor pelaksanaan, faktor pengembangan dan faktor motivasi mempunyai pengaruh signifikan terhadap Kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur ?.
2. Mana diantara keempat faktor tersebut yang berpengaruh dominan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur ?.

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk menganalisis pengaruh Program *Business Development Services* (BDS) terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jawa Timur.
2. Untuk mengetahui faktor-faktor Program *Business Development Services* (BDS) yang dominan pengaruh terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jawa Timur.

1.4. Manfaat Penelitian

A. Tinjauan Akademis

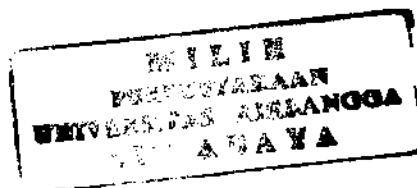
Ditinjau dari aspek akademis, manfaat penelitian ini adalah :

1. Adanya analisis dan pembuktian pengaruh Program *Business Development Services (BDS)* terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jawa Timur.
2. Ditemukannya faktor-faktor Program *Business Development Services (BDS)* yang mempunyai pengaruh dominant terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jawa Timur.

B. Tinjauan Praktis

Ditinjau dari aspek praktis penelitian ini diharapkan akan mempunyai manfaat antara lain :

1. Memperkaya literatur dan *hazanah* keilmuan terutama terkait dengan permasalahan Program *Business Development Services (BDS)* dan Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM) di Jawa Timur serta sebagai bahan rujukan bagi peneliti sesudah penelitian ini yang mengambil tema dan permasalahan serupa.
2. Sebagai evaluasi atas pelaksanaan Program *Business Development Services (BDS)* yang digagas oleh Departemen Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah (UKM) serta memberikan masukan-masukan guna penyempurnaan program tersebut.





BAB 2.

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. PENELITIAN TERDAHULU

Penelitian yang memfokuskan pola hubungan atau pengaruh Program *Business Development Services* (BDS) terhadap kinerja di Jawa Timur relatif sulit ditemukan, apalagi yang dilakukan atas tinjauan akademis murni. BDS menjadi sebuah tawaran alternatif pemecahan permasalahan UKM, secara internasional baru digagas pada tahun 1995, dan baru pada tahun 2001 *blue print* konsep BDS resmi diterbitkan yang kemudian dilaksanakan juga di Indonesia. Beberapa penelitian terkait dengan permasalahan BDS di Jawa Timur adalah sebagai berikut :

2.1.1. Penelitian Yang Dilakukan Oleh *Swisscontect*

Hasil penelitian ini dipresentasikan pada konferensi internasional yang dilaksanakan di Hanoi Vietnam pada tanggal 3-6 April 2000 yang membahas tentang layanan bisnis untuk usaha kecil di Asia dengan sub bahasan pengembangan pasar dan penilaian kinerja.

Paper yang didasarkan pada penelitian studi kasus tersebut difokuskan untuk membahas pasar BDS di Jawa Timur. Penelitian ini dimaksudkan untuk meninjau ulang pengalaman penggunaan sistem penilaian *Performance Measurement*

Framework (PMF) sebuah sistem yang digunakan untuk menilai kinerja BDS.

Paper yang dipresentasikan oleh Peter Bissegger tersebut mendapatkan hasil yang diluar dugaan. Hasil penelilian di Jawa Timur tersebut mendeteksi pelanggan potensial BDS mencapai kurang lebih 150.000, yang 30% diantaranya bergerak di bidang manufaktur. Sedangkan dari sisi kelembagaan BDS diklasifikasikan menjadi empat yaitu: Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) dengan jumlah paling besar, perusahaan swasta, Perguruan Tinggi dan Kpperasi. Tiga layanan yang paling banyak ditawarkan oleh BDS di Jawa Timur adalah kewirausahaan/kepemimpinan, pendidikan dan pelatihan teknis, serta strategi memulai bisnis/usaha. Hanya terdapat 11% dari mereka yang mengkonsultasikan permasalahan kewirausahaan kepada konsultan (termasuk BDS), dari jumlah tersebut yang membayar jasa konsultasi hanya 15-20%.

Diantara kesimpulan penelitian ini adalah bahwa di Jawa Timur pasar BDS masih jauh dari berkembang oleh karena itu disarankan untuk lebih jauh mengembangkan dan melakukan redefinisi pendekatan BDS.

2.1.2. Penelitian Yang Dilakukan Oleh Ningky Poesponegoro

Pada tahun 2003, Ir. Ningky Poesponegoro Kasubag Perencanaan Dinas Koperasi dan UKM Jawa Timur melakukan penelitian untuk mendapatkan gelar Magister Ilmu Administrasi Universitas 17 Agustus Surabaya dengan topik Layanan Pengembangan Bisnis (Istilah BDS yang di-Indonesia-kan).

Penelitian thesis dengan metode kualitatif tersebut mendasarkan studinya pada PT. Centrama Promo Konsulindo sebuah lembaga BDS berlokasi di Ruko Jemur Raya Blok C-20 Surabaya yang melakukan pembinaan UKM di sentra logam desa Ngingas Kecamatan Waru Kabupaten Sidoarjo.

Secara umum, bahasan penelitian thesis yang dilakukan oleh Ningky, sangat berbeda dengan penelitian ini. Hal ini disebabkan oleh : *pertama*, fokus penelitian yang dilakukan oleh Ningky adalah untuk mengkaji proses implementasi kebijakan fasilitasi perkuatan BDS dan mengkaji kinerja PT. Centrama Promo Konsulindo. Sedangkan fokus penelitian ini adalah pengaruh program BDS terhadap Kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur. Dan *kedua*, metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif sedangkan penelitian ini menggunakan metode kuantitatif.

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Ningky antara lain : *pertama*, proses implementasi kebijakan fasilitasi perkuatan LPB PT. Centrama Promo Konsulindo telah berhasil dengan baik meskipun belum sempurna dan harus diperbaiki dari berbagai segi yang dinilai masih lemah. *Kedua*, kinerja LPB PT. Centrama Promo Konsulindo dalam mengembangkan sentra logam di Ngingas telah berjalan dengan baik, meskipun harus mengalami penempamaan pada beberapa tugas yang disyaratkan bagi LPB. Berdasarkan hasil penelitan yang dilakukan, Ningky menyarankan beberapa hal, yaitu antara lain: *pertama*, disarankan kepada Kementrian Koperasi dan UKM RI untuk mengkaji kembali standard dan tujuan kebijakan fasilitasi LPB dan merumuskannya secara lebih konkrit dan spesifik. Juga disarankan untuk mengkaji kembali masaah insentif dan ketersediaan sarana dan prasarana yang tersedia bagi aparat pembina/Pokja Propinsi dan Kabupaten. *Kedua*, disarankan kepada PT. Centrama Promo Konsulindo untuk tetap mengikuti permintaan pasar dan menfokuskan layanan pada bidang yang benar-benar dikuasai.

2.2. PENGEMBANGAN SDM DALAM PERSPEKTIF

Indonesia apabila dilihat dari aspek demografis, mempunyai jumlah penduduk yang relatif besar, yaitu 206,264,595 jiwa (BPS, 2002), demikian juga apabila dilihat dari aspek sumber daya alam yang dimiliki oleh Indonesia sangat berlimpah. Namun demikian kondisi tersebut tidak menjadikan Indonesia sebagai negara yang mempunyai tingkat kemakmuran tinggi, ironisnya Indonesia masuk dalam kategori negara berkembang atau bahkan masuk dalam kategori negara miskin. Salah satu faktor penyebab kondisi ini adalah antara lain, tingkat kualitas SDM Indonesia yang relatif rendah. Hasil riset *Human Development Index (HDI)* dari *United Nation For Development Pogram (UNDP)* menunjukkan bahwa kualitas SDM Indonesia berada pada peringkat 99 pada tahun 1998, 105 pada tahun 1999 dan 109 pada tahun 2000. Data tiga tahun tersebut menunjukkan bahwa setiap tahun kualitas SDM Indonesia merosot 4 – 6 digit. HDI Indonesia tersebut sangat jauh dari negara-negara ASEAN lainnya. Pada tahun 2000, Singapura berada pada peringkat 22, Brunei 25, Malaysia 56, Thailand 67 dan Philipina pada urutan 99.

Pada negara-negara maju dengan tingkat kualitas SDM yang tinggi maka tingkat ketergantungan terhadap SDA relatif rendah bahkan lebih jauh mereka dapat menciptakan SDA dan mengembangkannya. Di sisi yang lain perubahan pada setiap aspek

kehidupan manusia adalah sebuah keniscayaan, Tracy secara dramatis menggambarkan perubahan yang sangat spektakuler di dekade 1960-an pada teknologi, sosial dan ekonomi. Bahkan Sofo menggaris bawahi bahwa perubahan tersebut jauh lebih pesat dibandingkan tiga puluh tahun sebelumnya (Sofo, 1999:3). Perubahan tersebut semakin mengalami percepatan di era globalisasi. Dan ciri utama dari globalisasi adalah perubahan dan perubahan seringkali mahal untuk diimplementasikan.

Mencermati kondisi tersebut maka sebuah agenda mendesak yang harus dilaksanakan oleh setiap negara termasuk Indonesia adalah secara sistematis dan *sustainable* meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusia.

2.2.1. DEFINISI PENGEMBANGAN SDM

Sebelum lebih jauh membahas tentang definisi PSDM, ada baiknya untuk membandingkan antara PSDM dan MSDM. Pada dasarnya PSDM bukanlah proses yang berdiri sendiri dan tidak berhubungan dengan fungsi-fungsi MSDM. Fungsi rekrutmen misalnya, ketika organisasi melakukan proses rekrutmen yang merupakan bagian dari fungsi-fungsi MSDM maka PSDM melihat apakah ada kesenjangan antara *skill*, *knowledge* dan *ability* yang dibutuhkan oleh organisasi dengan realitas SDM yang terjaring dalam proses rekrutmen. Ketika ada kesenjangan maka PSDM harus merencanakan

dan melaksanakan proses-proses Pengembangan SDM dalam berbagai bentuknya, misalnya pelatihan. Demikian juga dengan tingkat efisiensi dan efektifitas kinerja, maka MSDM membutuhkan PSDM dalam upaya meningkatkannya sampai pada titik yang paling efektif dan efisien.

Pengembangan SDM (*human resource development*) menurut Sofo (1999 : 63) adalah peningkatan kualitas SDM melalui program-program pelatihan, pendidikan dan pengembangan. Lebih jauh Sofo mengatakan bahwa PSDM adalah aplikasi dari program-program pelatihan dan pendidikan di dalam organisasi dengan menerapkan prinsip-prinsip pembelajaran. Upaya-upaya tersebut dilakukan untuk memperbaiki kontribusi produktif para pekerja dan mengembangkan SDM dalam menghadapi segala kemungkinan yang terjadi, yakni perubahan baik internal maupun eksternal organisasi.

Ruky (2003:227) mendefinisikan PSDM bagi organisasi dengan usaha untuk meningkatkan kualitas dan kompetensi SDM dalam organisasi agar organisasi mampu merealisasikan visi dan mencapai tujuan-tujuan jangka pendek dan jangka panjang. Sedangkan PSDM bagi karyawan (Ruky, 2003:228) adalah suatu proses belajar dan berlatih secara sistematis untuk meningkatkan kompetensi

dan kinerja dalam pekerjaan sekarang dan menyiapkan diri untuk peran dan tanggungjawab yang akan datang. Ini berarti PSDM tersebut harus mengintegrasikan antara kebutuhan organisasi (perusahaan) dan kebutuhan individu (karyawan) untuk selalu berkembang.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut di atas, maka dapat dirumuskan bahwa Pengembangan SDM adalah proses peningkatan kompetensi SDM organisasi baik *skill*, *knowledge* maupun *ability* dalam upaya mencapai kinerja yang optimal yang dilakukan secara sinergis dan simultan.

2.2.2. PSDM INDONESIA : ANTARA CITA DAN REALITA

Secara teoritis Program Pengembangan SDM akan mempunyai makna yang signifikan dalam upaya mencapai efektifitas kinerja organisasi, ini dengan catatan bahwa proses atau program pengembangan SDM tersebut dilakukan secara benar dalam perspektif akademis. Irianto (2001:8) mengungkapkan bahwa konsep pengembangan SDM dalam berbagai bentuknya harus mengarah pada peningkatan *skill*, *knowledge* dan *ability* sebagai refleksi atas penguasaan kompetensi tertentu melalui program pelatihan. Oleh karena itu dalam lingkup internasional kini sedang berkembang sebuah program yang dikenal dengan *Competency Based Training* (CBT) yaitu konsep pelatihan berbasis kompetensi

yang mengarahkan pesertanya pada penguasaan keahlian tertentu.

CBT mempunyai hasil yang memuaskan karena program ini tidak dilaksanakan sekedar untuk memenuhi kebutuhan formalitas saja melainkan menekankan pada substansi serta berdasarkan pada *training needs assesment* yakni penilaian atas kebutuhan utama dari proses pelatihan. Irianto (2001:9) menggambarkan secara dramatis kasus Australia yang merevisi semua program pengembangan SDM sebelumnya menjadi CBT, dan hasil yang didapatkan adalah Australia dapat mengelola SDAny dengan efisien dengan dukungan aparat pemerintahan yang kompeten.

Pengembangan SDM pada konteks Indonesia belum ada pola atau model yang secara konsisten atau *sustainable* diterapkan. Pada lembaga-lembaga pemerintahan pun antar instansi atau departemen belum ada model yang seragam, melainkan masing-masing mempunyai polanya sendiri, bahkan lebih jauh program pelatihan sebagai bentuk implementasi dari pengembangan SDM terkesan sekedar menghabiskan anggaran yang tersedia, hal ini menyebabkan tujuan peningkatan *skill*, *ability* dan *knowledge* tidak secara maksimal dapat tercapai. Pelatihan pra jabatan misalnya,

sekedar menjadi formalitas untuk kebutuhan administratif saja.

Kecenderungan yang sama juga masih berlaku pada pengembangan SDM yang dilakukan pada sektor industri yang memang secara kelembagaan masing-masing berdiri sendiri. Realitas ini masih jauh dari kondisi ideal proses pengembangan SDM.

Kondisi ini diperparah oleh dampak krisis moneter yang melanda Indonesia. Krisis berkepanjangan ini terus menimbulkan rasa prihatin dan khawatir yang mendalam pada usaha pengembangan SDM Indonesia. Dampak ini akan dirasakan dalam jangka panjang dan melemahkan kemampuan bersaing dunia usaha Indonesia pada era persaingan bebas. Ruky (2003:61) mengatakan ada dua perkembangan yang berdampak negatif pada usaha pengembangan SDM Indonesia saat ini. *Pertama*, ruang lingkup mikro. Perusahaan yang terpuruk mulai mengurangi anggaran untuk kegiatan pelatihan tenaga kerjanya dengan alasan efisiensi. Tindakan ini sementara waktu dibenarkan, tapi sebenarnya akan terjadi kemunduran dalam upaya pengembangann SDM sektor bisnis dan para pelakunya sendiri. *Kedua*, ruang lingkup makro. Sebagai akibat kondisi mikro dunia usaha yang banyak terjadi PHK menyebabkan

banyaknya anak putus sekolah dan mahasiswa putus kuliah karena orang tua mereka kehilangan pekerjaan. Keadaan ini benar-benar akan merupakan *setback* bagi pengembangan SDM.

2.3. USAHA KECIL MENENGAH (UKM)

Laju pertumbuhan ekonomi yang baik dengan ditandai oleh PDB (Produk Domestik Bruto) tinggi di negara-negara Asia Timur dan Asia Tenggara dengan sebutan *Newly Industrialized Countries* (NICs) seperti Korea Selatan, Singapura, dan Taiwan yang disebabkan oleh kinerja UKM yang efisien, produktif serta mempunyai daya saing global yang tinggi. Demikian juga di negara-negara berkembang dengan tingkat pendapatan menengah dan rendah, peranan UKM sangat penting. India misalnya UKM menyumbang sekitar 32 persen dari total nilai ekspor dan 40 persen dari nilai *out put* dari sektor industri manufaktur negara tersebut. (Tambunan, 2002:19).

Dalam konteks Indonesia, peranan UKM juga signifikan apabila ditinjau dari jumlah unit usahanya yang sangat banyak di semua sektor ekonomi serta kontribusinya dalam penciptaan lapangan pekerjaan dan sumber pendapatan, terlebih di daerah-daerah pedesaan. Tabel 2.1., 2.2. dan 2.3. di bawah ini menggambarkan kontribusi UKM pada ekonomi nasional Indonesia serta dalam penyediaan lapangan pekerjaan.

TABEL 2.1. PERSENTASE UKM TERHADAP PERUSAHAAN NASIONAL INDONESIA TAHUN 2000 – 2003

TAHUN	JML PERUSH. NASIONAL	USAHA KECIL		USAHA MENEGAH	
		JML UNIT	%	JML UNIT	%
2000	38.725.960	38.669.355	99,85	54.632	0,141
2003*	42.390.748	42.326.519	99,84	61.986	0,146

Keterangan : * Angka sangat sementara

Sumber : Data diolah dari www.bps.go.id (06/08/2004)

Dari tabel 2.1. dapat diketahui persentase UKM terhadap perusahaan nasional. Prosentase Usaha Kecil (UK) terhadap total Usaha Nasional pada tahun 2000 adalah sebesar 99,85 %, sedangkan Persentase Usaha Menengah (UM) terhadap Usaha nasional pada tahun 2000 adalah sebesar 0,141 %, apabila digabungkan antara UK dan UM maka Persentase UKM terhadap total usaha nasional pada tahun 2000 adalah 99,99 %. Pada tahun 2003, persentase Usaha Kecil (UK) terhadap total Usaha Nasional adalah sebesar 99,84 %, sedangkan persentase Usaha Menengah (UM) adalah sebesar 0,146 %, apabila digabungkan antara UK dan UM maka Persentase UKM terhadap total usaha nasional pada tahun 2000 adalah 99,99 %, artinya Usaha Besar di Indonesia hanya 0,01 % saja dari total perusahaan di Indonesia.

Berdasarkan data dari table 2.1 juga diketahui bahwa terdapat peningkatan jumlah perusahaan nasional sebesar 9,46 % dari tahun 2000 ke tahun 2003, namun terjadi penurunan jumlah prosentase

UK terhadap perusahaan nasional sebesar 0,01 % dan meningkat jumlah prosentasenya pada UM yaitu sebesar 0.006 %.

Apabila ditinjau dari penyediaan lapangan pekerjaan, maka kontribusi UKM bagi penyediaan lapangan pekerjaan di Indonesia adalah sebagaimana dalam table 2.2. di bawah ini.

TABEL 2.2. KONTRIBUSI UKM PADA PENYEDIAAN LAPANGAN PEKERJAAN TAHUN 2000 – 2003

TAHUN	JML PEKERJA DI SEMUA PERUSH.	USAHA KECIL		USAHA MENEGAH	
		JML PEKERJA	%	JML PEKERJA	%
2000	70.789.877	62.856.765	89,26	7.550.674	10,72
2003*	79.474.991	70.282.178	88,43	8.754.615	10,08

Sumber : Data diolah dari Menegkop & UKM dan BPS (2000)

Pada tabel 2.3. di atas dapat diketahui kontribusi UKM pada penyediaan lapangan pekerjaan dan penyerapan tenaga kerja. Pada tahun 2000 jumlah total tenaga kerja baik di UKM maupun UB tercatat sebanyak 65.601.591 orang sedangkan yang diserap oleh UK sebesar 57.482.688 atau sebesar 87,62 % dan diserap oleh UM sebesar 7.726.268 atau sebesar 11,78 %. Pada tahun 2000 tersebut jumlah tenaga kerja yang diserap oleh UKM adalah sebesar 99,40 % dan sisanya yakni sebesar 0,6 % diserap oleh UB. Sedangkan pada tahun 2003 meningkat menjadi 99,49 %.

TABEL 2.3. : KONTRIBUSI UKM PADA EKONOMI NASIONAL (PDB DARI UKM (PER HARGA TETAP) TAHUN 1997 – 2000 (MILIAR Rp.)

TAHUN	TOTAL PDB	USAHA KECIL		USAHA MENEGAH	
		PDB UK	%	PDB UM	%
1997	23.664.119,1	8.983.102,2	38,0	4.676.688,9	19,8
1998	17.725.462,2	7.248.394,7	40,9	3.063.851,4	17,3
1999	18.470.792,1	7.632.179,0	41,3	3.026.019,1	16,4
2000	17.031.708	6.886.752,6	40,4	2.779.233,8	16,3

Sumber : Data diolah dari Menegkop & UKM dan BPS (2000)

Sedangkan dari tabel 2.2. dapat diketahui kontribusi UKM pada Produk Domestik Bruto (PDB) nasional. Dari tahun 1997 tercatat bahwa pada tahun 1997 UK menyumbangkan 38,0 % dan UM menyumbangkan 19,8 % dan rata pertahun dari tahun 1997 sampai tahun 2000 adalah UK sebesar 40,15 dan UM 17,45. data tersebut menunjukkan bahwa UKM menyumbangkan rata-rata 57,5 % pada PDB nasional.

Berdasarkan data dari Menegkop & UKM menunjukkan bahwa pada tahun 2000, terdapat 38,99 juta UK dengan rata-rata penjualan pertahun kurang dari 1 miliar dan jumlah tersebut setara dengan 99,85 persen dari jumlah perusahaan di Indonesia. Pada tahun yang sama, terdapat 55.061 perusahaan kategori UM, dengan rata-rata penghasilan pertahun lebih dari 1 miliar, atau sekitar 0,14 persen dari jumlah unit usaha. (Menegkop & PKM).

Melihat realitas tersebut dapat dipahami bahwa, baik di negara-negara industri baru, maupun di negara-negara berkembang dengan penghasilan menengah dan rendah kontribusi UKM sangat

besar, untuk menopang pertumbuhan ekonomi maupun pada penyediaan lapangan pekerjaan. Di Indonesia berdasarkan data di atas (tabel 2.1. s/d 2.3.) menunjukkan bahwa kontribusi UKM baik pada penyediaan dan penyerapan tenaga kerja maupun pada Produk Domestik Bruto (PDB) adalah sangat besar.

2.3.1. USAHA KECIL MENENGAH (UKM) : PERSPEKTIF TERMINOLOGIS

Membahas Usaha Kecil Menengah (UKM) dari aspek terminologis, baik pada tingkat global maupun konteks Indonesia relatif beragam terkait dengan sudut pandang atau indikator utama yang digunakannya. Demikian juga dengan istilah yang digunakannya untuk menyebut Usaha Kecil Menengah (UKM).

Di Indonesia terdapat sejumlah Departemen dan Lembaga Pemerintah Non Departemen yang terlibat langsung maupun tidak langsung dalam proses perumusan kebijakan pengembangan UKM maupun proses implementasi kebijakan pengembangan UKM tersebut. Lembaga pemerintah tersebut adalah Menekop & UKM, Menkeu, BAPPENAS, dan Deperindag. Masing-masing lembaga tersebut menetapkan terminologi UKM sesuai dengan sudut pandang dan indikator yang ditetapkannya sesuai dengan bidang kerja masing-masing.

Usaha Kecil (UK) menurut UU No. 9/1999 adalah suatu unit usaha yang memiliki nilai aset *netto* (tidak termasuk tanah dan bangunan) yang tidak melebihi Rp. 200 juta, atau penjualan per tahun tidak lebih dari Rp. 1 miliar. Sedangkan Usaha menengah (UM) menurut Inpres No. 10/1999 adalah suatu unit usaha dengan nilai *asset netto* (di luar tanah dan gedung) antara Rp. 200 juta hingga Rp. 1 miliar dan lebih dari itu adalah Usaha Besar. Definisi berbeda diberikan oleh BPS (1998) yakni ; IK (Industri Kecil) sebagai istilah lain yang digunakan untuk menyebut usaha kecil (UK) adalah unit usaha dengan jumlah pekerja paling sedikit 5 orang dan paling banyak 19 orang termasuk pengusaha. Sedangkan IRT (Industri Rumah Tangga) adalah unit usaha dengan jumlah pekerja paling banyak 4 orang termasuk pengusaha. Unit usaha tanpa pekerja (*self employment unit*) termasuk dalam kategori ini. Sedangkan Industri menengah besar adalah unit usaha yang mengerjakan lebih dari 20 orang.

2.3.2. PROSPEK, KEKUATAN DAN KELEMAHAN UKM

Secara teoritis Hoselitz (1959) sebagai orang pertama yang membahas relasi antara tingkat pendapatan dan tingkat dominasi UKM, mengemukakan bahwa dari hasil studinya dengan menggunakan data dari sejumlah

negara-negara di Eropa, menyimpulkan bahwa dalam proses pembangunan di suatu wilayah tercerminkan dalam laju pertumbuhan PDB atau peningkatan pendapatan perkapita, kontribusi UKM di wilayah tersebut mengalami perubahan. Tesis yang sama juga dikemukakan oleh Anderson (1982) dengan *firm growth patterns* yang menyimpulkan bahwa di negara-negara yang terbelakang diukur dari tingkat pendapatan riil perkapita yang masih rendah, peranan UKM sangat besar sedangkan pada negara-negara yang tingkat pendapatan riil perkapitanya tinggi, maka usaha skala besar akan lebih dominan.

Saat ini, pendapatan perkapita Indonesia masih rendah, bahkan krisis yang melanda Indonesia sejak akhir tahun 1997 hingga saat ini belum dapat dipulihkan, sehingga angka kemiskinan menjadi sangat tinggi. Kondisi ini menjadi prospek yang baik ke depan bagi perkembangan UKM.

Beberapa aspek yang sangat menentukan prospek perkembangan UKM adalah kemampuan UKM itu sendiri untuk mendiagnosis kekuatan yang kemudian dioptimalkan dan kelemahan yang kemudian harus diminimalisir dalam menjawab tantangan internal maupun eksternal. Aspek-aspek yang menjadi kekuatan dan kelemahan tersebut adalah (Tambunan, 2002:10) :

1. Faktor Manusia

Dari aspek manusia, kekuatan UKM adalah : a) motivasi yang kuat untuk mempertahankan usahanya, serta b) *suply* tenaga kerja yang melimpah dengan upah yang murah. Sedangkan kelemahannya adalah : a) kualitas SDM rendah baik dilihat dari tingkat pendidikan formal maupun ditinjau dari kemampuan untuk melihat peluang bisnis, b) tingkat produktifitas rendah, c) Etos kerja dan disiplin rendah, d) penggunaan tenaga kerja cenderung eksploitatif dengan tujuan untuk mengejar target, e) sering mengandalkan anggota keluarga sebagai pekerja tidak dibayar.

2. Faktor Ekonomi (Bisnis)

Kekuatan UKM apabila dilihat dari faktor ekonomi (bisnis) adalah : a) mengandalkan sumber keuangan informal yang mudah diperoleh, b) mengandalkan bahan-bahan baku lokal (tergantung pada jenis produk yang dibuat), c) melayani segmen pasar bawah yang tinggi permintaan (proporsi dari populasi paling besar). Sedangkan kelemahan UKM dari faktor ekonomi (bisnis) adalah : a) nilai tambah yang diperoleh rendah, dan akumulasinya sulit terjadi, dan b) manajemen keuangan buruk.

Kekuatan dari kedua faktor tersebut harus dioptimalkan dalam upaya menjaga *survivalitas* UKM maupun untuk meningkatkan dan mengembangkan UKM itu sendiri, sedangkan kelemahan dari kedua faktor tersebut harus secara terus menerus diminimalisir dan dihilangkan sama sekali.

Secara lebih terperinci Anoraga dan Sudantoko (2002:225-6) menggambarkan karakteristik UKM secara umum yang lebih banyak merupakan kelemahan, yaitu:

1. Sistem pembukuan yang relatif sederhana dan cenderung tidak mengikuti kaidah administrasi pembukuan standar. Kadangkala pembukuan tidak di *up to date* sehingga sulit menilai kinerjanya.
2. Margin usaha yang cenderung tipis mengingat persaingan yang sangat tinggi.
3. Modal terbatas.
4. Pengalaman manajerial dan mengelola perusahaan masih sangat terbatas.
5. Skala ekonomi yang terlalu kecil, sehingga sulit mengharapkan untuk mampu menekan biaya mencapai titik efisiensi jangka panjang.

6. Kemampuan pemasaran dan negosiasi serta difersifikasi pasar sangat terbatas.
7. Kemampuan untuk memperoleh sumber dana dari pasar modal rendah, mengingat keterbatasan dalam sistem administrasinya. Untuk mendapatkan dana di pasar modal, sebuah perusahaan harus mengikuti sistem administrasi standar dan harus transparan.

Beberapa keunggulan UKM dibanding usaha besar adalah:

1. UKM biasanya memenuhi permintaan (*aggregate demand*) yang terjadi di wilayah regionalnya sehingga UKM menyebar di seluruh pelosok dengan ragam bidang usaha.
2. Mempunyai keleluasaan atau kebebasan untuk masuk atau keluar dari pasar mengingat modal sebagian besar terserap pada modal kerja dan sangat kecil yang dimasukkan dalam aktiva tetap sehingga yang dipertaruhkan juga kecil. Dampak dari hal ini adalah kemudahan untuk meng *up to date* produknya sehingga mempunyai derajat imunitas yang tinggi terhadap gejolak perekonomian internasional.

3. Sebagian besar UKM adalah padat karya (*labour intensive*) mengingat teknologi yang digunakan UKM relatif sederhana. Persentase distribusi nilai tambah sangat besar sehingga distribusi pendapatan bisa lebih tercapai. Hubungan erat antara pemilik dengan karyawan menyebabkan sulitnya terjadi PHK (pemutusan hubungan kerja). Keadaan ini menunjukkan betapa usaha kecil memiliki fungsi sosial ekonomi.

2.3.3. UKM DI JAWA TIMUR

Berdasarkan hasil penelitian Proyek Pengembangan Usaha Kecil (PPUK) yang dilakukan oleh Tim Peneliti Lembaga Penelitian Institut Pertanian Bogor bekerjasama dengan Bank Indonesia melalui kegiatan *Baseline Economic Survey* (BLS), untuk meremajakan informasi yang telah diperoleh pada kegiatan BLS sebelumnya, serta untuk lebih mempermudah, mempercepat dan memperluas informasi yang dihasilkan dalam bentuk Sistem Informasi BLS. Ditemukan data-data UKM di Jawa Timur sebagai berikut.

2.3.3.1. Profil UKM di Jawa Timur

Usaha kecil sebagai wadah usaha bagi sebagian besar masyarakat merupakan usaha yang mampu tumbuh dan berkembang secara mandiri

dengan memberikan andil besar serta menduduki peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi di Propinsi Jawa Timur.

Berdasarkan hasil Sensus Ekonomi tahun 1996, jumlah usaha kecil non pertanian di Propinsi Jawa Timur adalah 3.424.442 unit usaha, dengan perkembangan rata-rata unit usaha kecil sejak tahun 1986 adalah 0,06%.

Penyebaran usaha kecil di Jawa Timur bervariasi dari 0,38% di Kotamadya Mojokerto sampai dengan 8,40% di Kotamadya Surabaya, dengan perkembangan rata-rata pertahun tertinggi selama kurun waktu 1986-1996 terdapat di Kotamadya Mojokerto (0,38% pertahun) dan terendah di Kotamadya Kediri (0,9%). Berdasarkan sektor usaha, kegiatan perekonomian non pertanian di Jawa Timur tahun 1996 terkonsentrasi pada sektor perdagangan/hotel/restoran dengan kontribusi usaha kecil sebesar 55,59%, diikuti sektor industri pengolahan (16,99%), jasa perusahaan (13,54%) dan angkutan/ pergudangan (11,09%), sedangkan untuk sektor yang lain masih di bawah 1,5%. Apabila dilihat penyebaran usaha

kecil non pertanian menurut sektor pada setiap wilayah di Jawa Timur memperlihatkan bahwa sektor perdagangan/hotel/restoran dan industri pengolahan merupakan kegiatan utama untuk usaha kecil non pertanian di seluruh wilayah.

Berdasarkan Sensus Ekonomi Propinsi Jawa Timur tahun 1996 jumlah tenaga kerja atau mengalami peningkatan rata-rata 8,68% pertahun. Penyerapan tenaga kerja menurut sektor usaha terkonsentrasi pada dua sektor, yaitu sektor perdagangan/hotel/restoran (43,08%), dan industri pengolahan (30,7%), sedangkan untuk sektor lainnya berkisar antara 1,2% (pertambangan) hingga 13,25% (jasa perusahaan). Peningkatan rata-rata pertahun tertinggi dicapai sektor konstruksi/bangunan (18,74% pertahun) dan terendah pada sektor pertambangan/penggalian (3,29%).

Menurut wilayahnya, Kotamadya Surabaya mampu menjadi lahan bagi sebagian besar tenaga kerja pada usaha kecil, yaitu 38% dari total tenaga kerja non pertanian di Jawa Timur diikuti Kabupaten Sidoarjo 9,41% dan Kabupaten Malang 5,57%.

