



**ANALISIS FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI DAYA  
SAING PENGRAJIN PERAK DI DESA PULO KECAMATAN TEMPEH  
KABUPATEN LUMAJANG**

**SKRIPSI**

Oleh:

**Mukhammad Yusuf  
110810201108**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS JEMBER**

**2016**



**ANALISIS FAKTOR FAKTOR YANG MEMPENGARUHI  
DAYA SAING PENGRAJIN PERAK DI DESA PULO  
KECAMATAN TEMPEH KABUPATEN LUMAJANG**

*ANALYSIS OF FACTORS AFFECTING COMPETITIVENESS SILVERSMITH IN  
THE PULO VILLAGE TEMPEH, LUMAJANG*

**SKRIPSI**

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Oleh:

**Mukhammad Yusuf**  
**110810201108**

**JURUSAN MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS JEMBER**

**2016**

**KEMENTERIAN PENDIDIKAN NASIONAL**  
**UNIVERSITAS JEMBER-FAKULTAS EKONOMI**

**SURAT PERNYATAAN**

Nama : Mukhammad Yusuf  
NIM : 110810201108  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Sumber Daya Manusia  
Judul : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Pengrajin Perak Di Desa Pulo Kecamatan Tempoh Kabupaten Lumajang

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa Skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan substansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus saya junjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun serta bersedia mendapat sanksi akademik jika ternyata dikemudian hari pernyataan yang saya buat ini tidak benar.

Jember, 23 Maret 2016

Yang Menyatakan,

Mukhammad Yusuf

NIM. 110810201108

**LEMBAR PERSETUJUAN**

Judul Skripsi : Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing  
Pengrajinperak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh  
Kabupaten Lumajang  
Nama Mahasiswa : Mukhammad Yusuf  
NIM : 110810201108  
Jurusan : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Sumber Daya Manusia  
Disetujui Tanggal : 23 maret 2016

Pembimbing I

Pembimbing II

Chairul Saleh S.E., M.Si.

NIP. 19690306 199903 1 001

Ariwan Joko N., SE., MM.

NIP. 19691007 199903 2 001

Mengetahui,  
Ketua Program Studi  
S1 - Manajemen

Dr. Ika Barokah Suryaningsih, M.M

NIP. 19780525 200312 2 002

**PENGESAHAN**

Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Pengrajin Perak Di  
Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

**Nama** : **Mukhammad Yusuf**

**NIM** : **110810201108**

**Jurusan** : **Manajemen**

**Konsentrasi** : **Manajemen Sumber Daya Manusia**

Telah dipertahankan di depan tim penguji pada tanggal : 23 maret 2016

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

**Susunan Panitia Penguji**

Ketua : Dewi Prihatini S.E.,M.M.,Ph.D : (.....)  
NIP. 19690329 199303 2 001

Sekretaris : Drs. N G Krishnabudi M.Agb : (.....)  
NIP. 19630402 198802 1 001

Anggota : Drs. Didik Pudjo Musmedi M.S. : (.....)  
NIP. 19610209 198603 1 001

Mengetahui/Menyetujui  
Universitas Jember  
Fakultas Ekonomi  
Dekan,

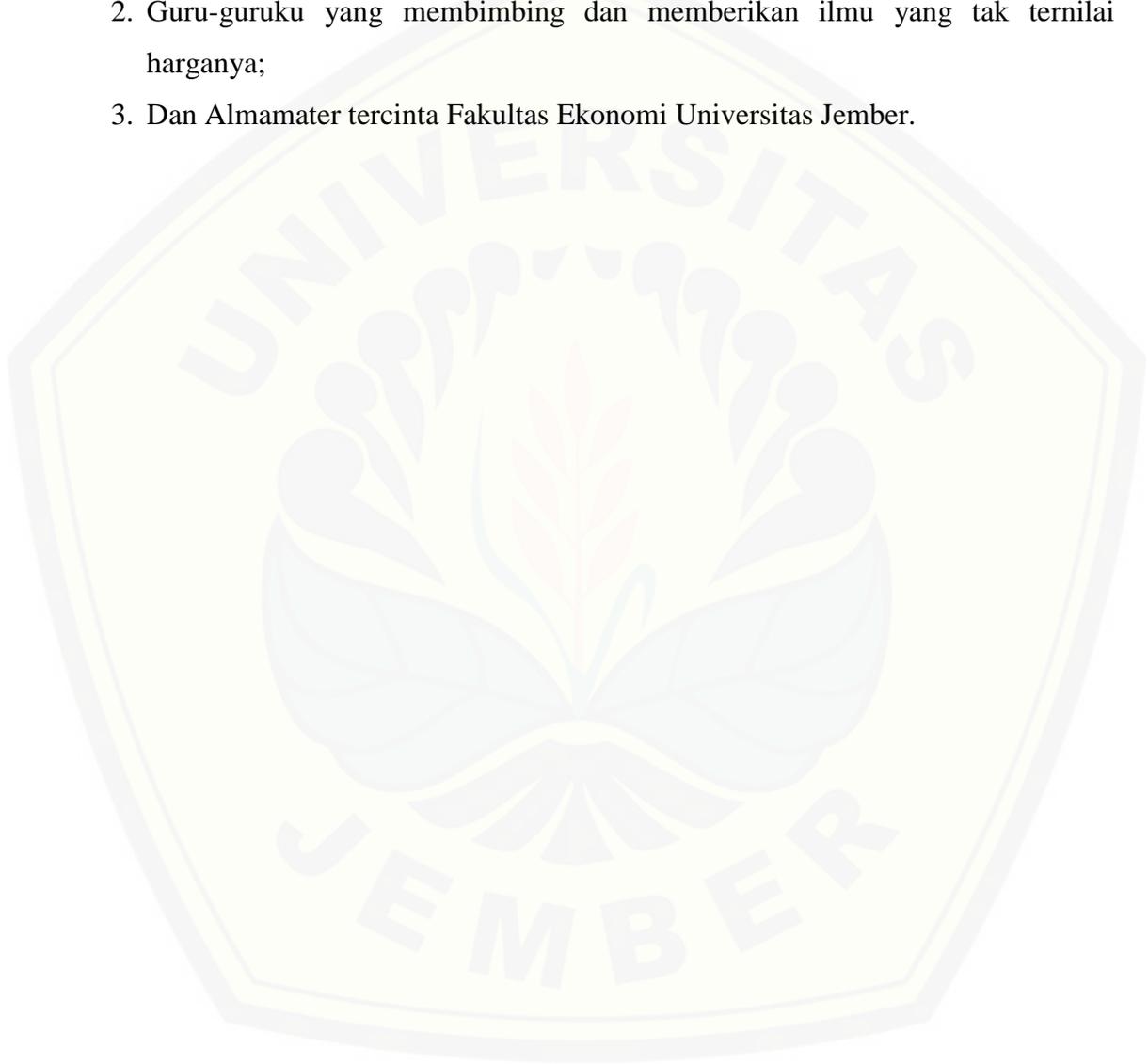
**Dr. Moehammad Fathorrazi, S.E, M.Si**

**NIP. 196306141990021001**

## PERSEMBAHAN

Skripsi ini saya persembahkan untuk:

1. Ibunda Muntiasih dan Ayahanda Faqih tercinta, yang senantiasa mendoakan dan memberikan kasih sayangnya selama ini;
2. Guru-guruku yang membimbing dan memberikan ilmu yang tak ternilai harganya;
3. Dan Almamater tercinta Fakultas Ekonomi Universitas Jember.



**MOTTO**

Katakanlah: “Al Quran itu adalah petunjuk dan penawar bagi orang-orang beriman”

