

Proceedings of 5th Applied Business and Engineering Conference



*“Peningkatan Inovasi Teknologi dan Strategi Bisnis
Untuk Mendukung Pertumbuhan Ekonomi Bangsa”*

Hosted by :



POLMANBANG

Co-hosted by :



polipinang

Poltiteknik Caltra Bang



polbang

Hotel Santika,
Pangkalpinang,
Kepulauan Bangka Belitung
18 Oktober 2017

abecindonesia.org

ISBN : 978-602-14791-2-4

PROSIDING

**SEMINAR NASIONAL APPLIED BUSINESS AND
ENGINEERING CONFERENCE 2017 (ABEC 2017)**

TEMA:

Peningkatan Inovasi Teknologi dan Strategi Bisnis untuk
Mendukung Pertumbuhan Ekonomi Bangsa

Sungailiat, 18 Oktober 2017
Kampus Politeknik Manufaktur Negeri Bangka Belitung



Diterbitkan oleh:
POLITEKNIK MANUFAKTUR NEGERI BANGKA BELITUNG
Jl.Timah Raya-Kawasan Industri Airkantung,
Sungailiat-Bangka Belitung 33211
Telp. (0717) 93586 Fax. (0717) 93585
Email: p3kmpolmanbabel@gmail.com

FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI KINERJA USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI KOTA BATAM

Shinta Wahyu Hati¹⁾, Rusda Irawati²⁾

1) Jurusan Manajemen Bisnis, Politeknik Negeri Batam, Batam 29461
email: shinta@polibatam.ac.id

2) Jurusan Manajemen Bisnis, Politeknik Negeri Batam, Batam 29461,
email: ira@polibatam.ac.id

Abstrak – Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis faktor eksternal dan internal yang berpengaruh terhadap Usaha Kecil Menengah di Kota Batam. Penelitian ini menggunakan desain penelitian eksplanatory research. Sample penelitian adalah 100 pengusaha UMKM di Batam. Metode penelitian menggunakan *Path Analysis* untuk menjelaskan pola hubungan antar variabel dengan tujuan mengetahui pengaruh langsung maupun tidak langsung dari seperangkat variabel bebas (eksogen) terhadap variabel terikat (endogen). Analisis data dilakukan melalui analisis jalur (*path analysis*) dengan bantuan *software LISREL 8.80*. Hasil penelitian menunjukkan Hipotesis pertama diterima Faktor Eksternal berpengaruh signifikan terhadap faktor Internal pelaku usaha UMKM di Batam. Hipotesis kedua diterima Faktor Internal berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UMKM. Sedangkan Hipotesis ketiga tidak diterima, faktor eksternal tidak berpengaruh langsung terhadap Kinerja UMKM.

Kata Kunci : Wirausaha, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Kinerja usaha

Abstrak – The purpose of this study is to know and analyze the external and internal factors that affect the Small and Medium Enterprises in Batam City. This research used explanatory design. The sample of research is 100 entrepreneurs of Small and Medium Enterprises in Batam. The research model uses *Path Analysis* to explain the pattern of relationship between variables with the aim of knowing the direct or indirect effect of a set of independent variables (exogenous) to the dependent variable (endogenous). Data analysis is done through path analysis with the help of LISREL 8.80 software. The results showed, the first hypothesis received External Factors have a significant effect on Internal factors of Small and Medium Enterprises business actors in Batam. The second hypothesis received, Internal Factors have a significant effect on the performance of SMEs. While the third hypothesis is not accepted, external factors have no direct effect on SMEs Performance.

Kata Kunci : Entrepreneurship, Micro Small Medium Enterprises and SMEs Performance

1. PENDAHULUAN

Pengembangan Usaha Mikro dan Kecil (UMKM) di Indonesia merupakan salah satu prioritas dalam pembangunan ekonomi nasional. Hal ini selain karena usaha tersebut merupakan tulang punggung system ekonomi kerakyatan yang tidak hanya ditujukan untuk mengurangi masalah kesenjangan antar golongan pendapatan dan antar pelaku usaha, ataupun pengentasan kemiskinan dan penyerapan tenaga kerja. Lebih

dari itu, pengembangannya mampu memperluas basis ekonomi dan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam mempercepat perubahan struktural, yaitu meningkatnya perekonomian daerah dan ketahanan ekonomi nasional. Perkembangan tahun 2011-2012 menurut data Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah sebanyak 1.328.163 dengan perkembangan sebesar 2,38% .

Sektor UMKM merupakan sektor yang sangat penting dalam perekonomian dan

masyarakat Indonesia. Dikatakan demikian, mengingat sekitar 99 % usaha - usaha yang ada di Indonesia merupakan usaha yang dikategorikan sebagai UMKM. Selain itu, sektor UMKM tersebut meliputi berbagai usaha yang bersifat padat karya, sehingga sektor ini mampu melibatkan sejumlah besar tenaga kerja yang tersedia. Dengan kata lain, sektor UMKM merupakan sektor penting untuk sumber perekonomian masyarakat Indonesia.

UMKM juga menunjukkan pencapaian yang signifikan dalam pengembangan ekonomi Indonesia. Pertumbuhan UMKM itu sendiri cukup cepat, lebih tinggi dibandingkan dengan pertumbuhan usaha-usaha berskala besar. Dalam sisi ekspor pun UMKM mampu membukukan nilai sebesar 20 % dari total ekspor non migas. Ini semua merupakan asumsi bahwa UMKM di masa-masa mendatang akan dapat memberi sumbangan yang semakin besar dalam pembangunan perekonomian Indonesia pada umumnya. (LIPI, 2010).

Untuk meningkatkan daya saing pelaku usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM), pemerintah terus berupaya mengarahkan pengelolaan UMKM. Salah satu akselerasi yang dilakukan pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan UKM saat ini adalah gerakan "*Satu Juta Usaha UMKM Naik Kelas*". Gerakan ini akan dirumuskan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015 - 2019. Upaya yang dilakukan pemerintah ini adalah agar pelaku UMKM siap menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) yang saat ini sudah berlangsung berjalan.

Sektor UMKM naik kelas adalah kinerja usaha yang baik dan berkembang, produktivitas bertambah, dan daya saingnya meningkat. Semua usaha mikro punya potensi sama untuk naik kelas ke kategori yang lebih tinggi. Usaha mikro bisa naik kelas menjadi usaha kecil, usaha kecil bisa menjadi usaha menengah, usaha menengah bisa naik menjadi usaha besar. Adapun indikator UMKM naik kelas, adalah usahanya menjadi formal, total penjualan dan aset meningkat. Selain itu jumlah pelanggan yang dilayani, pajak yang dibayarkannya, dan jumlah karyawan meningkat, serta kualitas SDM bertambah dan produk yang dijual dan dihasilkan berkualitas serta pengelola usaha memiliki akses dalam membangun jaringan untuk mengembangkan usahanya .

Indikator lainnya yang mempengaruhi kinerja UMKM adalah sistem administrasi usaha dan keuangan meningkat. Barang yang diproduksi meningkat, terakhir dana yang diakses dari perbankan dan pihak *stakeholders* juga meningkat. Sesuai dengan hasil penelitian Cipta, Kirya & Sudiarta (2014) Faktor yang paling dominan mempengaruhi kinerja UMKM di Kabupaten Bangli adalah faktor internal, yang meliputi: pemasaran, akses permodalan, kemampuan berwirausaha, SDM, pengetahuan keuangan dan rencana bisnis.