Sedangkan penyerapan terkecil di Kotamadya Blitar (0.51%). Dilihat dari rata-rata perkembangan pertahun penyerapan tenaga kerja pada usaha kecil berkisar antara 3,25% pertahun di Kabupaten Situbondo sampai dengan 6.45% pertahun di Kabupaten Sidoarjo. Namun secara keseluruhan pertumbuhan penyerapan tenaga kerja untuk masing-masing kabupaten/kotamadya di Jawa Timur bergerak dari 3 - 6% pertahun

2.3.3.2. Potensi Usaha Kecil

Potensi pengembangan usaha kecil dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti pendidikan formal, keikutsertaan dalam pelatihan, usaha pokok atau bukan usaha pokok, status kepemilikan umur usaha, besar modal, modal kerja, serta kemampuan manajerial maupun sikap kewirausahaan pengusaha. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa dari 1.133 responden pengusaha kecil di Jawa Timur 76,7% diantaranya adalah laki-laki dan sisanya pengusaha perempuan, dengan tingkat pendidikan formal bervariasi dari tidak pernah sekolah (3,3%) sampai pendidikan tinggi (18,2%) dan persentase terbesar

adalah pengusaha berpendidikan SLTA (50%), diikuti dan SLTP (14.6%) dan Sekolah Dasar (13,3%). Pengusaha dengan jenjang pendidikan tinggi (Sarjana) terutama terdapat pada sektor pendidikan swasta, pariwisata, konstruksi dan perhotelan. Disamping pendidikan formal para pengusaha kecil telah memanfaatkan berbagai pelatihan yang diselenggarakan sebagai salah satu faktor pendukung bagi kemajuan perusahaan dengan persentasenya yang cukup besar (40,5% responden), dengan jumlah pelatihan yang pernah diikuti pengusaha bervariasi dari satu kali (13,9%) sampai lebih dari 3 kali (13.1%). Sebagian besar responden pengusaha kecil di Jawa Timur (77,8%) telah menjalankan usahanya selama lebih dari 5 tahun dan 78% responden pengusaha mengaku usaha yang dijalankan merupakan usaha pokok sebagai sumber pendapatan utamanya, sementara 42,3% responden (atau 54,2% responden yang menjalankan usaha pokok) mengaku memiliki kegiatan usaha yang lain. Hal ini menunjukkan bahwa pada umumnya pengusaha di Jawa Timur mampu mengelola beragam usaha.

Ditinjau dari status kepemilikan modal diketahui bahwa sebagian besar status kepemilikan usaha kecil adalah milik sendiri (77,3%), diikuti usaha milik keluarga (12,8%), CV (3,4%), koperasi (2,8%), dan usaha berbentuk PT (2,7%). Kepemilikan usaha sendiri untuk setiap sektor sangat bervariasi dari 25% (angkutan laut) sampai 94,9% (tanaman pangan). Kondisi ini identik dengan kenyataan bahwa sebagian besar (84,5%) responden pengusaha kecil di Jawa Timur memiliki modal usaha di bawah Rp. 250 juta, dengan kisaran antara 50% (angkutan laut) hingga 94,4% (pertambangan). Sementara dari 14,7% responden pengusaha kecil dengan modal di atas Rp. 250 juta tersebar antara 5,6% (pertambangan) hingga 51,6% (perhotelan).

Analisis terhadap kemandirian pengusaha dalam penyertaan modal kegiatan usaha, diketahui bahwa :

- 1). 52,3% responden memanfaatkan 100% modal sendiri
- 2). 37,9% responden memanfaatkan modal sendiri sebesar 50% - 99%

3) 9% responden lainnya menyatakan kurang dari 50% modal sendiri untuk modal usaha.

Hal ini dapat diindikasikan bahwa pengusaha kecil melakukan pinjaman kepada pihak lain, termasuk fasilitas kredit dari perbankan.

Sebagian besar responden (62,8%) mengaku memanfaatkan kurang dari 50% pendapatan usahanya untuk kegiatan konsumsi, dengan kisaran 38,9% (pertambangan) hingga 100% (angkutan laut). Sementara 35,7% responden pengusaha yang memanfaatkan lebih dari 50% pendapatan usahanya untuk kegiatan konsumsi banyak dijumpai pada sektor pertambangan, perkebunan dan konstruksi. Dengan demikian pengusaha kecil di Jawa Timur masih mampu menyisihkan bagian terbesar dari pendapatan usahanya untuk digunakan sebagai tambahan modal usaha.

Analisis terhadap kebutuhan sarana produksi usaha kecil umumnya diperoleh dari pihak-pihak lain (56,8%) dan 43% produk yang diperlukan diperoleh secara langsung dari produsen. Bila dilihat dari lokasi asal *input* sarana produksi

umumnya dilakukan di dalam kecamatan (40,9%) dan dalam kabupaten (36,9%). Sementara kebutuhan sarana produksi yang diperoleh dari luar kabupaten sebesar 17,9% dan 4,4% dari luar propinsi. Berdasarkan jenis pembeli produk/jasa yang dihasilkan usaha kecil umumnya langsung dipasarkan/dijual ke konsumen (64,6%), selebihnya disalurkan melalui pengecer/perantara (24,7%) dan dijual kepada pihak lain (10,7%). Untuk jangkauan pemasaran produk/jasa masih terbatas pada lingkup kecamatan dan kabupaten sendiri (46,4% dan 29,9%), antar kabupaten (15,6%), antar propinsi (7,72%) dan hanya 0,54% produk yang diekspor.

Analisis terhadap kemampuan manajerial pengusaha dalam menjalankan usahanya, memperlihatkan keragaman antar sektor. Kecuali pengusaha pada subsektor tanaman pangan, perkebunan dan kehutanan yang dikategorikan cukup baik, secara umum pengusaha kecil di Propinsi Jawa Timur memiliki kemampuan pengelolaan aspek-aspek manajerial dengan kategori baik. Kategori yang sama (baik) juga

diperlihatkan pengusaha pada sebagian besar aspek yang diteliti, kecuali untuk aspek administrasi dan pembinaan usaha dengan kategori cukup baik, sedangkan pada aspek organisasi kemampuan pengusaha dinilai kurang baik. Hasil penilaian menunjukkan bahwa kriteria cukup baik atau kurang baik dihasilkan oleh pengusaha pada sektor Primer (pertanian dan pertambangan), termasuk sektor perdagangan, restoran, angkutan dan jasa masyarakat.

Aspek persepsi dan sikap kewirausahaan pengusaha kecil merupakan salah satu faktor yang penting dalam pengembangan usaha kecil. Berdasarkan nilai skor antara 22 - 30 termasuk dalam kategori cukup baik, dan skor lebih dari 31 termasuk dalam kategori baik, maka secara keseluruhan sikap kewirausahaan pengusaha kecil di Propinsi Jawa Timur dinilai baik dengan nilai skor 33,3. Dilihat secara sektoral dan wilayahnya, skor yang diperoleh pengusaha kecil di Jawa Timur keseluruhannya menunjukkan sikap kewirausahaan yang dikategorikan baik.

Penilaian Instansi sebagai pembina sektor usaha yang bersangkutan terhadap potensi komoditi/usaha kecil disesuaikan dengan karakteristik wilayahnya. Penilaian terhadap bidang usaha yang Unggul (U) atau Sangat Unggul (SU) didasarkan pada faktor-faktor seperti : potensi sumberdaya alam (SDA) dan manusia (SDM), ketersediaan sarana produksi, produksi dan produktivitas, keterampilan dan penguasaan teknologi, kondisi prasarana dan sarana serta potensi pasar.

Berdasarkan rekapitulasi Daftar Skala Prioritas (DSP) di Propinsi Jawa Timur terdapat 246 komoditi/usaha kecil dan 11 saktor/sub sektor pada 615 kecamatan yang ada, dengan rata-rata 8,7% kecamatan termasuk dalam kategori sangat potensial (SP), 28% kecamatan potensial (P) dan 63,3% kecamatan kurang potensial (KP). Dilihat menurut sektor/subsektor ekonomi, kecamatan dengan kategori sangat potensial relatif sedikit, yaitu berkisar antara 0% (konstruksi) hingga 18,76% (peternakan). Kecamatan yang termasuk kategori potensial umumnya terdapat pada sektor

konstruksi, jasa pendidikan swasta, perikanan, angkutan, peternakan dan industri. Sedangkan kecamatan dengan kategori kurang potensial umumnya lebih dari 50%, kecuali pada sektor jasa pendidikan swasta (47,93%) dan konstruksi (20%), dengan kisaran antara 51,6% (peternakan) hingga 87,92% (jasa-jasa).

2.3.3.3. Saran Pengembangan

Sikap kemampuan manajerial pengusaha kecil pada aspek organisasi dan administrasi di Propinsi Jawa Timur menunjukkan hasil yang kurang memuaskan, khususnya pada sektor-sektor primer (pertanian dan pertambangan) yang memberikan skor kemampuan manajerial yang kurang baik. Oleh karena itu, kemampuan pengusaha masih perlu mendapat perhatian lebih serius mengingat sektor-sektor tersebut, khususnya sektor tanaman pangan dan perikanan, menjadi salah satu mata pencaharian utama masyarakat di Jawa Timur. Khususnya bagi pengusaha di sektor industri dan perdagangan, restoran, angkutan darat dan jasa masyarakat yang menghasilkan kriteria kurang baik dalam pengelolaan aspek organisasi

perlu mendapat perhatian khusus. Upaya tersebut perlu segera dilakukan karena keberhasilan suatu usaha tidak hanya ditentukan oleh jumlah produk yang dihasilkan tetapi lebih kepada kemampuan para pengusaha tersebut untuk menjalankan roda usahanya dengan baik, efektif dan efisien.

Pambinaan lebih lanjut bagi komoditi/usaha kecil pada Daftar Skala Prioritas (DSP) yang diidentifikasi sebagai Sangat Potensial dan Potensial secara lintas sektoral sehingga dapat berkembang sebagai motor penggerak usaha ekonomi masyarakat di daerah/kecamatan yang bersangkutan tanpa mengabaikan komoditi/usaha kecil dengan kriteria Kurang Potensial melalui pembinaan dan pelatihan yang menyangkut aspek produksi dan kualitas produk.

Usaha peningkatan kemampuan dan kemandirian pengusaha dalam bentuk program pendampingan perlu dikembangkan, dengan meningkatkan peran serta Perguruan Tinggi (PT) dan Lembaga Swadaya Masyarakat (LSM) yang ada. Usaha meningkatkan peran serta ini dilakukan dengan mengembangkan kerjasama yang lebih

efektif antara Dinas Sektor/Instansi Terkait dan Lembaga Perbankan dengan PT/LSM.

Nilai tambah dan mutu produk usaha kecil, khususnya produk-produk pertanian dan produk sektor Industri pengolahan masih perlu ditingkatkan agar pendapatan usaha kecil meningkat serta jangkauan pasar produk usaha kecil tidak hanya terbatas kepada pasar lokal.

Peningkatan kemampuan pengusaha, khususnya pada sektor usaha/komoditi unggulan atau potensial dengan memperhatikan aspek "spesifik lokasi", melalui pelatihan yang efektif pada aspek teknologi proses perlu lebih dikembangkan. Dalam hubungan ini program kemitraan antara Usaha Kecil dengan Usaha Besar perlu lebih ditingkatkan dan dikembangkan, sehingga tidak hanya terbatas pada aspek bantuan modal akan tetapi juga menyangkut aspek-aspek teknologi proses dan pemasaran. Promosi dan fasilitasi untuk pengembangan program kemitraan dengan Usaha Besar/Menengah (BUMN/BUMD dan Swasta) yang mempunyai keterkaitan usaha dengan Usaha Kecil perlu lebih ditingkatkan. Untuk itu peran Dinas

Sektoral/instansi terkait dan Lembaga Perbankan dalam menggalang, menelaah dan mewujudkan kemitraan Usaha Besar/Menengah dan Usaha Kecil perlu lebih pro-aktif dan terintegrasi.

2.4. KINERJA PENGELOLA UKM

Pengembangan SDM dimulai dari rencana strategis perusahaan dengan mendefinisikan jalur bisnis yang digeluti, skala bisnis, serta jenis atau kualitas SDM yang dibutuhkan dalam mencapai tujuan. Demikian juga pengembangan SDM didasarkan pada kinerja perusahaan.

Dalam upaya pencapaian tujuan, perusahaan menetapkan manajemen kinerja yang bertujuan untuk mendapatkan hasil yang lebih baik dari organisasi, team dan individu dengan pemahaman dan pengaturan kinerja. Hal ini meliputi kerangka kerja yang telah disepakati atau ditetapkan, tujuan yang telah direncanakan serta standar pencapaian (Armstrong, 199:397).

Pada organisasi modern, penilaian terhadap kinerja mempunyai peran yang sangat strategis dalam upaya menjelaskan tujuan-tujuan dan standar-standar kinerja serta untuk memotivasi kinerja individu di waktu berikutnya.

Simamora (1995:327) mengatakan bahwa kinerja karyawan (*employee performance*) adalah tingkat terhadap mana para karyawan mencapai persyaratan-persyaratan pekerjaan.

Nawawi (1997:235), mengatakan, prestasi kerja adalah hasil pelaksanaan suatu pekerjaan baik yang bersifat fisik (material) maupun nonfisik (non material).

Tingkat obyektifitas penilaian terhadap kinerja sangat berpengaruh terhadap aspek apa saja yang perlu dikembangkan dari SDM organisasi.

2.4.1. Penilaian Kinerja

Penilaian kinerja (*Performance Assesment*) adalah proses yang mengukur kinerja karyawan yang pada umumnya mencakup aspek kualitatif dan kuantitatif dari pelaksanaan pekerjaan. Penilaian kinerja merupakan salah satu fungsi mendasar personalia dalam bahasa lain juga disebut dengan *Review Kinerja*. Simamora (1995:329), mengatakan bahwa pada organisasi modern penilaian memberikan mekanisme penting bagi manajemen untuk digunakan dalam menjelaskan tujuan dan standar kinerja serta untuk memotivasi kinerja individu pada waktu berikutnya. Dan bahkan ini merupakan komponen kunci dalam proses pelaksanaan personalia bagi sebagian perusahaan dan merupakan basis bagi pembuatan keputusan perusahaan yang terkait dengan gaji, promosi,

demosi, transfer, dan bahkan pemberhentian, serta kondisi kepegawaian lainnya.

Munandar (2001:287) mengatakan bahwa penilaian kinerja (biasa juga disebut dengan penimbangan karya) adalah proses penilaian dari ciri-ciri kepribadian, perilaku kerja, dan hasil kerja seorang tenaga kerja/karyawan (pekerja dan manajer), yang dianggap menunjang untuk pengambilan keputusan tentang tindakan-tindakan terhadapnya di bidang ketenagakerjaan.

Manfaat dari penilaian prestasi kerja menurut Handoko (1992:84), terdapat sepuluh, yaitu:

1. Perbaikan prestasi kerja: umpan balik pelaksanaan kerja memungkinkan karyawan, manajer dan departemen personalia dapat memperbaiki kegiatan-kegiatan demi perbaikan prestasi kerja.
2. Penyesuaian kompensasi: Evaluasi prestasi kerja membantu para pengambil keputusan dalam menentukan kenaikan upah, pemberian bonus dan bentuk kompensasi lainnya.
3. Keputusan-keputusan penempatan: Promosi, transfer, dan demosi atau penurunan jabatan biasanya didasarkan pada prestasi kerja masa lalu.

4. Kebutuhan-kebutuhan latihan dan pengembangan: yakni ketika prestasi kerja jelek dimungkinkan membutuhkan latihan, sementara prestasi kerja yang baik mencerminkan potensi yang perlu dikembangkan.
5. Perencanaan dan pengembangan karir: umpan baik prestasi kerja akan dapat mengarahkan pada jalur karir tertentu yang harus dipilih.
6. Penyimpangan-penyimpangan proses staffing: prestasi kerja yang baik maupun yang buruk mencerminkan kekuatan atau kelemahan prosedur staffing departemen personalia (SDM).
7. Ketidak akuratan informasi: prestasi kerja yang jelek bisa berasal dari kesalahan analisis jabatan, rencana SDM atau komponen-komponen sistem informasi manajemen personalia lainnya.
8. Kesalahan-kesalahan desain pekerjaan prestasi yang jelek merupakan suatu tanda kesalahan dalam desain pekerjaan, penilaian prestasi kerja membantu mendiagnosa kesalahan-kesalahan desain pekerjaan tersebut.
9. Kesempatan kerja yang adil: penilaian prestasi kerja secara akurat akan menjamin keputusan-keputusan penempatan internal diambil tanpa diskriminatif.

10. Tantangan-tantangan eksternal: prestasi kerja juga tidak lepas dari pengaruh faktor diluar lingkungan kerja, misal, keluarga, kesehatan kondisi finansial atau masalah-masalah pribadi lainnya. Dengan penilaian prestasi kerja tersebut, departemen SDM dimungkinkan untuk menawarkan bantuan kepada semua karyawan yang membutuhkan atau yang diperkirakan memerlukannya.

2.4.2. Tujuan Penilaian Kinerja

Terdapat beberapa tujuan penting dalam penilaian kinerja karyawan yang tidak dapat dicapai oleh metode lain. Tujuan pokok dari sistem penilaian kinerja adalah menghasilkan informasi yang akurat dan valid berkenaan dengan perilaku dan kinerja (prestasi kerja) anggota organisasi. Semakin valid data atau informasi yang diperoleh semakin besar potensi nilainya bagi organisasi.

Tujuan-tujuan khusus tersebut secara mendasar dapat dibagi menjadi dua bagian yaitu:

1. Tujuan Evaluasi (*Evaluation*)

Dalam pendekatan evaluasi seorang manajer menilai kinerja masa lalu seorang karyawan. Evaluator menggunakan ratings, deskriptif untuk menilai kinerja dan kemudian menggunakan data tersebut dalam keputusan-

keputusan promosi, demosi, terminasi, kompensasi serta keperluan lainnya. Teknik evaluatif membandingkan semua karyawan satu dengan yang lainnya atau terhadap standar sehingga keputusan-keputusan dapat dibuat berdasarkan catatan-catatan kinerja mereka.

2. Tujuan Pengembangan (*Development*)

Informasi yang dihasilkan oleh sistem dapat pula digunakan untuk memudahkan mengembangkan pribadi anggota organisasi. Sistem penilaian yang sehat menghasilkan informasi yang valid berkenaan dengan jika informasi tersebut diumpan balikkan pada individu dengan jelas dan dengan cara yang tidak mengancam akan dapat memenuhi dua tujuan sekaligus yaitu: *Pertama*, jika informasi mengindikasikan bahwa orang tersebut bekerja efektif, proses umpan balik itu sendiri dapat diperkuat dan menguntungkan si penerima dengan meningkatkan perasaan penghargaan diri (*self esteem*) dan kompetensi pribadi. *Kedua*, Jika informasi mengindikasikan bidang-bidang yang lemah hal ini dapat berfungsi sebagai stimulan proses pelatihan dan pengembangan untuk mengatasi kelemahan yang ditemukan.

Dalam pendekatan pengembangan, seorang manajer mencoba untuk meningkatkan kinerja seorang individu

dimasa mendatang. Manajer memberikan saran kepada karyawan mengenai pengembangan kariernya dan membantu karyawan untuk menentukan tujuan kinerja.

Aspek pengembangan dari penilaian kinerja mendorong pertumbuhan karyawan. Aspek ini memperhatikan kebutuhan-kebutuhan yang bersifat pengembangan anggota-anggota organisasi termasuk keahlian, pengalaman atau pengetahuan yang dibutuhkan seseorang untuk melaksanakan kinerja saat ini secara lebih baik.

2.4.3. Kriteria Penilaian Kinerja

Guna mencapai tujuan penilaian kinerja tersebut, maka seluruh rangkaian proses penilaian kinerja harus memenuhi kriteria-kriteria berikut.

Komki (dalam Jhonson, *et al.*, 2004:62) mensyaratkan 5 kriteria yang harus dipenuhi guna mencapai tujuan penilaian kinerja, yang disebut dengan SURF & C, yaitu :

S : *sampel* atau contoh yang langsung diambil dari targetnya daripada mengandalkan pada sumber sekunder atau yang sudah disaring.

U : *Under* atau targetnya haruslah berada di bawah pengendalian karyawan, *responsive* terhadap usaha-

usaha mereka untuk memenuhi kerjanya dan pengaruh yang minimal dari faktor-faktor luar yang kurang terkait.

R : *reliability* atau para pengamat independennya secara konsisten sepakat tentang pencatatan mereka dan nilai persen sampai (idealnya) 90 persen atau lebih baik saat periode pengumpulan data formal.

F : *frequently* atau targetnya perlu seringkali dinilai dan didasarkan pada dasar yang kerap terjadi (setidaknya dua puluh kali dan idealnya tiga puluh kali) selama periode penilaiannya; dan

C : *critical* atau bukti-bukti menunjukkan targetnya bersifat kritis untuk keberhasilan penyelesaian tugas. Datanya harus disediakan dan menunjukkan hubungan yang signifikan antara target serta hasil yang diharapkan.

2.4.4. Aspek-Aspek Pengukuran Kinerja

Aspek penting yang juga merupakan hal yang strategis pada proses penilaian kinerja adalah aspek pengukuran kinerja. Tingkat objektifitas sangat ditentukan oleh sejauh mana alat ukur yang digunakan untuk menilai kinerja.

Neal (2004:23-24) mengatakan bahwa ada dua analisis yang dapat dijadikan alat ukur untuk menilai kinerja, yaitu :

Pertama, analisis kuantitatif, yaitu analisis yang spesifik, dapat diukur dan dapat dibandingkan pada hal-hal obyektif seperti jumlah dan persentase. Idealnya, dua orang evaluator menggunakan data kuantitatif yang sama sehingga akan tiba pada konklusi yang identik.

Kedua, analisis kualitatif, yaitu meliputi sifat-sifat personalitas yang tidak dinyatakan dengan jelas dan kebanyakan lebih bersifat subyektif. Dua orang evaluator yang menggunakan analisis kualitatif akan mendapatkan hasil penilaian yang jauh berbeda ketika mengevaluasi orang yang sama.

Ruky (2003:322-323) mengatakan bahwa pengukuran kuantitatif memfokuskan pengukuran pada biaya-biaya, kapasitas, dan waktu. Pengukuran kualitatif memfokuskan perhatian pada "nilai" (sistem nilai) dan reaksi emosi manusia. Pengukuran kuantitatif menjelaskan "apa yang terjadi", sedangkan pengukuran kualitatif menjelaskan "mengapa itu terjadi". Keduanya membantu meneliti "hasil-hasil" yang dicapai dalam faktor-faktor yang mendorong atau menyebabkan hasil-hasil itu tercapai.

Untuk mengukur unjuk kinerja seorang tenaga kerja digunakan tiga macam ukura, yaitu : a. hasil atau produk kerja, b. perilaku pekerjaan, c. ciri-ciri kepribadian, dan d. gabungan dari ketiga kategori (Munandar, 2001:288).

2.4.5. Teknik-Teknik Penilaian Kinerja

Munandar (2001:302-315) mengklasifikasi teknik-teknik yang dapat digunakan dalam melakukan penilaian kinerja karyawan menjadi :

1. Teknik relatif/nisbi, yaitu para tenaga kerja yang dinilai dibandingkan dengan tenaga kerja lain atau saling dibandingkan. Teknik ini menggunakan ukuran relatif/nisbi, yang termasuk dalam teknik penilaian ini adalah :
 - a. Pemeringkatan urutan kelompok (*group order ranking*),
 - b. Pemeringkatan perorangan (*individual ranking*), dan
 - c. Pembandingan berpasangan (*paired comparison*)
2. Teknik-Teknik Absolut, yaitu penilaian kinerja dengan menggunakan standar absolut. Artinya, para tenaga kerja yang ditimbang tidak dibandingkan dengan tenaga kerja yang lain. Teknik yang termasuk dalam kelompok ini adalah :
 - a. Penimbangan karangan (*essay appraisal*),
 - b. Penimbangan peristiwa genting (*critical incident appraisal*),

- c. Skala pengharkatan grafis (*graphic rating scales*), dan
 - d. Skala pengharkatan perilaku yang dijangkarkan (*behaviorally anchored rating scales*).
3. Teknik berorientasi pada keluaran (Teknik MBO), yaitu bagian dari program *Management By Objectives & Result* (MBO) yaitu penimbangan karya yang berorientasi pada keluaran yang targetnya sudah ditetapkan bersama antara tenaga kerja dan organisasi.

As'ad (2003:24-25) menyatakan bahwa tipe-tipe kesalahan yang sering terjadi dan harus dihindarkan dalam penilaian kinerja adalah :

1. Tipe *Liniency*, yaitu kesalahan yang diakibatkan oleh kecenderungan penilai (*evaluator*) memberikan penilaian yang tinggi kepada bawahannya.
2. Tipe *Strictness*, yaitu kesalahan yang diakibatkan oleh kecenderungan penilai (*evaluator*) memberikan penilaian lebih rendah dari keadaan yang sebenarnya kepada bawahannya.
3. Tipe *Central Tendency*, yaitu kesalahan yang terjadi karena penilai enggan memberikan penilaian tinggi atau rendah, yakni cenderung memberikan angka penilaian pada level rata-rata (di tengah) meskipun antara

karyawan kenyataannya ada heterogenitas dalam kemampuannya.

4. *Halo Effect Error*, yaitu jenis kesalahan kesan umum dari penilai karena pengaruh pengalaman sebelumnya.

2.5. PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS)

Kebijakan pembangunan Pemerintah Orde Baru adalah sentralistik, demikian juga kebijakan pengembangan UKM juga bersifat sentralistik dan cenderung didominasi oleh pemerintah. Kondisi ini terus berlanjut sampai pada era reformasi tahun 1999. Padahal keunggulan UKM adalah terletak di dua sisi yaitu "fleksibilitas" dan "dinamika" dalam menyikapi perubahan. Oleh karena itu membangun kemampuan UKM mestinya membangun kemampuan UKM untuk menjaga dinamika.

Ide *Business Development Services* (BDS) sebenarnya dimulai tahun 1995 sebagai jawaban terhadap masalah pengembangan usaha kecil menengah dalam aspek non finansial. Ide BDS kemudian dikembangkan oleh Komite Negara Donor untuk usaha kecil dan membentuk kelompok kerja BDS. Melalui serangkaian kajian dalam konferensi di Harare, Rio dan Hanoi antara tahun 1998 sampai dengan 2000 akhirnya pada tahun 2001 resmi diterbitkan *blueprint* konsep BDS. Pada tahun 2001 itu pula Indonesia telah melakukan kerja nyata pelibatan BDS *provider*

dalam pengembangan 91 sentra UKM yang tersebar hampir di seluruh Propinsi di Indonesia. (Sambutan Ketua Umum Asosiasi BDS, dalam Soetrisno, 2002:v).

Program *Business Development Services* (BDS) dapat ditinjau dari dua aspek, yaitu: *Pertama*, jika ditinjau dari aspek operasional *Business Development Services* (BDS) merupakan jasa layanan pengembangan usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan, akses pasar dan kemampuan bersaing, yang bersifat non finansial, bersifat dinamis dengan cakupan yang luas serta fokus pada kebutuhan UKMK. *Kedua*, jika ditinjau dari aspek kelembagaannya *Business Development Services* (BDS) adalah suatu Lembaga atau bagian dari lembaga yang memberikan layanan pengembangan bisnis dalam rangka meningkatkan kinerja UKM. Lembaga tersebut berbadan hukum dan bukan lembaga keuangan serta dapat memperoleh *fee* dari jasa layanan. (Program Business Development Services (BDS)/Lembaga Pelayanan Bisnis (LPB) Propinsi Jawa Timur; Dinas Koperasi, Pengusaha Kecil Dan Menengah Propinsi Jawa Timur, 2002).

2.5.1. BEBERAPA DEFINISI BDS

BDS mempunyai beberapa definisi yang relatif beragam, yaitu (Soetrisno, 2002:10) :

Secara singkat BDS dapat diartikan sebagai jasa non finansial yang bertujuan untuk meningkatkan kinerja suatu perusahaan individu.

Secara Khusus, *Committee Of Donor Agencies For Small Enterprise Development* mendefinisikan BDS sebagai jasa non finansial yang meningkatkan kinerja perusahaan, aksesnya ke pasar, dan kemampuannya untuk bersaing, yang mencakup beraneka ragam jasa usaha yang dirancang untuk melayani kebutuhan perusahaan secara individual, bukan untuk melayani komunitas bisnis secara luas.

Definisi berbeda dirumuskan oleh "*Boosting Businesses Advisory Services*", dalam suatu studi OECD tahun 1985, BDS yaitu jasa non-finansial yang bertujuan meningkatkan berfungsinya UKM dalam beraneka ragam aktivitas dan meningkatkan kinerjanya, melalui pemberian saran dan keahlian khusus eksternal dalam jangka waktu singkat atau sementara, sebagai pelengkap sumber daya internal perusahaan bersangkutan.

Berdasarkan definisi-definisi tersebut, dapat dipahami bahwa BDS adalah jasa non finansial yang bertujuan meningkatkan kinerja, akses ke pasar dan kemampuan

bersaing suatu perusahaan individual, yang tersedia untuk jangka waktu singkat atau sementara.

2.5.2. JASA YANG DIBERIKAN BDS

Layanan Pengembangan Bisnis adalah layanan yang diberikan BDS kepada UKM yang meliputi kegiatan antara lain :

1. Layanan informasi
2. Layanan konsultasi
3. Layanan pelatihan
4. Melakukan bimbingan/pendampingan
5. Menyelenggarakan kontak bisnis
6. Fasilitasi dalam memperluas pasar
7. Fasilitasi dalam memperoleh permodalan
8. Fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen
9. Fasilitasi pengembangan teknologi
10. Penyusunan proposal pengembangan bisnis

Kegiatan-kegiatan layanan yang diberikan oleh BDS kepada UKM tersebut dapat diklasifikasikan berdasarkan fungsi menjadi tiga, yaitu :

1. Fungsi perencanaan, meliputi : layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan, dan penyusunan proposal pengembangan bisnis.
2. Fungsi pelaksanaan, meliputi : layanan pelatihan, fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen, serta fasilitasi dalam memperoleh permodalan.
3. Fungsi pengembangan, meliputi : penyelenggaraan kontak bisnis, fasilitasi dalam memperluas pasar, dan fasilitasi dalam pengembangan teknologi.

2.5.3. MOTIVASI

Pendekatan manusia baik itu berfikir (*thinking*) maupun tindakan (*action*) dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu : perbuatan yang dilakukan berdasarkan motif (daya dorong atau tenaga pendorong yang mendorong manusia untuk bertindak) dan perbuatan yang dilakukan tanpa motif (perbuatan yang dilakukan tanpa sadar)

Dalam tesis ini sudah barang tentu hanya akan membahas tindakan atau perbuatan yang berdasarkan motif yang merupakan dasar dari pemberian motivasi.

1. Definisi Motivasi

Definisi motivasi secara beragam dideskripsikan oleh para teorisi dan praktisi bidang sumber daya manusia. Diantara beberapa definisi tersebut adalah :

Munandar (2001:323) mendefinisikan motivasi dengan suatu proses dimana kebutuhan-kebutuhan mendorong seseorang untuk melakukan serangkaian kegiatan yang mengarah ke tercapainya tujuan tertentu. Tujuan yang, jika berhasil, akan memuaskan atau memenuhi kebutuhan-kebutuhan tersebut.

Martoyo (1990:83) menyatakan bahwa motivasi berarti pemberian motif, penumbuhan atau hal yang memberikan dorongan/faktor pendorong seseorang untuk bertindak.

Berdasarkan dua definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa motivasi adalah hal atau faktor yang mendorong seseorang untuk melakukan suatu tindakan atau hal yang menyebabkan perilaku manusia.

2. Teori-Teori Motivasi

Armstrong (1992:155) mengklasifikasikan teori-teori motivasi menjadi dua bagian, yaitu :

- a. Teori kebutuhan yang biasa juga disebut dengan teori isi (*content*).

Teori kebutuhan atau teori isi (*content*) menekankan pada "apa" yang memotivasi seseorang. Dalam teori ini diyakini bahwa ada kondisi internal dalam individu yang dinamakan kebutuhan atau motif. Terdapat empat teori motivasi yang masuk dalam kategori teori kebutuhan, yaitu :

1. Hirarki kebutuhan dari Maslow

Teori hirarki kebutuhan dari Maslow merupakan teori motivasi yang sangat terkenal. Menurut teori ini, bahwa seseorang berada pada kondisi mengejar yang berkesinambungan. Jika suatu kebutuhan terpenuhi maka secara langsung akan diganti oleh kebutuhan lain. Menurut Maslow terdapat lima kelompok kebutuhan manusia yang berlangsung secara hirarkis, yaitu kebutuhan faali (fisiologis), rasa aman, sosial, harga diri dan aktualisasi diri. Kebutuhan-kebutuhan tersebut akan menjadi motivasi seseorang untuk melakukan tindakan guna pencapaiannya.

2. Teori Eksistensi-Relasi-Pertumbuhan

Teori ini dikembangkan oleh Alderfer yang dikenal dengan teori ERG sebagai singkatan dari *existence*, *relatedness*, dan *growth needs*. Teori ini merupakan

suatu modifikasi dan reformulasi dari teori hirarki kebutuhan yang dari Maslow. Menurut Alderfer, kebutuhan manusia terbagi menjadi tiga kelompok, yaitu kebutuhan eksistensi (merupakan kebutuhan materiil yang dalam teori Maslow disebut dengan kebutuhan fisiologis dan rasa aman), kebutuhan hubungan (merupakan kebutuhan untuk membagi pikiran dan perasaan dengan orang lain, kebutuhan ini mencakup kebutuhan sosial dan bagian eksternal dari kebutuhan penghargaan dari Maslow), dan kebutuhan pertumbuhan (yaitu kebutuhan untuk mengembangkan kecakapan diri secara penuh, kebutuhan ini mencakup kebutuhan aktualisasi diri dan bagian intrinsik dari kebutuhan harga diri dari Maslow).