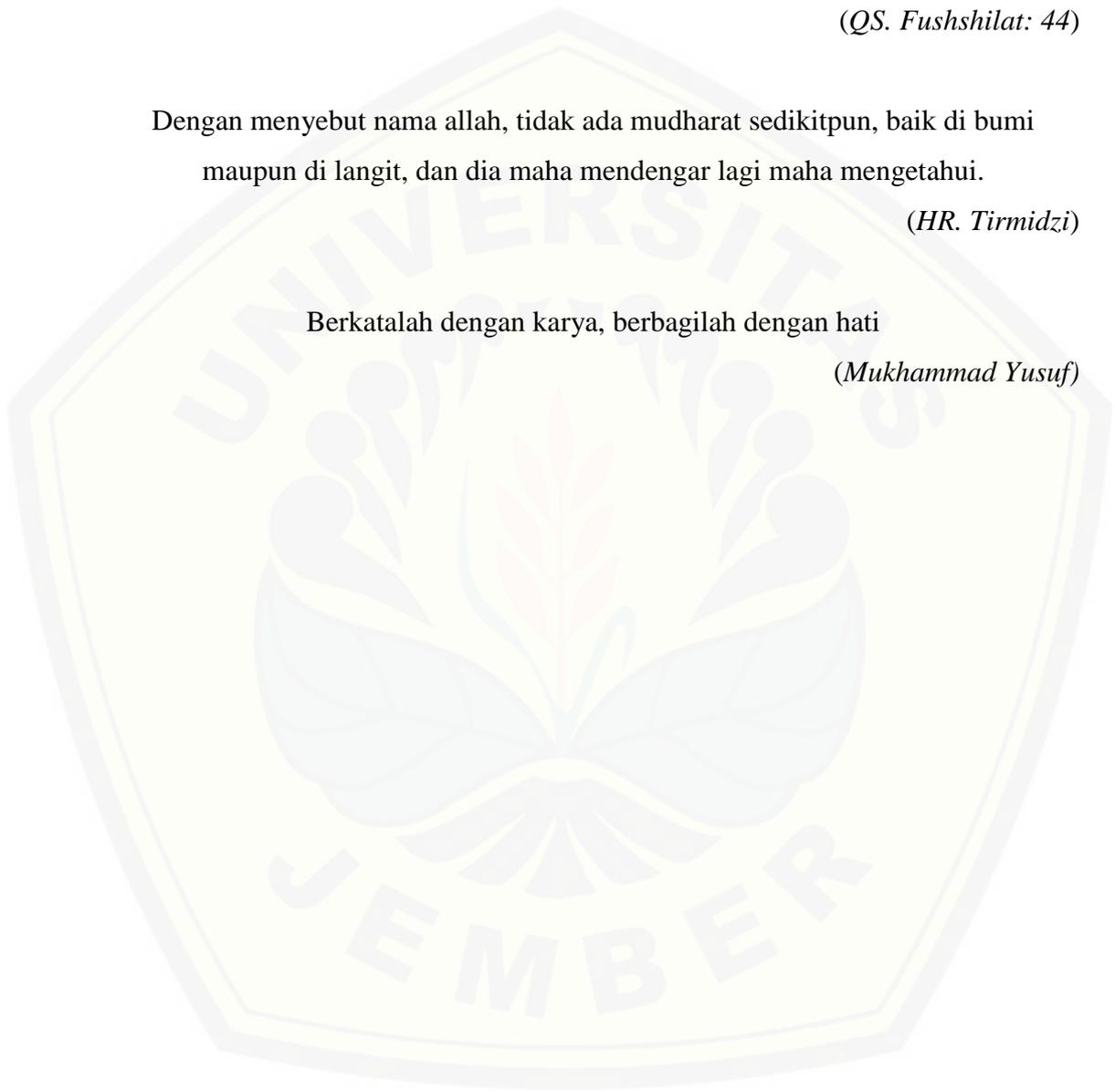
*(QS. Fushshilat: 44)*

Dengan menyebut nama allah, tidak ada mudharat sedikitpun, baik di bumi maupun di langit, dan dia maha mendengar lagi maha mengetahui.

*(HR. Tirmidzi)*

Berkatalah dengan karya, berbagilah dengan hati

*(Mukhammad Yusuf)*



## RINGKASAN

**Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Pengrajin Perak Didesa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang;** Mukhammad Yusuf; 110810201108; 2016; 109 Halaman; Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Dewasa ini perkembangan ekonomi dan usaha yang menciptakan tuntutan persaingan yang cukup tinggi. Dengan tingginya tingkat persaingan membuat perusahaan harus memaksimalkan setiap potensi yang dimiliki untuk meningkatkan keunggulan bersaing. Perusahaan dituntut harus mampu menyelesaikan kegiatan usahanya dengan efektif dan efisien. Sumber daya manusia sebagai pelaksana kegiatan harus mampu memaksimalkan setiap potensi yang ada, menentukan strategi yang tepat, bersaing secara profesional dan menerima tuntutan pekerjaan yang diberikan perusahaan sesuai dengan kondisi yang selalu berubah. Untuk perusahaan besar hal tersebut dapat diatasi dengan cepat, akan tetapi berbeda dengan perusahaan dengan skala mikro kecil dan menengah (UMKM) yang harus menghadapi berbagai permasalahan dan perubahan yang cukup kompleks untuk dapat bersaing.

Sumber daya manusia merupakan pelaksana kegiatan di dalam perusahaan. Daya saing yang dimiliki perusahaan merupakan hasil dari usaha yang maksimal oleh perusahaan. lingkungan kerja yang kondusif dan karakter yang mampu menciptakan kondisi menyenangkan bagi pengrajin dalam meningkatkan daya saing. Pada penelitian ini penulis menggunakan metode *Focus Group Discussion* untuk mengidentifikasi variabel-variabel yang muncul untuk digunakan dalam penelitian ini. Variabel yang teridentifikasi dengan *Focus Group Discussion* antara lain : Modal, Struktur Organisasi, Budaya Organisasi, Bahan Baku, Kualitas Produk, *Issue*, Program Kerja, Pendidikan, Harga dan Teknologi Informasi sebagai variabel terikat dan daya saing sebagai variabel terikat.

Penelitian ini adalah penelitian exploratory dan explanatory research atau penelitian eksploratori eksplanatori. Jumlah sampel pada penelitian ini sebanyak 100 responden dengan menggunakan teknik *purposive sampling*, karena jumlah populasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang lebih dari 100. Metode analisis data menggunakan analisis faktor kemudian di analisis lebih lanjut menggunakan analisis regresi linier berganda. Hasil dari analisis faktor membentuk dua faktor yaitu faktor sumber daya dan faktor karakter. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan hasil regresi linier berganda menunjukkan bahwa sumber daya dan karakter secara parsial maupun secara simultan berpengaruh signifikan terhadap daya saing pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

## SUMMARY

Analysis of Factors Affecting Competitiveness Silversmith In the village of Pulo Tempeh District of Lumajang; Mukhammad Yusuf; 110810201108; 2016; 111 pages; Management, Faculty of Economics, University of Jember.

Today, development of economic and business that creates competing demands are quite high. With the high level of competition makes companies must maximize the potential of each to enhance the competitive advantage. Companies are required to be able to complete their business activities effectively and efficiently. Human resources, as the executor of activities should be able to maximize every potential that exists, determine the right strategy, competing professionally and accept the demands of the work presented in accordance with the company's ever-changing conditions. For large companies this can be solved quickly, but in contrast to the micro-scale enterprises with small and medium enterprises (SMEs) that have to face various problems and changes that are complex to be competitive.

Human resources is implementing activities within the company. The competitiveness of the company is the result of a maximum effort by the company. a conducive working environment and the characters are able to create pleasant conditions for the craftsmen in improving competitiveness. In this study the authors use the method of Focus Group Discussion to identify variables that appeared to be used in this study. Variables are identified by the Focus Group Discussion among others: Capital, Organizational Structure, Organizational Culture, Raw Materials, Quality Products, Issue, Programme of Work, Education, Pricing and Information Technology as a variable terikatdan competitiveness as the dependent variable.

This research is exploratory and explanatory research or exploratory research explanatory. The number of samples in this study were 100 respondents using purposive sampling technique, because the population in the silversmith in the village of Pulo Subdistrict Lumajang Tempeh more than 100. The data analysis method using factor analysis later in further analysis using multiple linear regression analysis. The results of the factor analysis to form two factors: resource factors and factors of character. The results of this study indicate that based on results of multiple linear regression showed that the resources and character partially or simultaneously significant effect on the competitiveness of silversmiths in the Pulo village Tempeh, Lumajang.

## PRAKATA

Puji syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa. atas segala rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Pengrajin Perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabuptaen Lumajang”.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat menyelesaikan pendidikan strata satu (S1) pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.

Penyusunan skripsi ini tidak lepas dari bantuan berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terimakasih kepada :

1. Bapak Dr. Moehammad Fathorrazi, S.E, M.Si selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
2. Bapak Dr. Handriyono, SE., Msi selaku ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Jember.
3. Bapak Chairul Saleh S.E.,M.Si. selaku Dosen Pembimbing I dan bapak Ariwan Joko N., SE., MM. selaku Dosen Pembimbing II yang telah meluangkan waktu dan pikiran serta perhatiannya guna memberikan bimbingan dan pengarahan demi terselesaikannya penulisan skripsi ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Manajemen yang telah bersedia membagi ilmu pengetahuan dan memotivasi diri ini untuk menggali ilmu lebih dalam lagi.
5. Keluarga tercinta Muntiasih, Ayahanda Faqih, yang senantiasa memberikan do'a, dukungan, dan semangat tiada batas.
6. Sahabat-sahabat manajemen 2011 yang selalu memberikan bantuan, semangat serta dukungan untuk lancarnya mengerjakan skripsiku.
7. Dan semua pihak yang telah membantu terselesainya skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu-persatu.