Hasil Wang & Wong (2004) banyak faktor yang mempengaruhi prestasi perusahaan kecil diantaranya adalah pengaruh faktor internal dan eksternal (Wang dan Wong, 2004). Bisa dikatakan keberhasilan tergantung dari kemampuan dalam mengelola kedua faktor ini melalui analisis faktor lingkungan serta pembentukan dan pelaksanaan strategi usaha.

Terkait dengan faktor eksternal yang dapat memengaruhi kinerja UMKM yang Berkaitan dengan aspek lingkungan, Wilkinson (2002) menyatakan bahwa usaha kecil dan mikro akan tumbuh bilamana lingkungan aturan/kebijakan mendukung, lingkungan makro ekonomi dikelola dengan baik, stabil, dan dapat diprediksi; informasi yang dapat dipercaya dan mudah diakses, dan lingkungan sosial mendorong dan menghargai keberhasilan usaha tersebut.

Sejalan dengan Studi yang dilakukan oleh Maupa (2004) faktor eksternal yang mempengaruhi kinerja UMKM menunjukkan: (1) Karakteristik individu manajer/pemilik, karakteristik perusahaan, lingkungan eksternal bisnis, dan dampak kebijakan ekonomi dan sosial mempunyai pengaruh langsung, positif, dan signifikan terhadap strategi bisnis dan pertumbuhan usaha; (2) Karakteristik perusahaan, dan dampak kebijakan sosial dan ekonomi mempunyai pengaruh langsung yang negatif terhadap strategi bisnis; dan (3) Strategi bisnis mempunyai pengaruh langsung positif, dan signifikan terhadap pertumbuhan perusahaan.

Batam sebagai kawasan industri dan sebagai magnet para pencari kerja memiliki peluang usaha tersendiri bagi pengusaha kecil seperti UMKM. Peluang bisa dilihat dari jumlah penduduk, gaya hidup yang serba praktis dan cepat. Persaingan usaha di Batam cukup tinggi mengingat jumlah UMKM di Batam terus bertambah. Tantangan setiap UMKM adalah

mampu mempertahankan dan menjaga keberlangsungan usahanya. Berbicara kelangsungan usaha, pelaku UMKM harus bisa mempengaruhi faktor-faktor yang mempengaruhi dalam berwirausaha.

Tuntutan dan keharusan bagi pelaku UMKM untuk memperhatikan faktor internal seperti aspek pemasaran, keuangan dan operasional. Para pelaku usaha UMKM harus mampu untuk mengelola usahanya dengan memperhatikan sumberdaya yang ada serta mampu mengorganisir aspek-aspek tersebut.

Pelaku usaha harus memperhatikan faktor eksternal yaitu kebijakan ekonomi dan sosial, contoh kebijakan ekonomi yang bisa teridentifikasi adalah kenaikan harga bahan dan material, serta kenaikan harga BBM. Selain kebijakan ekonomi pelaku usaha harus menghadapi masalah perijinan dan pemenuhan standar produk.

Faktor eksternal tersebut berpengaruh pada kinerja pada faktor internal pelaku usaha, seperti penentuan harga pokok produksi dan penjualan juga dipengaruhi oleh harga bahan-bahan, penentuan harga wajar yang sesuai dengan daya beli masyarakat juga menjadi prioritas yang harus diperhatikan oleh pelaku usaha, sebagai upaya untuk mempertahankan keberlangsungan usaha.

Perlu dilakukan upaya-upaya yang mendukung peningkatan kinerja UMKM yang terintegrasi dan tepat sasaran sebagai wujud implementasi system ekonomi kerakyatan Implementasi ekonomi kerakyatan yang paling sesuai saat ini adalah koperasi dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM).

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) saat ini juga berkembang di Batam. Keberadaan Kota Batam Sebagai Kota Industri dengan banyak pekerja memberikan peluang potensial untuk berkembangnya usaha mikro kecil menengah. Selain potensi pasar para pekerja ,Batam juga merupakan wilayah perbatasan dengan Singapura dan Malaysia. Ada beberapa pusat kawasan Industri yang ada banyak potensi pasarnya yaitu banyaknya pekerja yang tinggal di daerah tersebut seperti di wilayah Kecamatan Batam Kota, Kecamatan Batu Aji dan Kecamatan Bengkong. Potensi pasar yang besar memicu dan menstimulasi para pengusaha untuk bisa bersaing memenuhi kebutuhan konsumen.

1.1. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pengaruh faktor eksternal terhadap faktor internal Usaha Kecil Menengah di Kota Batam
2. Untuk mengetahui pengaruh faktor Internal terhadap kinerja usaha Kecil menengah di Kota Batam
3. Untuk mengetahui pengaruh faktor Eksternal terhadap kinerja usaha Kecil menengah di Kota Batam

1.2. Rumusan Masalah

1. Apakah ada pengaruh faktor eksternal terhadap faktor internal Usaha Kecil Menengah di Kota Batam
2. Apakah ada pengaruh faktor Internal terhadap kinerja usaha Kecil menengah di Kota Batam
3. Apakah ada pengaruh faktor eksternal terhadap kinerja usaha Kecil menengah di Kota Batam

2. LANDASAN TEORI

2.1. Nilai Kewirausahaan

Menurut Robbins (2007) menjelaskan dalam menjalankan bisnis, nilai mengandung unsur pertimbangan yang mengembangkan gagasan-gagasan seorang pribadi atau sosial lebih dipilih dibandingkan dengan bentuk perilaku atau bentuk akhir keberadaan perlawanan atau kebaikan. Nilai penting untuk dipelajari perilaku organisasi karena nilai menjadi dasar untuk memahami sikap dan motivasi serta karena nilai mempengaruhi persepsi kita.

Menurut Suhairi (2006) salah satu sumber yang unik yang dimiliki sebuah perusahaan skala kecil dan menengah adalah nilai kepribadian seseorang wirausaha, yakni nilai-nilai kepribadian yang melekat pada diri seseorang pemilik yang sekaligus juga pimpinan dari sebuah perusahaan. Pada umumnya nilai yang dianut dalam menjalankan bisnis adalah nilai-nilai kewirausahaan. Suryana, (2006) menjelaskan bahwa kewirausahaan 16 (*entrepreneurship*) adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Menurutnya, proses kreatif hanya dilakukan oleh orang-orang yang memiliki kepribadian kreatif dan inovatif, yaitu orang yang memiliki jiwa, sikap, dan perilaku kewirausahaan, dengan ciri-ciri; (1) penuh percaya diri, indikatornya adalah

penuh keyakinan, optimis, berkomitmen, disiplin, bertanggung jawab; (2) memiliki inisiatif, indikatornya adalah penuh energi, cekatan dalam bertindak, dan aktif; (3) memiliki motif berprestasi, indikatornya terdiri atas orientasi pada hasil dan wawasan ke depan; (4) memiliki jiwa kepemimpinan, indikatornya adalah berani tampil beda, dapat dipercaya, dan tangguh dalam bertindak; (5) berani mengambil resiko dengan penuh perhitungan (menyukai tantangan).