3. Teori dua faktor dari Herzberg

Teori motivasi yang dikembangkan oleh Herzberg ini dihubungkan dengan kepuasan kerja dari penelitian yang dilakukan, disimpulkan bahwa ada dua faktor yang berpengaruh yaitu faktor motivasi dan faktor hygiene, sehingga teori ini dikenal dengan teori dua faktor kepuasan kerja. Faktor motivasi menurut Herzberg terdiri dari : keberhasilan pelaksanaan

(*achievement*), pengakuan (*recognition*), pekerjaan itu sendiri (*the work it self*), tanggung jawab (*responcibility*), dan tanggung jawab (*advancement*). Faktor-faktor tersebut akan berpengaruh dalam kepuasan kerja yang nantinya berpengaruh pada motivasi kerja karyawan. Sedangkan faktor hygiene menurut Herzbeg tidak berpengaruh pada motivasi kerja, akan tetapi jika diabaikan akan sangat berpengaruh pada motivasi kerja karyawan. Faktor-faktor hygiene terdiri dari: kebijakan dan administrasi perusahaan, supervisi, hubungan antar pribadi, kondisi kerja dan gaji/upah.

4. Teori Motivasi berprestasi

Teori ini dicetuskan oleh David Mc. Clelland. Inti dari teori ini adalah seseorang mempunyai kebutuhan untuk mencapai keberhasilan. Ciri-ciri yang lebih lengkap adalah : a) mereka menentukan tujuan secara wajar namun cukup menantang untuk dicapai dengan baik dan tetap. b) tujuan yang ditetapkan adalah yang memungkinkan untuk dicapai oleh pelaksana tugas. c) pekerjaan tersebut disenangi oleh pelaksana sehingga menimbulkan concerned untuk mencapai

tujuan tersebut. Dan d) ada gambaran yang jelas tentang apa yang harus dikerjakan.

b. Teori Proses.

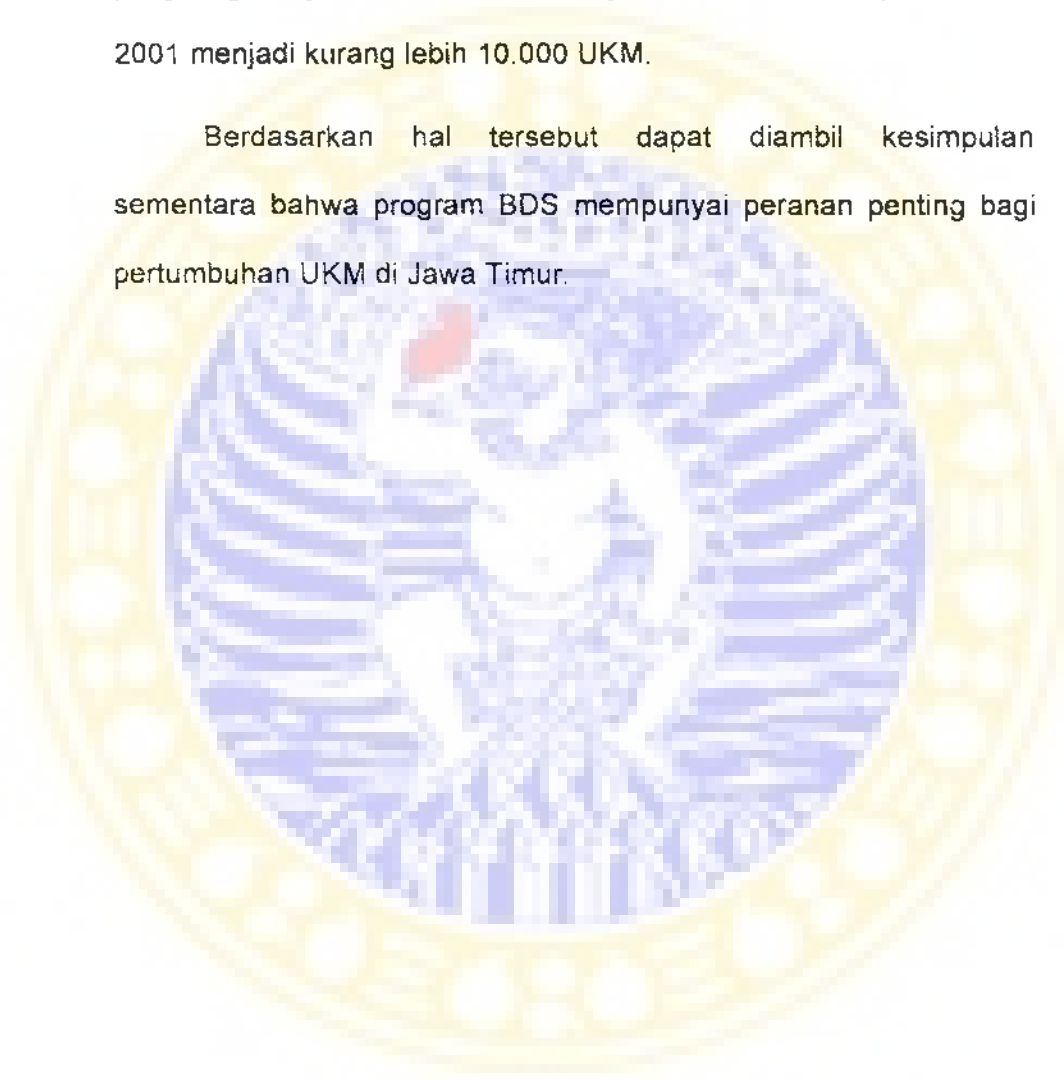
Teori proses memberikan penekanan yang berbeda dari teori kebutuhan. Pada teori proses pusat perhatiannya adalah "bagaimana" proses memotivasi berlangsung. Dalam teori ini dikupas proses-proses yang memprakarsai, mempertahankan dan mengakhiri perilaku seseorang. Pendekatan proses tidak menitik beratkan pada pemuasan kebutuhan dan sifat pendorong dari kebutuhan tersebut. Dasar teori ini adalah gagasan tentang harapan, yakni apa yang diperkirakan seseorang buah hasil dari pekerjaan atau tindakannya. Faktor lain adalah derajat atau kekuatan dari preferensi seseorang terhadap hasil yang diharapkan.

2.6. PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS) DAN KINERJA PENGELOLA UKM DI JAWA TIMUR

Pelaksanaan program BDS di Jawa Timur mengacu pada sistem pengembangan UKM dengan metode klaster, dengan menciptakan sentra-sentra industri sehingga dengan terbentuknya sentra-sentra tersebut akan didapatkan kemudahan baik dari aspek mendapatkan *input* yang berupa bahan baku maupun aspek pemasaran *output*.

Jumlah sentra UKM dengan pelaksanaan BDS ini meningkat dari tahun 2001 sejumlah delapan sentra yang tersebar di delapan Kabupaten menjadi sebanyak 38 sentra yang tersebar di seluruh kabupaten dan kota se Jawa Timur. Demikian juga jumlah UKM yang tergolong dalam sentra meningkat dari 730 UKM pada tahun 2001 menjadi kurang lebih 10.000 UKM.

Berdasarkan hal tersebut dapat diambil kesimpulan sementara bahwa program BDS mempunyai peranan penting bagi pertumbuhan UKM di Jawa Timur.





BAB 3.

KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS PENELITIAN

1.1. KERANGKA KONSEPTUAL PENELITIAN

Berdasarkan hasil eksplorasi dari teori dan pemikiran ilmiah yang dikembangkan dalam penelitian ini, dapat diabstraksikan dalam kerangka teoritis penelitian sebagaimana dalam model bagan 3.1 berikut.



BAGAN 3.1.
KERANGKA KONSEPTUAL PENELITIAN
PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES*
(BDS) TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH
(UKM) DI JAWA TIMUR

Berdasarkan bagan 3.1. tersebut dapat diketahui program *Business Development Services* (BDS) sebagai variabel bebas (X) yang terdiri dari : Faktor Perencanaan (X_1) , Faktor Pelaksanaan (X_2) dan Faktor Pengembangan (X_3) mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja (Y) UKM di Jawa Timur.

Program *Business Development Services* (BDS), adalah jasa layanan pengembangan usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan, akses pasar dan kemampuan bersaing, yang bersifat non finansial. Jasa layanan tersebut dapat dikelompokkan menjadi :

1. Faktor perencanaan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek perencanaan yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja yang terdiri dari : layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan, dan penyusunan proposal pengembangan bisnis.
2. Faktor pelaksanaan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek pelaksanaan yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja yang terdiri dari : layanan pelatihan, fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen, serta fasilitasi dalam memperoleh permodalan.
3. Faktor pengembangan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek pengembangan bisnis yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja yang terdiri dari : penyelenggaraan

kontak bisnis, fasilitasi dalam memperluas pasar, dan fasilitasi dalam pengembangan teknologi.

Kinerja adalah hasil pelaksanaan suatu pekerjaan baik yang bersifat fisik (material) maupun nonfisik (non material) dengan indikator pencapaian hasil kerja dibandingkan dengan target yang telah ditentukan terkait dengan : permodalan, unit usaha, aspek produksi, pemasaran, omset, dan laba usaha

1.2. HIPOTESIS PENELITIAN

Berdasarkan latar belakang, rumusan masalah serta kerangka teoritis tersebut dapat dirumuskan hipotesis penelitian sebagai berikut :

1. *Business Development Services (BDS)* yang terdiri dari faktor perencanaan, faktor pelaksanaan, faktor pengembangan dan faktor motivasi mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur.
2. Faktor pelaksanaan berpengaruh dominan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur.



BAB 4.

MATERI DAN METODE PENELITIAN

4.1. RANCANGAN PENELITIAN

Penelitian ini, sesuai dengan tujuan serta manfaat yang dihasilkan, adalah merupakan tipe penelitian penjelasan (*eksplanatif research*) dengan melakukan pengamatan (non eksperimen), karena menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis tanpa memberikan perlakuan (Singarimbun, 1989:5).

4.2. POPULASI, SAMPEL DAN TEKNIK PENGAMBILAN SAMPEL

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode penelitian survey, yaitu penelitian yang mengambil sample dari suatu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data yang utama. Populasi merupakan keseluruhan obyek penelitian sebagai sumber data yang memiliki karakteristik tertentu di dalam suatu penelitian, dan sample merupakan himpunan bagian dari populasi yang menjadi obyek sesungguhnya.

Populasi (*universe*) dalam penelitian ini adalah UKM di Jawa Timur yang mendapatkan pelayanan Program *Business Development Services* (BDS).

Jumlah UKM di Jawa Timur yang mendapatkan layanan *Business Development Services* (BDS) pada tahun 2004 adalah sebesar 20.000 UKM (Depkop Jatim, 2003) yang tergabung dalam 99 sentra dengan jenis atau bidang usaha yang beragam (terklasifikasi

menjadi 11 macam) dan tersebar di seluruh Kabupaten dan Kota se Jawa Timur.

Untuk mendapatkan sampel yang dapat menggambarkan dan mencandran populasi, maka dalam penentuan sample penelitian ini digunakan rumus Slovin (dalam Umar, 2004:108) sebagai berikut:

$$n = \frac{N}{1 + N e^2}$$

Dimana :

n = ukuran sampel

N = ukuran populasi

e = persen kelonggaran ketidaktelitian karena kesalahan pengambilan sampel yang masih dapat ditolerir.

Dari jumlah populasi tersebut dengan tingkat kelonggaran ketidaktelitian sebesar 10%, maka dengan menggunakan rumus di atas diperoleh sampel sebesar :

$$n = \frac{20.000}{1 + 20.000 (0.1)^2} = 99,5 = 100 \text{ orang}$$

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan prosedur *Random Sampling* yakni proses pemilihan sampel dimana seluruh anggota populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih. Sedangkan metode yang digunakan adalah *Simple Random Sampling*, yaitu cara pemilihan sampel dimana anggota dari populasi dipilih satu persatu secara random (semua mendapatkan kesempatan yang sama untuk dipilih) dimana jika sudah dipilih tidak dapat dipilih lagi (Kountur, 2004;139).

Untuk menghindari subyektifitas dalam penentuan sampel, maka sampel diambil dari populasi dengan menggunakan bantuan program SPSS.

4.3. VARIABEL PENELITIAN

4.3.1. Klasifikasi Variabel Penelitian

Sebagai variabel terikat (*dependent variable*) dalam penelitian ini adalah Kinerja Pengelola UKM dengan simbol Y, sedangkan yang menjadi variabel bebas (*independent variable*) adalah Program *Business Development Services* (BDS) dengan diberi simbol X.

4.3.2. Definisi operasional variabel

Variabel-variabel yang digunakan sehubungan dengan perumusan masalah, tujuan tesis dan hipotesis yang diajukan, maka variabel-variabel tersebut adalah :

- a. Variabel tergantung (Y) yaitu Kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur

Kinerja pengelola UKM dalam penelitian ini adalah hasil pelaksanaan suatu pekerjaan baik yang bersifat fisik (material) maupun nonfisik (non material) dengan indikator pencapaian hasil kerja dibandingkan dengan target yang telah ditentukan terkait dengan :

$Y_{1,1}$: permodalan,

$Y_{1,2}$: unit usaha,

$Y_{1,3}$: aspek produksi

$Y_{1,4}$: pemasaran,

$Y_{1,5}$: omset, dan

$Y_{1,6}$: laba usaha

- b. Variabel bebas (X) adalah program *Business Development Services (BDS)*, yakni jasa layanan pengembangan usaha untuk meningkatkan kinerja perusahaan, akses pasar dan kemampuan bersaing, yang bersifat non finansial, dengan variabel – variabel :

X_1 : Faktor perencanaan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek perencanaan yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja.

Indikator yang digunakan adalah :

$X_{1,1}$: layanan informasi,

$X_{1,2}$: layanan konsultasi,

$X_{1,3}$: bimbingan/pendampingan, dan

$X_{1,4}$: penyusunan proposal pengembangan bisnis

X_2 : Faktor pelaksanaan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek pelaksanaan yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja.

Indikator yang digunakan adalah :

$X_{2.1}$: layanan pelatihan,

$X_{2.2}$: fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen, serta

$X_{2.3}$: fasilitasi dalam memperoleh permodalan

X_3 : Faktor pengembangan, yaitu rangkaian jasa layanan terkait dengan aspek pengembangan bisnis yang diberikan dalam upaya meningkatkan kinerja.

Indikator yang digunakan adalah :

$X_{3.1}$: penyelenggaraan kontak bisnis,

$X_{3.2}$: fasilitasi dalam memperluas pasar, dan

$X_{3.3}$: fasilitasi dalam pengembangan teknologi.

X_4 : Faktor motivasi, yaitu faktor-faktor yang mendorong pengelola UKM untuk menjalankan serta meningkatkan usahanya.

Indikator yang digunakan adalah :

$X_{4.1}$: kebutuhan fisiologis,

$X_{4.2}$: kebutuhan rasa aman,

$X_{4.3}$: kebutuhan aktualisasi diri, dan

$X_{4.2}$: kebutuhan berprestasi

4.4. INSTRUMEN PENELITIAN

Instrumen pokok yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah Kuesioner (*Questionnaire*), alasan penggunaan kuesioner sebagai pengumpul data pokok adalah :

- a. Untuk memperoleh informasi yang relevan untuk penelitian ini.
- b. Untuk memperoleh informasi atau data yang *valid* dan *reliable*.

Dalam penelitian ini format kuesioner yang digunakan adalah :

- 1) Pertanyaan-pertanyaan tertutup, yakni kemungkinan jawabannya sudah ditentukan terlebih dahulu dan responden tidak diberi kesempatan memberikan jawaban yang lain.
- 2) Pertanyaan-pertanyaan semi tertutup yakni kemungkinan jawabannya sudah ditentukan terlebih dahulu namun responden tetap diberi kesempatan memberikan jawaban yang lain.

4.4.1. Skala Pengukur

Skala pengukur merupakan seperangkat aturan yang diperlukan untuk mengkuantitatifkan data dari pengukuran suatu variabel. (Muslimin, 2002:28).

Skala pengukur yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Skala yang dimodifikasi dengan bentuk pilihan ganda, dimana setiap pernyataan diberi *range* skor antara 0 sampai dengan 3. masing-masing adalah :

- 0 = Sangat Tidak Setuju,
- 1 = Tidak Setuju,
- 2 = Setuju, dan
- 3 = Sangat Setuju.

Untuk memperoleh nilai total masing-masing variabel maka skor item pernyataan dirata-ratakan.

2. Skala Guttman untuk tipe pertanyaan yang membutuhkan jawaban tegas, dengan range skor 0 untuk jawaban tidak setuju dan skor 1 untuk jawaban setuju.

(Muslimin, 2002:37-38).

4.4.2. Validitas Instrumen

Validitas Instrumen adalah ukuran sejauh mana suatu alat pengukur itu mampu mengukur apa yang ingin diukur.

(Muslimin, 2002:82).

Alhusin (2003:335) mengatakan bahwa sebuah test (instrumen) dikatakan valid jika test tersebut dapat mengukur apa yang hendak diukur.

Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah Uji Korelasi Produk Momen Pearson (validitas konstruk) yaitu pengujian validitas terhadap terhadap item (pertanyaan) dengan pengertian secara umum bahwa sebuah item (pertanyaan) dapat dikatakan valid jika mempunyai dukungan yang kuat terhadap skor total.

Kelebihan validasi konstruk ini adalah perhatian yang terutama dicurahkan pada teori, konstruk teoritis, dan telaah empiris ilmiah yang meliputi pengujian relasi yang dihipotesiskan (Kerlinger, 2002:736).

Teknik pengujian dilakukan dengan menggunakan program SPSS.11.00

4.4.3. Reliabilitas Instrumen

Kerlinger (2002:709), mendefinisikan reliabilitas sebagai stabilitas dan kejituan (akurasi) ukuran-ukuran yang diperoleh dari suatu instrument pengukur. Sedangkan Muslimin, (2002:98) mendefinisikan reliabilitas sebagai indeks yang menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur dapat dipercaya atau dapat diandalkan. Dengan kata lain, reliabilitas menunjukkan konsistensi suatu alat pengukur di dalam mengukur gejala yang sama.

Metode yang digunakan untuk mengukur reliabilitas instrumen dalam penelitian ini adalah Metode Belah Dua (*split-half method*) yakni suatu metode yang mengkorelasikan antara total skor pada item pertanyaan yang ganjil dengan total skor pertanyaan yang genap, yang kemudian dilanjutkan dengan pengujian dengan rumus Sperman-Brown sebagai berikut :

$$r_{11} = \frac{2 r^{1/2}^{1/2}}{(1 + r^{1/2}^{1/2})}$$

$r^{1/2}^{1/2}$ = korelasi antara skor-skor belahan test.

r_{11} = korelasi reliabilitas yang sudah disesuaikan.

(Aihusin, 2003:335).

4.4.4. Fisibilitas Instrumen

Fisibilitas Instrumen adalah kelayakan ukuran-ukuran yang diperoleh dari instrumen sebagai suatu alat pengukur. Uji fisibilitas dilakukan sebelum instrumen-instrumen atau item-item pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner penelitian ini dipergunakan untuk mengukur variabel-variabel yang diteliti.

Instrumen penelitian dapat dikatakan fisibel (layak) jika responden yang dipilih mampu memahami dan mampu memberikan jawaban terhadap item-item yang terdapat dalam instrumen penelitian ini.

Uji fisibilitas ini dilakukan untuk mengetahui kelayakan instrumen yang dipergunakan dalam penelitian ini.

4.5. LOKASI DAN WAKTU PENELITIAN

Lokasi penelitian ini adalah Kabupaten dan Kota se Jawa Timur yang menjadi sampel penelitian ini, yaitu meliputi :

1. Kabupaten Pasuruan
2. Kabupaten Mojokerto

3. Kabupaten Ngawi
4. Kabupaten Magetan
5. kabupaten Lamongan
6. Kabupaten Jember
7. Kabupaten Banyuwangi

Waktu yang dibutuhkan adalah selama 3 (tiga) semester.

4.6. PROSEDUR PENGUMPULAN DATA

Pengumpulan data dalam penelitian ini akan dilakukan oleh peneliti sendiri dengan dibantu oleh satu (1) orang tenaga pengumpul data yang sebelumnya dilakukan *briefing* teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini.

Teknik pengumpulan data yang dibutuhkan dalam penelitian ini adalah :

A. Observasi (Pengamatan)

Yaitu data yang diperoleh dari pengamatan langsung peneliti. Usaha pengamatan atau observasi yang cermat dapat dianggap sebagai salah satu cara penelitian yang paling sesuai bagi para ilmuwan dalam bidang-bidang ilmu sosial.

Dalam penelitian ini peneliti secara langsung mengamati obyek penelitian.

B. Kuesioner (*Questionnaire*)

Alasan penggunaan kuesioner sebagai pengumpul data pokok adalah :

- 1) Untuk memperoleh informasi yang relevan untuk penelitian ini.
- 2) Untuk memperoleh informasi atau data yang valid dan *reliable*.

Dalam penelitian ini menggunakan format kuesioner ganda :

- 1) Pertanyaan-pertanyaan tertutup, yakni kemungkinan jawabannya sudah ditentukan terlebih dahulu dan responden tidak diberi kesempatan memberikan jawaban yang lain.
- 2) Pertanyaan-pertanyaan semi tertutup yakni kemungkinan jawabannya sudah ditentukan terlebih dahulu namun responden tetap diberi kesempatan memberikan jawaban yang lain.

C. *Indepth Interview* (Wawancara Mendalam)

Yaitu prosedur pengumpulan data dengan mewawancarai secara sistematis dan mendalam terkait dengan obyek penelitian. Dalam metode ini pewawancara dipandu dengan pertanyaan-pertanyaan terbuka dan memancing responden untuk memberikan data-data yang sesuai dengan penelitian ini.

4.7. CARA PENGOLAHAN DAN ANALISIS DATA

4.7.1. Cara pengolahan data

Cara pengolahan data dalam penelitian ini meliputi beberapa tahap, yaitu :

1. *Editing*, yaitu dari data yang telah dikumpulkan dilakukan pemilahan-pemilahan untuk menjaga validitas, reabilitas dan akurasinya.
2. *Coding dan Scoring*, dari data yang telah di-*edit* tersebut dilakukan pemberian kode dan skor sesuai dengan klasifikasi data yang telah ditentukan.
3. *Entry data*, yakni dari data yang telah di-*edit* serta diberi kode dan skor tersebut di-*entry* dengan menggunakan bantuan komputer program SPSS. 11.00 yakni program pengolah data statistik. Hal ini didasarkan oleh dua pertimbangan antara lain :
 - a. Mempercepat proses analisis.
 - b. Diharapkan memberikan hasil yang akurat dan tepat.

4.7.2. Model Analisis data

Model analisis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah Regresi Linier Berganda (*multiple regression analysis*). Model ini dipilih untuk mengetahui hubungan variabel tergantung dengan variabel bebasnya serta mengetahui seberapa besar pengaruh variabel bebas (X) terhadap

variabel tergantung (Y) baik secara parsial maupun secara bersama-sama. Rumus yang digunakan adalah :

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + b_3x_3 + e_i$$

$$Y = \text{Kinerja}$$

$$x_1 = \text{Faktor perencanaan}$$

$$x_2 = \text{Faktor pelaksanaan}$$

$$x_3 = \text{Faktor pengembangan}$$

$$b_1 \text{ s/d } b_3 = \text{Koefisien regresi}$$

$$e = \text{variabel pengganggu}$$

$$i = 1,96 \text{ (untuk derajat signifikan 5\%)}$$

Untuk menjaga akurasi model hasil regresi yang diperoleh, maka dilakukan beberapa tahapan uji syarat klasik.

Uji asumsi klasik dibutuhkan untuk mengetahui sah atau tidaknya suatu model regresi yang akan dipakai sebagai model penjelas bagi pengaruh antar variabel. Uji syarat klasik dilakukan untuk menjawab pertanyaan bahwa apakah model analisis regresi tersebut sudah memenuhi syarat-syarat yang berlaku.

Syarat-syarat yang dikehendaki dalam analisis regresi adalah sebagai berikut:

4.7.2.1. Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang tinggi antar variabel independent. Jika terjadi korelasi yang tinggi, maka terjadi multikolinieritas. Dalam model regresi yang baik, seharusnya tidak terjadi korelasi yang tinggi di antara variabel independent, karena koefisien regresi hasil estimasi dapat berfluktuasi dari sampel ke sampel, menjadi berisiko jika memakainya sebagai indikator kepentingan relatif variabel prediktor. Korelasi Pearson antar variabel independent dikatakan bebas dari multikolinieritas jika nilainya dibawah atau sampai sama dengan nilai kritis Korelasi Pearson untuk multikolinieritas yaitu sebesar 0,8. (Cooper and Emory, 149 : 1998).

4.7.2.2. Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedastisitas. Dan jika varians berbeda, disebut Heteroskedastisitas.

Diagnosa adanya Heteroskedastisitas secara kuantitatif dalam suatu regresi dapat dilakukan dengan pengujian korelasi rank Spearman. Hipotesis dalam pengujian ini adalah :

- H_0 : tidak terdapat Heteroskedastisitas
- H_1 : terdapat Heteroskedastisitas

Dasar pengambilan keputusan adalah :

- Jika $p > 0,05$ maka H_1 ditolak dan H_0 diterima
- Jika $p \leq 0,05$ maka H_1 diterima dan H_0 ditolak

4.7.2.3. Normalitas

Uji normalitas perlu dilakukan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel tergantung, variabel bebas atau keduanya mempunyai distribusi normal ataukah tidak. Syarat untuk mendapatkan model regresi yang baik adalah distribusi datanya normal atau mendekati normal. Suatu model dikatakan berdistribusi normal jika model tersebut menghasilkan grafik data yang menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal (Santoso, 2001 : 212).

4.7.2.4. Autokorelasi

Autokorelasi merupakan gejala terjadinya korelasi diantara data pengamatan, karena data dipengaruhi oleh data sebelumnya. Uji autokorelasi dilakukan dengan menggunakan uji Durbin-Watson. Persamaan regresi dikatakan memenuhi syarat autokorelasi jika nilai Durbin-Watson bernilai antara 1,59-1,76 (tabel D-W dengan $n=100$; $\alpha = 5\%$; $k=4$).

4.7.3. Pengujian Hipotesis

Apabila syarat untuk ditelitinya suatu model regresi telah terpenuhi semua, maka langkah selanjutnya untuk mengetahui diterima atau tidaknya hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini, dilakukan analisis data dengan :

4.7.3.1. Uji F (uji secara bersama-sama/serempak)

Uji F dilakukan untuk menguji hipotesis kerja pertama yakni "Diduga bahwa Program *Business Development Services (BDS)* yang terdiri dari Faktor perencanaan (X1), faktor pelaksanaan(X2), faktor pengembangan (X3) dan faktor motivasi (X4), secara simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur".

Cara yang digunakan adalah dengan melihat *level of significant* (= 0,05). Jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sedangkan formulasi H_0 dan H_1 adalah sebagai berikut :

H_0 : $b_1 = b_2 = b_3 = b_4 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X_1 , X_2 , X_3 , dan X_4 secara simultan terhadap variabel Y .

H_a : $b_1, b_2, b_3, b_4 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X_1 , X_2 , X_3 , dan X_4 secara simultan terhadap variabel Y .

4.7.3.2. Uji t (uji parsial)

Uji t dilakukan untuk menguji hipotesis kerja kedua yakni "Faktor pelaksanaan BDS berpengaruh dominan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur".

Cara yang digunakan adalah dengan melihat *level of significant* (= 0,05) masing-masing variabel bebas. Jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sedangkan formulasi H_0 dan H_1 adalah sebagai berikut :

X_1 : H_0 : $b_1 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X_1 secara parsial terhadap variabel Y .

H1 : $b_1 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X1 secara parsial terhadap variabel Y.

X2 : H0 : $b_2 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X2 secara parsial terhadap variabel Y.

H1 : $b_2 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X2 secara parsial terhadap variabel Y.

X3 : H0 : $b_3 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X3 secara parsial terhadap variabel Y.

H1 : $b_3 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X3 secara parsial terhadap variabel Y.

X4 : H0 : $b_4 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X2 secara parsial terhadap variabel Y.

H1 : $b_4 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X4 secara parsial terhadap variabel Y.



BAB 5.

ANALISIS HASIL PENELITIAN

5.1. GAMBARAN UMUM USAHA KECIL MENENGAH (UKM)

5.1.1. Usaha Kecil Menengah (UKM) Dan Lembaga Business Development Services (BDS) Di Jawa Timur

Program pengembangan UKM di Jawa Timur melalui program *Business Development Services (BDS)* dengan metode penguatan dalam bentuk sentra-sentra telah dimulai sejak tahun 2001 dan mengalami perkembangan yang sangat pesat. Pada tahun anggaran 2001 jumlah sentra PKM sebanyak 8 sentra, tahun anggaran 2002 sebanyak 41 sentra, dan tahun anggaran 2004 sebesar 50 sentra. Jumlah total sentra PKM sampai dengan tahun 2004 adalah sebanyak 99 sentra.

Jenis usaha atau komoditi 99 sentra tersebut adalah sangat beragam. Secara umum jenis-jenis usaha sentra dapat diklasifikasikan menjadi :

- | | |
|--|-------------|
| 1. Makanan dan minuman | : 24 sentra |
| 2. Bordir, konveksi, tenun ikat | : 11 sentra |
| 3. Anyaman, barang seni (<i>art</i>) lainnya | : 17 sentra |
| 4. Logam, sparepart otomotif | : 5 sentra |
| 5. Agrobisnis | : 4 sentra |

6. Prikanan : 7 sentra
7. Ternak ayam : 4 sentra
8. Mebelair : 10 sentra
9. Genteng : 3 sentra
10. Emas/perak : 2 sentra
11. Produk khusus (shutel cock, kelambu interior, songkok, penyamakan kulit) : 12 sentra

Dari cetak biru konsep BDS, Layanan Pengembangan Bisnis yang diberikan BDS kepada UKM yang meliputi kegiatan antara lain :

1. Layanan informasi
2. Layanan konsultasi
3. Layanan pelatihan
4. Melakukan bimbingan/pendampingan
5. Menyelenggarakan kontak bisnis
6. Fasilitasi dalam memperluas pasar
7. Fasilitasi dalam memperoleh permodalan
8. Fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen
9. Fasilitasi pengembangan teknologi
10. Penyusunan proposal pengembangan bisnis

Dari jenis-jenis layanan tersebut, Lembaga BDS di Jawa Timur telah memberikan pelayanan sebagai berikut :

TABEL 5.1. : JENIS LAYANAN YANG DIBERIKAN OLEH LEMBAGA BDS DI JAWA TIMUR

NO.	JENIS LAYANAN	PERSENTASE
1	Pelatihan Teknis	
	a. Manajemen & Organisasi	28,57%
	b. Pembukuan/administrasi	42,85%
	c. Desain	28,57%
2	Konsultasi	
	a.Pemasaran	42,85%
	b.Teknologi	14,28%
	c.Manajemen	14,28%
	d. modal	14,28%
3	Layanan Informasi	
	a. Informasi pasar sasaran	57,14%
	b. Informasi teknologi	28,57%
	c. Informasi sumber bahan baku	28,57%
4	Lainnya	
	Packaging	14,28%

Berasarkan tabel 5.1. diketahui bahwa Lembaga BDS telah memberikan layanan berupa pelatihan teknis yang terdiri dari pelatihan manajemen dan organisasi sebesar 28,57%. Pelatihan ini dimaksudkan untuk mengatasi permasalahan umum yang dihadapi oleh UKM, yakni permasalahan manajemen yang lebih banyak menggunakan manajemen tradisional-kekeluargaan. Merubah pola yang selama ini dilakukan oleh UKM terkait dengan penataan organisasi dan manajemen cukup sulit, banyak faktor yang mempengaruhi hal tersebut, antara lain latar belakang tingkat

pendidikan, dan persepsi bahwa dengan manajemen dan system organisasi yang telah diterapkan usaha yang ditekuninya sudah *survive*.

Pelatihan pembukuan/administrasi sebesar 42,85%, pelatihan desain produksi sebesar 28,57%, pada dasarnya pelatihan ini diberikan sebagai bentuk pengembangan dari jenis barang yang telah diproduksi, namun demikian pelatihan desain produk relative kecil prosentasenya (hanya 28,57) dikarenakan UKM masih belum mau menerima usulan perubahan atau pengembangan dari jenis produk yang telah dihasilkan.

