

**DISERTASI**

**PENGARUH FAKTOR KEYAKINAN SUKSES, INFORMASI, DAN  
KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA USAHA KECIL DAN  
MENENGAH MELALUI INOVASI, DIVERSIFIKASI,  
DAN FLEKSIBILITAS  
(KASUS UKM DI SULAWESI SELATAN)**

The Influence of Internal Locus of Control , Information, and  
Entrepreneurship Factors , on Small Medium Enterprises's Performance  
Through Innovation, Diversification, and Flexibility,  
(Small Medium Enterprises's Case At South Sulawesi Province)

**MUH.RUM  
P0500306018**



**PROGRAM DOKTOR  
PROGRAM PASCASARJANA  
UNIVERSITAS HASANUDDIN  
MAKASSAR**

**2010**



## PRAKATA

### بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Dengan mengucap puji syukur kehadiran Allah SWT atas selesainya penulisan disertasi ini, walaupun saya sadari bahwa masih terdapat keterbatasan didalamnya. Namun atas pemberianNya berupa bimbingan, hidayah dan berkat dalam bentuk ilmu pengetahuan, kekuatan, dan kesehatan, kemudian doa dari orangtua tercinta H.Abd.Latief Sewa (Almarhum) dan Hj.Sugrah, mertua tercinta H.Malik Saleh (Almarhum) dan Hj.Nurhayat, maka disertasi ini juga dapat diselesaikan.

Dalam perjalanan penyelesaian studi program Doktor ini, banyak kendala yang dihadapi, tetapi semuanya dapat diatasi dengan bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih setinggi-tingginya kepada:

1. Bapak Prof.Dr.Djabir Hamzah,M..A.Guru Besar Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin, selaku Promotor. Dan Ketua Program Studi S3 Ilmu Ekonomi, Universitas Hasanuddin
2. Bapak Prof.Dr.Muhammad Asdar,M.Si, Guru Besar Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin, selaku Co-Promotor.
3. Bapak Prof.Dr.dr.H.Idrus A. Paturusi, Rektor Universitas Hasanuddin.
4. Bapak Prof.Dr.Abdul Razak Thaha,dr,M.Sc. Direktur Program Pascasarjana Universitas Hasanuddin.
5. Bapak Prof.Dr. H.Muhammad. Ali, M.Si, Dekan dan Guru Besar Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.
6. Bapak Prof.Dr. H.A.Karim Saleh Guru Besar Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.
7. Bapak Prof.Dr.Gagaring Pagalung,M.Si Guru Besar Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.
8. Bapak Prof.Dr.Haris Maupa,M.Si Guru Besar Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.
9. Bapak Prof.Dr.H.M.Yunus Zain,M.A. Besar Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.
10. Bapak Dr.Khalid Imran,M.Si. Penguji Eksternal Dari Universitas Negeri Makassar.
11. Bapak Prof.Dr.Basri Wello,M.Pd. Koordinator Perguruan Tinggi Swasta Wilayah IX Sulawesi.
12. Bapak Muhammad Chadid Amin Noor,SE,M.Si selaku ketua STIM Publik Makassar.
13. Saudara-saudaraku yang tercinta Dr.H.Rachmat latief,S.PD,M.Kes, Drs.Alimin latief, Drs.Ilyas latief, Anis latief, Taslim latief, Nurhaedah Latief,SH, dan Ir.Rudi Latief,M.Si.

14. Istriku Ana Murdiana,SE, dan Anakku Hafidzh Fachmy dan Huznul Faidzin.
15. Rekan-rekan staf pengajar pada Program Magister Manajemen YPUP yaitu Bapak Prof.Dr.Ahmad Museng,M.Si, Bapak Dr.Kamaluddin,SH,MH. Bapak Dr.Jamil,SE,M.Si .Bapak Dr.Darmawan,M.Si, dan Dr.Murtiadi Awaluddin,M.Si
16. Rekan-rekan mahasiswa Kelas Makassar dan Kelas Manado Program S3 Ilmu Ekonomi Universitas Hasanuddin.
17. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang dengan tulus ikhlas telah memberikan bantuan moril dan materiil serta mendoakan keberhasilan penulis.

Akhirnya dari lubuk hati yang paling dalam, saya mengharapkan semoga Allah SWT tetap memberikan hidayah dan peningkatan ilmu pengetahuan yang bermanfaat kepada kita semuanya, Amien.

Makassar, 18 Desember 2009  
1 Muharram 1431 H

Penulis,

## ABSTRAK

**MUH.RUM**, *Pengaruh Faktor Keyakinan Sukses, Informasi, dan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah melalui Inovasi, Diversifikasi, dan Fleksibilitas (Kasus UKM di Sulawesi Selatan)* (Dibimbing oleh: **DJABIR HAMZAH** dan **MUH.ASDAR**)

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh langsung dan tak langsung dari Faktor Keyakinan Sukses, Informasi, dan Kewirausahaan terhadap kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Sulawesi Selatan yang dimoderasi oleh Inovasi, Diversifikasi, Fleksibilitas.

Penelitian ini dilakukan secara survey dengan pengambilan data secara *purposive sampling* terhadap UKM industri di Sulawesi Selatan, kemudian melakukan pengelompokan pada empat wilayah yaitu Palopo, Bone, Makassar, dan Bulukumba. Metode pengumpulan data secara wawancara, memberi angket questioner terhadap 200 pemilik UKM industri. Data dianalisis dengan menggunakan Structural Equation Model (SEM).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa keyakinan sukses, informasi, dan kewirausahaan berpengaruh langsung dan tak langsung positif dan signifikan terhadap kinerja UKM, melalui inovasi, diversifikasi, fleksibilitas.

**Kata Kunci:** . *Keyakinan sukses, Informasi, kewirausahaan, Inovasi, Diversifikasi, Fleksibilitas, dan Kinerja UKM*

## **ABSTRACT**

**MUH. RUM**, The Influence of Internal Locus of Control , Information, and Entrepreneurship Factors , on Small Medium Enterprise's Performance Through Innovation, Diversification, and Flexibility, (Small Medium Enterprise's Case At South Sulawesi Province).

(Supervised by: **DJABIR HAMZAH** and **MUH. ASDAR**)

This research aim to analyses direct and indirect the influence of Internal Locus of Control, Information, and Entrepreneurship toward Small and Medium Enterprise's Performance at South Sulawesi Province through Innovation, Diversification, and Flexibility.

This research is conducted by survey method with purposive sampling toward industrial Small Medium Enterprises at South Sulawesi Province, by clustering among four regions which are Palopo, Bone, Makassar, and Bulukumba. Collecting data method by interview, giving questionnaire about 200 industrial SME's owners. The research data analysed by using Structural Equation Model (SEM).

This observational result points out that Internal Locus of Control, Information, and Entrepreneurship having direct and indirect, positive and significant influence toward Small Medium Enterprise's Performance through Innovation, Diversification, and Flexibility.

**Key words:** *Internal Locus of Control, Information, Entrepreneurship, Innovation, Diversification, Flexibility, and SME's Performance*

## DAFTAR ISI

	halaman
Sampul Depan	i
Lembar Pengesahan	ii
Prakata	iii
Abstrak	v
<i>Abstract</i>	vi
Daftar isi	vii
Daftar Tabel	ix
Daftar Gambar	xi
Daftar Lampiran	xii
Daftar Simbol dan Istilah	xiii
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang masalah	1
B. Rumusan Masalah	15
C. Tujuan Penelitian	15
D. Manfaat Penelitian	16
E. Ruang Lingkup Penelitian	17
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	18
A. Landasan Teori	18
B. Hubungan Antar Variabel	85
C. Beberapa Hasil Studi Empiris	94
BAB III. KERANGKA KOSEPTUAL PENELITIAN	99
A. Kerangka Konseptual Penelitian	99
B. Pengembangan Hipotesis	116
C. Hipotesis	120
BAB IV. METODE PENELITIAN	121
A. Desain penelitian	121
B. Daerah Penelitian	121
C. Proses dan Prosedur Penelitian	122
D. Populasi dan sampel	122
E. Instrumen Pengumpulan Data	125
F. Analisis data	126
G. Definisi Operasional Variabel dan Cara Pengukurannya	136

BAB V. ANALISIS HASIL PENELITIAN	140
A. Gambaran Umum Variabel	140
B. Distribusi Responden Utama	142
C. Deskripsi Variabel Penelitian	146
D. Analisis dan Pengujian Model Struktur	169
E. Analisis Estimasi Model Pengukuran Variabel	174
F. Pengujian Keseluruhan Model Struktur	189
BAB VI. PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	201
A. Pengaruh Keyakinan Sukses Terhadap Kinerja melalui Inovasi, Diversifikasi, dan Fleksibilitas	201
B. Pengaruh Informasi Tak langsung Terhadap Kinerja Melalui Inovasi, Diversifikasi, dan Fleksibilitas	208
C. Pengaruh Kewirausahaan Terhadap Kinerja melalui Inovasi, Diversifikasi, dan Fleksibilitas	212
D. Pengaruh Inovasi Terhadap Diversifikasi, Fleksibilitas, dan Kinerja	219
E. Pengaruh Diversifikasi Terhadap Fleksibilitas, dan Kinerja	223
F. Pengaruh Fleksibilitas Terhadap Kinerja	226
G. Kontribusi Teoritis Hasil Penelitian	227
H. Keterbatasan Penelitian	228
BAB VII. PENUTUP	230
A. SIMPULAN	230
B. SARAN	231
DAFTAR PUSTAKA	233
LAMPIRAN	261

## DAFTAR TABEL

nomor	halaman
1. Tabel 1.1. Daftar Industri Kecil Dan Menengah di Sulawesi Selatan Tahun 2008.	14
2. Tabel 2.2. Kedudukan Variabel Penelitian, Sifat Pengaruh antar variabel dan Penelitian yang Mendukung	113
3. Tabel 5.1. Kontribusi UKM Industri di Sulawesi Selatan	140
4. Tabel 5.2. Data Industri Kecil dan Menengah Provinsi Sulawesi Selatan Tahun 2007 S/D 2008 .	142
6. Tabel 5.3. Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Karakteristik Umur.	143
7. Tabel 5.4. Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Karakteristik Jenis Kelamin	144
8. Tabel 5.5 Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Karakteristik Pendidikan	145
9. Tabel 5.6 Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Karakteristik Sektor Industri.	146
10. Tabel 5.7. Statistik Deskripsi Keyakinan sukses	147
11. Tabel 5.7.a. Proses Berpikir	148.
12. Tabel 5.7 b. Kemampuan Pemecahan Masalah	148
13. Tabel 5.7.c Kemampuan Pemecahan Masalah	149
14. Tabel 5.7.d. Perhatian	149
15. Tabel 5.8. Statistik Deskripsi Tentang Informasi	150
16. Tabel 5.8.a. Akurat	150
17. Tabel 5.8.b. Konsisten	151
18. Tabel 5.8.c. Lengkap	151
18. Tabel 5.8.d. Tepat waktu	152
19. Tabel 5.9. Deskripsi tentang kewirausahaan.	152
20. Tabel 5.9.a. Proaktif	153
21. Tabel 5.9.b. Motivasi	154
22. Tabel 5.9.c. Keinginan Pencapaian	154
23. Tabel 5.9.d. Pengambil Risiko	155
24. Tabel 5.10. Deskripsi tentang inovasi.	156
25. Tabel 5.10.a. Inovasi Teknologi	156
26. Tabel 5.10.b. Inovasi Manajerial	157
27. Tabel 5.10.c. Inovasi Pemasaran	158
28. Tabel 5.10.d. Inovasi Produk	158
29. Tabel 5.11. Deskripsi tentang diversifikasi.	159
30. Tabel 5.11.a. Integrasi Vertikal Input	160
31. Tabel 5.11.b. Integrasi Vertikal Output	161
32. Tabel 5.11.c. Integrasi Horizontal Sejenis	161
33. Tabel 5.11.d. Integrasi Horizontal Beda Sejenis	162
34. Tabel 5.12. Deskripsi tentang fleksibilitas.	163

35.Tabel 5.12.a. Dimensi Strategis	164
36.Tabel 5.12.b. Dimensi Taktis	164
37.Tabel 5.12.c. Dimensi Operasi	165
38.Tabel 5.12.d. Anggaran	165
39.Tabel 5.13. Deskripsi tentang kinerja	166
40.Tabel 5.13.a. Profit	167
41.Tabel 5.13.b. Karyawan	167
42.Tabel 5.13.c. Permodalan	168
43.Tabel 5.13.d. Asset	168
44.Tabel 5.14. Intraclass Correlation Coefficient	170
45.Tabel 5.15. Item-Total Statistics	171
46.Tabel 5.16. Item-Total Statistics	173
47.Tabel 5.17. Kriteria Penerimaan Evaluasi Model	175
48.Tabel 5.18. Estimasi Faktor Penentu Keyakinan Sukses	177
49.Tabel 5.19 Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Keyakinan Sukses	179
50.Tabel 5.20. Estimasi Faktor Penentu Informasi	179
51.Tabel 5.21. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Informasi	180
52.Tabel 5.22. Estimasi Faktor Penentu Kewirausahaan	181
53.Tabel 5.23. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Kewirausahaan	182
54.Tabel 5.24 Estimasi Faktor Penentu Inovasi	183
55.Tabel 5.25. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Inovasi	184
56.Tabel 5.26. Estimasi Faktor Penentu Diversifikasi	184
57.Tabel 5.27. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Diversifikasi	185
58.Tabel 5.28. Estimasi Faktor Penentu Fleksibilitas	186
59.Tabel 5.29. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Fleksibilitas	187
60.Tabel 5.30. Estimasi Faktor Penentu Kinerja	188
61.Tabel 5.31. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Kinerja	189
62.Tabel 5.32. Estimasi Pengaruh Antara Variabel dalam Model	190
63.Tabel 5.33. Hubungan Langsung dan Tak Langsung Antara Variabel	196

**DAFTAR GAMBAR**

<b>nomor</b>		<b>halaman</b>
1.	Gambar 1. Konsep Locus of Control	21
2.	Gambar 2. Kerangka Pikir Penulisan Disertasi	100
3.	Gambar 3. Kerangka Konseptual Hubungan Antara Variabel Exogen (X) dan Endogen (Y)	107
4.	Gambar 4. Analisis Pengaruh Antara variabel	191

**DAFTAR LAMPIRAN**

<b>nomor</b>		<b>halaman</b>
1. Lampiran 1	Kuesioner Penelitian	261
2. Lampiran 2	Responden Tabulasi Data	272
3. Lampiran 3	Regression Weights	284
4. Lampiran 4	Uji Goodness of Fit keyakinan sukses	297
5. Lampiran 5	Uji goodness of fit variabel Informasi	298
6. Lampiran 6	Uji goodness of fit variabel Kewirausahaan	300
7. Lampiran 7	Uji <i>goodness of fit</i> variabel Inovasi	302
8. Lampiran 8	Uji goodness of fit variabel Diversifikasi	304
9. Lampiran 9	Uji goodness of fit variabel Fleksibilitas	307
10.Lampiran 10	Uji goodness of fit variabel Kinerja	309
11.Lampiran 11	Pemetaan Teori .	312

**DAFTAR SIMBOL DAN ISTILAH**

LOC	= Locus of Control
KWRS	=Kewirausahaan
INFO	=Informasi
INOV	=Inovasi
DIVER	=Diversifikasi
FLEX	=Fleksibilitas
KNRJ	=Kinerja
UKM	=Usaha Kecil dan Menengah
SMEs	=Small Medium Enterprises
€	=Error Term
$\alpha_0$	=Intercept
CFA	= Confirmatory Factor Analysis
SEM	=Structural Equation Model
CMIN	= Minimum Sample Disrequence Function
RMSEA	= The Root Mean Square Error of Approximation
CFI	=Comparative Fit Index
TLI	=Tucker Lewis Index
ML	=Maximum Likelihood Estimation
GLS	=Generalized Least Squart Estimation
ULS	=Unweighted Least Squart Estimation
SLS	=Scale Free Least Square Estimation
ADF	=Asymptotically Distribution-Free Estimation

**DISERTASI**

**PENGARUH FAKTOR KEYAKINAN SUKSES, INFORMASI, DAN  
KEWIRAUSAHAAN TERHADAP KINERJA USAHA KECIL DAN  
MENENGAH (UKM) MELALUI INOVASI, DIVERSIFIKASI,  
DAN FLEKSIBILITAS  
(KASUS UKM DI SULAWESI SELATAN)**

**Disusun dan Diajukan Oleh:**

**MUH.RUM**

**NOMOR POKOK :P0500306018**

**Telah Disetujui Oleh:**

**Tim Promotor,**

**Prof.DR.DJABIR HAMZAH,MA**  
**( Promotor )**

**Prof.DR.MUH.ASDAR,M.Si**  
**( Ko-Promotor )**

**Ketua Program Studi S3  
Ilmu Ekonomi,**

**Direktur Program Pascasarjana  
Universitas Hasanuddin,**

**Prof.DR.DJABIR HAMZAH,MA**

**Prof.DR.dr.Razak Thaha,M.Sc**

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. LATAR BELAKANG MASALAH**

Tingginya keyakinan sukses (*Internal locus of control*) bagi pemilik Usaha Kecil dan Menengah (UKM) menentukan kinerja usahanya. Secara teoritis maupun praktis, keyakinan sukses merupakan faktor psikologis yang berpengaruh terhadap sikap dan tindakan seorang pengusaha. Broadbent, Cooper, Fitzgerald dan Parkers (1982), Communion (1993), Ishiyama dan Munson (1993), Kendall dan Ingram (1989), Sarason, Keefe, Hays dan Shearin (1986) mengatakan bahwa seseorang yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi, berpengaruh pada kesehatan psikologisnya, dan psikologis yang sehat akan menentukan kinerjanya. Dengan memiliki keyakinan sukses yang tinggi, maka seseorang lebih yakin untuk melangkah dengan kekuatan sendiri tanpa mengandalkan kekuatan luar atau bersandar pada nasib. Dengan demikian maka kondisi psikologis seseorang pengusaha harus dalam sehat agar penuh keyakinan untuk sukses, serta meningkatkan kinerja usahanya.

Keyakinan sukses yang tinggi bagi seorang pengusaha maka akan memiliki perilaku yang fleksibel terhadap dinamika lingkungan strategis, dan usaha yang dipimpin. Fleksibilitas yang tinggi bagi pengusaha memperkuat sikap dan mental dalam menghadapi perubahan lingkungan. Pengusaha yang tidak fleksibel berarti tidak yakin akan kemampuannya, bahkan setiap tindakannya hanya merupakan

representasi kekuatan atau bantuan eksternal. Menurut Haliadi (2004) bahwa pengusaha yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi, lebih fleksibel dalam menghadapi perubahan lingkungan dengan melakukan langkah inovasi, dan diversifikasi. Rotter (1966) bahwa fleksibilitas seorang merupakan kemampuan yang bersumber dari keyakinannya. Fleksibilitas bagi pengusaha merupakan indikator kemampuan atau kepekaan untuk melakukan penyesuaian terhadap perubahan lingkungan, seperti perubahan pasar, teknologi, dan industri. Jadi dengan keyakinan sukses yang tinggi menentukan fleksibilitas seseorang untuk mencapai kinerjanya.

Pengusaha Bugis-Makassar memiliki keyakinan sukses yang tinggi, yang disertai dengan karakter kewirausahaan yang penuh toleransi. Keyakinan sukses saudagar Bugis-Makassar sudah menjadi filosofi usaha yang tertuang dalam Lontara. Mattulada (1998) bahwa dalam Lontara mengatakan "Toddod Puli Temmalara ri Resoe na Resopa natinulu kuae topa temmanginngi malomo naletei pammase dewata". Mattulada (1975) juga mengatakan bahwa ciri kewirausahaan saudagar Bugis-Makassar disamping memiliki keyakinan sukses yang tinggi, juga didukung dengan kerja keras, ethos kerja yang tinggi atau "getteng, warani, reso, amaccangeng, tenricau, maradeka, dan assimellereng". Filosofi tersebut bermakna bahwa pengusaha harus berani mengambil risiko, konsisten, berilmupengetahuan, berpengalaman, dan toleransi terhadap sesama. Dengan adanya toleransi sesama, menjadikan ciri

khas kewirausahaan sudagar Bugis-Makassar sebagai pengusaha yang memiliki kerjasama dan saling menghargai. Bahkan Firmansyah (2008) mengatakan bahwa ciri saudagar Bugis-Makassar selain memiliki toleransi, juga berlandaskan pada kejujuran, kecendekiaan, kepatutan dan keteguhan yang meningkatkan keyakinannya untuk sukses. Jadi suksesnya saudagar Bugis-Makassar dipengaruhi oleh keyakinan suksesnya yang tinggi, yang disertai dengan ciri kewirausahaan yang penuh toleransi.

Keinginan pencapaian (*Need for Achievement*) merupakan karakter kewirausahaan bagi pemilik UKM, yang mempengaruhi kinerja usahanya. Keinginan pencapaian yang tinggi, identik dengan semangat kewirausahaan yang menghasilkan kinerja yang tinggi. Ahmed (1985), Begley dan Boyd (1987), dan Bonnett dan Furnham (1991) bahwa pengusaha selalu menginginkan pencapaian, perampungan, afiliasi, dan komunikasi terhadap lingkungan. Keinginan pencapaian berbeda-beda pada setiap pengusaha, besarnya perbedaan keinginan pada pengusaha tergantung pada besarnya keinginan pengusaha itu sendiri, disamping itu juga didasari pada kuatnya persaingan dan keterbatasan sumberdaya. Keinginan pencapaian merupakan karakter kewirausahaan yang tidak menunjukkan kepuasan, dan akan mengarahkan setiap pengusaha untuk mencapainya, dengan kata lain bahwa adanya keinginan pencapaian memberi motivasi menuju pencapaian kinerja yang lebih tinggi. Jadi kinerja pemilik UKM, dipengaruhi oleh karakter keingin pencapaiannya.

Makin tinggi keinginan pencapaiannya, maka kinerja yang dicapai juga lebih tinggi.

Budaya kewirausahaan di Sulawesi Selatan dalam perjalannya cenderung mengalami perubahan. Sebelum mengalami perubahan, praktik bisnis ditandai dengan nilai kejujuran, rasionalitas, etos kerja, dan keyakinan sukses yang tinggi. Setelah mengalami perubahan, maka budaya kewirausahaan ditandai dengan hubungan istimewa antara pengusaha dengan pejabat publik. Praktik bisnis demikian menurut Kristiono (2009) bahwa dengan adanya hubungan istimewa antara pengusaha dan pejabat, maka kejujuran dan rasionalitas berangsur-angsur memudar. Campur tangan pejabat untuk menentukan pengusaha yang diinginkan sangat mudah dilakukan, karena pejabat publik memiliki posisi tawar lebih tinggi dalam menguasai sumberdaya, dana negara, pasar, kredit, dan berbagai konsesi bisnis. Jadi dengan berubahnya budaya kewirausahaan tersebut, menjadi pertanyaan bahwa apakah keyakinan sukses pemilik UKM tetap tinggi walaupun tidak memiliki hubungan istimewa dengan pejabat?, atau apakah kinerja UKM tetap tinggi walaupun budaya kewirausahaan sudah berubah.

Usaha Kecil dan Menengah dinilai lebih bertahan pada awal era krisis moneter dibanding dengan pengusaha besar. UKM mampu mempertahankan kinerjanya jika dibanding pengusaha besar, terbukti banyak kredit macet yang ditimbulkan oleh pengusaha besar, dari pada UKM. Kuatnya daya tahan UKM karena struktur permodalannya

tergantung pada modal sendiri. Azis (2001) mengatakan bahwa struktur modal UKM terdiri dari 73% modal sendiri, bank swasta 4%, bank pemerintah 11%, dan supplier sebesar 3%. Dalam peranannya untuk mengatasi pengangguran, maka UKM juga mampu menyerap tenaga kerja, sekitar 12 juta tenaga kerja terserap pada tahun 1980, 45 juta pada tahun 1990, 71 juta pada tahun 1993, dan 74,5 juta pada tahun 2001 (BPS,2007). Jadi pergerakan pembangunan ekonomi nasional rupanya harus dipertajam dengan pengembangan UKM yang menunjang pergerakan usaha besar. Semua pilar ekonomi di Indonesia diupayakan tidak berjalan secara sendiri-sendiri tetapi dengan pola kerja sama yang saling menguntungkan dimana UKM berada pada ujung tombak pergerakan ekonomi dalam negeri.

Kinerja pengelolaan UKM ditentukan oleh karakter kewirausahaan pemiliknya. Autere dan Autio (2000) mengatakan bahwa kondisi mental dan perilaku pemilik UKM menentukan kinerja pertumbuhannya. Ciri dari pemilik UKM di Sulawesi Selatan lebih menunjukkan sebagai perusahaan keluarga, dominasi pemilik/kepala keluarga, dengan teknologi sederhana, administrasi dan manajemen keuangan yang sederhana, jaringan pemasaran masih lemah, dan kurang akses perbankan atau lembaga keuangan yang terkait. Sandberg dan Hofer (1987) dalam Lumpkin, dan Erdogan (2006) bahwa keterlibatan individu dalam pengelolaan UKM tidak dapat diprediksi. Hambatan utama dalam pemberian bantuan keuangan UKM karena sulit ditentukan kinerjanya. Hambatan utama pada bantuan

keuangan UKM adalah sulitnya menentukan indikator kinerjanya. Untuk itu perlu dilakukan perumusan indikator yang melibatkan diri pemilik UKM . Lumpkin dan Dess (1996) dan Yadiati (2007) mengatakan bahwa indikator kinerja sebagai perilaku UKM, hanya dapat dibedakan antara pengusaha dan bukan pengusaha. Jadi indikator kinerja UKM ditentukan oleh karakter pemilik dan pengelola UKM, yang mengarah pada pencapaian kinerja.

Usaha Kecil dan Menengah di Sulawesi Selatan turut menentukan struktur perekonomian setempat. Pembinaan UKM industri di Sulawesi Selatan memberikan kontribusi pertumbuhan ekonomi pada tahun 2008 sebesar 6,98%, PDRB sebesar 12,99%, menurun dari tahun 2007 sebesar 13,97, sementara tahun 2006 sebesar 13,78% setelah pertanian dan perdagangan . kemudian dari segi penyerapan tenaga kerjanya meningkat dari 147.391 pada tahun 2007 meningkat menjadi 183.430 pada tahun 2008 (BAPPEDA Sul-Sel,2009) . Hal tersebut relevan dengan penelitian Beaver & Jennings (2000), Peacock (2004) bahwa UKM sebagai faktor penciptaan nilai ekonomis dalam struktur perekonomian nasional. Kontribusi yang diberikan oleh UKM lebih besar jika dibandingkan dengan perusahaan besar, bahkan dapat menciptakan daya saing, menjaga keseimbangan struktural industri dan pasar, karena UKM menyebar pada level bawah yang memediasi sumberdaya menuju pasar, pengusaha besar, bahkan sampai pasar ekspor, dan. Robinson & Pearce (1984), Wang, Rowe dan Cripps (2006) bahwa UKM mendominasi

banyak sektor industri penting mulai dari sektor hulu sampai hilir menciptakan mata rantai nilai. Sehingga dipandang bahwa peranan UKM di Sulawesi Selatan cukup memberi kontribusi dalam pembangunan ekonomi daerah.

Praktik diversifikasi pada Usaha Kecil dan Menengah industri di Sulawesi Selatan lebih kompetitif, memberikan nilai ekonomis, membuka lapangan kerja, dan meningkatkan pangsa pasar. Secara umum Rafinaldy (2004) melihat kemampuan UKM di Indonesia dalam mendiversifikasikan produknya sudah membaik, tetapi relatif masih lambat dan tertinggal dibanding kemajuan sebagian UKM di kawasan Asean. Bentuk diversifikasi yang dilakukan adalah perluasan lapangan usaha dengan membuka usaha baru dan secara tidak langsung akan membentuk pasar baru, dan dikembangkannya produk baru. Diversifikasi yang sederhana pada UKM juga dapat menentukan kinerjanya. Boubaker, Walid, dan Duc (2008) melihat kinerja UKM dipengaruhi oleh diversifikasi. Diversifikasi pada dasarnya memberikan penghematan biaya, menurunkan harga jual, dan meningkatkan nilai perusahaan. Diversifikasi juga mempertahankan suplai bahan baku, dan memperluas pemasaran. Jadi langkah diversifikasi bagi Usaha Kecil dan Menengah industri di Sulawesi Selatan tetap memberi kinerja yang lebih baik.

Tingginya kinerja UKM di Sulawesi Selatan secara tidak langsung ditentukan oleh dukungan informasi bisnis. Perumusan strategis untuk pengembangan UKM ditentukan oleh informasi yang lengkap, akurat, dan

tepat waktu. Samosir (2000) mengatakan bahwa kelemahan utama UKM dalam mengambil keputusan karena kurangnya informasi yang relevan. Begitu pentingnya informasi dalam pengembangan UKM, sehingga Xu, (2003) mengatakan bahwa pengembangan UKM harus ditunjang dengan Informasi yang berkualitas untuk membantu peningkatan kinerjanya. UKM di Sulawesi Selatan dapat melakukan langkah perubahan yang lebih maju dengan menghimpun informasi dari penggunaan jasa Internet , karena lebih murah dan lebih cepat. Beckinsale dan Levy (2004) mengatakan bahwa akses informasi yang cepat, tepat, akurat, yang disertai dengan dukungan pemerintah maka mempercepat penerapan strategi UKM. Duh (2003), Kristiansen (2002), Mead dan Liedholm (1998), Swierczek dan Ha (2003) dalam Indarti Nurul dan Langenberg Marja (2004) bahwa strategi pengembangan UKM harus didukung dengan informasi, tentang produk, pasar, tenaga kerja, keuangan, dan kebijakan pemerintah. Untuk merumuskan strategi pengembangan UKM di Sulawesi Selatan, diperlukan akses Informasi yang lebih murah, lebih cepat, serta mendapat dukungan dari pemerintah .

Perumusan strategi untuk mengembangkan pasar dan produk membantu UKM dalam penetrasi pasar. Menurut Rafinaldy (2004) bahwa kendala yang dihadapi UKM dalam memasuki dan mempenetrasi pasar adalah diversifikasi, informasi, inovasi, kualitas produk, dukungan keahlian, dan kewirausahaan. Lemahnya strategi pada UKM menurut Kementerian KUKM & BPS (2004) karena masih lemah pada permodalan,

dan keahlian. Produk yang dikembangkan pada umumnya berbasis teknologi sederhana dengan lebih mengutamakan padat karya. Schumpeter dalam Machaba (2003) mengatakan bahwa dukungan strategi berupa inovasi membantu pencapaian kinerja. Drucker (1985), Low dan Mac Millan (1988), Sharma dan Chrisman (1999) dalam Tunggal (2008) bahwa dukungan strategi pada UKM berupa diversifikasi, inovasi, dengan sistem informasi, keahlian, dan semangat kewirausahaan, akan meningkatkan kinerja UKM. Jadi pemasaran produk UKM direncanakan secara strategis, yang dibantu dengan sistem informasi, keahlian, semangat kewirausahaan.

Pemerintah memberikan peluang untuk membantu UKM dalam melakukan inovasi dan diversifikasi secara kemitraan. Pemerintah telah mengeluarkan kebijakan dalam pembinaan UKM, diantaranya adalah: Keputusan Menteri Keuangan No 316/KMK.016/1994, Keppres No. 127 Tahun 2001 untuk melakukan kemitraan dengan usaha besar, Keppres No. 56 Tahun 2002 tentang restrukturisasi kredit usaha kecil dan menengah, Permeneg BUMN Per-05/MBU/2007 tentang program kemitraan badan usaha milik negara dengan usaha kecil dan menengah. Peluang yang diberikan oleh pemerintah dapat dimanfaatkan dengan melakukan inovasi atau diversifikasi produk dan pasar dengan mitra kerjanya. Penelitian dan pengembangan oleh UKM belum mendukung inovasi dan diversifikasi karena lemahnya pembiayaan. Brouthers, Andriessen dan Nicolaes (1998) bahwa UKM terbatas untuk melakukan

penelitian dan pengembangan investasi, tetapi menurut Acs dan Audretsch (1990) dan Peacock (2004) bahwa UKM menyumbangkan banyak aktivitas inovasi produksi dan pasar. Pada dasarnya UKM mudah melakukan inovasi walaupun dengan skala yang lebih kecil, karena pada skala yang lebih besar membutuhkan pengeluaran yang besar, dan hampir semua UKM menghadapi permasalahan biaya. Jadi peluang yang diberikan oleh pemerintah sebaiknya dimanfaatkan dengan melakukan inovasi, dengan pola kemitraan dengan pengusaha besar.

Usaha Kecil dan Menengah masih lambat dalam bertindak dan menggunakan peluang usaha. Peluang usaha terbuka setiap saat bagi UKM, dan pemerintahan memberikan dukungan kebijakan yang membantu peningkatan kinerjanya. Birch (1989) dan Storey (1994) mengatakan bahwa hampir seluruh pemerintahan memberikan peluang pengembangan UKM sebagai bagian dari strategi pembangunan nasional, tetapi tidak semua UKM mampu menggunakan peluang tersebut. Outcalt dalam Machaba (2003), John dan Howard (1983), dan Stephen dan Mary (2002) dalam Tunggal (2008) bahwa keberhasilan UKM ditentukan oleh pemilik yang bertindak cepat menggunakan peluang. Peluang yang diberikan oleh pemerintah adalah memberi kemudahan ekspor bagi UKM, tetapi belum semua UKM memanfaatkannya. Rafinaldy (2004) mengatakan bahwa ekspor UKM tahun 2000 sebesar 19,35%, pada tahun 2003 menjadi 19,90% berarti peningkatannya sangat sedikit. Pangsa pasar UKM tahun 2000 sebesar 80,65%, pada tahun 2004

sebesar 80.10% berarti mengalami penurunan. Rafinaldy (2004) bahwa hanya sekitar 0,2 % UKM yang melakukan ekspor, dan sekitar 91,2% melakukan kegiatan ekspornya melalui pihak ketiga eksportir/pedagang perantara atau hanya 0,8% saja yang berhubungan langsung dengan pembeli di luar negeri. Jadi UKM Indonesia akan lebih maju jika maksimal menggunakan peluang yang diberikan oleh pemerintah, dan akan sejajar dengan UKM di Malaysia, Thailand, Singapura dan Korea Selatan.

Usaha Kecil dan Menengah dianggap sebagai kunci perbaikan ekonomi suatu negara. UKM berperan mulai dari pembukaan lapangan kerja, memobilisasi dan memediasi sumberdaya dari hulu sampai hilir, serta memberikan kontribusi kemajuan ekonomi. Pada tingkat makro, UKM telah menciptakan lapangan pekerjaan mayoritas di negara Eropah sejak 1970an (Peacock, 2004), kemudian memberi kontribusi pada pendapatan domestik bruto sebesar 30% di Australia sebesar, 51% di Selandia Baru, 57% di Inggris dan AS , serta 76% untuk Kanada dan Jepang (Ayyagari, Isyarat dan Demirguc, Kunt, 2003). Disamping itu sektor UKM dianggap sebagai dasar regenerasi ekonomi regional . Hak Su (2005) mengatakan bahwa UKM merupakan model tradisional cikal bakal timbulnya pengusaha besar, menciptakan lapangan kerja, dan memberikan kontribusi yang tinggi untuk perekonomian negara . Sektor UKM adalah tulang punggung dari struktur ekonomi pada beberapa negara di Asia dan Pasific, dimana 80 persen dari total perusahaan adalah UKM, yang menciptakan 60 persen lapangan pekerjaan; dan menghasilkan sekitar 30

persen total ekspor langsung, bahkan telah mengambil peranan BUMN di beberapa negara. Jadi pengembangan ekonomi suatu negara tidak lepas dari peranan UKM

Kemampuan pemecahan masalah (*problem solving ability*) dan kemampuan mengingat (*memory ability*) menentukan kognitif seseorang dalam mengambil keputusan. Kognitif setiap pemilik UKM berbeda-beda, ditunjukkan oleh keputusannya yang berbeda terhadap suatu permasalahan yang sama. Kemampuan pemecahan masalah dan kemampuan mengingat merupakan indikator dari tingginya keyakinan sukses yang sejalan dengan kognitif seseorang. Sebelum mengambil keputusan, pemilik UKM harus memahami setiap langkah terbaik yang akan dilakukan, karena setiap keputusannya hanya dilakukan oleh seseorang. Sarason (1986) mengatakan bahwa kognitif seseorang menentukan setiap langkah terbaiknya, selanjutnya Sarason, Sarason dan Pierce (1995), Pierce Ptacek, Henderson, Joseph dan Lofferdo (1995) mengatakan bahwa alam pemikiran seseorang dipengaruhi oleh kognitifnya yang bersumber dari kemampuan mengingat. Jadi tingginya kognitif pemilik UKM dipengaruhi oleh kemampuan mengingat, yang akan mengarahkan alam pemikiran untuk mengambil keputusan terbaik.

Sinkronisasi antara kebijakan pemerintah pusat dan pemerintah daerah membantu pembinaan UKM. Pengembangan UKM dapat terfokus jika semua instansi dalam pemerintahan sejalan, memberi perlindungan hukum, megembangkan infrastruktur, membantu akses pasar domestik

dan luar negeri, memberi stimulus pajak, dan menjamin kemudahan pendanaan. Walker & Webster (2004) mengatakan bahwa jika dukungan pemerintah terhadap UKM secara terus-menerus maka akan muncul efek ganda (*multiplier effect*) pada peningkatan pendapatan daerah, merangsang aktivitas ekonomi lokal, dan menciptakan lapangan kerja. Pemerintah harus mengerti kebutuhan pengusaha agar kebijakannya lebih terarah. Pemerintah membantu UKM masuk pasar ekspor, memediasi kerjasama antara UKM dengan pengusaha besar, mendapatkan pelayanan ekstern seperti bapak angkat, pemberian konsultasi pemasaran, penyusunan strategi, manajemen, akuntansi, pengelolaan keuangan, periklanan, dan sistem informasi. Dengan terbitnya Undang-undang No.20 tahun 2008 maka pemerintah Provinsi Sulawesi Selatan melalui Dinas terkait membina sejumlah UKM industri sebagaimana terlihat dari pada tabel 1.

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas, penulis menjadikan Usaha Kecil dan Menengah sebagai objek penelitian, dimana penentuan kinerjanya akan dihubungkan dengan faktor psikologis pemiliknya, ketersediaan informasi, dan kewirausahaan, yang dimoderasi dengan perumusan strategi dan fleksibilitasnya pada kondisi empiris saat ini. Untuk itu penulis mengangkat judul “Pengaruh Faktor Keyakinan Sukses, Informasi, dan Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Melalui Inovasi, Diversifikasi, dan

Fleksibilitas (Kasus Usaha Kecil dan Menengah di Sulawesi Selatan)“.

**Tabel 1.1. Daftar Industri Kecil Dan Manengah di Sulawesi Selatan Tahun 2008.**

<b>N0</b>	<b>Kabupaten/Kota</b>	<b>Jumlah Perusahaan</b>
1	Selayar	6.013
2	Bulukumba	4.019
3	Bantaeng	2.169
4	Jeneponto	2.574
5	Takalar	3.314
6	Gowa	3.783
7	Sinjai	2.490
8	Maros	1.360
9	Pangkep	2.284
10	Barru	1.365
11	Bone	5.053
12	Soppeng	3.410
13	Wajo	10.239
14	Sidrap	3.704
15	Pinrang	2.402
16	Enrekang	2.793
17	Luwu	170
18	Tator	2.891
19	Luwu Utara	447
20	Luwu Timur	49
21	Mkassar	4.211
22	Pare-Pare	10.005
23	Palopo	161
Jumlah		65.906

**Sumber: BPS Sulawesi Selatan tahun 2008**

## **B. Perumusan Masalah**

Dari latar belakang maka rumusan masalah penelitian untuk menentukan beberapa faktor yang mempengaruhi kinerja UKM industri di Sulawesi Selatan sebagai berikut:

1. Apakah keyakinan sukses berpengaruh langsung terhadap kinerja Usaha Kecil dan Menengah , dan berpengaruh tidak langsung melalui inovasi, diversifikasi, fleksibilitas.
2. Apakah Informasi berpengaruh tak langsung terhadap terhadap kinerja Usaha Kecil dan Menengah, melalui inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas.
3. Apakah Kewirausahaan berpengaruh langsung terhadap kinerja Usaha Kecil dan Menengah, berpengaruh tidak langsung melalui inovasi, diversifikasi, fleksibilitas.

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan masalah pokok yang telah dikemukakan, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisa dan mengukur pengaruh keyakinan sukses terhadap kinerja UKM setelah dimoderasi oleh inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas.

2. Untuk menganalisa dan mengukur pengaruh tak langsung Informasi terhadap kinerja UKM setelah dimoderasi oleh inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas.
3. Untuk menganalisa dan mengukur pengaruh Kewirausahaan terhadap kinerja UKM setelah dimoderasi oleh inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

##### **1. Manfaat dalam aspek teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan referensi pengembangan khasanah keilmuan khususnya dalam bidang kewirausahaan dan Usaha Kecil dan Menengah. Dimana salah satu tinjauannya adalah faktor psikologis dari pemilik dan pengelola UKM di Sulawesi Selatan.

##### **2. Manfaat dalam aspek Praktis**

Sebagai input untuk perumusan kebijakan pemerintah daerah dan nasional dalam pengembangan Usaha Kecil dan Menengah di Sulawesi Selatan, disamping itu juga bermanfaat bagi kreditur seperti bank, serta lembaga keuangan lainnya, investor, dan calon investor real yang berkepentingan dengan pengembangan usaha kecil dan

menengah, agar dapat membantu mengambil keputusan dalam berbagai langkah strategis, seperti kerjasama atau kemitraan .

### **E. Ruang Lingkup Penelitian**

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui keterkaitan antara variabel keyakinan sukses, informasi, kewirausahaan, inovasi, diversifikasi, fleksibilitas, terhadap kinerja UKM di Sulawesi Selatan. Berdasar pada tujuan maka penelitian ini akan dibatasi dalam ruang lingkup lingkup kaidah penelitian yang diterima umum.

Adapun batasan atau ruang lingkup objek penelitian ini yaitu ditujukan pada pemilik dan pengelola UKM industri yang ada di Sulawesi Selatan. Pemilik UKM yang dimaksud adalah masih aktif, dan berdasarkan kriteria Undang Undang No.20 tahun 2008, Disamping itu memiliki konsep pengembangan yang disesuaikan dengan keterbatasan dan kemampuan sumber daya yang dimiliki.

Batasan dalam penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi hasil penelitian yang lebih tepat, dapat diaplikasikan, dan dijadikan acuan penelitian pada pembinaan UKM di daerah lain di Indonesia, disamping itu juga diharapkan memberikan kontribusi akademis berupa sumbangan keilmuan dalam bidang UKM, serta menjadi masukan bagi peneliti UKM selanjutnya.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

Penelitian ini dilaksanakan dengan memberikan kejelasan tentang variabel yang digunakan, sebagai dasar menyusun kerangka pikir, serta pengembangan hipotesis . Peneliti menghimpun berbagai kajian teori dan sejumlah konstruk yang akan digunakan oleh peneliti sebagai bahan kajian yang akan dibahas secara berturut-turut.

#### **1. Faktor Keyakinan Sukses**

Faktor keyakinan sukses (*Internal Locus of Control*) merupakan dimensi psikologis yang (*continuum*) dalam berperilaku. Kajian tentang keyakinan sukses berawal pada tahun 1936 oleh Julian Rotter, muncul dari fenomena banyaknya orang yang gagal dalam usahanya akibat depresi berat, kemudian menggunakan (*Freud's Psychoanalysis*) dan teori pengaruh empiris oleh Sigmund Freud bahwa "setiap orang selalu termotivasi untuk mencari stimulasi positif, atau penguatan dan menghindari stimulasi yang tidak menyenangkan", maka Julian Rotter menemukan bahwa keyakinan sukses merupakan faktor penentu (*motivating factor*) dalam keberhasilan. Keyakinan sukses diterjemahkan dari kata (*Internal Locus of Control*) berasal dari kata (*Control*) menurut Lawrence S,*et all* (2005) diartikan sebagai "proses mengatur pemahaman", kemudian (*Internal Control*) oleh Jackson, Weiss, &

Lundquist, (2000) diartikan sebagai “keyakinan pada kemampuan diri, sementara (*Locus*) yang berarti menempatkan, apakah seseorang menempatkan keyakinannya pada diri sendiri atau pada kekuatan orang lain. Maka keyakinan sukses merupakan kemampuan pemahaman yang dapat menimbulkan keyakinan atas kemampuan diri sendiri .

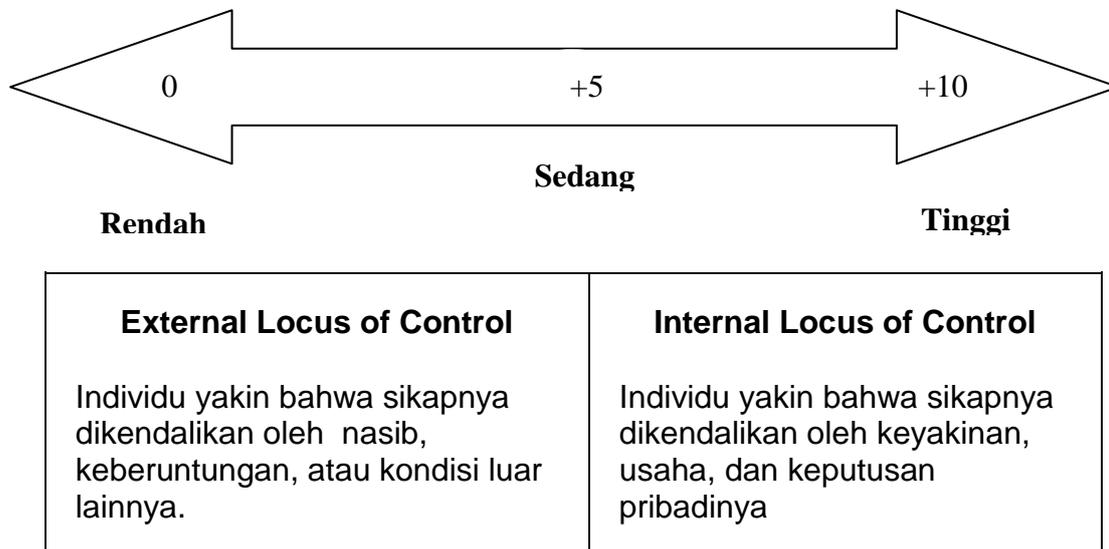
Teori dasar (*Grand Theory*) penelitian ini adalah “kinerja yang tinggi diperoleh dari keyakinan sukses yang tinggi yang disertai dengan jiwa kewirausahaan dan dukungan informasi, melalui langkah strategis, serta fleksibel terhadap perubahan lingkungan”. Teori dasar tersebut diangkat dari Rotter (1966) bahwa orang yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi, akan memiliki kinerja yang tinggi, dan meyakini bahwa kesuksesannya berasal dari hasil ketekunan menjalankan usahanya. Teori stakeholder oleh Allen et al. (2002) bahwa keuntungan diperoleh dari kerjasama diantara stakeholder. Latanro (1988) bahwa suksesnya pengusaha bugis karena memiliki daya dorong atau motivasi yang tinggi, dan berani mengambil risiko. Burn dan Szeto (2000) bahwa strategi bisnis sangat dipengaruhi oleh dukungan usaha (*Bisnis Support* ) dalam bentuk komunikasi, informasi, dan teknologi. Begley dan Boyd (1987) bahwa kinerja dicapai karena adanya kebutuhan untuk pencapaian sebagai indikator kewirausahaan. Olhager (1993) mengatakan bahwa kemampuan untuk beradaptasi terhadap perubahan lingkungan akan memaksimalkan pemanfaatan sumber daya . Filosofi keyakinan sukses saudagar Bugis-Makassar menurut Mattulada (1998) dalam Lontara bahwa “Toddoo

Puli Temmalara ri Resoe na Resopa natinulu kuae topa temmanginggi malomo naletei pammase dewata”.