Penulis juga menerima segala kritik dan saran dari semua pihak demi kesempurnaan skripsi ini. Akhirnya penulis berharap, semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Jember, 23 Maret 2016

Penulis



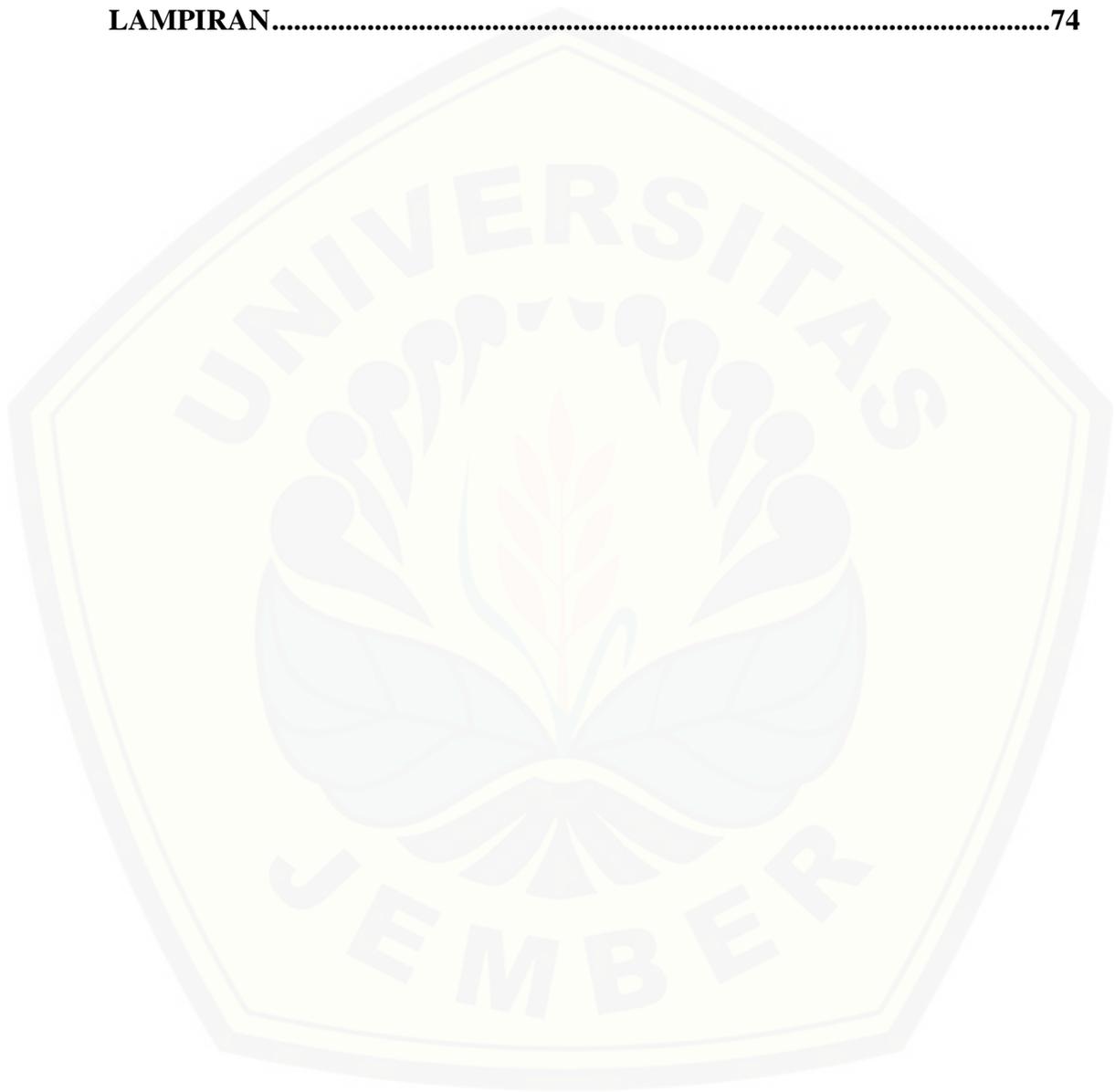
**DAFTAR ISI**

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN SAMPUL.....	i
HALAMAN PERNYATAAN.....	ii
HALAMAN PERSETUJUAN.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN.....	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
RINGKASAN.....	vii
SUMMARY.....	viii
PRAKATA.....	ix
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
<b>1. PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
<b>1.1 Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>1.2 Rumusan Masalah.....</b>	<b>4</b>
<b>1.3 Tujuan Penelitian.....</b>	<b>4</b>
<b>1.4 Manfaat Penelitian.....</b>	<b>4</b>
<b>2. TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 Landasan Teori.....</b>	<b>5</b>
2.1.1 Usaha Mikro Kecil menengah.....	5
2.1.2 Modal.....	6
2.1.3 Struktur Organisasi.....	8
2.1.4 Budaya Organisasi.....	10
2.1.5 Bahan Baku.....	13
2.1.6 Kualitas Produk.....	14
2.1.7 <i>Issue</i> .....	15
2.1.8 Program kerja.....	15

2.1.9	Pengalaman Kerja.....	16
2.1.10	Pendidikan .....	17
2.1.11	Harga .....	18
2.1.12	Teknologi Informasi .....	18
2.1.13	Daya Saing.....	19
<b>2.2</b>	<b>Penelitian Terdahulu.....</b>	<b>20</b>
<b>2.3</b>	<b>Kerangka Konseptual .....</b>	<b>22</b>
<b>2.4</b>	<b>Hipotesis .....</b>	<b>22</b>
<b>3.</b>	<b>METODE PENELITIAN .....</b>	<b>23</b>
<b>3.1</b>	<b>Rancangan Penelitian .....</b>	<b>23</b>
<b>3.2</b>	<b>Populasi dan Sampel .....</b>	<b>23</b>
<b>3.3</b>	<b>Jenis dan Sumber Data .....</b>	<b>24</b>
<b>3.4</b>	<b>Metode Pengumpulan Data .....</b>	<b>24</b>
<b>3.5</b>	<b>Identifikasi Variabel .....</b>	<b>24</b>
<b>3.6</b>	<b>Definisi Operasional Variabel dan Skala Pengukuran Variabel .....</b>	<b>25</b>
3.6.1	Definisi Operasional Variabel .....	25
3.6.2	Skala Pengukuran Variabel .....	28
<b>3.7</b>	<b>Metode Analisis Data .....</b>	<b>37</b>
3.7.1	Uji Validitas Data .....	37
3.7.2	Uji Reliabilitas .....	37
3.7.3	Uji Normalitas .....	38
3.7.4	Analisis Faktor.....	38
3.7.5	Analisis Regresi Berganda .....	40
3.7.6	Uji Asumsi Klasik .....	40
3.7.7	Uji Hipotesis .....	42
<b>3.8</b>	<b>Kerangka Pemecahan Masalah .....</b>	<b>44</b>
<b>4.</b>	<b>HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>46</b>
<b>4.1</b>	<b>Gambaran Umum Pengrajin Perak Di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang .....</b>	<b>46</b>
4.1.1	Gambaran umum Desa Pulo .....	46
4.1.2	Gambaran umum kerajinan perak di Desa Pulo .....	47

<b>4.2 Analisis Deskriptif Karakteristik Responden Penelitian.....</b>	<b>50</b>
4.2.1 Deskripsi Jenis Kelamin Responden .....	50
4.2.2 Deskripsi Umur Responden.....	50
4.2.3 Deskripsi Pendidikan Terakhir Responden .....	51
4.2.4 Deskripsi Masa Kerja Responden .....	52
<b>4.3 Pengujian Instrumen Penelitian .....</b>	<b>52</b>
4.3.1 Uji Validitas.....	52
4.3.2 Uji Reliabilitas.....	54
4.3.3 Uji Normalitas .....	55
<b>4.4 Analisa faktor .....</b>	<b>55</b>
4.4.1 Analisis <i>Barlett's test of sphericity</i> .....	55
4.4.2 Analisis KMO .....	56
4.4.3 Analisis <i>Anti-Image</i> .....	56
4.4.4 Menentukan Jumlah Faktor .....	57
4.4.5 Rotasi Faktor .....	57
4.4.6 Interpretasi Faktor .....	59
<b>4.5 Analisis Regresi Linier Berganda .....</b>	<b>60</b>
<b>4.6 Uji Asumsi Klasik.....</b>	<b>61</b>
4.6.1 Uji Multikolinieritas .....	61
4.6.2 Uji Autokorelasi .....	62
4.6.3 Uji Heteroskedastisitas .....	62
4.6.4 Uji Normalitas Model.....	63
<b>4.7 Uji Hipotesis.....</b>	<b>64</b>
4.7.1 Uji t (Uji Parsial) .....	64
<b>4.8 Pembahasan .....</b>	<b>64</b>
4.8.1 Pengaruh Lingkungan ( $X_1$ ) terhadap Daya saing(Y).....	65
4.8.2 Pengaruh karakter ( $X_2$ ) terhadap daya saing (Y).....	66
4.8.3 Pengaruh Lingkungan ( $X_1$ ) dan karakter ( $X_2$ ) Terhadap Daya Saing (Y) .....	66
<b>4.9 keterbatasan penelitian .....</b>	<b>67</b>

<b>5. KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>68</b>
<b>5.1 Kesimpulan .....</b>	<b>68</b>
<b>5.2 Saran.....</b>	<b>69</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>72</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>74</b>