Layanan konsultasi merupakan jenis layanan yang sifatnya pasif, dalam arti Lembaga BDS menerima pengaduan permasalahan yang dialami oleh UKM yang menjadi anggota/binaan. Permasalahan yang paling banyak dikonsultasikan oleh UKM kepada Lembaga BDS adalah terkait dengan masalah pemasaran yakni sebesar 42,85%, sedangkan permasalahan teknologi, manajemen dan permodalan masing hanya 14,28%. Permasalahan teknologi relative sedikit dikonsultasikan oleh UKM, hal ini dikarenakan UKM merasa cukup dengan teknologi yang sudah dimilikinya. Sedangkan masalah permodalan rata-rata UKM tidak mengalami kendala, karena rata-rata modal mandiri yang

dimiliki adalah sebesar 63% dan modal dari koperasi (sebagai bagian integral konsep BDS di Indonesia) sebesar 23%, sedangkan sisanya sebesar 11% dari Bank, 2% dari BUMN dan lainnya sebesar 1%. Data sumber permodalan UKM sebagaimana tabel 5.2. di bawah ini :

TABEL 5.2. : SUMBER PERMODALAN UKM DI JAWA TIMUR TAHUN 2002-2003

NO	LEMBAGA BDS		SUMBER MODAL					JML
	NAMA	KAB./KOTA	MAN-DIRI	BANK	KOPE RASI	BUMN	LAIN 2	
1	SOTASOMA	MOJOKERTO	40%	15%	40%	5%	0%	100%
2	PRINGGODANI	BANYUWANGI	40%	20%	20%	10%	10%	100%
3	UTAMA BHAKTI KONSULTAN	JEMBER	80%	0%	20%	0%	0%	100%
4	HARAPAN ANAK NEGERI	MAGETAN	60%	10%	30%	0%	0%	100%
5	PINBUK	NGAWI	60%	20%	20%	0%	0%	100%
6	YAPSEM	LAMONGAN	90%	0%	10%	0%	0%	100%
7	YAYASAN SAMBANG DIRI	PASURUAN	70%	10%	20%	0%	0%	100%
	Rata-Rata		63%	11%	23%	2%	1%	100%

Dalam rangka menyikapi permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh UKM yang banyak dikonsultasikan kepada Lembaga BDS, jenis informasi yang diberikan oleh Lembaga BDS ke UKM pun diarahkan untuk menjawab permasalahan tersebut. Sebagian besar informasi yang diberikan oleh Lembaga BDS kepada UKM adalah informasi terkait dengan pasar sasaran penjualan produk yaitu sebesar 57,14%, sedangkan informasi tentang teknologi produksi dan informasi sumber bahan baku masing-masing hanya 28,57%.

Jenis teknologi produksi yang digunakan oleh UKM rata-rata masih teknologi sederhana dan tidak ada (0%) UKM yang menggunakan teknologi tinggi. Sedangkan yang menggunakan teknologi menengah (madya) rata-rata sebesar 46%. UKM yang paling banyak menggunakan teknologi sederhana (100%) adalah di Ngawi yang bergerak dibidang pertanian dan Lamongan yang memproduksi tikar pandan. Sedangkan yang paling banyak menggunakan teknologi produksi madya adalah di Mojokerto sebesar 90%, hal ini terkait dengan jenis barang yang diproduksi yang memang menuntut adanya teknologi tersebut yakni produksi miniatur kapal, miniatur kapal dalam botol dan pigora. UKM di Pasuruan yang memproduksi segala jenis barang konveksi dan bordir menggunakan teknolog madya sebesar 80% dan sisanya 20%. Proses produksi ini sebenarnya membutuhkan teknologi tinggi yang ebrbasis computer baik desain border maupun proses cetak border, namun demikian hamper seluruh UKM belum mempergunakannya dan masih pada tahap proses untuk mencoba menggunakannya. Data jenis teknologi produksi UKM, sebagaimana tabel 5.3. di bawah ini :

**TABEL 5.3. : JENIS TEKNOLOGI PRODUKSI UKM DI JAWA TIMUR
TAHUN 2002-2003**

NO	LEMBAGA BDS		JENIS TEKNOLOGI			
	NAMA	KAB./KOTA	SEDER-HANA	MADYA	TINGGI	JML
1	SOTASOMA	MOJOKERTO	10%	90%	0%	100%
2	PRINGGODANI	BANYUWANGI	40%	60%	0%	100%
3	UTAMA BHAKTI KONSULTAN	JEMBER	80%	20%	0%	100%
4	HARAPAN ANAK NEGERI	MAGETAN	30%	70%	0%	100%
5	PINBUK	NGAWI	100%	0%	0%	100%
6	YAPSEM	LAMONGAN	100%	0%	0%	100%
7	YAYASAN SAMBANG DIRI	PASURUAN	20%	80%	0%	100%
		Rata-Rata	54%	46%	0%	100%

BDS dalam rangka pengembangan UKM menggunakan system *clustering* yakni UKM-UKM disatukan dalam kluster-kluster bisnis, dalam hal ini menjadi sentra-sentra industri. Masing-masing anggota sentra menjalin kerjasama dengan anggota sentra lainnya. Bentuk-bentuk kerjasama antar anggota sentra UKM di Jawa Timur adalah kerjasama pasar dan produksi sebesar 85,71%. Kerjasama pasar dan produksi adalah bentuk kerjasama antar anggota sentra dengan *sharing* pasar sasaran, dalam arti ketika satu anggota mendapatkan order diluar kemampuan produksi yang dimilikinya maka akan mengambil bang dari anggot lain dengan perjanjian yang saling menguntungkan. Kerjasama dalam bentuk pembelian atau upaya mendapatkan bahan baku juga dilakukan oleh anggota sentra sebesar 57,14%,

kerjasama ini dilakukan ketika salah satu anggota sentra membutuhkan bahan baku yang kurang dari minimum order, sehingga dua atau lebih anggota sentra melakukan pembelian atau pengadaan bahan baku secara bersama-sama untuk mencapai minimum order yang telah ditetapkan oleh pemasok bahan baku, atau bahkan anggota sentra menjual sebagian cadangan bahan baku yang dimilikinya kepada anggota sentra lainnya agar proses produksi masing-masing tidak terhenti karenanya kekurangan bahan baku, baik karena keterlambatan kiriman bahan baku yang telah dipesan maupun karena keterlambatan pemesanan. Kerjasama lainnya yang dilakukan oleh antar anggota sentra adalah kerjasama pameran atau promosi katalog, walaupun bentuk kerjasama ini masih relative kecil yaitu sebesar 28,57%. Kerjasama ini dilakukan dengan menggelar pameran bersama antara beberapa anggota atau seluruh anggota sentra.

5.1.2. Perkembangan Jumlah Usaha Kecil Menengah (UKM)

Jumlah lembaga BDS di Jawa Timur meningkat dari tahun ke tahun, demikian juga jumlah UKM yang mendapatkan layanan dari BDS. Dari 7 Lembaga BDS yang menjadi responden dalam penelitian ini, didapatkan hasil sebagai berikut :

**TABEL 5.4. : PERKEMBANGAN JUMLAH UKM DI JAWA TIMUR
TAHUN 2002-2003**

N O.	LEMBAGA BDS		UKM BINAAN		PERKEM- BANGAN (%)
	NAMA	KAB./KOTA	TH. 2002	TH. 2003	
1	SOTASOMA	MOJOKERTO	155	170	9,68%
2	PRINGGODANI	BANYUWANGI	50	80	60,00%
3	UTAMA BHAKTI KONSULTAN	JEMBER	56	100	78,57%
4	HARAPAN ANAK NEGERI	MAGETAN	350	400	14,29%
5	PINBUK	NGAWI	56	80	42,86%
6	YAPSEM	LAMONGAN	327	347	6,12%
7	YAYASAN SAMBANG DIRI	PASURUAN	30	59	96,67%
Rata-Rata					44,02%

Berdasarkan tabel 5.4. diketahui bahwa pada tahun 2002, Lembaga BDS yang mempunyai UKM binaan terkecil adalah Yayasan Sambang Diri Pasuruan dengan jumlah UKM sebanyak 30 buah, dan berkembang menjadi 59 buah pada tahun 2003. jumlah tersebut meningkat sebesar 96,67%. Sedangkan yang mempunyai UKM binaan terbesar adalah Harapan Anak Negeri Magetan dengan jumlah UKM binaan sebesar 350 buah dan meningkat menjadi 400 buah pada tahun 2003, peningkatannya dari tahun 2002 ke 2003 adalah sebesar 14,29. Sedangkan apabila dilihat dari rata-rata perkembangan jumlah UKM yang menjadi binaan masing-masing lembaga BDS adalah sebesar 44,02%. Dan perkembangan yang paling lambat adalah sebesar 6,12%

yaitu YAPSEM Lamongan. Hal ini dapat dimaklumi mengingat jumlah binaan di tahun 2002 yang relatif besar yakni 327 buah. Sedangkan perkembangan terbesar adalah Yayasan Sumbang Diri Pasuruan dengan prosentase perkembangan sebesar 96,67%.

5.1.3. Perkembangan Jumlah Tenaga Kerja Usaha Kecil Menengah (UKM)

Kontribusi UKM di Jawa Timur pada penyediaan lapangan pekerjaan. Rata-rata perkembangan jumlah tenaga kerja UKM yang mendapat binaan dari Lembaga BDS dari tahun 2002 ke 2003 adalah sebesar 91,96%. Perkembangan terbesar dialami oleh UKM di Mojokerto sebesar 338,71%, yakni dari jumlah tenaga kerja 155 orang pada tahun 2002 menjadi 680 orang pada tahun 2003. Jumlah tenaga kerja terbesar yang dapat direkrut adalah UKM di Lamongan yang mampu mempekerjakan tenaga kerja sebesar 1.041 orang pada tahun 2003, jumlah tersebut meningkat sebesar 59,17% dari tahun 2002 yang mempekerjakan 645 orang. UKM di Magetan telah dapat menyediakan lapangan pekerjaan yang cukup besar yakni 700 orang pada tahun 2002 sehingga peningkatannya hanya sebesar 14,29% pada tahun 2003 menjadi 800 orang. UKM di Pasuruan mengalami peningkatan jumlah tenaga kerja sebesar 96,67% dari tahun

2002 sebanyak 150 orang menjadi 295 orang pada tahun 2003. Peningkatan jumlah tenaga kerja sebesar 42,86% dicapai oleh para UKM di Ngawi dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 168 orang pada tahun 2002 meningkat menjadi 240 orang pada tahun 2003. peningkatan cukup signifikan juga dialami oleh UKM di Jember dengan jumlah peningkatan sebesar 66,67%, yakni dari jumlah tenaga kerja sebanyak 180 orang pada tahun 2002 menjadi 300 orang pada tahun 2003. Jumlah tenaga kerja UKM di Banyuwangi pada tahun 2002 sebanyak 670 orang meningkat menjadi 840 orang dengan persentase peningkatan sebesar 25,37%.

Data jumlah tenaga kerja UKM di Jawa Timur adalah sebagai berikut :

TABEL 5.5. : PERKEMBANGAN JUMLAH TENAGA KERJA UKM DI JAWA TIMUR TAHUN 2002-2003

NO.	LEMBAGA BDS		JML TK.		PERKEMBANGAN (%)
	NAMA	KAB./KOTA	TH. 2002	TH. 2003	
1	SOTASOMA	MOJOKERTO	155	680	338,71%
2	PRINGGODANI	BANYUWANGI	670	840	25,37%
3	UTAMA BHAKTI KONSULTAN	JEMBER	180	300	66,67%
4	HARAPAN ANAK NEGERI	MAGETAN	700	800	14,29%
5	PINBUK	NGAWI	168	240	42,86%
6	YAPSEM	LAMONGAN	654	1.041	59,17%
7	YAYASAN SAMBANG DIRI	PASURUAN	150	295	96,67%
Rata-rata					91,96%

5.1.4. Sumber Bahan Baku Usaha Kecil Menengah (UKM)

Bahan baku merupakan hal yang sangat penting bagi proses produksi. Keragaman barang produksi yang telah dihasilkan oleh UKM membawa konsekwensi sumber bahan baku yang beragam. Dari aspek kewilayahan sumber bahan baku produksi UKM di Jawa Timur aalah sebagai berikut :

TABEL 5.6. : SUMBER BAHAN BAKU PRODUKSI UKM DI JAWA TIMUR TAHUN 2002-2003

NO.	LEMBAGA BDS		SUMBER BAHAN BAKU			
	NAMA	KAB./KOTA	LOKAL	REGIO-NAL	IMPORT	JML
1	SOTASOMA	MOJOKERTO	80%	20%	0%	100%
2	PRINGGODANI	BANYUWANGI	20%	70%	10%	100%
3	UTAMA BHAKTI KONSULTAN	JEMBER	100%	0%	0%	100%
4	HARAPAN ANAK NEGERI	MAGETAN	100%	0%	0%	100%
5	PINBUK	NGAWI	0%	100%	0%	100%
6	YAPSEM	LAMONGAN	80%	20%	0%	100%
7	YAYASAN SAMBANG DIRI	PASURUAN	100%	0%	0%	100%
		Rata-Rata	69%	30%	1%	

Sumber bahan baku produksi UKM di Jawa Timur rata-rata dapat dipenuhi dari daerah setempat (lokal) yakni sebesar 69%, dan harus didatangkan dari wilayah lain dalam satu propinsi Jawa Tiur sebesar 30%, sedangkan 1% harus didapatkan dari import.

UKM dibawah binaan Lembaga BDS Pringgodani Banyuwangi mendatangkan bahan baku import atau luar negeri sebesar 10%, dari total bahan baku yang dibutuhkan untuk memproduksi kerajinan bamboo, kerajinan rotan, kerajinan pelepah pisang, konveksi dan percetakan tersebut 20% dari lokal (wilayah setempat), 70% regional.

Pengrajin miniatur kapal, pigora dan miniatur kapal dalam botol diwilayah sentra UKM di Mojokerto yang menjadi binaan LSM Sutasoma membutuhkan bahan baku yang didapatkan dari 80% lokal dan 20% regional dan tidak membutuhkan bahan baku import. Demikian juga UKM penganyam tikar pandan di Lamongan yang dibina oleh LSM YAPSEM mendapatkan 80% bahan baku dari lokal dan sisanya sebesar 20% harus didatangkan dari daerah lain dalam lingkup regional.

UKM produsen anyaman plastik dibawah binaan Lembaga BDS PINBUK Ngawi membutuhkan 100% bahan baku dari regional, yakni di luar wilayah Ngawi yang masih dalam lingkup propinsi Jawa Timur.

Produsen jeruk pamelon Magetan yang dibina oleh LSM Harapan Anak Negeri lebih mudah mendapatkan bahan baku produksi karena 100% dari bahan baku yang dibutuhkan dapat dipenuhi dari lokal.

Produsen genteng yang tergabung dalam pembinaan Konsultan Manajemen Utama Bhakti Konsultan Jember mendapatkan bahan baku produksi 100% dari lokal atau daerah setempat.

Demikian juga pengusaha konveksi dan semua jenis border di Pasuruan dapat memenuhi seluruh kebutuhan bahan baku produksinya yakni sebesar 100% dari lokal.

5.1.5. Pasar Sasaran Produk Usaha Kecil Menengah (UKM)

Keberlangsungan perusahaan disamping ditentukan oleh proses produksi, juga ditentukan oleh kemampuan untuk menjual atau memasarkan barang yang telah diproduksi. Berdasarkan data yang telah dihimpun dalam penelitian ditemukan hasil bahwa pangsa pasar terbesar masih pada pasar regional, yakni sebesar 42%, sedangkan pasar lokal sebesar 25% dan kemampuan untuk mengekspor hasil produksinya baru sebesar 19%.

UKM yang paling banyak mengekspor hasil produksinya adalah anyaman plastik Ngawi dengan jumlah ekspor sebesar 70%, pangsa pasar lokal hanya mampu menyerap sebesar 10% dan sisanya 20% dijual ke pasar regional. UKM yang juga mampu menembus pasar luar negeri cukup besar adalah para produsen barang border dan konveksi di Pasuruan. Jumlah barang yang mampu diekspor

adalah 50%, sedangkan sisanya 30% pasar regional dan pasar lokal hanya 20%.

UKM di Mojokerto baru dapat mengekspor hasil produksinya berupa miniatur kapal, pigora dan miniatur kapal dalam botol sebesar 30%, dijual ke pasar lokal sebesar 20% dan separuh dari hasil produksinya (50%) dijual ke pasar regional.

Para pengrajin rotan, bamboo, konveksi dan dan percetakan di Banyuwangi mampu menjual sebagian besar hasil produksinya di pasar regional sebesar 70%, pasar lokal mampu menyerap 20% dan sisanya sebesar 10% diekspor ke luar negeri.

Komoditi genteng yang dihasilkan oleh UKM di Jember lebih mengandalkan pasar regional yakni sebesar 80% karena pasar lokal hanya mampu menyerap hasil produksinya sebesar 20%. Para pengusaha genteng ini sampai sejauh ini belum mampu untuk mengekspor hasil produksinya, yakni jumlah ekspor adalah 0%. UKM yang juga belum mampu menembus pasar internasional adalah UKM di Magetan yang memproduksi jeruk pamelo. Pasar yang diandalkan adalah pasar regional sebesar 70% dan pasar lokal sebesar 30%.

Data pasar sasaran hasil produksi UKM di Jawa Timur adalah sebagai berikut :

**TABEL 5.7. : PASAR SASARAN PRODUKSI UKM
DI JAWA TIMUR TAHUN 2002-2003**

NO.	LEMBAGA BDS		SUMBER BAHAN BAKU			
	NAMA	KAB./KOTA	LOKAL	REGIO NAL	EKSP ORT	JML
1	SOTASOMA	MOJOKERTO	20%	50%	30%	100%
2	PRINGGODANI	BANYUWANGI	20%	70%	10%	100%
3	UTAMA BHAKTI KONSULTAN	JEMBER	80%	20%	0%	100%
4	HARAPAN ANAK NEGERI	MAGETAN	30%	70%	0%	100%
5	PINBUK	NGAWI	10%	20%	70%	100%
6	YAPSEM	LAMONGAN	15%	85%	0%	100%
7	YAYASAN SAMBANG DIRI	PASURUAN	20%	30%	50%	100%
Rata-Rata			25%	42%	19%	100%

5.2. DESKRIPSI RESPONDEN

Dari hasil penelitian yang dilakukan terhadap 100 orang pengelola UKM di Jawa Timur, maka dapat diketahui gambaran responden sebagai berikut :

**TABEL 5.8. : JUMLAH RESPONDEN BERDASARKAN JENIS
KELAMIN**

NO.	JENIS KELAMIN	JUMLAH	PERSENTASE
1	Laki-Laki	67 orang	67%
2	Perempuan	33 orang	33%
JUMLAH		100 orang	100%

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa jumlah total responden adalah 100 orang, sedangkan 67% (67 orang) adalah laki-laki dan sisanya 33% (33 orang) adalah perempuan. Persentase jumlah laki-laki dan perempuan tersebut juga dapat diartikan bahwa tingkat partisipasi perempuan dalam dunia UKM relatif besar.

Apabila ditinjau dari tingkat pendidikan, maka dapat diketahui bahwa rata-rata pendidikan pengelola UKM yang menjadi responden adalah SLTA sebesar 60 % yakni 60 orang, sedangkan yang berpendidikan sampai dengan SLTP adalah 35% (35 orang), dan hanya terdapat 5 orang (5%) responden yang berpendidikan Sarjana.

Data respnden berdasarkan tingkat pendidikan adalah sebagai berikut :

TABEL 5.9. : JUMLAH RESPONDEN BERDASARKAN TINGKAT PENDIDIKAN

NO.	JENIS KELAMIN	JUMLAH	PERSENTASE
1	< SLTP	35 orang	35 %
2	SLTA	60 orang	60%
3	Sarjana	5 orang	5%
JUMLAH		100 orang	100%

5.3. DESKRIPSI VARIABEL PENELITIAN

Analisis deskriptif dilakukan untuk menjelaskan distribusi frekuensi jawaban responden terhadap kuesioner yang diberikan. Variabel tergantung (Y) dalam penelitian ini adalah Kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur, sedangkan variabel bebas (X) terdiri dari : Faktor Perencanaan (X_1), Faktor Prlaksanaan (X_2), Faktor Pengembangan (X_3) dan Faktor Motivasi (X_4).

5.3.1. Variabel Bebas (Y)

Dari indikator kinerja yang telah dirumuskan dalam kuesioner yang terdiri dari 7 item pertanyaan meliputi : permodalan, unit usaha, aspek produksi, pemasaran, omset, dan laba usaha dihasilkan jawaban responden sebagai berikut :

TABEL 5.10. : TANGGAPAN RESPONDEN TERHADAP VARIABEL KINERJA (Y)

NO.	SKOR	KRITERIA	FREKUENSI	PERSENTASE
1	0 – 0,4	Sangat Tidak Memuaskan	0	0 %
2	0,5 – 1,4	Tidak Memuaskan	31	31 %
3	1,5 – 2,4	Memuaskan	69	69 %
4	2,5 – 3	Sangat Memuaskan	0	0 %
Jumlah			100	100 %
Minimum :			1,00	
Maximum :			2,30	
Rata – Rata :			1,59	
Simpangan Baku :			0,29	

Berdasarkan tabel 5.10 diketahui bahwa skor terendah tanggapan responden terhadap variabel kinerja adalah 1,00 dengan kriteria tidak memuaskan, sedangkan nilai maksimum adalah 2,30 dengan kriteria memuaskan. Jumlah responden yang menjawab bahwa variabel kinerja tidak memuaskan sebesar 31 orang atau 31 % sedangkan sisanya sebanyak 69 orang (69%) menjawab dengan skor 1,5- 2,4 dengan kriteria memuaskan. Rata-rata responden menganggap kinerjanya memuaskan dengan skor 1,59 dengan kriteria memuaskan.

Simpangan baku pada data tersebut relative kecil mengingat nilainya adalah dibawah nilai rata-rata.

5.3.2. Faktor Perencanaan (X_1)

Indikator faktor perencanaan (X_1) adalah layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan, dan penyusunan proposal pengembangan bisnis. Dari indikator tersebut telah dicandrakan dalam bentuk 12 item pertanyaan. Tanggapan responden terhadap faktor perencanaan adalah sebagai berikut :

TABEL 5.11.: TANGGAPAN RESPONDEN TERHADAP FAKTOR PERENCANAAN (X_1)

NO.	SKOR	KRITERIA	FREKUENSI	PERSENTASE
1	0 – 0,4	Sangat Tidak Memuaskan	0	0 %
2	0,5 – 1,4	Tidak Memuaskan	10	10 %
3	1,5 – 2,4	Memuaskan	78	78 %
4	2,5 – 3	Sangat Memuaskan	12	12%
Jumlah			100	100 %
Minimum :			1,00	
Maximum :			2,67	
Rata – Rata :			1,95	
Simpangan Baku :			0,42	

Berdasarkan tabel 5.11, diketahui bahwa skor terendah tanggapan responden terhadap faktor perencanaan adalah 1,00 dengan kriteria tidak memuaskan, sedangkan nilai maksimum adalah 2,67 dengan kriteria sangat memuaskan. Jumlah responden yang menjawab bahwa faktor

perencanaan tidak memuaskan sebesar 10 orang atau 10 %, yang menjawab bahwa faktor perencanaan sangat memuaskan dengan skor 2.5-3 adalah sebesar 12 % (12 orang), sedangkan sisanya sebanyak 78 orang (78%) menjawab dengan skor 1,5- 2,4 dengan kriteria memuaskan. skor Rata-rata jawaban responden adalah 1,95 dengan kriteria memuaskan. Simpangan baku pada data tersebut relative kecil mengingat nilainya adalah dibawah nilai rata-rata.

5.3.3. Faktor Pelaksanaan (X_2)

Indikator faktor pelaksanaan (X_2) adalah layanan pelatihan, fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen, serta fasilitasi dalam memperoleh permodalan. Dari indikator tersebut telah dituangkan ke dalam 8 item pertanyaan. Tanggapan responden terhadap faktor perencanaan adalah sebagai berikut :

TABEL 5.12. : TANGGAPAN RESPONDEN TERHADAP FAKTOR PELAKSANAAN (X_2)

NO.	SKOR	KRITERIA	FREKUENSI	PERSENTASE
1	0 – 0,4	Sangat Tidak Memuaskan	0	0 %
2	0,5 – 1,4	Tidak Memuaskan	24	24 %
3	1,5 – 2,4	Memuaskan	54	54 %
4	2,5 – 3	Sangat Memuaskan	22	22 %
Jumlah			100	100 %
Minimum :			1,00	
Maximum :			2,67	
Rata – Rata :			1,83	
Simpangan Baku :			0,54	

Berdasarkan tabel 5.12, diketahui bahwa skor rata-rata jawaban responden adalah 1,83 dengan kriteria memuaskan. Simpangan baku pada data tersebut adalah 0,54 jauh dibawah nilai rata-rata. skor terendah tanggapan responden terhadap faktor pelaksanaan adalah 1,00 dengan kriteria tidak memuaskan, sedangkan nilai maksimum adalah 2,67 dengan kriteria sangat memuaskan. Jumlah responden yang menjawab bahwa faktor pelaksanaan tidak memuaskan sebesar 24 orang atau 24 %, yang menjawab bahwa faktor pelaksanaan sangat memuaskan dengan skor 2,5-3 adalah sebesar 22 % (22 orang), sedangkan sisanya sebanyak 54 orang (54 %) menjawab dengan skor 1,5- 2,4 dengan kriteria memuaskan.

5.3.4. Faktor Pengembangan (X_3)

Indikator faktor pengembangan (X_3) adalah penyelenggaraan kontak bisnis, fasilitasi dalam memperluas pasar, dan fasilitasi dalam pengembangan teknologi. Dari indikator-indikator tersebut dirumuskan 6 item pertanyaan. Tanggapan responden terhadap faktor pengembangan adalah sebagai berikut :

TABEL 5.13. : TANGGAPAN RESPONDEN TERHADAP FAKTOR PENGEMBANGAN (X_3)

NO.	SKOR	KRITERIA	FREKUENSI	PERSENTASE
1	0 – 0,4	Sangat Tidak Memuaskan	0	0 %
2	0,5 – 1,4	Tidak Memuaskan	43	43 %
3	1,5 – 2,4	Memuaskan	57	57 %
4	2,5 – 3	Sangat Memuaskan	0	0 %
Jumlah			100	100 %
Minimum :			1,00	
Maximum :			2,33	
Rata – Rata :			1,55	
Simpangan Baku :			0,52	

Berdasarkan tabel 5.13, diketahui bahwa skor rata-rata jawaban responden adalah 1,55 dengan kriteria memuaskan. Simpangan baku pada data tersebut adalah 0,52 jauh lebih kecil dibandingkan dengan nilai rata-rata. skor terendah tanggapan responden terhadap faktor pengembangan adalah 1,00 dengan kriteria tidak memuaskan, sedangkan nilai maksimum adalah 2,33 dengan

kriteria memuaskan. Jumlah responden yang menjawab bahwa faktor pengembangan tidak memuaskan sebanyak 43 orang atau 43 %, sedangkan sisanya sebanyak 57 orang (57 %) menjawab dengan skor 1,5- 2,4 dengan kriteria memuaskan.

5.3.5. Faktor Motivasi (X_4)

Indikator faktor motivasi (X_3) adalah kebutuhan fisiologis, kebutuhan rasa aman, kebutuhan aktualisasi diri, dan kebutuhan berprestasi. Dari indikator-indikator tersebut dirumuskan 9 item pertanyaan. Tanggapan responden terhadap faktor pengembangan adalah sebagai berikut :

TABEL 5.14. : TANGGAPAN RESPONDEN TERHADAP FAKTOR MOTIVASI (X_4)

NO.	SKOR	KRITERIA	FREKUENSI	PERSENTASE
1	0 – 0,4	Sangat Tidak Memuaskan	0	0 %
2	0,5 – 1,4	Tidak Memuaskan	10	10 %
3	1,5 – 2,4	Memuaskan	77	77 %
4	2,5 – 3	Sangat Memuaskan	13	13 %
Jumlah			100	100 %
Minimum :			1,00	
Maximum :			2,67	
Rata – Rata :			2,02	
Simpangan Baku :			0,36	

Berdasarkan tabel 5.14, diketahui bahwa skor rata-rata jawaban responden adalah 2,02 dengan kriteria memuaskan. Simpangan baku pada data tersebut adalah

0,35 jauh lebih kecil dibawah nilai rata-rata. skor terendah tanggapan responden terhadap faktor motivasi adalah 1,00 dengan kriteria tidak memuaskan, sedangkan nilai maksimum adalah 2,67 dengan kriteria sangat memuaskan. Jumlah responden yang menjawab bahwa faktor motivasi tidak memuaskan sebesar 10 orang atau 10 %, yang menjawab bahwa faktor motivasi sangat memuaskan dengan skor 2,5-3 adalah sebesar 13 % (13 orang), sedangkan sisanya sebanyak 77 orang (77%) menjawab dengan skor 1,5- 2,4 dengan kriteria memuaskan.

5.4. PENGUJIAN INSTRUMEN PENELITIAN

5.4.1. Uji Fisibilitas

Fisibilitas Instrumen adalah kelayakan ukuran-ukuran yang diperoleh dari instrumen sebagai suatu alat pengukur. Uji fisibilitas dilakukan sebelum instrumen-instrumen atau item-item pertanyaan yang terdapat dalam kuesioner penelitian ini dipergunakan untuk mengukur variabel-variabel yang diteliti.

Instrumen penelitian dapat dikatakan fisibel (layak) jika responden yang dipilih mampu memahami dan mampu memberikan jawaban terhadap item-item yang terdapat dalam instrumen penelitian ini.

Berdasarkan hasil uji fisibilitas, instrumen penelitian ini dapat dinyatakan fisibel karena :

1. dari aspek teknis responden tidak mengalami hambatan baik dari bahasa maupun tulisan, untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan dalam kuesioner.
2. dari aspek materi responden juga tidak mengalami hambatan, karena responden merasa aman dan tidak terancam dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam kuesioner.

5.4.2. Uji Validitas

Validitas Instrumen adalah ukuran sejauh mana suatu alat pengukur itu mampu mengukur apa yang ingin diukur. (Muslimin, 2002:82). Uji validitas yang digunakan dalam penelitian ini adalah Uji Korelasi Produk Momen Pearson (validitas konstruk) yaitu pengujian validitas terhadap terhadap item (pertanyaan) dengan pengertian secara umum bahwa sebuah item (pertanyaan) dapat dikatakan valid jika mempunyai dukungan yang kuat terhadap skor total. Nilai r hitung masing-masing item dibandingkan dengan r tabel dengan taraf signifikansi 95 %. r tabel untuk taraf signifikan 95% dengan jumlah $N=30$ adalah sebesar 0,361 (lampiran 12, tabel nilai-nilai r product moment).

Setelah dilakukan pengujian instrumen penelitian pada 30 orang responden yang merupakan pengelola Usaha Kecil Menengah di Jawa Timur yang tidak termasuk dalam sampel penelitian ini, didapat hasil sebagai berikut :

1. Pada variabel kinerja (Y) yang terdiri dari 10 item terdapat 3 item yang tidak valid karena mempunyai r hitung lebih kecil daripada r tabel. Ketiga item tersebut dikeluarkan dari instrument penelitian, yaitu item Y_5 , Y_7 , dan Y_{10} .
2. Pada variabel faktor perencanaan (X_1) yang terdiri dari 5 item tidak terdapat item yang tidak valid karena mempunyai r hitung lebih besar daripada r tabel. Kelima item tersebut dimasukkan semua dalam instrumen penelitian.
3. Pada variabel faktor pelaksanaan (X_2) yang terdiri dari 3 item, tidak terdapat item yang tidak valid karena mempunyai r hitung lebih besar daripada r tabel. Ketiga item tersebut semuanya dimasukkan dalam instrumen penelitian.
4. Pada variabel faktor pengembangan (X_3) yang terdiri dari 3 item, tidak terdapat item yang tidak valid karena masing-masing mempunyai r_{hitung} lebih besar daripada r_{tabel} . Ketiga

item tersebut semuanya dimasukkan dalam instrumen penelitian.

5. Pada variabel faktor motivasi (X_4) yang terdiri dari 9 item terdapat 3 item yang tidak valid karena mempunyai r_{hitung} lebih kecil daripada r_{tabel} . Ketiga item tersebut dikeluarkan dari instrument penelitian, yaitu item $X_{4.5}$, $X_{4.6}$, dan $X_{4.7}$.

Hasil perhitungan uji validitas sebagaimana dalam lampiran 3.

5.4.3. Uji Reliabilitas

Kerlinger (2002:709), mendefinisikan reliabilitas sebagai stabilitas dan kejituan (akurasi) ukuran-ukuran yang diperoleh dari suatu instrument pengukur.

Metode yang digunakan untuk mengukur reliabilitas instrumen dalam penelitian ini adalah Metode Belah Dua (*split-half method*) yakni suatu metode yang mengkorelasikan antara total skor pada item pertanyaan yang ganjil dengan total skor pertanyaan yang genap, yang kemudian dilanjutkan dengan pengujian dengan rumus Spermans-Brown sebagai berikut :

$$r_{11} = \frac{2 r_{\frac{1}{2}\frac{1}{2}}}{(1 + r_{\frac{1}{2}\frac{1}{2}})}$$

$r_{\frac{1}{2}\frac{1}{2}}$ = korelasi antara skor-skor belahan test.

r_{11} = korelasi reliabilitas yang sudah disesuaikan.

(Alhusin, 2003:335)

Dari hasil pengujian menunjukkan nilai korelasi antara skor belahan tes sebesar 0,806 (lampiran 4), sehingga koefisien reliabilitas yang sudah disesuaikan adalah sebesar :

$$r_{11} = \frac{2 \times 0,806}{(1 + 0,806)}$$

$$r_{11} = \frac{1,612}{1,806}$$

$$r_{11} = 0,893$$

karena nilai koefisien reliabilitas yang sudah disesuaikan adalah sebesar 0,893 maka item-item penelitian ini dapat dinyatakan reliabel.