Keyakinan sukses seseorang mempengaruhi pengamatannya pada suatu peristiwa, sikap atau tindakannya, dan perilaku kerjanya. Perilaku manusia setelah melakukan pengamatan lingkungan diharapkan dapat memicu kepekaannya untuk mengambil langkah atau tindakan yang konstruktif, sikap dan tindakannya selalu dalam langkah yang terbaik, dan hasil pengamatannya akan memberikan tambahan pengetahuan yang mengarah pada peningkatan kerjanya. Bonnett & Furnham (1991) mengatakan bahwa keyakinan sukses seseorang menentukan kerjanya sebagai seorang wirausahawan. Kemudian keyakinan sukses pemilik perusahaan mempengaruhi kinerja perusahaannya (Boone, DeBrabander dan Van Witteloostuijn, 1996), dan (Nwachukwu, 1995) . Kinerja yang dicapai tidak lepas dari proses atau tahapan yang terstruktur, melibatkan, mengalokasikan dan menggunakan sumberdaya secara efisien melalui perencanaan, perolehan informasi yang relevan dan akurat.

Rotter (1966) mengatakan bahwa . keyakinan sukses merupakan unidimensi continuum yang menentukan persepsi individu tentang penyebab dari peristiwa yang dialami. Pada gambar 1 dibawah ini menunjukkan skala keyakinan sukses terjadi secara continuum, makin rendah keyakinan suksesnya maka mengarah pada eksternal, sedangkan semakin tinggi maka mengarah pada internal.

**Gambar 1. Konsep locus of control sebagai Unidimensi Continuum, dari external ke internal:**



**Sumber: Rotter (1966)**

Orang yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi, memiliki perhatian, dan dapat merekam penyebab dari setiap peristiwa. Rotter (1966) mengatakan bahwa terdapat hubungan antara keyakinan sukses dengan perilaku dan pemahaman (*cognitif*) seseorang. Pandangan tersebut dapat diartikan bahwa tingginya keyakinan sukses, maka memberikan penguatan (*reinforcements*) seseorang untuk memahami dan meyakinkan tentang penyebab dari setiap tindakannya. Tingginya keyakinan sukses menunjukkan tingginya kematangan perilaku, kognitif dan sikap seseorang. Tindakan yang diambil melalui proses berfikirnya menunjukkan keyakinan suksesnya yang tinggi atau (*internal Locus of control orientation*), sedangkan tindakan diluar kendali seseorang menunjukkan keyakinan suksesnya yang rendah atau (*external Locus of control orientation*). Jadi dalam kondisi ketidakpastian, orang yang

memiliki keyakinan sukses yang tinggi dapat mengambil keputusan yang lebih tepat dibanding dengan orang yang kurang memiliki keyakinan sukses.

Mamlin, Harris, dan Case (2001) mengatakan bahwa terdapat perbedaan keyakinan sukses antara struktur umur, jenis kelamin, dan status sosial, dimana pria lebih mengarah intern dibanding wanita, orang yang lebih tua umurnya memiliki intern yang lebih, dan orang yang memiliki kedudukan yang tinggi dalam organisasi memiliki intern yang lebih. Bagi pengusaha yang sukses tidak akan berhenti dari suatu kegagalan, tetapi kegagalan tersebut menjadikan pelajaran dan tahapan kesuksesan, disamping itu unsur kerjasama antara pria dan wanita, orang yang lebih tua dan yang muda, dan orang yang mempunyai status sosial yang lebih tinggi membimbing bawahannya agar memberikan kematangan keyakinan suksesnya. Jadi keyakinan sukses dipandang sebagai self-agency, personal control, dan self-determination dalam menuju kesuksesan.

#### **a. Beberapa Kajian Tentang Keyakinan Sukses**

Orang yang memiliki tingkat keyakinan sukses lebih tinggi, lebih peka terhadap perubahan lingkungannya, mudah menginterpretasi setiap informasi, cenderung ingin berbuat pada lingkungannya, dan cenderung mencapai kinerja yang lebih tinggi. Lee and Tsang (2001) melihat adanya hubungan positif antara keyakinan sukses dan

pertumbuhan perusahaan. Van Zuuren dan Wolfs (1991) mengatakan keyakinan sukses yang tinggi mempengaruhi kepedulian dan fleksibilitas terhadap perubahan lingkungannya. Berarti keyakinan sukses yang tinggi akan menentukan kinerja seseorang karena lebih peduli terhadap lingkungan, lebih matang cara berfikir, dan lebih fleksibel dalam berbuat.

Orang yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi dapat mengambil keputusan dalam kondisi ketidakpastian lingkungan. Menurut Hendrickx, Vlek & Calje (1992) bahwa dengan keyakinan sukses yang dimiliki oleh setiap orang, memberikan kemampuan untuk mengestimasi kemungkinan kegagalan yang lebih rendah dan memutuskan yang terbaik dan walaupun penuh risiko. Pemilik dan pengelola UKM yang sukses juga diperhadapkan dalam kondisi ketidakpastian, seperti ketidakpastian pasar, ekonomi, budaya, serta selera masyarakat, dimana risiko tidak dapat dihindari tetapi diperkecil, walaupun dalam kondisi ketidakpastian tetap memberikan kinerja yang terbaik.

Keyakinan sukses juga mempengaruhi kepekaan, kecepatan dan ketepatan seseorang dalam menggunakan setiap peluang walaupun dalam kondisi yang penuh risiko. Ward (1993) mengatakan bahwa pendiri perusahaan yang disamping memiliki keyakinan sukses yang tinggi, juga memiliki karakter pengambil risiko yang lebih tinggi, maka akan mempengaruhi lebih fleksibilitasnya dalam memanfaatkan

setiap peluang. Dalam pelaksanaannya bahwa suksesnya setiap pengusaha sangat ditentukan oleh karakter kewirausahaannya sebagai pengambil risiko, juga memiliki keyakinan sukses yang tinggi. Kilby (1971), dan Schwer dan Yucelt (1984) bahwa pemilik usaha lebih berkarakter kewirausahaan dibanding dengan pengelolanya, karena pemilik usaha cenderung mengambil risiko yang lebih tinggi. Pemilik UKM di Sulawesi Selatan pada umumnya juga sebagai manajer sehingga harus lebih peka mengambil keputusan dan menggunakan peluang, walaupun pada kondisi lingkungan yang tidak menentu.

Karakter pengambil risiko dari pemilik UKM sangat menentukan kinerjanya. Shane (1996) menemukan hubungan positif antara pengambilan keputusan yang berisiko dan peningkatan kinerja UKM, dengan mengambil sampel UKM pemilik UKM mulai dari akhir abad 19 sampai abad 20. Chen, Greene dan Kejang (1998) mengatakan bahwa pendiri usaha ternyata lebih mampu dengan sukses menghadapi resiko bisnis dibandingkan bukan pendiri. Stewart dan Roth (2001) menunjukkan bahwa kecenderungan pengambilan risiko sebagai pengusaha yang juga sebagai pemilik adalah lebih besar. Kesuksesan seorang pengusaha ditentukan oleh karakter pengambil risikonya, dan pemilik sekaligus pendiri usaha memiliki karakter pengambil risiko jika dibanding dengan pengelola atau karyawannya.

Keinginan pencapaian (*need for achievement*) yang disertai keyakinan sukses sangat menentukan kinerjanya. Keinginan

pencapaian adalah karakter kewirausahaan yang dimiliki oleh seorang pengusaha, karakter tersebut merupakan kondisi psikologis yang mengarahkan atau merealisasikan keinginan seseorang. Rotter (1966) memandang hal tersebut sebagai suatu kebutuhan yang rasional dan terkait dengan kondisi psikologis pemilik usaha. Che, Kumar, dan Yen (2006) menemukan pengaruh yang signifikan antara keyakinan sukses terhadap tingginya inisiatif seseorang. Berarti orang yang mempunyai kebutuhan pencapaian yang sangat tinggi berarti selalu yakin akan kemampuannya untuk diralisasikan.

Kemampuan melakukan penyesuaian atau fleksibilitas ditentukan oleh keyakinan sukses. Brockhaus dan Horwitz (1986) mengatakan bahwa pengusaha tidak memiliki kemampuan untuk mengendalikan lingkungannya, kemudian Brockhaus (1975) mengatakan bahwa dengan keyakinan sukses yang dimiliki wirausahawan UKM maka dapat memanfaatkan perubahan lingkungannya. Pada dasarnya perubahan yang terjadi pada lingkungan sangat sistematis, dimana kondisi pasar yang diciptakannya bersifat merata dan global, bahkan sangat mempengaruhi kebijakan strategi perusahaan. Jadi pemilik UKM memerlukan fleksibilitas yang tinggi dalam perubahan lingkungan, sedangkan fleksibilitas tersebut ditentukan oleh tingginya keyakinan sukses .

Pemilik usaha memiliki keyakinan sukses yang lebih tinggi dibanding karyawannya. Sebagai pemilik usaha yang memiliki status

sosial yang lebih tinggi maka pencapaian kinerjanya juga lebih tinggi. Mamlin, Harris, dan Case (2001) mengatakan bahwa status sosial dalam organisasi menentukan tingginya kinerja seseorang. Ward (1993) mengatakan bahwa keyakinan sukses pemilik usaha lebih tinggi dibanding karyawan atau pengelolanya. Lee and Tsang (2001) bahwa terdapat hubungan positif antara keyakinan sukses pemilik usaha terhadap pertumbuhan perusahaan. Boone, de Brabander dan van Witteloostuijn (1996) dan Boone, de Brabander dan Hellemans (2000) bahwa terdapat hubungan antara keyakinan sukses dan kinerja keuangan perusahaan. Jadi kinerja usaha tersebut ditentukan oleh status sosial seseorang dalam organisasi, dan tingginya status sosial seseorang juga ditentukan oleh keyakinan suksesnya .

Konsep keyakinan sukses berlaku secara general pada setiap individu. Rotter (1966) bahwa setiap orang memiliki keyakinan untuk sukses , kemudian Spector (1992), Nwachukwu (1995), dan Carver (1997) bahwa seseorang yang dapat mengendalikan dirinya dalam menghadapi peristiwa, maka orang tersebut disebut memiliki keyakinan sukses yang tinggi, sedangkan orang yang mengalami suatu peristiwa dengan mengharapkan kekuatan yang bersumber dari luar maka orang tersebut dianggap memiliki keyakinan sukses yang rendah atau memiliki (*eksternal locus of control*). Setiap individu berpotensi untuk memunculkan keduanya, tetapi pengendalian diri sangat diperlukan bagi seorang pengusaha yang akan sukses.

Kemampuan prediksi, inovasi, dan pandangan ditentukan oleh keyakinan sukses. Perry (1990), dan Kaufmann dan Walsh (1995) bahwa keyakinan sukses menentukan kecerdasan dan kemampuan prediksi seorang pengusaha, kemudian Gilad (1982) juga melihat pengaruh keyakinan sukses terhadap kecerdasan, mencari dan menggunakan peluang, dan melakukan inovasi. Bygrave (1993) bahwa keyakinan sukses menentukan kemampuan seorang pengusaha untuk mencari peluang, inovasi, dan fleksibilitasnya. Jadi seorang pengusaha yang kreatif, inovatif sangat ditentukan oleh keyakinan sukses yang dimiliki.

Kinerja UKM sangat ditentukan oleh jiwa kewirausahaan, keyakinan sukses, dan informasi yang diperoleh. Wheatly, Anthony, dan Maddox (1991), dan Ward (1993) bahwa seseorang yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi selalu disertai dengan semangat kewirausahaan yang tinggi. Berarti sikap dan tindakan bagi seorang pengusaha selalu disertai dengan keyakinan yang bersumber dari dalam dirinya setelah menerima informasi. Sapp dan Harrod (1993) bahwa kewirausahaan dan keyakinan sukses menentukan perumusan strategi usahanya setelah memperoleh informasi yang jelas. Brockhaus (1982) bahwa kebutuhan pencapaian, dan keyakinan sukses sangat mempengaruhi kesuksesan usaha, kemudian Brockhaus dan Horwitz's (1986) secara empiris menunjukkan bahwa keyakinan sukses yang tinggi sangat menentukan pencapaian kinerjanya. Jadi suksesnya UKM

ditentukan oleh ketersediaan informasi yang didukung dengan semangat kewirausahaan dan keyakinan sukses yang tinggi.

Kewirausahaan dan keyakinan sukses selalu sejalan dalam pengambilan keputusan. Kewirausahaan tercermin pada sikap dan tindakan setiap pengusaha yang berbeda-beda, perbedaan tersebut dipengaruhi oleh pengalaman hidup, kebutuhan, dan toleransinya dalam menghadapi perbedaan.. Ahmed (1985), Begley dan Boyd (1987), dan Bonnett dan Furnham (1991) bahwa jiwa kewirausahaan sejalan dengan keyakinan sukses dalam pencapaian kinerja. Lumpkin G. T dan Erdogan Berrin (2007), Boone, De Brabander dan Witteloostuijn Van (1996), dan Nwachukwu (1995) bahwa keyakinan sukses pendiri UKM menentukan kinerja usahanya, apabila berorientasi kewirausahaan yang tinggi.

Perhatian adalah upaya pengamatan terhadap lingkungan sebagai sumber informasi untuk menentukan fleksibilitas usaha. Perhatian yang tinggi menunjukkan keyakinan sukses yang tinggi yang disertai dengan ethos kerja dan keproaktifan. Seseorang pengusaha meyakini dapat membuat perubahan setelah memperoleh informasi, maka fleksibilitasnya dipandang sudah tinggi. Van Zuuren dan Wolfs (1991) bahwa orang yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi berarti perhatiannya juga tinggi. Dengan meningkatkan penyerapan informasi, dan meningkatkan ilmu pengetahuan, kemudian disertai dengan

perhatian terhadap lingkungan, maka fleksibilitas usahanya akan meningkat.

Keyakinan sukses yang tinggi bagi pemilik UKM mempengaruhi inovasi dan diversifikasinya. Leitão dan Franco (2008) bahwa terdapat hubungan positif antara keyakinan sukses, inovasi dan diversifikasi pada manajemen UKM. Stuart dan Abetti (1990) , Blanchflower dan Oswald (1998), Bruderl dan Preisendorfer (1998), Cooper *et al.* (1994), Pennings *et al* (1998), Van Praag dan Cramer (2001), Van Praag (2003), dan Bosma *et al* (2004) bahwa keyakinan sukses merupakan human capital yang terdiri dari karakter individu dan kemampuan manajerial mempengaruhi kinerja seseorang, kemudian Youndt *et al* (2004) bahwa inovasi merupakan tindakan manajerial yang dipengaruhi keyakinan sukses, informasi, dan kewirausahaan . jadi kemampuan manajerial untuk melakukan inovasi dan diversifikasi pada pengembangan UKM ditentukan oleh keyakinan sukses pemiliknya.

#### **b. Keyakinan Sukses dan Kepuasan Kerja**

Keyakinan sukses yang tinggi mempengaruhi kepuasan kerja. Meningkatnya kepuasan kerja, merupakan hasil dari pembelajaran manajerial seseorang selama beberapa periode. Dengan berubahnya waktu maka keyakinan sukses seseorang juga semakin tinggi, ditandai dengan kematangan dalam proses berfikir . Phares (1976), Partridge dan Johnston (1989), dan Hansemark (1998) bahwa manusia pada

dasarnya berbeda dalam perubahan perlakukannya terhadap orang lain, sedangkan perubahan perlakuan yang membaik sangat ditentukan oleh keyakinan suksesnya. Jadi dengan berubahnya waktu maka keyakinan suksesnya juga semakin tinggi yang akan memberikan kepuasan kerja melalui keputusan manajerialnya.

Kepuasan kerja ditentukan oleh tingginya keyakinan suksesnya Lock (1976) bahwa kepuasan kerja merupakan respons efektif seorang terhadap tugasnya, respons yang tinggi bagi seorang pekerja dipengaruhi oleh keyakinan suksesnya yang dibuktikan dalam evaluasi kerjanya. Kepuasan kerja juga dapat dilihat dari kemampuan, kompetensi, dan kontribusi terhadap organisasinya. Jadi dengan keyakinan sukses yang tinggi memberi kontribusi terhadap organisasi ditandai dengan penghargaan (*reward*) dan kelangsungannya dalam organisasi.

Keyakinan sukses yang rendah tidak mempengaruhi kinerja seseorang. Seorang pekerja dengan keyakinan sukses yang rendah merasa yakin usahanya dan keahliannya mempengaruhi pendapatannya sehingga tidak perlu berdedikasi tinggi terhadap pekerjaannya. Berbeda dengan pekerja yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi, selalu yakin bahwa seluruh pendapatannya adalah hasil kerja keras dengan penuh keahlian dan dedikasi tinggi. Lefcourt's (1982) mengatakan bahwa seseorang dapat mengetahui tingginya keyakinan suksesnya yang dimiliki setelah melihat

pencapaiannya. Dengan kata lain bahwa keyakinan sukses tersebut mendorong seseorang untuk berbuat atau menciptakan situasi sehingga memperoleh penghargaan *reward*.

Spector (1982) mengatakan bahwa kepuasan kerja dirasakan secara internal tetapi mempengaruhi hasil kerja secara eksternal. Kinerja yang tinggi bagi seorang pekerja dipengaruhi oleh kepuasan kerjanya, sedangkan kepuasan kerjanya ditentukan oleh kompensasi, promosi jabatan, atau penghargaan lainnya. Rothmann (2000) bahwa keyakinan sukses disertai rasa kedekatan seseorang dengan lingkungannya (*a sense of coherence*) akan mempengaruhi pengendalian diri seseorang untuk berbuat lebih baik. Petersen (1985), dan Newton dan Keenan (1990) bahwa kepuasan kerja sangat dipengaruhi oleh perilaku lingkungan kerjanya. Jadi kepuasan kerja akan meningkatkan kinerja setelah mendapatkan perlakuan baik dari lingkungan kerjanya.

### **c. Kemampuan Pemahaman (*Cognitif*)**

Kinerja seseorang pekerja lebih dominan ditentukan oleh pemahaman terhadap tujuan pekerjaannya. Hunter & Hunter (1984), Ree *et al* (1994) melihat adanya hubungan antara kemampuan pemahaman (*cognitive ability*) seseorang dengan kerjanya. Berarti kinerja seseorang akan lebih baik selama orang tersebut mampu memahami pekerjaannya. Pada awal pekerjaan seseorang selalu mengharapkan bantuan luar untuk menyelesaikan tugasnya, dan

kemampuan internya akan muncul kemudian. Bantuan luar berupa informasi atau bimbingan teknis dari seorang ahli sangat menentukan kinerjanya. Lefcourt (1982) mengatakan bahwa kebutuhan eksternal seseorang lebih tinggi sebelum dan selama bekerja dibanding kebutuhan internnya, sedangkan informasi sangat menentukan keberhasilan pekerjaannya. Berarti kondisi internal lebih mempengaruhi kemampuan untuk memahami pekerjaannya.

## **2. Relevansi Informasi Terhadap Perumusan Strategi UKM**

Informasi berawal dari data atau fakta yang relevan bagi penggunaannya. Irawan (2002) mengatakan bahwa informasi adalah gambaran suatu kejadian atau kumpulan fakta . Relevansi data tergantung dari kepentingan apa yang akan dicapai, adapun manfaat informasi ini bagi pemilik UKM adalah membantu penyusunan strategi dan rencana kerjanya , menurut Tagliavini, Pigni, Ravarini, Buonanno (1996), Barua (1995), dan Stratopoulos ( 2000) bahwa informasi yang baik akan menentukan strategi UKM, sedangkan Strassmann, 1990; Yosri, (1992),Brynjolfsson (1995); Holland (1997), dan Setzekorn (1998) bahwa informasi memberikan pengaruh negatif terhadap strategi, dalam arti bahwa informasi tidak mendukung strategi karena adanya bias atau kepentingan dalam penerimaan informasi. Venkatraman (1986), Das (1991), Henderson (1989), dan Burn dan Szeto (2000) bahwa strategi bisnis sangat dipengaruhi oleh dukungan usaha (*Bisnis Support* ) dalam bentuk komunikasi, informasi, dan teknologi. Jadi informasi merupakan

dukungan usaha yang diperoleh dari data atau fakta yang relevan bagi penggunaannya.

Informasi merupakan dukungan bisnis yang mempengaruhi strategi kinerja UKM. Relevansi, keakuratan, dan daya guna suatu informasi ditentukan oleh kompetensi suatu sumber informasi. Hong jiang Xu (2003), Ballou et al (1993), dan Huang et al (1999) mengatakan bahwa beberapa dimensi untuk mengukur kualitas informasi sebagai berikut:

1. Accuracy, adalah informasi tersebut telah dicatat dengan data yang telah terkonfirmasi.
2. Timeliness, adalah informasi tersebut mengkomunikasikan suatu kejadian dicatat pada tanggal terjadinya.
3. Completeness, adalah sistem pencatatan dan pengungkapan suatu laporan sebagai informasi diperkuat dengan dengan beberapa bukti dan catatan pendukung.
4. Consistency, adalah laporan yang disajikan mengandung nilai-nilai dan prinsip konsisten yang tidak berbeda dengan laporan terdahulu.

Jadi Informasi yang baik disamping memenuhi dimensi tersebut diatas, juga mudah dimengerti karena menggunakan bahasa yang benar, mudah diolah dan diinterpretasikan, dan fleksibel terhadap tujuan lain dalam pengelolaan UKM.

Keakuratan suatu informasi menentukan konsep strategis pengembangan UKM . Wang dan Tadisina (2007) mengatakan bahwa manajemen UKM lebih fleksibel menginterpretasi setiap informasi untuk

menyusun perencanaan dibanding dengan perusahaan besar . Olson dan Bokor (1995) bahwa informasi yang baik adalah membangkitkan jiwa kewirausahaan, dan memberikan input rumusan strategis pertumbuhan UKM. Jadi dengan informasi yang baik merupakan input penyusunan strategi, dan perencanaan UKM lainnya. Dengan informasi tersebut juga menjadikan UKM mudah dikembangkan pada pencapaian kinerja.

Laporan keuangan penting bagi Usaha Kecil dan Menengah untuk mengukur kinerja. Menurut GAO (1991), Wisner and Eakins (1994), Madu et al (1995), Dixon (1996), Grandzol dan Gershon (1997), dan Easton dan Jarrell (1998) bahwa pencapaian kinerja usaha dapat diketahui setelah membaca laporan keuangan. Jacobson (1987), Penrose (1980), Galbraith (1985), dan Chenhall (1997) bahwa laporan keuangan merupakan bahan untuk mengukur kinerjanya. Dengan laporan keuangan tersebut akan menjadi bahan interpretasi oleh berbagai sumber yang berkepentingan dengan UKM. Jadi kinerja keuangan dalam suatu periode dapat diketahui dengan ketersediaan laporan keuangan .

### **3. Teori Kewirausahaan**

Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdaya, bercipta, berkarsa dalam rangka meningkatkan pendapatan. Individu yang memiliki jiwa dan sikap wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya, selalu mencari peluang untuk meningkatkan usaha dan kehidupannya, selalu berkreasi dan berinovasi agar semua peluang dapat diperolehnya. Suryana (2004) mengatakan

bahwa kewirausahaan adalah sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain, sedangkan wirausaha adalah orang yang terampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya dengan tujuan untuk meningkatkan kehidupannya. Jadi kewirausahaan adalah sikap kreatif dan terampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya

Bygrave (1993) mendefinisikan kewirausahaan sebagai langkah penciptaan organisasi baru untuk meraih peluang, sedangkan wirausaha menurut Bygrave (1997) adalah orang yang mampu menciptakan usaha baru, termasuk membeli badan usaha yang sudah ada. Wiklund (1999) mengatakan bahwa karakter kewirausahaan dipandang sebagai pengambil risiko, inovatif, dan proaktif . Jadi unsur terpenting dalam kewirausahaan yang menentukan suksesnya pengelolaan usaha adalah kemampuan mencipta serta mengambil risiko, yang dituangkan dalam perumusan strateginya.

Salah satu indikator kewirausahaan adalah keinginan pencapaian (*need for achievement*), dimana sikap seorang pengusaha selalu ingin merealisasikan apa yang direncanakan. McClelland (1961) melihat adanya kebutuhan pencapaian kepuasan yang sangat tinggi bagi setiap orang. Dan penelitian yang dilakukan oleh Perry, Meredith dan Cunnington (1988), Lau dan Busenitz (2001), dan Lee dan Tsang (2001) secara empiris membuktikan adanya hubungan antara kewirausahaan

(*entrepreneurship*) dan kebutuhan untuk pencapaian. Penelitian yang sama juga dilakukan oleh Begley dan Boyd (1987) bahwa terdapat hubungan positif antara kebutuhan untuk pencapaian dan kinerja usaha, kemudian Stewart. (1999) menegaskan bahwa sebagai pemilik usaha tingkat kebutuhan pencapaiannya lebih tinggi dibanding dengan manajer . Dengan demikian bahwa kewirausahaan sebagai suatu sikap mental perlu dibina dan dapat diterapkan pada pengembangan UKM agar memicu pengembangan kinerjanya.

Pengembangan kewirausahaan dalam perspektif ekonomi terkait dengan perspektif lain. Peneliti kewirausahaan berikut ini memiliki cara pandang yang berbeda dalam mengaitkan perspektif ekonomi dan perpektif lain dalam pengembangannya:

- 1) Cantillon (1755) kewirausahaan identik dengan pengambil risiko pada saat membeli dan menjual barang dengan tingkat keuntungan yang diinginkan.
- 2) Say (1852) memandang pengusaha sebagai orang yang menginginkan peningkatan nilai, dengan mengkombinasi faktor produksi dan bertahan walau dalam keadaan krisis .
- 3) Knight (1921) melihat pengusaha sebagai perintis ekonomi yang memulai perubahan atau inovasi dengan mengendalikan ketidakpastian dan risiko.
- 4) Hayek (1948) menandai pengusaha sebagai pengambil untung dari kesempurnaan pengetahuan pasar dan lebih fleksibel.

- 5) Schumpeter (1934) mendeskripsikan peran dan fungsi kepemimpinan pada pengusaha terhadap pengembangan ekonomi, dimana berperan memperbaiki sistem pengembangan produk , metode, dan pasar.
- 6) Liebenstein (1968) mengatakan bahwa pengusaha yang sukses adalah mampu mengatasi pasar yang tidak efisien
- 7) Casson (1982) pengusaha adalah seseorang yang dapat mengkoordinir sumber daya tanpa pengetahuan yang sempurna.
- 8) Bolton (1971) memberikan beberapa fungsi ekonomi sebagai pengusaha yaitu inovasi pasar, diversifikasi produk dan jasa dan cikal bakal menjadi pengusaha besar.
- 9) Kirzner (1973) mengatakan bahwa kewirausahaan dapat menentukan kinerja jika mampu mengidentifikasi dan mengeksploitasi peluang pasar.
- 10) Baumol (1993) Kewirausahaan adalah tubuh dari pekerjaan dan sebagai komponen dari produktifitas dan pertumbuhan.
- 11) Sautet (2000) bahwa kewirausahaan merupakan proses penemuan barang serta metode produksi, yang berarti pengetahuan sempurna tentang pasar bukan keharusan dalam memproduksi barang. Sautet (2000) bantah pemahaman Hayek bahwa pengusaha yang sukses pada kondisi ketidak-pastian, karena mampu mengambil keuntungan pada ketidakseimbangan harga atau pada celah pengetahuan pasar. Informasi yang tidak jelas akan selalu ditinggalkan karena belum memberikan kemungkinannya.

12)Teori Coase (1960) mengatakan bahwa barang yang diproduksi selalu dengan metodenya yang given atau sudah ditentukan. Jadi informasi pasar selalu menyertai setiap rencana produksi.

Karakter kewirausahaan selalu mencari informasi tentang peluang kesuksesan. Peluang usaha sangat ditentukan oleh kebenaran informasi, sedangkan kebenaran informasi memerlukan biaya untuk memperolehnya. Williamson (1975) dan Coase (1960) bahwa biaya transaksi merupakan indikasi ketidak pastian dari suatu peluang. Tanpa biaya transaksi berarti tidak nampak perikaku kewirausahaannya, karena seorang wirausahawan selalu mencari peluang dengan suatu pengorbanan. Kirzner (1973) melihat bahwa tanpa biaya transaksi bukan jaminan adanya aktivitas kewirausahaan. Thomsen (1992) bahwa dengan adanya biaya transaksi bukan berarti setiap wirausahawan harus mengetahui segalanya tentang produksi dan pasar, tetapi sebagai konsekwensi biaya tersebut, harus memperoleh informasi tentang ketidak pastian menjadi suatu kejelasan.

Menurut teori Kirzner (1973) bahwa apabila seseorang menemukan keuntungan pada dirinya maka akan dicarinya. Kewirausahaan dalam pandangan ini bahwa kewirausahaan bukan sumber utama yang direncanakan tetapi merupakan suatu perubahan-perubahan dalam menghadapi ketidak pastian pasar. Teori Kirzner menafsirkan kewirausahaan adalah implikasi suatu aktivitas bersifat menyeimbangkan (*equilibrating*) pasar. Pandangan ini juga seiring dengan Teori Problem

Lachmannian (Lachmann, 1976) yaitu pasar adalah satu proses berkepanjangan, yang memiliki kekuatan menyeimbangkan (*equilibrating*). Jadi kewirausahaan merupakan perubahan karakter dalam kondisi ketidakpastian untuk menyeimbangkan pasar.

Suryana (2004) mengatakan bahwa kewirausahaan adalah suatu sikap, jiwa dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Kewirausahaan merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif atau kreatif berdayacipta, berkarsa untuk meningkatkan pendapatan. Individu yang memiliki jiwa dan sikap wirausaha selalu tidak puas dengan apa yang telah dicapainya, selalu mencari peluang untuk meningkatkan usaha dan kehidupannya, dan selalu berkreasi dan berinovasi agar semua peluang dapat diperolehnya. Wirausaha adalah sikap orang yang terampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya dengan tujuan untuk meningkatkan kehidupannya (Suryana 2004). Bygrave (1993) mendefinisikan kewirausahaan sebagai langkah penciptaan organisasi baru untuk meraih peluang. Jadi seorang wirausahawan dipandang sebagai orang yang mampu menciptakan nilai melalui beberapa langkah seperti membeli badan usaha, mengembangkan usaha, melakukan akuisisi, menumbuhkan pasar, serta memperluas jaringan distribusi.

Wiklund (1999) bahwa pengusaha yang mempunyai jiwa kewirausahaan yang tinggi dipandang sebagai pengambil risiko, inovatif, dan proaktif. McClelland (1961) juga mengatakan bahwa kewirausahaan

yang tinggi ditandai dengan kebutuhan pencapaian yang sangat tinggi. Perry, Meredith dan Cunnington (1988), Lau dan Busenitz (2001), dan Lee dan Tsang (2001) secara empiris membuktikan adanya hubungan antara dan kebutuhan untuk pencapaian sebagai indikator kewirausahaan kinerja yang tinggi bagi seorang pengusaha. Begley dan Boyd (1987) bahwa terdapat hubungan positif antara kebutuhan untuk pencapaian dan kinerja usaha, kemudian Stewart. (1999) menegaskan bahwa sebagai pemilik usaha tingkat kebutuhan pencapaiannya lebih tinggi dibanding dengan manajer . Dengan demikian bahwa kewirausahaan sebagai suatu sikap mental perlu dibina dan dapat diterapkan pada pengembangan UKM agar memicu pengembangan kinerjanya.

Makin tinggi level seseorang dalam organisasi cenderung mengambil risiko juga lebih tinggi. Dalam pengambilan keputusan maka sikap kewirausahaan seseorang sebagai pengambil risiko menentukan kesuksesannya. Sexton dan Bowman (1985). Kilby (1971), Schwer dan Yucelt (1984) mengatakan bahwa pengusaha UKM lebih sering mengambil keputusan yang berisiko untuk meningkatkan kinerjanya dibanding dengan seorang manajer. Besarnya risiko dari suatu keputusan bagi seorang pemilik UKM juga menentukan besarnya tanggungjawab yang diambil. Shane's (1996) melihat adanya hubungan positif antara pengambilan risiko dan pertumbuhan kinerja UKM, kemudian Chen, Greene and Crick (1998) bahwa wirausaha yang sukses terkait dengan cara mengendalikan risikonya, sedangkan menurut Stewart and Roth

(2001) bahwa kecenderungan mengambil risiko bagi pemilik UKM lebih tinggi dari pada seorang manajer, karena risiko yang diembang seorang manajer lebih kecil. Sehingga dalam pengembangan UKM diperlukan sikap yang berani mengambil risiko, dengan pertimbangan yang matang walaupun dalam kondisi yang tidak pasti.

Peranan pemilik UKM merupakan pilar ekonomi nasional karena posisinya menggerakkan roda perekonomian pada level bawah. Menurut Carland (1984) bahwa pengusaha UKM dapat berperan untuk membantu menambah nilai ekonomi secara nasional dengan melakukan kombinasi peralatan produksi. Timmons (1994) bahwa dalam menggerakkan perekonomian, seorang pengusaha memiliki kemampuan mencipta dan membangun sebuah visi walaupun sulit untuk dilaksanakan. Maka seorang pengusaha yang sukses mampu membangun suatu visi yang memberi kontribusi terhadap pembangunan nasional.

Carland (1984) bahwa suksesnya seorang pengusaha setelah mewujudkan lima dimensi manajerial dalam kewirausahaan yaitu pendirian usaha *establishment*, pencapaian keuntungan (*profit importance*), orientasi pertumbuhan (*growth orientation*), perilaku Inovatif (*innovative behaviour*); dan praktik management strategi (*strategic management practices*). Dari kelima attribut tersebut bersinergi dengan faktor psikologis untuk mencapai kinerja yang tinggi. Jadi suksesnya seorang pengusaha tidak lepas dari attribut kewirausaannya yang bersifat inovatif, berorientasi pertumbuhan yang dituanjngkan dalam perumusan strateginya

Kepemimpinan umumnya didominasi secara individu dan kepemimpinan merupakan inti manajemen untuk meningkatkan kinerja usaha. Barling, Weber, dan Kelloway (1996), dan Howell dan Avolio (1993) bahwa terdapat korelasi positif antara kepemimpinan seorang pengusaha dengan meningkatnya kinerja. Kepemimpinan dalam level organisasi merupakan indikator kewirausahaan pemilik usaha terhadap pertumbuhan perusahaan (Baum, Locke, dan Kirkpatrick, 1998). Dalam hal kemampuan pandangan kedepan dari wirausahawan. Baum et al. (1998) bahwa terdapat hubungan positif antara kemampuan pandangan kedepan seorang wirausahawan terhadap kinerja UKM. Pandangan kedepan (*visioner*) merupakan salah satu unsur penting bagi kepemimpinan, untuk merumuskan strategi pertumbuhan. Nanus (1992), Quigley (1993), Robbins dan Duncan (1988), Sashkin (1992), Wall, Solum, dan Sobol (1992), dan Westley dan Mintzberg (1989) bahwa peningkatan kinerja usaha ditentukan oleh keberanian mengambil keputusan, kejelasan tindakan, orientasi masa depan, stabilitas, tantangan, abstraksi, dan keinginan pencapaian. Jadi kemampuan pandangan kedepan dalam kepemimpinan UKM harus diperkuat dengan agar mampu meningkatkan kinerjanya.

Suksesnya seorang pengusaha ditentukan oleh kondisi psikologisnya. Psikologis yang sehat menentukan kemampuan pemahaman (*cognitif ability*) dari suatu masalah yang dihadapi. Berikut ini beberapa peneliti psikologis tentang kewirausahaan:

1. Pickel (1964) dan Hornaday & Bunker (1970) bahwa karakteristik dan kepribadian seorang pengusaha menunjukkan ciri khasnya .
2. □□McClelland (1976) mengatakan bahwa indikasi kewisausahaan adalah keinginan pencapaiannya (*need for achievement*), yaitu selalu menemukan jalan untuk memaksimalkan kinerjanya.
3. Rotter (1966) mengatakan bahwa tingginya keyakinan sukses bagi seorang pengusaha, maka dapat mengendalikan hidupnya menuju keberhasilan.
4. Brockhaus (1982) bahwa faktor psikologis, pengalaman, dan kepribadian mempengaruhi sikap dan tindakan seorang wirausaha (*entrepreneur*).

Dari beberapa peneliti tersebut , maka sikap dan tindakan seorang pengusaha, ditentukan oleh keyakinan suksesnya, keinginan pencapaiannya, walaupun setiap pengusaha memiliki ciri khas yang berbeda-beda, bahkan Kirzner (1973) bahwa seseorang akan mencapai kesuksesannya berdasarkan keinginan pencapaiannya .

#### **4. Beberapa Issu Tentang Inovasi**

Inovasi menurut Wilbert (2007) adalah tindakan atau proses, memperkenalkan sesuatu hal baru seperti metode, cara, atau alat baru, dengan melakukan perubahan cara dalam pelaksanaannya . Aplikasi inovasi dalam organisasi memberi perubahan setiap tahapan waktu

dengan melakukan tindakan yang lebih baik dan berbeda dari sebelumnya. Inovasi dapat dilakukan dengan merubah pola pikir, mereview prospek tujuannya, dengan menghimpun informasi yang akurat yang bersumber dari beberapa pakar dalam bidangnya. Jadi inovasi adalah perubahan yang lebih baik dalam ide, sikap, dan tindakan.

Pengusaha yang kreatif, berwawasan luas, dan berpandangan kedepan, selalu melakukan Inovasi dalam bentuk ide-ide baru. Stein (1974), dan Woodman, Sawyer dan Griffith (1993) bahwa Inovasi merupakan implementasi sukses dari ide kreatif. Kreatifitas seorang pengusaha dalam berinovasi sangat ditentukan oleh cara pandanganya terhadap perubahan lingkungan, memiliki wawasan dan informasi yang mendukung langkahnya, disamping itu perilaku eksekutif, budaya organisasi, juga menentukan model dari inovasinya. Jadi inovasi sangat dipengaruhi oleh daya pandang kedepan, budaya organisasi, dan kreatifitas seorang eksekutif .

Damanpour (1991) bahwa inovasi adalah proses berkelanjutan dan bersiklus melibatkan kepedulian, penilaian, adopsi, difusi dan implementasi. Berbagai cara melakukan inovasi untuk pencapaian kinerja dan inovasi adalah terukur dari setiap perubahan yang dilakukan. Pavitt (1991) mendeskripsikan inovasi sebagai perubahan revolusioner yang selalu mengarah pada peningkatan. Inovasi peningkatan (*incremental Innovation*) adalah ekstensi sederhana dari kondisi terdahulu yang

memperbaharui atau menambah. Drucker (1986) bahwa inovasi merupakan tindakan perbaikan atau modifikasi teknik terhadap produk terdahulu. Leavy dan Jacobson (1997) bahwa inovasi ditentukan oleh kewirausahaan. Jadi inovasi dikembangkan sebagai alat untuk memberi perubahan, dalam kompetisi atau persaingan untuk meningkatkan pangsa pasar.

Perumusan strategi bisnis UKM sangat dipengaruhi oleh kompetensi dan sikap kewirausahaan pemilik dan pengelolanya. Strategi bisnis merupakan arah pertumbuhan yang dicetuskan oleh pemilik dan pengelola UKM. Philipsen dan Kemp (2003) bahwa pengembangan UKM diawali dengan perumusan strategi yang jelas untuk membuat kebijakan dan keputusan operasional, karena perumusan strategi yang baik sangat menentukan kinerjanya (Gibcus, Kemp, dan Zoetermeer, 2003). Olson dan Bokor (1995) bahwa strategi yang tersusun secara sistematis berkontribusi dalam menentukan tujuan dan berpengaruh pada peningkatan kinerja. Jadi kompetensi dan sikap kewirausahaan pemilik dan pengelola UKM memberi kontribusi penting untuk perumusan strategi pengembangan UKM.

Perumusan strategi UKM merupakan cerminan kekuatan perusahaan untuk menguasai pasar. Maranto (1994) bahwa strategi perusahaan mengarahkan alokasi sumberdaya dalam penguasaan industri dan pasar. Spanos dan Lioukas (2001) bahwa perumusan

strategi mengaitkan antara kekuatan perusahaan dan peluang dalam industri yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Miles dan Snow's (1978) dan Snow dan Hrebiniak (1980) bahwa antara strategi perusahaan, dan kompetensi khusus, menentukan kinerja perusahaan. Hambrick (1983) bahwa lingkungan industri dipengaruhi oleh strategi. jadi untuk mencapai kinerja yang tinggi ditentukan oleh perumusan strategi yang mengalokasikan sumberdaya secara efisien dalam industri.

Semangat kewirausahaan (*entrepreneurship*) yang tinggi mempengaruhi aktivitas inovasi untuk peningkatan keuntungan dan perluasan pasar. Kewirausahaan juga mempengaruhi perumusan strategi pertumbuhan, pengenalan produk baru, dan proses produksi baru untuk mempertahankan pangsa pasar. Kekuatan kewirausahaan meningkatkan dayacipta yang mandiri dan independen melalui proses inovasi, sedangkan inovasi merupakan langkah menentukan posisi dalam pasar. Pengusaha dipandang sebagai inovator karena melakukan pembaharuan dengan mengadopsi berbagai informasi tentang perubahan pasar, perubahan teknologi yang meningkatkan multi guna dan daya guna, penerapan teknologi yang efisiensi waktu dan biaya. Sundbo (1995) bahwa tidak semua pengusaha yang sistematis melakukan inovasi secara jangka panjang. Banyak pertimbangan dalam melakukan inovasi, dan yang penting adalah ketersediaan tenaga ahli, karena inovasi ditentukan oleh kreatifitas teknisi, kemudian inovasi terkadang tidak searah dengan visi perusahaan sehingga dilakukan persesuaian.

Inovasi biasanya dilakukan dengan penelitian dan pengembangan atau, kerjasama operasi dengan perusahaan lain yang menghadapi masalah yang sama. Dalam pelaksanaannya diawali dengan mencari input dari pihak yang berkompetensi, eksplorasi, dan penerapannya. Sundbo (1995) bahwa pengembangan inovasi tertuang dalam strategi perusahaan yang disesuaikan kondisi pasar, dan kompetensi pemilik dan pengelola usaha. Pendekatan terhadap inovasi adalah bersifat multifungsi (*multifunctional*) dengan menggabungkan antara kemampuan internal, strategi pemasaran, pengembangan pasar, identifikasi peluang pasar atau mencari pasar baru, aliansi teknologi, dan pengembangan jaringan. Jadi Inovasi dipandang sebagai suatu tindakan teknologi dan non teknologi, yang mempengaruhi proses, aktivitas produksi, dan pasar.

Inovasi dapat dijadikan model untuk memanfaatkan peluang pasar. Model tersebut umumnya bersifat linier, yaitu inovasi sebagai suatu proses yang memberi pengaruh pada berbagai variabel lainnya. Metcalfe (1998) bahwa semakin meningkatnya kemampuan perusahaan untuk menguasai teknologi harus seiring dengan ketersediaan sumberdaya untuk melakukan inovasi. Jadi inovasi merupakan model yang mengaitkan antara pasar, teknologi, kompetensi pemilik, dan yang lebih penting adalah inovasi dipandang sebagai tindakan pembelajaran (*learning by doing*) dan (*learning by using*).

Inovasi dalam organisasi merupakan indikasi perubahan secara cepat dalam setiap tahapan waktu. Perubahan dalam organisasi dilakukan

dalam berbagai aspek, diantaranya adalah perubahan pola pikir, dan perubahan pola kerja, perubahan tersebut merupakan hasil dari evaluasi kinerja terdahulu. Wilbert (2007) bahwa inovasi merupakan langkah evaluasi dan perubahan pola pikir, yang menyumbangkan metode, cara, atau alat baru. Untuk itu inovasi dapat dijadikan budaya perubahan terhadap pola pikir, evaluasi hasil kerjanya. Informasi juga dapat merubah suatu keputusan inovasi. Jadi perubahan yang bersifat multidimensi dalam organisasi merupakan langkah inovasi yang tepat.

Inovasi dalam UKM mudah dilakukan biaya yang tidak sebesar dengan inovasi pada pengusaha besar. Brouthers, Andriessen dan Nicolaes (1998) bahwa UKM memiliki peluang pasar yang lebih tinggi dibanding dengan perusahaan besar karena mudah untuk inovasi dan berani mengambil risiko. Pada dasarnya inovasi membutuhkan biaya tinggi untuk penelitian dan pengembangan, tetapi inovasi dalam UKM banyak menyumbangkan inovasi walau dalam keterbatasan. Acs dan Audretsch (1990), dan Peacock (2004) bahwa UKM menyumbang 54% dari semua inovasi teknologi walaupun andil mereka dari penelitian dan pengembangan investasi hanya 20% dari pengeluaran inovasi teknis. Jadi dalam keterbatasan biaya, UKM tetap memberikan sumbangan inovasi terbesar.

Budaya perubahan dalam perusahaan merangsang pekerja untuk melakukan Inovasi. Inovasi memberi perubahan umpan balik dalam lingkungan pekerjaan, dimana inovasi memberi semangat kepada setiap

pekerja untuk mencipta dan melakukan yang terbaik. Kinerja UKM juga ditentukan oleh inovasi secara simultan dari setiap dimensi pekerjaan, yang melibatkan semua potensi sumber daya manusianya. Lee (2008) mengatakan bahwa inovasi ada jika potensi ada. Dengan menciptakan budaya perubahan maka akan memunculkan potensi sumberdaya manusia pekerja untuk melakukan inovasi.

Pengembangan inovasi sangat bervariasi tergantung pada kebutuhannya. Porter (1985) bahwa Inovasi dilakukan sesuai urgensinya, apakah inovasi teknologi, inovasi pemasaran, atau inovasi manajerial. Tunji Afrgbesan (2004) bahwa Inovasi dapat meningkatkan kinerja UKM setelah melakukan diversifikasi. Tindakan inovasi tertuang dalam perumusan strategi yang akan dikembangkan, disamping terukur dari setiap perubahannya, juga berbeda-beda sesuai dengan tujuannya. Tini davila, Marc Epstein, Sharon Matusik ( 2004) bahwa inovasi akan mempengaruhi kinerja UKM jika berdasar pada management control sistem .Jadi inovasi yang terkendali sesuai tujuan yang akan dicapai maka akan menentukan kinerja usaha .