2.2. Kinerja Usaha.

Menurut Madura (2001) menjelaskan bahwa kinerja bisnis dilihat dari sudut pemilik usaha yang menanamkan modalnya pada suatu perusahaan memusatkan diri pada dua kriteria untuk mengukur kinerja perusahaan: 1) imbalan atas penanaman modalnya dan 2) risiko dari penanaman modal mereka. Karena strategi bisnis yang harus dilaksanakan oleh manajer harus ditujukan untuk memuaskan pemilik bisnis. Para manajer harus menentukan bagaimana strategi bisnis yang bermacam-macam akan mempengaruhi imbalan atas penanaman modal perusahaan dan resikonya.

2.3. Faktor Internal

Menurut Pearce dan Robinson dalam Elvin (2016) lingkungan internal merupakan lingkungan usaha yang ada di organisasi dan biasanya memiliki implikasi langsung dan spesifik pada usaha tersebut. Faktor internal dalam usaha diantaranya, Sumber Daya Manusia, Pemasaran, Keuangan, Produksi dan Operasi.

2.4. Faktor Eksternal

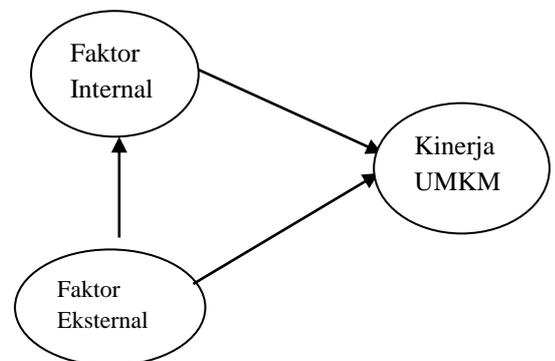
Menurut Pearce dan Robinson dalam Elvin (2016) lingkungan eksternal merupakan keadaan yang terjadi di luar usaha yang dijalankan, tetapi ikut memiliki potensi untuk mempengaruhi usaha. Faktor eksternal diantaranya, Sosial dan Budaya, Persaingan Usaha, Lembaga Terkait.

2.5. Usaha Kecil

Dalam UU RI No. 20 tahun 2008 pasal 6. disebutkan : 1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut : a) Memiliki kekayaan bersih Rp.50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. b) Memiliki hasil penjualan tahunan

paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) 2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut : a) Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp.300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. b) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp.2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah). 3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut : a) Memiliki kekayaan bersih dari Rp.500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai paling banyak Rp.10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

2.5. Kerangka Pemikiran



2.6. Hipotesis

1. Variabel faktor eksternal berpengaruh signifikan terhadap faktor-faktor internal Usaha Kecil Menengah
2. Variabel faktor Internal berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha kecil menengah
3. Variabel eksternal berpengaruh signifikan terhadap kinerja usaha Mikro Kecil (UMK) di Batam

3. METODE PENELITIAN

3.1. Rancangan Penelitian

Rancangan penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif kuantitatif dengan pendekatan eksplanatori riset. Menurut Sugiyono (2008) penelitian kuantitatif adalah merupakan sebuah metode penelitian yang dilandaskan pada filsafat positivism, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, teknik pengambilan sampel pada umumnya dilakukan secara random,

pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

3.2. Operasionalisasi Variabel

Penelitian ini terdiri dari variabel eksogen dan variabel endogen. Adapun variabel tersebut adalah

1. Variabel Eksogen dalam penelitian ini adalah
 - a. Faktor Internal (X1)
 - b. Faktor eksternal (X2)
2. Variabel Endogen dalam penelitian ini adalah Kinerja UMKM (Y)
 - a. Aspek Keuangan
 - b. Aspek SDM
 - c. Aspek Teknologi
 - d. Aspek Pemasaran

Table 1 Definisi Operasional

No	Variabel	Dimensi	Indikator
1	Variabel eksogen: Faktor Internal (X1)	a.Aspek Sumber Daya Manusia	1) Tingkat pendidikan formal 2) Jiwa kepemimpinan 3) Pengalaman/lama berusaha 4) Motivasi, dan keterampilan
		b. Aspek Keuangan	1) Modal sendiri 2) Modal pinjaman 3) Tingkat keuntungan dan 4) Membedakan pengeluaran
		c. Aspek Teknis&Operasional	1) Tersedia bahan baku 2) Kapasitas produksi 3) Tersedia mesin/peralatan 4) Teknologi modern 5) pengendalian kualitas
		d.Aspek Pasar&Pemasaran	1) Permintaan pasar 2) Penetapan harga bersaing 3) Kegiatan promosi 4) Saluran distribusi 5) Wilayah Pemasaran
2	Variabel eksogen: Faktor Eksternal (X)	a.Aspek Kebijakan Pemerintah	1) Akses permodalan dan pembiayaan 2) Kegiatan pembinaan melalui 3) Peraturan dan regulasi yang

			4) Penyiapan lokasi usaha 5) penyediaan informas
		b.Aspek Sosbud & Ekonomi	1) Tingkat pendapatan 2) Tersedianya lapangan kerja 3) Iklim usaha dan investasi 4) Pertumbuhan ekonomi
		c.Aspek Peranan Lembaga Terkait	1) Bantuan Permodalan 2) Bimbingan teknis 3) Monitoring dan Evaluasi
3	Variabel Endogen:Kinerja Usaha UMKM	Kinerja Usaha	1) Pertumbuhan penjualan meningkat 2) Pertumbuhan modal meningkat 3) Penambahan tenaga kerja setiap tahun 4) Pertumbuhan pasar dan pemasaran 5) keuntungan/lab a usaha

3.3 Populasi dan Sampel

Populasi merupakan totalitas dari semua objek atau individu yang memiliki karakteristik tertentu, jelas dan lengkap yang akan diteliti (Hasan, 2002). Populasi penelitian ini adalah pelaku usaha UMKM yang masuk dalam binaan Dinas Pemberdayaan Masyarakat, Pasar, Koperasi, dan UKM Batam. Sampel data Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti (Arikunto, 2002).

Sampel pada penelitian ini merupakan pelaku usaha yang berasal dari 3 kecamatan dan masuk dalam data binaan Dinas. Teknik pengambilan sampel menggunakan *Purposive sampling* adalah suatu teknik penentuan sampel yang didasarkan atas pertimbangan tertentu, pertimbangan yang dimaksud yaitu

1. Pelaku usaha UMKM dibawah binaan Dinas yang dikordinasikan melalui kecamatan
2. Pelaku usaha yang sudah menjalankan usahanya lebih dari 3 tahun

Pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan teknik pengambangan sampel dari Sedarmayanti. Menurut Sudarmayanti dalam Hati dkk (2014)

$$n_i = \frac{T_o - t}{t_i}$$

Keterangan:

- T : jumlah waktu
 to : Jumlah waktu yang direncanakan
 ti : Waktu yang dibutuhkan untuk mengisi kuesioner
 i. : hari= 5 jam waktu yang tersedia

$$\begin{aligned} n. &= \frac{14 \text{ hari} - 4 \text{ hari}}{30 \text{ Menit}} \\ &= \frac{4200 - 1200}{30 \text{ menit}} \\ &= 100 \text{ orang responden} \end{aligned}$$

Menurut Sudarmayanti dalam Hati dkk (2014)

3.4. Metode Analisis

1. Statistik Deskriptif

Metode ini bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis fakta atau karakteristik dari suatu keadaan, dalam hal ini data yang sudah dikumpulkan kemudian diklasifikasikan, diinterpretasikan, dan selanjutnya dirumuskan, sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai masalah yang diteliti.