5.5. Uji Syarat Klasik

Uji syarat klasik perlu dilakukan terlebih dahulu sebelum suatu model regresi digunakan. Suatu model regresi dianggap baik apabila di dalamnya tidak terdapat gejala multikolinieritas, heterokedesitas, autokorelais serta sebaran data bersifat normal. Hasil rekapitulasi uji syarat klasik pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

5.5.1. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas digunakan untuk menguji apakah pada model regresi ditemukan adanya korelasi yang tinggi antar variabel independent. Jika terjadi korelasi yang tinggi, maka terjadi multikolinieritas. Dalam model regresi yang baik,

seharusnya tidak terjadi korelasi yang tinggi di antara variabel independent, karena koefisien regresi hasil estimasi dapat berfluktuasi dari sampel ke sampel, menjadi berisiko jika memakainya sebagai indikator kepentingan relatif variabel prediktor. Untuk mendapatkan hasil uji multikolinieritas dilakukan dengan beberapa tahap, yaitu :

1. Dilihat dari nilai *Varian Inflation Faktor* (VIF)

Santoso (1999;292) mengatakan bahwa jika nilai VIF lebih besar dari 5, maka variabel tersebut mempunyai permasalahan multikolinieritas dengan variabel bebas lainnya.

2. Dilihat dari *Eigenvalue*

Santoso (1999;293) mengatakan bahwa jika nilai Eigen mendekati 0, maka diantara variabel terjadi multikolinier dengan variabel bebas lainnya.

3. Dilihat dari *Condition Index*

Santoso (1999;293) mengatakan bahwa terjadi multikolinieritas, jika indeks melebihi 15.

Hasil perhitungan dengan menggunakan SPSS release 11.00 for windows diketahui bahwa nilai hasil Uji multikolinieritas adalah sebagai berikut :

Tabel 5.15. : Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Nilai VIF	Eigenvalue	Condition Index
Perencanaan (X1)	2,000	0,081	7,703
Pelaksanaan (X2)	1,184	0,055	9,379
Pengembangan (X3)	1,101	0,021	15,055
Motivasi (X4)	2,149	0,009	22,699

Berdasarkan tabel 5.15. diketahui bahwa :

1. Nilai VIF dari masing-masing variabel tidak ada yang lebih dari 5, dengan demikian maka dapat disimpulkan bahwa masing-masing variabel tidak terjadi permasalahan multikolinieritas.
2. Nilai Eigen dari masing-masing variabel diketahui bahwa terdapat nilai Eigen yang mendekati 0, yaitu Variabel Motivasi (X_4). Dengan demikian dapat dikatakan bahwa terjadi permasalahan multikolinieritas.
3. Index dari masing-masing variabel menunjukkan bahwa terjadi permasalahan multikolinieritas, karena index dari variabel Pengembangan (X_3) dan variabel Motivasi (X_4) mempunyai nilai lebih dari 15.

Untuk mengatasi adanya multikolinieritas maka variabel yang mempunyai korelasi tertinggi dikeluarkan dari model. Berikut hasil pengujian multikolinieritas setelah variabel dengan korelasi tertinggi yaitu faktor motivasi dikeluarkan dari model.

Tabel 5.16. : Hasil Uji Multikolinieritas Tahap Kedua

Variabel	Nilai VIF	Eigenvalue	Condition Index
Perencanaan (X_1)	1,111	0,079	6,960
Pelaksanaan (X_2)	1,038	0,049	8,826
Pengembangan (X_3)	1,101	0,021	13,482

Setelah variabel motivasi dikeluarkan dari model, sebagaimana tabel 5.16. diketahui bahwa :

1. Masing-masing variabel tidak ada yang memiliki nilai VIF lebih dari 5, sehingga tidak terjadi gejala multikolinieritas.
2. Nilai Eigen masing-masing variabel tidak ada yang mendekati 0, sehingga tidak terjadi gejala multikolinieritas.
3. Index masing-masing variabel tidak ada yang lebih dari 15, sehingga tidak terjadi gejala multikolinieritas.

5.5.2. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika varians dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain tetap, maka disebut homokedastisitas. Dan jika varians berbeda, disebut Heteroskedastisitas.

Diagnosa adanya Heteroskedastisitas secara kuantitatif dalam suatu regresi dapat dilakukan dengan pengujian

korelasi Rank Spearman. Hipotesis dalam pengujian ini adalah :

- H_0 : tidak terdapat Heteroskedastisitas
- H_1 : terdapat Heteroskedastisitas

Dasar pengambilan keputusan adalah :

- Jika $p > 0,05$ maka H_1 ditolak dan H_0 diterima
- Jika $p < 0,05$ maka H_1 diterima dan H_0 ditolak

Hasil uji Heteroskedastisitas pada penelitian ini adalah sebagaimana tabel berikut :

Tabel 5.17. : Korelasi Matrik Antar Variabel

Variabel	r_s	Sig.	Hasil
Perencanaan (X1)	- 0,032	0,754	Homokedastis
Pelaksanaan (X2)	0,049	0,672	Homokedastis
Pengembangan (X3)	- 0,052	0,607	Homokedastis

Berdasarkan tabel di atas diketahui bahwa nilai signifikansi untuk semua variabel lebih besar daripada 0,05. dengan demikian dapat disimpulkan bahwa terjadi gejala homokedastisitas atau tidak terjadi hubungan antara nilai residu/sisa dengan variabel bebas sehingga variabel tergantung benar-benar hanya dijelaskna oleh variabel bebas.

5.5.3. Uji Normalitas

Uji normalitas perlu dilakukan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi, variabel tergantung, variabel bebas atau keduanya mempunyai distribusi normal ataukah tidak. Syarat untuk mendapatkan model regresi yang baik adalah distribusi datanya normal atau mendekati normal. Suatu model dikatakan berdistribusi normal jika model tersebut menghasilkan grafik data yang menyebar di sekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal (Santoso, 2001 : 212). Hasil uji normalitas sesuai grafik *scatter plot* (lampiran 9.) tampak bahwa data menyebar disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal. Berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa model regresi pada penelitian ini memenuhi syarat normalitas.

5.5.4. Uji Autokorelasi

Autokorelasi merupakan gejala terjadinya korelasi diantara data pengamatan, karena data dipengaruhi oleh data sebelumnya. Uji autokorelasi dilakukan dengan menggunakan uji Durbin-Watson. Persamaan regresi dikatakan memenuhi syarat autokorelasi jika nilai Durbin-Watson bernilai antara 1,61 – 1,74 (tabel D-W dengan $n=100; \alpha = 5\%; k=3$ (lampiran 13, Tabel D-W)).

Berdasarkan hasil uji autokorelasi yang telah dilakukan didapatkan nilai sebesar 1,646 (lampiran 10.), sehingga dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi autokorelasi dalam data penelitian ini.

5.6. HASIL UJI REGRESI LINIER BERGANDA

Analisis regresi dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas terhadap variabel tergantung. Berdasarkan uji regresi linier berganda dengan menggunakan program SPSS release 11.00 maka didapatkan hasil sebagai berikut :

Tabel 5.18. : Hasil Uji Linier Berganda

Variabel	Koefisien regresi	Beta	t hitung	Tingkat Signifikansi	Keterangan
Konstanta	0,661		5,023	0,000	Signifikan
Perencanaan	0,320	0,461	5,482	0,000	Signifikan
Pelaksanaan	0,027	0,050	0,618	0,538	Tidak Signifikan
Pengembangan	0,164	0,290	3,469	0,001	Signifikan
F hitung = 20,342 Sig. = 0,000 R = 0,623 R ² = 0,389 Std. Error = 0,234					

5.6.1. Koefisien Korelasi Berganda

Berdasarkan tabel 5.18, diketahui bahwa nilai koefisien korelasi berganda (R) adalah sebesar 0,623, hal ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi atau hubungan

yang kuat antara Kinerja Pengelola UKM sebagai variabel tergantung dan Program *Business Development Services (BDS)* yang terdiri dari faktor perencanaan pelaksanaan, dan pengembangan sebagai variabel bebas.

5.6.2. Koefisien Determinasi Berganda

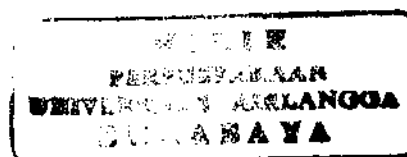
Koefisien determinasi berganda (R^2) adalah sebesar 0,389, hal ini berarti bahwa variasi perubahan nilai Kinerja Pengelola UKM dapat dijelaskan oleh Program *Business Development Services (BDS)* yang terdiri dari faktor perencanaan pelaksanaan, dan pengembangan secara simultan sebesar 38,90 %. Sedangkan sisanya sebesar 61,10% dijelaskan oleh variabel lain.

5.6.3. Persamaan Regresi

Berdasarkan tabel 5.18., dengan memperhatikan koefisien-koefisien masing-masing variabel maka dapat diumuskan model persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = 0,661 + 0,320 X_1 + 0,027 X_2 + 0,164 X_3$$

Pada persamaan linier tersebut diketahui bahwa a (*intercept*) adalah sebesar 0,661, dimana nilai tersebut mempunyai arti bahwa jika Program *Business Development Services (BDS)* tidak diberlakukan pada UKM maka kinerja pengelola UKM adalah sebesar 0,661.



5.7. PENGUJIAN HIPOTESIS

5.7.1. Uji F (uji secara bersama-sama/serempak)

Uji F dilakukan untuk menguji hipotesis kerja pertama yakni “diduga bahwa Program *Business Development Services (BDS)* yang terdiri dari Faktor perencanaan, faktor pelaksanaan, dan faktor pengembangan, secara simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur”.

Cara yang digunakan adalah dengan melihat *level of significant* (= 0,05). Jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sedangkan formulasi H_0 dan H_a adalah sebagai berikut :

H_0 : $b_1 = b_2 = b_3 = b_4 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X_1 , X_2 , X_3 , dan X_4 secara simultan terhadap variabel Y .

H_a : $b_1, b_2, b_3, b_4 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X_1 , X_2 , X_3 , dan X_4 secara simultan terhadap variabel Y .

Berdasarkan tabel 5.18. diketahui bahwa tingkat signifikansi F 0,000 ($p < 0,005$), berarti bahwa Program *Business Development Services (BDS)* yang terdiri dari Faktor perencanaan (X_1), faktor pelaksanaan (X_2), dan faktor pengembangan (X_3), secara simultan mempunyai pengaruh

signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur terbukti. Sehingga hipotesis nihil (H_0) ditolak dan hipotesis kerja (H_a) yang diajukan dalam penelitian ini terbukti kebenarannya.

5.7.2. Uji t

Uji t dilakukan untuk menguji hipotesis kerja kedua yakni "Faktor pelaksanaan BDS berpengaruh dominan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur".

Cara yang digunakan adalah dengan melihat *level of significant* ($= 0,05$) masing-masing variabel bebas. Jika nilai signifikansi lebih kecil dari 0,05 maka H_0 ditolak dan H_1 diterima. Sedangkan formulasi H_0 dan H_1 adalah sebagai berikut :

X_1 : $H_0 : b_1 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X_1 secara parsial terhadap variabel Y.

$H_1 : b_1 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X_1 secara parsial terhadap variabel Y.

X2 : $H_0 : b_2 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X2 secara parsial terhadap variabel Y.

$H_1 : b_2 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X2 secara parsial terhadap variabel Y.

X3 : $H_0 : b_3 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X3 secara parsial terhadap variabel Y.

$H_1 : b_3 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X3 secara parsial terhadap variabel Y.

X4 : $H_0 : b_4 = 0$ artinya tidak ada pengaruh yang berarti antara variabel X4 secara parsial terhadap variabel Y.

$H_1 : b_4 \neq 0$ artinya ada pengaruh yang berarti antara variabel X4 secara parsial terhadap variabel Y.

Berdasarkan tabel 5.18. dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Tingkat signifikan Variabel faktor perencanaan (X_1) adalah sebesar 0,000 ($p < 0,05$), dengan nilai t_{hitung} sebesar 5,482 sedangkan nilai t_{tabel} adalah 1,645 (Lampiran 15, Tabel t). Dengan demikian dapat diketahui bahwa t_{hitung} (5,482) >

t_{tabel} (1,645). Berarti ada pengaruh signifikan antara faktor perencanaan (X_1) dengan kinerja pengelola UKM di Jawa Timur.

2. Nilai t_{hitung} variabel faktor pelaksanaan (X_2) adalah sebesar 0,618 dengan tingkat signifikan 0,538 ($p < 0,05$).

Dengan demikian dapat diketahui bahwa t_{hitung} (0,538) < t_{tabel} (1,645). Berarti tidak ada pengaruh signifikan antara faktor pelaksanaan (X_2) dengan kinerja pengelola UKM di Jawa Timur.

3. Nilai t_{hitung} variabel faktor pengembangan (X_3) adalah sebesar 3,469 dengan tingkat signifikan 0,001 ($p < 0,05$).

Dengan demikian dapat diketahui bahwa t_{hitung} (3,469) > t_{tabel} (1,645). Berarti ada pengaruh signifikan antara faktor pengembangan (X_3) dengan kinerja pengelola UKM di Jawa Timur.

Berdasarkan nilai beta pada tabel 5.18. Diketahui bahwa diantara variabel bebas yang mempunyai pengaruh dominan adalah faktor perencanaan.



BAB 6.

PEMBAHASAN

6.1. Pengaruh Program *Business Development Services* (BDS) Terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM)

Pengujian pengaruh Program *Business Development Services* (BDS) terhadap Kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur menghasilkan nilai F_{hitung} sebesar 20,342 sedangkan nilai kritis F_{tabel} yang diperoleh dengan $df_1=3$ dan $df_2=96$ adalah sebesar 2,76. Dengan demikian dapat diketahui bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$. Ini berarti bahwa Program *Business Development Services* (BDS) yang terdiri dari Faktor perencanaan (X_1), faktor pelaksanaan (X_2), dan faktor pengembangan (X_3), secara simultan mempunyai pengaruh signifikan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur. Sehingga hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini terbukti kebenarannya.

Memperhatikan koefisien-koefisien masing-masing variabel maka dapat diumuskan model persamaan regresi linier berganda sebagai berikut :

$$Y = 0,661 + 0,320 X_1 + 0,027 X_2 + 0,164 X_3$$

Pada persamaan linier tersebut diketahui bahwa a (*intercept*) adalah sebesar 0,661, dimana nilai tersebut mempunyai arti bahwa jika Program *Business Development Services* (BDS) tidak diberlakukan pada UKM maka kinerja pengelola UKM adalah sebesar 0,297.

Jika X_1 ditingkatkan sebesar satu satuan maka Y akan meningkat sebesar 0,320 satuan dengan asumsi bahwa X_2 dan X_3 tetap, Jika X_2 ditingkatkan sebesar satu satuan maka Y akan meningkat sebesar 0,027 satuan dengan asumsi bahwa X_1 dan X_3 tetap, sedangkan Jika X_3 ditingkatkan sebesar satu satuan maka Y akan meningkat sebesar 0,164 satuan dengan asumsi bahwa X_1 dan X_2 tetap.

Kuatnya hubungan Program *Business Development Services* (BDS) terhadap Kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur dapat diketahui dari nilai koefisien korelasi berganda (R) adalah sebesar 0,623, hal ini menunjukkan bahwa terdapat korelasi atau hubungan yang kuat antara Kinerja Pengelola UKM sebagai variabel tergantung dan Program *Business Development Services* (BDS) yang terdiri dari faktor perencanaan pelaksanaan, dan pengembangan sebagai variabel bebas. Sedangkan variasi perubahan nilai Kinerja Pengelola UKM dapat dijelaskan oleh Program *Business Development Services* (BDS) yang terdiri dari faktor perencanaan pelaksanaan, dan pengembangan secara simultan sebesar 38,90 %. Sedangkan sisanya sebesar 61,10% dijelaskan oleh variabel lain. Hal ini dijelaskan oleh nilai Koefisien determinasi berganda (R^2) sebesar 0,389.

Pengaruh Program *Business Development Services* (BDS) terhadap Kinerja Pengelola UKM lebih disebabkan oleh realitas yang digambarkan oleh Tambunan (2002:10) bahwa UKM di Indonesia mempunyai kelemahan mendasar yang dapat diklasifikasikan menjadi dua aspek, yaitu Faktor Manusia dan Faktor Ekonomi.

Dari Aspek manusia, kelemahan UKM adalah dari sisi rendahnya kualitas SDM baik dilihat dari tingkat pendidikan formal maupun ditinjau dari kemampuan untuk melihat peluang bisnis. Hal tersebut sinergis dengan deskripsi responden penelitian ini yang rata-rata pendidikannya adalah SLTA (60%), yang berpendidikan Sarjana hanya 5 %, sedangkan sisanya sebesar 35% berpendidikan sampai dengan SLTP. Kelemahan lain dari faktor manusia UKM adalah tingkat produktifitas rendah, disiplin dan etos kerja rendah.

Sedangkan dari aspek ekonomi (bisnis) adalah rendahnya nilai tambah, akumulasi sulit serta manajemen keuangan yang buruk. Kelemahan-kelemahan tersebut dapat diminimalisir dengan diberlakukannya Program *Business Development Servicess* (BDS) secara efektif.

Melihat besarnya pengaruh Program *Business Development Servicess* (BDS) terhadap kinerja Pengelola UKM di atas, dapat dipahami bahwa konsep dasar yang menjadi *blue print* BDS yang dihasilkan oleh serangkaian kajian yang dilakukan oleh *Committee of Donor Agencies For Small Enterprise Development* yakni serangkaian

jasa non finansial yang meningkatkan kinerja perusahaan, akses pasar, dan kemampuan untuk bersaing dapat diterapkan di Indonesia khususnya di Jawa Timur dalam upaya meningkatkan kinerja serta mengembangkan UKM.

6.2. Pengaruh Faktor Perencanaan (X_1) Terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM)

Pengaruh faktor perencanaan (X_1) terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur adalah signifikan, hal ini ditunjukkan oleh nilai t_{hitung} variabel faktor perencanaan (X_1) adalah sebesar 5,482 dengan tingkat signifikan 0,000 ($p < 0,05$), lebih besar dibandingkan dengan nilai t_{tabel} yaitu 1,645. Dibandingkan dengan variabel bebas yang lain, faktor perencanaan adalah yang dominan pengaruhnya terhadap kinerja. Hal ini dapat dipahami bahwa proses pengembangan UKM di Jawa Timur masih pada tataran yang paling dasar. UKM di Jawa Timur secara umum masih sangat membutuhkan layanan-layanan atau pendampingan yang berupa :

1. Layanan informasi
2. Layanan konsultasi
3. Bimbingan/pendampingan, dan
4. Penyusunan proposal pengembangan bisnis

Hasil temuan di lapangan bahwa pengelola UKM belum mampu untuk melakukan penyusunan proposal pengembangan bisnis. Jasa layanan konsultasi dan pendampingan serta diseminasi

informasi terhadap UKM sangat membantu untuk meningkatkan kinerja UKM. Faktor perencanaan yang dominan pengaruhnya terhadap kinerja UKM menunjukkan lemahnya manajerial skill yang dimiliki oleh pengelola UKM, sehingga peran-peran pendampingan dan bimbingan dirasakan oleh pengelola UKM yang paling bermanfaat bagi peningkatan kinerja.

Kemampuan untuk mengidentifikasi peluang pasar juga merupakan hal yang menjadi titik lemah UKM, sebesar 42,85% responden mengkonsultasikan masalah pemasaran terhadap Lembaga BDS, dan Lembaga BDS memberikan informasi (baik diminta/dikonsultasikan maupun tidak) tentang peluang pasar atau pasar sasaran sebesar 57,14%.

6.3. Pengaruh Faktor Pelaksanaan (X_2) Terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM)

Faktor pelaksanaan (X_2) meliputi layanan pelatihan, fasilitasi dalam pengembangan organisasi dan manajemen, serta fasilitasi dalam memperoleh permodalan. Dari hasil penelitian ditemukan hasil bahwa pengaruh faktor ini tidak signifikan. Hasil tersebut didapatkan dari nilai t_{hitung} faktor pelaksanaan (X_2) adalah sebesar 0,618 dengan tingkat signifikan 0,538 ($p < 0,05$), lebih kecil dari nilai t_{tabel} (1,645). Berarti tidak ada pengaruh signifikan antara faktor pelaksanaan (X_2) dengan kinerja pengelola UKM di Jawa Timur. Koefisien regresi faktor pelaksanaan juga sangat kecil (0,027) yang artinya jika faktor

pelaksanaan ini ditingkatkan maka hanya ada peningkatan kinerja sebesar 0,027 satuan dengan asumsi faktor perencanaan dan faktor pengembangan tetap.

Hasil tersebut mengindikasikan bahwa pengelola UKM masih melihat bahwa pelatihan manajemen & organisasi, desain produk serta pembukuan dan administrasi dirasakan tidak banyak bermanfaat bagi peningkatan kinerja. Kondisi tersebut sinergis dengan kesimpulan yang diambil oleh Tambunan (2002:79) bahwa keterbatasan SDM merupakan salah satu kendala serius bagi banyak UKM di Indonesia, terutama dalam aspek-aspek *entrepreneurship*, manajemen, teknik produksi, *engineering design*, *quality control*, organisasi bisnis, akuntansi, *data processing*, teknik pemasaran, dan penelitian pasar. Pemberian pelatihan secara langsung disadari merupakan satu-satunya cara yang paling efektif dalam upaya penanggulangan permasalahan tersebut. Namun demikian, tingkat efektivitas pelatihan yang diberikan masih diragukan, karena banyak pengelola UKM yang telah mengikuti pelatihan mengeluh karena pelatihannya cenderung teoritis serta tidak adanya tindak lanjut bahkan terkadang sesuai dengan kebutuhan mereka yang sebenarnya.

Fasilitasi memperoleh permodalan juga dirasakan tidak banyak bermanfaat. Dari hasil temuan di lapangan bahwa faktor permodalan tidak terlalu menjadi permasalahan bagi UKM, karena rata-rata UKM

mampu membiayai usahanya dari modal sendiri. Hal ini dapat dilihat dari rata-rata sumber modal yang digunakan oleh UKM untuk proses produksi adalah dari modal sendiri (63%) sedangkan sisanya dari perbankan 11%, koperasi 23%, BUMN 2% dan lainnya 1%.

Hasil temuan ini berbeda dengan apa yang disimpulkan oleh Tambunan (2002:74) berdasarkan data tahun 1998, yang menyatakan bahwa UKM di Indonesia mengalami permasalahan modal yakni sebesar 40,34%, masalah modal ini menduduki peringkat kedua dari masalah terbesar yang dialami yaitu bahan baku produksi.

6.4. Pengaruh Faktor Pengembangan (X_3) Terhadap Kinerja Pengelola Usaha Kecil Menengah (UKM)

Faktor pengembangan (X_3) yang terdiri dari penyelenggaraan kontak bisnis, fasilitasi dalam memperluas pasar, dan fasilitasi dalam pengembangan teknologi mempunyai pengaruh yang signifikan, hasil tersebut didasarkan pada nilai t_{hitung} variabel faktor pengembangan (X_3) adalah sebesar 3,469 dengan tingkat signifikan 0,001 ($p < 0,05$) sedangkan nilai t_{tabel} adalah (1,645). Dengan demikian dapat diketahui bahwa t_{hitung} (3,469) > t_{tabel} (1,645). Berarti ada pengaruh signifikan antara faktor pengembangan (X_3) dengan kinerja pengelola UKM di Jawa Timur.

Pengaruh jasa fasilitasi dalam memperluas pasar yang merupakan salah satu indikator faktor pengembangan (X_3) tersebut

sesuai dengan studi lintas negara yang dilakukan oleh James dan Akrasanee (1998) di sejumlah negara-negara ASEAN yang menghasilkan kesimpulan bahwa pemasaran adalah *growth constraints* yang dihadapi oleh banyak pengusaha kecil dan menengah (masalah ini bukan permasalahan yang sudah ada di Singapura). Studi yang dilakukan James dan Akrasanee tersebut juga menyimpulkan bahwa jika UKM tidak melakukan perbaikan yang cukup di semua aspek-aspek yang terkait dengan pemasaran seperti kualitas produk dan kegiatan promosi maka sulit bagi UKM untuk dapat turut berpartisipasi dalam era perdagangan bebas.

Permasalahan pengembangan teknologi yang juga menjadi indikator faktor pengembangan mempunyai pengaruh dominan terhadap kinerja UKM, hal ini sesuai dengan permasalahan secara umum yang dialami oleh UKM di Indonesia. UKM di Indonesia pada umumnya menggunakan teknologi tradisional yang sifatnya manual yang membuat rendah tingkat produktifitas dan efisiensi dalam proses produksi. Permasalahan pengembangan teknologi bukan hanya semata disebabkan oleh faktor permodalan atau keterbatasan modal untuk pengadaan mesin modern akan tetapi juga disebabkan oleh keterbatasan SDM yang mampu untuk mengoperasikan dan keterbatasan informasi jenis teknologi madya atau bahkan modern yang sesuai atau tepat guna.



BAB 7.

SIMPULAN DAN SARAN

7.1. Simpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan pada bab-bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Terdapat pengaruh yang signifikan antara Program *Business Development Services* (BDS) terhadap kinerja Pengelola UKM di Jawa Timur dengan koefisien korelasi sebesar 0,623 dengan $p=0,000$.
2. Variasi perubahan nilai kinerja pengelola UKM di Jawa Timur sebesar 38,90% dapat dijelaskan oleh Program BDS secara bersama-sama.
3. Faktor perencanaan yang meliputi layanan informasi, layanan konsultasi, bimbingan/pendampingan dan penyusunan proposal pengembangan bisnis mempunyai pengaruh dominan terhadap kinerja pengelola UKM di Jawa Timur.
4. Permasalahan paling mendasar yang dihadapi oleh UKM di Jawa Timur adalah masalah pemasaran produk.
5. Pelatihan yang diberikan oleh Lembaga BDS masih dianggap belum efektif, karena kurang menyentuh hal mendasar yang menjadi kebutuhan pengelola UKM di Jawa Timur.

7.2. Saran

Beberapa saran yang perlu direkomendasikan terkait hasil penelitian ini terhadap *steak holder* pengembangan UKM di Jawa Timur, baik Pemerintah, Lembaga BDS maupun yang lainnya adalah sebagai berikut :

1. Program BDS di Jawa Timur masih dibutuhkan untuk dapat terus dijalankan dengan perbaikan-perbaikan konsep dan prioritas layanan.
2. Hal-hal terkait dengan pemasaran produk sebaiknya menjadi prioritas utama dari layanan-layanan yang diberikan oleh Lembaga BDS terhadap UKM.
3. Perlu dirumuskannya kembali sistem dan modul pelatihan yang diberikan oleh Lembaga BDS kepada UKM dengan memperhatikan kebutuhan-kebutuhan dasar UKM.



DAFTAR PUSTAKA

- Alhusin, Syahri, 2003. *Aplikasi Statistik Dengan SPSS.10 For Windows*, Yogyakarta:Penerbit Graha Ilmu.
- Anoraga, Pandji dan Sudantoko, Djoko. (2002), *Koperasi, Kewirausahaan, dan Usaha Kecil*, Jakarta:Rieneka Putra.
- Armstrong, Michael, 1992, *Personnel Management Practice*, London: Clays Ltd.
- As'ad, Moh., 2003, *Psikologi Industri*, Yogyakarta:Penerbit Liberty.
- Cooper, Donald R., and C William Emory, 1998, *Metode Penelitian Bisnis Jilid 2*, Penerjemah Widyo Soetjipto dan Uka Wikarya, Jakarta:Erlangga.
- Handoko, T. Hani, 1992, *Manajemen Personalia Dan Sumber Daya Manusia*, Edisi kedua, Cetakan Keempat. Penerbit Yogyakarta:BPFE UGM.
- Irianto, Jusuf, 2001, *Isu-Isu Strategis Pengembangan Sumber Daya Manusia*, Surabaya:Insan Cendikia.
- James, Kenneth, dan Narongchai Akrasanee (ed.), 1998, *Small and Medium Business Improvement in the ASEAN Region, Marketing Factor*, Field Report Series No.20, Singapore: ISEAS.
- Johnson C. Merle *et al.*, 2004, *Hand Book Of Organizational Performance, Analisis Perilaku dan Manajemen*, Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada.
- Kerlinger, Fred N, 2002, *Asas-Asas Penelitian Behavioral (terjemahan)*, Yogyakarta:Gajah Mada University Press.
- Kountur, Ronny, 2004, *Metode Penelitian Untuk Penulisan Skripsi dan Tesis*, Jakarta:Penerbit PPM.
- Martoyo, Susilo, 1990, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta:BPFE.
- Menegkop & UKM, 2000, *Strategic Planning For Co-operatives and Small and Medium Enterprise Development*, Jakarta.
- _____, 2000, *Petunjuk Teknis Business Development Services*, Jakarta.

- Munandar, Ashar Sunyoto, 2001, *Psikologi Industri Dan Organisasi*, Jakarta:Penerbit Universitas Indonesia.
- Muslimin, 2002, *Metode Penelitian di Bidang Sosial*, Malang:Bayu Media UMM Press.
- Nawawi, Hadari, 1997, *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Bisnis Yang Kompetitif*, Yogyakarta:Penerbit UGM.
- Neal, James E, 2003, *Panduan Evaluasi Kinerja Karyawan*, Jakarta:Prestasi Pustaka Publisher.
- Pemprop Jatim, 2003, *Analisis Indikator Makro Sosial Ekonomi Jawa Timur, Tahun 1998-2002, Buku 2, Ringkasan Eksekutif*, Surabaya: Pemprop Jatim.
- Ruky, Achmad, 2003, *SDM Berkualitas Mengubah Visi Menjadi Realitas*, Jakarta:PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Santoso, 1999, *SPSS Mengolah Data Statistik Secara Profesional*, Jakarta:PT. Gramedia.
- Simamora, Henry, 1995, *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta:P. STIE YPKN.
- Singarimbun, Masri dan Effendi, Sofian, 1989, *Metode Penelitian Survei*, Jakarta:LP3ES.
- Soetrisno, Noer, 2002, *Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klaster Bisnis : Konsep, Pengalaman Empiris Dan Harapan*, Jakarta: Lutfansah Mediatama.
- Sofa, F., 1999, *Human Resource Development: Perspective, Roles and Practices Choices*, Australia:Business & Professional Pub.
- Suryabrata, Sumadi, 1995, *Metode Penelitian*, Jakarta:Raja Grafindo Persada.
- Tambunan, Thulus TH., 2002, *Usaha Kecil dan Menengah di Indonesia Beberapa Isu Penting*, Jakarta:Salemba Empat.
- _____, 2002, *Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia*, Jakarta:PT. Mutiara Sumber Widya.
- Umar, Husein, 2004, *Riset Sumber Daya Manusia Dalam Organisasi*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

**Lampiran 1. : Kuesioner Penelitian Sebelum Uji Validitas,
Reliabilitas dan Fisibilitas**

Model A : Responden Lembaga BDS

KUESIONER PENELITIAN

**PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS)
TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH
(UKM) DI JAWA TIMUR**

Nomor Kuesioner :

Identitas Pewawancara

Hari Wawancara :
Tanggal Wawancara :
Jam Wawancara : Wib. s/d Wib.
Nama Pewawancara :

Data Responden

Nama BDS :
Nama Pengelola BDS :
Alamat BDS :
Kecamatan :
Kabupaten/Kota :

Nama Sentra :
Alamat Sentra :
Kecamatan :
Kabupaten/Kota :

Pertanyaan Penelitian

1. Dalam 2 tahun terakhir, berapa jumlah UKM yang menjadi anggota sentra saudara ?
Tahun 2002 : Unit
Tahun 2003 : Unit
2. Berapa jumlah tenaga kerja pada sentra saudara 2 tahun terakhir ?
Tahun 2002 : orang
Tahun 2003 : orang
3. Apa saja jenis produk (barang) yang dihasilkan oleh sentra saudara ?
 1.
 2.
 3.
 4.
 5.

4. Berapa volume produk rata-rata perbulan ?

No.	Nama Barang	Satuan		
		Ton	Liter	Meter
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

5. Berapa omset penjualan dua tahun terakhir ?

No.	Nama Barang	Tahun 2002	Tahun 2003
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

6. Berapa jumlah nilai tambah (margin) 2 tahun terakhir ?

Tahun 2002 : Rp.

Tahun 2003 : Rp.

7. Dari mana sumber bahan baku produksi UKM dalam sentra saudara dan berapa persen (%) penggunaannya ?

a. Lokal : %

b. Regional : %

c. Import : %

8. Mana saja pasar yang menjadi sasaran produk yang dihasilkan oleh sentra dan berapa persen (%) ?

a. Lokal : %

b. Regional : %

c. Export : %

9. Dari mana sumber permodalan selama ini ?

a. Modal sendiri : %

b. Perbankan : %

c. Koperasi : %

d. BUMN : %

e. Lainnya (sebutkan) : -

-

10. Bagaimanakah prosentase klasifikasi teknologi yang digunakan dalam proses produksi UKM dalam sentra saudara ?

a. Sederhana : %

b. Madya : %

c. Tinggi : %

11. Apa bentuk jalinan kerjasama antar UKM pada sentra dan UKM dengan perusahaan diluar sentra ?

- Kerjasama pasar
- Kerjasama produk
- Kerjasama bahan baku
- Kerjasama lainnya (sebutkan) :
 -
 -
 -

12. Apa saja pelayanan yang diberikan oleh BDS terhadap sentra ?

- Pelatihan teknis, sebutkan :
 -
 -
 -
- Konsultasi, sebutkan :
 -
 -
 -
- Informasi pasar sasaran
- Informasi teknologi
- Informasi sumber bahan baku
- Lainnya, sebutkan :
 -
 -
 -

13. Sebutkan daftar nama-nama UKM yang menjadi anggota sentra saudara !

1. Nama :
- Alamat :
- Omset : Rp. per bulan
- Volume produk : ton/liter/liter per tahun
2. Nama :
- Alamat :
- Omset : Rp. per bulan
- Volume produk : ton/liter/liter per tahun
3. Nama :
- Alamat :
- Omset : Rp. per bulan
- Volume produk : ton/liter/liter per tahun
4. dst.