## **5. Diversifikasi Dalam lingkup Industrial Organization**

Diversifikasi adalah strategi penganekaragaman produk dan pasar untuk meningkatkan kinerja UKM. Markides dan Williamson (1996), Palich et al (2000), dan Stern dan Henderson (2004) bahwa diversifikasi pasar dan produk untuk menghasilkan keuntungan. Diversifikasi dilakukan dalam bentuk integrasi keakhlian utama, dan potensi pasar, dengan

menekan biaya modal, dan meningkatkan penjualan. Datta, Rajagopalan dan Rasheed (1991) mengatakan bahwa diversifikasi produk dan pasar sangat fleksibel mengikuti ramalan penjualan. Dengan demikian maka diversifikasi merupakan langkah penganeekaragaman usaha yang efisiensi untuk meningkatkan kinerja.

Diversifikasi membantu pengembangan usaha (*business development*) dengan mengembangkan produk lama dan baru di dalam pasar yang lama dan baru. Amit dan Livnat (1988) bahwa empat kombinasi produk dan pasar yang menghasilkan empat pilihan strategi bisnis dalam diversifikasi, yaitu:

1. Penetrasi pasar dengan menggunakan produk yang ada dalam pasar sekarang (*Market Penetration : Existing products in Existing market*).
2. Pengembangan produk baru dalam pasar sekarang (*Product Development : Existing market New products*).
3. Pengembangan pasar dengan produk sekarang untuk pasar baru (*Market Development : Existing products in New market*).
4. Diversifikasi dalam pasar baru dengan produk baru (*Diversification : New market in New products*)

Diversifikasi dalam lingkup lingkungan organisasi industrial (*Industrial Organization*) mempengaruhi kinerja usaha, banyak penelitian yang menyangkut diversifikasi seperti Lang dan Stulz (1994), Berger dan Ofek (1995), dan Servaes (1996), memberikan bukti yang kuat bahwa keanekaragaman usaha memberikan nilai yang lebih jika dibanding usaha

yang terspesialisasi . Dengan dilakukannya diversifikasi maka akan meningkatkan kinerja usaha dengan cara mengembangkan produk dan pasar.

Perlu tidaknya dilakukan diversifikasi sangat tergantung pada apa dampak yang diberikan setelah dilakukan diversifikasi . Pada umumnya diversifikasi dipandang sebagai langkah peningkatan skala produksi. Pandangan lain yang tidak melihat keuntungan strategi diversifikasi adalah Both Gomes dan Livdan (2004) dan Maksimovic dan Phillips (2002) bahwa spesialisasi lebih produktif dari pada diversifikasi, kemudian Lang and Stultz (1994), Berger dan Ofek (1995) bahwa diversifikasi memiliki pengaruh negatif terhadap kinerja perusahaan karena mengaburkan nilai perusahaan yang sudah terfokus. Zahra dan George (2003) bahwa untung rugi strategi diversifikasi dapat dilihat kinerjanya , sebelum (*ex ante*) dan sesudah (*ex post*) dilakukan diversifikasi. Jadi diversifikasi bukan suatu keharusan tetapi kalau apabila memberikan manfaat maka akan layak untuk diterapkan.

Diversifikasi membantu alokasi sumberdaya secara maksimum dan efisien. Graham, Lemmon, dan Wolf (2002) mengatakan bahwa diversifikasi memberikan masukan untuk melakukan akuisisi dan alokasi sumberdaya . Patel dan Pavitt (2000) serta Markides dan Williamson (1994) dalam Pardo dan Frechet (2005) bahwa disamping sumber daya yang mendasari pandangan dalam melakukan diversifikasi juga merupakan suatu kebutuhan akibat teknologi. Villalonga (2004) bahwa

diversifikasi dapat dijadikan alat ukur peningkatan nilai dengan mengalokasikan sumberdaya secara efisien. Beberapa alasan untuk melakukan diversifikasi diantaranya adalah membandingkan antara seberapa besar manfaat atau keuntungan yang diperoleh terhadap investasi yang telah dikeluarkan, kemudian melakukan evaluasi objek yang terdiversifikasi, dan ketiga adalah melihat keterkaitan antara kapasitas penyerapan perusahaan (*firm's potential absorptive capacity*) dan kemampuannya (*the firm's realized absorptive capacity*). Kesemuanya itu memberikan alasan efisiensi untuk melakukan diversifikasi.

Diversifikasi disamping mempengaruhi kinerja keuangannya, juga mempengaruhi dimensi lingkungan eksternal. Denis, Denis dan Yost (2002), Doukas dan Lang (2003), Fauver, Houston dan Naranjo (2004), Iskandar-Datta dan McLaughlin, (2005), dan Tihanyi, Griffith dan Russell (2005) bahwa diversifikasi dapat dilakukan dengan mengekspansi usahanya dalam negeri maupun secara internasional. Dengan ekspansi secara geografis tersebut maka akan mengalokasikan sumber daya tangible seperti properti, pabrik, dan peralatan, dan sumberdaya intangible seperti kemampuan pemasaran serta metode produksi secara efisien. Rumelt (1982) bahwa diversifikasi dilakukan dengan mengeksploitasi kemampuan sumberdaya, dan mengkapitalisasi skala ekonomisnya. Jadi dengan melakukan diversifikasi dapat menjadikan lebih kompetitif, produksi barang dan jasanya lebih terarah dan pasar lebih meluas.

Diversifikasi membangun kemampuan potensi sumber daya yang memperkuat kompetensi inti. Tingginya kompetensi inti usaha dapat meningkatkan kinerja perusahaan, dengan mempertahankan sinergi heterogeneitas sumber daya. Peteraf (1993), dan Prahalad dan Hamel (1990) bahwa diversifikasi dengan mengeksplorasi teknologi baru memperkuat potensi sumber daya. Miller (2004) bahwa kemampuan untuk melakukan diversifikasi menentukan besarnya kapasitas produksi. Jadi dengan melakukan diversifikasi maka akan membangun kemampuan sumber daya dan kompetensi inti perusahaan, yang dapat meningkatkan kinerja.

Diversifikasi yang memiliki risiko bisnis yang tinggi akan menghasilkan kinerja yang tinggi. Diversifikasi memiliki implikasi yang sangat kompleks, dimana diversifikasi diawali dengan studi kelayakan untuk meyakini bahwa produk baru sudah sesuai dengan minat konsumen, dan keputusan untuk mengembangkan pasar juga diawali dengan survey atau pengujian pasar (*test of market*) untuk menentukan kelayakannya. Diversifikasi pasar dan produk mempertimbangkan banyak aspek untuk mengurangi resiko kegagalan. Sebelum mengambil keputusan diversifikasi, maka mempertimbangkan strategi sebelumnya yang mendukung pelaksanaannya. Biasanya diawali dengan strategi inovasi, sebagai dasar untuk mengevaluasi kelayakan produk baru dan pasar baru.

Ekspansi usaha dijalankan dengan tetap memproduksi produk lama dan tetap dalam pasar lama, dengan maksud agar tetap menjalankan lini usaha dan menghasilkan efisiensi usaha. Hall (1995) bahwa diversifikasi untuk mengekspansi pertalian usaha dengan cara menambah pasar, produk, jasa, atau tingkatan produksi . Usaha baru yang dikembangkan masih bertalian dengan usaha sekarang ini maka disebut dengan diversifikasi konsentrik (*concentric diversification*), sedangkan diversifikasi konglomerasi (*conglomerate diversification*) apabila tidak terjadi pertalian antara usaha baru dengan usaha sebelumnya. Hitt-Ireland-Hoskisson (2004) diversifikasi akan meningkatkan kinerja dengan pengembangan produk dan pasar. Hall (1995) bahwa diversifikasi mengatasi tingginya tingkat persaingan dengan menekan harga jual melalui penganekaragaman produk dan pasar . Christensen dan Montgomery (1981) bahwa kinerja yang tinggi dicapai dengan penguasaan industri. Penguasaan industri dilakukan dengan diversifikasi yang menghasilkan efisiensi yang tinggi, sedangkan efisiensi muncul karena pemerataan biaya tetap yang menekan harga jual. Rumelt (1974 dan 1982) bahwa dengan diversifikasi maka akan menghasilkan efisiensi penggunaan hutang. Jadi diversifikasi dapat meningkatkan penjualan dalam kondisi persaingan yang tinggi, dengan menekan harga jual melalui pemerataan biaya tetap.

### **a. Diversifikasi dalam konteks strategi pertumbuhan**

Diversifikasi merupakan strategi pertumbuhan (*growth strategy*) yang meningkatkan kinerja usaha, seperti pertumbuhan penjualan, pertumbuhan pangsa pasar . Diversifikasi pada umumnya dilakukan oleh investor untuk mempertahankan pelanggan. Diversifikasi terdiri dari dua, yaitu:

#### **1) Diversifikasi Konsentrik**

Diversifikasi konsentrik (*Concentric Diversification*) adalah perusahaan menambah produk dan pasar yang saling berhubungan. Strategi ini dapat mensinergikan keuangan, pemasaran, operasional, dan manajemen diantara unit-unit usahanya, bahkan dapat lebih independen dalam manajemen. Sinergi keuangan dapat diperoleh dengan mengkombinasikan antara unit usaha yang kuat dengan unit usaha lainnya untuk menggunakan peluang usaha.

#### **2) Diversifikasi Konglomerasi**

Diversifikasi konglomerasi (*Conglomerate Diversification*) adalah diversifikasi produk yang tidak berhubungan, tetapi bersinergi dalam keuangan, dan manajemen. Strategi ini dipilih karena terbatasnya peluang pasar suatu produk, sementara sementara produk lain memiliki peluang usaha yang tinggi .

Strategi pertumbuhan dapat mengefektifkan perusahaan karena:

- 1) Meningkatkan pangsa pasar, dapat menentukan skala ekonomi, mengefisienkan pemasaran serta produksi, karena mengurangi waktu perjalanan (*reduced travel time*), mengurangi penggantian waktu (*reduced changeover time*), dan waktu produksi yang lebih lama (*longer production runs*).
- 2) Memmberikan pembelajaran yang mengurangi biaya . Dampak kurve pembelajaran (*learning and experience curve effects*) dapat mengurangi biaya, efisiensi tenaga kerja, efisien dalam mendesain ulang produk dan prosesnya (*redesign of products or production processes*).
- 3) Menekan harga pokok per unit dapat lebih dengan pemerataan biaya overhead, dan biaya tetap lainnya.
- 4) Memperbaiki jaringan produksi, yang mempertahankan hubungan dengan supplair, melayani tepat waktu. Diversifikasi usaha juga dapat menghemat biaya penyimpangan, biaya iklan, dan biaya angkut penjualan, sehingga akan berdampak pada harga jualnya.
- 5) Memudahkan operasional pengelolaan melalui sharing informasi dan teknologi antara unit.
- 6) Diversifikasi secara geographis dapat mengambil keuntungan akibat adanya perbedaan dalam hal tingkat upah, biaya listrik, pajak, serta biaya angkut dan penjualan lainnya.

Strategi diversifikasi dapat meningkatkan pertumbuhan perusahaan, karena dapat menarik investor untuk membuka bisnis baru dengan. Masalah dalam diversifikasi adalah bersifat administratif.

#### **b. Diversifikasi dalam konteks operasional**

Riggs, Bethel, Atwater, Smith, dan Stackman (1980) bahwa diversifikasi dapat dilakukan baik secara vertikal maupun secara horizontal. Secara operasional strategi diversifikasi dapat dibagi menjadi dua yaitu integrasi vertikal dan integrasi horizontal,. Strategi integrasi vertikal terjadi ketika perusahaan menjalankan operasi produksi yang berbeda tingkatannya, perbedaan tingkat produksi tersebut disebut (*Internal diversification*) dengan mendirikan perusahaan sendiri, atau mengakuisisi perusahaan lain disebut juga dengan (*external diversification*). Strategi integrasi horizontal yaitu melibatkan perusahaan yang memiliki kesamaan tingkatan produksi. Integrasi vertikal memiliki pertalian dengan usaha sebelumnya disebut juga diversifikasi konsentrik. Diversifikasi integrasi horizontal dapat berbentuk konsentrik maupun sebagai konglomerasi.

##### **1) Integrasi Vertikal**

Perusahaan mendiversifikasi melalui pendekatan bahan bakunya maka disebut sebagai (*backward vertical integration strategy*), sedangkan (*forward vertical integration diversification strategy*) terjadi jika perusahaan melakukan pendekatan kepada konsumen dalam hal tingkatan produksinya. Strategi Backward

integration melakukan diversifikasi yang lebih terkendali terhadap mutu karena terlibat dalam pengadaan bahan baku. Sedangkan strategi Forward integration terkait dengan outlet untuk menyalurkan produknya, dan Forward integration juga mengendalikan penjualan dan pelayanannya. Perusahaan dapat mendiversifikasi produknya terhadap para pesaingnya, baik secara strategi backward maupun secara strategi forward tergantung dimana urgensinya. Riggs, Bethel, Atwater, Smith, dan Stackman (1980) bahwa integrasi vertikal ini sebagai suatu langkah yang memperkuat pembelian dan penjualan.

Strategi integrasi vertikal untuk mengeliminasi keuntungan para perantara seperti wholesalers, dan retailers. Dengan melakukan strategi ini keuntungan perusahaan akan bertambah karena mengeliminir para perantara. Kelemahan dari integrasi vertikal adalah sama halnya dengan meletakkan sejumlah telur dalam suatu keranjang, jika permintaan menurun atau supplier tidak memberikan lagi bahan bakunya, dan barang substitusi mengambil alih posisi pasarnya, maka perusahaan akan menderita kerugian.

Strategi ini memiliki kemampuan untuk melakukan predatory price. Saloner (1987) bahwa perusahaan menjadi predatory price karena mampu sebagai supplier juga sebagai pembeli. Jadi perusahaan dapat membangun suatu kekuatan pasar, apabila terjadi kelebihan assets dalam suatu divisi, maka akan didaya gunakan pada divisi lain dalam satu manajemen. Lewellen (1971),

Berger and Ofek (1995), Servaes, (1996) strategi integrasi vertikal juga dapat menghemat pajak (*tax saving*) , dan menurut Lang dan Stulz (1994) bahwa strategi integrasi vertikal dapat lebih efisien dalam penggunaan modalnya.

## 2) Diversifikasi Horizontal

Diversifikasi horizontal terjadi ketika perusahaan memasuki bisnis baru baik terkait maupun tidak terkait dengan bisnis sebelumnya, dengan tingkat produksi dan operasi yang sama. Riggs, Bethel, Atwater, Smith, dan Stackman (1980) bahwa diversifikasi horizontal dapat dipandang sebagai praktik (*complementary product*) yaitu setiap produk yang dihasilkan tidak ada hubungannya dengan bisnis sebelumnya, tetapi dapat sebagai pelengkap atau komplementer dari produk sebelumnya . Dalam penelitian Marlin, Lamont, dan Geiger: (2004) bahwa perusahaan yang melakukan diversifikasi horizontal harus ditopang dengan tim manajemen yang kompak yang menjamin suksesnya.

Diversifikasi yang dipilih karena tujuan utamanya adalah menumbuhkan organisasi, sehingga apakah ada kaitan atau tidak ada kaitan dengan bisnis yang ada maka tetap harus diputuskan untuk mendiversifikasi usaha dengan mendirikan bisnis baru atau membeli bisnis yang sudah ada, dan terakhir manajemen harus memutuskan bahwa tingkatan produksi manakah yang harus didiversifikasi. Dalam kaitannya antara diversifikasi dan kinerja maka diantara para peneliti juga melihat

tidak adanya perbedaan perlakuan diantara ukuran perusahaan, jadi termasuk diantaranya adalah usaha kecil dan menengah.

Dawkins, Harris, dan Kell (1997) bahwa diversifikasi horizontal dapat berlaku untuk semua jenis dan ukuran perusahaan termasuk UKM. Williamson (1967) mengatakan bahwa diversifikasi secara horizontal dapat menghasilkan efisiensi usaha . Efisiensi usaha muncul karena mampu mengalokasi sumberdaya intern perusahaan pada berbagai divisi. Diversifikasi yang baik dilakukan dengan mengeksploitasi kekuatan pasar, melalui subsidi silang (*cross-subsidization*) atau perdagangan imbal balik (*reciprocal buying and selling*) antara divisi atau, dan menghambat praktik perusakan harga pasar atau (*predatory pricing*) dari pihak kompetitor.

Diversifikasi mengefektifkan pendanaan perusahaan dan mempengaruhi pertumbuhannya. Aaker (1980), Andrews (1980), Berry (1975), Chandler (1962), dan Gluck (1985) bahwa diversifikasi akan mengekspansi usaha dan menambah kapasitas produksi. Ekspansi usaha membutuhkan pendanaan yang kuat, untuk itu memerlukan analisa yang matang tentang manfaat dan biaya. Pendanaan eksternal dapat efektif dengan mengalokasiannya pada produk strategis.

Diversifikasi sangat mempengaruhi keuntungan perusahaan tetapi terkadang memunculkan agency problem (Fama ,1980). Perolehan keuntungan memunculkan tarik menarik kepentingan antara manajer dan pemilik usaha, untuk itu dibutuhkan adanya perilaku dan moral yang cerdas dan lebih menyatu untuk meraih tujuan perusahaan. Barney et al

(2001), bahwa penerapan diversifikasi pada dasarnya terukur secara kuantitas. Datta, Rajagopalan dan Rasheed (1991), Hoskisson dan Hitt (1990), dan Kerin, Mahajan dan Varadarajan (1990) bahwa ada tiga hal yang dilibatkan dalam diversifikasi yaitu kapabilitas top manajer, struktur industri, dan model diversifikasi yang dilaksanakan. Untuk itu diversifikasi memerlukan sinergi antara pemilik usaha, dan pengelola usaha untuk menentukan pertumbuhannya.

Silhan dan Thomas (1986) bahwa strategi konglomerasi hanya mendapatkan keuntungan yang konstant dan mengurangi risikonya, sedangkan diversifikasi meningkatkan pangsa pasar. Campa dan Kedia (2002) dan Graham, dan Lemmon dan Wolf (2002) mengatakan bahwa kinerja perusahaan disamping dipengaruhi oleh diversifikasi juga dipengaruhi oleh faktor exogenous seperti informasi dan kondisi ekonomi dan pasar. jadi diversifikasi dapat mengurangi risiko dengan memperhatikan kondisi pasar untuk mengurangi risiko.

Diversifikasi memerlukan kemampuan sumberdaya manusia yang berkualitas, dan batasan waktu yang disesuaikan dengan kemampuan perusahaan. Untuk itu kemampuan perusahaan untuk melakukan diversifikasi ditentukan oleh tim manajemen, sumberdaya manusia, struktur manajemen, pengalaman, dan batasan waktu . Rowe dan Wright (1997), Sambharya (1996), dan Prahlhad dan Bettis (1986) bahwa diversifikasi ditentukan oleh superior seorang manajer untuk memperkuat pasar. Jadi diversifikasi juga ditentukan oleh keunggulan sumber daya

manajerial yang lebih tangguh untuk mempersiapkan diversifikasi dalam setiap batasan waktu.

## **6. Dimensi Fleksibilitas Pada UKM**

Fleksibilitas bagi Usaha Kecil dan Menengah (UKM) dipengaruhi oleh perubahan pasar, teknologi, dan perekonomian. Perubahan tersebut bersifat sistematis terhadap semua perusahaan, berarti harus ada respons untuk menyesuaikan dengan perubahan yang terjadi. UKM dianggap fleksibel apabila peka terhadap perubahan lingkungan. Banyak pandangan tentang fleksibilitas UKM diungkap oleh beberapa peneliti, diantaranya adalah Upton (1994), Olhager (1993), Watts et al (1993), Gerwin (1987), dan Gupta dan Gupta (1991) yang menyatakan bahwa fleksibilitas UKM manufaktur adalah kemampuan untuk beradaptasi atau bereaksi terhadap perubahan lingkungan dengan melakukan penyesuaian pada kapasitas produksi, dan biaya produksi. Fleksibilitas UKM menurut Olhager (1993) menekankan pada kemampuan untuk beradaptasi terhadap perubahan keadaan dengan memanfaatkan sejumlah sumber daya yang tersedia. Adapun Gerwin (1987) dan Gupta dan Gupta (1991) lebih melihat secara makro sebagai upaya perusahaan meningkatkan kemampuan untuk merespon secara efektif keadaan yang berubah. Jadi fleksibilitas bagi UKM adalah kemampuan untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan.

Gupta dan Gupta (1991) bahwa ada tiga dimensi fleksibilitas yaitu:

(1) *competitive flexibility* yang berorientasi jangka panjang dan

memfokuskan pada strategi perusahaan, (2) *sufficient flexibility* yang berorientasi jangka menengah dan memfokuskan pada proses taktikal perusahaan, (3) dan *necessary flexibility* yang berorientasi jangka pendek dengan fokus pada operasional perusahaan. Adapun detail dimensinya dapat dilihat dibawah ini.

#### Fleksibilitas Produksi

1. Ketersediaan suku cadang untuk memproduksi produk baru .
2. Waktu yang dibutuhkan untuk memproduksi atau mengenalkan produk baru, yang akan ditunjukkan ke konsumen
3. Jumlah produk baru yang di pesan oleh konsumen

#### Fleksibilitas volume

1. Kemampuan untuk merubah volume output sewaktu-waktu dengan kondisi yang masih memberi keuntungan kepada perusahaan.
- 2 Usaha untuk merubah volume output dengan penghematan waktu produksi.
- 3 □Range volume output menunjukkan range volume output yang tepat saat dilakukan perubahan volume output

pengukuran tersebut meliputi organisasi, produk, proses dan pelayanan, yang akhirnya menunjukkan seberapa besar fleksibilitas terhadap perbaikan UKM.

Fleksibilitas dalam UKM umumnya ditujukan pada fleksibilitas dimensi output. Dimensi output menunjukkan kemampuan untuk memperkenalkan desain produk baru yang responsif dan secara cepat.

Diperjelas lagi oleh Fiegenbaum et al (1991) bahwa pengambilan keputusan pada UKM sangat responsif terhadap perubahan lingkungan. Indikasi fleksibilitas dapat dilihat dari kemampuan sebuah perusahaan untuk menyesuaikan kapasitas produksi secara cepat, memenuhi permintaan pelanggan yang bervariasi, dan kemampuan sebuah perusahaan untuk merubah Jadwal pelayanan terhadap pelanggan secara cepat. Flexibilitas pada UKM menurut Chen (1999), Clark (2005), Ebben (2005), Pagell dan Krause (1999), Rasmusen dan Zenger (1987) dan Sum et al (2004) yaitu kemampuan untuk merespon secara meluas terhadap ketidak pastian lingkungan. Jadi fleksibilitas pada UKM sangat tinggi karena sangat mudah merespons perubahan lingkungan.

Ebben dan Johnson( 2005), Fiegenbaum et al (1991), Jarillo (1989), dan Sherman(1999) bahwa UKM lebih fleksibel jika diperkuat dengan keahlian manajerial, bargaining power terhadap supplier, pelanggan, dan pendanaan. Menurut Wang dan Tadisina (2007) bahwa dimensi lain dari flexibilitas yaitu memperkenalkan produk atau desain baru dengan cepat, menyesuaikan kapasitas produksi dengan cepat, menangani perubahan jadwal layanan pelanggan, menangani perubahan bauran produksi secara cepat, membiasakan produk pada pelanggan khusus, dan merespons perubahan pasar secara cepat dibanding pesaingnya. Berarti kecepatan atau responsif terhadap permintaan pasara merupakan fleksibilitas yang kuat maka akan memicu peningkatan kinerja UKM . Ebben and Johnson (2005) bahwa flexibilitas yang terfokus maka

akan meningkatkan kinerjanya . Jadi dengan demikian bahwa fleksibilitas yang tinggi maka akan memperkuat kinerja UKM tetapi harus didukung oleh sumberdaya manusia, modal, dan memperkuat bargaining power terhadap supplair dan pelanggan.

## **7. Perspektif Teori Pada Pengukuran Kinerja UKM**

Kinerja usaha memiliki makna yang lebih luas dibanding dengan produktivitas. Produktivitas terkait dengan input dan output, dan efisiensi, tetapi kinerja mengukur banyak aspek seperti pemenuhan kebutuhan pelanggan, kualitas kerja, dan kualitas produksi. Pengukuran kinerja adalah proses perhitungan angka yang mengarah pada kinerja. Neely et al. (1995) bahwa kinerja menunjukkan seperangkat alat yang digunakan dalam mengukur tindakan. Ada beberapa alasan mengapa kinerja UKM harus diukur diantaranya adalah adanya operasional kerja yang telah dilaksanakan, meningkatkan persaingan, kualitas secara global, perubahan manajemen, perubahan permintaan pasar. Neely (1999) bahwa kinerja diukur karena adanya teknologi informasi yang mudah mengakses keinginan pasar. Jadi kinerja merupakan proses pengukuran pencapaian untuk melakukan perubahan.

Kinerja UKM umumnya mengarah pada kinerja keuangan, karena kinerja UKM menentukan pengembalian investasi, penguasaan pasar, dan pertumbuhan perusahaan. Indikator keuangan tidak menunjukkan beberapa potensi yang akan dikembangkan, karena kinerja keuangan

hanya bersifat jangka pendek dengan beberapa manipulasi yang dilakukan oleh eksekutif yang diungkapkan dalam laporan keuangan. Sementara pengukuran kinerja disamping berdasar pada kebijakan perusahaan, kemudian mengukur realisasi tujuan strategis. Kaplan dan Norton (1992), dan Garvin (1988) bahwa kinerja yang baik terukur secara multidimensi kuantitas, dan multidimensi kualitas . Jadi kinerja keuangan bukan satu-satunya indikator kesuksesan usaha, tetapi kinerja terukur secara multidimensi.

Indikator kinerja terhadap investasi UKM dapat diukur dari data laporan keuangan dan non keuangan. Menurut Hilton (1994) dan Guimaraes et al (1996) mengatakan bahwa laporan keuangan merupakan indikator kinerja investasi. Porter (1985) bahwa dengan laporan keuangan maka kinerja keuangan dapat diketahui. Kinerja lain terhadap UKM dapat diketahui dengan memadukan antara data keuangan dan non seperti tentang pemasaran, perilaku industry, perilaku pelanggan, dan efisiensi produksi. Tagliavini, Pigni, Ravarini, Buonanno (2000) mengatakan bahwa dengan informasi keuangan tersebut maka akan memberikan beberapa dukungan bisnis terhadap efektifitas indikator lain seperti:

a. Tekhnologi

Penelitian Tekhnologi , Pengembangan Produk, dan desain Produk

b. Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Recruitment, Reward system , dan Training

c. Aktivitas Infrastrutur

Perencanaan ,Pengelolaan Keuangan, Legalitas , dan Penggajian dan Pengupahan

d. Pengendalian Kualitas

Distribusi informasi antar perusahaan , Pembayaran kepada suppliers, Pendapatan dari pelanggan.

e. Logistik Intern *Inbound Logistics*

Pembelian/pengadaan, Persediaan, penggunaan bahan baku serta bahan baku dari suplair

f. Operational

Perencanaan dan pengelolaan produksi , Product manufacturing , dan Pemeliharaan *Maintenance*.

g. Logistik Ekstern *Outbound logistics*

Penanganan Barang *Handling of goods* , Distribusi , dan Pengiriman barang/Jasa *Dispatch of product/services*

h. Pemasaran dan Penjualan

Perencanaan strategi pemasaran , Periklanan / Promosi , Pengelolaan penjualan, dan Pengelolaan Hubungan Pelanggan *Customer Relationships Management (CRM)*

i. Layanan Purna Jual *Services After sales service* , dan Perhatian terhadap pelanggan *Customer care*

Jadi integrasi antara laporan keuangan dan informasi non keuangan maka kinerja investasi dapat diketahui, dan akan mengarahkan UKM pada tujuan pencapaiannya.

**a. Teori Peringkat *Stewardship theory***

Berbeda dengan agensi teori yang didasari pada asumsi bahwa perseorangan secara rasional memaksimalkan pendapatannya, sedangkan teori peringkat menurut Donaldson et al. (1991) tidak bersifat keuangan tetapi kinerja tergantung dari kebutuhan untuk capai, seperti kinerja pimpinan, menguji pelaksanaan wewenang dan tanggungjawab, dan memperoleh kepuasan . Donaldson et al. (1991) ,Sánchez Vargas (2001, 2004), dan Smallman (2004) bahwa teori peringkat berlaku umum untuk mengukur peningkatan kinerja. Teori peringkat ini bertujuan untuk mempertahankan pekerjaan yang lebih baik tanpa memperhatikan kondisi eksternal. Organisasi hanya membuat struktur untuk memperjelas otoritas dan pemberdayaan terhadap manajer, tetapi secara praktik belum tentu mendukung kinerjanya.

**b. Teori Sumber Daya *Resource Based Theory***

Teori Sumber Daya ini adalah suatu pendekatan strategi bisnis, yang didasari pada konsep biaya ekonomi. Teori ini bermanfaat untuk mengukur kinerja UKM karena menghimpun segenap potensi dan kemampuan yang dimiliki. Teori ini menekankan sinkronisasi antara lingkungan eksternal dan kemampuan internal, yang bertujuan mengukur kemampuan kompetitif perusahaan.

Prahalad et al. (1990), dan Hamel et al. (1994) bahwa teori sumberdaya dapat diterapkan pada semua jenis usaha karena berdasar pada kompetensi khusus (*core competencies*) untuk memanfaatkan peluang pasar. Berarti konsep teori ini memberikan kejelasan akan kinerja yang akan diukur. Gabrielsson dan Huse (2004) bahwa kinerja UKM sulit untuk diidentifikasi kompetensi yang dimiliki, karena belum menunjukkan fleksibilitas dari rumusan strateginya, disamping itu lemah dalam dukungan sumber daya. Jadi kelemahan UKM untuk memperlihatkan kompetensinya juga dipengaruhi oleh kelemahan teknologi dan manajerialnya, sehingga peluang pasar UKM belum dimanfaatkan.

**c. Teori Stakeholder *Stakeholder theory***

Terdapat konsep untuk mengetahui tujuan perusahaan yaitu konsep pemegang saham dan konsep stakeholder (*The Shareholder Concept and the Stakeholder Concept*). Sebelumnya dasar dari teori akuntansi dan keuangan, adalah memaksimalkan kekayaan pemegang saham, kemudian terjadi sebaliknya bahkan lebih luas, bukan saja memaksimalkan keuntungan, tetapi juga mengukur kualitas hidup perusahaan, kepuasan manajer, sumbangsih terhadap masyarakat dan lingkungan, dan berbagai indikator keuangan lainnya.

Bisnis yang dijalankan oleh UKM dipengaruhi oleh lingkungan seperti pelanggan, pemasok, lembaga pemerintah, karyawan, dan kelompok yang berkepentingan, yang pada gilirannya, setiap

keputusan dan tindakan akan mempengaruhi para pengambil kepentingan. Jadi manajer harus lebih mempertimbangkan tanggungjawabnya terhadap kelompok tersebut dari pemegang saham ketika membuat keputusan. Teori stakeholder menurut Allen et al. (2002) bahwa perusahaan dapat memperoleh keuntungan dari kerjasama dengan para stakeholder, memahami kebutuhannya dan membuat keputusan yang bersesuaian, tetapi teori stakeholder pada kapitalisme lebih kuat dibanding pemegang saham, dalam pasar tidak sempurna.

Kinerja memiliki arti luas yang terkait dengan produktivitas. Sementara produktivitas terkait dengan input dan output untuk menghasilkan barang dan jasa, bahkan konsep lain tentang kinerja tidak hanya terkait dengan produktivitas tetapi juga terkait dengan konsep efektifitas seperti pemenuhan kebutuhan pelanggan, kualitas masa kerja, dan kualitas produksi. Untuk itu Neely dan Andy (1995) mengatakan bahwa pengukuran kinerja adalah tindakan penentuan besaran angka, sementara pengukuran adalah proses perhitungan dan tindakan yang mengarah pada kinerja. Dan menurut Murphy (1996) bahwa ukuran kinerja sangat perlu, tetapi tidak cukup hanya efektifitas. Jadi dapat didefinisikan bahwa kinerja adalah gambaran tingkat pencapaian pelaksanaan dari suatu kegiatan yang terurai pada perwujudan target, sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi. Sedangkan pengukuran kinerja adalah suatu proses penilaian kemajuan pekerjaan terhadap tujuan dan

sasaran yang telah ditentukan, dan pengukuran kinerja mengukur semua hasil kerja termasuk pengukuran efisiensi penggunaan sumber daya dalam menghasilkan barang dan jasa, kualitas barang dan jasa, hasil kegiatan setelah diperbandingkan dengan tujuan yang diinginkan, dan efektivitas tindakan dalam mencapai tujuan. Elemen pokok suatu pengukuran kinerja antara lain:

a. Tujuan, sasaran, dan strategi organisasi.

Tujuan adalah pernyataan umum tentang apa yang ingin dicapai organisasi. Sasaran merupakan tujuan organisasi yang sudah dinyatakan secara eksplisit dengan disertai batasan waktu yang jelas. Strategi adalah cara atau teknik yang digunakan organisasi untuk mencapai tujuan dan sasaran.

b. Perumusan indikator dan pengukuran kinerja.

Indikator kinerja mengacu pada penilaian kinerja secara tidak langsung dan secara langsung terkait dengan tujuan organisasi.

c. Ukuran pencapaian tujuan dan sasaran-sasaran organisasi.

Jika indikator dan ukuran kinerja yang jelas, yang mengakomodasi tujuan, sasaran, visi dan misi organisasi.

d. Evaluasi kinerja.

Evaluasi kinerja memberikan gambaran kepada penerima informasi mengenai nilai kinerja yang berhasil dicapai organisasi.

Dan Venkatraman dan Ramanujam (1986) dalam Gibcus , Kemp, dan Zoetermeer (2003), menegaskan bahwa indikator kinerja perusahaan

adalah multidimensional konsep . Berarti lingkup umum kinerja tidak terbatas pada produktivitas organisasi, tetapi terkait juga dengan efisiensi, efektifitas operasional, termasuk dengan kaitannya dengan pelanggan, supplier, dan stakeholder lainnya.

Hasil pengukuran kinerja menjadi dasar atau bahan evaluasi bagi manajemen untuk melakukan perbaikan kinerja pada periode berikutnya. Penilaian kemajuan organisasi dapat dilakukan dengan pengukuran kinerja setiap periode waktu , disamping untuk menilai kemajuan organisasi disuatu sisi dan meningkatkan kualitas pengambilan keputusan serta akuntabilitas organisasi . Jadi pengukuran kinerja menghasilkan informasi bagi manajemen maupun stakeholders untuk pengambilan keputusan, lebih dari pada itu berikut ini menunguraikan bahwa pengukuran kinerja merupakan tahapan perbaikan internal maupun eksternal organisasi:

- 1) .Memastikan pemahaman para pelaksana akan ukuran yang digunakan untuk pencapaian kinerja.
- 2) .Memastikan tercapainya rencana kinerja yang telah disepakati.
- 3) .Memantau dan mengevaluasi pelaksanaan kinerja dan membandingkannya dengan rencana kerja serta melakukan tindakan untuk memperbaiki kinerja.
- 4) .Memberikan penghargaan dan hukuman yang obyektif atas prestasi pelaksana yang telah diukur sesuai dengan system pengukuran kinerja yang telah disepakati.

- 5) .Menjadi alat komunikasi antara bawahan dan pimpinan dalam upaya memperbaiki kinerja organisasi.
- 6) .Mengidentifikasi apakah kepuasan pelanggan sudah terpenuhi.
- 7) .Membantu memahami proses kegiatan instansi pemerintah.
- 8) .Memastikan bahwa pengambilan keputusan dilakukan secara obyektif.
- 9) .Menunjukkan peningkatan yang perlu dilakukan.
- 10).Mengungkapkan permasalahan yang terjadi.

Jadi dengan melakukan pengukuran kinerja maka sangat membantu untuk melakukan perbaikan kinerja atau tetap mengarahkan operasional perusahaan ke tujuan semula.

Secara umum pengukuran kinerja adalah tahapan untuk melihat keberhasilan UKM agar lebih terarah pada sustainable dan innovative. Hambatan utama yang dihadapi dalam pengukuran kinerja UKM adalah kegagalan mengidentifikasi kebutuhan apa yang UKM untuk dievaluasi . Sehingga terjadi dilema apakah evaluasi tersebut merupakan sukses organisasi , atau sukses pemilik , sehingga akan terjadi kegagalan indikator pengukuran kinerja , atau benchmarking yang tidak tepat. Shaw (2007) mengatakan bahwa dalam mengukur kinerja UKM pendekatan pengukuran kinerja UKM adalah menghindari kegagalan pencapaian .

Pandangan lain terhadap pengukuran kinerja adalah untuk mengukur tingkat kesehatan, dan dukungan manajer dalam proses pengambilan keputusan. Kesehatan dan dukungan manajemen berawal

dari perencanaan strategi (*strategic planning*), kemudian perencanaan periodik, melalui praktik yang benar yang akan menghasilkan kesehatan organisasi. Penilaian kinerja tersebut ditentukan oleh keterlibatan semua tim dalam manajemen. Sharp (2005) bahwa pengukuran kinerja dan kesehatan manajemen pada UKM untuk menilai sinergi tim manajemen. Dengan demikian bahwa kesehatan suatu organisasi dan besarnya dukungan manajemen dalam pengambilan keputusan sangat ditentukan oleh sinergi tim dalam manajemen.

Pengukuran kinerja UKM dapat dilakukan dalam berbagai dimensi. Venkatraman dan Ramanujam (1986) dalam Gibcus. Kemp, dan Zoetermeer (2003), mengatakan bahwa kinerja UKM adalah multidimensional konsep. Dimensi dalam pengukuran kinerja tidak terlepas dari kinerja tiga level dalam organisasi yaitu:

a. Kinerja Keuangan

Indikator kinerja keuangan menurut Parker (2000) adalah Return on Assets (ROA), Return on Sale (ROS) dan Return on Equity (ROE).

b. Kinerja Pasar

Kinerja pasar menurut Beruban (1997) adalah pangsa pasar, pertumbuhan pasar, pertumbuhan penjualan, diversifikasi, dan differensiasi.

c. Efektivitas Organisatoris

Indikator efektivitas organisasi ditentukan oleh stakeholder misalnya kepuasan karyawan, Kualitas tanggungjawab sosial.

Dari multi dimensi tersebut akan mensinergikan antara usaha, organisasi, dan keterkaitannya dengan masyarakat.

Indikator penilaian kinerja UKM menurut peneliti UKM dari Universitas Hasanuddin Asdar dan Syamsu Alam (2002) bahwa kinerja UKM terukur dalam lima aspek yaitu Aspek keuangan, Aspek Lingkungan, Aspek Sumberdaya manusia, Aspek Pemasaran, dan Aspek Kewirausahaan. Kelima aspek tersebut tercakup pengelolaan uang, piutang, persediaan, serta perolehan modal yang harus dikendalikan. Indikator tersebut tidaklah berdiri sendiri tetapi dihadapkan dengan lingkungan kerja intern seperti tenaga kerja serta pemilik modal, kemudian secara ekstern dengan pesaing, pembeli, suplair, dan pemerintah. Maka pengelola UKM dituntut kepiawaiannya untuk mengelola serta mensinergikan semua aspek untuk menunjukkan kinerja UKM sebagai fungsi bisniss.

Kinerja perusahaan UKM lebih mencerminkan keterlibatan sumber daya manusia. Ferdinand (2003) mengatakan bahwa kinerja organisasi tidak terlepas dari kompetensi manajerial dalam menyusun strategi, kompetensi tersebut ditentukan oleh keputusan strateginya.. Ferdinand (2003) mengatakan bahwa kinerja perusahaan tercermin pada kinerja fungsional manajemen berikut ini:

a. Kinerja produktivitas SDM, tingkat kreativitas, dan keinovatifan SDM

- b. Kinerja manajemen produksi seperti tingginya tingkat efisiensi, proses bisnis internal, mutu produk, mutu pelayanan , kecepatan proses, dan tingkat akurasi proses.
- c. Kinerja manajemen pemasaran seperti tingginya volume penjualan, tingginya market share, serta tingginya profitabilitas pemasaran.
- d. Kinerja manajemen keuangan seperti ketersediaan dana, penggunaan dana yang efisien dan efektif yang nampak dalam berbagai rasio keuangan seperti rasio-rasio: likuiditas, aktivitas, solvabilitas dan profitabilitas.

KIM HAK-SU,(2005) bahwa banyak cara untuk mengukur kinerja dan perkembangan UKM seperti pangsa pasar, produktivitas, Return on Capital. Gray (1998) bahwa untuk kinerja UKM mengukur kontinuitas operasi, dalam tiga indikator yaitu perkembangan lapangan kerja, perkembangan penjualan, dan profitabilitas. Jadi siklus hidup UKM dalam beroperasi, penyerapan karyawan , dan keuntungan bersih dapat dijadikan indikator untuk mengukur kinerja UKM.

## **8. Kebijakan Pemerintah Dalam Pembinaan UKM**

Beberapa definisi tentang UKM yang digunakan oleh instansi yang melakukan pembinaan UKM di Indonesia . Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, Badan Pusat Statistik, dan Departemen Keuangan mengeluarkan aturan yang membatasi UKM, diantaranya adalah Keputusan Menteri Keuangan No 316/KMK.016/1994, dan UU No. 20 Tahun 2008. Definisi UKM yang disampaikan berbeda-beda antara

satu dengan yang lainnya. Menurut Kementerian Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang mempunyai memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.

Badan Pusat Statistik memberikan definisi UKM berdasarkan jumlah tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang. Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari : (1) badang usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan (2) perorangan (pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa)

Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah mengeluarkan Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Definisi UKM yang disampaikan oleh Undang-undang tersebut , bahwa Usaha Kecil adalah entitas yang memiliki kriteria sebagai berikut : (1) kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan (2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). Sementara itu, yang disebut dengan Usaha Menengah adalah entitas usaha yang memiliki kriteria sebagai berikut : (1) kekayaan bersih lebih dari Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan (2) memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Ada beberapa kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah untuk mendukung pengembangan dan pembinaan UKM di Indonesia berikut ini

1. UU No. 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil

Usaha Kecil menurut Undang-undang U No. 9 tahun1995 adalah

- a. Usaha produktif milik Warga Negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum termasuk koperasi;
  - b. Bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung, dengan Usaha Menengah atau Besar;
  - c. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 200 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 1 Milyar per tahun.
2. PP No. 44 Tahun 1997 tentang Kemitraan
  3. PP No. 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil
  4. Inpres No. 10 Tahun 1999 tentang Pemberdayaan Usaha Menengah pemberdayaan Usaha Menengah adalah
    - a. Usaha produktif milik Warga Negara Indonesia, yang berbentuk badan usaha orang orang perorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha berbadan hukum termasuk koperasi;
    - b. Berdiri sendiri, dan bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau berafiliasi, baik langsung maupun tidak langsung, dengan Usaha Besar;

- c. Memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200 juta, sampai dengan Rp. 10 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, atau memiliki hasil penjualan paling banyak Rp. 100 juta per tahun.
5. Keppres No. 127 Tahun 2001 tentang Bidang/Jenis Usaha Yang Dicadangkan Untuk Usaha Kecil dan Bidang/Jenis Usaha Yang Terbuka Untuk Usaha Menengah atau Besar Dengan Syarat Kemitraan
6. Keppres No. 56 Tahun 2002 tentang Restrukturisasi Kredit Usaha Kecil dan Menengah
7. Permeneg BUMN Per-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara dengan Usaha Kecil dan Program Bina Lingkungan
8. Permeneg BUMN Per-05/MBU/2007 tentang Program Kemitraan Badan Usaha Milik Negara
9. Undang-undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah
10. Berdasarkan Kepmenkeu 571/KMK 03/2003  
Pengusaha kecil adalah pengusaha yang selama satu tahun buku melakukan penyerahan barang kena pajak dan atau jasa kena pajak dengan jumlah peredaran bruto dan atau penerimaan bruto tak lebih dari 600 juta.

11. Badan Pusat Statistik dan Kementerian Koperasi dan UKM menggolongkan sebagai berikut :

- a. Usaha kecil jika memiliki penjualan kurang dari Rp 1 milyar per tahun.
- b. Usaha menengah jika memiliki omset antara Rp 1 milyar sampai Rp 50 milyar per tahun.

12. Departemen Perindustrian dan Perdagangan menetapkan bahwa

- a. Industri kecil dan menengah adalah industri yang memiliki nilai investasi sampai dengan Rp. 5 milyar.
- b. Usaha kecil di bidang perdagangan dan industri dikategorikan sebagai usaha yang memiliki aset tetap kurang dari Rp. 200 juta dan omzet per tahun kurang dari Rp. 1 miliar (sesuai UU No. 9 tahun 1995).

13. Badan Pusat Statistik (BPS) menggolongkan suatu usaha berdasarkan jumlah tenaga kerja sebagai berikut :

- a. Usaha kecil adalah usaha yang memiliki pekerja 1-19 orang;
- b. Usaha menengah memiliki pekerja 20-99 orang; dan
- c. Usaha besar memiliki pekerja sekurang-kurangnya 100 orang.

## **9. Tata Kelola UKM** (*Governance of SMEs*)

Karakteristik tata kelola UKM seperti pengelolaan bahan baku, sumber daya manusia, dan pendanaan. Tata kelola UKM diperhadapkan pada kekuatan pelanggan, suplair dan lembaga keuangan. Konsep tatakelola menurut Gabrielsson et. al. (2003) dilakukan dengan proses

penciptaan nilai . Nilai dapat diciptakan dengan perbaikan sumber daya managerial, karena UKM yang lemah dalam kualitas pengelolaan yang mempengaruhi perumusan strategis dan perencanaan usaha. Keterbatasan biaya pengembangan sumberdaya juga juga ditandai dengan kurangnya kebijakan pelatihan karyawan, kurangnya informasi pasar dan teknologi, dan kurangnya inovasi. Dengan demikian maka dipandang perlu adanya tatakelola UKM untuk pengembangan pasar dan pertumbuhan usaha, yang terstruktur dan terencana .

Tatakelola UKM ini sangat kompleks dengan mensinergikan antara kekuatan internal dan sumberdaya eksternal. Apabila secara intern tidak sanggup memenuhi persyaratan tatakelola yang sehat, maka Gabrielsson dan Huse (2004) merekomendasikan untuk merekrut pengelola ekstern (*outsourcing management*) . Pengelolaan UKM dapat berdasar pada teori agensi, teori contingencies , dan teori sumber daya. Teori tersebut membantu mengaitkan manajemen UKM dengan peran pengelola ekstern, utamanya pada perusahaan keluarga , dan perusahaan modal ventura. Walaupun demikian bahwa teori yang berbeda menghasilkan perspektif berbeda tentang outsourcing pengelola, perbedaan ini harus dipertimbangkan dengan melihat peran pengelola outsourcing tersebut. Huse (2004) bahwa peran teori contingencies dalam manajemen dan tatakelola UKM sangat membantu, dimana dengan teori tersebut membantu mengidentifikasi budaya perusahaan dan perilaku pemilik UKM. Jadi dengan menggunakan berbagai konsep teori dalam

pengembangan dan pengelolaan UKM, maka akan menghasilkan tatakelola UKM yang lebih baik.