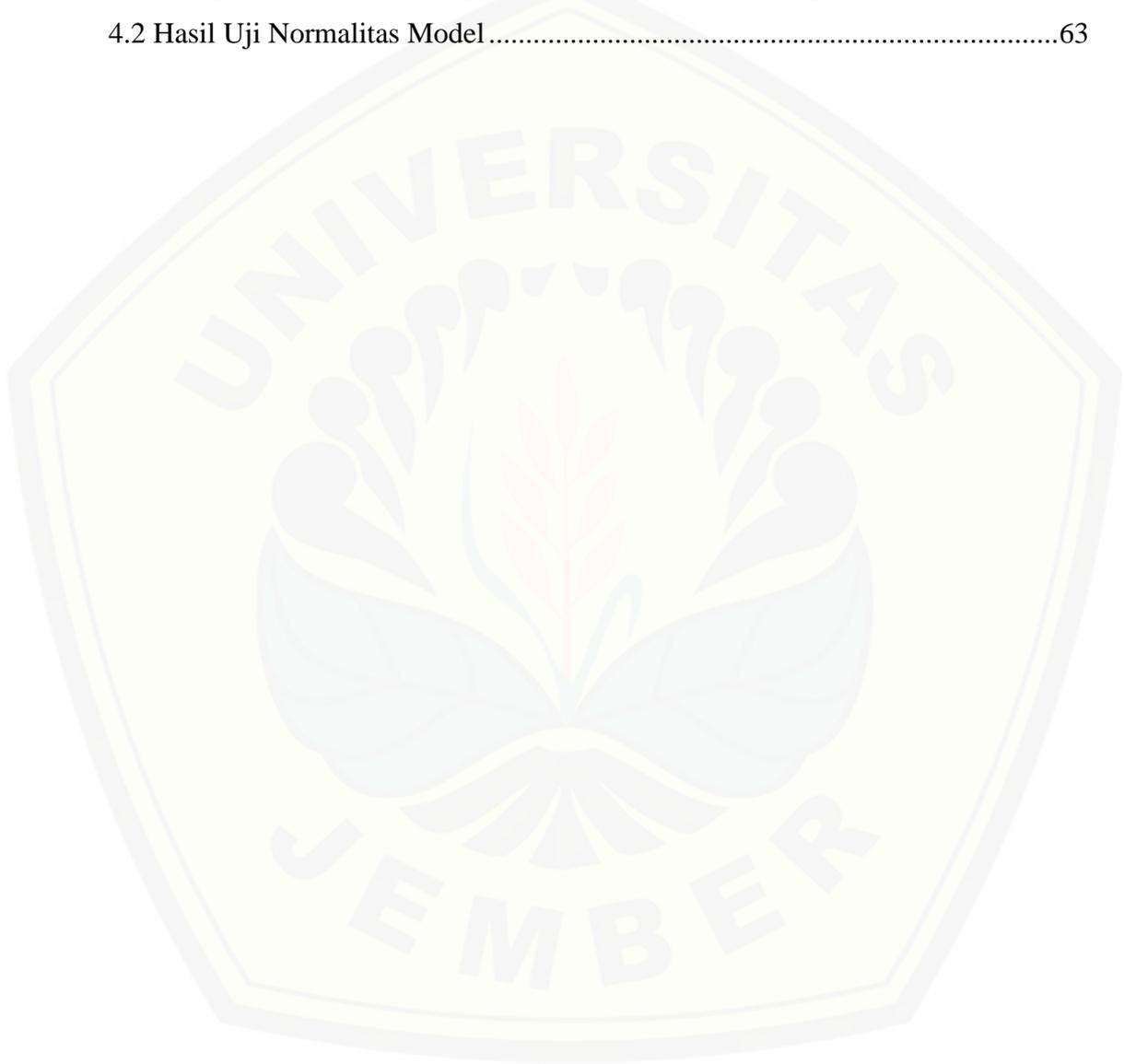


**DAFTAR TABEL**

2.1	Penyajian Penelitian Terdahulu .....	20
4.1	Deskripsi Jenis Kelamin Responden .....	50
4.2	Deskripsi Umur Responden.....	51
4.3	Deskripsi Pendidikan Terakhir Responden .....	52
4.4	Deskripsi Masa Kerja Responden .....	52
4.5	Hasil Uji Validitas Variabel .....	53
4.6	Hasil Analisis KMO dan <i>Barlett's test</i> .....	55
4.7	<i>Anti Image matrices</i> .....	56
4.8	<i>TotalVariance Eksplained</i> .....	57
4.9	<i>Rotated Component Matrix</i> .....	58
4.10	Hasil Analisis Regresi Berganda .....	60
4.11	Hasil Uji Multikolinieritas.....	62
4.12	Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	62

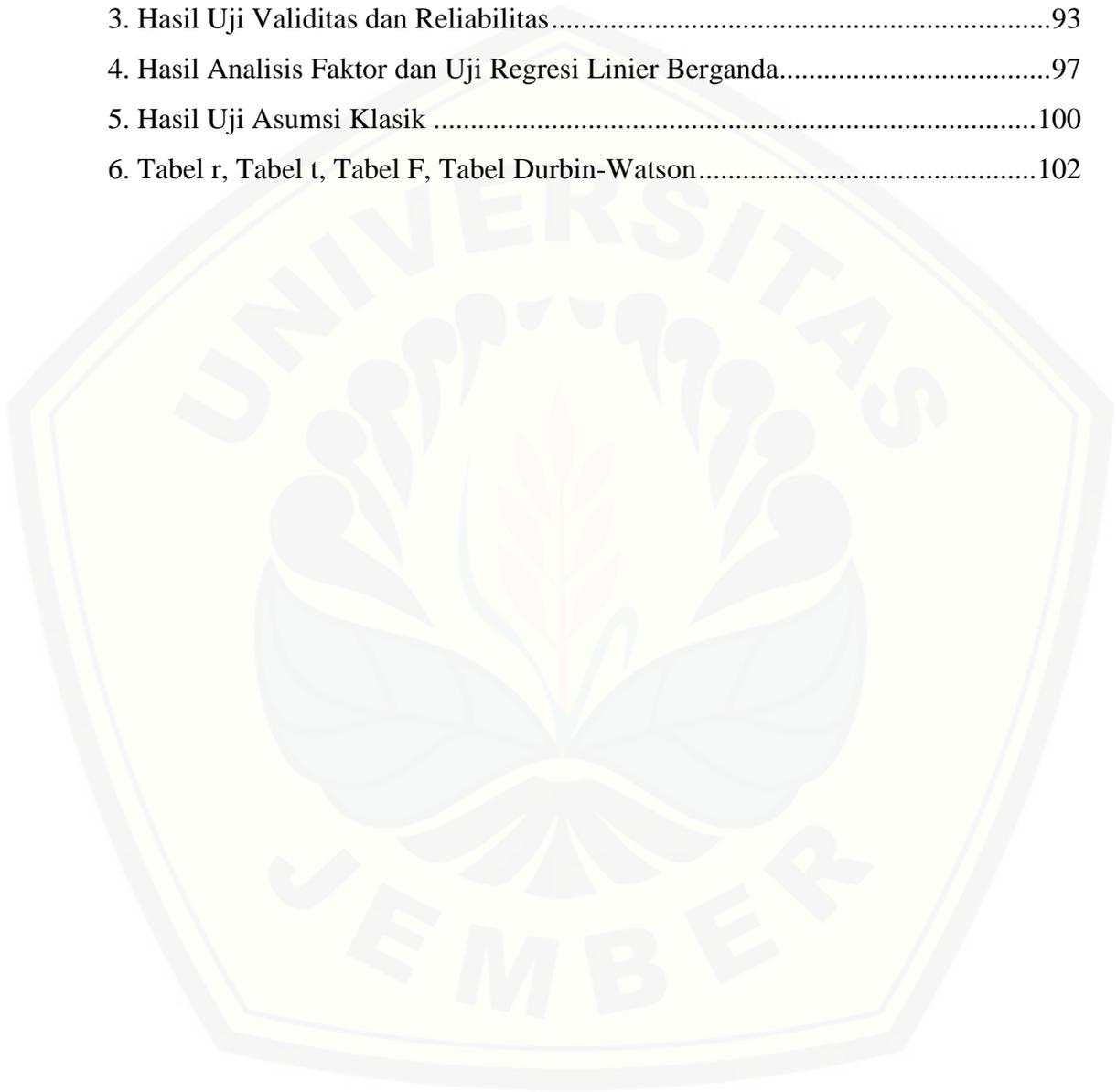
**DAFTAR GAMBAR**

2.1 Kerangka Konseptual Penelitian .....	21
3.1 Kerangka Pemecahan Masalah .....	44
4.1 Pola pemasaran kerajinan perak di Kabupaten Lumajang .....	49
4.2 Hasil Uji Normalitas Model .....	63



**DAFTAR LAMPIRAN**

1. Kuesioner Penelitian .....	74
2. Rekapitulasi Hasil Kuesioner Penelitian .....	82
3. Hasil Uji Validitas dan Reliabilitas .....	93
4. Hasil Analisis Faktor dan Uji Regresi Linier Berganda .....	97
5. Hasil Uji Asumsi Klasik .....	100
6. Tabel r, Tabel t, Tabel F, Tabel Durbin-Watson .....	102



## BAB 1. PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Dewasa ini perkembangan ekonomi dan usaha yang menciptakan tuntutan persaingan yang cukup tinggi. Dengan tingginya tingkat persaingan membuat perusahaan harus memaksimalkan setiap potensi yang dimiliki untuk meningkatkan keunggulan bersaing. Perusahaan dituntut harus mampu menyelesaikan kegiatan usahanya dengan efektif dan efisien. Sumber daya manusia sebagai pelaksana kegiatan harus mampu memaksimalkan setiap potensi yang ada, menentukan strategi yang tepat, bersaing secara profesional dan menerima tuntutan pekerjaan yang diberikan perusahaan sesuai dengan kondisi yang selalu berubah. Untuk perusahaan besar hal tersebut dapat diatasi dengan cepat, akan tetapi berbeda dengan perusahaan dengan skala mikro kecil dan menengah (UMKM) yang harus menghadapi berbagai permasalahan dan perubahan yang cukup kompleks untuk dapat bersaing.