Model B : Responden Pengelola UKM**KUESIONER PENELITIAN****PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS)
TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH
(UKM) DI JAWA TIMUR**

Nomor Kuesioner :

Identitas Pewawancara

Hari Wawancara :

Tanggal Wawancara :

Jam Wawancara : Wib. s/d Wib.

Nama Pewawancara :

Data Responden

Nama UKM :

Nama Pemilik UKM :

Alamat UKM :

Kecamatan :

Kabupaten/Kota :

Pendidikan Terakhir : 1. \leq SLTP. 2. SLTA. 3. \geq SARJANA

Jenis Kelamin : 1. Laki-laki 2. Perempuan

Pertanyaan Penelitian**VARIABEL INDEPENDEN (X)****I. VARIABEL X₁ FAKTOR PERENCANAAN**

1. Apakah saudara pernah menerima layanan informasi dari BDS ?
 1. Ya. 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 2.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan 4.
2. Sebutkan jenis layanan informasi yang diberikan oleh BDS pada saudara !
 - a.
 - b.
 - c.
3. Menurut saudara, apakah layanan informasi yang diberikan BDS pada saudara bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?
 0. Sangat tidak bermanfaat
 1. Tidak bermanfaat
 2. Bermanfaat
 3. Sangat bermanfaat

4. Apakah saudara pernah berkonsultasi pada BDS ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 5.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan 8.
5. Sebutkan apa saja yang saudara konsultasikan pada BDS !
 - a.
 - b.
 - c.
6. Menurut saudara, bagaimana hasil konsultasi saudara pada BDS ?
 0. Sangat tidak memuaskan
 1. Tidak memuaskan
 2. Memuaskan
 3. Sangat memuaskan
7. Menurut saudara, apakah hasil konsultasi saudara pada BDS bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?
 0. Sangat tidak bermanfaat
 1. Tidak bermanfaat
 2. Bermanfaat
 3. Sangat bermanfaat
8. Apakah saudara pernah menerima bimbingan/pendampingan dari BDS ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkann ke pertanyaan 9.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan 11.
9. Dalam hal apa saudara dibimbing/didampingi oleh BDS ?
 - a.
 - b.
 - c.
10. Menurut saudara, apakah bimbingan/pendampingan yang dilakukan oleh BDS pada saudara bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?
 0. Sangat tidak bermanfaat
 1. Tidak bermanfaat
 2. Bermanfaat
 3. Sangat bermanfaat

11. Apakah saudara pernah menyusun Proposal Pengembangan Bisnis ?

1. Ya. 0. Tidak

- Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 12.

- Jika Tidak langsung ke pertanyaan item II.

12. Menurut saudara, apakah Proposal Pengembangan Bisnis tersebut bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?

0. Sangat tidak bermanfaat

1. Tidak bermanfaat

2. Bermanfaat

3. Sangat bermanfaat

II. VARIABEL X_2 FAKTOR PELAKSANAAN

1. Apakah saudara pernah mendapatkan pelatihan dari BDS ?

1. Ya. 0. Tidak

- Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 2.

- Jika Tidak langsung ke pertanyaan 4.

2. Sebutkan jenis pelatihan yang diberikan oleh BDS pada saudara !

a.

b.

c.

d.

3. Menurut saudara, apakah pelatihan yang diberikan BDS pada saudara bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?

0. Sangat tidak bermanfaat

1. Tidak bermanfaat

2. Bermanfaat

3. Sangat bermanfaat

4. Apakah saudara pernah difasilitasi oleh BDS untuk mengembangkan organisasi dan manajemen ?

1. Ya. 0. Tidak

- Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 5.

- Jika Tidak langsung ke pertanyaan 7.

5. Sebutkan jenis fasilitasi pengembangan organisasi dan manajemen yang diberikan oleh BDS pada saudara !

a.

b.

c.

d.

6. Menurut saudara, apakah fasilitasi pengembangan organisasi dan manajemen yang diberikan BDS tersebut bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?
 0. Sangat tidak bermanfaat
 1. Tidak bermanfaat
 2. Bermanfaat
 3. Sangat bermanfaat

7. Apakah saudara pernah difasilitasi oleh BDS untuk memperoleh permodalan ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 8.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan item III.

8. Menurut saudara, apakah fasilitasi tersebut sesuai dengan yang saudara harapkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

III. VARIABEL X_3 FAKTOR PENGEMBANGAN

1. Apakah saudara pernah mendapatkan layanan dari BDS untuk menyelenggarakan kontak bisnis ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 2.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan 3.

2. Menurut saudara, apakah bentuk layanan tersebut sesuai dengan yang saudara inginkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

3. Apakah saudara pernah difasilitasi oleh BDS untuk memperluas pasar ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 4.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan 5.

4. Menurut saudara, apakah bentuk fasilitasi tersebut sesuai dengan yang saudara inginkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

5. Apakah saudara pernah difasilitasi oleh BDS untuk mengembangkan teknologi ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 6.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan variabel Y.

6. Menurut saudara, apakah pengembangan teknologi tersebut dapat meningkatkan produksi usaha saudara ?
 0. Sangat tidak bermanfaat
 1. Tidak bermanfaat
 2. Bermanfaat
 3. Sangat bermanfaat

IV. VARIABEL X₄ FAKTOR MOTIVASI

1. Apakah hasil/keuntungan dari usaha saudara sudah sesuai dengan kebutuhan saudara ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

2. Menurut saudara, apakah hasil/keuntungan dari usaha saudara sudah sesuai dengan yang saudara inginkan?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

3. Menurut saudara, apakah hasil/keuntungan dari usaha saudara sudah sesuai dengan yang saudara kerjakan?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

4. Apakah saudara merasa aman dengan kelangsungan usaha saudara di masa yang akan datang?
 0. Sangat tidak aman
 1. Tidak aman
 2. Aman
 3. Sangat aman

5. Apakah jenis usaha saudara sudah sesuai dengan potensi/kemampuan yang saudara miliki?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

6. Apakah kondisi atau skala usaha saudara sudah sesuai dengan potensi/kemampuan yang saudara miliki?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

7. Menurut saudara, apakah kondisi atau skala usaha saudara sudah sesuai dengan yang saudara inginkan?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

8. Menurut perkiraan saudara, bagaimanakah kondisi (skala) usaha di masa yang akan datang yang saudara?
 0. Menurun / Lebih kecil
 1. Tetap
 2. Meningkatkan / Lebih besar
 3. Sangat meningkat / Sangat besar

9. Menurut saudara, bagaimanakah kondisi (skala) usaha di masa yang akan datang yang saudara inginkan?
 0. Menurun / Lebih kecil
 1. Tetap
 2. Meningkatkan / Lebih besar
 3. Sangat meningkat / Sangat besar

VARIABEL DEPENDEN (Y) KINERJA PENGELOLA UKM

1. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS modal usaha saudara meningkat ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat

2. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS modal usaha saudara sesuai dengan jumlah yang saudara harapkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

3. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS unit usaha saudara meningkat ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat

4. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS hasil produksi saudara meningkat ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat

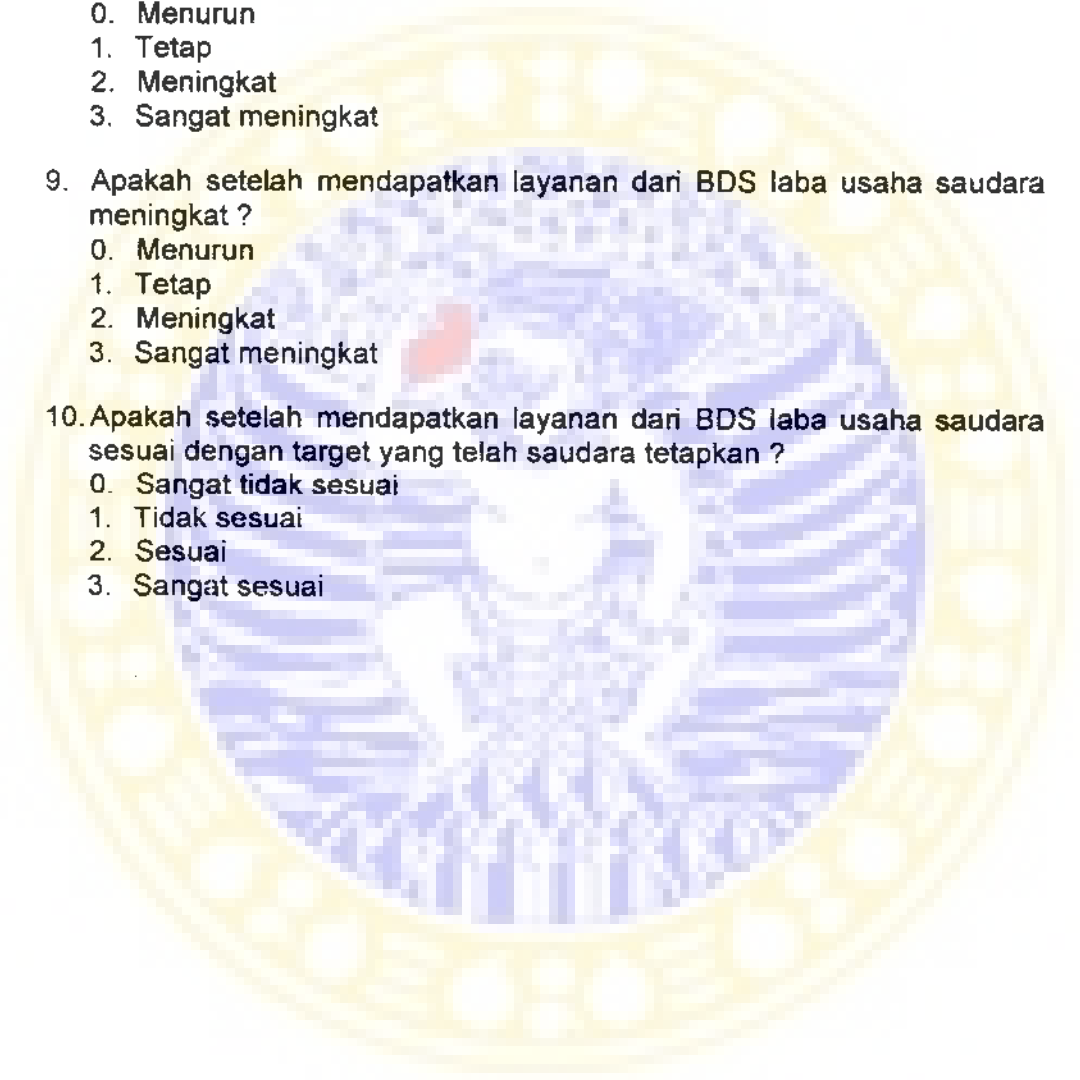
5. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS hasil produksi saudara sesuai dengan target yang telah saudara tetapkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

6. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS pasar sasaran produk saudara meningkat ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat

7. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS omset penjualan produk saudara meningkat ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

 8. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS hasil omset penjualan saudara sesuai dengan target yang telah saudara tetapkan ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat

 9. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS laba usaha saudara meningkat ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat

 10. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS laba usaha saudara sesuai dengan target yang telah saudara tetapkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai
- 

Lampiran 2. : Kuesioner Penelitian Setelah Uji Validitas, Reliabilitas dan Fisibilitas

Model A : Responden Lembaga BDS

KUESIONER PENELITIAN

**PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS)
TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH
(UKM) DI JAWA TIMUR**

Nomor Kuesioner :

Identitas Pewawancara

Hari Wawancara :
 Tanggal Wawancara :
 Jam Wawancara : Wib. s/d Wib.
 Nama Pewawancara :

Data Responden

Nama BDS :
 Nama Pengelola BDS :
 Alamat BDS :
 Kecamatan :
 Kabupaten/Kota :

Nama Sentra :
 Alamat Sentra :
 Kecamatan :
 Kabupaten/Kota :

Pertanyaan Penelitian

1. Dalam 2 tahun terakhir, berapa jumlah UKM yang menjadi anggota sentra saudara ?
 Tahun 2002 : Unit
 Tahun 2003 : Unit
2. Berapa jumlah tenaga kerja pada sentra saudara 2 tahun terakhir ?
 Tahun 2002 : orang
 Tahun 2003 : orang

3. Apa saja jenis produk (barang) yang dihasilkan oleh sentra saudara ?

1.
2.
3.
4.

4. Berapa volume produk rata-rata perbulan ?

No.	Nama Barang	Satuan		
		Ton	Liter	Meter
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				

5. Berapa omset penjualan dua tahun terakhir ?

No.	Nama Barang	Tahun 2002	Tahun 2003
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

6. Berapa jumlah nilai tambah (margin) 2 tahun terakhir ?

Tahun 2002 : Rp.

Tahun 2003 : Rp.

7. Dari mana sumber bahan baku produksi UKM dalam sentra saudara dan berapa persen (%) penggunaannya ?

- a. Lokal : %
- b. Regional : %
- c. Import : %

8. Mana saja pasar yang menjadi sasaran produk yang dihasilkan oleh sentra dan berapa persen (%) ?

- a. Lokal : %
- b. Regional : %
- c. Export : %

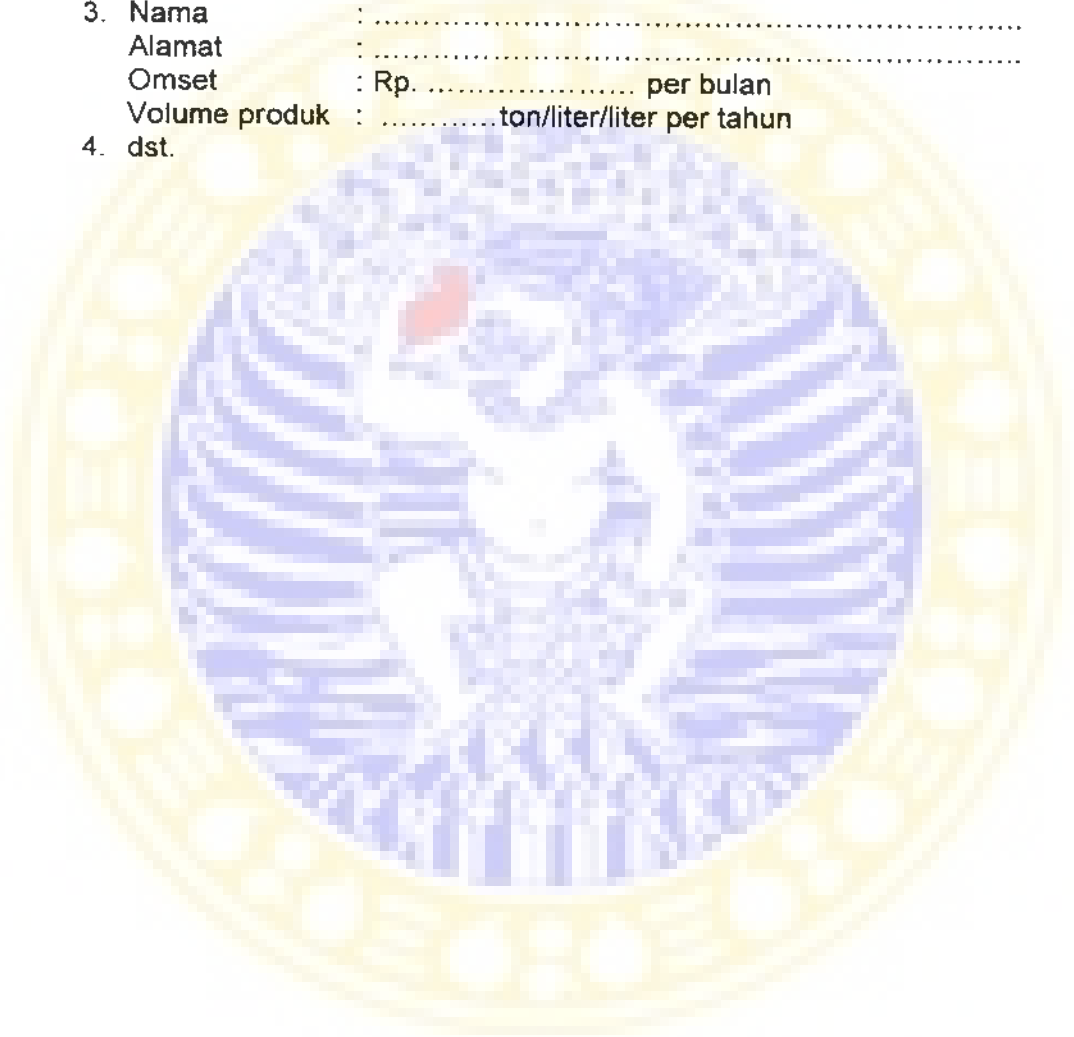
9. Dari mana sumber permodalan selama ini ?

- a. Modal sendiri : %
- b. Perbankan : %
- c. Koperasi : %
- d. BUMN : %
- e. Lainnya (sebutkan) : -

10. Bagaimanakah prosentase klasifikasi teknologi yang digunakan dalam proses produksi UKM dalam sentra saudara ?
- Sederhana : %
 - Madya : %
 - Tinggi : %
11. Apa bentuk jalinan kerjasama antar UKM pada sentra dan UKM dengan perusahaan diluar sentra ?
- Kerjasama pasar
 - Kerjasama produk
 - Kerjasama bahan baku
 - Kerjasama lainnya (sebutkan) :
 -
 -
 -
 -
 -
12. Apa saja pelayanan yang diberikan oleh BDS terhadap sentra ?
- Pelatihan teknis, sebutkan :
 -
 -
 -
 -
 -
 - Konsultasi, sebutkan :
 -
 -
 -
 -
 -
 - Informasi pasar sasaran
 - Informasi teknologi
 - Informasi sumber bahan baku
 - Lainnya, sebutkan :
 -
 -
 -
 -
 -

13. Sebutkan daftar nama-nama UKM yang menjadi anggota sentra saudara !

1. Nama :
Alamat :
Omset : Rp. per bulan
Volume produk :ton/liter/liter per tahun
2. Nama :
Alamat :
Omset : Rp. per bulan
Volume produk :ton/liter/liter per tahun
3. Nama :
Alamat :
Omset : Rp. per bulan
Volume produk :ton/liter/liter per tahun
4. dst.



Model B : Responden Pengelola UKM**KUESIONER PENELITIAN****PENGARUH PROGRAM *BUSINESS DEVELOPMENT SERVICES* (BDS)
TERHADAP KINERJA PENGELOLA USAHA KECIL MENENGAH
(UKM) DI JAWA TIMUR**

Nomor Kuesioner :

Identitas Pewawancara

Hari Wawancara :

Tanggal Wawancara :

Jam Wawancara : Wib. s/d Wib.

Nama Pewawancara :

Data Responden

Nama UKM :

Nama Pemilik UKM :

Alamat UKM :

Kecamatan :

Kabupaten/Kota :

Pendidikan Terakhir : 1. \leq SLTP. 2. SLTA. 3. \geq SARJANA

Jenis Kelamin : 1. Laki-laki 2. Perempuan

Pertanyaan Penelitian**VARIABEL INDEPENDEN (X)****I. VARIABEL X_1 FAKTOR PERENCANAAN**

1. Apakah saudara pernah menerima layanan informasi dari BDS ?
1. Ya. 0. Tidak
- Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 2.
- Jika Tidak langsung ke pertanyaan 4.
2. Sebutkan jenis layanan informasi yang diberikan oleh BDS pada saudara !
a.
b.
c.
3. Menurut saudara, apakah layanan informasi yang diberikan BDS pada saudara bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?
0. Sangat tidak bermanfaat
1. Tidak bermanfaat
2. Bermanfaat
3. Sangat bermanfaat

4. Apakah saudara pernah berkonsultasi pada BDS ?
 1. Ya. 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 5.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan 8.

5. Sebutkan apa saja yang saudara konsultasikan pada BDS !
 - a.
 - b.
 - c.

6. Menurut saudara, bagaimana hasil konsultasi saudara pada BDS ?
 0. Sangat tidak memuaskan
 1. Tidak memuaskan
 2. Memuaskan
 3. Sangat memuaskan

7. Menurut saudara, apakah hasil konsultasi saudara pada BDS bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?
 0. Sangat tidak bermanfaat
 1. Tidak bermanfaat
 2. Bermanfaat
 3. Sangat bermanfaat

8. Apakah saudara pernah menerima bimbingan/pendampingan dari BDS ?
 1. Ya. 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkann ke pertanyaan 9.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan 11.

9. Dalam hal apa saudara dibimbing/didampingi oleh BDS ?
 - a.
 - b.
 - c.

10. Menurut saudara, apakah bimbingan/pendampingan yang dilakukan oleh BDS pada saudara bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?
 0. Sangat tidak bermanfaat
 1. Tidak bermanfaat
 2. Bermanfaat
 3. Sangat bermanfaat

11. Apakah saudara pernah menyusun Proposal Pengembangan Bisnis ?
 1. Ya. 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 12.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan item II.

12. Menurut saudara, apakah Proposal Pengembangan Bisnis tersebut bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?

0. Sangat tidak bermanfaat
1. Tidak bermanfaat
2. Bermanfaat
3. Sangat bermanfaat

II. VARIABEL X_2 FAKTOR PELAKSANAAN

1. Apakah saudara pernah mendapatkan pelatihan dari BDS ?

1. Ya. 0. Tidak
- Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 2.
- Jika Tidak langsung ke pertanyaan 4.

2. Sebutkan jenis pelatihan yang diberikan oleh BDS pada saudara !

- a.
- b.
- c.
- d.

3. Menurut saudara, apakah pelatihan yang diberikan BDS pada saudara bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?

0. Sangat tidak bermanfaat
1. Tidak bermanfaat
2. Bermanfaat
3. Sangat bermanfaat

4. Apakah saudara pernah difasilitasi oleh BDS untuk mengembangkan organisasi dan manajemen ?

1. Ya. 0. Tidak
- Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 5.
- Jika Tidak langsung ke pertanyaan 7.

5. Sebutkan jenis fasilitasi pengembangan organisasi dan manajemen yang diberikan oleh BDS pada saudara !

- a.
- b.
- c.
- d.

6. Menurut saudara, apakah fasilitasi pengembangan organisasi dan manajemen yang diberikan BDS tersebut bermanfaat bagi peningkatan kinerja saudara ?

0. Sangat tidak bermanfaat
1. Tidak bermanfaat
2. Bermanfaat
3. Sangat bermanfaat

7. Apakah saudara pernah difasilitasi oleh BDS untuk memperoleh permodalan ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 8.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan item III.
8. Menurut saudara, apakah fasilitasi tersebut sesuai dengan yang saudara harapkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai

III. VARIABEL X_3 FAKTOR PENGEMBANGAN

1. Apakah saudara pernah mendapatkan layanan dari BDS untuk menyelenggarakan kontak bisnis ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 2.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan 3.
2. Menurut saudara, apakah bentuk layanan tersebut sesuai dengan yang saudara inginkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai
3. Apakah saudara pernah difasilitasi oleh BDS untuk memperluas pasar ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 4.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan 5.
4. Menurut saudara, apakah bentuk fasilitasi tersebut sesuai dengan yang saudara inginkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai
5. Apakah saudara pernah difasilitasi oleh BDS untuk mengembangkan teknologi ?
 1. Ya.
 0. Tidak
 - Jika Ya lanjutkan ke pertanyaan 6.
 - Jika Tidak langsung ke pertanyaan variabel Y.

6. Menurut saudara, apakah pengembangan teknologi tersebut dapat meningkatkan produksi usaha saudara ?
 0. Sangat tidak bermanfaat
 1. Tidak bermanfaat
 2. Bermanfaat
 3. Sangat bermanfaat

IV. VARIABEL X_4 FAKTOR MOTIVASI

1. Apakah hasil/keuntungan dari usaha saudara sudah sesuai dengan kebutuhan saudara ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai
2. Menurut saudara, apakah hasil/keuntungan dari usaha saudara sudah sesuai dengan yang saudara inginkan?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai
3. Menurut saudara, apakah hasil/keuntungan dari usaha saudara sudah sesuai dengan yang saudara kerjakan?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai
4. Apakah saudara merasa aman dengan kelangsungan usaha saudara di masa yang akan datang?
 0. Sangat tidak aman
 1. Tidak aman
 2. Aman
 3. Sangat aman
5. Menurut perkiraan saudara, bagaimanakah kondisi (skala) usaha di masa yang akan datang yang saudara?
 0. Menurun / Lebih kecil
 1. Tetap
 2. Meningkatkan / Lebih besar
 3. Sangat meningkat / Sangat besar

6. Menurut saudara, bagaimanakah kondisi (skala) usaha di masa yang akan datang yang saudara inginkan?
0. Menurun / Lebih kecil
 1. Tetap
 2. Meningkatkan / Lebih besar
 3. Sangat meningkat / Sangat besar

VARIABEL DEPENDEN (Y) KINERJA PENGELOLA UKM

1. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS modal usaha saudara meningkat ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat
2. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS modal usaha saudara sesuai dengan jumlah yang saudara harapkan ?
 0. Sangat tidak sesuai
 1. Tidak sesuai
 2. Sesuai
 3. Sangat sesuai
3. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS unit usaha saudara meningkat ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat
4. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS hasil produksi saudara meningkat ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat
5. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS pasar sasaran produk saudara meningkat ?
 0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat

6. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS hasil omset penjualan saudara sesuai dengan target yang telah saudara tetapkan ?
0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat
7. Apakah setelah mendapatkan layanan dari BDS laba usaha saudara meningkat ?
0. Menurun
 1. Tetap
 2. Meningkatkan
 3. Sangat meningkat



Lampiran 3 : Uji Validitas Instrumen

Correlations

		X1_1	X1_2	X1_3	X1_4
X1_1	Pearson Correlation	1	,312	,314	,250
	Sig. (2-tailed)		,128	,126	,263
	N	30	25	25	22
X1_2	Pearson Correlation	,312	1	,701**	,263
	Sig. (2-tailed)	,128		,000	,292
	N	25	25	25	18
X1_3	Pearson Correlation	,314	,701**	1	,381
	Sig. (2-tailed)	,126	,000		,118
	N	25	25	25	18
X1_4	Pearson Correlation	,250	,263	,381	1
	Sig. (2-tailed)	,263	,292	,118	
	N	22	18	18	22
X1_5	Pearson Correlation	-,258	,461	,223	,218
	Sig. (2-tailed)	,417	,212	,564	,573
	N	12	9	9	9
X2_1	Pearson Correlation	,496*	,058	,066	,093
	Sig. (2-tailed)	,014	,814	,787	,713
	N	24	19	19	18
X2_2	Pearson Correlation	,139	-,131	,101	-,102
	Sig. (2-tailed)	,518	,594	,680	,678
	N	24	19	19	19
X2_3	Pearson Correlation	-,020	,064	-,062	,120
	Sig. (2-tailed)	,916	,765	,775	,605
	N	29	24	24	21
X3_1	Pearson Correlation	,114	,000	,000	-,337
	Sig. (2-tailed)	,653	1,000	1,000	,238
	N	18	15	15	14
X3_2	Pearson Correlation	,346	,125	,250	,134
	Sig. (2-tailed)	,189	,699	,433	,695
	N	16	12	12	11
X3_3	Pearson Correlation	1,000**	1,000**	1,000**	1,000**
	Sig. (2-tailed)				
	N	3	3	3	2
X4_1	Pearson Correlation	,330	,261	,474*	,505*
	Sig. (2-tailed)	,075	,208	,017	,017
	N	30	25	25	22
X4_2	Pearson Correlation	,097	,300	,330	,177
	Sig. (2-tailed)	,609	,144	,108	,429
	N	30	25	25	22
X4_3	Pearson Correlation	,409*	,371	,448*	200
	Sig. (2-tailed)	,025	,067	,025	,372
	N	30	25	25	22
X4_4	Pearson Correlation	,395*	,088	,208	,350
	Sig. (2-tailed)	,031	,677	,318	,111
	N	30	25	25	22
X4_5	Pearson Correlation	,652**	,241	,331	,169
	Sig. (2-tailed)	,000	,245	,106	,451
	N	30	25	25	22
X4_6	Pearson Correlation	,399*	,040	,009	,212
	Sig. (2-tailed)	,029	,849	,967	,343
	N	30	25	25	22

Correlations

		X1_1	X1_2	X1_3	X1_4
X4_7	Pearson Correlation	,283	,208	,111	,101
	Sig. (2-tailed)	,129	,317	,598	,655
	N	30	25	25	22
X4_8	Pearson Correlation	-,171	,254	,295	,243
	Sig. (2-tailed)	,367	,220	,152	,275
	N	30	25	25	22
X4_9	Pearson Correlation	,128	,173	,268	,025
	Sig. (2-tailed)	,501	,408	,195	,912
	N	30	25	25	22
Y_1	Pearson Correlation	,134	,129	,302	,268
	Sig. (2-tailed)	,480	,538	,142	,228
	N	30	25	25	22
Y_2	Pearson Correlation	,174	,062	-,024	,231
	Sig. (2-tailed)	,358	,767	,908	,301
	N	30	25	25	22
Y_3	Pearson Correlation	,120	,312	,437*	-,132
	Sig. (2-tailed)	,526	,128	,029	,557
	N	30	25	25	22
Y_4	Pearson Correlation	,000	,323	,531**	-,297
	Sig. (2-tailed)	1,000	,116	,006	,179
	N	30	25	25	22
Y_5	Pearson Correlation	,037	-,236	-,365	,250
	Sig. (2-tailed)	,848	,257	,073	,262
	N	30	25	25	22
Y_6	Pearson Correlation	-,389*	,337	,521**	-,061
	Sig. (2-tailed)	,034	,100	,008	,787
	N	30	25	25	22
Y_7	Pearson Correlation	,044	,382	,455*	-,132
	Sig. (2-tailed)	,817	,060	,022	,557
	N	30	25	25	22
Y_8	Pearson Correlation	-,098	,192	,521**	-,061
	Sig. (2-tailed)	,605	,359	,008	,787
	N	30	25	25	22
Y_9	Pearson Correlation	,079	,389	,501*	,271
	Sig. (2-tailed)	,679	,055	,011	,222
	N	30	25	25	22
Y_10	Pearson Correlation	-,313	,307	,247	,600**
	Sig. (2-tailed)	,092	,136	,234	,003
	N	30	25	25	22
TOT_SKOR	Pearson Correlation	,370*	,490*	,576**	,394
	Sig. (2-tailed)	,044	,013	,003	,070
	N	30	25	25	22

		X1_5	X2_1	X2_2	X2_3
X1_1	Pearson Correlation	-,258	,496*	,139	-,020
	Sig. (2-tailed)	,417	,014	,518	,916
	N	12	24	24	29
X1_2	Pearson Correlation	,461	,058	-,131	,064
	Sig. (2-tailed)	,212	,814	,594	,765
	N	9	19	19	24
X1_3	Pearson Correlation	,223	,066	,101	-,062
	Sig. (2-tailed)	,564	,787	,680	,775
	N	9	19	19	24
X1_4	Pearson Correlation	,218	,093	-,102	,120
	Sig. (2-tailed)	,573	,713	,678	,605
	N	9	18	19	21
X1_5	Pearson Correlation	1	,043	,395	,520
	Sig. (2-tailed)	,	,919	,258	,083
	N	12	8	10	12
X2_1	Pearson Correlation	,043	1	,301	-,050
	Sig. (2-tailed)	,919	,	,173	,821
	N	8	24	22	23
X2_2	Pearson Correlation	,395	,301	1	-,219
	Sig. (2-tailed)	,258	,173	,	,315
	N	10	22	24	23
X2_3	Pearson Correlation	,520	-,050	-,219	1
	Sig. (2-tailed)	,083	,821	,315	,
	N	12	23	23	29
X3_1	Pearson Correlation	-,218	,067	,645**	-,212
	Sig. (2-tailed)	,604	,806	,009	,399
	N	8	16	15	18
X3_2	Pearson Correlation	,064	,243	,386	-,228
	Sig. (2-tailed)	,852	,448	,193	,413
	N	11	12	13	15
X3_3	Pearson Correlation	-1,000**	,500	-,500	-,500
	Sig. (2-tailed)	,	,667	,667	,667
	N	2	3	3	3
X4_1	Pearson Correlation	,137	,166	,431*	-,166
	Sig. (2-tailed)	,672	,438	,036	,389
	N	12	24	24	29
X4_2	Pearson Correlation	,013	-,063	,287	-,288
	Sig. (2-tailed)	,969	,771	,174	,129
	N	12	24	24	29
X4_3	Pearson Correlation	,137	,433*	,052	-,013
	Sig. (2-tailed)	,672	,035	,808	,948
	N	12	24	24	29
X4_4	Pearson Correlation	,164	,245	,314	,121
	Sig. (2-tailed)	,610	,248	,135	,533
	N	12	24	24	29
X4_5	Pearson Correlation	-,137	,217	-,087	,277
	Sig. (2-tailed)	,672	,308	,685	,146
	N	12	24	24	29
X4_6	Pearson Correlation	-,063	,436*	,000	,231
	Sig. (2-tailed)	,846	,033	1,000	,227
	N	12	24	24	29