### **10. Structural Equation Model (SEM)**

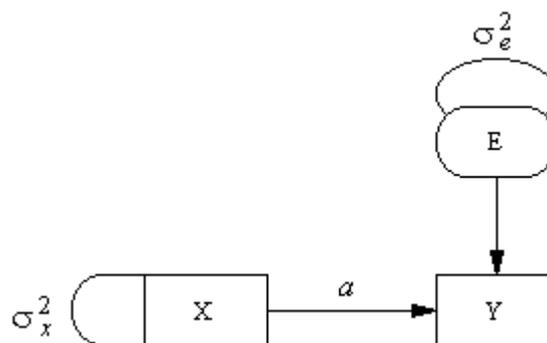
Structural Equation Model (SEM) adalah metode penguatan hipotesis secara deskriptif dengan cara menganalisis hubungan kausal antara variabel exogen dan variabel endogen. Analisa kausal tersebut diperkuat oleh uji validitas dan realibilitas terhadap instrument penelitian. Metode SEM berdasar pada suatu model penelitian yang mempunyai dukungan teori atau temuan, kemudian diverifikasi dengan data empirik.

Structural Equation Modeling adalah teknik multivarian analisis yang cukup kuat. Guttman (1954), Wiggins, Steiger, dan Gaelick (1981) memiliki aplikasi utama yang meliputi :

1. Causal modeling, atau path analysis, dimana hubungan hipotesis dan variables dan pengujian tberada dalam satu sistem linier. Causal model ini termasuk sejumlah variables, dan latent variables.
2. Confirmatory factor analysis, sebagai perluasan analisis faktor dalam suatu hipotesa tentang struktur faktor dan interkorelasi yang diuji.
3. Second order factor analysis, yaitu variasi analisis faktor dalam suatu matriks korelasi.
4. Regression models, yaitu perluasan analisa regresi linier yang mengandung kendala berimbang.

5. Covariance structure models, yaitu menghipotesa matriks kovarians dalam suatu bentuk.
6. Correlation structure models, menghipotesa matriks korelasi dalam suatu bentuk.

Path Diagrams memainkan peranan penting dalam structural modeling. Path diagrams sama halnya *flowcharts*, dimana menunjukkan suatu persamaan linier yang menghubungkan arus sebab akibat. Path diagram sebagai alat untuk melihat perubahan antara variabel, dengan interpretasi spesifik. Dengan persamaan regresi linier secara klasik  $Y = aX + e$ , dapat ditunjukkan dalam diagram berikut ini:



Seluruh variabel ditempatkan dalam sistem persamaan dalam diagram, kemudian masing-masing persamaan diwakili pada diagram. Semua variabel independen (variabel pada sisi sebelah kanan dari satu persamaan) punya *panah* menunjuk ke variabel bergantung, dan koefisien ditempatkan di atas panah. Diagram di atas memperlihatkan satu sistem persamaan linier sederhana dan alur diagram. Jika

dibandingkan antara SEM dengan exploratory procedure, maka SEM memiliki keunggulan secara confirmatory, dengan menggunakan tiga pendekatan berikut ini

1. Strictly confirmatory . Model diuji mempergunakan SEM untuk menentukan perbedaan dan kovarians pada data yang konsisten dengan satu struktural alur.
2. Alternative models. Menguji dua atau lebih model sebabkan untuk menentukan yang mana terbaik.
3. Model development; Dalam kombinasi confirmatory dan exploratory purposes, suatu model diuji tetapi bermasalah, maka model alternatif yang akan diuji , tetapi berlandaskan saran perubahan oleh SEM.

## **B. Hubungan Antar Variabel**

### **1. Hubungan antara Keyakinan Sukses dengan Inovasi**

Penelitian Youndt et al. (2004) menemukan bahwa inovasi dipengaruhi oleh keyakinan sukses, kemudian Stewart dan Roth (2001) melihat adanya pengaruh keyakinan sukses yang tinggi pada kinerja dengan melakukan inovasi, berani mengambil risiko, agresif, dan kompetitif .

Perry (1990), dan Kaufmann dan Walsh (1995) mengatakan bahwa keyakinan sukses seorang pengusaha sangat dipengaruhi oleh

kecerdasan dan kemampuan prediksinya, selanjutnya Gilad (1982) mengatakan bahwa keyakinan sukses mempengaruhi kecerdasan seorang pengusaha untuk mencari peluang dan melakukan inovasi. Suksesnya seorang pengusaha menurut Bygrave (1993) harus selalu dipenuhi keyakinan sukses untuk mencari peluang, melakukan inovasi, dan lebih fleksibel terhadap perubahan lingkungan.

Leitão dan Franco (2008) menemukan bahwa terdapat hubungan positif antara keyakinan sukses terhadap inovasi dan diversifikasi pada manajemen UKM. Stewart dan Roth (2001) bahwa karakter kewirausahaan sebagai pengambil risiko yang disertai dengan tingginya keyakinan sukses, maka seorang pengusaha akan meningkatkan inovasinya.

## **2. Hubungan antara Keyakinan Sukses dengan Diversifikasi**

Leitão dan Franco (2008 ) menemukan bahwa terdapat pengaruh signifikan dan positif antara keyakinan sukses dengan inovasi dan diversifikasi pada manajemen UKM. Van Zuuren danh Wolfs (1991), Agliavini, Pigni, Ravarini, dan Buonanno (1996), Nihel dan Kalika (2007), Olson dan Bokor (1995), dan Barua (1995) bahwa dengan keyakinan sukses yang disertai dengan sikap pengambil risiko yang tinggi bagi pemilik dan pengelola usaha, maka akan mempengaruhi diversifikasi usahanya.

### **3. Hubungan antara Keyakinan Sukses dengan Fleksibilitas**

Van Zuuren dan Wolfs (1991) mengatakan bahwa tingginya keyakinan sukses seseorang maka akan mempengaruhi kepedulian dan fleksibilitas terhadap perubahan lingkungannya. Brockhaus (1975) mengatakan bahwa pengusaha yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi maka lebih fleksibel untuk dapat memanfaatkan perubahan lingkungannya dengan cepat.

Ward (1993) mengatakan bahwa pendiri perusahaan yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi, disertai dengan sikap pengambil risiko yang tinggi, maka akan mempengaruhi fleksibilitasnya untuk memanfaatkan peluang. Kilby (1971), dan Schwer dan Yucelt (1984) bahwa pemilik usaha adalah pengambil keputusan yang lebih berisiko dibanding dengan manajer, karena pemilik usaha menghadapi lingkungan yang tidak pasti dan lebih kompleks dari pada manajernya.

### **4. Hubungan antara Keyakinan Sukses dengan Kinerja**

Beberapa penelitian yang menjelaskan hubungan antara keyakinan sukses dengan kinerja, seperti Rotter (1966) yang melihat bahwa pencapaian kinerja ditentukan oleh keyakinan sukses. Boone, De Brabander & Van Witteloostujin (1996), dan Nwachukwu (1995) mengatakan bahwa keyakinan sukses pemilik perusahaan mempengaruhi kinerja usahanya.

Stuart and Abetti (1990), Blanchflower dan Oswald (1998); Bruderl dan Preisendorfer (1998), Cooper et al. (1994); Pennings et al.(1998), Van

Praag dan Cramer (2001), Van Praag (2003), Bosma et al. (2004), dan Lee and Tsang (2001) melihat hubungan positif antara keyakinan sukses dan pertumbuhan perusahaan.

Stewart dan Roth (2001) mengatakan bahwa keyakinan sukses yang tinggi menentukan kinerjanya setelah melakukan inovasi. Stuart dan Abetti (1990) , Blanchflower dan Oswald (1998), Bruderl dan Preisdorfer (1998), Cooper *et al.* (1994), Pennings *et al* (1998), Van Praag dan Cramer (2001), Van Praag (2003), dan Bosma *et al* (2004).mengatakan bahwa keyakinan sukses mempengaruhi kinerja seseorang. Lumpkin G. T dan Erdogan Berrin (2007) , Boone, De Brabander dan Witteloostujin Van (1996), dan Nwachukwu (1995) mengatakan bahwa keyakinan sukses dari pendiri UKM menentukan kinerja usahanya.

## **5. Hubungan antara Informasi dengan Inovasi**

Youndt *et al* (2004) bahwa inovasi sebagai suatu tindakan manajerial dipengaruhi oleh keyakinan sukses ,informasi, dan kewirausahaan. Olson & Bokor (1995) bahwa Informasi menentukan strategi bisnis UKM termasuk inovasi dan diversifikasi. Tagliavini, Pigni, Ravarini, dan Buonanno (1996) , Barua (1995), dan Stratopoulos (2000) mengatakan bahwa sistem informasi yang baik akan mempengaruhi strategi UKM . Venkatraman (1986), Das (1991), Henderson (1989) dan , Burn dan Szeto ( 2000) yang melihat bahwa strategi bisnis sangat

dipengaruhi oleh dukungan usaha *Bisnis Support* dalam bentuk komunikasi, informasi, dan teknologi.

## **6. Hubungan antara Informasi dengan Diversifikasi**

Olson & Bokor (1995) bahwa informasi yang akurat dan relevan mempengaruhi perumusan strategi bisnis UKM , seperti inovasi dan diversifikasi, adapun perencanaan strategi menentukan peningkatan kinerjanya. Tagliavini, Pigni, Ravarini, dan Buonanno (1996) , Barua (1995), dan Stratopoulos (2000) mengatakan bahwa informasi yang relevan akan mempengaruhi penyusunan strategi UKM . Venkatraman (1986), Das (1991), Henderson (1989), dan Burn dan Szeto ( 2000) bahwa strategi bisnis sangat ditentukan oleh informasi.

## **7. Hubungan antara Informasi dengan Fleksibilitas**

Wang dan Tadisina (2007) mengatakan bahwa informasi menentukan fleksibilitas UKM. Olson dan Bokor (1995) mengatakan bahwa informasi sejalan dengan kewirausahaan dalam menentukan fleksibilitas UKM yang muncul akibat perubahan lingkungan.

## **8. Hubungan Kewirausahaan dengan Inovasi**

Youndt et al (2004) bahwa inovasi sebagai suatu tindakan manajerial dipengaruhi oleh keyakinan sukses, informasi, dan kewirausahawan. Leavy dan Jacobson (1997) Untuk meningkatkan pangsa pasar melalui inovasi, sangat ditentukan oleh karakter kewirausahaan pemiliknya. Jiwa kewirausahawan seorang pengusaha menurut Bygrave (1993) selalu, mempengaruhi inovasi, dan fleksibililitas.

## **9. Hubungan Kewirausahaan dengan Diversifikasi**

Hambrick (1983) mengatakan bahwa semangat kewirausahaan yang tinggi mempengaruhi diversifikasi usahanya, bahkan Lumpkin (1996), Carland (1984), dan Nwachukwu (1995) bahwa sikap, tindakan, dan gaya kepemimpinan dalam jiwa kewirausahaan seorang pengusaha menentukan dengan pola diversifikasi produk atau pasar yang akan dilakukannya.

## **10. Hubungan Kewirausahaan dengan Fleksibilitas**

Jiwa kewirausahaan seorang pengusaha menurut Bygrave (1993) mempengaruhi sikapnya untuk mencari peluang, inovasi, dan fleksibel terhadap perubahan lingkungan. Hayek (1948) mengatakan bahwa sikap kewirausahaan seorang pengusaha mempengaruhi tindakannya untuk mengambil untung, fleksibel terhadap perubahan pasar, dan mampu memanfaatkan kesempurnaan pengetahuan pasar. Timmons (1994), dan Langenberg (2004) bahwa semangat kewirausahaan tertuang dalam sikap, tindakannya mengambil keputusan, dan mempengaruhi fleksibilitas usahanya.

## **11. Hubungan Kewirausahaan dengan Kinerja**

Shane's (1996) bahwa terdapat pengaruh signifikan dan positif antara kewirausahaan dan kinerja UKM. Chen, Greene and Crick (1998) mengatakan bahwa suksesnya seorang pengusaha muncul dari jiwa kewirausahaannya yang dapat mengendalikan risiko, sehingga meningkatkan kinerjanya. Stewart and Roth (2001) bahwa kecenderungan

seorang pengusaha dalam mengambil keputusan yang lebih berisiko adalah indikator dari jiwa kewirausahaannya, yang akan mengantar untuk mencapai kesuksesannya. Wiklund (1999) mengatakan bahwa pengusaha yang sukses adalah memiliki semangat kewirausahaan yang tinggi untuk pengambil risiko, inovatif, dan proaktif.

Kirzner (1973) bahwa kewirausahaan seorang pengusaha mempengaruhi kinerjanya karena mampu mengidentifikasi dan mengeksploitasi peluang pasar. Baumol (1993) mengatakan bahwa kewirausahaan adalah tubuh dari pekerjaan dan sebagai komponen produktifitas dan pertumbuhan yang sangat mempengaruhi tingginya pencapaian kinerja.

Perry, Meredith dan Cunnington (1988), Lau dan Busenitz (2001), dan Lee dan Tsang (2001) secara empiris membuktikan adanya hubungan yang kuat antara kewirausahaan dan kinerja. Begley dan Boyd (1987) bahwa terdapat hubungan positif antara kebutuhan pencapaian sebagai karakter kewirausahaan dengan kinerja usaha. Stewart. (1999) bahwa kinerja usaha yang tinggi ditentukan oleh keinginan pencapaiannya lebih tinggi yang merupakan karakter kewirausahaan pemiliknya. Barling, Weber, dan Kelloway (1996), dan Howell dan Avolio (1993) mengatakan bahwa terdapat korelasi positif antara kewirausahaan dengan kinerja, perilaku, dan persepsi usaha.

Baum, Locke, dan Kirkpatrick (1998) mengatakan bahwa terdapat hubungan positif antara karakter wirausahawan pemilik usaha terhadap

pertumbuhan perusahaan, diantaranya adalah pertumbuhan penjualan, pertumbuhan laba bersih, pertumbuhan tenaga kerja, dan meningkatnya kapitalisasi modal sendiri.

### **12. Hubungan antara Inovasi dengan Diversifikasi**

Tunji Afrgbesan (2004), dan Patel dan Pavitt (2000) mengatakan bahwa inovasi merupakan langkah awal yang menentukan diversifikasi. Markides dan Williamson (1994) dalam Pardo dan Frechet (2005) bahwa inovasi dilakukan dengan cara memperkenalkan ide, produk, dan pasar baru, maka sangat menentukan perumusan strategi diversifikasi perusahaan.

### **13. Hubungan antara Inovasi dengan Fleksibilitas**

Datta, Rajagopalan dan Rasheed (1991) bahwa inovasi UKM sangat menentukan fleksibilitas untuk merespons perubahan pasar, dan industri. Amit dan Livnat (1988) bahwa fleksibilitas UKM terhadap ditentukan oleh inovasi yang dilakukan.

### **14. Hubungan antara Inovasi dengan Kinerja**

Gibcus, Kemp, dan Zoetermeer (2003) mengatakan bahwa strategi inovasi mempengaruhi kinerja UKM. Tini Davila, Marc Epstein, Sharon Matusik (2004) mengatakan bahwa Strategi inovasi berdampak pada peningkatan kinerja UKM. Tunji Afrgbesan (2004) bahwa Inovasi akan meningkatkan kinerja UKM setelah melakukan diversifikasi.

### **15. Hubungan antara Diversifikasi dengan Fleksibilitas**

Aaker (1980), Andrews (1980), Berry (1975), Chandler (1962), dan Gluck (1985) bahwa diversifikasi menjadikan UKM lebih fleksibel terhadap pasar untuk meningkatkan kinerja usaha . Rowe and Wright (1997), Sambharya (1996), dan Prahlhad dan Bettis (1986) bahwa superioritas seorang manajer dalam melakukan diversifikasi, maka akan meningkatkan fleksibilitasnya terhadap perubahan lingkungan.

### **16. Hubungan antara Diversifikasi dengan Kinerja**

Gibcus ,Kemp, dan Zoetermeer (2003) mengatakan bahwa strategi diversifikasi, cost leadership, dan inovasi sangat berpengaruh atas peningkatan kinerja UKM. Markides dan Williamson (1996), Palich et al (2000), dan Stern dan Henderson (2004) bahwa tindakan diversifikasi terhadap pasar dan produk untuk menghasilkan kinerja laba.

Datta,Rajagopalan dan Rasheed (1991) mengatakan bahwa terdapat pengaruh kuat antara diversifikasi pasar dan produk terhadap pencapaian kinerja. Hitt-Ireland-Hoskisson ( 2004), dan Hall (1995) bahwa dengan diversifikasi konglomerasi (*Conglomerate diversification*) yaitu pendirian usaha baru, yang tidak terjadi pertalian dengan usaha sebelumnya, akan meningkatkan kinerja . Aaker (1980), Andrews (1980), Berry (1975), Chandler (1962), dan Gluck (1985) bahwa dengan melakukan diversifikasi menjadikan perusahaan lebih fleksibel, dan akan mempengaruhi kinerja usahanya.

## 17. Hubungan antara Fleksibilitas dengan Kinerja

Fleksibilitas UKM lebih tinggi dibanding pengusaha besar, utamanya pada efisiensi usaha dalam mencapai kinerjanya. Ebben dan Johnson (2005), Fiegenbaum et al (1991), Jarillo (1989), Sherman (1999), dan Ebben and Johnson (2005) menemukan bahwa fleksibilitas yang terfokus maka akan meningkatkan kinerjanya. Upton (1994), Olhager (1993), Watts et al (1993), Gerwin (1987), dan Gupta dan Gupta (1991) menyatakan bahwa fleksibilitas UKM mampu meningkatkan kinerjanya.

### C. Beberapa Hasil Studi Empiris

Untuk membantu penyusunan konstruk teori dan model penelitian ini, maka peneliti merujuk pada beberapa penelitian terdahulu dengan berbagai variabel dan metode penelitian berikut ini:

No	Peneliti dan Objek Penelitian	Judul/Lokasi	Variabel	Hasil Penelitian
<b>Objek penelitian adalah UKM</b>				
1.	Boydston Morris, Hopper Lisa, dan Wright Alan  (2007) di Amerika Serikat, Australia, dan Inggris	Locus of control and Entrepreneurs in a Small Town	Keyakinan Sukses Yang terdiri dari processes thinking, reasoning, decision making, memory ability, intelligence, problem solving ability, attention, perception, language and thoughts dan toleransi risiko, terhadap Karakter, dan Perilaku pemilik UKM	Kegagalan UKM akibat rendahnya Keyakinan Sukses pemiliknya

2	Nihel Jouirou dan Kalika, (2007) di India	Strategic alignment: a performance tool (An empirical study of SMEs)	Orientasi Strategi, IT Strategy, Struktur Organisasi, Kerjasama, dan Kinerja Organisasi	Struktur organisasi, dan IT Strategy mempengaruhi kinerja organisasi
3	M.Barnes,L.Coulton, T. Dickinson,S. Dransfield,J. Field, N. Fisher (2007) di Australia	A New Aproach to Performance Measurement For Small and Medium Enterprises	Kinerja UKM , Jenis Bisnis, Informasi, dan Manajemen Organisasi	Kinerja UKM dipengaruhi oleh jenis bisnisnya, Informasi, dan Manajemen Organisasi
4	Dennis M. Hussey dan Patrick D. Eagan (2004) di Inggris	Using structural equation modeling to test environmental performance in small and medium-sized manufacturers: can SEM help SMEs?	Polusi, Amdal, Daur ulang limbah, Kinerja lingkungan	Tidak satu pun variabel yang menentukan kinerja lingkungan
5	Indarti dan Marja Langenberg , (2004) Gajah Madah Indonesia	Factors Affecting BusinessSuccess Among SMEs:Empirical Evidence from Indonesia	Marketing, Technology , Fleksibilitas dalam Business Plan , Capital access, dan Kinerja UKM	Marketing, Technology , Fleksibilitas dalam Business Plan dan Capital access mempengaruhi Kinerja UKM
6	Vanany dan Zulkarnain (2008) Surabaya,Indonesia	Evaluasi Fleksibilitas manufaktur :Studi Kasus Perusahaan Industri UKM	Konsep fuzzy untuk mengetahui Key Performance Indicator (KPI) dari fleksibilitas manufaktur yang terdiri dari sistem produksi, tujuan fleksibilitas taktikal ,strategi perusahaan	Hasil pengukuran kinerja fleksibilitas manufaktur masih cukup baik , kebutuhan fleksibilitasnya relatif memenuhi kondisi capability requirement-match
7	Wang, Walker, dan Redmond (2006) di Australia	Explaining The Lack of Strategic Planning in SMEs: The Importance Owner Motivation	Perencanaan strategi Inovasi dan Diversifikasi, Kewirausahaan, Kinerja UKM	Perencanaan strategis Inovasi dan Diversifikasi mempengaruhi Kinerja UKM
8	Cooper, , Rayson, Botchway dan McCafferty ( 2005) di Inggris	Performance Measurement in UK textile & clothing manufacturing SMEs: Regaining the initiative	Sumberdaya, Kewirausahaan, Manajemen , Pola pikir ,Inovasi dan Kinerja UKM	UKM yang menetapkan indikator kinerjanya lebih awal dengan melakukan benchmarking, dipengaruhi oleh

				inovasi, serta kewirausahaan
9	Millet, P (2005) di Swedia	Locus of control and its relation to working life: Studies from the fields of vocational rehabilitation and small firms in Sweden	Kewirausahaan, Inovasi, Diversifikasi, Keyakinan sukses <i>Internal Locus of Control</i> , dan Kinerja UKM	Keyakinan sukses <i>Internal Locus of Control</i> memiliki kemampuan prediksi dan mempengaruhi diversifikasi, inovasi. Dan kinerja UKM, Kewirausahaan juga berpengaruh terhadap kinerja UKM kinerja
10	Audretsch David, Clarysse Bart, dan Duchêne Vincent (2000) di Bologna, Italy	Enhancing The Competitiveness of SMEs in Global Economy Strategies and Policies	Inovasi, Informasi, Fleksibilitas, terhadap Perubahan pasar	Hasilnya inovasi sangat penting untuk merespon perubahan pasar
<b>Objek penelitian adalah Korporat</b>				
11	Johan Maes Luc Sels dan Sophie De Winne (2007) di Prancis	Innovation as a Corporate Entrepreneurial Outcome in Newly Established Firms: a Human Resource-Based View	Kewirausahaan, Organisasi, External Advice, Human Resource Management, Employee, dan Inovasi	Kewirausahaan yang kuat selalu mempengaruhi inovasi, setelah memperoleh pendidikan dan konsultasi
12	Daisy Wang dan Suresh Tadisina (2007) Di Texas Amerika Serikat	The Sand Cone Model	Biaya produksi, Kualitas, Fleksibilitas, Tingkat kecepatan produksi, dan Kinerja Keuangan	Biaya produksi, Kualitas, Fleksibilitas, Tingkat kecepatan produksi, mempengaruhi Kinerja Keuangan
13	Lumpkin dan Berrin Erdogan (2006) di Illinois Amerika Serikat	If Not Entrepreneurship, Can Psychological Characteristics Predict Entrepreneurial Orientation? . A Pilot Study	Karakter psikolog, keperibadian pengusaha, Keyakinan sukses, toleransi terhadap ambiguitas, pengambil risiko, kebutuhan afiliasi, motivasi pencapaian Entrepreneurial Orientation (EO)	Semua variabel independen mempengaruhi Entrepreneurial Orientation (Orientasi Kewirausahaan)

14	Moorjani, Mohan, Saxena dan Gupta  (2007) di Jaipur India	Career Choice and Personality as Predictors of Cognitive Interference	Keyakinan sukses <i>Internal Locus of Control</i> ,Stress Kognitif, Fleksibilitas, perilaku , Peningkatan kinerja.	Keyakinan sukses <i>Internal Locus of Control</i> dari responden tersebut yang terdiri dari processes thinking, reasoning, decision making, memory ability, intelligence, problem solving ability, attention, perception, language and thoughts sangat mempengaruhi kinerja
15	Kotrozo Jarrett  (2007) di Rensselaer Jerman	The Role of Absorptive Capacity in Diversification Performance	Teori firm's absorptive capacity untuk menguji strategi diversifikasi sebelum <i>ex ante</i> dan sesudahnya <i>ex post</i>	Hasilnya signifikan dan positif menunjukkan pengaruh diversifikasi terhadap kinerja .
16	Pandya Anil M dan Rao Narendar V  (1998) di India	Diversification and Firm Performance: An Empirical Evaluation	Diversifikasi , Kinerja. Perbandingan perusahaan menerapkan diversifikasi dan tidak menerapkan diversifikasi	Perusahaan menerapkan diversifikasi menghasilkan kinerja rendah dan perusahaan tidak menerapkan diversifikasi menghasilkan kinerja tinggi
17	George Rejie dan Kabir Rezaul  (2008) di Bangalore, India.	Corporate Diversification and Firm Performance:How does Business Group Affiliation Matter?	Diversifikasi , Kinerja pada perusahaan terafiliasi dan perusahaan independent	Perusahaan terafiliasi lebih terdiversifikasi dan menghasilkan kinerja lebih tinggi jika dibanding dengan perusahaan yang independent
18	Fukui Yoshitaka dan Ushijima Tatsuo  (2006) di Shibuya-ku Tokyo JAPAN	Corporate Diversification, Performance, and Restructuring in the Largest Japanese Manufacturers	Dengan menggunakan Japanese IO table untuk mengukur diversifikasi terus menerus , terhadap nilai perusahaan <i>firm value</i> (Tobin's Q) dan kinerja	Diversifikasi terus menerus tidak berpengaruh terhadap nilai dan kinerja perusahaan

			perusahaan	
<b>Objek penelitian adalah Profesi</b>				
<b>19</b>	McCormick dan Kerry Barnett  (2006) di New South Wales, Australia	Relationships between teacher career stages/states and locus of control: A multilevel analysis	Keyakinan sukses dan Demographi	Keyakinan sukses berpengaruh signifikan terhadap kinerja profesi sebagai pengajar
<b>Objek penelitian adalah Bank</b>				
<b>20</b>	Hayden Evelyn dan Porath Daniel  (2006) di Frankfurt Jerman	Does diversification improve the performance of German banks? Evidence from individual bank loan portfolios	Diversifikasi bank loan dalam suatu portfolio, terhadap kinerja keuangan	Dengan diversifikasi maka risiko berkurang dan kinerja keuangan meningkat

## **BAB III**

### **KERANGKA KONSEPTUAL DAN HIPOTESIS**

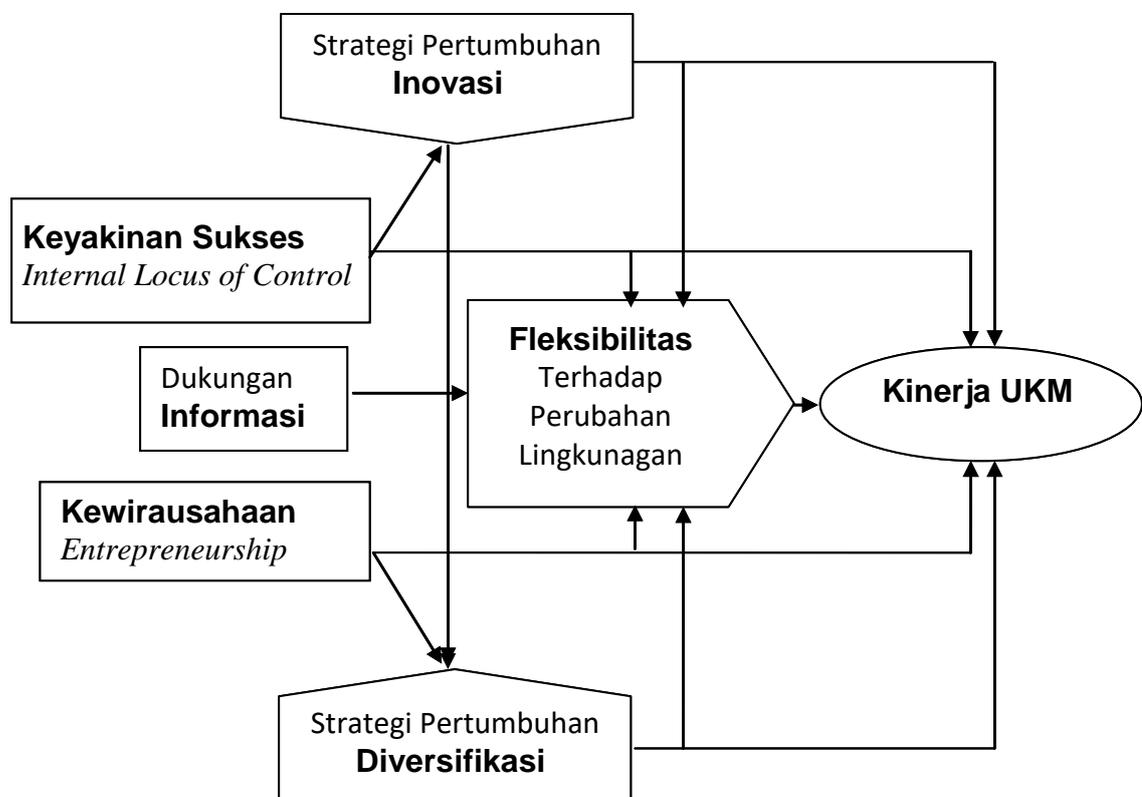
#### **A. Kerangka Konseptual Penelitian**

Dalam penelitian ini dirancang dalam bentuk kerangka konseptual yang mengacu pada prinsip penulisan karya ilmiah, yang berdasar pada teori dasar (*Grand Theory*) penelitian ini yaitu “kinerja yang tinggi diperoleh dari keyakinan sukses yang tinggi yang disertai dengan jiwa kewirausahaan dan dukungan informasi, melalui langkah strategis, serta fleksibel terhadap perubahan lingkungan. Efektifitas dari keyakinan sukses yang disertai dengan dukungan informasi, dan semangat kewirausahaan adalah faktor penentu kinerja, setelah menempu langkah strategis seperti inovasi dan diversifikasi, dan fleksibel atau tanggap terhadap perubahan lingkungan.

Penelitian ini juga mengangkat variabel kewirausahaan dan informasi. Variabel kewirausahaan diambil dari penelitian Suryana (2004) bahwa kewirausahaan merupakan suatu sikap, jiwa dan kemampuan yang mempengaruhi kinerja, sedangkan penelitian Bygrave (1993) bahwa kewirausahaan merupakan penciptaan organisasi yang meningkatkan kinerja. Variabel Informasi dalam hubungannya dengan kinerja diambil dari penelitian M. Barnes, L. Coulton, T. Dickinson, S. Dransfield, J. Field, N. Fisher (2007) bahwa secara tidak langsung informasi menentukan

kinerja melalui prosesnya. Baik kewirausahaan maupun informasi juga dimoderasi inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas yang dijadikan proses untuk mencapai kinerja UKM. Berdasarkan hasil penelitian tersebut maka kerangka pikir penelitian disusun sebagai berikut:

**Gambar 2 .Kerangka Pikir Penulisan Disertasi**



**Sumber: Perumusan Kerangka Pikir 2009**

Krangka konseptual penelitian tersebut disusun dari berbagai temuan, seperti Aaker (1980), Andrews (1980), Berry (1975), Chandler (1962), dan Gluck (1985) bahwa diversifikasi meningkatkan fleksibilitas

dan kinerja usahanya. Amit dan Livnat (1988) melihat UKM yang sangat fleksible terhadap perubahan lingkungan dipengaruhi oleh inovasinya.

Barling, Weber, dan Kelloway (1996), dan Howell dan Avolio (1993) mengatakan bahwa terdapat korelasi positif antara kewirausahaan dengan kinerja, perilaku, dan persepsi usaha. Baum, Locke, dan Kirkpatrick (1998) mengatakan bahwa karakter kewirausahawan yang tinggi bagi pemilik usaha, berpengaruh terhadap pertumbuhan perusahaan, seperti pertumbuhan penjualan, laba bersih, tenaga kerja, dan modal sendiri. Baumol (1993) mengatakan bahwa kewirausahaan adalah tubuh dari pekerjaan dan sebagai komponen dari produktifitas dan pertumbuhan mempengaruhi mencapai kinerja yang lebih tinggi. Begley dan Boyd (1987) bahwa terdapat hubungan positif antara kebutuhan pencapaian (*need for achievement*) dan kinerja usaha. Bygrave (1993) Kewirausahaan dan keyakinan sukses menentukan inovasi, dan fleksibilitas untuk menggunakan peluang usaha

Boone, De Brabander & Van Witteloostuijn (1996), dan Nwachukwu (1995) bahwa keyakinan sukses pemilik UKM menentukan kinerjanya. Brockhaus (1975) mengatakan bahwa pengusaha yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi, maka lebih fleksibel memanfaatkan peluang dari perubahan lingkungannya.

Chen, Greene and Crick (1998) mengatakan bahwa kewirausahaan menentukan cara mengendalikan risiko yang meningkatkan kinerjanya,

kemudian Stewart and Roth (2001) bahwa pengambilan risiko sebagai karakter kewirausahaan akan meningkatkan kinerjanya.

Bygrave (1993) bahwa kesuksesan seorang pengusaha harus memiliki keyakinan sukses yang tinggi, mencari peluang, melakukan inovasi, dan fleksibel terhadap perubahan lingkungan. Gilad (1982) juga melihat pengaruh keyakinan sukses terhadap kecerdasan seseorang mencari peluang dan melakukan inovasi.

Datta, Rajagopalan dan Rasheed (1991) bahwa inovasi UKM mempengaruhi fleksibilitasnya. Kemudian terdapat pengaruh kuat antara diversifikasi terhadap pencapaian kinerja. Ebben & Johnson, 2005; Fiegenbaum et al.,1991; Jarillo, 1989; Sherman, 1999) bahwa fleksibilitas UKM akan meningkatkan kinerjanya. Gibcus, Kemp, dan Zoetermeer (2003) mengatakan bahwa strategi inovasi dan diversifikasi berpengaruh terhadap peningkatan kinerja UKM.

Hambrick (1983), Lumpkin (1996), Carland (1984), dan Nwachukwu (1995) bahwa sikap dan tindakan, gaya kepemimpinan sebagai indikator kewirausahaan berpengaruh terhadap diversifikasi produk atau pasar. Hayek (1948) bahwa karakter kewirausahaan adalah pengambil untung dari informasi pasar yang sempurna, dan mempengaruhi fleksibilitasnya. Kirzner (1973) mengatakan bahwa kewirausahaan yang tinggi akan mengeksploitasi peluang pasar dan berpengaruh terhadap kinerjanya.

Kilby (1971), dan Schwer dan Yucelt (1984) bahwa pemilik UKM adalah pengambil risiko dibanding dengan manajer, karena pemilik UKM menghadapi lingkungan yang tidak pasti dan lebih kompleks dari pada manajernya.

Lang and Stultz (1994), Berger dan Ofek (1995) bahwa diversifikasi tidak berpengaruh terhadap kinerja perusahaan. Leavy dan Jacobson (1997) bahwa inovasi dipengaruhi oleh kewirausahaan dan keyakinan sukses dalam meningkatkan pangsa pasar. Leitão dan Franco (2008) menemukan bahwa terdapat hubungan positif antara keyakinan sukses, inovasi dan diversifikasi terhadap kinerja UKM.

Lumpkin G. T dan Erdogan Berrin (2007), Boone, De Brabander dan Witteloostuijn Van (1996), dan Nwachukwu (1995) mengatakan bahwa keyakinan sukses pemilik UKM menentukan kinerja usahanya. Markides dan Williamson (1994) dalam Pardo dan Frechet (2005) melihat inovasi dengan memperkenalkan ide, produk, dan pasar baru mempengaruhi diversifikasi perusahaan. Markides dan Williamson (1996), Palich et al (2000), dan Stern dan Henderson (2004) bahwa diversifikasi menghasilkan kinerja keuntungan yang tinggi. Hitt-Ireland-Hoskisson (2004), dan Hall (1995) bahwa diversifikasi konglomerasi (*Conglomerate diversification*) meningkatkan kinerja .

Olson dan Bokor (1995) bahwa Informasi menentukan strategi bisnis UKM seperti inovasi dan diversifikasi . Olson dan Bokor (1995) mengatakan bahwa informasi dan kewirausahaan meningkatkan

fleksibilitas UKM untuk menggunakan peluang dari perubahan lingkungan, dan menentukan strategis pertumbuhan UKM.

Patel dan Pavitt(2000) mengatakan bahwa inovasi merupakan langkah awal dan menentukan diversifikasi. Penelitian Youndt et al. (2004) menemukan bahwa inovasi yang dipengaruhi oleh keyakinan sukses. Perry (1990), dan Kaufmann dan Walsh (1995) bahwa keyakinan sukses seorang pengusaha mempengaruhi kecerdasan dan kemampuan prediksinya.

Perry, Meredith dan Cunnington (1988), Lau dan Busenitz (2001), dan Lee dan Tsang (2001) secara empiris membuktikan adanya hubungan antara kewirausahaan (*Entrepreneurship*) dan kinerja. Rejie G dan Rezaul K (2008) mengatakan bahwa tidak semua perusahaan yang melakukan diversifikasi memberikan nilai yang sama , kecuali perusahaan yang terafiliasi.

Rotter (1966) yang melihat pengaruh antara pencapaian kinerja dengan keyakinan sukses seseorang. Rowe dan Wright (1997), Sambharya (1996), dan Prahlhad dan Bettis (1986) bahwa diversifikasi menjadikan perusahaan lebih fleksibel terhadap perubahan lingkungan.

Shane's (1996) melihat adanya hubungan positif antara kewirausahaan dan kinerja UKM. Stewart (1999) bahwa kinerja usaha dicapai karena adanya kebutuhan pencapaian (*need for achievement*) sebagai karakter kewirausahaan.

Stewart dan Roth (2001) melihat adanya keyakinan sukses yang tinggi, yang disertai dengan inovasi dan agresivitas yang lebih kompetitif terhadap pengambilan risiko, menentukan pencapaian kinerjanya. Stewart dan Roth (2001) mengatakan bahwa keyakinan sukses yang tinggi dan pengambilan risiko yang tinggi, maka berpengaruh terhadap pencapaian kinerjanya setelah melakukan inovasi yang lebih kompetitif.

Stewart dan Roth (2001) menunjukkan bahwa pengambilan risiko yang tinggi, yang disertai dengan keyakinan sukses yang tinggi, sangat menentukan kinerjanya setelah melakukan inovasi untuk menyesuaikan peluang dari perubahan lingkungannya.

Stuart and Abetti (1990), Blanchflower dan Oswald (1998), Bruderl dan Preisdorfer (1998); Cooper et al. (1994), Pennings et al. (1998), Van Praag dan Cramer (2001), Van Praag (2003), Bosma et al. (2004), dan Lee dan Tsang (2001) bahwa terdapat hubungan positif antara keyakinan sukses dan pertumbuhan perusahaan.

Tagliavini, Pigni, Ravarini, dan Buonanno (1996), Barua (1995), dan Stratopoulos (2000) mengatakan bahwa sistem informasi yang baik akan mempengaruhi strategi UKM. Timmons (1994), dan Langenberg (2004) bahwa pengambilan risiko sebagai unsur kewirausahaan mempengaruhi fleksibilitas usaha. Tini Davila, Marc Epstein, Sharon Matusik (2004) mengatakan bahwa inovasi UKM berdampak pada kinerjanya.

Tunji Afrgbesan (2004) bahwa Inovasi menentukan kinerja UKM setelah melakukan diversifikasi. Upton (1994), Olhager (1993), Watts et al (1993), Gerwin (1987), dan Gupta dan Gupta (1991) yang menyatakan bahwa fleksibilitas UKM mampu untuk meningkatkan kinerjanya. Van Zuuren dan Wolfs (1991) mengatakan bahwa keyakinan sukses yang tinggi maka lebih peduli dan lebih fleksibel terhadap perubahan lingkungannya.

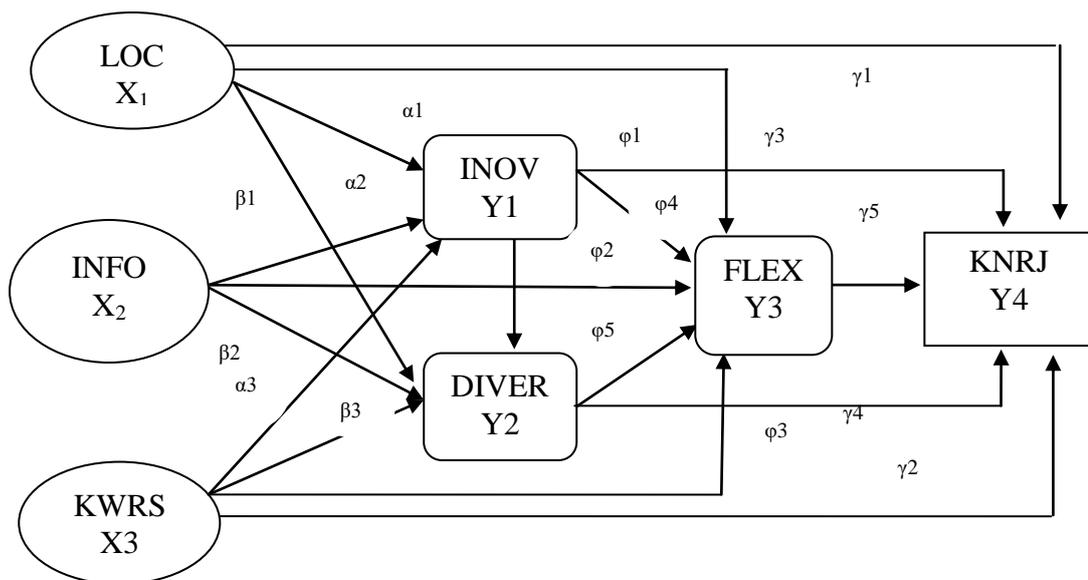
Van Zuuren dan Wolfs (1991), Agliavini, Pigni, Ravarini, dan Buonanno (1996), Nihel dan Kalika (2007), Olson dan Bokor (1995), dan Barua (1995) bahwa dengan keyakinan sukses yang tinggi, dan keberanian mengambil risiko bagi pemilik dan pengelola UKM berpengaruh terhadap diversifikasi UKM.

Venkatraman (1986), Das (1991), Henderson (1989) dan , Burn dan Szeto ( 2000) bahwa strategi inovasi dan diversifikasi dipengaruhi oleh dukungan usaha (*Bisnis Support*) seperti komunikasi, informasi, dan teknologi. Wang dan Tadisina (2007) mengatakan bahwa informasi menentukan fleksibilitas UKM. Ward (1993) mengatakan bahwa pendiri perusahaan yang memiliki keyakinan sukses yang tinggi, maka pengambilan risikonya juga lebih tinggi, dan lebih cepat menggunakan peluang.