2. Statistik Inferensial

Analisis statistik inferensial (sering disebut statistik induktif atau statistik probabilitas) adalah teknik yang digunakan untuk menganalisis data sampel yang hasilnya diberlakukan untuk populasi (Sugiyono, 2015). Penelitian ini menggunakan teknik metode Analisis Jalur (*Path Analysis*). Model *Path Analysis* digunakan untuk menjelaskan pola hubungan antar variabel dengan tujuan mengetahui pengaruh langsung maupun tidak langsung dari seperangkat variabel bebas (eksogen) terhadap variabel terikat (endogen)

Analisis inferensial menggunakan Analisis jalur (*Path Analysis*) merupakan teknik statistik yang digunakan untuk menguji hubungan kausal antara dua atau lebih variabel. Analisis jalur berbeda dengan teknik analisis regresi lainnya, dimana pada analisis jalur memungkinkan

pengujian dengan menggunakan variabel mediating/intervening/perantara (misalnya $X \rightarrow Y \rightarrow Z$)

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1. Deskripsi Responden

1). Jenis Kelamin

Tabel 2 Jenis Kelamin

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Laki-Laki	57	57.0	57.0	57.0
	Perempuan	43	43.0	43.0	100.0
Total		100	100.0	100.0	

Berdasarkan hasil rekapitulasi di atas diperoleh bahwa sebanyak 57% responden berjenis kelamin laki-laki dan 43% berjenis kelamin perempuan. Bisa disimpulkan bahwa laki-laki lebih besar dalam berwirausaha.

2). Tabel 3 Usia Responden

Tabel 2 Usia Responden

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	17-20 Tahun	1	1.0	1.0	1.0
	21-24 Tahun	26	26.0	26.5	27.6
	25-28 Tahun	14	14.0	14.3	41.8
	29-32 Tahun	9	9.0	9.2	51.0
	33-36 Tahun	35	35.0	35.7	86.7
	> 36 Tahun	13	13.0	13.3	100.0
Total		98	98.0	100.0	
Missing	System	2	2.0		
Total		100	100.0		

Berdasarkan hasil rekapitulasi di atas diperoleh bahwa 1% responden berusia 17-20 Tahun, 26,5% berusia 21-24 Tahun, 14,3% berusia 25-28 Tahun, 9,2% berusia 29-32 Tahun, 35,7% berusia 33-36 Tahun, 13,3% berusia >36 Tahun dan terdapat 2 Responden yang tidak memberikan informasi mengenai usianya. Bisa dikatakan bahwa para pelaku UMKM rata-rata masih usia produktif dan masih punya kesempatan untuk bisa mengembangkan usahanya.

3). Tenaga Kerja Selama 2 Tahun Terakhir

Berdasarkan hasil rekapitulasi, dapat dilihat bahwa 24% responden memiliki satu orang tenaga kerja selama 2 tahun terakhir,

32% memiliki dua orang tenaga kerja, 19% memiliki 3 orang tenaga kerja, 6% memiliki empat orang tenaga kerja, 6% memiliki lima orang tenaga kerja dan 13% memiliki tenaga kerja lebih dari lima orang.

Tabel 4 Tenaga Kerja Selama 2 tahun

Tenaga Kerja Selama 2 Tahun Terakhir				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Satu	24	24.0	24.0	24.0
Dua	32	32.0	32.0	56.0
Tiga	19	19.0	19.0	75.0
Empat	6	6.0	6.0	81.0
Lima	6	6.0	6.0	87.0
Di Atas Lima	13	13.0	13.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

4) Rata-Rata Masa Kerja Karyawan Responden

Tabel 5 Masa Kerja Karyawan

Rata-Rata Masa Kerja Karyawan Responden				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid < 1 Tahun	18	18.0	18.4	18.4
1-2 Tahun	31	31.0	31.6	50.0
3 Tahun	11	11.0	11.2	61.2
4 Tahun	35	35.0	35.7	96.9
> 4 Tahun	3	3.0	3.1	100.0
Total	98	98.0	100.0	
Missing System	2	2.0		
Total	100	100.0		

Berdasarkan tabel di atas, diperoleh bahwa 18,4% rata-rata masa kerja karyawan responden kurang dari 1 tahun, 31,6% antara 1 – 2 tahun, 11,2% selama 3 tahun, 35,7% selama 4 tahun, 3,1% lebih dari 4 tahun dan 2 orang responden tidak memberikan informasi mengenai rata-rata masa kerja karyawannya

5). Responden Terhubung dalam Asosiasi

Tabel 6 Bergabung Asosiasi

Apakah Anda Terhubung dalam Asosiasi atau Perkumpulan dalam Usaha Mengembangkan Bisnis Anda

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Ya	27	27.0	27.8	27.8
Tidak	70	70.0	72.2	100.0
Total	97	97.0	100.0	
Missing System	3	3.0		
Total	100	100.0		

Berdasarkan hasil rekapitulasi di atas, dapat disimpulkan bahwa 27,8% responden terhubung dalam asosiasi atau perkumpulan dalam usaha mengembangkan bisnisnya dan 72,2% tidak

tergabung dalam asosiasi serta 3 orang responden tidak memberikan informasi mengenai hal tersebut

6). Modal

Berdasarkan hasil rekapitulasi tabel, diperoleh bahwa 12% responden dalam menjalankan usahanya mendapatkan modal dari Perbankan 5% dari Koperasi, 2% dari Investor, 30% dari Keluarga/Teman dan 51% dari Tabungan.

Tabel 7 Modal Usaha

Dalam Menjalankan Usaha Anda Mendapat Modal dari

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Perbankan	12	12.0	12.0	12.0
Koperasi	5	5.0	5.0	17.0
Investor	2	2.0	2.0	19.0
Keluarga/Teman	30	30.0	30.0	49.0
Tabungan	51	51.0	51.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Berdasarkan hasil rekapitulasi tabel di atas, diperoleh bahwa 12% responden dalam menjalankan usahanya mendapatkan modal dari Perbankan 5% dari Koperasi, 2% dari Investor, 30% dari Keluarga/Teman dan 51% dari Tabungan.

7). Pendidikan

Tabel 8 Pendidikan

Pendidikan Tertinggi yang Ditamatkan

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Tidak Tamat SD	1	1.0	1.0	1.0
Tamat SD	6	6.0	6.1	7.1
Tamat SLTP/MI/Sederajat	14	14.0	14.1	21.2
Tamat SMU/SMK/Sederajat	63	63.0	63.6	84.8
Diploma	5	5.0	5.1	89.9
Sarjana	10	10.0	10.1	100.0
Total	99	99.0	100.0	
Missing System	1	1.0		
Total	100	100.0		

Berdasarkan hasil rekapitulasi di atas, dapat disimpulkan bahwa 1% responden tidak tamat SD, 6,1% tamat SD, 14,1% tamat SLTP/MI/Sederajat, 63,6% tamat SMU/SMK/Sederajat, 5,1% Diploma, 10% Sarjana dan 1 orang tidak memberikan informasi mengenai pendidikan tertinggi yang ditamatkan.