Correlations

		X1 5	X2 1	X2 2	X2 3
X4_7	Pearson Correlation	,164	-,082	-,090	-,071
	Sig. (2-tailed)	,611	,703	,676	,712
	N	12	24	24	29
X4_8	Pearson Correlation	,726**	,162	,406*	-,210
	Sig. (2-tailed)	,008	,450	,049	,275
	N	12	24	24	29
X4_9	Pearson Correlation	,726**	,042	,295	-,009
	Sig. (2-tailed)	,008	,846	,162	,963
	N	12	24	24	29
Y_1	Pearson Correlation	,474	,000	,242	,268
	Sig. (2-tailed)	,120	1,000	,255	,160
	N	12	24	24	29
Y_2	Pearson Correlation	,617*	-,050	,099	,669**
	Sig. (2-tailed)	,033	,818	,645	,000
	N	12	24	24	29
Y_3	Pearson Correlation	,212	,453*	,506*	-,219
	Sig. (2-tailed)	,507	,026	,012	,253
	N	12	24	24	29
Y_4	Pearson Correlation	,279	,232	,442*	-,357
	Sig. (2-tailed)	,380	,275	,030	,058
	N	12	24	24	29
Y_5	Pearson Correlation	-,088	-,243	,096	,056
	Sig. (2-tailed)	,785	,253	,655	,772
	N	12	24	24	29
Y_6	Pearson Correlation	,409	-,333	,458*	-,246
	Sig. (2-tailed)	,187	,112	,024	,198
	N	12	24	24	29
Y_7	Pearson Correlation	-,068	-,175	,355	-,388*
	Sig. (2-tailed)	,833	,415	,089	,037
	N	12	24	24	29
Y_8	Pearson Correlation	,290	-,159	,449*	-,220
	Sig. (2-tailed)	,360	,458	,028	,251
	N	12	24	24	29
Y_9	Pearson Correlation	,726**	,007	,478*	-,229
	Sig. (2-tailed)	,008	,973	,018	,231
	N	12	24	24	29
Y_10	Pearson Correlation	,409	-,482*	-,067	-,064
	Sig. (2-tailed)	,187	,017	,754	,741
	N	12	24	24	29
TOT_SKOR	Pearson Correlation	,563	,330	,547**	,151
	Sig. (2-tailed)	,057	,115	,006	,433
	N	12	24	24	29

ADLN - PerCorrelations

		X3_1	X3_2	X3_3	X4_1
X1_1	Pearson Correlation	,114	,346	1,000**	,330
	Sig. (2-tailed)	,653	,189	,	,075
	N	18	16	3	30
X1_2	Pearson Correlation	,000	,125	1,000**	,261
	Sig. (2-tailed)	1,000	,699	,	,208
	N	15	12	3	25
X1_3	Pearson Correlation	,000	,250	1,000**	,474*
	Sig. (2-tailed)	1,000	,433	,	,017
	N	15	12	3	25
X1_4	Pearson Correlation	-,337	,134	1,000**	,505*
	Sig. (2-tailed)	,238	,695	,	,017
	N	14	11	2	22
X1_5	Pearson Correlation	-,218	,064	-1,000**	,137
	Sig. (2-tailed)	,604	,852	,	,672
	N	8	11	2	12
X2_1	Pearson Correlation	,067	,243	,500	,166
	Sig. (2-tailed)	,806	,448	,667	,438
	N	16	12	3	24
X2_2	Pearson Correlation	,645**	,386	-,500	,431*
	Sig. (2-tailed)	,009	,193	,667	,036
	N	15	13	3	24
X2_3	Pearson Correlation	-,212	-,228	-,500	-,166
	Sig. (2-tailed)	,399	,413	,667	,389
	N	18	15	3	29
X3_1	Pearson Correlation	1	,671*	^a	,038
	Sig. (2-tailed)	,	,024	,	,881
	N	18	11	3	18
X3_2	Pearson Correlation	,671*	1	1,000**	,232
	Sig. (2-tailed)	,024	,	,	,388
	N	11	16	3	16
X3_3	Pearson Correlation	^a	1,000**	1	1,000**
	Sig. (2-tailed)	,	,	,	,
	N	3	3	3	3
X4_1	Pearson Correlation	,038	,232	1,000**	1
	Sig. (2-tailed)	,881	,388	,	,
	N	18	16	3	30
X4_2	Pearson Correlation	,204	,423	1,000**	,696**
	Sig. (2-tailed)	,417	,103	,	,000
	N	18	16	3	30
X4_3	Pearson Correlation	,172	,447	1,000**	,566**
	Sig. (2-tailed)	,494	,082	,	,001
	N	18	16	3	30
X4_4	Pearson Correlation	,119	,178	,500	,595**
	Sig. (2-tailed)	,639	,509	,667	,001
	N	18	16	3	30
X4_5	Pearson Correlation	,169	,149	1,000**	,257
	Sig. (2-tailed)	,503	,582	,	,170
	N	18	16	3	30
X4_6	Pearson Correlation	,152	,145	,500	,330
	Sig. (2-tailed)	,546	,591	,667	,075
	N	18	16	3	30

Correlations

		X3_1	X3_2	X3_3	X4_1
X4_7	Pearson Correlation	,456	,556*	,866	,169
	Sig. (2-tailed)	,057	,025	,333	,372
	N	18	16	3	30
X4_8	Pearson Correlation	,081	,293	, ^a	,268
	Sig. (2-tailed)	,751	,271	,	,153
	N	18	16	3	30
X4_9	Pearson Correlation	,269	,447	, ^a	,143
	Sig. (2-tailed)	,281	,082	,	,450
	N	18	16	3	30
Y_1	Pearson Correlation	,193	,467	,500	,009
	Sig. (2-tailed)	,442	,068	,667	,961
	N	18	16	3	30
Y_2	Pearson Correlation	,284	,548*	1,000**	,096
	Sig. (2-tailed)	,253	,028	,	,616
	N	18	16	3	30
Y_3	Pearson Correlation	,403	,600*	, ^a	,355
	Sig. (2-tailed)	,097	,014	,	,054
	N	18	16	3	30
Y_4	Pearson Correlation	,443	,372	, ^a	,143
	Sig. (2-tailed)	,065	,156	,	,450
	N	18	16	3	30
Y_5	Pearson Correlation	,169	,415	,000	,183
	Sig. (2-tailed)	,502	,110	1,000	,334
	N	18	16	3	30
Y_6	Pearson Correlation	,342	,244	, ^a	,365*
	Sig. (2-tailed)	,165	,363	,	,047
	N	18	16	3	30
Y_7	Pearson Correlation	,269	,346	1,000**	,498**
	Sig. (2-tailed)	,281	,189	,	,005
	N	18	16	3	30
Y_8	Pearson Correlation	,714**	,333	, ^a	,373*
	Sig. (2-tailed)	,001	,207	,	,043
	N	18	16	3	30
Y_9	Pearson Correlation	,304	,372	, ^a	,476**
	Sig. (2-tailed)	,220	,156	,	,008
	N	18	16	3	30
Y_10	Pearson Correlation	,021	,132	,500	,376*
	Sig. (2-tailed)	,934	,625	,667	,040
	N	18	16	3	30
TOT_SKOR	Pearson Correlation	,506*	,664**	,882	,635**
	Sig. (2-tailed)	,032	,005	,312	,000
	N	18	16	3	30

ADLN - Perpetual Fair
Correlations

		X4_2	X4_3	X4_4	X4_5
X1_1	Pearson Correlation	,097	,409*	,395*	,652**
	Sig. (2-tailed)	,609	,025	,031	,000
	N	30	30	30	30
X1_2	Pearson Correlation	,300	,371	,088	,241
	Sig. (2-tailed)	,144	,067	,677	,245
	N	25	25	25	25
X1_3	Pearson Correlation	,330	,448*	,208	,331
	Sig. (2-tailed)	,108	,025	,318	,106
	N	25	25	25	25
X1_4	Pearson Correlation	,177	,200	,350	,169
	Sig. (2-tailed)	,429	,372	,111	,451
	N	22	22	22	22
X1_5	Pearson Correlation	,013	,137	,164	-,137
	Sig. (2-tailed)	,969	,672	,610	,672
	N	12	12	12	12
X2_1	Pearson Correlation	-,063	,433*	,245	,217
	Sig. (2-tailed)	,771	,035	,248	,308
	N	24	24	24	24
X2_2	Pearson Correlation	,287	,052	,314	-,087
	Sig. (2-tailed)	,174	,808	,135	,685
	N	24	24	24	24
X2_3	Pearson Correlation	-,288	-,013	,121	,277
	Sig. (2-tailed)	,129	,948	,533	,146
	N	29	29	29	29
X3_1	Pearson Correlation	,204	,172	,119	,169
	Sig. (2-tailed)	,417	,494	,639	,503
	N	18	18	18	18
X3_2	Pearson Correlation	,423	,447	,178	,149
	Sig. (2-tailed)	,103	,082	,509	,582
	N	16	16	16	16
X3_3	Pearson Correlation	1,000**	1,000**	,500	1,000**
	Sig. (2-tailed)	,	,	,667	,
	N	3	3	3	3
X4_1	Pearson Correlation	,696**	,566**	,595**	,257
	Sig. (2-tailed)	,000	,001	,001	,170
	N	30	30	30	30
X4_2	Pearson Correlation	1	,434*	,241	,108
	Sig. (2-tailed)	,	,017	,199	,570
	N	30	30	30	30
X4_3	Pearson Correlation	,434*	1	,617**	,271
	Sig. (2-tailed)	,017	,	,000	,147
	N	30	30	30	30
X4_4	Pearson Correlation	,241	,617**	1	,312
	Sig. (2-tailed)	,199	,000	,	,093
	N	30	30	30	30
X4_5	Pearson Correlation	,108	,271	,312	1
	Sig. (2-tailed)	,570	,147	,093	,
	N	30	30	30	30
X4_6	Pearson Correlation	,282	,194	,341	,497**
	Sig. (2-tailed)	,132	,304	,065	,005
	N	30	30	30	30

Correlations

		X4_2	X4_3	X4_4	X4_5
X4_7	Pearson Correlation	,158	-,076	,005	,465**
	Sig. (2-tailed)	,403	,690	,980	,010
	N	30	30	30	30
X4_8	Pearson Correlation	,191	,334	-,008	-,274
	Sig. (2-tailed)	,312	,071	,967	,143
	N	30	30	30	30
X4_9	Pearson Correlation	,114	,211	,246	,094
	Sig. (2-tailed)	,548	,263	,190	,619
	N	30	30	30	30
Y_1	Pearson Correlation	-,050	,033	,129	,298
	Sig. (2-tailed)	,793	,862	,496	,110
	N	30	30	30	30
Y_2	Pearson Correlation	,177	,076	,113	,445*
	Sig. (2-tailed)	,350	,691	,551	,014
	N	30	30	30	30
Y_3	Pearson Correlation	,162	,418*	,199	,000
	Sig. (2-tailed)	,394	,022	,292	1,000
	N	30	30	30	30
Y_4	Pearson Correlation	,114	,337	,141	-,189
	Sig. (2-tailed)	,548	,068	,458	,317
	N	30	30	30	30
Y_5	Pearson Correlation	,205	-,233	,187	,115
	Sig. (2-tailed)	,278	,216	,323	,544
	N	30	30	30	30
Y_6	Pearson Correlation	,380*	,124	,027	-,279
	Sig. (2-tailed)	,038	,512	,888	,136
	N	30	30	30	30
Y_7	Pearson Correlation	,542**	,484**	,133	-,106
	Sig. (2-tailed)	,002	,007	,482	,577
	N	30	30	30	30
Y_8	Pearson Correlation	,330	,219	,142	-,082
	Sig. (2-tailed)	,075	,245	,454	,667
	N	30	30	30	30
Y_9	Pearson Correlation	,294	,508**	,239	-,117
	Sig. (2-tailed)	,115	,004	,204	,539
	N	30	30	30	30
Y_10	Pearson Correlation	,481**	,197	,102	-,224
	Sig. (2-tailed)	,007	,297	,590	,233
	N	30	30	30	30
TOT_SKOR	Pearson Correlation	,450*	,531**	,503**	,340
	Sig. (2-tailed)	,013	,003	,005	,066
	N	30	30	30	30

ADLN - Peer Correlations

		X4 6	X4 7	X4 8	X4 9
X1_1	Pearson Correlation	,399*	,283	-,171	,128
	Sig. (2-tailed)	,029	,129	,367	,501
	N	30	30	30	30
X1_2	Pearson Correlation	,040	,208	,254	,173
	Sig. (2-tailed)	,849	,317	,220	,408
	N	25	25	25	25
X1_3	Pearson Correlation	,009	,111	,295	,268
	Sig. (2-tailed)	,967	,598	,152	,195
	N	25	25	25	25
X1_4	Pearson Correlation	,212	,101	,243	,025
	Sig. (2-tailed)	,343	,655	,275	,912
	N	22	22	22	22
X1_5	Pearson Correlation	-,063	,164	,726**	,726**
	Sig. (2-tailed)	,846	,611	,008	,008
	N	12	12	12	12
X2_1	Pearson Correlation	,436*	-,082	,162	,042
	Sig. (2-tailed)	,033	,703	,450	,846
	N	24	24	24	24
X2_2	Pearson Correlation	,000	-,090	,406*	,295
	Sig. (2-tailed)	1,000	,676	,049	,162
	N	24	24	24	24
X2_3	Pearson Correlation	,231	-,071	-,210	-,009
	Sig. (2-tailed)	,227	,712	,275	,963
	N	29	29	29	29
X3_1	Pearson Correlation	,152	,456	,081	,269
	Sig. (2-tailed)	,546	,057	,751	,281
	N	18	18	18	18
X3_2	Pearson Correlation	,145	,556*	,293	,447
	Sig. (2-tailed)	,591	,025	,271	,082
	N	16	16	16	16
X3_3	Pearson Correlation	,500	,866	^a	^a
	Sig. (2-tailed)	,667	,333	,	,
	N	3	3	3	3
X4_1	Pearson Correlation	,330	,169	,268	,143
	Sig. (2-tailed)	,075	,372	,153	,450
	N	30	30	30	30
X4_2	Pearson Correlation	,282	,158	,191	,114
	Sig. (2-tailed)	,132	,403	,312	,548
	N	30	30	30	30
X4_3	Pearson Correlation	,194	-,076	,334	,211
	Sig. (2-tailed)	,304	,690	,071	,263
	N	30	30	30	30
X4_4	Pearson Correlation	,341	,005	-,008	,246
	Sig. (2-tailed)	,065	,980	,967	,190
	N	30	30	30	30
X4_5	Pearson Correlation	,497**	,465**	-,274	,094
	Sig. (2-tailed)	,005	,010	,143	,619
	N	30	30	30	30
X4_6	Pearson Correlation	1	,439*	-,293	-,164
	Sig. (2-tailed)	,	,015	,116	,385
	N	30	30	30	30

		X4_6	X4_7	X4_8	X4_9
X4_7	Pearson Correlation	,439*	1	-,100	,035
	Sig. (2-tailed)	,015	,	,597	,856
	N	30	30	30	30
X4_8	Pearson Correlation	-,293	-,100	1	,446*
	Sig. (2-tailed)	,116	,597	,	,014
	N	30	30	30	30
X4_9	Pearson Correlation	-,164	,035	,446*	1
	Sig. (2-tailed)	,385	,856	,014	,
	N	30	30	30	30
Y_1	Pearson Correlation	,086	,018	,044	,000
	Sig. (2-tailed)	,650	,924	,818	1,000
	N	30	30	30	30
Y_2	Pearson Correlation	,341	,357	-,107	,062
	Sig. (2-tailed)	,065	,053	,573	,745
	N	30	30	30	30
Y_3	Pearson Correlation	,000	-,098	,552**	,424*
	Sig. (2-tailed)	1,000	,606	,002	,019
	N	30	30	30	30
Y_4	Pearson Correlation	-,288	-,277	,446*	,400*
	Sig. (2-tailed)	,123	,138	,014	,029
	N	30	30	30	30
Y_5	Pearson Correlation	,348	,378*	-,308	-,072
	Sig. (2-tailed)	,060	,040	,098	,707
	N	30	30	30	30
Y_6	Pearson Correlation	-,407*	-,053	,482**	,190
	Sig. (2-tailed)	,026	,782	,007	,314
	N	30	30	30	30
Y_7	Pearson Correlation	-,220	,006	,495**	,043
	Sig. (2-tailed)	,243	,975	,005	,821
	N	30	30	30	30
Y_8	Pearson Correlation	-,142	,120	,290	,289
	Sig. (2-tailed)	,453	,527	,121	,122
	N	30	30	30	30
Y_9	Pearson Correlation	-,330	-,150	,671**	,309
	Sig. (2-tailed)	,075	,430	,000	,097
	N	30	30	30	30
Y_10	Pearson Correlation	-,044	,117	,260	-,191
	Sig. (2-tailed)	,817	,539	,165	,311
	N	30	30	30	30
TOT_SKOR	Pearson Correlation	,328	,276	,383*	,405*
	Sig. (2-tailed)	,077	,140	,036	,026
	N	30	30	30	30

Correlations

		Y 1	Y 2	Y 3	Y 4
X1_1	Pearson Correlation	,134	,174	,120	,000
	Sig. (2-tailed)	,480	,358	,526	1,000
	N	30	30	30	30
X1_2	Pearson Correlation	,129	,062	,312	,323
	Sig. (2-tailed)	,538	,767	,128	,116
	N	25	25	25	25
X1_3	Pearson Correlation	,302	-,024	,437*	,531**
	Sig. (2-tailed)	,142	,908	,029	,006
	N	25	25	25	25
X1_4	Pearson Correlation	,268	,231	-,132	-,297
	Sig. (2-tailed)	,228	,301	,557	,179
	N	22	22	22	22
X1_5	Pearson Correlation	,474	,617*	,212	,279
	Sig. (2-tailed)	,120	,033	,507	,380
	N	12	12	12	12
X2_1	Pearson Correlation	,000	-,050	,453*	,232
	Sig. (2-tailed)	1,000	,818	,026	,275
	N	24	24	24	24
X2_2	Pearson Correlation	,242	,099	,506*	,442*
	Sig. (2-tailed)	,255	,645	,012	,030
	N	24	24	24	24
X2_3	Pearson Correlation	,268	,669**	-,219	-,357
	Sig. (2-tailed)	,160	,000	,253	,058
	N	29	29	29	29
X3_1	Pearson Correlation	,193	,284	,403	,443
	Sig. (2-tailed)	,442	,253	,097	,065
	N	18	18	18	18
X3_2	Pearson Correlation	,467	,548*	,600*	,372
	Sig. (2-tailed)	,068	,028	,014	,156
	N	16	16	16	16
X3_3	Pearson Correlation	,500	1,000**	a	a
	Sig. (2-tailed)	,667	,	,	,
	N	3	3	3	3
X4_1	Pearson Correlation	,009	,096	,355	,143
	Sig. (2-tailed)	,961	,616	,054	,450
	N	30	30	30	30
X4_2	Pearson Correlation	-,050	,177	,162	,114
	Sig. (2-tailed)	,793	,350	,394	,548
	N	30	30	30	30
X4_3	Pearson Correlation	,033	,076	,418*	,337
	Sig. (2-tailed)	,862	,691	,022	,068
	N	30	30	30	30
X4_4	Pearson Correlation	,129	,113	,199	,141
	Sig. (2-tailed)	,496	,551	,292	,458
	N	30	30	30	30
X4_5	Pearson Correlation	,298	,445*	,000	-,189
	Sig. (2-tailed)	,110	,014	1,000	,317
	N	30	30	30	30
X4_6	Pearson Correlation	,086	,341	,000	-,288
	Sig. (2-tailed)	,650	,065	1,000	,123
	N	30	30	30	30

		Y 1	Y 2	Y 3	Y 4
X4_7	Pearson Correlation	,018	,357	-,098	-,277
	Sig. (2-tailed)	,924	,053	,606	,138
	N	30	30	30	30
X4_8	Pearson Correlation	,044	-,107	,552**	,446*
	Sig. (2-tailed)	,818	,573	,002	,014
	N	30	30	30	30
X4_9	Pearson Correlation	,000	,062	,424*	,400*
	Sig. (2-tailed)	1,000	,745	,019	,029
	N	30	30	30	30
Y_1	Pearson Correlation	1	,464**	,186	,263
	Sig. (2-tailed)	,	,010	,326	,161
	N	30	30	30	30
Y_2	Pearson Correlation	,464**	1	-,131	-,403*
	Sig. (2-tailed)	,010	,	,489	,027
	N	30	30	30	30
Y_3	Pearson Correlation	,186	-,131	1	,707**
	Sig. (2-tailed)	,326	,489	,	,000
	N	30	30	30	30
Y_4	Pearson Correlation	,263	-,403*	,707**	1
	Sig. (2-tailed)	,161	,027	,000	,
	N	30	30	30	30
Y_5	Pearson Correlation	,179	,482**	-,152	-,394*
	Sig. (2-tailed)	,344	,007	,422	,031
	N	30	30	30	30
Y_6	Pearson Correlation	,162	-,032	,471**	,476**
	Sig. (2-tailed)	,391	,865	,009	,008
	N	30	30	30	30
Y_7	Pearson Correlation	-,011	-,061	,427*	,431*
	Sig. (2-tailed)	,953	,747	,019	,017
	N	30	30	30	30
Y_8	Pearson Correlation	,025	-,072	,408*	,433*
	Sig. (2-tailed)	,895	,707	,025	,017
	N	30	30	30	30
Y_9	Pearson Correlation	,284	-,086	,509**	,617*
	Sig. (2-tailed)	,129	,651	,004	,000
	N	30	30	30	30
Y_10	Pearson Correlation	-,070	,116	-,162	-,191
	Sig. (2-tailed)	,712	,541	,391	,311
	N	30	30	30	30
TOT_SKOR	Pearson Correlation	,479**	,429*	,589**	,414*
	Sig. (2-tailed)	,007	,018	,001	,023
	N	30	30	30	30

		Y 5	Y 6	Y 7	Y 8
X1_1	Pearson Correlation	,037	-,389*	,044	-,098
	Sig. (2-tailed)	,848	,034	,817	,605
	N	30	30	30	30
X1_2	Pearson Correlation	-,236	,337	,382	,192
	Sig. (2-tailed)	,257	,100	,060	,359
	N	25	25	25	25
X1_3	Pearson Correlation	-,365	,521**	,455*	,521**
	Sig. (2-tailed)	,073	,008	,022	,008
	N	25	25	25	25
X1_4	Pearson Correlation	,250	-,061	-,132	-,061
	Sig. (2-tailed)	,262	,787	,557	,787
	N	22	22	22	22
X1_5	Pearson Correlation	-,088	,409	-,068	,290
	Sig. (2-tailed)	,785	,187	,833	,360
	N	12	12	12	12
X2_1	Pearson Correlation	-,243	-,333	-,175	-,159
	Sig. (2-tailed)	,253	,112	,415	,458
	N	24	24	24	24
X2_2	Pearson Correlation	,096	,458*	,355	,449*
	Sig. (2-tailed)	,655	,024	,089	,028
	N	24	24	24	24
X2_3	Pearson Correlation	,056	-,246	-,388*	-,220
	Sig. (2-tailed)	,772	,198	,037	,251
	N	29	29	29	29
X3_1	Pearson Correlation	,169	,342	,269	,714**
	Sig. (2-tailed)	,502	,165	,281	,001
	N	18	18	18	18
X3_2	Pearson Correlation	,415	,244	,346	,333
	Sig. (2-tailed)	,110	,363	,189	,207
	N	16	16	16	16
X3_3	Pearson Correlation	,000	, ^a	1,000**	, ^a
	Sig. (2-tailed)	1,000			
	N	3	3	3	3
X4_1	Pearson Correlation	,183	,365*	,498**	,373*
	Sig. (2-tailed)	,334	,047	,005	,043
	N	30	30	30	30
X4_2	Pearson Correlation	,205	,380*	,542**	,330
	Sig. (2-tailed)	,278	,038	,002	,075
	N	30	30	30	30
X4_3	Pearson Correlation	-,233	,124	,484**	,219
	Sig. (2-tailed)	,216	,512	,007	,245
	N	30	30	30	30
X4_4	Pearson Correlation	,187	,027	,133	,142
	Sig. (2-tailed)	,323	,888	,482	,454
	N	30	30	30	30
X4_5	Pearson Correlation	,115	-,279	-,106	-,082
	Sig. (2-tailed)	,544	,136	,577	,667
	N	30	30	30	30
X4_6	Pearson Correlation	,348	-,407*	-,220	-,142
	Sig. (2-tailed)	,060	,026	,243	,453
	N	30	30	30	30

Correlations

		Y 5	Y 6	Y 7	Y 8
X4_7	Pearson Correlation	,378*	-,053	,006	,120
	Sig. (2-tailed)	,040	,782	,975	,527
	N	30	30	30	30
X4_8	Pearson Correlation	-,308	,482**	,495**	,290
	Sig. (2-tailed)	,098	,007	,005	,121
	N	30	30	30	30
X4_9	Pearson Correlation	-,072	,190	,043	,289
	Sig. (2-tailed)	,707	,314	,821	,122
	N	30	30	30	30
Y_1	Pearson Correlation	,179	,162	-,011	,025
	Sig. (2-tailed)	,344	,391	,953	,895
	N	30	30	30	30
Y_2	Pearson Correlation	,482**	-,032	-,061	-,072
	Sig. (2-tailed)	,007	,865	,747	,707
	N	30	30	30	30
Y_3	Pearson Correlation	-,152	,471**	,427*	,408*
	Sig. (2-tailed)	,422	,009	,019	,025
	N	30	30	30	30
Y_4	Pearson Correlation	-,394*	,476**	,431*	,433*
	Sig. (2-tailed)	,031	,008	,017	,017
	N	30	30	30	30
Y_5	Pearson Correlation	1	-,024	-,096	-,062
	Sig. (2-tailed)	,	,900	,614	,744
	N	30	30	30	30
Y_6	Pearson Correlation	-,024	1	,586**	,659**
	Sig. (2-tailed)	,900	,	,001	,000
	N	30	30	30	30
Y_7	Pearson Correlation	-,096	,586**	1	,299
	Sig. (2-tailed)	,614	,001	,	,109
	N	30	30	30	30
Y_8	Pearson Correlation	-,062	,659**	,299	1
	Sig. (2-tailed)	,744	,000	,109	,
	N	30	30	30	30
Y_9	Pearson Correlation	-,365*	,572**	,625**	,386*
	Sig. (2-tailed)	,047	,001	,000	,035
	N	30	30	30	30
Y_10	Pearson Correlation	,146	,368*	,373*	,310
	Sig. (2-tailed)	,443	,045	,042	,096
	N	30	30	30	30
TOT_SKOR	Pearson Correlation	,167	,418*	,353	,450*
	Sig. (2-tailed)	,378	,022	,056	,013
	N	30	30	30	30

		Y 9	Y 10	TOT SKOR
X1_1	Pearson Correlation	,079	-,313	,370*
	Sig. (2-tailed)	,679	,092	,044
	N	30	30	30
X1_2	Pearson Correlation	,389	,307	,490*
	Sig. (2-tailed)	,055	,136	,013
	N	25	25	25
X1_3	Pearson Correlation	,501*	,247	,576**
	Sig. (2-tailed)	,011	,234	,003
	N	25	25	25
X1_4	Pearson Correlation	,271	,600**	,394
	Sig. (2-tailed)	,222	,003	,070
	N	22	22	22
X1_5	Pearson Correlation	,726**	,409	,563
	Sig. (2-tailed)	,008	,187	,057
	N	12	12	12
X2_1	Pearson Correlation	,007	-,482*	,380
	Sig. (2-tailed)	,973	,017	,115
	N	24	24	24
X2_2	Pearson Correlation	,478*	-,067	,547**
	Sig. (2-tailed)	,018	,754	,006
	N	24	24	24
X2_3	Pearson Correlation	-,229	-,064	,374
	Sig. (2-tailed)	,231	,741	,433
	N	29	29	29
X3_1	Pearson Correlation	,304	,021	,506*
	Sig. (2-tailed)	,220	,934	,032
	N	18	18	18
X3_2	Pearson Correlation	,372	,132	,664**
	Sig. (2-tailed)	,156	,625	,005
	N	16	16	16
X3_3	Pearson Correlation	, ^a	,500	,882
	Sig. (2-tailed)	.	,667	,312
	N	3	3	3
X4_1	Pearson Correlation	,476**	,376*	,635**
	Sig. (2-tailed)	,008	,040	,000
	N	30	30	30
X4_2	Pearson Correlation	,294	,481**	,450*
	Sig. (2-tailed)	,115	,007	,013
	N	30	30	30
X4_3	Pearson Correlation	,508**	,197	,531**
	Sig. (2-tailed)	,004	,297	,003
	N	30	30	30
X4_4	Pearson Correlation	,239	,102	,503**
	Sig. (2-tailed)	,204	,590	,005
	N	30	30	30
X4_5	Pearson Correlation	-,117	-,224	,340
	Sig. (2-tailed)	,539	,233	,066
	N	30	30	30
X4_6	Pearson Correlation	-,330	-,044	,328
	Sig. (2-tailed)	,075	,817	,077
	N	30	30	30

Correlations

		Y_9	Y_10	TOT_SKOR
X4_7	Pearson Correlation	-,150	,117	,276
	Sig. (2-tailed)	,430	,539	,140
	N	30	30	30
X4_8	Pearson Correlation	,671**	,260	,383*
	Sig. (2-tailed)	,000	,165	,036
	N	30	30	30
X4_9	Pearson Correlation	,309	-,191	,405*
	Sig. (2-tailed)	,097	,311	,026
	N	30	30	30
Y_1	Pearson Correlation	,284	-,070	,479**
	Sig. (2-tailed)	,129	,712	,007
	N	30	30	30
Y_2	Pearson Correlation	-,086	,116	,429*
	Sig. (2-tailed)	,651	,541	,018
	N	30	30	30
Y_3	Pearson Correlation	,509**	-,162	,589**
	Sig. (2-tailed)	,004	,391	,001
	N	30	30	30
Y_4	Pearson Correlation	,617**	-,191	,414*
	Sig. (2-tailed)	,000	,311	,023
	N	30	30	30
Y_5	Pearson Correlation	-,365*	,146	,167
	Sig. (2-tailed)	,047	,443	,378
	N	30	30	30
Y_6	Pearson Correlation	,572**	,368*	,418*
	Sig. (2-tailed)	,001	,045	,022
	N	30	30	30
Y_7	Pearson Correlation	,625**	,373*	,353
	Sig. (2-tailed)	,000	,042	,056
	N	30	30	30
Y_8	Pearson Correlation	,386*	,310	,450*
	Sig. (2-tailed)	,035	,096	,013
	N	30	30	30
Y_9	Pearson Correlation	1	,343	,577**
	Sig. (2-tailed)	,	,064	,001
	N	30	30	30
Y_10	Pearson Correlation	,343	1	,189
	Sig. (2-tailed)	,064	,	,318
	N	30	30	30
TOT_SKOR	Pearson Correlation	,577**	,189	1
	Sig. (2-tailed)	,001	,318	,
	N	30	30	30

*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

a. Cannot be computed because at least one of the variables is constant.