Wiklund (1999) mengatakan bahwa kinerja seorang pengusaha ditentukan oleh karakter kewirausahaannya seperti pengambil risiko,

novatif, dan proaktif. Youndt *et al* (2004) bahwa inovasi dipengaruhi oleh keyakinan sukses, informasi, dan kewirausahaan. Zahra dan George (2003) bahwa diversifikasi mempengaruhi kinerjanya. Berdasarkan rakaian temuan penelitian tersebut maka penulis menyusun kerangka konseptual hubungan antara variabel exogen dan endogen sebagai berikut:

**Gambar 3. Kerangka Konseptual Hubungan Antara Variabel Exogen (X) dan Endogen (Y)**



$$Y_1 = f (X_1, X_2, X_3) \dots\dots\dots 1$$

$$Y_2 = f (X_1, X_2, X_3, Y_1) \dots\dots\dots 2$$

$$Y_3 = f (X_1, X_2, X_3, Y_1, Y_2) \dots\dots\dots 3$$

$$Y_4 = f (X_1, X_3, Y_1, Y_2, Y_3) \dots\dots\dots 4$$

Kemudian disusun persamaan simultan sebagai berikut:

$$Y_1 = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \epsilon_1$$

$$Y_2 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 Y_1 + \epsilon_2$$

$$Y_3 = \varphi_0 + \varphi_1 X_1 + \varphi_2 X_2 + \varphi_3 X_3 + \varphi_4 Y_1 + \varphi_5 Y_2 + \epsilon_3$$

$$Y_4 = \gamma_0 + \gamma_1 X_1 + \gamma_2 X_3 + \gamma_3 Y_1 + \gamma_4 Y_2 + \gamma_5 Y_3 + \epsilon_4$$

Atau

$$\begin{aligned} Y_1 &= \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \epsilon_1 \\ -\beta_4 Y_1 \quad Y_2 &= \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon_2 \\ -\varphi_4 Y_1 - \varphi_5 Y_2 \quad Y_3 &= \varphi_0 + \varphi_1 X_1 + \varphi_2 X_2 + \varphi_3 X_3 + \epsilon_3 \\ -\gamma_3 Y_1 - \gamma_4 Y_2 - \gamma_5 Y_3 + Y_4 &= \gamma_0 + \gamma_1 X_1 + \gamma_2 X_3 + \epsilon_4 \end{aligned}$$

Atau

$$\begin{bmatrix} Y_1 & 0Y_2 & 0Y_3 & 0Y_4 \\ -\beta_4 Y_1 & Y_2 & 0Y_3 & 0Y_4 \\ -\varphi_4 Y_1 & -\varphi_5 Y_2 & Y_3 & 0Y_4 \\ -\gamma_3 Y_1 & -\gamma_4 Y_2 & -\gamma_5 Y_3 & Y_4 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \epsilon_1 \\ \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon_2 \\ \varphi_0 + \varphi_1 X_1 + \varphi_2 X_2 + \varphi_3 X_3 + \epsilon_3 \\ \gamma_0 + \gamma_1 X_1 + \gamma_2 X_3 + \epsilon_4 \end{bmatrix}$$

$$\begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ -\beta_4 & 1 & 0 & 0 \\ -\varphi_4 & -\varphi_5 & 1 & 0 \\ -\gamma_3 & -\gamma_4 & -\gamma_5 & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ Y_3 \\ Y_4 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \epsilon_1 \\ \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon_2 \\ \varphi_0 + \varphi_1 X_1 + \varphi_2 X_2 + \varphi_3 X_3 + \epsilon_3 \\ \gamma_0 + \gamma_1 X_1 + \gamma_2 X_3 + \epsilon_4 \end{bmatrix}$$

$$\begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ Y_3 \\ Y_4 \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} 1 & 0 & 0 & 0 \\ \beta_4 & 1 & 0 & 0 \\ \beta_4 \varphi_5 + \varphi_4 & \varphi_5 & 1 & 0 \\ \beta_4 \varphi_5 \gamma_5 + \gamma_4 \beta_4 + \gamma_5 \varphi_4 + \gamma_3 & \varphi_5 \gamma_5 + \gamma_4 & \gamma_5 & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \epsilon_1 \\ \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon_2 \\ \varphi_0 + \varphi_1 X_1 + \varphi_2 X_2 + \varphi_3 X_3 + \epsilon_3 \\ \gamma_0 + \gamma_1 X_1 + \gamma_2 X_3 + \epsilon_4 \end{bmatrix}$$

Sehingga diperoleh persamaan sebagai berikut:

$$Y_1 = \alpha_0 + \alpha_1 X_1 + \alpha_2 X_2 + \alpha_3 X_3 + \epsilon_1$$

$$Y_2 = (\beta_4 \alpha_0 + \beta_0) + (\alpha_1 \beta_4 + \beta_1) X_1 + (\alpha_2 \beta_4 + \beta_2) X_2 + (\alpha_3 \beta_4 + \beta_3) X_3 + (\beta_4 \epsilon_1 + \epsilon_2)$$

$$Y_2 = \delta_0 + \delta_1 X_1 + \delta_2 X_2 + \delta_3 X_3 + \mu_1$$

$$Y_3 = (\beta_4 \varphi_5 \alpha_0 + \varphi_4 \alpha_0 + \varphi_5 \beta_0 + \varphi_0) + (\beta_4 \varphi_5 \gamma_1 + \varphi_4 \alpha_1 + \varphi_5 \beta_1 + \varphi_1) X_1 +$$

$$(\alpha_2\beta_4\phi_5+\alpha_2\phi_4+\beta_2\phi_5+\phi_2)X_2+$$

$$(\alpha_3\phi_5\beta_4+\alpha_3\phi_4+\phi_5\beta_3+\phi_3)X_3$$

$$+(\beta_4\phi_5\epsilon_1+\phi_4\epsilon_1+\phi_5\epsilon_2+\epsilon_3)$$

$$Y_3 = \pi_0+\pi_1X_1+\pi_2X_2+\pi_3X_3+\mu_2$$

$$Y_4=(\alpha_0\beta_4\phi_5\gamma_5+\alpha_0\beta_4\gamma_4+\alpha_0\phi_4\gamma_5+\alpha_0\gamma_3+\beta_0\phi_5\gamma_5+\gamma_0+\beta_0\gamma_4+\phi_0\gamma_5+\gamma_0)+$$

$$(\alpha_1\beta_4\phi_5\gamma_5+\alpha_1\beta_4\gamma_4+\alpha_1\phi_4\gamma_5+\alpha_1\gamma_3+\beta_1\phi_5\gamma_5+\beta_1\gamma_4+\phi_1\gamma_5+\gamma_1)X_1+$$

$$(\alpha_2\beta_4\phi_5\gamma_5+\alpha_2\beta_4\gamma_4+\alpha_2\phi_4\gamma_5+\alpha_2\gamma_3+\beta_2\phi_5\gamma_5+\beta_2\gamma_4+\phi_2\gamma_5)X_2+$$

$$(\alpha_3\beta_4\phi_5\gamma_5 + \alpha_3\beta_4\gamma_4+\alpha_3\phi_4\gamma_5+\alpha_3\gamma_3+\beta_3\phi_5\gamma_5+\beta_3\gamma_4+\phi_3\gamma_5+\gamma_2)X_3+$$

$$(\beta_4\phi_4\gamma_5\epsilon_1+\beta_4\gamma_4\epsilon_1+\phi_4\gamma_5\epsilon_1+\gamma_4\epsilon_1+\phi_5\gamma_5\epsilon_2+\gamma_4\epsilon_2+\gamma_3\epsilon_3+\epsilon_4)$$

$$Y_4 = \theta_0+\theta_1X_1+\theta_2X_2+\theta_3X_3+\mu_3$$

Keterangan Notasi :

### 1. Konstanta

$$\alpha_0 = \text{Konstanta untuk } Y_1$$

$$\beta_4\alpha_0+\beta_0 = \text{Konstanta untuk } Y_2$$

$$\beta_4\phi_5\alpha_0+\phi_4\alpha_0+\phi_5\beta_0+\phi_0 = \text{Konstanta untuk } Y_3$$

$$\alpha_0\beta_4\phi_5\gamma_5+\alpha_0\beta_4\gamma_4+\alpha_0\phi_4\gamma_5+\alpha_0\gamma_3+\beta_0\phi_5\gamma_5+\gamma_0+\beta_0\gamma_4+\phi_0\gamma_5+\gamma_0 = \text{Konstanta untuk } Y_4$$

### 2. Pengaruh Langsung (Direct Effect)

$$\alpha_1 = \text{Pengaruh langsung } X_1 \text{ terhadap } Y_1$$

$$\alpha_2 = \text{Pengaruh langsung } X_2 \text{ terhadap } Y_1$$

$$\alpha_3 = \text{Pengaruh langsung } X_3 \text{ terhadap } Y_1$$

$$\beta_1 = \text{Pengaruh langsung } X_1 \text{ terhadap } Y_2$$

$$\beta_2 = \text{Pengaruh langsung } X_2 \text{ terhadap } Y_2$$

$$\beta_3 = \text{Pengaruh langsung } X_3 \text{ terhadap } Y_2$$

$\phi_1$  = Pengaruh langsung X1 terhadap Y3

$\phi_2$  = Pengaruh langsung X2 terhadap Y3

$\phi_3$  = Pengaruh langsung X3 terhadap Y3

$\phi_4$  = Pengaruh langsung Y1 terhadap Y3

$\phi_5$  = Pengaruh langsung Y2 terhadap Y3

$\gamma_1$  = Pengaruh langsung X1 terhadap Y4

$\gamma_2$  = Pengaruh langsung X3 terhadap Y4

$\gamma_3$  = Pengaruh langsung Y1 terhadap Y4

$\gamma_4$  = Pengaruh langsung Y2 terhadap Y4

$\gamma_5$  = Pengaruh langsung Y3 terhadap Y4

### 3. Pengaruh Tak Langsung (Indirect Effect)

$\alpha_1\phi_4$  = Pengaruh taklangsung X1 terhadap Y3 melalui Y1

$\alpha_2\phi_4$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y3 melalui Y1

$\alpha_3\phi_4$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y3 melalui Y1

$\beta_1\phi_5$  = Pengaruh taklangsung X1 terhadap Y3 melalui Y2

$\beta_2\phi_5$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y3 melalui Y2

$\beta_3\phi_5$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y3 melalui Y2

$\alpha_1\beta_4$  = Pengaruh taklangsung X1 terhadap Y2 melalui Y1

$\alpha_2\beta_4$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y2 melalui Y1

$\alpha_3\beta_4$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y2 melalui Y1

$\alpha_1\gamma_3$  = Pengaruh taklangsung X1 terhadap Y4 melalui Y1

$\beta_1\gamma_3$  = Pengaruh taklangsung X1 terhadap Y4 melalui Y2

$\phi_1\gamma_5$  = Pengaruh taklangsung X1 terhadap Y4 melalui Y3

$\alpha_{1\gamma_4}$  = Pengaruh taklangsung X1 terhadap Y4 melalui Y1 dan Y2

$\alpha_{1\phi_4\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X1 terhadap Y4 melalui Y1 dan Y3

$\alpha_{1\beta_4\phi_5\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X1 terhadap Y4 melalui Y1, Y2 dan Y3

$\alpha_{2\gamma_3}$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y4 melalui Y1

$\beta_{2\gamma_4}$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y4 melalui Y2

$\phi_{2\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y4 melalui Y3

$\alpha_{2\beta_4\gamma_4}$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y4 melalui Y1 dan Y2

$\alpha_{2\phi_4\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y4 melalui Y1 dan Y3

$\alpha_{2\beta_4\phi_5\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y4 melalui Y1, Y2 dan Y3

$\beta_{2\phi_5\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X2 terhadap Y4 melalui Y2 dan Y3

$\alpha_{3\gamma_3}$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y4 melalui Y1

$\beta_{3\gamma_4}$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y4 melalui Y2

$\phi_{3\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y4 melalui Y3

$\beta_{3\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y4 melalui Y2 dan Y3

$\alpha_{3\beta_4\gamma_4}$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y4 melalui Y1 dan Y2

$\alpha_{3\phi_4\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y4 melalui Y1 dan Y3

$\alpha_{3\beta_4\phi_5\gamma_5}$  = Pengaruh taklangsung X3 terhadap Y4 melalui Y1, Y2 dan Y3

#### 4. Total Pengaruh (Total Effect)

$\alpha_{1\beta_4} + \beta_1$  = Total pengaruh X1 terhadap Y2

$\alpha_{2\beta_4} + \beta_2$  = Total pengaruh X2 terhadap Y2

$\alpha_{3\beta_4} + \beta_3$  = Total pengaruh X3 terhadap Y2

$\beta_{4\phi_5\gamma_1} + \phi_4\alpha_1 + \phi_5\beta_1 + \phi_1$  = Total pengaruh X1 terhadap Y3

$\alpha_{2\beta_4\phi_5} + \alpha_{2\phi_4} + \beta_{2\phi_5} + \phi_2$  = Total pengaruh X2 terhadap Y3

$\alpha_3\phi_5\beta_4+\alpha_3\phi_4+\phi_5\beta_3+\phi_3$ = Total pengaruh X3 terhadap Y3

$\alpha_1\beta_4\phi_5\gamma_5+\alpha_1\beta_4\gamma_4+\alpha_1\phi_4\gamma_5+\alpha_1\gamma_3+\beta_1\phi_5\gamma_5+\beta_1\gamma_4+\phi_1\gamma_5+\gamma_1$

=Total pengaruh X1 terhadap Y4

$\alpha_2\beta_4\phi_5\gamma_5+\alpha_2\beta_4\gamma_4+\alpha_2\phi_4\gamma_5+\alpha_2\gamma_3+\beta_2\phi_5\gamma_5+\beta_2\gamma_4+\phi_2\gamma_5$ )

= Total pengaruh X2 terhadap Y4

$\alpha_3\beta_4\phi_5\gamma_5 + \alpha_3\beta_4\gamma_4+\alpha_3\phi_4\gamma_5+\alpha_3\gamma_3+\beta_3\phi_5\gamma_5+\beta_3\gamma_4+\phi_3\gamma_5+\gamma_2$

= Total pengaruh X3 terhadap Y4

## 5. Error Term

$\epsilon_1$ = Error term untuk Y1

$\beta_4\epsilon_1+\epsilon_2$  = Error term untuk Y2

$\beta_4\phi_5\epsilon_1+\phi_4\epsilon_1+\phi_5\epsilon_2+\epsilon_3$  = Error term untuk Y3

$\beta_4\phi_4\gamma_5\epsilon_1+\beta_4\gamma_4\epsilon_1+\phi_4\gamma_5\epsilon_1+\gamma_4\epsilon_1+\phi_5\gamma_5\epsilon_2+\gamma_4\epsilon_2+\gamma_3\epsilon_3+\epsilon_4$  = Error term untuk Y4

Berdasarkan ringkasan penurunan persamaan model (*reduce form*) yang dibuat, maka pada tabel 2.2 akan dijelaskan beberapa indikator yang menjelaskan variabel, serta peneliti terdahulu yang mendukung indikator tersebut. Faktor keyakinan sukses memiliki empat indikator yaitu proses berpikir (*Processes of Thinking*), Kemampuan pemecahan masalah (*Problem solving ability*), kemampuan mengingat (*Memory ability*), dan perhatian (*Attention*), faktor informasi memiliki empat indikator yaitu akurat, konsisten, lengkap, dan tepat waktu, faktor kewirausahaan memiliki empat indikator yaitu proaktif, motivasi, keinginan pencapaian, dan pengambil risiko, faktor inovasi memiliki empat indikator

yaitu teknologi, manajerial, pemasaran, dan produk, faktor diversifikasi memiliki empat indikator yaitu vertikal input, vertikal output, horizontal sejenis, dan horizontal beda jenis, dan faktor kinerja memiliki empat indikator yaitu profit, karyawan, permodalan, dan asset. Adapun selengkapnya dapat dilihat pada tabel berikut ini.

**Tabel 2.2. Kedudukan Variabel Penelitian, Sifat Pengaruh antar Variabel dan Penelitian yang Mendukung**

Keyakinan Sukses =  $X_1$  yang terdiri atas empat indikator yaitu berdasarkan penelitian

Variabel Utama	Variabel Indikator	Peneliti
Keyakinan Sukses (LOC)	1. M1= Proses Berpikir (Processes of Thinking)	1. Rotter (1966), 2. Van Zuuren & Wolfs (1991) 3. Brockhaus dan Horwitz's (1986). 4. Spector 1992, Nwachukwu 1995, dan Carver (1997). 5. Lumpkin dan Berrin Erdogan (2006). 6. Boydston Morris, Hopper Lisa, dan Wright Alan (2007)
	2. M2= Kemampuan Pemecahan Masalah (Problem solving ability)	
	3. M3= Kemampuan Mengingat (Memory ability)	
	4. M4= Perhatian (Attention)	

Informasi (INFO) =  $X_2$  yang terdiri atas empat indikator yaitu berdasarkan penelitian

Variabel Utama	Variabel Indikator	Peneliti
Informasi (INFO)	1. M5=Akurat	1. Hongjiang Xu (2003),
	2. M6=Konsisten	

	3. M7=Lengkap	2. Ballou et al (1993), 3. Huang et al (1999)
	4. M8=Tepat waktu	

Kewirausahaan (KWR) =  $X_3$  yang terdiri atas empat indikator yaitu berdasarkan penelitian

Variabel Utama	Variabel Indikator	Peneliti
Kewirausahaan (KWR)	1. M9 =Proaktif	1. Shane's (1996) 2. Stewart dan Roth (2001) 3. Ahmed, 1985; Begley dan Boyd, 1987. 4. Bonnett dan Furnham, 1991 5. Wiklund , 1999) 6. Perry, Meredith dan Cunnington (1988), 7. Lau dan Busenitz (2001), 8. Lee dan Tsang (2001) 9. Sexton and Bowman ,1985)
	2. M10=Motivasi	
	3. M11=Keinginan Pencapaian ( <i>Need for Achievement</i> )	
	4. M12=Pengambil Risiko	

Inovasi (INOV) =  $Y_1$  yang terdiri atas empat indikator yaitu berdasarkan penelitian

Variabel Utama	Variabel Indikator	Peneliti
Inovasi (INOV)	1. M13=Inovasi Teknologi	1. Peacock (2004) 2. Porter (1985)
	2. M14=Inovasi Manajerial	
	3. M15=Inovasi Pemasaran	
	4. M16=Inovasi Produk	

Diversivikasi (DIVER) =  $Y_2$  yang terdiri atas empat indikator yaitu berdasarkan penelitian

Variabel Utama	Variabel Indikator	Peneliti
Diversivikasi (DIVER)	1. M17=Integrasi Vertikal Input	1. Riggs, Bethel, Atwater, Smith, dan Stackman: 1980). 2. Hall (1995) 3. Rumelt (1974 dan 1982). 4. Hitt-Ireland-Hoskisson (2004)
	2. M18=Integrasi Vertikal Output	
	3. M19=Integrasi Horizontal Sejenis	
	4. M20=Integrasi Horizontal Beda Sejenis	

Fleksibilitas (FLEX) =  $Y_3$  yang terdiri atas empat indikator yaitu berdasarkan penelitian

Variabel Utama	Variabel Indikator	Peneliti
Fleksibilitas (FLEX)	1. M21= Dimensi Strategis (Competitive Flexibility)	1. Brockhaus (1975) 2. Gupta dan Gupta (1991) 3. Gerwin (1987) 4. Gupta dan Gupta (1991)
	2. M22= Dimensi Taktis (Sufficient Flexibility)	
	3. M23= Dimensi Operasi (Necessary Flexibility)	
	4. M24= Anggaran	

Kinerja (KNJ) =  $Y_4$  yang terdiri atas empat indikator yaitu berdasarkan penelitian

Variabel Utama	Variabel Indikator	Peneliti
Kinerja (KNJ)	1. M25=Profit	1. Venkatraman dan Ramanujam (1986) dalam Gibcus. Kemp, dan Zoetermeer (2003) 2. Beruban, 1997) 3. Gupta (1984) 4. Guimaraes (1996) 5. Asdar dan Syamsu Alam (2002) 6. KIM HAK-SU,(2005)
	2. M26=Karyawan	
	3. M27=Permodalan	
	4. M28= Asset	

## B. Pengembangan Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian dan kerangka konseptual pemikiran dan pemetaan teori (lampiran 11) maka penulis mengembangkan hipotesis sebagai berikut:

1. Dari hasil penelitian Leitão dan Franco (2008 ), Youndt et al (2004), dan Brouthers, Andriessen & Nicolaes (1998) maka Keyakinan Sukses berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi UKM .
2. Dari hasil penelitian Brockhaus and Horwitz (1986), Brockhaus (1975) Perry (1990), Kaufmann & Walsh (1995), Gilad (1982), Wheatly, Anthony, & Maddox (1991), dan Ward (1993) bahwa Keyakinan Sukses berpengaruh positif dan signifikan terhadap fleksibilitas UKM.

3. Dari hasil penelitian Leitão dan Franco (2008 ), dan Gilad (1982) , maka Keyakinan Sukses berpengaruh positif dan signifikan terhadap diversifikasi UKM.
4. Dari hasil penelitian Lefcourt's (1982), Stuart dan Abetti (1990), Rotter (1966), Blanchflower dan Oswald (1998), Bruderl dan Preisendorfer (1998), Cooper et al. (1994), Pennings et al.(1998), Praag dan Cramer (2001), Van Praag (2003), Bosma et al. (2004), Lee and Tsang (2001), Boone, de Brabander dan van Witteloostuijn (1996), Boone, de Brabander dan Hellemans (2000), Brockhaus dan Horwitz's (1986), Che, Kumar, dan Yen (2006), Lumpkin G. T. Erdogan Berrin (2007), Millet (2005), dan Nwachukwu (1995) maka Keyakinan Sukses berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UKM.
5. Dari hasil penelitian Strassmann (1990), Yosri (1992), Brynjolfsson (1995), Holland (1997), Setzekorn (1998), Venkatraman (1986), Das (1991), Henderson (1989), dan Burn dan Szeto ( 2000) maka Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi UKM.
6. Dari hasil penelitian Van Zuuren & Wolfs, (1991), Agliavini, Pigni, Ravarini, dan Buonanno (1996), Nihel dan Kalika (2007), Olson & Bokor (1995), Barua (1995), dan Stratopoulos (2000) maka Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap diversifikasi UKM.
7. Dari hasil penelitian Philipsen and Kemp (2003), Olson & Bokor (1995), dan Indarti dan Langenberg (2004) maka Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap fleksibilitas UKM.

8. Dari hasil penelitian Miller (1983), Wiklund (1999), dan Johan dan Sophie (2007) maka Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap inovasi UKM.
9. Dari hasil penelitian Hambrick (1983), Lumpkin (1996), Carland (1984), dan Nwachukwu (1995) maka Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap diversifikasi UKM.
10. Dari hasil penelitian Timmons (1994) , dan Langenberg (2004) maka Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap fleksibilitas UKM.
11. Dari hasil penelitian Stewart. (1999), Shane's (1996), Millet (2005), Ahmed (1985), Begley, dan Boyd (1987), Bonnett dan Furnham (1991), Begley dan Boyd (1987), McClelland (1961), Perry, Meredith dan Cunnington (1988), Lau dan Busenitz (2001), Lee dan Tsang (2001), Barling, Weber, dan Kelloway (1996), Howell dan Avolio (1993), dan Baum, Locke, & Kirkpatrick (1998) maka Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UKM.
13. Dari hasil penelitian Datta, Rajagopalan & Rasheed (1991), dan Amit dan Livnat (1988) maka Inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap fleksibilitas UKM.
14. Dari hasil penelitian Tunji Afrgbesan (2004) dan, Patel dan Pavitt (2000), dan Markides dan Williamson (1994) dalam Pardo dan Frechet (2005) maka Inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap diversifikasi UKM.

15. Dari hasil penelitian Porter (1985), Gibcus ,Kemp, dan Zoetermeer (2003), Acs & Audretsch 1990), Tunji Afrgbesan (2004), Tini davila, Marc Epstein, dan Sharon Matusik (2004), dan Lee (2008), Wang, Walker, dan Redmond (2006) maka Inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UKM.
16. Dari hasil penelitian Graham, Lemmon, dan Wolf (2002), Aaker (1980), Andrews (1980), Berry (1975), Chandler (1962), Gluck (1985), Rowe and Wright (1997), Sambharya (1996), dan Prahlhad and Bettis (1986) maka Diversifikasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap fleksibilitas UKM.
17. Dari hasil penelitian Lang dan Stulz (1994), Berger dan Ofek (1995), Servaes (1996), Villalonga (2004), Miller (2004), Fukui Yoshitaka dan Ushijima Tatsuo (2006), Servaes (1996), dan Wang, Walker, dan Redmond (2006) maka Diversifikasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap terhadap kinerja UKM.
18. Dari hasil penelitian Olson & Bokor (1995), Dan Gibcus ,Kemp, dan Zoetermeer (2003), Spanos dan Lioukas (2001), Miles dan Snow's (1978), Snow dan Hrebiniak (1980), Ebben & Johnson( 2005), Fiegenbaum et al (1991), Jarillo (1989), Sherman(1999), Ebben and Johnson (2005), Daisy dan Suresh (2007), dan Vanany dan Zulkarnain, 2008 maka Fleksibilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UKM.

### **C. Hipotesis**

1. Keyakinan sukses berpengaruh langsung positif dan signifikan terhadap kinerjaUKM di Sulawesi Selatan, dan berpengaruh tak langsung positif dan signifikan melalui inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas.
2. Informasi berpengaruh tak langsung positif dan signifikan terhadap kinerjaUKM di Sulawesi Selatan melalui inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas.
3. Kewirausahaan berpengaruh langsung positif dan signifikan terhadap kinerjaUKM di Sulawesi Selatan, dan berpengaruh tak langsung positif dan signifikan melalui Inovasi diversifikasi, dan fleksibilitas.

## **BAB IV**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Desain Penelitian**

Penelitian ini dirancang untuk menjawab permasalahan yang telah dirumuskan, dan tujuan penelitian yang hendak dicapai serta menjawab hipotesis penelitian. Desain penelitian ini adalah penelitian observasional yang kausalitas dimana penelitian ini mengumpulkan data dari fenomena usaha kecil menengah yang ada di Sulawesi Selatan, tanpa berusaha untuk mengintervensinya dengan unit analisisnya. Penelitian ini menganalisa sample dari data populasi usaha kecil dan menengah yang diambil secara *purposive sampling*, dengan menggunakan peralatan Structural Equation Model (SEM) kemudian digeneralisasikan. Perumusan masalah dalam penelitian ini adalah menghubungkan antara faktor psikologis pemilik UKM dengan beberapa variabel lain yang meningkatkan kinerja UKM.

#### **B. Daerah Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Sulawesi Selatan dengan melakukan empat cluster yaitu Kota Makassar dan sekitarnya, Bone, Bulukumba, dan Palopo, karena daerah tersebut mewakili pelaku UKM. Disamping itu dilakukan penelitian pada instansi terkait seperti Dinas Perindag dan Dinas Koperasi dan UKM Provinsi Sulawesi Selatan

### **C. Proses dan Prosedur Penelitian**

Penelitian tentang kinerja UKM ini diawali dengan proses pengumpulan data sekunder, kemudian melakukan pengambilan data primer melalui wawancara dan pengisian questioner dari responden. Selanjutnya dilakukan analisis statistik untuk memecahkan masalah serta menjawab hipotesis.

### **D. Populasi dan Sampel**

#### **1. Populasi**

Populasi dalam penelitian ini adalah semua pengusaha yang masuk kriteria pengusaha kecil dan menengah, baik yang berbadan hukum maupun yang belum berbadan hukum, berada di Sulawesi Selatan, utamanya yang berdomisili di kota Makassar, Bone, Bulukumba, Palopo, dan sekitarnya.

#### **2. Sampel**

Pengambilan sample dalam penelitian ini dilakukan secara cluster, hal tersebut berdasarkan penelitaian Boydston Morris, Hopper Lisa, dan Wright Alan (2007) bahwa penelitian UKM umumnya didasarkan pada kota besar dalam wilayah tersebut, dan menurut Singarimbun (1989) bahwa penelitian ini bersifat survey yaitu mengambil sample dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpulan data. Adapun daerah yang mewakili kelompok tersebut adalah:

- a. Wilayah Makassar dan sekitarnya diwakili oleh Makassar sebanyak 4.211 UKM Industri
- b. Wilayah Selatan diwakili oleh Kabupaten Bulukumba 4.019 UKM Industri
- c. Wilayah Timur diwakili oleh Kabupaten Bone 5.053 UKM Industri,
- d. Wilayah utara diwakili oleh Kabupaten Palopo 161 UKM Industri

Dalam cluster tersebut peneliti mengambil sampel secara purposive sampling, berdasarkan kriteria UKM yang ditetapkan oleh pemerintah. Adapun sampel UKM yang akan diambil adalah UKM industri , dimana dalam Undang-undang Nomor 5 Tahun 1984 tentang Perindustrian didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi yang mengolah bahan mentah, bahan baku, barang setengah jadi dan/atau barang jadi. Industri Pengolahan/Manufaktur adalah semua kegiatan ekonomi yang menghasilkan barang dan jasa yang bukan tergolong produk primer.

Berdasarkan kriteria yang dikeluarkan oleh lembaga pemerintahan tersebut maka penulis menetapkan kriteria purposive sampling terhadap objek penelitian sebagai berikut:

- a. Industri kecil adalah
  - 1). Memiliki asset antara Rp 50.000.000,- sampai Rp 500.000.000,- diluar tanah dan bangunan tempat usaha.
  - 2). Penjualan tahunan antara Rp 300.000.000,- sampai Rp 2.500.000.000,-
  - 3). Memiliki pekerja antara 5 sampai 19 orang

b. Industri menengah adalah

- 1) Memiliki assets antara Rp 500.000.000,- sampai Rp 10.000.000.000,- diluar tanah dan bangunan tempat usaha.
- 2) Penjualan tahunan diatas Rp2.500.000.000,- sampai Rp 50.000.000.000,-.
- 3) Memiliki pekerja antara 20 sampai 99 orang

Penelitian ini menggunakan SEM, dengan model dasar path analysis, sehingga ukuran sampel ditentukan oleh korelasi yang terkecil di antara variabel yang ada dalam jalur. Untuk menentukan besaran sampel, maka penelitian Roscoe (1982:253) dalam Sugiyono (2007:74) mengatakan bahwa :

- a. Ukuran sampel yang layak dalam penelitian antara 30 sampai 500.
- b. Bila sampel dibagi dalam kategori maka jumlah anggota sampel dalam kategori minimal 30.
- c. Bila penelitian menggunakan multivariate analisis (Regresi dan Korelasi ) maka jumlah sampel sebanyak 10 kali jumlah variabel.
- d. Jika penelitian eksperimen yang sederhana, maka jumlah sampel dalam kelompok 10 sampai 20.

Ukuran sampel yang diambil apabila menggunakan Structural Equation Model menurut Tanaka (1987) , dan MacCallum et al.(1996) bahwa untuk metode penelitian yang menggunakan SEM sebaiknya sample yang digunakan sebanyak 200 responden.

## **E. Instrumen Pengumpulan Data**

Beberapa metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dalam penelitian ini . Untuk pengambilan data primer, maka peneliti secara langsung mengambil dari sumber utamanya atau responden penelitian, menurut Malhotra (1996 ) bahwa data primer diperoleh langsung dilapangan dengan melakukan komunikasi lisan maupun survey tertulis. Menurut Yogiantonno (2004) bahwa pengambilan data primer lebih ditekankan pada penggunaan kuesioner, observasi, dan interview. Ketiga metode tersebut menurut Arikunto (1991) dapat dijelaskan sebagai berikut:

### **a. Kuesioner ( angket ).**

Kuesioner berisi sejumlah pertanyaan yang diserahkan secara langsung kepada responden. Bersama kuesioner, dilampirkan surat yang menjelaskan mengenai maksud/tujuan pengisian kuesioner dan waktu pengambilan kembali kuesioner yang telah diisi oleh responden. Teknik penyerahan koesioner menurut Mardalis (2002) dapat secara langsung atau tidak ada kontak langsung dengan responden. Isi kuesioner tersusun sistematis dengan menggunakan skala Likert's dengan memberi lima opsi jawaban. Untuk menghindari kesalah tafsiran maka dibuat banyak alternatif jawaban, dengan menghindari kalimat yang menyinggung responden. Kelima opsi tersebut adalah Sangat setuju, Setuju, Sedang, Tidak Setuju, dan Sangat Tidak Setuju, yang diberi skor berdasarkan tingkatannya.

**b. Observasi ( pengamatan ).**

Teknik ini digunakan sebagai pelengkap untuk mengetahui kondisi dan perubahan situasi. Teknik ini menggunakan alat bantu seperti checklist, formulir, recorder, dan alat lainnya. Maralis (2002).

**c. Interview (Wawancara) .**

Teknik ini dilakukan secara langsung dengan responden untuk mencari data yang belum terjawab . Jawaban yang masih meragukan, dilanjutkan dengan wawancara mendalam *in-depth interview*, dengan tekanan atau konfirmasi.

**d. Metode Survei Kepustakaan**

Metode ini digunakan untuk mendapatkan data sekunder, yaitu dokumen dan catatan yang diterbitkan oleh lembaga terkait, misalnya laporan periodik atau dokumen yang diterbitkan oleh Instansi Pemerintah, seperti Biro Pusat Statistik, Departemen Perindustrian dan Perdagangan, dan Instansi terkait lainnya.

**F. Analisis Data**

Analisis data dalam penelitian ini adalah secara deskriptif, yaitu menginterpretasi hasil penelitian, kemudian menguji model pengukuran, menguji model secara keseluruhan , dan membuktikan hipotesis penelitian. Analisa berawal dari kerangka pemikiran penelitian selanjutnya akan dikembangkan menjadi suatu model penelitian . Dengan

menggunakan peralatan Structural Equation Model (SEM) dimana akan dihubungkan antara variabel eksogen dan endogen.

Adapun konstruk variabel dalam model penelitian ini adalah:

Variabel Eksogen terdiri dari :

**X1= Keyakinan Sukses (LOC)**

Kemampuan pemahaman yang dapat menimbulkan keyakinan atas kemampuan diri sendiri .

**X2= Informasi (INFO)**

Jadi informasi merupakan dukungan usaha yang diperoleh dari data atau fakta yang relevan bagi penggunanya.

**X3= Kewirausahaan (KWR)**

Kewirausahaan adalah sikap kreatif dan terampil memanfaatkan peluang dalam mengembangkan usahanya

Variabel Endogen terdiri dari:

**Y1= Inovasi (INOV)**

Inovasi adalah perubahan yang lebih baik dalam ide, sikap, dan tindakan.

**Y2= Diversifikasi (DIVER)**

Diversifikasi adalah langkah penganeekaragaman usaha yang efisiensi untuk meningkatkan kinerja.

**Y3= Fleksibilitas (FLEX)**

Fleksibilitas adalah kemampuan untuk menyesuaikan diri terhadap perubahan lingkungan.

## Y4= Kinerja (KNJ)

Kinerja adalah proses pengukuran pencapaian untuk melakukan perubahan.

### 1. Model Struktural Penelitian

Dari beberapa variabel eksogen dan endogen yang telah terhubung berdasarkan kerangka pikir penelitian, maka disusunlah model struktur penelitian sebagai berikut:

$$a. Y1 = \alpha_0 + \alpha_1 X1 + \alpha_2 X2 + \alpha_3 X3 + \epsilon_1$$

$$b. Y2 = \delta_0 + \delta_1 X1 + \delta_2 X2 + \delta_3 X3 + \mu_1$$

$$Y2 = (\beta_4 \alpha_0 + \beta_0) + (\alpha_1 \beta_4 + \beta_1) X1 + (\alpha_2 \beta_4 + \beta_2) X2 + (\alpha_3 \beta_4 + \beta_3) X3 + (\beta_4 \epsilon_1 + \epsilon_2)$$

$$c. Y3 = \pi_0 + \pi_1 X1 + \pi_2 X2 + \pi_3 X3 + \mu_2$$

$$Y3 = (\beta_4 \phi_5 \alpha_0 + \phi_4 \alpha_0 + \phi_5 \beta_0 + \phi_0) + (\beta_4 \phi_5 \gamma_1 + \phi_4 \alpha_1 + \phi_5 \beta_1 + \phi_1) X1 + (\alpha_2 \beta_4 \phi_5 + \alpha_2 \phi_4 + \beta_2 \phi_5 + \phi_2) X2 + (\alpha_3 \phi_5 \beta_4 + \alpha_3 \phi_4 + \phi_5 \beta_3 + \phi_3) X3 + (\beta_4 \phi_5 \epsilon_1 + \phi_4 \epsilon_1 + \phi_5 \epsilon_2 + \epsilon_3)$$

$$d. Y4 = \theta_0 + \theta_1 X1 + \theta_2 X2 + \theta_3 X3 + \mu_3$$

$$Y4 = (\alpha_0 \beta_4 \phi_5 \gamma_5 + \alpha_0 \beta_4 \gamma_4 + \alpha_0 \phi_4 \gamma_5 + \alpha_0 \gamma_3 + \beta_0 \phi_5 \gamma_5 + \gamma_0 + \beta_0 \gamma_4 + \phi_0 \gamma_5 + \gamma_0) + (\alpha_1 \beta_4 \phi_5 \gamma_5 + \alpha_1 \beta_4 \gamma_4 + \alpha_1 \phi_4 \gamma_5 + \alpha_1 \gamma_3 + \beta_1 \phi_5 \gamma_5 + \beta_1 \gamma_4 + \phi_1 \gamma_5 + \gamma_1) X1 + (\alpha_2 \beta_4 \phi_5 \gamma_5 + \alpha_2 \beta_4 \gamma_4 + \alpha_2 \phi_4 \gamma_5 + \alpha_2 \gamma_3 + \beta_2 \phi_5 \gamma_5 + \beta_2 \gamma_4 + \phi_2 \gamma_5) X2 + (\alpha_3 \beta_4 \phi_5 \gamma_5 + \alpha_3 \beta_4 \gamma_4 + \alpha_3 \phi_4 \gamma_5 + \alpha_3 \gamma_3 + \beta_3 \phi_5 \gamma_5 + \beta_3 \gamma_4 + \phi_3 \gamma_5 + \gamma_2) X3 + (\beta_4 \phi_4 \gamma_5 \epsilon_1 + \beta_4 \gamma_4 \epsilon_1 + \phi_4 \gamma_5 \epsilon_1 + \gamma_4 \epsilon_1 + \phi_5 \gamma_5 \epsilon_2 + \gamma_4 \epsilon_2 + \gamma_3 \epsilon_3 + \epsilon_4)$$

## 2. Pengujian Model Pengukuran

Pengujian model struktur dilakukan dalam beberapa tahapan untuk mengetahui keandalan, kelayakan, dan comptabilitas data . Pengujian ini menggunakan CFA (*Confirmatory Factor Analysis*) sebelum dilakukan pengujian selanjutnya.

### a. Uji validitas

Uji validitas dan reliabilitas dilakukan untuk memastikan bahwa masing-masing pertanyaan terklasifikasi pada setiap variable yang telah ditetapkan (Nasir 2000). Kuesioner yang telah disusun, diuji dengan memberikan pertanyaan kepada sekelompok responden dengan tujuan untuk mengetahui sejauhmana instrument pengukur memiliki validitas dan reliabilitas.

Instrumen yang valid dan reliable merupakan syarat utama untuk mendapatkan hasil penelitian yang valid dan reliabel (Sugiyono: 1999). Validitas sebuah skala pengukuran dapat didefinisikan “sejauhmana perbedaan antar skor dari hasil observasi (*observed scale score*) menunjukkan perbedaan yang sebenarnya antar obyek/ responden pada karakteritik yang diukur dan bukan karena adanya sistematik atau random error”. Valid tidaknya suatu item dapat diketahui dengan membandingkan indeks korelasi product moment dengan nilai probabilitasnya (Arikunto 1998), jika item- item tersebut tidak berkorelasi secara signifikan pada taraf signifikan 5%, maka instrument tersebut

dinyatakan gugur. Untuk menguji validitas, maka digunakan rumus korelasi product moment

#### **b. Uji keandalan/ reliabilitas**

Uji reliabilitas instrument dalam penelitian ini menggunakan formula koefisien Alpha Cronbach, dimana jika nilai alpha lebih besar 0,6 menunjukkan instrument tersebut reliable (Solimun, 2004). Reliabilitas juga bias dilihat berdasarkan criteria menurut Ebel dan Frisbie (1991) yang menyatakan bahwa reliabilitas suatu instrument dapat diterima atau tidaknya adalah dengan melihat jumlah butir/ kategori yang digunakan. Apabila jumlah butir yang dipergunakan sebanyak 5 item, maka butir tersebut dikatakan reliable jika standardized item alpha lebih besar atau sama dengan 0,20. Bila jumlah butir sama dengan 10, maka koefisien alpha yang telah distandarisasi harus lebih besar atau sama dengan 0,33.

#### **c. Pengujian Hipotesis**

Penelitian ini dilanjutkan dengan uji hipotesis sebagai berikut:

- 1) Chi-square adalah alat uji yang mendasar untuk melihat adanya perbedaan antara matriks kovarians populasi dengan matriks kovarians sampel. Model yang diuji akan dipandang baik jika nilai ( $X^2$ ) chi- squarenya lebih rendah dari 0,05.
- 2) Significance probability adalah uji signifikan terhadap perbedaan matriks kovarians data dengan matriks kovarians yang

diestimasi. Nilai probabilitas signifikansi adalah  $\geq 0,05$  mengindikasikan bahwa model dapat diterima.

- 3) Relative chi -square adalah The Minimum Sample Disrequence Function ( CMIN ) dibagi dengan tingkat kebebasan (*degree of freedom*) yang akan menghasilkan CMIN/DF. Uji ini pada umumnya digunakan sebagai salah satu indkator untuk mengukur kecocokan suatu model. Dimana Nilai ( $X^2$ ) kurang dari 2.0 atau kurang dari 3.0 menunjukkan kecocokan antara model dengan data.
- 4) The Root Mean Square Error of Approximation ( RMSEA ) adalah indeks yang dapat digunakan untuk mengkompensasikan nilai chi-square dalam sampel yang besar. Nilai RMSEA yang lebih kecil atau sama dengan 0,08 merupakan indeks untuik dapat diterimanya model yang menunjukkan suatu kecocokan model berdasarkan tingkat kebebasannya *degrees of freedom*.
- 5) Comparative Fit Index ( CFI ) adalah indeks untuk mengukur kecocokan sebuah model. Keunggulan dari indeks ini adalah tidak dipengaruhi oleh besaran sampel. Range nilai pada indeks ini adalah antara 0 sampai 1 dimana semakin mendekati 1 mengindikasikan tingkat kecocokan yang lebih baik.

- 6) Tucker Lewis Index ( TLI ) adalah sebuah alternatif Incremental Fit Index yang membandingkan sebuah model yang diuji terhadap baseline.

### **3. Memilih matriks input dan estimasi model**

Dalam penerapan metode SEM, maka akan digunakan matriks variance/covariance atau matriks korelasi sebagai data input untuk keseluruhan estimasi yang dilakukannya. Pertimbangan yang dapat digunakan untuk menentukan teknik estimasi mana yang akan digunakan mengacu pada studi HU, Bentler, dan Kano (1992) yang disajikan dalam Tabachick & Fidell (1997) dalam Ferdinand (2002), adalah sebagai berikut:

Pertimbangan	Teknik	Keterangan
Bila ukuran sampel adalah kecil (100-200) dan asumsi normalitas dipenuhi.	ML	ULS & SLS biasanya tidak menghasilkan uji X <sup>2</sup> , karena itu tidak menarik perhatian peneliti.
Bila asumsi normalitas dipenuhi dan ukuran sampel sampai dengan antara 200 – 500.	ML & GLS	Bila ukuran sampel kurang dari 500, hasil GLS cukup baik.
Bila asumsi normalitas kurang dipenuhi dan ukuran sampel lebih dari 500	ADF	ADF kurang cocok bila ukuran sampel kurang dari 500.

Sumber : Ferdinand, 2002

Keterangan :

- a) Maximum Likelihood Estimation ( ML )
- b) Generalized Least Squart Estimation ( GLS )
- c) Unweighted Least Squart Estimation ( ULS )
- d) Scale Free Least Square Estimation ( SLS )
- e) Asymptotically Distribution-Free Estimation ( ADF )

#### a. Penilaian problem identifikasi

Problem identifikasi pada prinsipnya adalah mengenai ketidakmampuan dari model yang dikembangkan untuk menghasilkan estimasi yang unik. Sedangkan cara untuk mengatasi problem identifikasi diantara lain dengan memberikan lebih banyak constraint

pada model yang dianalisis. Konekwensi dari pemberian constraint akan mengestimasi estimated coefficients yang berarti nilai critical ratio dan probability tidak muncul. Bila tidak ini diambil, maka hasil yang didapat akhirnya adalah sebuah model yang overidentified. Oleh karena itu, sangat disarankan bila setiap kali estimasi dilakukan muncul problem identifikasi, maka sebaiknya model tersebut dipertimbangkan ulang antara lain dengan mengembangkan lebih banyak konstruk (Ferdinand: 2002).

#### **b. Pengujian Goodness of Fit**

Pada dasarnya berbagai jenis fit index yang digunakan adalah untuk mengukur derajat kesesuaian antara model yang dihipotesakan dengan data yang disajikan. Tujuan peneliti melakukan pengujian dengan menggunakan fit indeks adalah mengukur validitas model yang disiapkan. Beberapa indeks kesesuaian dan cut-off valuenya untuk digunakan dalam menguji apakah model dapat diterima atau ditolak (Ferdinand :2002), dijelaskan dalam table berikut:

Goodness of Fit Index	Keterangan	Cut-of Value
X <sup>2</sup> – Chi-square	Menguji apakah covariance populasi yang diestimasi sama dengan covariance sampel ( apakah model sesuai dengan data ). Bersifat sangat sensitive untuk sample besar ( diatas 200).	Diharapkan kecil
Significance Probability	Uji signifikan terhadap perbedaan matriks covariance data dan matriks covariance yang diestimasi.	≥ 0,05
RMSEA	Mengkompensasi kelemahan Chi-square pada sample besar ( Hair et al., 1995 ).	≤ 0,08
GFI	Menghitung proporsi tertimban varians dalam matriks sample yang dijelaskan oleh matriks covariance populasi yang diestimasi ( analog dengan R <sup>2</sup> dalam regresi berganda ( Benter, 1983 ).	≥ 0,90
AGFI	GFI yang disesuaikan terhadap DF ( Arbuckle, 1999 )	≥ 0,90
CMIN/DF	Kesesuaian antara data dan model	≤ 2,00
CFI	Perbandingan antara model yang diuji terhadap beseline model ( Hair et al., 1995; Arbuckle, 1197 )	≥ 0,95
	Uji kelayakan model yang tidak sensitive terhadap besarnya sample dan kerumitan model ( Arbuckle, 1197 )	≥ 0,95

Sumber : Hair et al. ( 1995 ) Bentler ( 1983 ); Arbuckle ( 1197 )

### c. Interpretasi dan modifikasi model

Setelah model di estimasi, residualnya haruslah kecil atau mendekati nol dan distribusi frekwensi dari kovarians residual harus bersifat simetrik (Tabachnick & Fidell , 1997) dalam Ferdinand

(2002). Dalam konteks SEM, residual yang dimaksud bukanlah residual score, melainkan residual dari kovarians. Sejalan dengan Santoso (2007) mengemukakan beberapa tahapan pokok yang akan dilalui untuk menggunakan SEM dalam sebuah kegiatan penelitian yaitu, Membuat semua model SEM (*Model specification*), menyiapkan disain penelitian dan pengumpulan data, model identification dan menguji model (*model testing dan model estimation*). Hair et.al (2006) menjelaskan proses SEM dengan software AMOS, membagi kegiatan SEM dalam enam tahapan, yakni mendefinisikan konstruk – konstruk, membuat measurement model, membuat disain riset serta estimasi model, menilai validitas measurement model, membuat structural model, serta menguji validitas structural model.

### G. Definisi Operasional Variabel dan Cara Pengukurannya

Dalam penelitian ini akan dilakukan persamaan persepsi dalam menginterpretasi variabel penelitian sebagai berikut:

- a. **Keyakinan Sukses (LOC)** =  $X_1$  indikatornya adalah keyakinan sukses yang bersumber dari intern pengusaha yang terdiri dari:
  - M1= Proses Berpikir (*Processes of Thinking*) adalah tahapan pemikiran yang terstruktur.
  - M2= Kemampuan Pemecahan Masalah (*Problem solving ability*) adalah kemampuan mencari alternatif terbaik dalam mencari solusi.

M3= Kemampuan Mengingat (Memory ability) adalah kemampuan mengingat tentang penyebab suatu peristiwa.

M4= Perhatian (Attention) yaitu sikap dan ketertarikan terhadap lingkungan.

b. **Informasi (INFO) =  $X_2$**  indikator dari input untuk pengambilan keputusan yang terdiri dari:

M5= Akurat , indikatornya adalah informasi yang diperoleh dari sumber yang berkompeten.

M6= Konsisten, indikatornya adalah tidak ada perubahan dalam interpretasi data.

M7= Lengkap, indikatornya adalah semua data yang relevan dan terkait dengan keputusan sudah mencakup semua pengambilan keputusan.

M8= Tepat waktu indikatornya adalah informasi yang diperoleh tidak terpaut jauh dengan waktu penerbitan informasi tersebut

c. **Kewirausahaan (KWR) =  $X_3$**

M9= Proaktif adalah frekuensi tindakan keluar yang meningkatkan penjualan.

M10= Motivasi adalah kemampuan memberikan dorongan perubahan

M11= Keinginan Pencapaian (Need for Achievement) Keinginan Pencapaian indikatornya adalah rencana kerja yang disusun

M12= Pengambil Risiko indikatornya adalah pengeluaran biaya dan investasi dalam kondisi belum pasti

**a. Inovasi (INOV) =  $Y_1$**

M13= Inovasi Teknologi indikatornya adalah adanya temuan baru dalam teknologi dan metode produksi.

M14= Inovasi Manajerial indikatornya adalah penyusunan rencana kerja setiap investasi

M15= Inovasi Pemasaran indikatornya adalah perubahan cara pemasaran serta adanya pertumbuhan pasar.

M16= Inovasi Produk Inovasi indikatornya adalah perubahan produk dan cara atau metode produksinya.

**b. Diversifikasi (DIVER) =  $Y_2$**

M17= Integrasi Vertikal Input indikatornya adalah usaha baru yang dibentuk atau mitra usaha yang menghemat bahan baku

M18= Integrasi Vertikal Output indikatornya adalah usaha baru yang dibentuk atau mitra usaha yang memperlancar saluran distribusi

M19= Integrasi Horizontal Sejenis indikatornya adalah keanekaragaman usaha yang saling berhubungan

M20= Integrasi Horizontal Beda Sejenis indikatornya adalah keanekaragaman usaha yang tidak berhubungan

**c. Fleksibilitas (FLEX) =  $Y_3$** 

M21= Dimensi Strategis (Competitive Flexibility) indikatornya adalah perubahan tujuan akibat perubahan lingkungan

M22= Dimensi Taktis (Sufficient Flexibility) indikatornya adalah perubahan langkah akibat perubahan tujuan perusahaan

M23= Dimensi Operasi (Necessary Flexibility) indikatornya tindakan penghematan akibat perubahan pasar, teknologi, dan pesaing

M24= Anggaran indikatornya tindakan perubahan anggaran biaya produksi akibat perubahan pasar, teknologi, dan pesaing

**d. Kinerja (KNJ) =  $Y_4$** 

M25= Profit indikatornya adalah besarnya kenaikan atau penurunan laba bersih.