4.2 Deskripsi Variabel Penelitian

1. Variabel Faktor Internal

a. Aspek Sumber Daya Manusia

Berdasarkan hasil olah data dari 100 responden bisa disimpulkan item pertanyaan pertama, dengan tingkat pendidikan yang responden miliki 0% responden sangat tidak mampu mengelola usaha, 0% tidak mampu mengelola usaha, 11% cukup mampu mengelola usaha, 41% mampu mengelola usaha dan 48% sangat mampu mengelola usaha. Item pertanyaan ke-2, dengan tingkat pendidikan yang dimiliki, 0% responden sangat tidak mampu untuk mengembangkan pengetahuan dan keterampilan dalam berwirausaha, 0% tidak mampu, 12% cukup mampu, 47% mampu dan 41% sangat mampu.

Item pertanyaan ke-3, 1% responden sangat tidak mampu mengelola proses bisnis usaha agar usahanya berjalan berkelanjutan, 0% tidak mampu, 14% cukup, 45% mampu dan 40% sangat mampu. Item pertanyaan ke-4, 1,02% responden mampu mengarahkan karyawan agar bisa menyelesaikan pekerjaannya sesuai dengan prosedur yang diterapkan, 1,02% tidak mampu, 12,24% cukup, 53,06% mampu dan 32,65% sangat mampu. Item pertanyaan ke-5, pengalaman menekuni usaha yang responden jalankan mendorong responden untuk bisa mengembangkan usaha yang sejenis 0% sangat tidak setuju, 1% tidak setuju, 7% cukup, 50% setuju dan 42% sangat setuju.

Item pertanyaan ke-6, Pengalaman menekuni usaha yang responden jalani sekarang membuat responden mampu mengidentifikasi kekurangan, kelebihan dan siklus bisnis usahanya, 0% sangat tidak setuju, 2,02% tidak setuju, 14,14% cukup, 45,45% setuju dan 38,38% sangat setuju. Item pertanyaan ke-7, responden memiliki motivasi untuk selalu bisa melayani pelanggan dengan baik, 0% sangat tidak setuju, 0% tidak setuju, 0% cukup, 29,29% setuju dan 70,71% sangat setuju. Item pertanyaan ke-8, responden memiliki motivasi untuk bisa mengembangkan usaha

agar lebih maju 0% sangat tidak setuju, 0% tidak setuju, 3% cukup, 35% setuju dan 62% sangat setuju.

b. Aspek Keuangan

Berdasarkan hasil olah data dari 100 responden bisa disimpulkan dari hasil olah data bahwa, item pertanyaan ke-1, responden mengikutsertakan dan memisahkan modal sendiri dengan pengelolaan yang baik, sebanyak 3% menjawab sangat tidak setuju, 7% tidak setuju, 14% cukup, 48% setuju dan 28% sangat setuju. Item pertanyaan ke-2. Responden menggunakan modal sendiri secara efektif untuk kepentingan menjalankan usaha, sebanyak 4% menjawab sangat tidak setuju, 4% tidak setuju, 14% cukup, 40% setuju, 38% sangat setuju.

Item pertanyaan ke-3, responden menggunakan modal pinjaman untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha, sebanyak 14% menjawab sangat tidak setuju, 34% tidak setuju, 19% cukup, 23% setuju dan 10% sangat setuju. Item pertanyaan ke-4, responden menggunakan modal pinjaman secara efektif dalam bentuk uang untuk membiayai segala keperluan usaha, sebanyak 18% sangat tidak setuju, 31% tidak setuju, 19% cukup, 23% setuju dan 10% sangat setuju.

Item pertanyaan ke-5, responden melakukan pencatatan setiap transaksi pemberian yang dilakukan pelanggan, sebanyak 3% sangat tidak setuju, 10% tidak setuju, 20% cukup, 33% setuju dan 34% sangat setuju. Item pertanyaan ke-6 responden melakukan pencatatan setiap pembelian barang dari supplier, sebanyak 2% sangat tidak setuju, 3% tidak setuju, 21% cukup, 33% setuju dan 41% sangat setuju.

Item pertanyaan ke-7, responden mampu membuat dan menyusun laporan keuangan setiap akhir periode, sebanyak 3% sangat tidak setuju, 10% tidak setuju, 18% cukup, 33% setuju dan 36% sangat setuju. Item pertanyaan ke-8, responden mampu mengetahui tingkat keuntungan

atau laba usaha, sebanyak 1,01% sangat tidak setuju, 0% tidak setuju, 16,16% cukup, 42,42% setuju dan 40,40% sangat setuju.

c. Aspek Teknis dan Operasional

Berdasarkan hasil olah data dari 100 responden bisa disimpulkan bahwa responden selalu mengupayakan ketersediaan bahan baku untuk proses produksi mendapat tanggapan 47% sangat setuju dan 47% setuju. Responden selalu mengelola dan mengendalikan bahan baku untuk kelancaran proses produksi mendapat tanggapan, 44% setuju dan 36% sangat setuju.

Responden menyatakan kapasitas produksi usaha responden sudah mencukupi dan memadai untuk dijual yang dinyatakan sebanyak setuju, 23% cukup, 42% setuju dan 31% sangat setuju. Responden selalu mengupayakan kapasitas produksi agar terpenuhi setiap harinya, mendapat tanggapan sebanyak 20,20% cukup, 39,39% setuju dan 39,39% sangat setuju. Responden menyatakan perlengkapan produksi selalu ada untuk memenuhi kapasitas produksi, sebanyak setuju 21% cukup, 34% setuju dan 40% sangat setuju.

Responden menyatakan pemeliharaan peralatan dan perlengkapan produksi selalu dilakukan rutin agar tidak ada hambatan dalam berproduksi, mendapat tanggapan sebanyak 11% cukup, 46% setuju dan 39% sangat setuju. Responden selalu melakukan pengendalian mutu produksi agar produksi sesuai dengan kualitas, mendapat tanggapan sebanyak 13,13% cukup, 45,45% setuju dan 35,35% sangat setuju. Responden selalu melakukan pengendalian mutu bahan dan alat untuk produksi agar produksi sesuai dengan kualitas, mendapat tanggapan sebanyak 16% cukup, 42% setuju dan 38% sangat setuju.

d. Aspek Pasar dan Pemasaran

Berdasarkan hasil olah data dari 100 responden bisa disimpulkan bahwa responden selalu mampu untuk memenuhi permintaan pasar atau pelanggan dengan baik mendapat tanggapan setuju, 14% cukup, 45% setuju dan 39% sangat setuju. Responden selalu mampu memprediksi perubahan selera dan minat pelanggan dengan baik, sebanyak 0% menjawab sangat tidak setuju, 1% tidak setuju, 11% cukup, 53% setuju dan 35% sangat setuju. Responden mampu menetapkan

dan merubah harga yang bersaing untuk menarik minat pelanggan untuk membeli, sebanyak 1% menjawab sangat tidak setuju, 4% tidak setuju, 19% cukup, 36% setuju dan 40% sangat setuju.