Lampiran 4.
HASIL UJI RELIABILITAS INSTRUMEN PENELITIAN

Correlations

Correlations

		GANJIL	GENAP
GANJIL	Pearson Correlation	1	,806**
	Sig. (2-tailed)		,000
	N	30	30
GENAP	Pearson Correlation	,806**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
	N	30	30

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Lampiran 5. : Tabel Data Rata-Rata Jawaban Responden Terhadap Variabel-Variabel Penelitian

1.	001MJK	1,67	2,00	1,00	1,89	1,20
2.	002MJK	2,00	1,00	1,50	2,22	1,50
3.	003MJK	2,25	2,00	2,00	2,22	1,50
4.	004MJK	2,00	1,50	2,00	2,11	1,40
5.	005MJK	2,00	1,50	1,00	2,22	1,70
6.	006MJK	2,25	1,67	1,00	2,11	1,50
7.	007MJK	2,50	1,67	1,00	1,78	1,40
8.	008MJK	2,25	2,33	2,00	2,33	1,60
9.	009MJK	1,75	2,00	1,00	1,78	1,60
10.	011MJK	2,00	1,67	1,00	2,00	1,40
11.	013MJK	1,67	1,67	1,00	1,89	1,20
12.	014MJK	1,67	1,67	1,00	2,00	1,40
13.	015MJK	2,00	1,33	1,00	2,11	1,50
14.	016MJK	1,67	1,50	1,00	2,00	1,50
15.	017MJK	1,67	2,00	1,00	1,89	1,20
16.	018MJK	2,00	1,00	1,50	2,22	1,50
17.	019MJK	2,25	2,00	2,00	2,22	1,50
18.	020MJK	2,00	1,50	2,00	2,11	1,40
19.	021MJK	2,00	1,50	1,00	2,22	1,70
20.	022MJK	2,25	1,67	1,00	2,11	1,50
21.	023MJK	2,50	1,67	1,00	1,78	1,40
22.	024MJK	2,25	2,33	2,00	2,33	1,60
23.	025MJK	1,75	2,00	1,00	1,78	1,60
24.	027MJK	2,00	1,67	1,00	2,00	1,40
25.	029MJK	1,67	1,67	1,00	1,89	1,20
26.	030MJK	1,67	1,67	1,00	2,00	1,40
27.	031MJK	2,00	1,33	1,00	2,11	1,50
28.	032MJK	1,67	1,50	1,00	2,00	1,50
29.	001BWI	2,25	1,00	1,00	1,89	1,70
30.	002BWI	1,00	2,00	1,00	1,89	1,40
31.	008BWI	2,00	1,00	2,00	2,00	1,50
32.	009BWI	2,33	2,50	1,50	2,56	1,80
33.	010BWI	1,75	2,00	2,00	1,78	1,50
34.	011BWI	1,75	2,50	1,00	2,11	1,20
35.	014BWI	2,25	1,00	1,00	1,89	1,70
36.	015BWI	1,00	2,00	1,00	1,89	1,40
37.	018BWI	2,00	1,00	2,00	2,00	1,50
38.	019BWI	2,33	2,50	1,50	2,56	1,80
39.	020BWI	1,75	2,00	2,00	1,78	1,50

No.	No.Kues.	X1	X2	X3	X4	Y
40.	021BWI	1,75	2,50	1,00	2,11	1,20
41.	022BWI	2,25	1,00	1,00	1,89	1,70
42.	023BWI	2,25	1,00	1,00	1,89	1,70
43.	024BWI	1,00	2,00	1,00	1,89	1,40
44.	025BWI	2,00	1,00	2,00	2,00	1,50
45.	026BWI	2,33	2,50	1,50	2,56	1,80
46.	027BWI	1,75	2,00	2,00	1,78	1,50
47.	028BWI	1,00	2,00	1,00	1,89	1,40
48.	029BWI	2,00	1,00	2,00	2,00	1,50
49.	030BWI	2,33	2,50	1,50	2,56	1,80
50.	031BWI	2,33	2,50	1,50	2,56	1,80
51.	001JBR	1,80	1,50	2,00	1,33	1,30
52.	002JBR	1,20	1,50	1,00	1,33	1,00
53.	003JBR	1,80	1,50	2,00	1,33	1,30
54.	004JBR	1,33	1,00	2,00	1,56	1,00
55.	005JBR	1,00	2,00	1,00	1,33	1,10
56.	006JBR	1,80	1,50	2,00	1,33	1,30
57.	007JBR	1,80	1,50	2,00	1,33	1,30
58.	008JBR	2,00	2,00	1,50	2,00	1,30
59.	009JBR	1,80	1,50	2,00	1,33	1,30
60.	010JBR	1,20	1,50	1,00	1,33	1,00
61.	011JBR	1,00	2,00	1,00	1,33	1,10
62.	012JBR	1,33	1,00	2,00	1,56	1,00
63.	013JBR	1,80	1,50	2,00	1,33	1,30
64.	001LMG	2,60	2,67	1,00	2,56	1,60
65.	002LMG	2,00	1,00	1,50	2,00	1,70
66.	005LMG	2,60	2,67	1,00	2,56	1,60
67.	006LMG	2,00	1,00	1,50	2,00	1,70
68.	009LMG	2,60	2,67	1,00	2,56	1,60
69.	010LMG	2,00	1,00	1,50	2,00	1,70
70.	013LMG	2,60	2,67	1,00	2,56	1,60
71.	014LMG	2,00	1,00	1,50	2,00	1,70
72.	001NGW	2,67	2,67	2,33	2,33	1,80
73.	002NGW	1,50	2,67	2,00	2,00	1,70
74.	003NGW	2,67	2,67	2,33	2,33	1,80
75.	004NGW	1,50	2,67	2,00	2,00	1,70
76.	005NGW	2,67	2,67	2,33	2,33	1,80
77.	007NGW	1,50	2,67	2,00	2,00	1,70
78.	008NGW	2,67	2,67	2,33	2,33	1,80
79.	009NGW	1,50	2,67	2,00	2,00	1,70
80.	010NGW	2,67	2,67	2,33	2,33	1,80
81.	011NGW	1,50	2,67	2,00	2,00	1,70

No.	No.Kues.	X1	X2	X3	X4	Y
82.	012NGW	2,67	2,67	2,33	2,33	1,80
83.	001MGT	2,20	1,67	2,33	2,44	2,30
84.	002MGT	2,40	1,67	2,33	2,67	2,20
85.	003MGT	2,20	1,67	2,33	2,44	2,30
86.	004MGT	2,40	1,67	2,33	2,67	2,20
87.	005MGT	2,40	1,67	2,33	2,67	2,20
88.	006MGT	2,40	1,67	2,33	2,67	2,20
89.	007MGT	2,20	1,67	2,33	2,44	2,30
90.	001PAS	2,00	1,67	1,00	2,11	1,90
91.	002PAS	2,00	2,00	2,00	2,11	2,00
92.	003PAS	2,00	1,67	2,00	2,11	2,00
93.	004PAS	1,60	2,33	1,67	1,78	1,70
94.	005PAS	1,67	1,67	1,00	1,56	1,60
95.	006PAS	2,00	1,67	1,00	2,11	1,90
96.	007PAS	2,00	2,00	2,00	2,11	2,00
97.	008PAS	2,00	1,67	2,00	2,11	2,00
98.	009PAS	1,60	2,33	1,67	1,78	1,70
99.	010PAS	1,67	1,67	1,00	1,56	1,60
100.	011PAS	2,00	1,67	1,00	2,11	1,90

Lampiran 6. : Tabel Frekuensi Variabel-Variabel Penelitian**Descriptives****Descriptive Statistics**

	N	Minimum	Maximum
Faktor Perencanaan	100	1,00	2,67
Faktor Pelaksanaan	100	1,00	2,67
Faktor Pengembangan	100	1,00	2,33
Faktor Motivasi	100	1,33	2,67
Kinerja	100	1,00	2,30
Valid N (listwise)	100		

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation
Faktor Perencanaan	1,9528	,42467
Faktor Pelaksanaan	1,8261	,54036
Faktor Pengembangan	1,5463	,52271
Faktor Motivasi	2,0289	,35252
Kinerja	1,5890	,29470
Valid N (listwise)		

Frequencies**Statistics**

		Faktor Perencanaan	Faktor Pelaksanaan	Faktor Pengembangan
N	Valid	100	100	100
	Missing	0	0	0
Std. Error of Mean		,04247	,05404	,05227
Std. Deviation		,42467	,54036	,52271
Variance		,18035	,29198	,27322
Range		1,67	1,67	1,33
Minimum		1,00	1,00	1,00
Maximum		2,67	2,67	2,33

Statistics

		Faktor Motivasi	Kinerja
N	Valid	100	100
	Missing	0	0
Std. Error of Mean		,03525	,02947
Std. Deviation		,35252	,29470
Variance		,12427	,08685
Range		1,34	1,30
Minimum		1,33	1,00
Maximum		2,67	2,30

Frequency Table**Faktor Perencanaan**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	6	6,0	6,0	6,0
1,20	2	2,0	2,0	8,0
1,33	2	2,0	2,0	10,0
1,50	5	5,0	5,0	15,0
1,60	2	2,0	2,0	17,0
1,67	10	10,0	10,0	27,0
1,75	7	7,0	7,0	34,0
1,80	6	6,0	6,0	40,0
2,00	26	26,0	26,0	66,0
2,20	3	3,0	3,0	69,0
2,25	10	10,0	10,0	79,0
2,33	5	5,0	5,0	84,0
2,40	4	4,0	4,0	88,0
2,50	2	2,0	2,0	90,0
2,60	4	4,0	4,0	94,0
2,67	6	6,0	6,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Faktor Pelaksanaan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1,00	16	16,0	16,0	16,0
1,33	2	2,0	2,0	18,0
1,50	14	14,0	14,0	32,0
1,67	24	24,0	24,0	56,0
2,00	18	18,0	18,0	74,0
2,33	4	4,0	4,0	78,0
2,50	7	7,0	7,0	85,0
2,67	15	15,0	15,0	100,0
Total	100	100,0	100,0	

Faktor Pengembangan

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	43	43,0	43,0	43,0
	1,50	12	12,0	12,0	55,0
	1,67	2	2,0	2,0	57,0
	2,00	30	30,0	30,0	87,0
	2,33	13	13,0	13,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Faktor Motivasi

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,33	10	10,0	10,0	10,0
	1,56	4	4,0	4,0	14,0
	1,78	9	9,0	9,0	23,0
	1,89	12	12,0	12,0	35,0
	2,00	20	20,0	20,0	55,0
	2,11	15	15,0	15,0	70,0
	2,22	6	6,0	6,0	76,0
	2,33	8	8,0	8,0	84,0
	2,44	3	3,0	3,0	87,0
	2,56	9	9,0	9,0	96,0
	2,67	4	4,0	4,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Kinerja

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1,00	4	4,0	4,0	4,0
	1,10	2	2,0	2,0	6,0
	1,20	6	6,0	6,0	12,0
	1,30	7	7,0	7,0	19,0
	1,40	12	12,0	12,0	31,0
	1,50	17	17,0	17,0	48,0
	1,60	10	10,0	10,0	58,0
	1,70	17	17,0	17,0	75,0
	1,80	11	11,0	11,0	86,0
	1,90	3	3,0	3,0	89,0
	2,00	4	4,0	4,0	93,0
	2,20	4	4,0	4,0	97,0
	2,30	3	3,0	3,0	100,0
	Total	100	100,0	100,0	

Lampiran 7. : Hasil Uji Multikolinieritas Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Faktor Motivasi, Faktor Pengembangan, Faktor Pelaksanaan, Faktor Perencanaan		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Kinerja

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Faktor Perencanaan	,500	2,000
	Faktor Pelaksanaan	,844	1,184
	Faktor Pengembangan	,908	1,101
	Faktor Motivasi	,465	2,149

a. Dependent Variable: Kinerja

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index
1	1	4,833	1,000
	2	,081	7,703
	3	,055	9,379
	4	,021	15,055
	5	,009	22,699

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Variance Proportions	
		(Constant)	Faktor Perencanaan
1	1	,00	,00
	2	,00	,00
	3	,02	,11
	4	,80	,30
	5	,18	,59

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Variance Proportions		
		Faktor Pelaksanaan	Faktor Pengembangan	Faktor Motivasi
1	1	,00	,00	,00
	2	,23	,78	,00
	3	,60	,19	,02
	4	,08	,01	,00
	5	,09	,02	,97

a. Dependent Variable: Kinerja

Regression

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Faktor Pengembangan, Faktor Pelaksanaan, Faktor Perencanaan		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Kinerja

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Faktor Perencanaan	,900	1,111
	Faktor Pelaksanaan	,964	1,038
	Faktor Pengembangan	,908	1,101

a. Dependent Variable: Kinerja

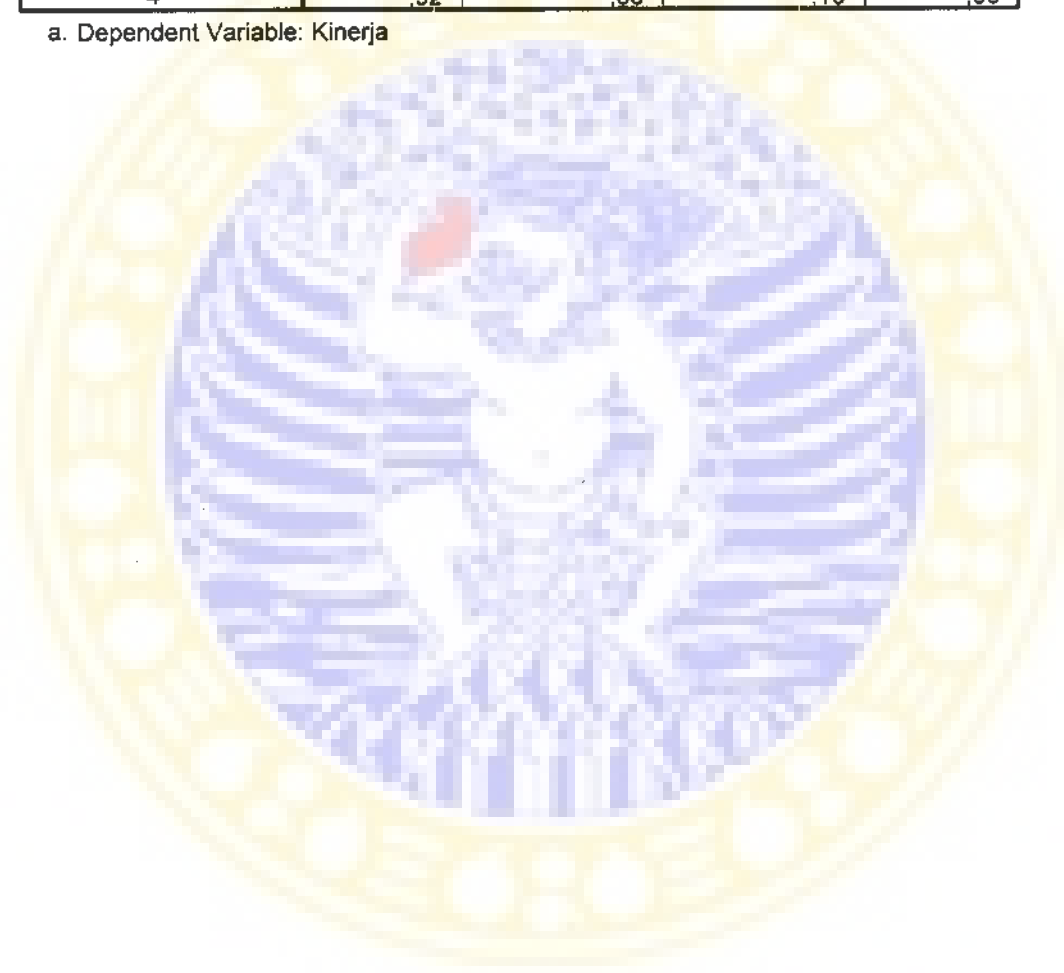
Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index
1	1	3,850	1,000
	2	,079	6,960
	3	,049	8,826
	4	,021	13,482

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Variance Proportions			
		(Constant)	Faktor Perencanaan	Faktor Pelaksanaan	Faktor Pengembangan
1	1	,00	,00	,00	,01
	2	,01	,00	,38	,69
	3	,07	,32	,51	,31
	4	,92	,68	,10	,00

a. Dependent Variable: Kinerja



Lampiran 8 : HASIL UJI HETEROKEDASTISITAS

Nonparametric Correlations

Correlations

			Unstandardize d Residual	Faktor Perencanaan	Faktor Pelaksanaan	Faktor Pengemban gan
Spearman's rho	Unstandardized Residual	Correlation Coefficient	1.000	-.032	.049	-.052
		Sig. (2-tailed)		.754	.627	.607
		N	100	100	100	100
Faktor Perencanaan	Faktor Perencanaan	Correlation Coefficient	-.032	1.000	.150	.294**
		Sig. (2-tailed)	.754		.118	.003
		N	100	110	110	100
Faktor Pelaksanaan	Faktor Pelaksanaan	Correlation Coefficient	.049	.150	1.000	.115
		Sig. (2-tailed)	.627	.118		.249
		N	100	110	112	102
Faktor Pengembangan	Faktor Pengembangan	Correlation Coefficient	-.052	.294**	.115	1.000
		Sig. (2-tailed)	.607	.003	.249	
		N	100	100	102	102

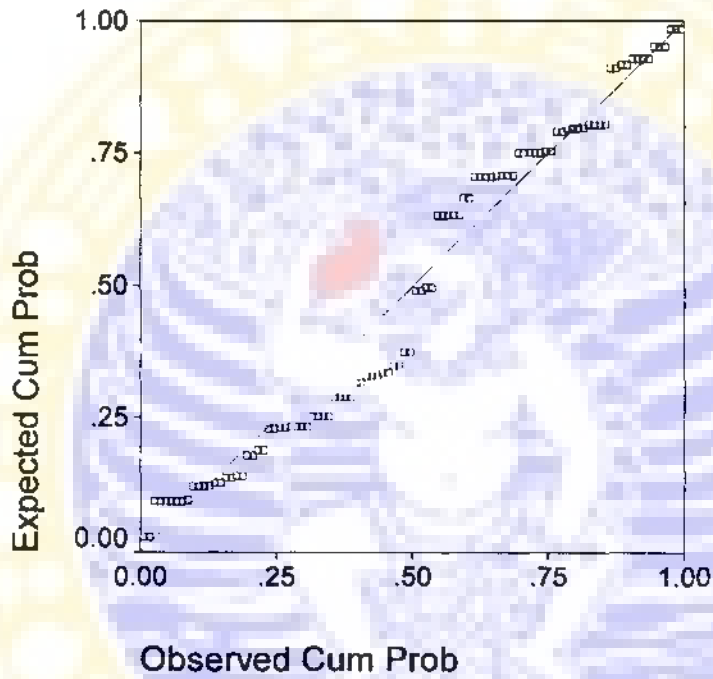
** . Correlation is significant at the .01 level (2-tailed).

Lampiran 9 : Hasil Uji Normalitas

Charts (Normalitas)

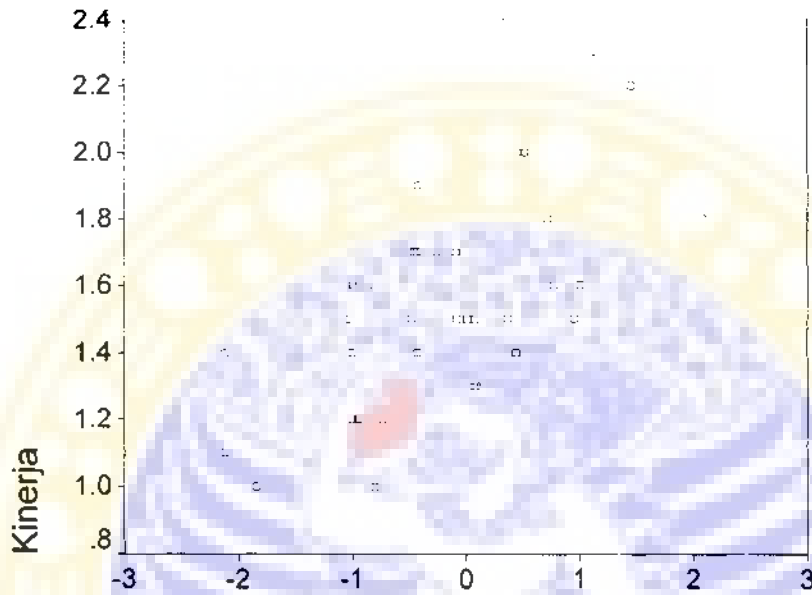
Normal P-P Plot of Regression

Dependent Variable: Kinerja



Scatterplot

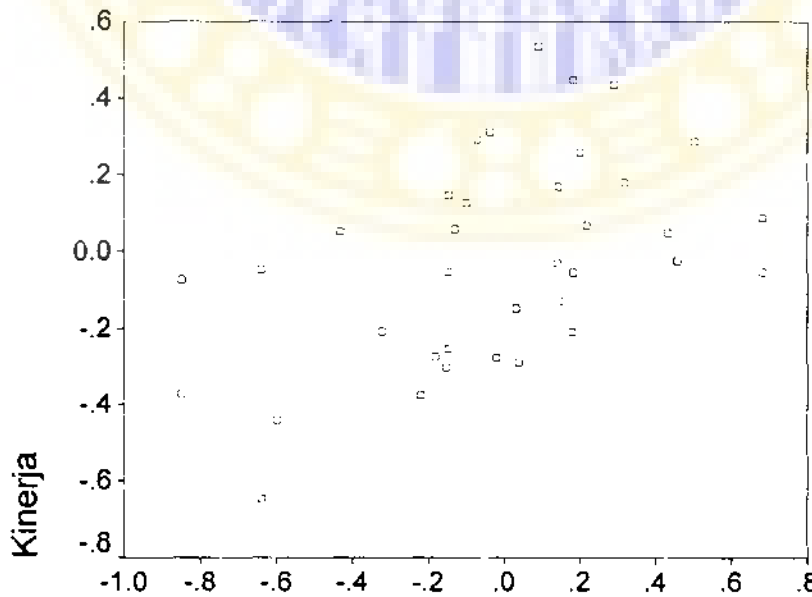
Dependent Variable: Kinerja



Regression Standardized Predicted Value

Partial Regression Plot

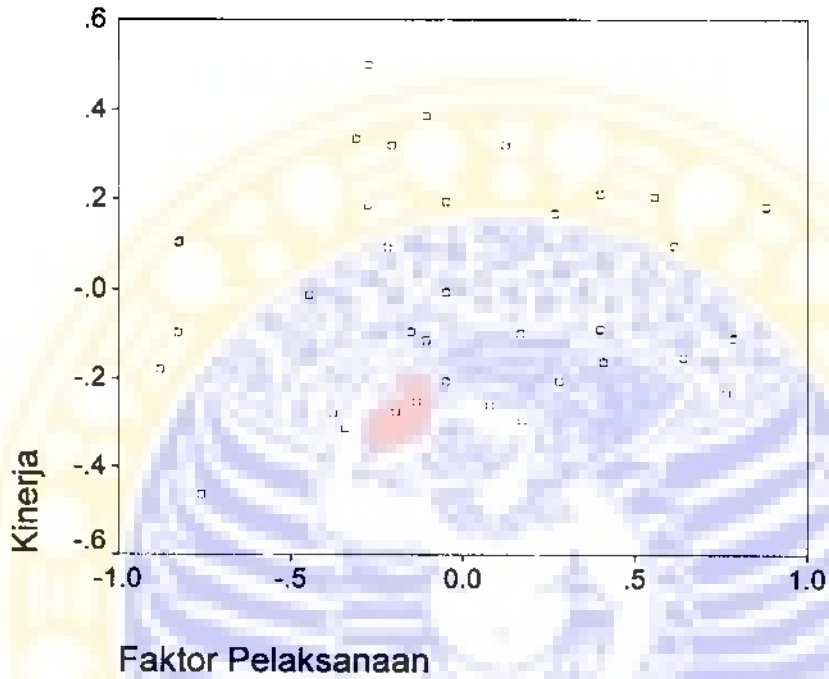
Dependent Variable: Kinerja



Faktor Perencanaan

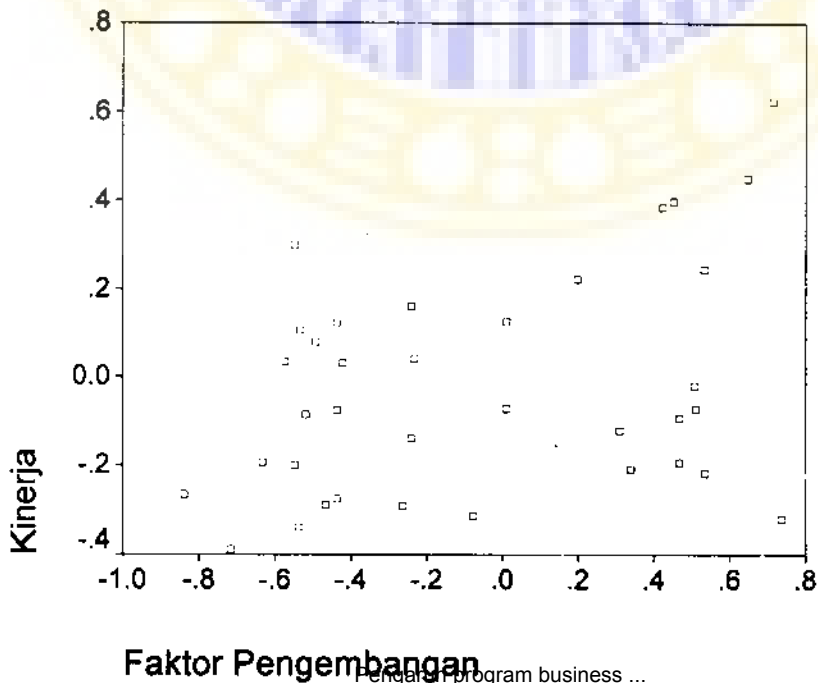
Partial Regression Plot

Dependent Variable: Kinerja



Partial Regression Plot

Dependent Variable: Kinerja



Lampiran 10 : Hasil Uji Autokorelasi

Regression (Autokorelasi)

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Faktor Pengembangan, Faktor Pelaksanaan, Faktor Perencanaan		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Kinerja

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,623 ^a	,389	,370	,23400

Model Summary^b

Model	Change Statistics					Durbin-Watson
	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,389	20,342	3	96	,000	1,646

a. Predictors: (Constant), Faktor Pengembangan, Faktor Pelaksanaan, Faktor Perencanaan

b. Dependent Variable: Kinerja

Lampiran 11 : Hasil Regresi Linier Berganda Regression

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
Kinerja	1,5890	,29470	100
Faktor Perencanaan	1,9528	,42467	100
Faktor Pelaksanaan	1,8261	,54036	100
Faktor Pengembangan	1,5463	,52271	100

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Faktor Pengembangan, Faktor Pelaksanaan, Faktor Perencanaan		Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: Kinerja

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,623 ^a	,389	,370	,23400

Model Summary^b

Model	Change Statistics					Durbin-Watson
	R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	,389	20,342	3	96	,000	1,646

a. Predictors: (Constant), Faktor Pengembangan, Faktor Pelaksanaan, Faktor Perencanaan

b. Dependent Variable: Kinerja

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3,341	3	1,114	20,342	,000 ^a
	Residual	5,256	96	,055		
	Total	8,598	99			

a. Predictors: (Constant), Faktor Pengembangan, Faktor Pelaksanaan, Faktor Perencanaan

b. Dependent Variable: Kinerja

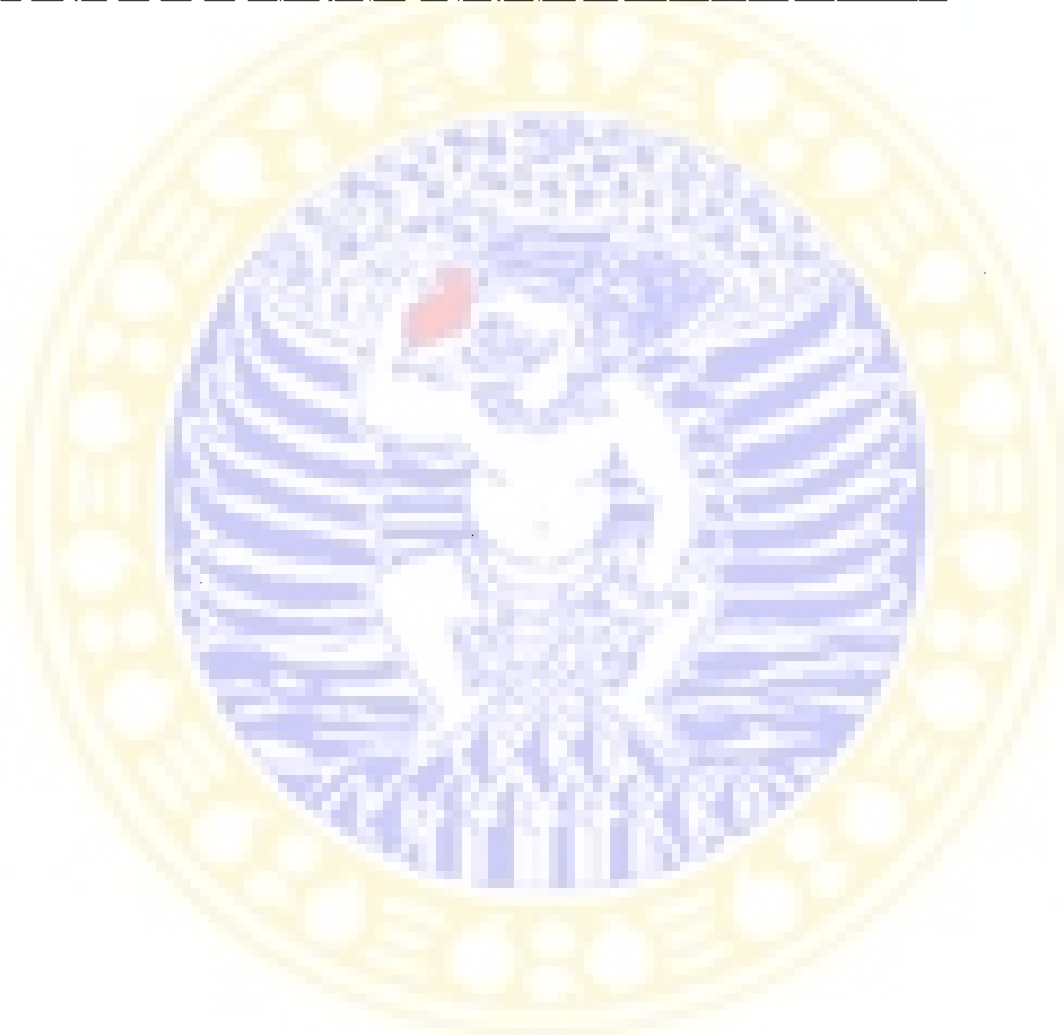
Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t
		B	Std. Error	Beta	
1	(Constant)	,661	,132		5,023
	Faktor Perencanaan	,320	,058	,461	5,482
	Faktor Pelaksanaan	,027	,044	,050	,618
	Faktor Pengembangan	,164	,047	,290	3,469



Coefficients^a

Model		Sig.	95% Confidence Interval for B	
			Lower Bound	Upper Bound
1	(Constant)	,000	,400	,922
	Faktor Perencanaan	,000	,204	,436
	Faktor Pelaksanaan	,538	-,061	,115
	Faktor Pengembangan	,001	,070	,257



Coefficients^a

Model		Correlations		
		Zero-order	Partial	Part
1	(Constant)			
	Faktor Perencanaan	,553	,488	,437
	Faktor Pelaksanaan	,167	,063	,049
	Faktor Pengembangan	,431	,334	,277

a. Dependent Variable: Kinerja



Lampiran 12. : Organisasi Kerja Penelitian

ORGANISASI KERJA PENELITIAN

I. Susunan Organisasi

- Pembimbing Ketua : Prof. Budiman Christiananta, Drs. Ec, MA, PhD
- Pembimbing : Dr. Sunarjo, dr, M.S., M.Sc.
- Peneliti : Imron Rosyadi, SE.
- Staff Peneliti : Sukarti, SE.

II. Waktu, Tempat, Dan Anggaran Penelitian

- Waktu : Agustus 2003 – Pebruari 2005
- Tempat : 7 (Tujuh) Kabupaten/Kota se Jawa Timur
 1. Kabupaten Pasuruan
 2. Kabupaten Mojokerto
 3. Kabupaten Ngawi
 4. Kabupaten Magetan
 5. kabupaten Lamongan
 6. Kabupaten Jember
 7. Kabupaten Banyuwangi
- Anggaran : Rp. 19.700.000,-

(Sembilan Belas Juta Tujuh Ratus Ribu Rupiah)

III. JADWAL DAN ANGGARAN PENELITIAN

REALISASI JADWAL DAN ANGGARAN BIAYA PENELITIAN TESIS

I. PRA PENELITIAN														
NO.	URAIAN/ KOMPONEN	JADWAL										ANGGARAN (Rp.)		
		2003 (BLN)					2004 (BLN)					KUAN	SATUAN	TOTAL
		AGS	SEPT	OKT	NOP	DES	JAN	PEB	MRT	APR	MEI			
1.	Pembelian Buku Literatur											20	50.000	1.000.000
2.	Survei awal											6	500.000	3.000.000
3.	Penyusunan Proposal											1	500.000	500.000
4.	Bimbingan Proposal													-
5.	Penggandaan Proposal											10	15.000	150.000
6.	Ujian Proposal													-
												<i>Jumlah</i>		4.650.000

II. PROSES PENELITIAN															
NO.	URAIAN/ KOMPONEN	JADWAL										ANGGARAN (Rp.)			
		2004 (BLN)					2005 (BLN)					KUAN	SATUAN	TOTAL	
		JUN	JUL	AGT	SEP	OKT	NOP	DES	JAN	PEB	MAR				
1.	STUDI DATA SKUNDER														
	Transport antar kota												5	100.000	500.000
	Transport lokal												4	50.000	200.000
	Akomodasi												4	100.000	400.000
	Fotocopy														1.000.000
												<i>Jumlah</i>		2.100.000	

NO.	URAIAN/ KOMPONEN	JADWAL										ANGGARAN (Rp.)							
		2004 (BLN)					2005 (BLN)					KUAN	SATUAN	TOTAL					
		JUN	JUL	AGT	SEP	OKT	NOP	DES	JAN	PEB	MAR								
2.	PENGUMPULAN DATA PRIMER																		
	Transport antar kota												14	100.000	1.400.000				
	Transport lokal												20	50.000	1.000.000				
	Akomodasi & Konsumsi												30	100.000	3.000.000				
	ATK														500.000				
	Camera Digital + Memory stick 128 MB.												1	2.500.000	2.500.000				
	Voucher telpon												7	100.000	700.000				
	Hr. Staff peneliti												1	1.500.000	1.500.000				
																	<i>Jumlah</i>	<i>10.600.000</i>	
3.	PENGOLAHAN DATA																		
	Sewa komputer																	-	
	Transkripsi rekaman wawancara													20	75.000	1.500.000			
	Editing & Entry data															500.000			
																		<i>Jumlah</i>	<i>2.000.000</i>
4.	PENULISAN LAPORAN																		
	Sewa komputer																	-	
	Pengandaan													7	50.000	350.000			
																		<i>Jumlah</i>	<i>350.000</i>
5.	UJIAN TESIS																		-

**REKAPITULASI RANCANA ANGGARAN BIAYA
PENELITIAN TESIS**

NO.	KOMPONEN	TOTAL
I.	PRA PENELITIAN	Rp. 4.650.000,-
II.	STUDI DATA SKUNDER	Rp. 2.100.000,-
III.	PENGUMPULAN DATA PRIMER	Rp. 10.600.000,-
IV.	PENGOLAHAN DATA	Rp. 2.000.000,-
V.	PENULISAN LAPORAN	Rp. 350.000,-
	Jumlah	Rp. 19,700,000,-
	Terbilang : #Sembilan Belas Juta Tujuh Ratus Ribu Rupiah#	