Sektor usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan bagian yang signifikan dalam pengembangan ekonomi dan penciptaan lapangan pekerjaan (Richardson, Howarth, dan Finnegan, 2004). Sebagian besar komunitas riset berbagi pandangan bahwa pertumbuhan UMKM sangat penting dalam ekonomi (Storey, 1994). Usaha mikro, kecil, menengah (UMKM) mempunyai kedudukan, potensi dan peranan strategis yang sangat penting untuk mewujudkan pembangunan ekonomi nasional. Usaha mikro kecil menengah memiliki peran penyediaan kesempatan usaha, lapangan kerja dan peningkatan ekspor.

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) memiliki karakteristik yang fleksibel sehingga mampu untuk bertahan dalam menghadapi krisis ekonomi, dan pemanfaatan sumber daya lokal untuk mengurangi pengaruh dari krisis ekonomi. Namun dalam perkembangannya menghadapi berbagai persoalan yang perlu mendapat perhatian dari berbagai pihak antara lain (Riyadi, 2001) : (1) rendahnya produktivitas, sumber daya manusia dan manajemen yang belum profesional, kurang tanggap terhadap perubahan teknologi dan kurangnya permodalan, (2) akses pasar yang belum memadai, termasuk di dalamnya jaringan distribusi yang

berfungsi sebagai jalur pemasaran belum berjalan efisien, (3) belum adanya tanda-tanda membaiknya perekonomian nasional serta (4) tantangan dari perkembangan perdagangan bebas yang akan membawa dampak pada peningkatan persaingan usaha.

Anderson (1982) menyatakan bahwa struktur industri kecil semakin berubah dengan berkembangnya suatu wilayah, dimana industri kecil yang membuat barang-barang lebih modern (alat elektronik, komponen mesin dan *auto mobile* lebih banyak dibandingkan dengan industri kecil yang memproduksi barang-barang tradisional (alat pertanian sederhana, sepatu dan alat rumah tangga dari kayu dan logam). Selain itu perlu pemikiran mendasar terkait rendahnya mobilitas transformasi struktural dan kultural yang disebabkan oleh faktor kognitif dan keterampilan (*skill*) yang relatif masih rendah dan sikap mental para pengrajin yang belum menemukan jati dirinya yang berdaya saing. Struktur organisasi yang terpusat pada satu orang, dan wawasan dalam pengembangan usaha yang masih temporal atau jangka pendek menyebabkan pertumbuhan usaha menjadi lambat dan kondisi dalam dunia persaingan bisnis semakin ketat.

Salah satu UMKM yang ada di Indonesia adalah UMKM kerajinan perak. UMKM kerajinan perak beraneka ragam, karena adanya keragaman budaya di berbagai daerah yang menjadikan Indonesia sebagai bangsa yang majemuk. Setiap daerah di Indonesia memiliki ciri khas tersendiri, baik dari sisi bahan, corak maupun jenis dan teknik pembuatannya. Kerajinan perak merupakan salah satu jenis kerajinan yang sudah lama berdiri, produk-produk dari kerajinan perak ini menjadi pelengkap setiap aktifitas mulai dari sebagai perhiasan sampai sebagai pelengkap dalam upacara adat. Bentuk kerajinan perak pada masa lalu lebih cenderung sebagai simbol dengan motif motif hias yang mengandung nilai simbolis dan estetis.

Sentra industri kerajinan perak di Kabupaten Lumajang terletak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh. Perkembangan yang tampak dari industri kerajinan perak Desa Pulo adalah bertambahnya unit usaha dan tenaga kerja yang ada di Desa Pulo. Muncul pula pesaing pesaing baru yang mencari keuntungan dengan menunjukkan keunggulan produk masing masing dengan harga yang lebih

terjangkau dan elegan. Penurunan hasil produksi disebabkan oleh beberapa faktor, seperti harga bahan baku perak yang melonjak dan pembelian dilakukan oleh perorangan dengan modal yang minim (Imania, 2014).

Sebagian pengrajin perak kesulitan pada faktor modal, sebab modal yang dimiliki pengrajin relatif kecil dan untuk pembelian bahan baku, faktor produksi dan pemasaran membutuhkan biaya yang besar. terkadang penjualan yang dilakukan pengrajin perak tidak bersifat langsung atau *cash*, yang terjadi pembayaran dilakukan dengan jangka waktu atau bersifat tempo. Penurunan nilai hasil industri karena perputaran modal yang lambat membuat para pengrajin perak mengalami tantangan yang lebih berat untuk mampu mempertahankan keberadaannya dan juga mengembangkan usahanya, selain itu banyak pengrajin yang beralih dalam penggunaan bahan dari perak kode 925 menjadi alpakha dan menyebabkan penurunan permintaan.

Untuk menghadapi permasalahan tersebut para pengrajin perak mengembangkan usahanya secara kreatif dan inovatif dengan berorientasi pada peningkatan kompetensi pengrajin, jaringan usaha, perubahan pasar, peningkatan kualitas dan daya saing dengan memanfaatkan sumber daya yang ada serta mengikuti perkembangan informasi dan teknologi.

Pada penelitian ini penulis menggunakan metode *Focus Group Discussion* untuk mengidentifikasi variabel-variabel yang muncul untuk digunakan dalam penelitian ini. Variabel yang teridentifikasi dengan *Focus Group Discussion* antara lain : Modal, Struktur Organisasi, Budaya Organisasi, Bahan Baku, Kualitas Produk, *Issue*, Program Kerja, Pendidikan, Harga dan Teknologi Informasi.

Dari penjelasan diatas menjadi alasan penting bagi peneliti untuk melakukan penelitian mengenai faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi daya saing pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Faktor determinan apa sajakah yang menentukan daya saing pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang?
- b. Bagaimanakah pengaruh faktor determinan terhadap daya saing pengrajin perak di desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut tujuan penelitian ini adalah:

- a. Mengetahui dan menganalisis faktor-faktor yang menentukan daya saing pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.
- b. Mengetahui dan menganalisis pengaruh faktor faktor determinan terhadap daya saing pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

## 1.4 Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan manfaat bagi semua pihak, diantaranya:

- a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing industri kerajinan perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

- b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi perusahaan dalam meningkatkan daya saing.

- c. Bagi akademisi

Penelitian ini dapat memberikan informasi dan dipergunakan sebagai bahan acuan atau referensi penelitian selanjutnya, khususnya mengenai faktor faktor yang mempengaruhi daya saing pengrajin perak.

## BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Landasan Teori

#### 2.1 Kajian Teoritis

##### 2.1.1 Usaha Mikro Kecil Menengah

Ada beberapa pengertian UMKM menurut para ahli atau pihak yang langsung berhubungan dengan UMKM, antara lain:

Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 UMKM memiliki kriteria sebagai berikut :

a. Usaha Mikro, yaitu usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha milik perorangan yang memenuhi kriteria yakni :

1. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
2. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 3000.000.000 (tiga ratus juta rupiah)

b. Usaha Kecil, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria yakni :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

c. Usaha Menengah, yaitu usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria :

1. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta`rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
2. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UMKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 orang samapai dengan 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 20 orang sampai dengan 99 orang.

Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK 016/1994 tanggal 27 Juni 1994 bahwa Usaha Kecil sebagai perorangan/badan usaha yang telah melakukan kegiatan /usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp. 600.000.000 atau asset (aktiva ) setinggi-tingginya Rp.600.000.000 (diluar tanah dan bangunan yang ditempati ). Contohnya Firma, CV, PT, dan Koperasi yakni dalam bentuk badan usaha. Sedangkan contoh dalam bentuk perorangan antara lain pengrajin industri rumah tangga, peternak, nelayan, pedagang barang dan jasa dan yang lainnya.

Karakteristik UMKM terdiri dari asal usul perusahaan, lamanya perusahaan tersebut telah beroperasi, ukuran perusahaan, dan sumber pendanaannya dikategorikan sebagai faktor karakteristik dari UMKM (Storey, 1994).

#### 2.1.2 Modal

Inti dasar dari suatu perusahaan dapat menjalankan kegiatan usahanya adalah dengan adanya modal. Modal merupakan faktor produksi terpenting. Bagi perusahaan yang baru berdiri modal digunakan untuk menjalankan kegiatan usaha sedangkan bagi perusahaan yang sudah berdiri lama modal digunakan untuk mengembangkan usaha dan memperluas pangsa pasar. Penggunaan modal harus seoptimal mungkin yang diharapkan akan memberikan keuntungan yang lebih besar bagi perusahaan.