Item pertanyaan ke-4, responden menetapkan harga yang terjangkau oleh pelanggan, sebanyak 0% menjawab sangat tidak setuju, 2% tidak setuju, 10,10% cukup, 47,47% setuju dan 40,40% sangat setuju.

Responden mengimplementasikan program promosi penjualan agar penjualan usaha meningkat, mendapat tanggapan sebanyak 2,04% menjawab sangat tidak setuju, 9,18% tidak setuju, 21,43% cukup, 38,78% setuju dan 28,57% sangat setuju. Item pertanyaan ke-6, promosi yang responden lakukan sudah cukup efektif untuk menarik pelanggan, sebanyak 3% menjawab sangat tidak setuju, 7% tidak setuju, 28% cukup, 36% setuju dan 26% sangat setuju.

Responden melayani dan memperluas pemasaran saya melakukan distribusi produk ke beberapa tempat, mendapat tanggapan sebanyak 5% menjawab sangat tidak setuju, 14% tidak setuju, 29% cukup, 30% setuju dan 22% sangat setuju. Responden selalu berupaya untuk memperluas wilayah pemasaran untuk meningkatkan target penjualan, sebanyak 3,03% menjawab sangat tidak setuju, 10,10% tidak setuju, 26,26% cukup, 29,29% setuju dan 31,31% sangat setuju.

2. Variable Faktor Eksternal

Berdasarkan olah data dari 100 responden diperoleh kesimpulan bahwa, untuk item pertanyaan ke-1, responden mudah mendapatkan akses permodalan dan biaya untuk meningkatkan kinerja usaha, sebanyak 8% menjawab sangat tidak setuju, 33% menjawab tidak setuju, 27% cukup, 20% setuju dan 12% sangat setuju. Item pertanyaan ke-2, responden mendapat informasi dari pihak pemerintah (dinas terkait) tentang informasi akses pemodal dan pembiayaan, sebanyak 15% menjawab sangat tidak setuju, 28% tidak setuju, 27% cukup, 20% setuju dan 10% sangat setuju.

Item pertanyaan ke-3, responden mendapat informasi dari dinas terkait (pemerintah) untuk mengikuti pelatihan dan workshop kewirausahaan, sebanyak 19% menjawab sangat tidak setuju, 29% tidak

setuju, 29% cukup, 17% setuju dan 6% sangat setuju. Item pertanyaan ke-4, responden selalu mengikuti perkembangan pembinaan usaha yang dilakukan pemerintah, sebanyak 17,17% menjawab sangat tidak setuju, 28,28% tidak setuju, 30,30% cukup, 16,16% setuju dan 8,08% sangat setuju.

Item pertanyaan ke-5, responden selalu mengikuti perkembangan kebijakan ekonomi pemerintah, sebanyak 9% menjawab sangat tidak setuju, 26% tidak setuju, 31% cukup, 22% setuju dan 12% sangat setuju. Item pertanyaan ke-6, kebijakan Ekonomi yang ditetapkan pemerintah sangat berdampak pada perkembangan usaha responden, sebanyak 9% menjawab sangat tidak setuju, 19% tidak setuju, 23% cukup, 26% setuju dan 23% sangat setuju.

3. Kinerja UKM

Berdasarkan olah data dari 100 responden diperoleh kesimpulan bahwa, untuk item pertanyaan ke-1, volume penjualan produk selama 1-2 tahun terakhir cukup meningkat, sebanyak 1% responden menjawab sangat tidak setuju, 8% tidak setuju, 39% cukup, 33% setuju dan 19% sangat setuju. Item pertanyaan ke-2 modal usaha selama 1-2 tahun terakhir bertambah, sebanyak 1% menjawab sangat tidak setuju, 7% tidak setuju, 36% cukup, 36% setuju dan 20% sangat setuju.

Item pertanyaan ke-3, tenaga kerja sudah cukup memadai untuk mengelola usaha, sebanyak 2% menjawab sangat tidak setuju, 6% tidak setuju, 27% cukup, 42% setuju dan 23% sangat setuju. Item pertanyaan ke-4, selama 1-2 tahun ini pasar/pelanggan bertambah, sebanyak 1% menjawab sangat tidak setuju, 5% tidak setuju, 25% cukup, 43% setuju dan 26% sangat setuju. Item pertanyaan ke-5, selama 1-2 tahun ini laba dan keuntungan bertambah, sebanyak 1% sangat tidak setuju, 8% tidak setuju, 29% cukup, 35% setuju dan 27% sangat setuju.

4.3. Hasil Statistik Inferensial

Dikarenakan skala pengukuran yang digunakan adalah Skala Ordinal, maka untuk dapat menguji ketiga hipotesis tersebut perlu dilakukan peningkatan skala ordinal menjadi interval agar operasi matematika dapat digunakan (operasi matematika tidak dapat diterapkan pada skala nominal dan ordinal). Peningkatan skala dilakukan melalui *Method of Successive Interval*.

Tabel 9 Definisi Variabel Setelah konversi

Variabel	Definisi	Simbol
Faktor Internal	Total nilai skor (nilai interval) dari nilai rata-rata item-item pertanyaan dimensi Sumber Daya Manusia, Aspek Keuangan, Aspek Teknis dan Operasional serta Aspek Pasar dan Pemasaran.	V ₁
Faktor Eksternal	Total nilai skor (nilai interval) dari nilai skor (nilai interval) item-item pertanyaan Aspek Kebijakan Pemerintah	V ₂
Kinerja UKM	Total nilai skor (nilai interval) dari nilai skor (nilai interval) item-item pertanyaan Kinerja UKM	V ₃

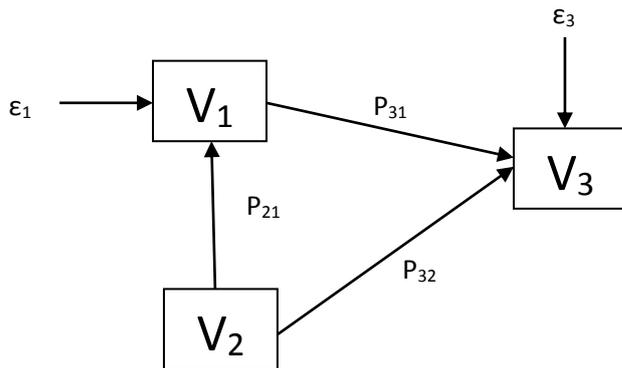
1. Hasil Analisis Jalur (Path analysis)

Analisis inferensial menggunakan Analisis jalur (*Path Analysis*) merupakan teknik statistik yang digunakan untuk menguji hubungan kausal antara dua atau lebih variabel. Analisis jalur berbeda dengan teknik analisis regresi lainnya, dimana pada analisis jalur memungkinkan pengujian dengan menggunakan variabel mediating/intervening/perantara (misalnya $X \rightarrow Y \rightarrow Z$)