M26= Karyawan indikatornya adalah adanya perubahan jumlah karyawan per periode.

M27= Permodalan indikatornya adalah penambahan modal yang bersumber dari intern dan ekstern

M28= Asset indikatornya adalah penambahan jumlah assets dari tahun atau periode sebelumnya.

## BAB V

### ANALISIS HASIL PENELITIAN

#### A. GAMBARAN UMUM VARIABEL

Jumlah usaha kecil dan menengah di Sulawesi Selatan sampai tahun 2008 mencapai 65.906 unit, jenis usahanya bervariasi, seperti perdagangan, industri kerajinan, dan layanan jasa. Adapun jumlah usaha besar 1.272 unit yang bergerak sebagai perusahaan pengembang perumahan dan industri. Keberadaan UKM di Sulsel menjadi tolok ukur pertumbuhan ekonomi. Sekitar 80% angkatan kerja diserap oleh UKM dalam berbagai sektor, namun dalam pengembangannya mengalami keterbatasan dalam pemasaran, dan sistem manajerial usaha, sehingga UKM mengalami pertumbuhan usaha yang lambat. Dan berikut ini data yang menunjukkan kontribusi industri UKM di Sulawesi Selatan.

**TABEL 5.1 . Kontribusi UKM Industri di Sulawesi Selatan**

Jenis Indikator	Tahun					Rata-rata
	2004	2005	2006	2007	2008	
Pertumbuhan ekonomi	6,21	7,30	7,22	4,74	8,71	6,98
Tenaga kerja per lapangan usaha	155.595	169.517	125.350	147.391	183.430	4,20
PDRB	13,97	13,78	13,54	13,22	12,99	

**SUMBER: BAPPEDA Sulawesi Selatan 2009**

Badan Pusat Statistik mencatat pertumbuhan ekonomi Sulsel secara kumulatif triwulan I hingga III tahun 2008 mencapai 8,48%. Pertumbuhan ekonomi Sulsel jauh lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan ekonomi nasional yang hanya 6,3%,. Hingga akhir triwulan IV tahun 2008, pertumbuhan ekonomi Sulsel masih di kisaran 8%. Pertumbuhan ekonomi Sulsel jauh lebih tinggi dibandingkan pertumbuhan ekonomi di 33 provinsi di Indonesia. Sementara secara triwulan, ekonomi Sulsel mengalami pertumbuhan melambat. Pada triwulan II tahun 2008, ekonomi Sulsel tumbuh 1,88%, sedangkan triwulan III tahun 2008 hanya tumbuh 1,83%. Tingkat pertumbuhan ekonomi Sulsel didukung sektor pertanian yang tumbuh 5,64% pada triwulan III tahun 2008. Pertumbuhan ini jauh lebih tinggi dibandingkan pada triwulan III tahun 2007 yang hanya tumbuh 3,51% atau mengalami kenaikan 2,48%. Penopang pertumbuhan ekonomi disamping sektor pertanian, adalah UKM industri seperti industri makanan dan minuman, sutra dan tekstil, hasil laut, kerajinan anyaman, dan industri rumah tangga lainnya.

Pertumbuhan ekonomi Sul-Sel yang pada saat ini mengandalkan sektor pertanian yang mengalami pertumbuhan hingga 5,64% didorong sektor tanaman yang tumbuh 2,38%, subsektor peternakan tumbuh 6,05%, perikanan 6,29%,sedangkan perkebunan 2,61%. Sektor pertambangan mengalami penurunan, yang disebabkan penurunan produksi bijih nikel, yang selama ini berkontribusi besar terhadap struktur PDRB (pendapatan domestik

regional bruto) Sulsel, Disisi lain, berdasarkan hasil kajian ekonomi regional (KER) Bank Indonesia , pertumbuhan ekonomi Sul-Sel pada triwulan III/2008 malah mengalami perlambatan. Pertumbuhan ekonomi Sul-Sel selama ini relatif belum berdampak cukup signifikan terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat. Jadi pertumbuhan ekonomi Sul-Sel memberikan indikasi bahwa sektor pertanian, dan pertambangan harus ditopang dengan pengembangan UKM yang menggerakkan roda perekonomian mendasar, kemudian menyerap tenaga kerja, yang akhirnya memberikan kontribusi terhadap pembangunan Provinsi Sulawesi Selatan.

**TABEL 5.2 . Data Industri Kecil dan Menengah Provinsi Sulawesi Selatan Tahun 2007 S/D 2008**

Jenis Industri	Tahun	
	2007	2008
1. Industri Kecil		
a. Unit Usaha (unit)	61.073	63.559
b. Tenaga Kerja (orang)	207.749	207.875
c. Nilai Investasi (Rp)	448.516.604.892	501.815.601.841
d. Nilai Produksi (Rp)	1.430.505.220.585	1.748.182.610.056
2. Industri menengah		
a. Unit Usaha (unit)	466	2.347
b. Tenaga Kerja (orang)	16.893	17.948
c. Nilai Investasi (Rp)	1.159.054.983.160	10.922.325.107.768
d. Nilai Produksi (Rp)	2.539.438.844.335	2.769.451.323.415

**Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Prov. Sul-Sel.**

### **B. Distribusi Responden Utama**

Jumlah responden yang menjadi sampel utama dalam penelitian ini sebesar 200 sampel. Identitas responden yang diidentifikasi berdasarkan

tingkat umur, jenis kelamin, tingkat pendidikan, dan pekerjaan. Tabel 5.3 menjelaskan untuk usia responden dominan berada pada usia 21 – 40 tahun menduduki posisi tertinggi. Kemudian responden yang berusia 41 – 60 tahun menduduki peringkat kedua, sedangkan kelompok usia keatas 61 tahun menduduki porsi yang terkecil. Dominasi responden berada pada rentang usia antara 21 – 40 tahun dan 41 – 60 tahun yang dikategorikan usia produktif.

**Tabel 5.3. Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Karakteristik Umur.**

<b>N0</b>	<b>Umur</b>	<b>Jumlah (orang)</b>	<b>Persentase</b>
1	21 – 40	97	49%
2	41 – 60	77	39%
3	≥ 61	26	13%
<b>Jumlah</b>		<b>200</b>	<b>100%</b>

**Sumber : Data primer diolah Tahun 2009**

Struktur usia responden berdasarkan tabel 5.3 menunjukkan usia muda lebih banyak sebagai pengusaha UKM. Menurut Brockhaus (1982) bahwa usia bukan menjadi indikator kesuksesan, tetapi faktor psikologis, pengalaman, dan kepribadian adalah menentukan sikap dan tindakan seorang pengusaha untuk sukses. Mamlin, Harris, dan Case (2001) mengatakan bahwa terdapat perbedaan keyakinan sukses antara struktur umur, jenis kelamin, dan status sosial, dimana pria lebih tinggi dibanding wanita, orang yang lebih tua umurnya juga lebih keyakinan suksesnya, dan

orang yang memiliki kedudukan yang tinggi dalam organisasi memiliki keyakinan sukses yang lebih tinggi. Berarti dominasi usia antara 21-40 sudah cukup matang memiliki keyakinan sukses yang tinggi, apalagi dengan pengalaman yang cukup maka pengelolaan UKM di Sulawesi Selatan akan lebih baik.

Pada tabel 5.4 tentang distribusi persentase responden berdasarkan karakteristik jenis kelamin. Struktur jenis kelamin tersebut menunjukkan dominasi laki-laki sebagai pengusaha dibanding dengan pengusaha wanita.

**Tabel 5.4. Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Karakteristik Jenis Kelamin**

No	Jenis Kelamin	Pengusaha	Persentase
1	Laki –laki	111	55%
2	Perempuan	89	45%
<b>Jumlah</b>		<b>200</b>	<b>100%</b>

**Sumber : Data primer diolah Tahun 2009**

Kondisi tersebut masih sejalan dengan penelitian Mamlin, Harris, dan Case (2001) bahwa keyakinan sukses pria lebih tinggi dibanding wanita, berarti keyakinan sukses pengelola UKM di Sulawesi Selatan lebih tinggi jika masih didominasi pengusaha laki-laki.

Pada tabel 5.8 hasil tabulasi profil responden tentang distribusi persentase responden berdasarkan karakteristik pendidikan, Lulusan SLTA menduduki posisi tertinggi, sarjana dan pascasarjana menduduki posisi kedua, sedangkan tamatan SD dan SLTP menduduki posisi yang rendah.

Casson (1982) mengatakan bahwa kesuksesan pengusaha juga ditentukan oleh pendidikan dan pengetahuannya. Mamlin, Harris, dan Case (2001) bahwa status sosial menentukan keyakinan sukses seseorang. Brockhaus (1982) megatakan bahwa pengetahuan dan pengalaman seseorang juga dapat menjadikan sebagai wirausahawan sukses. Dengan demikian bahwa pengusaha UKM di Sulawesi Selatan memiliki keyakinan sukses yang tinggi berarti akan memiliki kinerja tinggi sebagai .

**Tabel 5.5. Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Karakteristik Pendidikan**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase
1	SD	17	9%
2	SLTP	28	14%
3	SLTA	84	42%
4	Diploma 3	15	8%
5	Sarjana dan Pascasarjana	56	28%
<b>Jumlah</b>		<b>200</b>	<b>100%</b>

**Sumber : Data primer diolah Tahun 2009**

Pada tabel 5.6. tentang distribusi persentase responden berdasarkan karakteristik sektor industri dimana industri hasil pertanian menduduki urutan tertinggi, berarti sektor industri yang dikembangkan oleh UKM di Sulawesi Selatan masih berbasis pertanian, atau bahan bakunya dari hasil pertanian, perkebunan, kehutanan, dan kelautan. Sandberg dan Hofer (1987) dalam Lumpkin, dan Erdogan (2006) bahwa pengelolaan UKM dipengaruhi oleh

karakter pemiliknnya. UKM di Sulawesi Selatan bercirikan kekeluargaan, dan berbasis hasil pertanian, perkebunan, kehutanan, dan perikanan .

**Tabel 5.6 Distribusi Persentase Responden Berdasarkan Karakteristik Sektor Industri**

No	Jenis Industri	Jumlah	Persentase
1	Pertanian	69	35%
2	Logam/Plastik	6	3%
3	Makanan	26	13%
4	Minuman	42	21%
5	Kerajinan	21	11%
6	Pakaian	19	9%
7	Lain-Lain	17	8%
<b>Jumlah</b>		<b>200</b>	<b>100%</b>

**Sumber : Data primer diolah Tahun 2009**

### C. Deskripsi Variabel Penelitian

Deskriptif penelitian bertujuan untuk menggambarkan karakteristik dan persepsi responden . Persepsi responden dalam model akan ditempatkan sebagai indikator variabel dalam penelitian ini. Indikator variabel keyakinan sukses yang terdiri dari Proses Berpikir, Kemampuan Pemecahan Masalah, Kemampuan Mengingat, dan Perhatian. Variabel Informasi yang terdiri dari Akurat, Konsisten, Lengkap, dan Tepat waktu. Variabel Kewirausahaan yang terdiri dari Proaktif, Motivasi, Keinginan Pencapaian (*need for achievement*), dan Pengambil Risiko. Variabel Inovasi yang terdiri dari Inovasi Teknologi, Inovasi Manajerial, Inovasi Pemasaran, dan Inovasi Produk. Variabel Diversifikasi yang terdiri dari Integrasi Vertikal Input, Integrasi Vertikal Output,

Integrasi Horizontal Sejenis, dan Integrasi Horizontal Beda Sejenis. Variabel Fleksibilitas yang terdiri dari Dimensi Strategis (*Competitive Flexibility*), Dimensi Taktis (*Sufficient Flexibility*), Dimensi Operasi (*Necessary Flexibility*), dan Anggaran. Variabel Kinerja yang terdiri dari Profit, Karyawan, Permodalan, dan Asset. Selanjutnya deskripsi responden akan ditunjukkan dalam tabel sebagai berikut:

1. Dari hasil deskripsi data responden, maka berikut ini tanggapan responden tentang Keyakinan sukses.

**Tabel 5.7 . Statistik Deskripsi Keyakinan Sukses**

Indikator Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Persentase
Proses Berpikir	200	3.00	5.00	4.480 0	.51079	25.18977
Kemampuan Mengingat	200	3.00	5.00	4.505 0	.53045	25.33033
Kemampuan Pemecahan Masalah	200	3.00	5.00	4.510 0	.51108	25.35845
Perhatian	200	2.00	5.00	4.290 0	.64652	24.12145

**Sumber: Data Primer diolah .**

Berdasarkan deskripsi dalam tabel 5.7, indikator kemampuan pemecahan masalah adalah dominan dipilih oleh responden. Jadi keyakinan sukses pengelola UKM mengandalkan kemampuan pemecahan masalah.

**Tabel 5.7 .a. Proses Berpikir**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	0	0
Tidak Setuju	0	0
Netral	1	0,5
Setuju	102	51,0
Sangat Setuju	97	48,5
Total	200	100,0

**Sumber: Data Primer diolah .**

Data tersebut menunjukkan bahwa dominan responden setuju bahwa untuk membangun keyakinan sukses harus memiliki proses berpikir .

**Tabel 5.7. b. Kemampuan Pemecahan Masalah**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	0	0
Tidak Setuju	0	0
Netral	3	1.5
Setuju	93	46.5
Sangat Setuju	104	52.0
Total	200	100.0

**Sumber: Data Primer diolah .**

Deskripsi tabel 5.7.b menunjukkan dominansi responden setuju bahwa keyakinan sukses dibangun dengan kemampuan pemecahan masalah.

**Tabel 5.7. c . Kemampuan Mengingat**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	0	0
Tidak Setuju	0	0
Netral	1	.5
Setuju	96	48.0
Sangat Setuju	103	51.5
Total	200	100.0

**Sumber: Data Primer diolah .**

Deskripsi tabel 5.7.c menunjukkan bahwa dominan responden setuju bahwa keyakinan sukses harus memiliki kemampuan mengingat.

Deskripsi tabel 5.7.d menunjukkan dominasi responden sangat setuju dan setuju bahwa keyakinan sukses harus dibangun dengan perhatian.

**Tabel 5.7. d . Perhatian**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	0	.0
Tidak Setuju	1	.5
Netral	18	9.0
Setuju	103	51.5
Sangat Setuju	78	39.0
Total	200	100.0

**Sumber: Data Primer diolah .**

2. Berdasarkan deskripsi data responden, maka berikut ini tanggapan responden tentang informasi.

**Tabel 5.8 . Statistik Deskripsi Tentang Informasi**

Indikator Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Persentase
Akurat	200	3.00	5.00	4.4350	.82412	27.46130
Konsisten	200	2.00	5.00	4.0500	1.01620	25.07740
Lengkap	200	2.00	5.00	4.0950	.87740	25.35604
Tepat waktu	200	2.00	5.00	3.5700	.83582	22.10526

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi tabel 5.8 menunjukkan bahwa indikator akurat menduduki posisi tertinggi. Beararti indikator informasi yang diinginkan pengelola UKM harus akurat.

**Tabel 5.8.a. Akurat**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak Setuju	0	0
Tidak Setuju	0	0
Netral	43	21.5
Setuju	45	22.5
Sangat Setuju	112	56.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi tabel 5.8.a menunjukkan bahwa dominan responden yang sangat setuju dan setuju bahwa indikator informasi yang penting adalah harus akurat.

**Tabel 5.8.b. Konsisten**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	2	1.0
Tidak Setuju	44	22.0
Netral	66	33.0
Setuju	68	34.0
Sangat Setuju	20	10.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi tabel 5.8.b menunjukkan bahwa dominan responden yang setuju bahwa konsistensi informasi yang penting

**Tabel 5.8.c. Lengkap**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	2	1.0
Tidak Setuju	30	15.0
Netral	41	20.5
Setuju	84	42.0
Sangat Setuju	43	21.5
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi tabel 5.8.c menunjukkan bahwa dominan responden yang setuju bahwa informasi yang penting adalah harus lengkap.

**Tabel 5.8.d. Tepat waktu**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	.5
Tidak Setuju	40	20.0
Netral	75	37.5
Setuju	63	31.5
Sangat Setuju	21	10.5
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer Diolah**

Deskripsi tabel 5.8.d bahwa dominan responden yang netral, berarti lebih banyak responden yang tidak melihat ketepatan waktu sebagai suatu indikator penting dari informasi.

3. Berdasarkan deskripsi data responden, maka berikut ini tanggapan responden tentang kewirausahaan.

4.

**Tabel 5.9. Deskripsi tentang kewirausahaan.**

Indikator Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Persentase
Proaktif	200	1.00	5.00	3.3450	.99545	24.52346
Motivasi	200	1.00	5.00	3.2300	.92269	23.68035
Keinginan Pencapaian <i>Need of Achievement</i>	200	1.00	5.00	3.5450	.83755	25.98974
Pengambil Risiko	200	2.00	5.00	3.5200	.97692	25.80645

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi tabel 5.9 bahwa indikator Keinginan Pencapaian (*need for achievement*) menduduki posisi tertinggi, kemudian pengambil risiko, proaktif, dan motivasi. Jadi karakter keinginan pencapaian pada jiwa kewirausahaan di Sulawesi Selatan adalah dominan .

Deskripsi tabel 5.9 bahwa responden dominan yang netral terhadap Indikator proaktif, pada kewirausahaan pemilik UKM di Sulawesi Selatan.

**Tabel 5.9.a. Proaktif**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	.5
Tidak Setuju	45	22.5
Netral	66	33.0
Setuju	60	30.0
Sangat Setuju	28	14.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

**Tabel 5.9.b. Motivasi**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	0.5
Tidak Setuju	40	20.0
Netral	95	47.5
Setuju	40	20.0
Sangat Setuju	24	12.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi tabel 5.9.b bahwa dominan responden yang netral memilih indikator motivasi sebagai indikator kewirausahaan. Jadi indikator motivasi dalam kewirausahaan bukan keharusan bagi pemilik UKM di Sulawesi Selatan.

**Tabel 5.9.c. Keinginan Pencapaian (*Need for Achievement*)**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	2	1.0
Tidak Setuju	13	6.5
Netral	85	42.5
Setuju	74	37.0
Sangat Setuju	26	13.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Indikator keinginan pencapaian pada deskripsi tabel 5.9.c menunjukkan dominasi responden yang memilih setuju dan sangat setuju, berarti pemilik UKM sangat mementingkan pencapaian target.

Deskripsi tabel 5.9.d menunjukkan dominasi yang setuju dan sangat setuju sebagai pengambil risiko.. Berarti pemilik UKM di Sulawesi Selatan dominan pengambil risiko .

**Tabel 5.9.d. Pengambil Risiko**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	0	0
Tidak Setuju	43	21.5
Netral	37	18.5
Setuju	93	46.5
Sangat Setuju	27	13.5
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah 2009.**

5. Berdasarkan deskripsi data responden, maka berikut ini tanggapan responden tentang inovasi.

**Tabel 5.10. Deskripsi tentang inovasi.**

Indikator Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Persentase
Inovasi Teknologi	200	1.00	5.00	3.9200	.87603	24.85732
Inovasi Manajerial	200	1.00	5.00	4.1350	.77445	26.22067
Inovasi Pemasaran	200	1.00	5.00	3.8600	.90248	24.47685
Inovasi Produk	200	1.00	5.00	3.8550	.82302	24.44515

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden dalam tabel 5.10 menunjukkan indikator inovasi manajerial yang tertinggi. Berarti inovasi pemilik UKM selalu berawal dari perbaikan manajemen kemudian teknologi dan pasar.

**Tabel 5.10.a. Inovasi Teknologi**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	.5
Tidak Setuju	20	10.0
Netral	19	9.5
Setuju	114	57.0
Sangat Setuju	46	23.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden dalam tabel 5.10.a dominan setuju dan sangat setuju terhadap inovasi teknologi, berarti pemilik UKM di Sulawesi Selatan juga mengutamakan inovasi teknologi.

**Tabel 5.10.b. Inovasi Manajerial**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	.5
Tidak Setuju	10	5.0
Netral	12	6.0
Setuju	115	57.5
Sangat Setuju	62	31.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden dalam tabel 5.10.b dominan setuju dan sangat setuju terhadap inovasi manajerial, berarti pemilik UKM juga mengerti pentingnya inovasi dalam manajemen.

**Tabel 5.10.c. Inovasi Pemasaran**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	.5
Tidak Setuju	21	10.5
Netral	28	14.0
Setuju	105	52.5
Sangat Setuju	45	22.5
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah .**

Deskripsi responden pada tabel 5.10.c, dominan setuju dan sangat setuju terhadap inovasi pemasaran. Jadi pemilik UKM di Sulawesi Selatan juga mengutamakan inovasi pemasaran.

**Tabel 5.10.d. Inovasi Produk**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	2	1.0
Tidak Setuju	13	6.5
Netral	33	16.5
Setuju	116	58.0
Sangat Setuju	36	18.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah .**

Deskripsi responden pada tabel 5.10.d dominan setuju dan sangat setuju terhadap inovasi produk. Berarti pemilik UKM juga mengutamakan inovasi produk.

**6. Berdasarkan deskripsi data responden, maka berikut ini tanggapan responden tentang diversifikasi.**

**Tabel 5.11. Deskripsi tentang diversifikasi.**

<b>Indikator Variabel</b>	<b>N</b>	<b>Minimum</b>	<b>Maximum</b>	<b>Mean</b>	<b>Std. Deviation</b>	<b>Persentase</b>
Integrasi Vertikal Input	200	1.00	5.00	4.2550	.87968	24.78160
Integrasi Vertikal Output	200	2.00	5.00	4.2100	.83630	24.51951
Integrasi Horizontal Sejenis	200	3.00	5.00	4.3700	.84657	25.45137
Integrasi Horizontal Beda Sejenis	200	3.00	5.00	4.3350	.80997	25.24752

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.11 menunjukkan indikator Integrasi horizontal sejenis menduduki posisi tertinggi, berarti pemilik UKM di Sulawesi selatan dominan melaksanakan diversifikasi, utamanya Integrasi Horizontal Sejenis .

Deskripsi responden pada tabel 5.11.a menunjukkan dominasi yang setuju dan sangat setuju. Berarti pemilik UKM mengutamakan penghematan bahan baku dengan cara melakukan kontrak, kerjasama, atau membeli perusahaan pemasok bahan baku.

**Tabel 5.11.a. Integrasi Vertikal Input**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	.5
Tidak Setuju	2	1.0
Netral	46	23.0
Setuju	47	23.5
Sangat Setuju	104	52.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.11.b ternyata juga dominan yang setuju dan sangat setuju melakukan diversifikasi integral output . berarti responden setuju memperluas penyaluran produknya .

**Tabel 5.11.b. Integrasi Vertikal Output**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	0	0
Tidak Setuju	3	1.5
Netral	44	22.0
Setuju	61	30.5
Sangat Setuju	92	46.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

**Tabel 5.11.c. Integrasi Horizontal Sejenis**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	0	0
Tidak Setuju	0	0
Netral	48	24.0
Setuju	30	15.0
Sangat Setuju	122	61.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.11.c dominan yang setuju dan sangat setuju melakukan diversifikasi horizontal sejenis. Jadi pemilik UKM setuju memperlebar usahanya yang sejenis.

**Tabel 5.11.d. Integrasi Horizontal Beda Sejenis**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	0	0
Tidak Setuju	0	0
Netral	43	21.5
Setuju	47	23.5
Sangat Setuju	110	55.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.11.d , dominan yang setuju dan sangat setuju , berarti pemilik UKM setuju untuk memperlebar usahanya dengan menambah usaha lain yang mempunyai lini bisnis yang berbeda.

7. Berdasarkan deskripsi data responden , maka berikut ini tanggapan responden tentang fleksibilitas.

**Tabel 5.12. Deskripsi tentang fleksibilitas.**

Indikator Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Persentase
Dimensi Strategis (Competitive Flexibility)	200	1.00	5.00	3.3500	1.00126	24.57814
Dimensi Taktis (Sufficient Flexibility)	200	1.00	5.00	3.2250	.92120	23.66104
Dimensi Operasi (Necessary Flexibility)	200	1.00	5.00	3.5400	.83780	25.97212
Anggaran	200	2.00	5.00	3.5150	.97701	25.78870

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.12 diatas bahwa dominan responden memilih indikator dimensi operasi , berarti pemilik UKM mengutamakan penyesuaian dalam operasional, kemudian menyesuaikan dengan anggaran. Sedangkan strategis dan taktisnya belum dijadikan langkah fleksibel apabila terjadi perubahan lingkungan.

Deskripsi responden pada tabel 5.12.a menunjukkan dominasi responden yang netral dibanding yang setuju dan sangat setuju, berarti dimensi staretgis belum urgen untuk dilaksanakan.

**Tabel 5.12.a. Dimensi Strategis (*Competitive Flexibility*)**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	0.5
Tidak Setuju	45	22.5
Netral	66	33.0
Setuju	59	29.5
Sangat Setuju	29	14.5
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

**Tabel 5.12.b. Dimensi Taktis (*Sufficient Flexibility*)**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	0.5
Tidak Setuju	40	20.0
Netral	96	48.0
Setuju	39	19.5
Sangat Setuju	24	12.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.12.b dominan yang netral dan tidak setuju melakukan perubahan dimensi taktis, berarti langkah taktis bukan menjadi prioritas dalam merespons perubahan lingkungan .

**Tabel 5.12.c. Dimensi Operasi** (*Necessary Flexibility*)

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	2	1.0
Tidak Setuju	13	6.5
Netral	86	43.0
Setuju	73	36.5
Sangat Setuju	26	13.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.12.c berimbang antara yang netral dan setuju dengan sangat setuju, berarti pemilik UKM cukup fleksibel terhadap perubahan pasar.

**Tabel 5.12.d. Anggaran**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	0	0
Tidak Setuju	43	21.5
Netral	38	19.0
Setuju	92	46.0
Sangat Setuju	27	13.5
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.12.d dominan untuk fleksibel dalam anggaran dibanding yang netral atau yang tidak. Jadi pemilik UKM sangat fleksibel menyesuaikan anggarannya jika terjadi perubahan pasar dan industri.

**8. Berdasarkan deskripsi data responden, maka berikut ini adalah tanggapan responden tentang kinerja.**

**Tabel 5.13. Deskripsi tentang kinerja.**

Indikator Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	Persentase
Profit	200	3.00	5.00	3.9750	.70488	29.00401
Karyawan	200	2.00	5.00	3.7850	.87326	27.61766
Permodalan	200	1.00	5.00	2.9250	.80786	21.34258
Assets	200	1.00	5.00	3.0200	.82034	22.03575

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.13 menunjukkan indikator keuntungan masih menduduki posisi tertinggi , kemudian karyawan , indikator harta dan permodalan berada pada urutan berikutnya. Jadi pemilik UKM tetap menjadikan keuntungan sebagai indikator keberhasilan.

Deskripsi responden pada tabel 5.13.a menunjukkan dominasi responden yang setuju dan sangat setuju terhadap indikator profit , indikasi keuntungan terhadap kinerja masih diutamakan oleh pemilik UKM.

**Tabel 5.13.a. Profit**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	0	0
Tidak Setuju	0	0
Netral	52	26.0
Setuju	101	50.5
Sangat Setuju	47	23.5
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

**Tabel 5.13.b. Karyawan**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	0	0
Tidak Setuju	17	8.5
Netral	51	25.5
Setuju	90	45.0
Sangat Setuju	42	21.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah 2009.**

Deskripsi responden pada tabel 5.13.b dominan responden yang sangat setuju dan sangat setuju terhadap indikator tersebut. Jadi pemilik UKM setuju bahwa penyerapan tenaga kerja merupakan salah satu indikator keberhasilan.

**Tabel 5.13.c. Permodalan**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	.5
Tidak Setuju	62	31.0
Netral	96	48.0
Setuju	33	16.5
Sangat Setuju	8	4.0
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah 2009.**

Deskripsi responden pada tabel 5.13.c menunjukkan dominasi responden yang memilih netral , bahkan tidak setuju. Jadi pemilik UKM melihat indikator permodalan bukan suatu yang akan dicapai.

**Tabel 5.13.d. Asset**

Tanggapan Responden	Frekuensi	Persentase
Sangat Tidak setuju	1	.5
Tidak Setuju	59	29.5
Netral	78	39.0
Setuju	59	29.5
Sangat Setuju	3	1.5
Total	200	100.0

**Sumber : Data primer diolah.**

Deskripsi responden pada tabel 5.13.d menunjukkan dominasi responden yang memilih netral , bahkan tidak setuju. jadi pemilik UKM melihat bahwa indikator asset tidak menjadi indikator yang berarti, atau bukan suatu target yang akan dicapai, seperti indikator keuntungan, dan indikator karyawan

#### **D. Analisis Dan Pengujian Model Struktur**

Mengawali analisis pengujian model ini maka akan melakukan uji goodness of fit dan uji validitas untuk menguji kesesuaian antara variabel unobservable dengan variabel latensebagai berikut:

##### **1. Uji Validitas**

Validitas yang berarti ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur/instrumen dalam melakukan fungsi ukurnya (Sugiyono,2008). Suatu instrumen dikatakan mempunyai validitas yang tinggi apabila alat tersebut menjalankan fungsi ukurnya sesuai dengan maksud dilakukan pengukuran tersebut. Singarimbun dan Syofian Effendi (1989) menjelaskan bahwa validitas instrumen menunjukkan kualitas dari keseluruhan proses pengumpulan data dalam suatu penelitian. Uji validitas instrumen yang dilakukan dengan menggunakan uji validitas konstrak. Uji validitas konstrak yaitu menyusun indikator pengukuran operasional berdasarkan kerangka teori konsep yang akan diukur. Secara sederhana dapat dikemukakan, bahwa validitas konstrak dari sebuah instrumen ditentukan dengan jalan

mengkorelasikan antara skor masing-masing item dengan total skor masing-masing item.

Uji validitas tidak terlalu ditekankan dalam penelitian kuantitatif dibanding dengan penelitian kualitatif dan yang lebih penting adalah uji reabilitasnya (Susan Stain Back, 1998) dalam Sugiyono (2008). Selanjutnya Jika r-hitung lebih besar dari r-tabel pada taraf kepercayaan tertentu, berarti instrumen tersebut memenuhi kriteria validitas. Taraf kepercayaan yang digunakan dalam uji validitas item pada penelitian ini adalah 95% dengan jumlah responden 200 (N=200). Item-item yang memiliki nilai r hitung > r tabel (0,196) itu item yang digunakan dalam penelitian. Kemudian Baumgartner dan Homburg (1996), dan Hershberger (2003) mengatakan model linier tidak signifikan jika berada dibawah ( $t = \_0.850$ ,  $p = 0.41$ ) sehingga SEM berkembang secara linier.

**Tabel 5.14. Intraclass Correlation Coefficient**

	Intraclass Correlation (a)	95% Confidence Interval		F Test with True Value 0				Validity
		Lower Bound	Upper Bound	Value	df1	df2	Sig	
Single Measures	.146(b)	.119	.180	5.779	199.0	5373	.000	Valid
Average Measures	.827(c)	.791	.860	5.779	199.0	5373	.000	Valid

**Sumber : Output SPSS dari Data primer diolah.**

Dengan memperoleh uji-F yang signifikan, maka model penelitian dapat dilanjutkan. Dalam uji validitas secara keseluruhan dalam tabel 5.15,

menunjukkan bahwa secara umum variabel tersebut valid untuk dilanjutkan dalam satu model penelitian.

**Tabel 5.15.Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Validity
Proses Berpikir	103.3700	94.536	.245	Valid
Kemampuan Pemecahan Masalah	103.3450	94.046	.282	Valid
Kemampuan mengingat	103.3400	93.753	.325	Valid
Perhatian	103.5600	94.318	.199	Valid
Akurat	103.4150	94.767	.199	Valid
Konsisten	103.8000	94.372	.198	Valid
Lengkap	103.7550	93.663	.198	Valid
Tepat waktu	104.2800	94.313	.237	Valid
Proaktif	104.5050	90.372	.310	Valid
Motivasi	104.6200	92.197	.236	Valid
Keinginan Pencapaian (Need of Achievement)	104.3050	90.515	.378	Valid
Pengambil Risiko	104.3300	91.026	.282	Valid
Inovasi Teknologi	103.9300	87.503	.547	Valid
Inovasi Manajerial	103.7150	89.049	.519	Valid
Inovasi Pemasaran	103.9900	89.387	.412	Valid
Inovasi Produk	103.9950	88.457	.523	Valid
Integrasi Vertikal Input	103.5950	89.398	.425	Valid
Integrasi Vertikal Output	103.6400	90.835	.358	Valid
Integrasi Horizontal Sejenis	103.4800	89.809	.418	Valid
Integrasi Horizontal Beda Sejenis	103.5150	93.507	.196	Valid
Dimensi Strategis (Competitive Flexibility)	104.5000	87.216	.482	Valid
Dimensi Taktis (Sufficient Flexibility)	104.6250	87.251	.531	Valid
Dimensi Operasi (Necessary Flexibility)	104.3100	89.250	.460	Valid
Anggaran	104.3350	86.013	.567	Valid
Profit	103.8750	91.658	.376	Valid
Karyawan	104.0650	88.785	.467	Valid

Permodalan	104.9250	90.683	.383	Valid
Assets	104.8300	91.097	.349	Valid

**Sumber : Output SPSS dari Data primer diolah.**

## 2. Uji Reabilitas

Alpha adalah estimator yang tidak bias (*unbiased estimator*) terhadap reliabilitas komponen  $\tau$ -equivalent, Dengan berdasar pada Cronbach's Alpha  $> 0,8$  (Lord & Novick, 1968). Reliabilitas merupakan penerjemahan dari kata reliability yang artinya keterpercayaan, keterandalan, konsistensi dan sebagainya. Kemudian Susan Stain Back (1998) dalam Sugiyono (2008) mengatakan bahwa realibilitas atau kehandalan adalah konsistensi atau stabilitas data atau temuan-temuan dalam pandangan penelitian data kuantitatif, yaitu jika dua orang peneliti melakukan penelitian pada objek yang sama dan menemukan hal yang sama dalam waktu yang sama dan atau berbeda waktu maka kondisi tersebut dikatakan konsisten. Hasil pengukuran dapat dipercaya bila dalam beberapa kali pelaksanaan pengukuran terhadap kelompok subyek yang sama diperoleh hasil yang relatif sama, selama aspek yang diukur tidak berubah. Reliabilitas instrumen adalah hasil pengukuran yang dapat dipercaya. Reliabilitas instrumen diperlukan untuk mendapatkan data sesuai dengan tujuan pengukuran. Untuk mencapai hal tersebut, dilakukan uji reliabilitas dengan menggunakan metode alpha Cronbach diukur berdasarkan skala alpha Cronbach 0 sampai 1. Jika skala itu itu dikelompok ke dalam lima kelas (Cronbach, Lee J., dan

Richard J. Shavelson. (2004) dengan skala yang sama, maka ukuran kemantapan alpha dapat diinterpretasikan sebagai berikut :

1. Nilai alpha Cronbach 0,00 s.d. 0,20, berarti kurang reliabel
2. Nilai alpha Cronbach 0,21 s.d. 0,40, berarti agak reliabel
3. Nilai alpha Cronbach 0,42 s.d. 0,60, berarti cukup reliabel
4. Nilai alpha Cronbach 0,61 s.d. 0,80, berarti reliabel
5. Nilai alpha Cronbach 0,81 s.d. 1,00, berarti sangat reliabel Uji reliabilitas pada penelitian ini menggunakan metode alpha Cronbach untuk menentukan apakah setiap instrumen reliabel atau tidak

**Tabel 5.16. Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Reliability
Proses Berpikir	103.3700	94.536	.245	.825	Sangat Reliable
Kemampuan Memecahkan masalah	103.3450	94.046	.282	.824	Sangat Reliable
Kemampuan Mengingat	103.3400	93.753	.325	.823	Sangat Reliable
Perhatian	103.5600	94.318	.199	.826	Sangat Reliable
Akurat	103.4150	94.767	.111	.830	Sangat Reliable
Konsisten	103.8000	94.372	.093	.833	Sangat Reliable
Lengkap	103.7550	93.663	.165	.829	Sangat Reliable
Tepat waktu	104.2800	94.313	.137	.829	Sangat Reliable
Proaktif	104.5050	90.372	.310	.824	Sangat Reliable
Motivasi	104.6200	92.197	.236	.826	Sangat Reliable
Keinginan Pencapaian	104.3050	90.515	.378	.821	Sangat Reliable
Pengambil Risiko	104.3300	91.026	.282	.825	Sangat Reliable
Inovasi Teknologi	103.9300	87.503	.547	.814	Sangat Reliable
Inovasi Manajerial	103.7150	89.049	.519	.816	Sangat Reliable

Inovasi Pemasaran	103.9900	89.387	.412	.819	Sangat Reliable
Inovasi Produk	103.9950	88.457	.523	.815	Sangat Reliable
Integrasi Vertikal Input	103.5950	89.398	.425	.819	Sangat Reliable
Integrasi Vertikal Output	103.6400	90.835	.358	.821	Sangat Reliable
Integrasi Horizontal Sejenis	103.4800	89.809	.418	.819	Sangat Reliable
Integrasi Horizontal Beda Sejenis	103.5150	93.507	.196	.827	Sangat Reliable
Dimensi Strategis	104.5000	87.216	.482	.816	Sangat Reliable
Dimensi Taktis	104.6250	87.251	.531	.814	Sangat Reliable
Dimensi Operasi	104.3100	89.250	.460	.817	Sangat Reliable
Anggaran	104.3350	86.013	.567	.812	Sangat Reliable
Profit	103.8750	91.658	.376	.821	Sangat Reliable
Karyawan	104.0650	88.785	.467	.817	Sangat Reliable
Permodalan	104.9250	90.683	.383	.820	Sangat Reliable
Assets	104.8300	91.097	.349	.822	Sangat Reliable

**Sumber : Output SPSS dari Data primer diolah.**

### **E. Analisis Estimasi Model Pengukuran Variabel**

Pengujian model pengukuran Structural Equation Modeling (SEM) dilakukan berdasarkan prosedur yang dikemukakan oleh Hair, et. All (1988), Joreskog & Yang (1996); Kline (1998) dan Barbara (2001) bahwa komponen pengukuran model terlebih dahulu diperiksa dan selanjutnya diikuti dengan pengujian model struktural secara keseluruhan. Analisis ini bertujuan untuk mengevaluasi kontribusi ukuran-ukuran ganda *multiplemeasures* pada konstruk laten, termasuk sifat validitas dan reliabilitas, sehingga hasil yang diperoleh model pengukuran dalam persamaan struktural. Analisis Faktor Konfirmatori *Confirmatory Factor Analysis* (CFA) dan aplikasi SEM digunakan

untuk menganalisis model pengukuran konstruk laten tersebut. Evaluasi model dilakukan dengan berdasarkan pada kriteria bersama dari indeks model fit, yaitu: Chi-square ( $\chi^2$ ), relative chi square ( $\chi^2/df$ ), Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA), Comparative Fit Index (CFI) dan Tucker-Lewis Index (TLI). Nilai kritis sebagai kriteria penerimaan dalam mengevaluasi model biasanya disebut sebagai cut off dengan menggunakan nilai yang disarankan Arbuckle (2006), Garson (2006), dan Lee (2007) yang menyatakan seperti yang tertera pada tabel berikut ini.

**Tabel 5.17. Kriteria Penerimaan Evaluasi Model**

Kriteria	Cut off
<i>Chi-square</i>	$\leq 2,00$
<i>Significance probability</i>	$\geq 0,05$
<i>Relative Chi-square</i>	$\leq 2,00$
<i>RMSEA</i>	$\leq 0,08$
<i>CFI</i>	$\geq 0,90$
<i>TLI</i>	$\geq 0,90$

Sumber : Ferdinand (2002)

**Keterangan :**

*RMSEA* = The root square error of approximation.

*TLI* = Tucker Lewis index.

*CFI* = Comparative fit – index.

Model yang memiliki indeks model fit kurang baik akan ditingkatkan dengan menggunakan pendekatan model building-trimming, selanjutnya model dinyatakan final bila telah memiliki overall fit index yang lebih baik (Garson, 2006). Untuk meningkatkan model fit dilakukan dengan mereduksi atau menambahkan parameter melalui *modification indices* (Ferdinand, 2002; Arbuckle, 2006; Garson, 2006) yang tersedia dalam program AMOS 7.0 dengan perhitungan signifikansi dan regression weight atau loading factor ( $p < 0,05$ ), error variance ( $p < 0,05$ ), korelasi kuadrat (diharapkan besar). Kemudian Untuk menguji kehandalan dan konsistensi data antara unobservable variable dengan latent variable maka sebagai tahap pertama dilakukan analisis konfirmasi antara unobservable variable dengan latent *Confirmatory Factor Analysis* (CFA). Langkah ini untuk mengetahui apakah indikator variabel mendukung variabel utamanya, dan adapun indikator yang digunakan adalah nilai signifikansi Critical Ratio (CR) , adapun dasar perhitungannya adalah uji-t, kemudian membandingkan antara t-hitung dan t-tabel, jika t-hitung lebih besar dari t-tabel pada  $\alpha = 0,05$ .

Nilai ( $\chi^2$ ) kurang dari 2.0 atau kurang dari 3.0 menunjukkan kecocokan antara model dengan data, sementara hasil yang diperoleh sebesar 0,105 berarti indikasi variabel tersebut sudah fit. Selanjutnya The Root Mean Square Error of Approximation ( RMSEA ) adalah sebuah indeks yang dapat digunakan untuk mengkompensasikan nilai chi-square dalam

sampel yang besar. Nilai RMSEA yang lebih kecil atau sama dengan 0,08 merupakan indeks untuk dapat diterimanya model yang menunjukkan suatu kecocokan model berdasarkan tingkat kebebasannya *degrees of freedom* sehingga diperoleh nilai 0,000 maka model tersebut dapat diterima. Kemudian hasil uji *goodness of fit* variabel keyakinan sukses pada lampiran 4 diperoleh model yang fit, berarti model tersebut sudah tepat untuk digunakan pengujian lebih lanjut.

### 1. Analisis Konfirmatori, Validitas, dan Reabilitas Keyakinan Sukses

Pada tabel berikut ini ditunjukkan hasil signifikansi antara variabel utama yaitu keyakinan sukses dengan variabel indikatornya, yaitu M1=Proses Berpikir, M2= Perhatian, M3=Kemampuan Mengingat, dan M4=Kemampuan Pemecahan Masalah.

**Tabel 5.18. Estimasi Faktor Penentu Keyakinan Sukses**

Indikator			Loading Factor Y	S.E.	C.R.	P	Keterangan
M1	<---	X1	1.000				Signifikan
M2	<---	X1	1.048	.182	5.761	***	Signifikan
M3	<---	X1	1.382	.207	6.684	***	Signifikan
<b>M4</b>	<b>&lt;---</b>	<b>X1</b>	<b>1.687</b>	<b>.254</b>	<b>6.653</b>	<b>***</b>	<b>Signifikan</b>

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

Berdasarkan angka loading factor dari tabel tersebut diatas maka indikator M4= Kemampuan Pemecahan Masalah lebih dominan berpengaruh terhadap variabel utama. Semua variabel latent tersebut, yang juga sebagai indikator variabel utama ternyata signifikan. Selanjutnya uji goodness of fit yaitu Relative chi -square adalah The Minimum Sample Disrequence Function ( CMIN ) dibagi dengan tingkat kebebasan *degree of freedom* yang akan menghasilkan CMIN/DF. Uji ini pada umumnya digunakan sebagai salah satu indkator untuk mengukur tlngkat kecocokan suatu model.

#### **Uji Reliabilitas dan Validitas**

Berdasarkan tabel berikut ini maka keempat variabel indikator yaitu M1=Proses Berpikir, M2=Kemampuan Memecahkan Masalah, M3=Kemampuan Mengingat, dan M4=Perhatian. memiliki  $r > 0,196$  berarti valid , dan Alpha Cronbach diatas 0,81 berarti sangat reliable

**Tabel 5.19. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Keyakinan Sukses**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Validity	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Reliability
Proses Berpikir	103.3700	94.536	.245	Valid	.825	Sangat Reliable
Kemampuan Memecahkan Masalah	103.3450	94.046	.282	Valid	.824	Sangat Reliable
Kemampuan Mengingat	103.3400	93.753	.325	Valid	.823	Sangat Reliable
Perhatian	103.5600	94.318	.199	Valid	.826	Sangat Reliable

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

## 2. Analisis Konfirmatori, Validitas, dan Reabilitas Informasi

Pada tabel berikut ini ditunjukkan hasil sigifikansi antara variabel utama yaitu Informasi (INFO) =  $X_2$  terhadap variabel indikatornya yang terdiri dari M5=Akurat, M6=Konsisten, M7=Lengkap dan M8=Tepat waktu, selanjutnya berdasarkan hasil olah data untuk menguji tingkat kecocokan model dapat ditunjukkan pada tabel Critical ratio berikut ini:

**Tabel 5.20. Estimasi Faktor Penentu Informasi**

			Loading Factor Y	S.E.	C.R.	P	Keterangan
M8	<---	X2	1.489	.353	4.211	***	Signifikan
M7	<---	X2	1.000			***	Signifikan
M6	<---	X2	2.220	.544	4.082	***	Signifikan
M5	<---	X2	2.929	.796	3.681	***	Signifikan

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

Dari tabel tersebut maka semua variabel indikator ternyata signifikan dalam hubungannya dengan variabel utama, dan indikator M5=akurat adalah yang paling dominan. Berdasarkan hasil pengolahan data maka diperoleh hasil uji *goodness of fit* variabel Informasi pada lampiran 5, diperoleh model yang fit berarti model tersebut sudah tepat untuk digunakan pengujian lebih lanjut.

### Uji Reliabilitas dan Validitas

Berdasarkan tabel berikut ini maka keempat variabel indikator yaitu M5=Akurat, M6=Konsisten, M7=Lengkap, dan M8=Tepat waktu, memiliki  $r < 0,196$  berarti tidak valid, tetapi Alpha Cronbach di atas 0,81 berarti sangat reliable.