Berikut dijelaskan beberapa pengertian modal :

1) Menurut Bambang Riyanto (1998 : 10) Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan :

Modal adalah hasil produksi yang digunakan untuk memproduksi lebih lanjut. Dalam perkembangannya kemudian modal ditekankan pada nilai, daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan yang terkandung dalam barang-barang modal.

2) Menurut Drs. Moekijat ( 2000 : 63 )

Ada banyak perumusan yang berlainan mengenai modal, biasanya modal dianggap terdiri dari uang tunai , kredit, hak membuat dan menjual sesuatu (paten), mesin-mesin dan gedung-gedung. Akan tetapi sering istilah tersebut dipergunakan untuk menyatakan hak milik total yang terdiri atas jumlah yang ditanam, surplus dan keuntungan-keuntungan yang tidak dibagi.

Pada dasarnya sumber modal ditinjau dari asalnya dapat dibedakan menjadi sumber dana intern (*internal sources*) dan sumber ekstern (*external sources*).

a. Sumber Intern

Modal yang berasal dari sumber intern adalah modal yang dibentuk atau dihasilkan sendiri didalam perusahaan. Menurut Ching F Lee dan Joseph E. Finnerty (1990 : 395) dalam bukunya “*Corporate, Theory, Method, and Applications*” kebutuhan dana didapat dari cara pembelanjaan dana disebut pembelanjaan dari dalam perusahaan atau *internal financing*. Sumber intern ini berupa keuntungan yang ditahan (*retained net profit*) dan diakumulasi penyusutan (*accumulated depreciations*).

Besarnya laba ditahan selain tergantung pada besarnya laba yang diperoleh selama periode tertentu, juga tergantung kepada “*dividen policy*” dan “*plowing-back policy*” yang dijalankan oleh perusahaan yang bersangkutan. Akumulasi penyusutan merupakan sejumlah dana yang disimpan untuk mengganti aktiva tetap yang akan diperbaharui. Besarnya akumulasi penyusutan yang dibentuk dari depresiasi setiap tahunnya tergantung pada metode yang digunakan perusahaan yang bersangkutan, semakin besar jumlah akumulasi penyusutan semakin besar pula sumber intern dari dana yang dihasilkan dalam perusahaan tersebut.

#### b. Sumber Ekstern

Sumber ekstern adalah sumber dana yang berasal dari luar perusahaan. Dana yang berasal dari sumber eksternal adalah dana para kreditur dan pemilik, peserta atau pengambil bagian dalam perusahaan. Modal yang berasal dari para kreditur adalah merupakan hutang bagi perusahaan yang bersangkutan dan modal ini disebelah modal asing atau pinjaman. Bentuk pembelanjaan yang menggunakan pinjaman tersebut disebut pembelanjaan dengan hutang (*debt financing*).

Dana yang berasal dari pemilik, peserta didalam perusahaan adalah merupakan dana yang akan tetap ditanamkan dalam perusahaan yang bersangkutan dan akan menjadi modal sendiri. Bentuk pembelanjaan dengan menggunakan dana yang berasal dari pemilik atau calon pemilik ini disebut pembelanjaan sendiri (*equity financing*). Sumber dana ekstern dapat diperoleh dari Supplier, bank-bank dan pasar modal.

#### 2.1.3 Struktur organisasi

Struktur organisasi adalah suatu susunan komponen-komponen atau unit-unit kerja dalam sebuah organisasi. Struktur organisasi menunjukkan bahwa adanya pembagian kerja dan bagaimana fungsi atau kegiatan-kegiatan berbeda yang dikoordinasikan. Dan selain itu struktur organisasi juga menunjukkan mengenai spesialisasi-spesialisasi dari pekerjaan, saluran perintah maupun penyampaian laporan. Gibson ( 1951:101), yang dimaksud dengan Struktur Organisasi sebagai pola dan kelompok pekerjaan dalam suatu organisasi. Struktur Organisasi hendaknya selalu menyesuaikan dengan perkembangan kebutuhan publik dan lingkungan. Hal tersebut bertujuan untuk terciptanya kinerja organisasi yang efektif dan proses kerja yang cepat. Dari dua pendapat pakar di atas dapat diketahui betapa pentingnya Struktur Organisasi untuk dapat memeperjelas dan memahami tugas dan fungsi masing-masing personal ataupun pegawai dalam organisasi .

Menurut Steers (1977:70), bahwa Struktur menyatakan cara organisasi mengatur sumber daya manusia bagi kegiatan-kegiatan ke arah tujuan. Struktur

merupakan cara yang selaras dalam menempatkan manusia sebagai bagian organisasi pada suatu hubungan yang relatif tetap, yang sangat menentukan pola-pola interaksi, koordinasi dan tingkah laku yang berorientasi pada tugas". Selanjutnya hal tersebut dikatakan oleh Robbins (1995:6), yang mana Struktur organisasi menetapkan bagaimana tugas akan dibagi, siapa melapor kepada siapa, mekanisme koordinasi yang formal serta pola interaksi yang akan diikuti.

Struktur organisasi merupakan susunan dan hubungan antara setiap bagian maupun posisi yang terdapat pada sebuah organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan-kegiatan operasionalnya dengan maksud untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Struktur organisasi dapat menggambarkan secara jelas pemisahan kegiatan dari pekerjaan antara yang satu dengan kegiatan yang lainnya dan juga bagaimana hubungan antara aktivitas dan fungsi dibatasi. Di dalam struktur organisasi yang baik harus dapat menjelaskan hubungan antara wewenang siapa melapor atau bertanggung jawab kepada siapa, jadi terdapat suatu pertanggung jawaban apa yang akan di kerjakan.

Adapun fungsi / kegunaan dari struktur dalam sebuah organisasi, berikut dibawah ini penjelasannya:

1) Kejelasan tanggung jawab.

Setiap anggota dari organisasi harus dapat bertanggung jawab dan juga apa saja yang harus dipertanggung jawabkan. Setiap anggota suatu organisasi tentunya harus dapat bertanggung jawab kepada pimpinannya atau kepada atasannya yang telah memberikan kewenangan, karena pelaksanaan atau implementasi kewenangan tersebut yang perlu di pertanggung jawabkan. Itulah fungsi struktur organisasi tentang kejelasan tanggung jawab.

2) Kejelasan kedudukan.

Yang selanjutnya yaitu kejelasan mengenai kedudukan, disini artinya anggota atau seseorang yang ada didalam struktur organisasi sebenarnya dapat mempermudah dalam melakukan koordinasi dan hubungan, sebab adanya keterkaitan penyelesaian mengenai suatu fungsi yang telah di percayakan kepada seseorang atau anggota.

### 3) Kejelasan mengenai jalur hubungan.

Fungsi selanjutnya yaitu sebagai kejelasan jalur hubungan maksudnya dalam melaksanakan pekerjaan dan tanggung jawab setiap pegawai didalam sebuah organisasi maka akan dibutuhkan kejelasan hubungan yang tergambar dalam struktur sehingga dalam jalur penyelesaian suatu pekerjaan akan semakin lebih efektif dan dapat saling memberikan keuntungan.

### 4) Kejelasan uraian tugas.

Dan Fungsi lainnya yaitu kejelasan mengenai uraian tugas didalam struktur organisasi akan sangat membantu pihak atasan atau pimpinan untuk dapat melakukan pengawasan maupun pengendalian, dan juga bagi bawahan akan dapat lebih berkonsentrasi dalam melaksanakan suatu tugas atau pekerjaan karena uraian yang jelas. Itulah salah satu fungsi sebagai kejelasan uraian tugas.

#### 2.1.4 Budaya

Manusia adalah makhluk yang berbudaya, setiap aktifitasnya mencerminkan sistem kebudayaan yang berintegrasi dengan dirinya, baik cara berpikir, memandang sebuah permasalahan. Pengambilan keputusan dan lain sebagainya. Budaya Organisasi Menurut Para Ahli- Kata budaya (Culture) sebagai suatu konsep berakar dari kajian atau disiplin ilmu Antropologi ; yang oleh Killman . et. Al (dalam Nimran, 2004 : 134) diartikan sebagai Falsafah, ideologi, nilai-nilai, anggapan, keyakinan, harapan, sikap dan norma yang dimiliki bersama dan mengikat suatu masyarakat. Kini konsep tersebut telah pula mendapat tempat dalam perkembangan ilmu perilaku organisasi, dan menjadi bahasan yang penting dalam literatur ilmiah dikedua bidang itu dengan memakai istilah *budaya organisasi*.

Menurut Robbins (1999 : 282) semua organisasi mempunyai budaya yang tidak tertulis yang mendefinisikan standar-standar perilaku yang dapat diterima dengan baik maupun tidak untuk para karyawan. Dan proses akan berjalan beberapa bulan, kemudian setelah itu kebanyakan karyawan akan memahami budaya organisasi mereka seperti, bagaimana berpakaian untuk kerja dan lain sebagainya

Gibson (1997 : 372) mendefinisikan budaya organisasi sebagai sistem yang menembus nilai-nilai, keyakinan, dan norma yang ada di setiap organisasi. Kultur organisasi dapat mendorong atau menurunkan efektifitas tergantung dari sifat nilai-nilai, keyakinan dan norma-norma yang dianut.