Analisis data dilakukan melalui analisis jalur (*path analysis*) dengan bantuan *software LISREL 8.80 (Student)*. Langkah analisis dan hasilnya adalah sebagai berikut:

a. Konseptualisasi Model

Berdasarkan hipotesis yang akan diuji, seperti yang telah disebutkan pada definisi variabel penelitian maka diagram jalur (*path diagram*) dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2 persamaan structural

b. Identifikasi Parameter

Dengan *p* (banyaknya variabel penelitian) adalah 3 (Internal, Eksternal dan Kinerja) dan *t* (banyaknya parameter yang ditaksir) adalah 6 (3 koefisien jalur, 2 eror dan 1 varians) maka identifikasi model dapat dihitung melalui *degrees of freedom* sebagai berikut :

$$df = \left[p \left(\frac{p+1}{2} \right) \right] - t$$

$$= \left[3 \left(\frac{3+1}{2} \right) \right] - 6$$

$$= 0$$

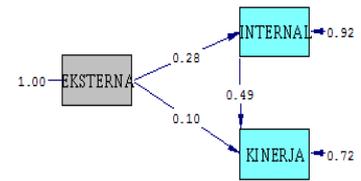
Berdasarkan hasil perhitungan *df* di atas dapat dilihat bahwa nilainya sudah memenuhi syarat perlu identifikasi model yaitu $df \geq 0$.

c. Penaksiran Parameter

Metode penaksiran yang digunakan adalah metode *Maximum Likelihood* dan dihitung menggunakan bantuan *software LISREL 8.80* dengan sintak sebagai berikut:

```
Observed Variables
INTERNAL EKSTERNAL KINERJA
Correlations Matrix
1
0.276409849 1
0.5154966 0.236017421 1
Sample Size=100
Relationships
INTERNAL=EKSTERNAL
KINERJA=INTERNAL EKSTERNAL
Path Diagram
Lisrel Output ss SC EF
End of Problem
```

Hasil penaksiran parameter yaitu sebagai berikut :



Chi-Square=0.00, df=0, P-value=1.00000, RMSEA=0.000

Gambar 3 Hasil Penaksiran

Sehingga dapat dituliskan persamaan strukturalnya sebagai berikut :

$$V_1 = 0,28 V_2 + 0,92$$

$$V_3 = 0,49 V_1 + 0,1 V_2 + 0,72$$

d. Pengujian Kecocokan Model

Uji kecocokan model terbagi menjadi 2 (dua) yaitu uji model secara keseluruhan dan uji model struktural. Hasilnya sebagai berikut :

1) Uji Model Secara Keseluruhan

H_0 : Model fit

H_1 : Model tidak fit

Taraf signifikansi yang digunakan adalah 5% (0,05). Statistik uji yang digunakan adalah *Chi-Square* dan RMSEA (nilai dapat dilihat pada *output* penaksiran parameter) berdasarkan *output LISREL* sebagai berikut :

```
Goodness of Fit Statistics

Degrees of Freedom = 0
Minimum Fit Function Chi-Square = 0.0 (P = 1.00)
Normal Theory Weighted Least Squares Chi-Square
= 0.0 (P = 1.00)

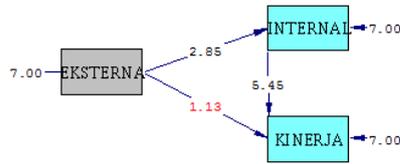
The Model is Saturated, the Fit is Perfect !
```

Dengan demikian dapat disimpulkan :

Statistik Uji	<i>p-value</i>	Nilai Kritis	Kesimpulan
<i>Chi-Square</i>	1,00	>0,05	Model fit
RMSEA	0,00	<0,06	Model fit

2)..Uji Model Struktural

Output (T-Values) yang digunakan untuk menguji model struktural adalah sebagai berikut:



Chi-Square=0.00, df=0, P-value=1.00000, RMSEA=0.000

Gambar 4 Output (T Values) Model Struktural

2. Pengujian Hipotesis

Pengujian hipotesis dilakukan dengan membandingkan Kriteria :

- a. Tolak hipotesis nol jika t hitung >1,96 atau - t hitung < - 1,96
- b. Terima hipotesis nol jika - 1,96 < t hitung < 1,96

1) Hipotesis 1 (Faktor Eksternal berpengaruh signifikan terhadap faktor Internal)

H₀ : p₂₁ = 0 (Faktor Eksternal tidak berpengaruh terhadap faktor Internal)

H₁ : p₂₁ ≠ 0 (Faktor Eksternal berpengaruh terhadap faktor Internal)

Taraf signifikansi 5% (0,05)

Statistik Uji :

$$t = \frac{\hat{p}_{21}}{se(\hat{p}_{21})} = 2,85$$

Kriteria :

- a) Tolak hipotesis nol jika t hitung >1,96 atau - t hitung < - 1,96
- b) Terima hipotesis nol jika - 1,96 < t hitung < 1,96

Kesimpulan :

t hitung > 1,96 sehingga H₀ ditolak, artinya faktor Eksternal berpengaruh terhadap faktor internal

2).Hipotesis 2 (Faktor Internal berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UKM)

H₀ : p₃₁ = 0 (Faktor Internal tidak berpengaruh terhadap Kinerja UKM)

H₁ : p₃₁ ≠ 0 (Faktor Internal berpengaruh terhadap Kinerja UKM)

Taraf signifikansi 5% (0,05)

Statistik Uji :

$$t = \frac{\hat{p}_{31}}{se(\hat{p}_{31})} = 5,45$$

Kriteria :

- a. Tolak hipotesis nol jika t hitung >1,96 atau - t hitung < - 1,96
- b. Terima hipotesis nol jika - 1,96 < t hitung < 1,96

Kesimpulan :

t hitung > 1,96 sehingga H₀ ditolak, artinya faktor Internal berpengaruh terhadap Kinerja UKM

3). Hipotesis 3 (Faktor Eksternal berpengaruh signifikan terhadap Kinerja UKM)

H₀ : p₃₂ = 0 (Faktor Eksternal tidak berpengaruh terhadap Kinerja UKM)

H₁ : p₃₂ ≠ 0 (Faktor Eksternal berpengaruh terhadap Kinerja UKM)

Taraf signifikansi 5% (0,05)

Statistik Uji :

$$t = \frac{\hat{p}_{31}}{se(\hat{p}_{31})} = 1,13$$

Kriteria :

- a. Tolak hipotesis nol jika t hitung >1,96 atau - t hitung < - 1,96
- b. Terima hipotesis nol jika - 1,96 < t hitung < 1,96

Kesimpulan :

t hitung berada pada interval -1,96 – 1,96 sehingga H₀ diterima, artinya faktor Eksternal tidak berpengaruh langsung terhadap Kinerja UKM.

3. Besar Pengaruh

Untuk mengetahui besar pengaruh (langsung dan tidak langsung) dari faktor Internal dan Eksternal terhadap Kinerja UKM dapat dilihat pada output berikut :

Standardized Total and Indirect Effects		
Standardized Total Effects of X on Y		
	EKSTERNA	

INTERNAL	0.28	
KINERJA	0.24	
Standardized Indirect Effects of X on Y		
	EKSTERNA	

INTERNAL	- -	
KINERJA	0.13	
Standardized Total Effects of Y on Y		
	INTERNAL	KINERJA
	-----	-----
INTERNAL	- -	- -
KINERJA	0.49	- -

Berdasarkan *output* di atas dapat disimpulkan bahwa :

1. Total Pengaruh dari faktor Internal terhadap Kinerja UKM sebesar 0,49
2. Total Pengaruh dari faktor Eksternal terhadap Kinerja UKM adalah 0,24 dengan pengaruh langsung sebesar 0,1 (tidak signifikan) dan pengaruh tidak langsung yaitu melalui faktor Internal sebesar 0,13.