**Tabel 5.21. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Informasi**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Validity	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Reliability
Akurat	103.4150	94.767	.111	Valid	.830	Sangat Reliable
Konsisten	103.8000	94.372	.093	Valid	.833	Sangat Reliable
Lengkap	103.7550	93.663	.165	Valid	.829	Sangat Reliable
Tepat waktu	104.2800	94.313	.137	Valid	.829	Sangat Reliable

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

### 3. Analisis Konfirmatori, Validitas, dan Reabilitas Kewirausahaan

Pada tabel berikut ini ditunjukkan hasil signifikansi antara variabel utama yaitu Kewirausahaan (KWR) =  $X_3$  yang indikatornya terdiri dari

M9 =Proaktif, M10=Motivasi, M11=Keinginan Pencapaian (Need of Achievement), dan M12=Pengambil Risiko , selanjutnya berdasarkan hasil olah data untuk menguji tingkat kecocokan model dapat ditunjukkan pada tabel Critical ratio berikut ini:

**Tabel 5.22. Estimasi Faktor Penentu Kewirausahaan**

			<b>Loading Factor <math>\lambda</math></b>	<b>S.E.</b>	<b>C.R.</b>	<b>P</b>	<b>Keterangan</b>
M12	<---	X3	.915	.096	Signifikan	***	Signifikan
M11	<---	X3	.772	.082	Signifikan	***	Signifikan
<b>M10</b>	<b>&lt;---</b>	<b>X3</b>	<b>1.102</b>	<b>.097</b>	<b>Signifikan</b>	<b>***</b>	<b>Signifikan</b>
M9	<---	X3	1.000		Keterangan		Signifikan

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

Keempat variabel indikator tersebut ternyata signifikan kemudian variabel indikator M 10=Motivasi yang paling dominan berpengaruh terhadap variabel utama. Berdasarkan hasil pengolahan data maka diperoleh hasil uji *goodness of fit* variabel kewirausahaan pada lampiran 6, diperoleh model yang fit berarti model tersebut sudah tepat untuk digunakan pengujian lebih lanjut.

### **Uji Reliabilitas dan Validitas**

Berdasarkan tabel berikut ini maka keempat variabel indikator yang terdiri dari M9 =Proaktif, M10=Motivasi, M11=Keinginan Pencapaian *Need of*

*Achievement*, dan M12=Pengambil Risiko memiliki  $r > 0,196$  berarti valid , dan Alpha Cronbach diatas 0,81 berarti sangat reliable.

**Tabel 5.23. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Kewirausahaan**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Validity	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Reliability
Proaktif	104.5050	90.372	.310	Valid	.824	Sangat Reliable
Motivasi	104.6200	92.197	.236	Valid	.826	Sangat Reliable
Keinginan Pencapaian (Need of Achievement)	104.3050	90.515	.378	Valid	.821	Sangat Reliable
Pengambil Risiko	104.3300	91.026	.282	Valid	.825	Sangat Reliable

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

#### 4. Analisis Konfirmatori, Validitas, dan Reabilitas Inovasi

Pada tabel berikut ini ditunjukkan hasil sigifikansi antara variabel utama yaitu Inovasi (INOV) =  $Y_1$  yang terdiri dari M13=Inovasi Teknologi, M14=Inovasi Manajerial, M15=Inovasi Pemasaran, dan M16=Inovasi Produk, selanjutnya berdasarkan hasil olah data untuk menguji tingkat kecocokan model dapat ditunjukkan pada tabel Critical ratio berikut ini:

**Tabel 5.24. Estimasi Faktor Penentu Inovasi**

			Loading Factor $\lambda$	S.E.	C.R.	P	Keterangan
<b>M13</b>	<---	Y1	<b>1.000</b>		<b>Signifikan</b>		<b>Signifikan</b>
M14	<---	Y1	.944	.109	Signifikan	***	Signifikan
M15	<---	Y1	.862	.139	Signifikan	***	Signifikan
M16	<---	Y1	.978	.114	Signifikan	***	Signifikan

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

Dari keempat variabel indikator tersebut ternyata variabel indikator M13=Inovasi Teknologi, yang paling dominan berpengaruh terhadap variabel utama

Berdasarkan hasil pengolahan data maka diperoleh hasil uji *goodness of fit* variabel Inovasi pada Lampiran 7, diperoleh model yang fit berarti model tersebut sudah tepat untuk digunakan pengujian lebih lanjut.

### **Uji Reliabilitas dan Validitas**

Berdasarkan tabel berikut ini maka keempat variabel indikator yang terdiri dari M13=Inovasi Teknologi, M14=Inovasi Manajerial, M15=Inovasi Pemasaran, dan M16=Inovasi Produk memiliki  $r > 0,196$  berarti valid, dan Alpha Cronbach diatas 0,81 berarti sangat reliable.

**Tabel 5.25. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Inovasi**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Validity	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Reliability
Inovasi Teknologi	103.9300	87.503	.547	Valid	.814	Sangat Reliable
Inovasi Manajerial	103.7150	89.049	.519	Valid	.816	Sangat Reliable
Inovasi Pemasaran	103.9900	89.387	.412	Valid	.819	Sangat Reliable
Inovasi Produk	103.9950	88.457	.523	Valid	.815	Sangat Reliable

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

### 5. Analisis Konfirmatori, Validitas, dan Reabilitas Diversifikasi

Pada tabel 5.26 berikut ini ditunjukkan hasil sigifikansi antara variabel utama yaitu Diversifikasi (DIVER) =  $Y_2$  yang terdiri dari M17=Integrasi Vertikal Input, M18=Integrasi Vertikal Output, M19=Integrasi Horizontal Sejenis, dan M20=Integrasi Horizontal Beda Sejenis, selanjutnya berdasarkan hasil olah data untuk menguji tingkat kecocokan model dapat ditunjukkan pada tabel Critical ratio berikut ini:

**Tabel 5.26. Estimasi Faktor Penentu Diversifikasi**

			Loading Factor $\lambda$	S.E.	C.R.	P	Keterangan
M20	<---	Y2	1.000				Signifikan
M19	<---	Y2	2.483	.630	3.942	***	Signifikan
M18	<---	Y2	2.704	.724	3.733	***	Signifikan
<b>M17</b>	<b>&lt;---</b>	<b>Y2</b>	<b>2.921</b>	<b>.733</b>	<b>3.983</b>	<b>***</b>	<b>Signifikan</b>

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

Keempat variabel indikator tersebut ternyata variabel indikator M17=Integrasi Vertikal Input, yang paling dominan berpengaruh terhadap variabel utama. Berdasarkan hasil pengolahan data maka diperoleh hasil uji *goodness of fit* variabel Diversifikasi pada lampiran 8, diperoleh model yang fit berarti model tersebut sudah tepat untuk digunakan pengujian lebih lanjut.

### Uji Reliabilitas dan Validitas

Berdasarkan tabel berikut ini maka keempat variabel indikator yang terdiri dari M17=Integrasi Vertikal Input, M18=Integrasi Vertikal Output, M19=Integrasi Horizontal Sejenis, dan M20=Integrasi Horizontal Beda Sejenis memiliki  $r > 0,196$  berarti valid, dan Alpha Cronbach diatas 0,81 berarti sangat reliable

**Tabel 5.27. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Diversifikasi**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Validity	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Reliability
Integrasi Vertikal Input	103.5950	89.398	.425	Valid	.819	Sangat Reliable
Integrasi Vertikal Output	103.6400	90.835	.358	Valid	.821	Sangat Reliable
Integrasi Horizontal Sejenis	103.4800	89.809	.418	Valid	.819	Sangat Reliable
Integrasi Horizontal Beda Sejenis	103.5150	93.507	.196	Valid	.827	Sangat Reliable

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

## 6. Analisis Konfirmatori, Validitas, dan Reabilitas Fleksibilitas

Pada tabel berikut ini ditunjukkan hasil sigifikansi antara variabel utama yaitu Fleksibilitas (FLEX) =  $Y_3$  yang terdiri dari M21= Dimensi Strategis (Competitive Flexibility), M22= Dimensi Taktis (Sufficient Flexibility), M23= Dimensi Operasi (Necessary Flexibility), dan M24= Anggaran, selanjutnya berdasarkan hasil olah data untuk menguji tingkat kecocokan model dapat ditunjukkan pada tabel Critical ratio berikut ini

**Tabel 5.28. Estimasi Faktor Penentu Fleksibilitas**

			Loading Factor $\lambda$	S.E.	C.R.	P	Keterangan
M21	<---	Y3	1.000				Signifikan
M22	<---	Y3	.777	.084	9.250	***	<b>Signifikan</b>
<b>M23</b>	<---	<b>Y3</b>	<b>1.113</b>	<b>.100</b>	<b>11.164</b>	<b>***</b>	Signifikan
M24	<---	Y3	.922	.098	9.421	***	Signifikan

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

Dari keempat variabel indikator tersebut ternyata yang terdiri dari M21= Dimensi Strategis (Competitive Flexibility), M22= Dimensi Taktis (Sufficient Flexibility), M23= Dimensi Operasi (Necessary Flexibility), dan M24= Anggaran, ternyata variabel indikator M22= Dimensi Operasi yang paling dominan berpengaruh terhadap variabel utama. Berdasarkan hasil pengolahan data maka diperoleh hasil uji *goodness of fit* variabel Fleksibilitas

pada lampiran 9, diperoleh model yang fit berarti model tersebut sudah tepat untuk digunakan pengujian lebih lanjut.

### Uji Reliabilitas dan Validitas

Berdasarkan tabel berikut ini maka keempat variabel indikator yang terdiri dari M21= Dimensi Strategis (Competitive Flexibility), M22= Dimensi Taktis (Sufficient Flexibility), M23= Dimensi Operasi (Necessary Flexibility), dan M24= Anggaran memiliki  $r > 0,196$  berarti valid, dan Alpha Cronbach diatas 0,81 berarti sangat reliable

**Tabel 5.29. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Fleksibilitas**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Validity	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Reliability
Dimensi Strategis (Competitive Flexibility)	104.5000	87.216	.482	Valid	.816	Sangat Reliable
Dimensi Taktis (Sufficient Flexibility)	104.6250	87.251	.531	Valid	.814	Sangat Reliable
Dimensi Operasi (Necessary Flexibility)	104.3100	89.250	.460	Valid	.817	Sangat Reliable
Anggaran	104.3350	86.013	.567	Valid	.812	Sangat Reliable

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

### 7. Analisis Konfirmatori, Validitas, dan Reabilitas Kinerja

Pada tabel berikut ini ditunjukkan hasil sigifikansi antara variabel utama yaitu Kinerja (KNJ) =  $Y_4$  yang terdiri dari M25=Profit, M26=Karyawan, M27=Permodalan, dan M28= Asset selanjutnya berdasarkan hasil olah data

untuk menguji tingkat kecocokan model dapat ditunjukkan pada tabel Critical ratio berikut ini:

**Tabel 5.30. Estimasi Faktor Penentu Kinerja**

			Loading Factor $\lambda$	S.E.	C.R.	P	Keterangan
M25	<---	Y4	1.893				Signifikan
M26	<---	Y4	1.000	.419	4.391	***	Signifikan
M27	<---	Y4	.784	.160	4.897	***	Signifikan
M28	<---	Y4	.655	.159	4.118	***	Signifikan

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

Dari hasil pengujian keempat variabel tersebut yang terdiri dari M25=Profit, M26=Karyawan, M27=Permodalan, dan M28= Asset maka variabel indikator M26=Karyawan yang paling dominan berpengaruh. Berdasarkan hasil pengolahan data maka diperoleh hasil uji *goodness of fit* variabel Kinerja pada Lampiran 10, diperoleh model yang fit berarti model tersebut sudah tepat untuk digunakan pengujian lebih lanjut.

### Uji Reliabilitas dan Validitas

Berdasarkan tabel berikut ini maka keempat variabel indikator yaitu Kinerja (KNJ) =  $Y_4$  yang terdiri dari M25=Profit, M26=Karyawan, M27=Permodalan, dan M28= Asset memiliki  $r > 0,196$  berarti valid, dan Alpha Cronbach diatas 0,81 berarti sangat reliable.

**Tabel 5.31. Hasil Uji Reliabilitas dan Validitas Kinerja**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Validity	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Reliability
Profit	103.8750	91.658	.376	Valid	.821	Sangat Reliable
Karyawan	104.0650	88.785	.467	Valid	.817	Sangat Reliable
Permodalan	104.9250	90.683	.383	Valid	.820	Sangat Reliable
Assets	104.8300	91.097	.349	Valid	.822	Sangat Reliable

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

### F. Pengujian Keseluruhan Model Struktur

Dalam penelitian ini akan menunjukkan pengujian model secara keseluruhan antara variabel eksogen yang terdiri dari Keyakinan Sukses *Locus of Control*, Informasi, dan Kewirausahaan terhadap variabel endogen yang terdiri dari Inovasi, Diversifikasi, Fleksibilitas, dan kinerja pada Usaha kecil dan menengah yang terlibat dalam bidang industri di Provinsi Sulawesi Selatan. Indikasi model yang baik adalah telah dilakukannya pengujian antara model yang didukung oleh teori kemudian dibuktikan dengan data empiris, atau secara statistik dilakukan secara uji-t yaitu membandingkan antara t-hitung dengan t-tabel pada  $\alpha=5\%$  dan  $n=200$ .

#### a. Pengaruh Antara Variabel

Pada tabel berikut ini ditunjukkan signifikansi pengaruh antara variabel yang ditandai pada nilai probabilitasnya apabila berada dibawah  $P \leq 5\%$  atau diluar

batas  $\pm 1,96$  dalam uji dua arah maka signifikan, sedangkan apabila berada dalam area  $\pm 1,96$  maka tidak signifikan (Sugiyono, 2008)

**Tabel 5.32. Estimasi Pengaruh Antara Variabel dalam Model**

Pengaruh Antara variabel			Koefisien Estimasi	S.E.	t-hitung	P	Keterangan
Y1	<---	X1	.635	.235	2.705	.007	Signifikan
Y1	<---	X2	.116	.151	1.976	.047	Signifikan
Y1	<---	X3	.152	.072	2.114	.035	Signifikan
Y2	<---	X1	.166	.077	1.986	.046	Signifikan
Y2	<---	X2	.028	.055	1.974	.047	Signifikan
Y2	<---	X3	.029	.024	1.971	.048	Signifikan
Y2	<---	Y1	.203	.071	2.855	.004	Signifikan
Y3	<---	X1	.350	.246	2.427	.015	Signifikan
Y3	<---	X2	.129	.162	1.996	.046	Signifikan
Y3	<---	X3	.266	.066	4.046	***	Signifikan
Y3	<---	Y1	.645	.125	5.155	***	Signifikan
Y3	<---	Y2	.612	.358	1.970	.047	Signifikan
Y4	<---	X1	.272	.113	2.631	.028	Signifikan
Y4	<---	X3	.125	.041	3.057	.002	Signifikan
Y4	<---	Y1	.056	.070	2.802	.023	Signifikan
Y4	<---	Y2	.627	.258	2.435	.015	Signifikan
Y4	<---	Y3	.266	.066	4.050	***	Signifikan

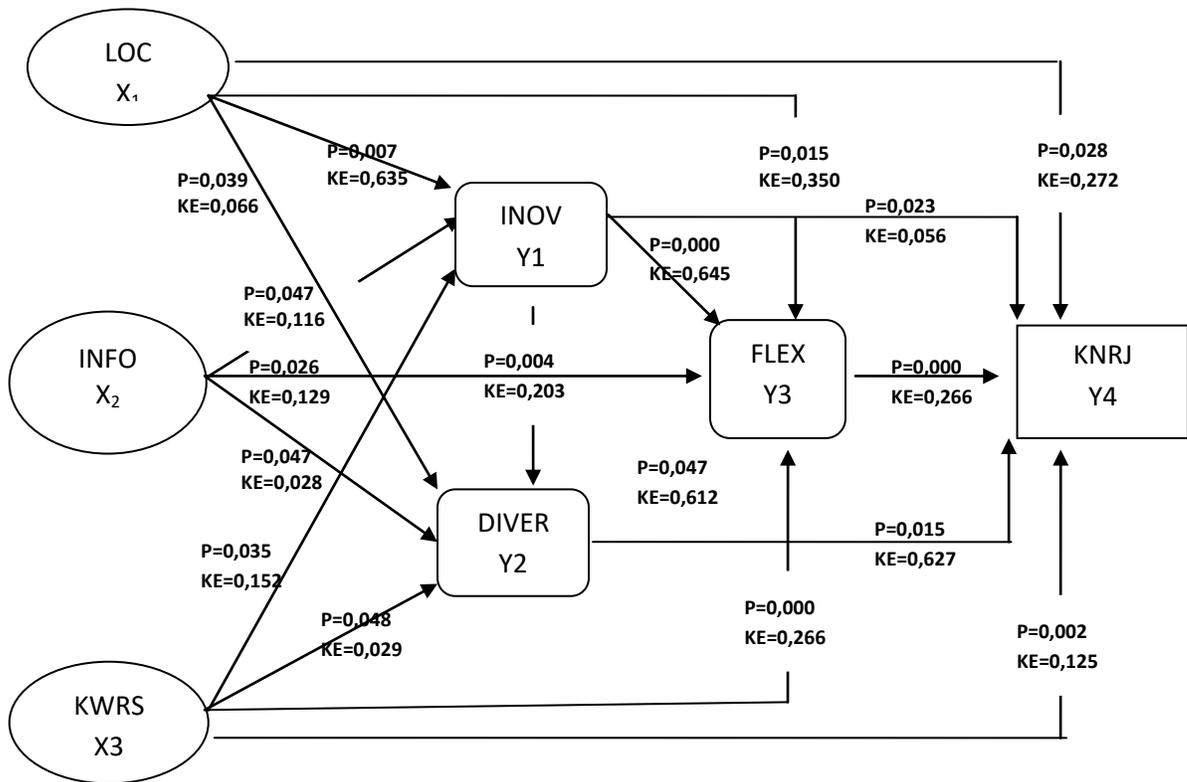
**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

Keterangan:

\*\*\* = 0,00 atau dibawah  $\alpha=5\%$  Berarti Signifikan  
 Diatas  $\alpha=5\%$  Berarti Tidak Signifikan

Kemudian data tersebut didukung oleh gambar hubungan antara variabel berikut ini:

**Gambar 4. Analisis Pengaruh Antara variabel**



Keterangan:

**a. Variabel Eksogen terdiri dari:**

1. X<sub>1</sub>= Keyakinan Sukses (LOC)
2. X<sub>2</sub>= Informasi (INFO)
3. X<sub>3</sub>= Kewirausahaan (KWR)

**b. Variabel Endogen terdiri dari:**

1. Y<sub>1</sub>= Inovasi (INOV)
2. Y<sub>2</sub>= Diversifikasi (DIVER)

3. Y3= Fleksibilitas (FLEX)

4. Y4= Kinerja (KNJ)

Berdasarkan data dan gambar tersebut diatas maka ditemukan sebagai berikut:

1. Keyakinan Sukses berpegaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi, hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $2,705 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,635. Berarti keyakinan sukses pemilik UKM menentukan inovasi usahanya.
2. Keyakinan Sukses berpegaruh positif dan signifikan terhadap Diversifikasi, hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $1,986 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,166. Dengan demikian bahwa keyakinan sukses bagi pemilik UKM industri menentukan diversifikasi .
3. Keyakinan Sukses berpegaruh positif dan signifikan terhadap Fleksibilitas, hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $2,427 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,350. Berarti keyakinan sukses pemilik UKM menentukan fleksibilitas usahanya.
4. Keyakinan Sukses berpegaruh positif dan signifikan terhadap Y4= Kinerja, hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $2,631 > 1,96$  t-tabel, kemudian

koefisien estimasi 0,272. Jadi keyakinan sukses pemilik UKM menentukan kinerja usahanya.

5. Informasi berpegaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi, hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $1,976 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,116. Maka informasi yang diperoleh pemilik UKM menentukan inovasi UKM.
6. Informasi berpegaruh positif dan signifikan terhadap Diversifikasi, hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $1,974 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,028. Jadi informasi yang peroleh sudah menentukan diversifikasi UKM.
7. Informasi berpegaruh positif dan signifikan terhadap Fleksibilitas, hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $1,996 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,129. Berarti informasi yang diperoleh membantu fleksibilitas UKM.
8. Kewirausahaan berpegaruh positif dan signifikan terhadap Inovasi, hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $2,114 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,152. Dengan demikian maka kewirausahaan menentukan inovasi.

9. Kewirausahaan berpegaruh positif dan signifikan terhadap Diversifikasi , hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $1.971 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,029. Berarti kewirausahaan pemilik UKM menentukan diversifikasi UKM.
10. Kewirausahaan berpegaruh positif dan signifikan terhadap Fleksibilitas hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $4,046 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,266. Dengan demikian kewirausahaan menentukan fleksibilitas usahanya.
11. Kewirausahaan berpegaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $3,057 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,125. Jadi kewirausahaan pemilik UKM menentukan kinerja UKM.
12. Inovasi berpegaruh positif dan signifikan terhadap Diversifikasi hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $2,855 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,203. Berarti inovasi pemilik UKM menentukan diversifikasinya.
13. Inovasi berpegaruh positif dan signifikan terhadap Fleksibilitas hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $5,155 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,645. Maka inovasi menentukan fleksibilitas UKM.

14. Inovasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $2,802 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,056. Dengan demikian bahwa inovasi pemilik UKM menentukan peningkatan kinerjanya.
15. Diversifikasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Fleksibilitas hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $1,970 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,612. Berarti diversifikasi yang dilakukan pemilik UKM menentukan fleksibilitas UKM.
16. Diversifikasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $2,435 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,627. Berarti diversifikasi yang dilakukan oleh pemilik UKM menentukan peningkatan kinerjanya.
17. Fleksibilitas berpengaruh positif dan signifikan terhadap Kinerja hal tersebut ditunjukkan dari t-hitung  $4,050 > 1,96$  t-tabel, kemudian koefisien estimasi 0,266. Dengan demikian maka fleksibilitas menentukan peningkatan kinerja UKM.

#### **b. Pengaruh Langsung dan Tidak langsung Antara variabel**

Berdasarkan hasil analisis pengaruh antara variabel yang telah ditunjukkan di atas, maka berikut ini akan ditunjukkan pengaruh langsung dan tak langsung antara variabel dalam model. Adapun tujuannya adalah untuk

melihat besarnya hubungan langsung antara variabel dan setelah melalui variabel intervening, dan menurut Ferdinand (2000) bahwa total pengaruh akan dijumlahkan antara pengaruh langsung dan tak langsung seperti yang ditunjukkan pada Tabel 5.33 berikut ini:

**Tabel 5.33. Hubungan Langsung dan Tak Langsung Antara Variabel**

			Pengaruh Langsung	Pengaruh Tidak langsung	Total Pengaruh
<b>Y1</b> Innovasi	<---	X1 Keyakinan Sukses	.835	.121	.956
	<---	X2 Informasi	.244	.231	.475
	<---	X3 Kewirausahaan	.106	.230	.336
<b>Y2</b> Diversifikasi	<---	X1 Keyakinan Sukses	.079	.163	.242
	<---	X2 Informasi	.003	.048	.051
	<---	X3 Kewirausahaan	.022	.021	.043
	<---	Y1 Inovasi	.196	.000	.196
<b>Y3</b> Fleksibilitas	<---	X1 Keyakinan Sukses	.127	.453	.580
	<---	X2 Informasi	.377	.119	.496
	<---	X3 Kewirausahaan	.311	.065	.376
	<---	Y1 Inovasi	.609	.128	.737
	<---	Y2 Diversifikasi	.656	.000	.656
<b>Y4</b> Kinerja	<---	X1 Keyakinan Sukses	.129	.321	.450

	<---	X2 Informasi	.000	.001	.001
	<---	X3 Kewirausahaan	.124	.109	.233
	<---	Y1 Inovasi	.114	.297	.411
	<---	Y2 Diversifikasi	.875	.112	.987
	<---	Y3 Fleksibilitas	.262	.040	.302

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

1. Pengaruh langsung antara X1= Keyakinan Sukses terhadap Y1=Inovasi sebesar 0,835.
2. Pengaruh langsung X2= Informasi terhadap Y1= Inovasi sebesar 0,244.
3. Pengaruh Langsung X3=Kewirausahaan terhadap Y1= Inovasi sebesar 0,106.
4. Pengaruh langsung antara X1= Keyakinan Sukses terhadap Y2=Diversifikasi sebesar 0,079 berarti X1 menaikkan Y2= Diversifikasi, sedangkan pengaruh tak langsungnya melalui Y1=Inovasi adalah positif 0,163 berarti dengan melakukan inovasi maka cukup memberikan penguatan diversifikasi UKM.
5. Pengaruh langsung X2= Informasi terhadap Y2= Diversifikasi sebesar 0,03 berarti menaikkan, sedangkan pengaruh tak langsungnya melalui Y1=Inovasi sebesar 0,048, berarti hubungan informasi tersebut mendapat penguatan untuk melakukan diversifikasi.

6. Pengaruh langsung  $X_3$ =Kewirausahaan terhadap  $Y_2$ = Diversifikasi sebesar 0,022 berarti pengaruhnya menaikkan, sedangkan pengaruh tak langsungnya melalui  $Y_1$  sebesar 0,021 berarti cukup memberi penguatan untuk melakukan diversifikasi.
7. Pengaruh langsung  $Y_1$ =Inovasi terhadap  $Y_2$ = Diversifikasi sebesar 0,196.
8. Pengaruh langsung antara  $X_1$ = Keyakinan Sukses terhadap  $Y_3$ = Fleksibilitas 0,127, sedangkan pengaruh tak langsungnya melalui  $Y_1$ =Inovasi dan  $Y_2$ = Diversifikasi adalah positif 0,453 berarti inovasi dan diversifikasi memberikan penguatan untuk lebih fleksibel.
9. Pengaruh langsung  $X_2$ = Informasi terhadap  $Y_3$ = Fleksibilitas sebesar - 0,377 berarti informasi yang diperoleh menguatkan fleksibilitas, sedangkan pengaruh tak langsungnya melalui  $Y_1$ =Inovasi dan  $Y_2$ = Diversifikasi sebesar 0,119, memperkuat fleksibilitas UKM.
10. Pengaruh langsung  $X_3$ =Kewirausahaan terhadap  $Y_3$ = Fleksibilitas sebesar 0,311 berarti pengaruhnya meningkatkan, sedangkan pengaruh tak langsungnya melalui  $Y_1$  dan  $Y_2$  sebesar 0,065 berarti memberi tambahan penguatan untuk lebih fleksibel.
11. Pengaruh langsung  $Y_1$ =Inovasi terhadap  $Y_3$ = Fleksibilitas sebesar 0,609 berarti memberi penguatan langsung, sedangkan hubungan tidak langsungnya melalui  $Y_2$ =Diversifikasi sebesar .128 berarti Diversifikasi memperkuat fleksibilitas UKM.

12. Pengaruh langsung  $Y_2 = \text{Diversifikasi}$  terhadap  $Y_3 = \text{Fleksibilitas}$  sebesar .656 berarti diversifikasi menguatkan fleksibilitas.
13. Pengaruh langsung antara  $X_1 = \text{Keyakinan Sukses}$  terhadap  $Y_4 = \text{Kinerja}$  sebesar 0,129 berarti pengaruh tersebut menguatkan, kemudian pengaruh tak langsungnya melalui  $Y_1$ ,  $Y_2$ , dan  $Y_3$  juga meningkatkan sebesar 0,321, sehingga memberi pengaruh total yang meningkat terhadap kinerja UKM.
14. Pengaruh langsung antara  $X_2 = \text{Informasi}$  terhadap  $Y_4$  adalah tidak ada tetapi hanya memberikan pengaruh tak langsung melalui  $Y_1$ ,  $Y_2$ , dan  $Y_3$  sebesar 0,001, jadi pengaruh informasi tersebut akhirnya memberi penguatan terhadap Inovasi, Diversifikasi, dan Fleksibilitas untuk meningkatkan kinerja UKM.
15. Pengaruh langsung antara  $X_3 = \text{Kewirausahaan}$  terhadap  $Y_4 = \text{Kinerja}$  adalah menaikkan sebanyak 0,124, pengaruh tak langsungnya mendapat peningkatan melalui  $Y_1 = \text{Inovasi}$ ,  $Y_2 = \text{Diversifikasi}$ , dan  $Y_3 = \text{Fleksibilitas}$  sebesar 0,109, berarti cukup memberi penguatan untuk peningkatan kinerja UKM.
16. Pengaruh langsung antara  $Y_1 = \text{Inovasi}$  terhadap  $Y_4 = \text{Kinerja}$  adalah meningkatkan menjadi 0,114, pengaruh tak langsungnya juga mendapat peningkatan sebesar 0,297 melalui  $Y_2 = \text{Diversifikasi}$ , dan  $Y_3 = \text{Fleksibilitas}$  yang semakin memberikan penguatan terhadap kinerja.

17. Pengaruh langsung antara Y2= Diversifikasi terhadap Y4=Kinerja adalah 0,875 berarti pengaruh tersebut meningkatkan , kemudian pengaruh tak langsungnya melalui Y3 yaitu Fleksibilitas sebesar 0,112 sehingga memberikan penguatan untuk meningkatkan kinerja.
18. Pengaruh langsung antara Y3= Fleksibilitas terhadap Y4 adalah meningkatkan menjadi 0,262 berarti pengaruh tersebut sangat nyata untuk meningkatkan kinerja UKM industri.

## **^BAB VI**

### **PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN**

Berdasarkan hasil analisis penelitian pada Bab V, maka pada Bab VI ini akan dilakukan pembahasan untuk membuktikan hipotesis. Pembahasan dilakukan dengan cara mendeskripsi kuatnya pengaruh antara variabel eksogen yaitu faktor kontinjensi yang terdiri dari variabel informasi dengan Indikator yang terdiri dari Akurat, Konsisten, Lengkap, dan Tepat waktu. Variabel Sumberdaya Lingkungan yang terdiri dari sumberdaya manusia, bahan baku, teknologi, dan pendanaan. Variabel Ketidakpastian Lingkungan yang terdiri dari Kebijakan pemerintah, pasar, dan Pertumbuhan Industri. Variabel Ketergantungan Organisasi yang terdiri dari Kepuasan Karyawan, tanggungjawab sosial, dan mutu produksi. Variabel Strategi Operasional yang terdiri dari Minimum Cost & Menjaga Kualitas, Kecepatan & Metode Produksi, dan Kecukupan Modal. Variabel Keputusan investasi yang terdiri dari Net Present Value, Payback Period, Weighted Average Cost of Capital, dan Risk Premium. Variabel Kinerja yang terdiri dari Return on Assets dan Economic Value Added. Deskripsi kuatnya pengaruh antara variabel kemudian diperbandingkan dengan teori yang mendukung hipotesis. Berikut ini tahapan pembahasan berdasarkan jalur hubungan antara variabel dalam model:

Keputusan Investasi	<---	Informasi	.118	2.656	.008	Signifikan	Positif
	<---	Sumberdaya Lingkungan	.033	2.100	.036	Signifikan	Positif
	<---	Ketidakpastian Lingkungan	.087	10.090	***	Signifikan	Positif
	<---	Ketergantungan Organisasi	.044	5.902	***	Signifikan	Positif
Strategi Operasional	<---	Sumberdaya Lingkungan	.028	8.650	***	Signifikan	Positif
	<---	Ketidakpastian Lingkungan	.043	25.982	***	Signifikan	Positif
	<---	Teknologi Informasi	.068	2.443	.015	Signifikan	Positif
	<---	Ketergantungan Organisasi	.025	8.914	***	Signifikan	Positif
Kinerja Keuangan	<---	Teknologi Informasi	.155	3.396	***	Signifikan	Positif
	<---	Sumberdaya Lingkungan	.098	1.985	.044	Signifikan	Positif
	<---	Ketidakpastian Lingkungan	.424	1.988	.047	Signifikan	Positif
	<---	Ketergantungan Organisasi	.090	2.127	.039	Signifikan	Positif
	<---	Strategi Operasional	.391	1.998	.048	Signifikan	Positif
	<---	Keputusan Investasi	.129	6.922	***	Signifikan	Positif

#### A. Pengaruh Informasi Terhadap Keputusan Investasi

Informasi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Keputusan Investasi, berarti upah minimum provinsi daerah merupakan salah satu faktor penentu lama berkerja bagi pekerja tambang. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Case dan Fair (2004), Mankiw (2003), dan Dornbusch *et al* (2003) bahwa standar pengupahan yang tepat harus disesuaikan dengan keahlian dan lama kerja dalam unit kerjanya. Berarti perusahaan dan pekerja tambang harus saling memberi keuntungan. Pekerja tambang

mempertimbangkan upah yang paling tinggi apakah bertahan di daerah asal atau terus bekerja pada pertambangan di Kalimantan Timur. Perusahaan memberi upah yang tinggi berdasarkan kemampuan keuangannya, dilain pihak pekerja dituntut agar lebih produktif untuk meningkatkan kinerja perusahaan, agar perusahaan dapat hidup lebih lama, dan pekerja juga dapat bertahan lama,

Pekerja tambang di Kalimantan Timur yang sudah memiliki masa kerja yang lama telah mendapatkan gaji dan upah diatas upah minimum provinsi daerah asalnya. Upah minimum provinsi daerah asal pada dasarnya bersifat pembandingan, dan menentukan lamanya bertahan bekerja pada pertambangan batubara.

Implikasi temuan ini yaitu agar pekerja dapat bertahan lebih lama maka perusahaan dapat meningkatkan upah kerjanya diatas upah minimum provinsi. Bagi perusahaan dapat memberikan upah yang melebihi upah minimum provinsi daerah asalnya, selama produktifitas karyawan itu sendiri telah meningkat. Kemudian bagi pihak pemerintah tetap mengeluarkan kebijakan sebagai penyesuaian tentang perubahan harga dengan peningkatan kebutuhan hidup bagi para pekerja tambang.

- B. Pengaruh Sumberdaya Lingkungan Terhadap Keputusan Investasi**
- C. Pengaruh Ketidakpastian Lingkungan Terhadap Keputusan Investasi**
- D. Pengaruh Ketergantungan Organisasi Terhadap Keputusan Investasi**
- E. Pengaruh Informasi Terhadap Keputusan Strategi Operasional**
- F. Pengaruh Sumberdaya Lingkungan Terhadap Strategi Operasional**
- G. Pengaruh Ketidakpastian Lingkungan Terhadap Strategi Operasional**
- H. Pengaruh Ketergantungan Organisasi Terhadap Strategi Operasional**
- I. Pengaruh Informasi Terhadap Keputusan Kinerja Keuangan**
- J. Pengaruh Sumberdaya Lingkungan Terhadap Kinerja Keuangan**
- K. Pengaruh Ketidakpastian Lingkungan Terhadap Kinerja Keuangan.**
- L. Pengaruh Ketergantungan Organisasi Terhadap Kinerja Keuangan**
- M. Pengaruh Strategi Operasional Terhadap Kinerja Keuangan.**
- N. Pengaruh Keputusan Investasi Terhadap Kinerja Keuangan**
  
- O. Pengaruh Pendidikan terhadap Jabatan**

Pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap jabatan, pendidikan seseorang menentukan jabatan pekerja tambang. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Caldwell (1969), dan Gugler (1968) bahwa semakin tinggi pengetahuan seseorang maka semakin luas tanggung jawab pengendaliannya terhadap organisasi yang dikelolanya. Pengetahuan yang tinggi tidak hanya diperoleh dari pendidikan formal, tetapi juga dari informal, seperti pendidikan, pelatihan, dan bimbingan teknis lapangan. Sikula (2002) dalam Mangkunegara (2003) mengatakan pendidikan seseorang dapat dijadikan faktor penentu jabatannya. Dengan demikian maka jabatan seseorang dapat ditentukan oleh relevansi pendidikan dan pengetahuan yang dimilikinya.

Jabatan bagi pekerja tambang di Kalimantan Timur sangat ditentukan oleh latar belakang pendidikan, kursus, serta pelatihan kerja yang telah diikuti. Faktor-faktor tersebut sangat menunjang luasnya lingkup pekerjaan, serta bobot kerja yang harus diselesaikan.

Implikasi temuan ini yaitu untuk meningkatkan jabatan seseorang pekerja dalam lingkup pekerjaannya, maka harus meningkatkan pengetahuan dan keterampilannya dengan mengikuti beberapa pendidikan dan pelatihan. Pendidikan dapat dilaksanakan oleh perusahaan, assosiasi, dan pemerintah, baik formal maupun informal.

## **P. Pengaruh Pendidikan terhadap Upah**

Pendidikan berpegaruh positif dan signifikan terhadap upah pekerja,berarti pendidikan menentukan besarnya upah pekerja tambang. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Akerlof dan Yallen (1995), Mankiw dan Romer (1991), Layard, Nickell dan Jacman (1991) dalam Dornbusch *et al*, (2003). Pendidikan dan keakhlian menjadi indikator yang tepat untuk menentukan besarnya upah yang diberikan.

Umumnya pekerja tambang di Kalimantan Timur mendapat gaji dan upah yang disesuaikan dengan pendidikannya, baik pendidikan formal maupun informal. Dalam merekrut seorang pekerja tambang, indikator pengupahan yang pertama adalah pendidikan, baik pendidikan formal maupun informal. Perusahaan tambang batubara di Kalimantan Timur sangat respek terhadap pendidikan dan pengalaman yang dimiliki bagi seorang pekerja, oleh karena itu perusahaan selalu menyesuaikan besarnya upah atau gaji dengan tingkat pendidikan seseorang

Implikasi temuan ini yaitu untuk meningkatkan gaji atau upah bagi pekerja tambang batubara di Kalimantan Timur, maka dituntut untuk meningkatkan keakhlian dan pengetahuannya. Pendidikan tersebut dapat difasilitasi oleh perusahaan, pemerintah, atau lembaga terkait dalam bidang tersebut.

### **Q. Pengaruh Pendidikan terhadap Lama Bekerja**

Pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap lama berkerja, berarti pendidikan menentukan lama berkerja bagi pekerja tambang. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Gindling dan Terrell (2002) bahwa pendidikan dan keterampilan seseorang dapat bertahan lebih lama. Rama (1996) dan Trijoko (1980) bahwa pekerja yang memiliki banyak pengalaman akan lebih trampil dan dapat berinteraksi lebih lama dengan karyawan lainnya. Berbeda dengan penelitian Bonn (1998) bahwa terdapat indikasi terhadap orang yang memiliki tingkat pendidikan yang lebih tinggi akan memiliki durasi kerja yang lebih pendek. Nilsen (1998) meneliti masa transisi orang yang baru lulus sekolah, kemudian mencari kerja, ternyata hanya bersifat tertarik, dan belum menentukan sikap untuk bertahan lama .

Banyak pekerja tambang di Kalimantan Timur bertahan lama karena pendidikan dan keterampilannya, bahkan dengan pendidikan yang tinggi dan didukung dengan keterampilan yang tinggi, maka memiliki posisi tawar yang tinggi.

Implikasi temuan ini yaitu pekerja yang memiliki pendidikan dan keterampilan yang tinggi, harus ditunjang dengan berbagai fasilitas yang sangat dibutuhkan, sehingga dapat bertahan lebih lama dalam mengembangkan perusahaan. Bagi perusahaan dan pemerintah tetap

memfasilitasi dilakukannya pendidikan dan pelatihan teknis yang sesuai dengan bidang keahliannya.

#### **R. Pengaruh Program Kesehatan dan Keselamatan Kerja terhadap Jabatan**

Program kesehatan dan keselamatan kerja berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap jabatan, berarti jabatan pekerja tambang tidak ditentukan oleh program kesehatan dan keselamatan kerja. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Felix Reicling (2007) bahwa asuransi kesehatan dan keselamatan kerja hanya merupakan program pendukung bagi pekerja untuk tetap lebih aman dalam berkerja. Berarti program kesehatan dan keselamatan Kerja tidak ada kaitannya dengan jabatan seseorang.

Jabatan bagi pekerja tambang di Kalimantan Timur tidak mempertimbangkan keberadaan program kesehatan dan keselamatan kerja. Tetapi sebagai pekerja tetap mengharapkan perlindungan kesehatan dan keselamatan kerja yang langsung bersentuhan dengan risiko kecelakaan kerja.

Implikasi temuan ini yaitu penentuan jabatan bagi pekerja tambang tidak mempertimbangkan keberadaan program kesehatan dan keselamatan kerja, tetapi untuk melindungi pekerja maka pihak manajemen tetap diberikan perlindungan sesuai dengan beratnya risiko pekerjaan yang dilaksanakan. Disamping itu pihak pemerintah tetap melakukan pengawasan dan memberi

sanksi bagi perusahaan yang tidak memberikan perlindungan kesehatan dan keselamatan kerja bagi pekerjanya.

### **S. Pengaruh Program Kesehatan dan Keselamatan Kerja terhadap Upah**

Program kesehatan dan keselamatan kerja berpegaruh positif dan signifikan terhadap upah pekerja, berarti dengan adanya program kesehatan dan keselamatan kerja maka menentukan besarnya upah pekerja tambang. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Melkersson (1999) bahwa dalam menetapkan upah kerja maka program kesehatan dan keselamatan kerja menjadi salah satu faktor penentu. Indikasi temuan tersebut ialah dalam pemberian upah sudah termasuk biaya atau asuransi kecelakaan dan keselamatan kerja, atau dengan pertimbangan bahwa peralihan pembayaran sudah inklusif dalam besaran upah yang dibayar oleh pemberi kerja.

Pekerja tambang di Kalimantan Timur meminta upah yang lebih tinggi, jika perusahaan tersebut tidak menyediakan program keselamatan kerja, seperti peralatan kerja, dan asuransi keselamatan dan kecelakaan kerja. Berarti besaran upah yang diterima termasuk biaya kesehatan dan keselamatan kerja yang tadinya seharusnya ditanggung oleh pemberi kerja, kemudian dialihkan menjadi tunjangan dalam besaran upah yang diterima.

Implikasi temuan ini yaitu rendahnya perlindungan keselamatan kerja, harus diimbangi dengan pemberian upah yang lebih tinggi. Ketiadaan atau ketidakwajaran program kesehatan dan keselamatan kerja, harus dikompensasi dalam jumlah upah kerja. Pihak perusahaan harus menkompensasi dalam besaran upah yang diberikan, apabila rendah atau tidak ada program perlindungan kesehatan dan keselamatan kerja. Pihak pemerintah harus mengawasi pelaksanaan pemberian kompensasi tersebut.

#### **T. Pengaruh Program Kesehatan dan Keselamatan Kerja terhadap Lama Bekerja**

Program kesehatan dan keselamatan kerja berpengaruh positif tetapi tidak signifikan terhadap lama berkerja, berarti lama berkerja bagi pekerja tambang tidak ditentukan oleh adanya program kesehatan dan keselamatan kerja. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Avner Ben-Ner dan Yong-Seung Park (2002) bahwa program keselamatan kerja hanya merupakan dukungan kerja, tidak menjamin lamanya orang bekerja pada tempat tersebut. Guillaume Horny, Rute Mendes, dan Gerard J van den Berg (2009) bahwa tidak ada jaminan menahan pekerja untuk bertahan lebih lama selama tidak memberi rasa aman dalam bekerja

Selama perusahaan pertambangan di Kalimantan Timur tidak memberikan perlindungan kerja berupa peralatan kerja dan asuransi

kesehatan, kecelakaan dan keselamatan kerja, kemudian tidak melakukan kompensasi dalam upah kerjanya, maka pekerja dapat beralih ke perusahaan lain yang lebih menjamin keselamatannya.

Implikasi temuan ini yaitu untuk mempertahankan lama kerja bagi pekerja tambang batubara di Kalimantan Timur, walaupun program kesehatan, kecelakaan, dan keselamatan kerja tidak ada atau tidak memadai, tetapi pihak manajemen perusahaan tetap memberikan kompensasi dalam bentuk fasilitas lain. Disamping itu pemerintah tetap memfasilitasi adanya perlindungan pekerja dan keluarganya, termasuk pemberian layanan asuransi kesehatan dan keselamatan kerja, dan program tunjangan hari tua.

#### **U. Pengaruh Pengalaman Kerja terhadap Jabatan**

Pengalaman kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap jabatan, berarti jabatan pekerja tambang ditentukan oleh pengalamannya. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Alex (2000:81), dan Gindling dan Terrell (2002) bahwa untuk penentuan jabatan dan tugas seseorang, maka harus disesuaikan dengan keterampilan, pendidikan, dan pengalaman kerjanya. Indikasi pernyataan tersebut membuktikan bahwa keterampilan dan pendidikan adalah diutamakan dalam menentukan jabatan seseorang, kemudian didukung oleh pengalaman kerja yang dimiliki.

Penetapan jabatan bagi pekerja tambang di Kalimantan Timur selalu disesuaikan dengan pendidikan, keterampilan dan pengalaman kerjanya. Faktor tersebut sangat menentukan sebagai bahan pertimbangan, mengingat pekerjaan tambang membutuhkan keterampilan dan pengetahuan yang lebih tinggi, agar terhindari dari risiko kerja yang berbahaya.

Implikasi temuan ini yaitu untuk menetapkan jabatan dan tanggung jawab bagi pekerja tambang di Kalimantan Timur, maka pengalaman kerja dapat dijadikan pertimbangan selama didukung oleh pendidikan dan pelatihan yang relevan dengan kerjanya.

## **V. Pengaruh Pengalaman Kerja terhadap Upah**

Pengalaman kerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap upah pekerja, berarti dengan adanya pengalaman kerja yang dimiliki maka turut menentukan besarnya upah pekerja tambang. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Akerlof dan Yallen (1995), Mankiw dan Romer (1991), Layard, Nickell dan Jacman (1991) dalam Dornbusch *et al*, (2003) bahwa kompensasi kerja berupa upah harus disesuaikan dengan masa kerja, dan pengalaman kerja seseorang.

Penentuan upah pekerja tambang di Kalimantan Timur tetap mempertimbangkan pengalaman kerja. Karena pengalaman kerja

menunjukkan profesionalisme dalam bidangnya, kemudian pengalaman juga menunjukkan tingkat kematangan dan keterampilan seorang pekerja, maka pengalaman kerja selalu menjadi salah satu faktor penentu pemberian upah.

Implikasi temuan ini yaitu bagi pihak manajemen bahwa untuk menetapkan besaran upah kerja bagi pekerja tambang di Kalimantan Timur, tetap mempertimbangkan pengalaman kerja, karena indikator tersebut merupakan salah satu faktor dari produktifitas kerja seseorang. Bagi pemerintah dapat melindungi dengan mensertifikasi pekerja tambang agar validitas pengalamannya dapat diakui.

#### **W. Pengaruh Pengalaman Kerja terhadap Lama Bekerja**

Pengalaman kerja berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap lama bekerja, berarti lama bekerja bagi pekerja tambang tidak ditentukan oleh pengalaman kerja yang dimiliki. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Ranupandojo (1984) bahwa pengalaman kerja bukan merupakan jaminan setiap pekerja dapat bertahan lama. Indikasi pernyataan tersebut ialah semakin lama orang bekerja maka semakin tinggi pengalamannya tapi tidak menjamin untuk bertahan lama. Lamanya pekerja tambang dapat bertahan disamping memiliki pengalaman kerja yang tinggi, juga harus didukung faktor lain yang memberikan rasa aman bekerja.

Lamanya bertahan bekerja bagi pekerja tambang di Kalimantan Timur, disamping memiliki pendidikan, keterampilan, dan pengalaman kerja yang tinggi, juga karena memiliki rasa aman untuk bekerja lebih lama. Dengan rasa aman tersebut maka pekerja dapat belajar untuk menambah pengalaman kerjanya.

Implikasi temuan ini yaitu bagi pekerja tambang di Kalimantan Timur dapat bertahan lebih lama harus meningkatkan pengalamannya. Pengalaman tersebut diperoleh dengan belajar terus-menerus dan berusaha untuk memperkecil kesalahan, disamping itu pihak manajemen dan pemerintah memberi jaminan rasa aman dalam berkerja.