Dalam mempelajari budaya organisasi ada beberapa tingkatan budaya dalam sebuah organisasi, dari yang terlihat dalam perilaku (puncak) sampai pada yang tersembunyi. Schein (dalam Mohyi 1996: 85) mengklasifikasikan budaya organisasi dalam tiga kelas, antara lain :

1) Artefak

Artefak merupakan aspek-aspek budaya yang terlihat. Artefak lisan, perilaku, dan fisik dalam manifestasi nyata dari budaya organisasi

2) Nilai-nilai yang mendukung

Nilai adalah dasar titik berangka evaluasi yang dipergunakan anggota organisasi untuk menilai organisasi, perbuatan, situasi dan hal-hal lain yang ada dalam organisasi

3) Asumsi dasar

Adalah keyakinan yang dimiliki anggota organisasi tentang diri mereka sendiri, tentang orang lain dan hubungan mereka dengan orang lain serta hakekat organisasi mereka

Fungsi budaya pada umumnya sukar dibedakan dengan fungsi budaya kelompok atau budaya organisasi, karena budaya merupakan gejala sosial. Menurut Ndruha (1997 : 21) ada beberapa fungsi budaya, yaitu :

- a. Sebagai identitas dan citra suatu masyarakat
- b. Sebagai pengikat suatu masyarakat
- c. Sebagai sumber
- d. Sebagai kekuatan penggerak
- e. Sebagai kemampuan untuk membentuk nilai tambah
- f. Sebagai pola perilaku
- g. Sebagai warisan
- h. Sebagai pengganti formalisasi
- i. Sebagai mekanisme adaptasi terhadap perubahan

- j. Sebagai proses yang menjadikan bangsa kongruen dengan negara sehingga terbentuk nation – state

Sedangkan menurut Robbins (1999:294) fungsi budaya didalam sebuah organisasi adalah :

- a. Budaya mempunyai suatu peran menetapkan tapal batas
- b. Budaya berarti identitas bagi suatu anggota organisasi
- c. Budaya mempermudah timbulnya komitmen
- d. Budaya meningkatkan kemantapan sistem sosial

Kebiasaan pada saat ini, tradisi, dan cara-cara umum untuk melaksanakan pekerjaan kebanyakan berasal dari apa yang telah dilaksanakan sebelumnya dan tingkat keberhasilan dari usaha-usaha yang telah dilakukan. Ini membawa kita kepada sumber utama dari budaya sebuah organisasi yaitu para pendirinya

Para pendiri organisasi secara tradisional mempunyai dampak yang penting dalam pembentukan budaya awal organisasi, karena para pendiri tersebut adalah orang-orang yang mempunyai ide awal, mereka juga biasanya mempunyai bias tentang bagaimana ide-ide tersebut harus dipenuhi.

Tahapan-tahapan pembangunan budaya organisasi dapat diidentifikasi sebagai berikut (Nimran , 2004: 137) :

- a. seseorang (biasanya pendiri) datang dengan ide atau gagasan tentang sebuah usaha baru
- b. pendiri membawa orang-orang kunci yang merupakan para pemikir, dan menciptakan kelompok inti yang mempunyai visi yang sama dengan pendiri
- c. kelompok inti memulai serangkaian tindakan untuk menciptakan organisasi, mengumpulkan dana, menentukan jenis dan tempat usaha dan lain sebagainya
- d. orang-orang lain dibawa kedalam organisasi untuk berkarya bersama-sama dengan pendiri dan kelompok inti, memulai sebuah sejarah bersama

### 2.1.5 Bahan Baku

Menurut Mulyadi (2005;275) bahan baku adalah bahan baku merupakan bahan yang memebentuk bagian menyeluruh. Menurut Masiyal Kholmi (2003;29) bahan baku adalah bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian besar produk jadi, bahan baku yang diolah dalam perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian lokal, impor atau hasil pengolahan sendiri. Sedangkan menurut Suyadi Prawirosentono (2001;61) bahan baku adalah bahan utama dari suatu produk atau barang.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa bahan baku merupakan bahan yang utama didalam melakukan proses produksi sampai menjadi barang jadi. Bahan baku meliputi semua barang dan bahan yang dimiliki perusahaan dan digunakan untuk proses produksi (Singgih Wibowo, 2007:24). Menurut (Masiyal Kholmi 2003:172) bahan baku memiliki beberapa faktor yang perlu diperhatikan, yaitu :

1. Perkiraan pemakaian

Merupakan perkiraan tentang jumlah bahan baku yang akan digunakan oleh perusahaan untuk proses produksi pada periode yang akan datang.

2. Harga bahan baku

Merupakan dasar penyusunan perhitungan dari perusahaan yang harus disediakan untuk investasi dalam bahan baku tersebut.

3. Biaya-biaya persediaan

Merupakan biaya-biaya yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk pengadaan bahan baku

4. Kebijakan pembelanjaan

Merupakan faktor penentu dalam menentukan berapa besar persediaan bahan baku yang akan mendapatkan dana dari perusahaan.

5. Pemakaian sesungguhnya

Merupakan pemakaian bahan baku yang sesungguhnya dari periode lalu dan merupakan salah satu faktor yang perlu diperhatikan.

6. Waktu tunggu

Merupakan tenggang waktu yang tepat maka perusahaan dapat membeli bahan baku pada saat yang tepat pula, sehingga resiko penumpukan ataupun kekurangan persediaan dapat ditekan seminimal mungkin.

#### 2.1.6 Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan fokus utama dalam perusahaan, kualitas merupakan salah satu kebijakan penting dalam meningkatkan daya saing produk yang harus memberi kepuasan kepada konsumen yang melebihi atau paling tidak sama dengan kualitas produk dari pesaing. Berikut ini definisi kualitas produk dari para pakar utama.

Menurut Crosby (1979), kualitas produk adalah produk yang sesuai dengan yang disyaratkan atau distandarkan. Suatu produk memiliki kualitas apabila sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan. Menurut Juran (1993) kualitas produk adalah kecocokan penggunaan produk untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan. Menurut Deming (1982), Kualitas produk adalah kesesuaian produk dengan kebutuhan pasar atau konsumen. Perusahaan harus benar-benar memahami apa yang dibutuhkan konsumen. Perusahaan harus benar-benar memahami apa yang dibutuhkan konsumen atas suatu produk yang akan dihasilkan. Menurut Felgenbaum (1986), kualitas produk adalah suatu produk yang sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen. Menurut Garvin(1988), kualitas produk adalah suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, manusia atau tenaga kerja, proses, serta lingkungan yang mematuhi atau melebihi harapan pelanggan atau konsumen.

Dengan melihat definisi di atas maka dapat disimpulkan bahwa kualitas produk adalah suatu usaha untuk memenuhi atau melebihi harapan pelanggan, di mana suatu produk tersebut memiliki kualitas yang sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan, dan kualitas merupakan kondisi yang selalu berubah karena selera atau harapan konsumen pada suatu produk selalu berubah.

#### 2.1.7 Issue

Menurut dua pakar Hainsworth dan Meng, sebuah *issue* muncul “sebagai suatu konsekuensi atas beberapa tindakan yang dilakukan, atau diusulkan untuk

dilakukan, oleh satu atau beberapa pihak yang dapat menghasilkan negosiasi dan penyesuaian sektor swasta, kasus pengadilan sipil atau kriminal, atau dapat menjadi masalah kebijakan publik melalui tindakan legislative atau perundangan.” Chase & Jones menggambarkan “*issue*” sebagai ‘sebuah masalah yang belum terpecahkan yang siap diambil keputusannya’ (*‘an unsettled matter which is ready for decision’*). Pakar lain mengatakan bahwa dalam bentuk dasarnya, sebuah “*issue*” dapat didefinisikan sebagai ‘sebuah titik konflik antara sebuah organisasi dengan satu atau lebih publiknya’ (*‘a point of conflict between an organization and one or more of its audiences’*). (Regester & Larkin, 2003:42). Sementara Heath & Nelson (1986) mendefinisikan “*issue*” sebagai ‘suatu pertanyaan tentang fakta, nilai atau kebijakan yang dapat diperdebatkan’ (*‘a contestable question of fact, value or policy’*).

Definisi sederhana lainnya menurut Regester & Larkin (2003:42) bahwa sebuah “*issue*” merepresentasikan ‘suatu kesenjangan antara praktek korporat dengan harapan-harapan para *stakeholder*’ (*‘a gap between corporate practice and stakeholder expectations’*). Dengan kata lain, sebuah *issue* yang timbul ke permukaan adalah suatu kondisi atau peristiwa, baik di dalam maupun di luar organisasi, yang jika dibiarkan akan mempunyai efek yang signifikan pada fungsi atau kinerja organisasi tersebut atau pada target-target organisasi tersebut di masa mendatang.

#### 2.1.8 Program Kerja

Program kerja adalah rancangan dasar tentang satu pekerjaan, mengenai panduan pelaksanaan, tenggang waktu, pembagian tugas tanggung jawab, fasilitas prasarana dan semua perihal penting mencakup semua unsur untuk keberhasilan program. Program kerja ini memiliki sifat menyeluruh, merangkum semua manfaat dari satu lembaga.