4.4. Pembahasan

Dari segi keuangan, dengan modal yang dimiliki secara pribadi wirausaha mampu menstabilkan kegiatan operasional dan arus pemasukan dan pengeluaran untuk menstabilkan perekonomian usaha. Seperti pendapat Hati SW dan Ningrum (2015) bahwa untuk meningkatkan kinerja keuangan perusahaan harus bisa meningkatkan profitabilitas yaitu dengan menekan biaya usaha dan pengelolaan modal yang efisien. Hal ini juga ditunjukkan pelaku usaha melalui jawaban kuesioner pada indikator *profitability* (keuntungan) yaitu pada poin keuntungan yang didapatkan oleh wirausaha cenderung meningkat. Wirausaha juga mampu mengendalikan bahan baku usaha dan menggunakan alat produksi yang mampu memenuhi kebutuhan produksi setiap harinya.

Pada Aspek Teknis dan Operasional responden mamapu mengelola dan mengendalikan bahan baku untuk

kelancaran proses produksi, untuk menunjang produksi dan teknis pengusaha juga melakukan pemeliharaan peralatan danperlengkapan produksi selalu responden lakukan rutin agar tidak ada hambatan dalam berproduksi. Untuk menjaga kelangsungan produksi pengusaha juga berusaha menjaga hubungan dan komunikasi dengan *supplier*. Sesuai dengan pendapat Hati dan Nisa (2016) untuk penggunaan sumberdaya terpadu dalam penyediaan bahan baku dalam proses produksi pengusaha harus mampu menentukan *supplier* utama dan *supplier* cadangan.

Berdasarkan tanggapan pengusaha dalam hal ini adalah responden, bahwa kegiatan pemasaran yang baik, seperti promosi dan saluran distribusi, penggunaan modal dan pengelolaan keuangan, kemudahan memperoleh bahan baku dan kelancaran proses produksi yang baik akan mendukung kelancaran usaha yang pada akhirnya akan membuat kinerja wirausaha semakin baik.

Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Munizu (2010) yang menyatakan bahwa faktor-faktor internal yang terdiri dari sumber daya manusia, aspek keuangan, aspek produksi dan operasi, dan aspek pemasaran mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap kinerja usaha.

5. KESIMPULAN

5.1. Simpulan

Kesimpulan faktor –faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM di Batam adalah sebagai berikut:

1. Tanggapan responden mengenai dimensi aspek sumber daya manusia sudah sangat memadai
2. Tanggapan responden terhadap dimensi aspek Keuangan sudah memadai memadai.
3. Tanggapan responden mengenai aspek teknis dan operasional sudah memadai
4. Tanggapan responden mengenai aspek pemasaran sudah memadai
5. Tanggapan responden mengenai aspek pemasaran sudah memadai
6. Tanggapan responden mengenai aspek kebijakan pemerintah
7. Faktor Eksternal berpengaruh terhadap faktor internal

8. Faktor Internal berpengaruh terhadap Kinerja UKM
9. Faktor Eksternal tidak berpengaruh langsung terhadap Kinerja UKM.

5.2. Saran

1. Pengusaha bisa lebih intensif dalam mengikuti perkembangan informasi eksternal seperti perkembangan kebijakan ekonomi yang bisa berimplikasi dan berdampak pada kenaikan harga-harga barang dan bahan baku untuk proses produksi
2. Pengusaha harus lebih aktif mengikuti perkembangan informasi dari Dinas terkait bisa mengikuti pelatihan dan workshop yang diadakan oleh pemerintah agar bisa memperoleh ilmu dan pengetahuan untuk mengembangkan dan meningkatkan kinerja usahanya. Diharapkan pengusaha bisa membangun komunikasi dan hubungan dengan Dinas agar pengusaha bisa mendapatkan informasi akses permodalan.
3. Untuk mengembangkan jaringan bisnisnya pengelola atau pemilik masuk dalam asosiasi atau komunitas kewirausahaan agar ada motivasi dan bisa terjalin kerjasama untuk pengembangan usahanya.
5. Pengusaha harus selalu memprogres kegiatan pemasarannya agar selalu ada progress penjualan dan bisa memposisikan produknya di pangsa pasarnya.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Arikunto, S., *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta:Rineka Cipta. 2006
- [2] Cipta, Suidarta, Kirya Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Mikro Kecil Menengah Kabupaten Bangli. *Jurnal Manajemen* Volume 2 Tahun 2014
- [3] Damai, Hermawan. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usah Mikro Kecil menengah di Kota Madiun. *Jurnal Ekomaks* Volume 1 Nomor 2 September 2012
- [4] Hati,SW Pendidikan Kewirausahaan dan Keterampilan usaha terhadap Motivasi Mahasiswa Berwirausahadi Program Studi Akuntansi Politeknik Negeri Batam Prosiding SNAV-6 Simposium Nasinal Akuntansi Vokasi E-ISSN 2579-5031. 2017
- [5] Hati, SW dan Nisa A Analisis Posisi Strategis UMKM Berbasis Kluster Dataran Elang-Elang Laut di Kecamatan Belakang Padang Kota Batam. Prosiding Melihat Peluang Produk Lokal di Pasar Global Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Lampung. ISBN 978-602-60619-0-4. 2016
- [6] Hati SW dan Ningrum Analisis Profitabilitas dalam menilai Kinerja Keuangan UMKM Jasa Studio Kita Peserta Program Mahasiswa Wirausaha. *Jurnal IQTISHODUNA* Volumen 11 Nomor 1 ISSN : 1829-524X. 2015
- [7] Larso, Samir Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja UKM Catering di Kota Bandung, *Jurnal Manajemen Teknologi*, Volume 10 No 02 tahun. 2011
- [8] Madura, Jeff. *Pengantar Bisnis*. Jakarta : Penerbit Salemba Empat Malhotra. Riset Penelitian. Jakarta: Gramedia Pustaka utama.2001
- [9] Munizu, Musran. Pengaruh Faktor-faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan. *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol. 12 No.1, Maret 2010; 33-41. Universitas Hasanuddin. 2010
- [10] Naqiyah. Najlah, *Otonomi Perempuan Malang*: Bayumedia Publishing.2005
- [11] Nazir.Moch *Metode Penelitian*, Salemba Empat, Jakarta. 2003
- [12] Pusat Penelitian Ekonomi Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia efektifitas Kebijakan dan Kinerja UMKM dalam Mendukung Perekonomian Nasional. LIPI Press Jakarta.2010
- [13] Santoso, Singgih Riset Pemasaran Konsep dan Aplikasi dengan SPSS, PT ELEX Media Komputindo, 2002
- [14] Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta. 2005
- [15] Undang-undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.
- [16] Wang, Clement K. and Wong, Poh-Kam. *Entrepreneurial Interest of University Students in Singapore*.2004
- [17] Wibisono, Dermawan. *Manajemen Kinerja*. Erlangga, Jakarta.2006
- [18] Wijanto, Setyo Hari. *Structural Equation Modeling dengan Lisrel 8.8*.Jakarta: Graha Ilmu.2007
- [19] <http://www.depkip.go.id/> diakses tanggal 07 Mei 2015