## **X. Pengaruh Jabatan Terhadap Upah**

Jabatan berpengaruh positif dan signifikan terhadap upah pekerja, berarti besarnya upah pekerja tambang ditentukan oleh jabatan yang dimiliki. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Ida Budiarty (2004), Mankiw dan Romer (1991), Layard, Nickell dan Jacman (1991) dalam Dornbusch *et al*, (2003), dan Alex (2000) bahwa besarnya kompensasi disesuaikan dengan tanggung jawab atau jabatan seseorang. Indikasi tersebut bahwa besaran upah tidak berlaku umum bagi perusahaan, tetapi disesuaikan dengan kemampuan keuangan perusahaan. Perusahaan yang memiliki kemampuan keuangan yang lebih tinggi dapat memberi tunjangan jabatan, dan upah

dasar yang lebih tinggi dibanding dengan perusahaan yang rendah kemampuan keuangannya.

Tunjangan jabatan bagi pekerja tambang di Kalimantan Timur bersifat tetap, tetapi tunjangan khusus pekerja tambang terkadang lebih tinggi karena disesuaikan dengan risiko pekerjaan, dan kemampuan keuangan perusahaan. Dengan demikian maka gaji atau upah yang tinggi tidak multak karena jabatan yang tinggi, tetapi risiko pekerjaan dan kemampuan penggajian perusahaan yang menentukan.

Implikasi temuan ini yaitu besaran upah dan gaji yang diberikan bagi pekerja tambang di Kalimantan Timur disesuaikan dengan risiko pekerjaan dan kemampuan perusahaan. Adapiun tunjangan jabatan disesuaikan dengan tanggung jawab seseorang. Dengan demikian maka kompensasi yang tepat berupa gaji, upaj, bonus, dan tunjangan lainnya terhadap seseorang pekerja selalu disesuaikan dengan tanggung jawab, beban, kemampuan keuangan perusahaan, dan bobot kerja yang ditanggungnya.

#### **Y. Pengaruh Jabatan terhadap Lama bekerja**

Jabatan berpegaruh positif dan tidak signifikan terhadap lama bekerja, berarti walaupun ada jabatan tetapi tidak menentukan lamanya orang berkerja. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Alex (2000:81) bahwa

indikator jabatan bukan suatu keharusan orang dapat bertahan lama bekerja, selama tidak ada jaminan rasa aman. Setiap pekerja dapat secara bebas masuk dan keluar berdasarkan berbagai faktor pertimbangan. Jabatan bukan satu-satunya membuat orang bertahan lama.

Kondisi dilapangan menunjukkan bahwa tingginya jabatan seseorang dalam perusahaan tambang di Kalimantan Timur menunjukkan beratnya tugas yang harus dijalankan. Jadi seseorang dapat menerima jabatan atau posisi tersebut sesuai dengan kemampuannya. Kalau sudah tidak mampu menjalankan jabatan tersebut atau perusahaan sudah tidak memenuhi keinginan pekerja berdasarkan beban jabatan yang dijalankan, maka pekerja tidak bertahan lama.

Implikasi temuan ini yaitu penentuan jabatan terhadap seseorang harus menanggung beban kerja dan tanggung jawab yang relevan dengan jabatannya. Selama pekerja tersebut dapat menyanggupi beban kerja jabatannya maka dapat dipertahankan lebih lama

## **Z. Pengaruh Upah Terhadap Lama Bekerja**

Upah pekerja berpengaruh positif dan signifikan terhadap lama bekerja, berarti besarnya upah kerja yang diterima menentukan lamanya orang berkerja. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Ida Budiarty, 2004, Mankiw

dan Romer (1991), Layard, Nickell dan Jacman (1991) dalam Dornbusch *et al*, (2003) bahwa tenaga kerja dapat merasa aman kalau imbalan kerja yang diperoleh dapat menjamin atau memenuhi kebutuhannya. Salah satu faktor untuk dapat bertahan bekerja adalah upah atau gaji yang cukup, tetapi faktor lain juga tetap menjadi pertimbangan.

Umumnya pekerja tambang di Kalimantan Timur dapat bertahan lama karena gaji atau upah yang diperoleh lebih tinggi dari upah yang diperoleh pada daerah asalnya. Banyak pekerja migran merasa pendapatan yang diperoleh melebihi dari cukup, dan anak-anaknya mampu melanjutkan pendidikannya pada perguruan tinggi

Implikasi temuan ini yaitu upah diberikan bagi pekerja tambang sudah memberikan rasa aman untuk bertahan bekerja lebih lama. Untuk itu pihak perusahaan dapat mempertahankan pekerjanya dengan memberi imbalan kerja selain gaji seperti bonus, gratifikasi, dan tunjangan lainnya agar lebih termotivasi untuk bekerja, dan bertahan lebih lama. Kemudian pemerintah dapat melindungi pekerja dari pemberian upah dibawah standar.

### **G. Kontribusi Teoritis Hasil Penelitian**

Dalam penelitian ini menggunakan variabel yang sudah diteliti oleh beberapa peneliti sebelumnya. Analisis dalam penelitian ini menguji

pengaruh antara variabel yang relevan dengan pengelolaan UKM di Sulawesi Selatan. Adapun konstruk variabel tersebut adalah keyakinan sukses, informasi, kewirausahaan, terhadap kinerja melalui Inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas. Dengan membandingkan dengan bukti empiris dan teori dasar bahwa "keyakinan sukses yang tinggi yang disertai dengan jiwa kewirausahaan dan informasi yang akurat menghasilkan kinerja yang tinggi setelah melakukan langkah strategis, serta fleksibel terhadap perubahan lingkungan". Untuk itu dapat dipertimbangkan sebagai kontribusi teoritis atau sumbangan keilmuan, bahwa kinerja profit UKM di Sulawesi Selatan ditentukan oleh keyakinan sukses dalam bentuk *amaccang*, jiwa kewirausahaan dalam bentuk *getteng, reso, assimellereng, dan tenricau*, dengan informasi yang akurat, melalui langkah strategi inovasi, diversifikasi, dan fleksibel terhadap perubahan lingkungan. Temuan tersebut merupakan penguatan dari temuan peneliti sebelumnya walaupun dalam objek penelitian yang berbeda.

#### **H. Keterbatasan Penelitian**

Variabel dalam model penelitian ini terbatas pada faktor keyakinan sukses, informasi, dan kewirausahaan yang memberi pengaruh langsung dan tidak langsung terhadap kinerja UKM setelah melalui inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas. Dilain pihak masih terdapat variabel lain yang dapat

mempengaruhi kinerja UKM diantaranya adalah karakteristik UKM (*Characteristic of SMEs*), dan Hambatan Perencanaan Strategi (*Strategic Planning Barriers*) , namun demikian variabel tersebut tidak masuk dalam konstruk model penelitian ini, dengan pertimbangan bahwa kurangnya ketersediaan data di lapangan yang menjadi indikator variabel tersebut.

Kami sadari bahwa dalam penelitian ini masih ada keterbatasan yang dapat ditemui, baik sebagai peneliti, maupun variabel dalam konstruk model penelitian, utamanya beberapa variabel lain sebagai penentu kinerja UKM, tetapi tidak diungkap dalam konstruk penelitian ini. Dengan keterbatasan tersebut, tidak berarti kinerja UKM hanya ditentukan oleh variabel dalam model penelitian ini, tetapi masih ada variabel lain juga dapat diangkat dalam pengembangan konstruk model penelitian selama didukung oleh ketersediaan data dilapangan.

## **BAB VII**

### **P E N U T U P**

#### **A. Simpulan**

Berdasarkan hasil analisis , pengujian hipotesis, dan pembahasan penelitian tentang pengaruh faktor keyakinan sukses, informasi, dan kewirausahaan terhadap kinerja UKM di Sulawesi Selatan melalui inovasi, diversifikasi, fleksibilitas, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut

1. Keyakinan sukses berpengaruh positif dan signifikan, baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap kinerja UKM di Sulawesi Selatan. Pengaruh tak langsungnya positif dan signifikan melalui inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas. Dengan demikian maka hipotesis pertama diterima dengan implikasi bahwa kinerja UKM di Sulawesi Selatan mengutamakan kinerja profit yang ditentukan oleh keyakinan sukses pemiliknya dalam yang mengutamakan kemampuan pemecahan masalah, setelah diperkuat dengan inovasi pada teknologi, diversifikasi pada vertikal input, dan fleksibilitas pada dimensi operasi
2. Informasi berpengaruh positif dan signifikan secara tak langsung terhadap kinerja melalui inovasi, diversifikasi, dan fleksibilitas. Dengan

demikian maka hipotesis kedua diterima dengan implikasi bahwa informasi yang akurat secara tidak langsung mempengaruhi kinerja profit dengan memperkuat inovasi pada teknologi, diversifikasi dengan cara variabel input, dan fleksibilitas pada dimensi operasi.

3. Kewirausahaan berpengaruh positif dan signifikan, baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap kinerja UKM di Sulawesi Selatan. Dengan demikian maka hipotesis ketiga diterima, dengan implikasi bahwa kinerja UKM di Sulawesi Selatan mengutamakan profit yang dipengaruhi oleh kewirausahaan dalam bentuk penguatan motivasi, setelah melalui inovasi pada teknologi, diversifikasi dengan cara variabel input, dan fleksibilitas secara dimensi operasi.

## **B. Saran**

Berdasarkan pembahasan dan simpulan yang telah ditarik, maka saran atau rekomendasi yang dapat diberikan dalam penelitian ini yaitu, untuk meningkatkan kinerja UKM di Sulawesi Selatan, utamanya kinerja profit, maka keyakinan sukses pemilik UKM dapat ditingkatkan dengan mempertajam kemampuan pemecahan masalahnya, penuh keyakinan atas kemampuan sendiri, dan mengurangi ketergantungan pada kekuatan luar. Memegang teguh prinsip keyakinan sukses dalam Lontara seperti

*getteng, dan amaccang*, yang didukung dengan kemampuan teknis dan kemampuan keilmuan.

Jaringan Informasi yang akurat untuk membantu langkah strategis UKM di Sulawesi Selatan, disamping secara konvensional melalui informasi antara pengusaha, atau pengusaha dengan pembeli dan pemasok, maka pemilik UKM dapat membangun jaringan informasi melalui jaringan internet yang memberikan data lengkap, cepat, akurat, dan murah dengan lembaga tentang informasi pasar, produk, teknologi, dan bahan baku .

Spirit kewirausahaan pemilik UKM di Sulawesi Selatan dapat ditingkatkan dengan pemberian motivasi pada stakeholder, memegang teguh semangat kewirausahaan saudagar Bugis-Makassar seperti *warani, tenricau, assimellereng, dan reso*, yaitu kerja keras, berani mengambil risiko, toleransi atau saling membantu antara sesama pengusaha, serta terdepan dalam merespons setiap perubahan lingkungan.



### Lampiran 3

#### Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
Y1	<---	X1	.635	.235	2.705	.007	
Y1	<---	X2	.116	.151	1.976	.047	
Y1	<---	X3	.152	.072	2.114	.035	
Y2	<---	X1	.166	.077	1.986	.046	
Y2	<---	X2	.028	.055	1.974	.047	
Y2	<---	X3	.029	.024	1.971	.048	
Y2	<---	Y1	.203	.071	2.855	.004	
Y3	<---	X1	.350	.246	2.427	.015	
Y3	<---	X2	.129	.162	1.996	.046	
Y3	<---	X3	.266	.066	4.046	***	
Y3	<---	Y1	.645	.125	5.155	***	
Y3	<---	Y2	.612	.358	1.970	.047	
Y4	<---	X1	.272	.113	2.631	.028	
Y4	<---	X3	.125	.041	3.057	.002	
Y4	<---	Y1	.056	.070	2.802	.023	
Y4	<---	Y2	.627	.258	2.435	.015	
Y4	<---	Y3	.266	.066	4.050	***	
M9	<---	X2	6.489	5.081	1.277	.202	
M8	<---	X2	9.735	7.673	1.269	.205	
M7	<---	X2	5.250	4.150	1.265	.206	
M6	<---	X2	1.000				
M1	<---	X1	1.000				
M2	<---	X1	1.093	.191	5.709	***	
M3	<---	X1	1.810	.336	5.386	***	
M4	<---	X1	2.194	.444	4.938	***	
M13	<---	X3	1.000				
M12	<---	X3	.791	.073	10.909	***	
M11	<---	X3	1.154	.083	13.929	***	

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M10	<---	X3	1.000				
M14	<---	Y1	1.000				
M15	<---	Y1	1.066	.127	8.413	***	
M16	<---	Y1	.974	.155	6.296	***	
M21	<---	Y2	1.000				
M20	<---	Y2	2.689	.818	3.286	.001	
M19	<---	Y2	2.928	.931	3.144	.002	
M18	<---	Y2	3.227	.932	3.464	***	
M22	<---	Y3	1.000				
M23	<---	Y3	1.066	.088	12.091	***	
M24	<---	Y3	.808	.082	9.888	***	
M26	<---	Y4	1.000				
M27	<---	Y4	2.263	.428	5.282	***	
M28	<---	Y4	1.369	.306	4.469	***	
M25	<---	Y3	.989	.098	10.086	***	
M29	<---	Y4	.836	.281	2.970	.003	
M17	<---	Y1	1.074	.129	8.302	***	

**Intercepts: (Group number 1 - Default model)**

Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M4	4.290	.046	93.840	***
M3	4.510	.036	124.796	***
M2	4.505	.038	120.105	***
M1	4.480	.036	124.037	***
M8	3.570	.059	60.405	***
M7	4.095	.062	66.004	***
M6	4.050	.072	56.363	***
M5	4.435	.058	76.106	***
M12	3.520	.070	49.992	***
M11	3.545	.059	59.858	***
M10	3.230	.065	49.506	***
M9	3.345	.069	48.369	***
M13	3.920	.062	63.367	***
M14	4.135	.055	75.640	***
M15	3.860	.064	60.534	***
M16	3.855	.058	66.339	***
M20	4.335	.057	75.692	***
M19	4.370	.060	73.030	***
M18	4.210	.059	71.220	***
M17	4.255	.062	68.435	***
M21	3.350	.071	47.304	***
M22	3.225	.065	49.489	***
M23	3.540	.059	59.742	***
M25	3.975	.050	79.751	***
M26	3.785	.062	61.296	***
M27	2.925	.057	51.204	***
M24	3.515	.069	50.866	***
M28	3.020	.058	52.062	***

**Variances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
X2	.087	.037	2.340	.019	
X1	.076	.021	3.683	***	
X3	.518	.075	6.955	***	
e31	.306	.061	5.005	***	
e32	.023	.015	1.543	.123	
e29	.348	.066	5.298	***	
e30	.067	.021	3.282	.001	
e4	.191	.029	6.566	***	
e3	.095	.018	5.189	***	
e2	.196	.022	8.836	***	
e1	.183	.021	8.872	***	
e8	.520	.058	8.888	***	
e7	.162	.085	1.910	.056	
e6	.655	.084	7.750	***	
e5	.588	.061	9.593	***	
e12	.468	.056	8.360	***	
e11	.364	.042	8.572	***	
e10	.182	.040	4.545	***	
e9	.433	.053	8.206	***	
e13	.392	.048	8.095	***	
e14	.220	.034	6.550	***	
e15	.585	.063	9.227	***	
e16	.313	.041	7.680	***	
e24	.617	.062	9.882	***	
e23	.271	.038	7.180	***	
e22	.264	.037	7.169	***	
e21	.232	.039	6.016	***	
e17	.465	.055	8.379	***	
e18	.157	.036	4.331	***	
e19	.383	.043	8.867	***	
e25	.324	.038	8.520	***	
e26	.346	.053	6.571	***	
e27	.438	.051	8.637	***	
e20	.467	.055	8.553	***	

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e28	.503	.055	9.063	***	

**Intercepts: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M4	4.290	.046	93.209	***	
M3	4.510	.036	126.317	***	
M2	4.505	.037	121.344	***	
M1	4.480	.036	123.544	***	
M8	3.570	.059	60.480	***	
M7	4.095	.062	66.453	***	
M6	4.050	.072	56.363	***	
M5	4.435	.058	76.264	***	
M12	3.520	.071	49.765	***	
M11	3.545	.059	60.565	***	
M10	3.230	.065	49.506	***	
M9	3.345	.069	48.402	***	
M13	3.920	.061	64.331	***	
M14	4.135	.053	77.753	***	
M15	3.860	.063	60.802	***	
M16	3.855	.058	66.760	***	
M20	4.335	.058	74.490	***	
M19	4.370	.058	74.949	***	
M18	4.210	.059	71.446	***	
M17	4.255	.062	68.781	***	
M21	3.350	.071	46.958	***	
M22	3.225	.064	50.448	***	
M23	3.540	.060	59.174	***	
M25	3.975	.050	80.056	***	
M26	3.785	.061	61.793	***	
M27	2.925	.058	50.413	***	
M24	3.515	.069	51.220	***	
M28	3.020	.057	52.915	***	

**Covariances: (Group number 1 - Default model)**

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e28	<-->	e32	.000	.011	.010	.992	
e28	<-->	e29	.084	.039	2.183	.029	
e20	<-->	e32	.036	.016	2.305	.021	
e20	<-->	e28	.121	.036	3.401	***	
e27	<-->	e28	.195	.038	5.110	***	
e26	<-->	e29	.119	.048	2.455	.014	
e25	<-->	e32	.027	.013	2.112	.035	
e25	<-->	e28	.028	.026	1.073	.283	
e25	<-->	e26	.095	.042	2.261	.024	
e19	<-->	e20	.005	.033	.141	.888	
e18	<-->	e28	.083	.029	2.872	.004	
e17	<-->	X2	.020	.021	.948	.343	
e21	<-->	e19	.060	.033	1.826	.068	
e22	<-->	e28	.098	.026	3.803	***	
e22	<-->	e19	.060	.033	1.858	.063	
e23	<-->	e19	.087	.032	2.708	.007	
e24	<-->	e29	.124	.034	3.607	***	
e24	<-->	e25	.054	.030	1.837	.066	
e24	<-->	e17	.082	.037	2.207	.027	
e24	<-->	e21	.057	.039	1.458	.145	
e24	<-->	e22	.126	.036	3.485	***	
e15	<-->	e20	.038	.035	1.077	.281	
e15	<-->	e17	.056	.037	1.520	.129	
e15	<-->	e23	.112	.030	3.745	***	
e14	<-->	X3	.074	.031	2.389	.017	
e14	<-->	e26	.014	.028	.483	.629	
e14	<-->	e19	.081	.027	3.041	.002	
e14	<-->	e18	.055	.021	2.592	.010	
e14	<-->	e23	.083	.022	3.792	***	
e13	<-->	X1	.030	.015	2.040	.041	
e13	<-->	e29	.083	.035	2.373	.018	
e13	<-->	e26	.091	.039	2.316	.021	
e13	<-->	e19	.017	.029	.581	.561	
e13	<-->	e15	.169	.035	4.850	***	

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e9	<-->	e27	.105	.033	3.170	.002	
e10	<-->	e31	.024	.027	-.874	.382	
e11	<-->	e31	.092	.031	2.989	.003	
e11	<-->	e29	.064	.026	2.477	.013	
e11	<-->	e23	.050	.023	2.123	.034	
e11	<-->	e24	.104	.032	3.220	.001	
e11	<-->	e16	.024	.026	.918	.359	
e12	<-->	e29	.067	.030	2.189	.029	
e12	<-->	e23	.087	.028	3.072	.002	
e5	<-->	e18	.041	.030	1.369	.171	
e5	<-->	e9	.000	.037	.001	.999	
e7	<-->	e28	.030	.029	1.025	.306	
e7	<-->	e18	.062	.029	2.123	.034	
e7	<-->	e17	.002	.044	.053	.958	
e7	<-->	e24	.022	.034	.654	.513	
e1	<-->	e8	.056	.022	2.573	.010	
e2	<-->	e28	.038	.017	2.194	.028	
e2	<-->	e9	.052	.020	2.543	.011	
e2	<-->	e1	.097	.018	5.477	***	
e3	<-->	e14	.044	.014	3.031	.002	
e3	<-->	e8	.007	.019	.350	.727	
e3	<-->	e1	.003	.013	.214	.831	
e4	<-->	e29	.065	.023	2.814	.005	
e4	<-->	e28	.047	.023	2.063	.039	

**Variances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
X2	.087	.038	2.315	.021	
X1	.055	.019	2.849	.004	
X3	.518	.073	7.064	***	
e31	.282	.061	4.650	***	
e32	.037	.023	1.597	.110	
e29	.359	.066	5.470	***	
e30	.031	.017	1.857	.063	
e4	.172	.035	4.898	***	
e3	.092	.022	4.223	***	
e2	.214	.023	9.342	***	
e1	.207	.023	8.895	***	
e8	.511	.058	8.757	***	
e7	.198	.081	2.451	.014	
e6	.642	.085	7.550	***	
e5	.586	.061	9.549	***	
e12	.478	.057	8.448	***	
e11	.362	.042	8.696	***	
e10	.174	.039	4.399	***	
e9	.433	.052	8.247	***	
e13	.384	.050	7.749	***	
e14	.226	.032	7.114	***	
e15	.497	.057	8.708	***	
e16	.302	.038	8.004	***	
e24	.625	.064	9.780	***	
e23	.298	.037	8.135	***	
e22	.245	.036	6.838	***	
e21	.221	.037	5.923	***	
e17	.470	.055	8.576	***	
e18	.192	.036	5.397	***	
e19	.360	.044	8.260	***	
e25	.365	.044	8.276	***	
e26	.379	.077	4.930	***	
e27	.479	.054	8.816	***	
e20	.449	.055	8.162	***	

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e28	.544	.057	9.568	***	

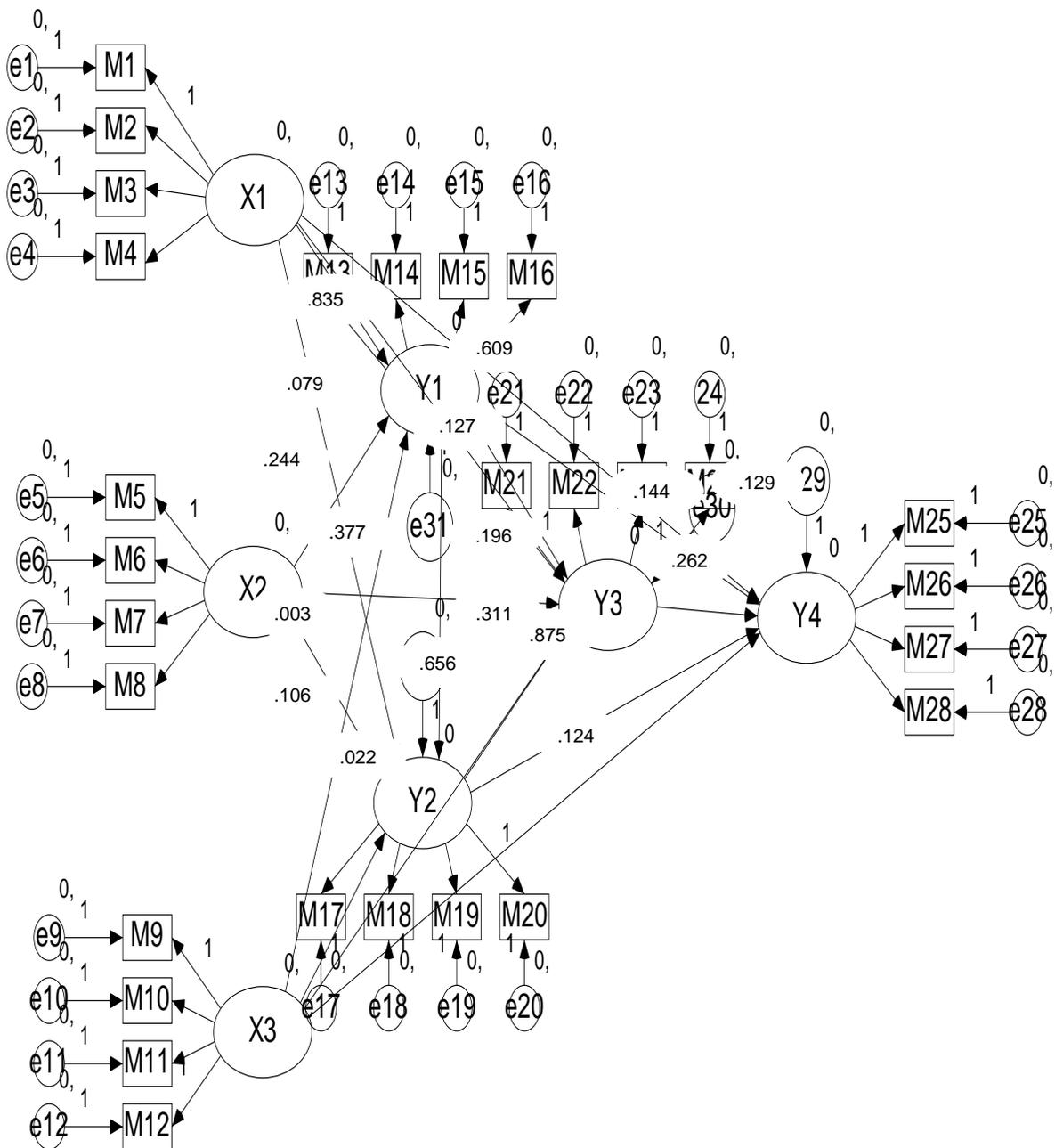
**Matrices (Group number 1 - Default model)**  
**Total Effects (Group number 1 - Default model)**

	X1	X2	X3	Y1	Y2	Y3	Y4
Y1	.956	.475	.336	.000	.000	.000	.000
Y2	.242	.051	.043	.196	.000	.000	.000
Y3	.580	.496	.376	.737	.656	.000	.000
Y4	.450	.001	.233	.411	.987	.302	.000
M28	.279	.013	.016	.265	.382	.219	.823
M24	.712	.084	.358	.514	.604	.987	.000
M27	.468	.022	.027	.445	.642	.367	1.382
M26	.765	.036	.044	.727	1.049	.600	2.259
M25	.339	.016	.020	.322	.465	.266	1.000
M23	.579	.069	.291	.418	.492	.803	.000
M22	.769	.091	.387	.556	.653	1.066	.000
M21	.722	.085	.363	.521	.612	1.000	.000
M17	.210	.170	.005	.674	3.326	.000	.000
M18	.190	.154	.004	.612	3.021	.000	.000
M19	.175	.142	.004	.564	2.783	.000	.000
M20	.063	.051	.001	.203	1.000	.000	.000
M16	.679	.124	.162	1.069	.000	.000	.000
M15	.623	.114	.149	.981	.000	.000	.000
M14	.678	.124	.162	1.067	.000	.000	.000
M13	.635	.116	.152	1.000	.000	.000	.000
M9	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000
M10	.000	.000	1.140	.000	.000	.000	.000
M11	.000	.000	.786	.000	.000	.000	.000
M12	.000	.000	1.000	.000	.000	.000	.000
M5	.000	1.000	.000	.000	.000	.000	.000
M6	.000	2.106	.000	.000	.000	.000	.000
M7	.000	2.531	.000	.000	.000	.000	.000
M8	.000	1.450	.000	.000	.000	.000	.000
M1	1.000	.000	.000	.000	.000	.000	.000
M2	1.053	.000	.000	.000	.000	.000	.000
M3	1.718	.000	.000	.000	.000	.000	.000

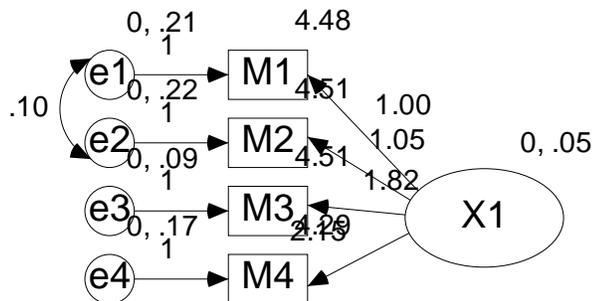








#### Lampiran 4. Uji Goodness of Fit keyakinan sukses



**Chi Square=.105**  
**df=1**  
**Prob.=.746**  
**Relative Chi-Square=.105**  
**RMSEA=.000**  
**TLI=1.024**  
**CFI=1.000**

#### Uji Goodness of Fit Variabel Keyakinan Sukses

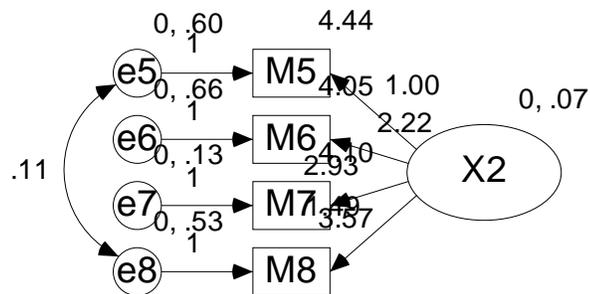
Kriteria	Cut off	Hasil Komputasi Model	Ket.
<i>Chi-square</i>	$\leq 2,00$	0,105	Fit
<i>Significance probability</i>	$\geq 0,05$	0,746	Fit
<i>Relative Chi-square</i>	$\leq 2,00$	0,105	Fit
<i>RMSEA</i>	$\leq 0,08$	0,00	Fit
<i>CFI</i>	$\geq 0,90$	1,00	Fit
<i>TLI</i>	$\geq 0,90$	1,024	Fit

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

#### Regression Weights: (Group number 1 - Default model)

			Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M1	<---	X1	1.000				
M2	<---	X1	1.048	.182	5.761	***	
M3	<---	X1	1.382	.207	6.684	***	
M4	<---	X1	1.687	.254	6.653	***	

### Lampiran 5. Uji goodness of fit variabel Informasi



**Chi Square=.205**

**df=1**

**Prob.=.650**

**Relative Chi-Square=.205**

**RMSEA=.000**

**TLI=1.035**

**CFI=1.000**

### Uji Goodness of Fit Variabel Informasi

Kriteria	Cut off	Hasil Komputasi Model	Ket.
<i>Chi-square</i>	≤2,00	0,205	Fit
<i>Significance probability</i>	≥0,05	0,650	Fit
<i>Relative Chi-square</i>	≤2,00	0,205	Fit
<i>RMSEA</i>	≤0,08	0,00	Fit
<i>CFI</i>	≥0,90	1,00	Fit
<i>TLI</i>	≥0,90	1,035	Fit

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

**Regression Weights: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M8 <--- X2	1.489	.353	4.211	***	
M7 <--- X2	2.929	.796	3.681	***	
M6 <--- X2	2.220	.544	4.082	***	
M5 <--- X2	1.000				

**Intercepts: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M8	3.570	.059	60.405	***	
M7	4.095	.062	66.004	***	
M6	4.050	.072	56.363	***	
M5	4.435	.058	76.106	***	

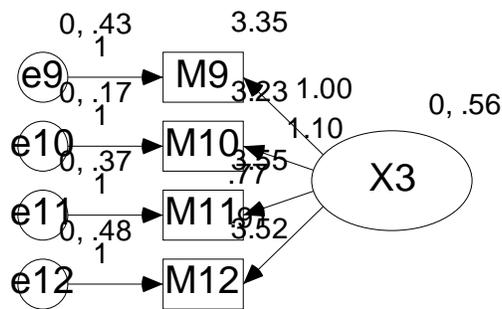
**Covariances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e8 <--> e5	.107	.045	2.366	.018	

**Variances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
X2	.074	.035	2.113	.035	
e8	.531	.061	8.757	***	
e7	.132	.110	1.209	.227	
e6	.663	.091	7.268	***	
e5	.602	.063	9.621	***	

**Lampiran 6.** Uji goodness of fit variabel Kewirausahaan



**Chi Square=1.198**

**df=2**

**Prob.=.549**

**Relative Chi-Square=.599**

**RMSEA=.000**

**TLI=1.007**

**CFI=1.000**

**Uji Goodness of Fit Variabel Kewirausahaan**

Kriteria	Cut off	Hasil Komputasi Model	Ket.
<i>Chi-square</i>	≤2,00	1,198	Fit
<i>Significance probability</i>	≥0,05	0,549	Fit
<i>Relative Chi-square</i>	≤2,00	0,599	Fit
<i>RMSEA</i>	≤0,08	0,00	Fit
<i>CFI</i>	≥0,90	1,00	Fit
<i>TLI</i>	≥0,90	1,007	Fit

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

**Regression Weights: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M12 <--- X3	.915	.096	9.560	***	
M11 <--- X3	.772	.082	9.406	***	
M10 <--- X3	1.102	.097	11.410	***	
M9 <--- X3	1.000				

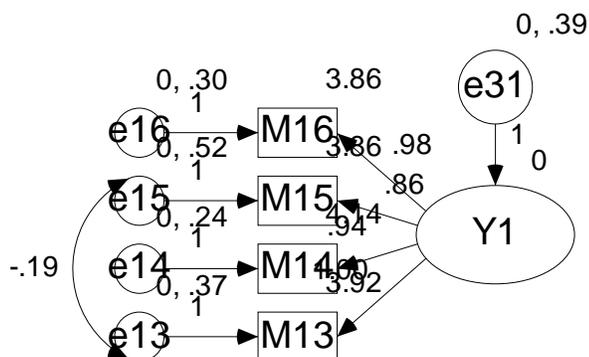
**Intercepts: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M12	3.520	.069	50.956	***	
M11	3.545	.059	59.858	***	
M10	3.230	.065	49.506	***	
M9	3.345	.070	47.521	***	

**Variances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
X3	.557	.095	5.847	***	
e12	.484	.057	8.459	***	
e11	.366	.043	8.558	***	
e10	.170	.042	4.103	***	
e9	.429	.055	7.837	***	

### Lampiran 7. Uji *goodness of fit* variabel Inovasi



**Chi Square=.029**

**df=1**

**Prob.=.865**

**Relative Chi-Square=.029**

**RMSEA=.000**

**TLI=1.025**

**CFI=1.000**

### Uji *Goodness of Fit* Variabel Inovasi

Kriteria	Cut off	Hasil Komputasi Model	Ket.
<i>Chi-square</i>	$\leq 2,00$	0,029	Fit
<i>Significance probability</i>	$\geq 0,05$	0,865	Fit
<i>Relative Chi-square</i>	$\leq 2,00$	0,029	Fit
<i>RMSEA</i>	$\leq 0,08$	0,00	Fit
<i>CFI</i>	$\geq 0,90$	1,00	Fit
<i>TLI</i>	$\geq 0,90$	1,025	Fit

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

**Regression Weights: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M13 <--- Y1	1.000				
M14 <--- Y1	.944	.109	8.637	***	
M15 <--- Y1	.862	.139	6.191	***	
M16 <--- Y1	.978	.114	8.545	***	

**Intercepts: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M13	3.920	.062	63.282	***	
M14	4.135	.055	75.509	***	
M15	3.860	.064	60.487	***	
M16	3.855	.058	66.241	***	

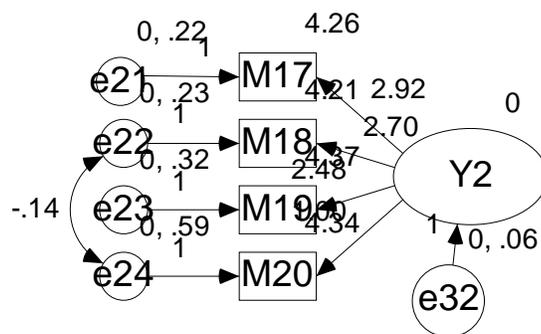
**Covariances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e13 <--> e15	-.186	.042	-4.400	***	

**Variances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e31	.395	.077	5.096	***	
e13	.369	.054	6.878	***	
e14	.245	.036	6.871	***	
e15	.517	.064	8.128	***	
e16	.296	.041	7.294	***	

### Lampiran 8. Uji goodness of fit variabel Diversifikasi



**Chi Square=.019**  
**df=1**  
**Prob.=.890**  
**Relative Chi-Square=.019**  
**RMSEA=.000**  
**TLI=1.022**  
**CFI=1.000**

### Uji Goodness of Fit Variabel Diversifikasi

Kriteria	Cut off	Hasil Komputasi Model	Ket.
<i>Chi-square</i>	≤2,00	0,019	Fit
<i>Significance probability</i>	≥0,05	0,890	Fit
<i>Relative Chi-square</i>	≤2,00	0,019	Fit
<i>RMSEA</i>	≤0,08	0,00	Fit
<i>CFI</i>	≥0,90	1,00	Fit
<i>TLI</i>	≥0,90	1,022	Fit

Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah

**Regression Weights: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M20 <--- Y2	1.000				
M19 <--- Y2	2.483	.630	3.942	***	
M18 <--- Y2	2.704	.724	3.733	***	
M17 <--- Y2	2.921	.733	3.983	***	

**Intercepts: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M20	4.335	.057	75.689	***	
M19	4.370	.060	73.002	***	
M18	4.210	.059	71.193	***	
M17	4.255	.062	68.405	***	

**Covariances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e24 <--> e22	-.139	.034	-4.097	***	

**Variances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e32	.064	.032	2.017	.044	
e24	.589	.061	9.684	***	
e23	.317	.040	7.964	***	
e22	.226	.039	5.847	***	
e21	.222	.040	5.559	***	

**Matrices (Group number 1 - Default model)**

**Total Effects (Group number 1 - Default model)**

	Y2
M17	2.921
M18	2.704
M19	2.483
M20	1.000

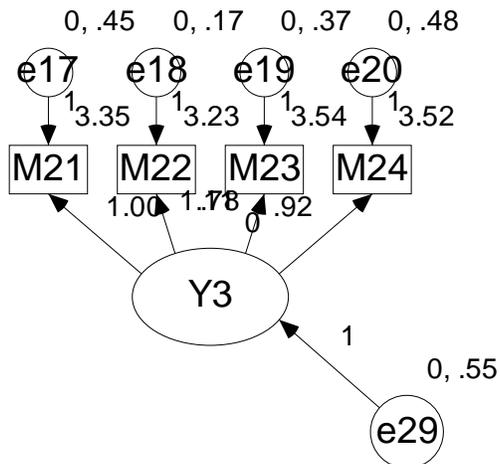
**Direct Effects (Group number 1 - Default model)**

	Y2
M17	2.921
M18	2.704
M19	2.483
M20	1.000

**Indirect Effects (Group number 1 - Default model)**

	Y2
M17	.000
M18	.000
M19	.000
M20	.000

**Lampiran 9.** Uji goodness of fit variabel Fleksibilitas



**Chi Square=1.043**  
**df=2**  
**Prob.=.594**  
**Relative Chi-Square=.521**  
**RMSEA=.000**  
**TLI=1.009**  
**CFI=1.000**

**Uji Goodness of Fit Variabel Fleksibilitas**

Kriteria	Cut off	Hasil Komputasi Model	Ket.
<i>Chi-square</i>	$\leq 2,00$	1,043	Fit
<i>Significance probability</i>	$\geq 0,05$	0,594	Fit
<i>Relative Chi-square</i>	$\leq 2,00$	0,521	Fit
<i>RMSEA</i>	$\leq 0,08$	0,00	Fit
<i>CFI</i>	$\geq 0,90$	1,00	Fit
<i>TLI</i>	$\geq 0,90$	1,009	Fit

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

**Regression Weights: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M21 <--- Y3	1.000				
M22 <--- Y3	1.113	.100	11.164	***	
M23 <--- Y3	.777	.084	9.250	***	
M24 <--- Y3	.922	.098	9.421	***	

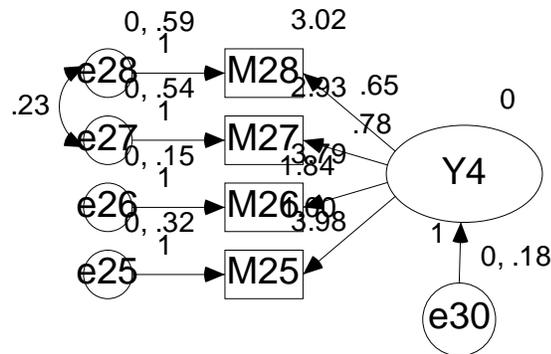
**Intercepts: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M21	3.350	.071	47.317	***	
M22	3.225	.065	49.510	***	
M23	3.540	.059	59.755	***	
M24	3.515	.069	50.879	***	

**Variances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e29	.547	.096	5.726	***	
e17	.451	.057	7.962	***	
e18	.167	.042	3.965	***	
e19	.369	.043	8.561	***	
e20	.485	.057	8.446	***	

**Lampiran 10. Uji goodness of fit variabel Kinerja**



**Chi Square=2.692**

**df=1**

**Prob.=.101**

**Relative Chi-Square=2.692**

**RMSEA=.092**

**TLI=.934**

**CFI=.989**

**Uji Goodness of Fit Variabel Kinerja**

Kriteria	Cut off	Hasil Komputasi Model	Ket.
<i>Chi-square</i>	≤2,00	2,692	Fit
<i>Significance probability</i>	≥0,05	1,01	Fit
<i>Relative Chi-square</i>	≤2,00	2,692	Tidak Fit
<i>RMSEA</i>	≤0,08	0,092	Tidak Fit
<i>CFI</i>	≥0,90	0,989	Fit
<i>TLI</i>	≥0,90	0,934	Fit

**Sumber: Output AMOS 7.0 dari Data Primer Diolah**

**Regression Weights: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M25 <--- Y4	1.000				
M26 <--- Y4	1.839	.419	4.391	***	
M27 <--- Y4	.784	.160	4.897	***	
M28 <--- Y4	.655	.159	4.118	***	

**Intercepts: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
M25	3.975	.050	79.751	***	
M26	3.785	.062	61.297	***	
M27	2.925	.057	51.204	***	
M28	3.020	.058	52.063	***	

**Covariances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e27 <--> e28	.229	.047	4.834	***	

**Variances: (Group number 1 - Default model)**

	Estimate	S.E.	C.R.	P	Label
e30	.179	.054	3.345	***	
e25	.315	.049	6.418	***	
e26	.153	.128	1.191	.234	
e27	.539	.059	9.118	***	
e28	.593	.062	9.510	***	

**Total Effects (Group number 1 - Default model)**

	Y4
M28	.655
M27	.784
M26	1.839
M25	1.000

**Direct Effects (Group number 1 - Default model)**

	Y4
M28	.655
M27	.784
M26	1.839
M25	1.000

**Indirect Effects (Group number 1 - Default model)**

	Y4
M28	.000
M27	.000
M26	.000
M25	.000

**Lampiran 11. Pemetaan Teori (*Theory Mapping*)**

No	Hubungan antara variabel			Peneliti
	Mempengaruhi	Terhadap	Dipengaruhi	
1	Keyakinan sukses	.....➔	Inovasi	Leitão dan Franco (2008)
				Youndt et al (2004)
				Brouthers, Andriessen & Nicolaes (1998)
			Diversifikasi	Gilad (1982)
				Leitão dan Franco (2008 )
			Fkesibilitas	Brockhaus and Horwitz (1986)
				Brockhaus (1975)
				Perry (1990)
				Kaufmann & Walsh (1995)
				Gilad (1982)
				Wheatly, Anthony, & Maddox (1991)
				Ward (1993)
			Kinerja	Lefcourt's (1982)
				Stuart dan Abetti (1990)
				Rotter (1966)
				Blanchflower dan Oswald (1998)
				Bruderl dan Preisendorfer (1998)
				Cooper et al. (1994)
				Pennings et al.(1998)
				Praag dan Cramer (2001)
Van Praag (2003)				

				Bosma et al. (2004)
				Lee and Tsang (2001)
				Boone, de Brabander dan van Witteloostuijn (1996)
				Boone, de Brabander dan Hellemans (2000)
				Brockhaus dan Horwitz's (1986)
				Che, Kumar, dan Yen 2006
				Lumpkin G. T. Erdogan Berrin (2007)
				Boone, De Brabander & Witteloostuijn Van (1996)
				Nwachukwu (1995)
2	Informasi	.....➔	Inovasi	Sharp (2005)
				Strassmann (1990),
				Yosri (1992)
				Brynjolfsson (1995)
				Holland (1997)
				Setzekorn (1998)
				Venkatraman (1986)
				Das (1991)
				Henderson (1989)
				Burn dan Szeto ( 2000)
			Diversifikasi	Van Zuuren & Wolfs, (1991)
				Agliavini, Pigni, Ravarini, dan Buonanno (1996)
				Nihel dan Kalika (2007)

				Olson & Bokor (1995)
				Barua (1995)
				Stratopoulos (2000)
			Fkesibilitas	Philipsen and Kemp (2003)
				Olson & Bokor (1995)
				Indarti dan Langenberg (2004)
3	Kewirausahaan	.....➔	Inovasi	Miller (1983)
				Wiklund (1999)
				Luciano (2005)
				Johan dan Sophie (2007)
			Diversifikasi	Hambrick (1983)
				Lumpkin (1996)
				Carland (1984)
				Nwachukwu (1995)
			Fkesibilitas	Timmons (1994)
				Langenberg (2004)
			Kinerja	Stewart. (1999)
				Shane's (1996)
				Millet (2005)
				Ahmed (1985), Begley, dan Boyd (1987)
				Bonnett dan Furnham (1991)
				Begley dan Boyd (1987)
				McClelland (1961)
				Perry, Meredith dan Cunnington (1988)
				Lau dan Busenitz (2001)
				Lee dan Tsang (2001)

				Perry, Meredith dan Cunnington (1988)
				Lau dan Busenitz (2001)
				Lee dan Tsang (2001)
				Barling, Weber, dan Kelloway (1996)
				Howell dan Avolio (1993)
				Baum, Locke, & Kirkpatrick (1998)
4	Inovasi	.....➔	Diversifikasi	Tunji Afrgbesan (2004)
				Patel dan Pavitt (2000), dan Markides dan Williamson (1994) dalam Pardo dan Frechet (2005)
			Fkesibilitas	Datta, Rajagopalan & Rasheed (1991)
				Amit dan Livnat (1988)
			Kinerja	Porter (1985)
				Gibcus ,Kemp, dan Zoetermeer (2003)
				Acs & Audretsch 1990)
				Tunji Afrgbesan (2004)
				Tini davila, Marc Epstein, dan Sharon Matusik (2004)
				Lee (2008)
5	Diversifikasi	.....➔	Fkesibilitas	Graham, Lemmon, dan Wolf (2002)
				Aaker (1980)

				Andrews (1980)
				Berry (1975),
				Chandler (1962)
				Gluck (1985)
				Rowe and Wright (1997)
				Sambharya (1996)
				Prahlad and Bettis (1986)
			Kinerja	Lang dan Stulz (1994)
				Berger dan Ofek (1995)
				Servaes (1996)
				Villalonga (2004)
				Lang dan Stultz (1994)
				Berger dan Ofek (1995)
				Servaes (1996)
				Miller (2004)
6	Fkesibilitas	.....▶	Kinerja	Olson & Bokor (1995)
				Dan Gibcus ,Kemp, dan Zoetermeer (2003)
				Spanos dan Lioukas (2001)
				Miles dan Snow's (1978) ,
				Snow dan Hrebiniak (1980)
				Ebben & Johnson( 2005)
				Fiegenbaum et al (1991)
				Jarillo (1989)
				Sherman(1999)
				Ebben and Johnson (2005)
				Daisy dan Suresh (2007)