Program kerja juga dapat diartikan sebagai suatu rencana kegiatan dari suatu organisasi yang terarah, terpadu dan tersistematis yang dibuat untuk rentang waktu yang telah ditentukan oleh suatu organisasi. Program kerja ini akan menjadi pegangan bagi organisasi dalam menjalankan rutinitas roda organisasi. Program

kerja juga digunakan sebagai sarana untuk mewujudkan cita-cita organisasi (H.M. Daryanto. 2005. 91).

#### 2.1.9 Pengalaman Kerja

Pengalaman kerja adalah proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu pekerjaan karena keterlibatan karyawan tersebut dalam pelaksanaan tugas pekerjaan (Manulang, 1984 : 15). Pengalaman kerja adalah ukuran tentang lama waktu atau masa kerja yang telah ditempuh seseorang dapat memahami tugas – tugas suatu pekerjaan dan telah melaksanakan dengan baik (Ranupandojo, 1984 : 71). Pengalaman kerja adalah pengetahuan atau keterampilan yang telah diketahui dan dikuasai seseorang yang akibat dari perbuatan atau pekerjaan yang telah dilakukan selama beberapa waktu tertentu (Trijoko, 1980 : 82). Dari uraian tersebut dapat disimpulkan, bahwa [pengalaman kerja](#) adalah tingkat penguasaan pengetahuan serta keterampilan seseorang dalam pekerjaannya yang dapat diukur dari masa kerja dan dari tingkat pengetahuan serta keterampilan yang dimilikinya.

Pengukuran pengalaman kerja sebagai sarana untuk menganalisa dan mendorong efisiensi dalam pelaksanaan tugas pekerjaan. Beberapa hal yang digunakan untuk mengukur pengalaman [kerja](#) seseorang (Asri, 1986 : 131) adalah

1) Gerakannya mantap dan lancar

Setiap karyawan yang berpengalaman akan melakukan gerakan yang mantap dalam bekerja tanpa disertai keraguan.

2) Gerakannya berirama

Artinya terciptanya dari kebiasaan dalam melakukan pekerjaan sehari – hari.

3) Lebih cepat menanggapi tanda – tanda

Artinya pegawai lebih peka terhadap situasi dan kondisi contoh ketika ada tanda – tanda seperti akan terjadi kecelakaan kerja.

4) Dapat menduga timbulnya kesulitan

Karena didukung oleh pengalaman kerja dimilikinya maka seorang pegawai yang berpengalaman dapat menduga akan adanya kesulitan dan siap menghadapinya.

5) Bekerja dengan tenang

Seorang pegawai yang berpengalaman akan memiliki rasa percaya diri yang cukup besar.

#### 2.1.10 Pendidikan

Marimba (dalam C.Mahfud, 2006) menyatakan bahwa pendidikan adalah bimbingan atau pimpinan secara sadar oleh pendidik terhadap perkembangan jasmani dan rohani anak didik menuju terbentuknya kepribadian yang utama. Bimbingan bagai upaya yang dilakukan untuk mendapatkan hasil yang maksimal terhadap perkembangan jasmani dan rohani anak didik. Jasmani diartikan sebagai fisik yang dalam pertumbuhannya memerlukan pengawasan, sehingga dalam perkembangan tidak mengalami gangguan. Sedangkan dari segi rohani pendidik atau guru harus mampu mengembangkan dengan optimal pengetahuan atau potensi yang dimiliki anak didik. Dengan begitu antara perkembangan jasmani dan rohani saling mempengaruhi, sehingga memerlukan keseimbangan dalam pengawasan.

Sedangkan menurut Prof. Langeveld (dalam C.Mahfud, 2006) pakar pendidikan dari Belanda mendefinisikan pendidikan ialah suatu bimbingan yang diberikan oleh dewasa kepada anak yang belum dewasa untuk mencapai tujuan yaitu kedewasaan. Dewasa diartikan sebagai perkembangan psikologi seseorang yang mampu untuk menerima sesuatu yang baru dan mampu mengembangkannya. Dengan kedewasaan yang dikemukakan diatas anak didik dapat berkembang sesuai wacana yang diterimanya dengan tujuan untuk mengembangkan kepribadian dan kemampuan manusia.

Adapun fungsi dari pendidikan mempunyai cakupan yang luas selain untuk mencerdaskan kehidupan bangsa, tetapi juga berfungsi sebagai pencerdasan diri, sosial, negara bangsa, bahkan dunia. Sedangkan dari segi perspektif fungsi pendidikan dibagi menjadi dua. *Pertama*, pendidikan secara mikro (sempit) yaitu pendidikan berfungsi untuk membantu (secara sadar) perkembangan jasmani dan

rohani peserta didik. *Kedua*, secara makro (luas) pendidikan berfungsi sebagai pengembangan pribadi, pengembangan warga negara, pengembangan kebudayaan dan pengembangan bangsa.

#### 2.1.11 Harga

Menurut Marius (1999 : 24) Harga (price) merupakan jumlah uang yang harus konsumen bayarkan untuk mendapatkan suatu produk. Harga merupakan variabel dari program bauran pemasaran yang mempengaruhi keputusan pembelian konsumen. Menurut Andrian Payne (2000 : 171) harga dibuat dengan menambah persentasi mark-up pada biaya atas manfaat-manfaat dalam memakai atau menggunakan suatu jasa dan produk. Sedangkan menurut Kotler (2001 : 439) harga adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut.

Berdasarkan definisi harga diatas maka dapat disimpulkan harga adalah sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa yang dibelinya guna memenuhi kebutuhan dan keinginannya.

#### 2.1.12 Teknologi Informasi

Teknologi informasi biasa disebut TI, IT (*information technology*) berikut pengertian teknologi menurut beberapa ahli:

- 1) Haag dan keen (1996), teknologi informasi adalah seperangkat alat yang membantu anda bekerja dan melakukan tugas tugas yang berhubungan dengan pemrosesan informasi.
- 2) Martin (1999), teknologi informasi tidak hanya terbatas pada teknologi komputer (perangkat keras atau lunak) yang digunakan untuk memproses dan menyimpan informasi, melainkan juga mencakup teknologi komunikasi untuk mengirim informasi.

Dari definisi di atas menunjukkan bahwa teknologi informasi tidak sekedar berupa teknologi komputer tetapi juga teknologi telekomunikasi. Dengan

kata lain, teknologi informasi merupakan gabungan antara teknologi komputer dengan teknologi telekomunikasi.

#### 2.1.13 Daya Saing (*Competitive Advantage*)

Menurut Hitt, dkk (1997), daya saing usaha kecil adalah tingkat sampai sejauh mana suatu perusahaan dapat memenuhi permintaan pasar, baik domestik maupun internasional, dalam memproduksi barang dan jasa, dengan tetap mempertahankan atau meningkatkan pendapatan perusahaan dan karyawannya. Keunggulan bersaing ini dipengaruhi oleh faktor internal dan eksternal sebuah perusahaan sehingga diperlukan strategi yang tepat.

Porter (1992) mengemukakan suatu strategi dalam menghadapi persaingan yang dikenal sebagai strategi persaingan generik (*generic competitive strategies*). Strategi ini didasarkan atas analisis posisi sebuah perusahaan dalam industri, apakah keuntungan perusahaan berada di atas atau di bawah rata-rata industri. Sebuah perusahaan yang baik akan mempunyai tingkat pendapatan yang tinggi walaupun struktur industri kurang menguntungkan dan rata-rata tingkat keuntungan industri adalah sedang. Jika demikian maka perusahaan itu mampu menciptakan keunggulan bersaing yang berkelanjutan (*sustainable competitive advantage*). Untuk mencapai hal ini perusahaan dapat memiliki dua tipe dasar keunggulan bersaing, yaitu biaya rendah atau diferensiasi. Kedua tipe ini bila dikombinasi dengan bidang kegiatan yang dicari untuk dicapai oleh sebuah perusahaan akan menuju ke arah tiga persaingan generik untuk mencapai kinerja di atas rata-rata industri, yaitu kepemimpinan biaya (*cost leadership*), diferensiasi, dan fokus. Dengan kata lain Implikasi strategi generik Porter adalah dengan cara beroperasi dengan biaya rendah atau diferensiasi.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Sri Hadiati (2008) menganalisis pengaruh faktor lingkungan internal, lingkungan eksternal terhadap daya saing industri keramik di kota Malang. Hasil dari penelitian ini adalah 1. Faktor internal berpengaruh signifikan terhadap daya saing industri keramik berskala kecil di Malang baik secara langsung maupun tidak langsung melalui strategi. Faktor internal dibentuk oleh variable-variabel penelitian dan pengembangan, pemasaran, produksi, sumber daya manusia, dan keuangan. Faktor eksternal berpengaruh signifikan terhadap daya saing industri keramik berskala kecil di Malang. Strategi berpengaruh signifikan terhadap daya saing industri keramik berskala kecil di Malang.

Eka Handriani (2011) menganalisis tentang Pengaruh faktor internal, eksternal, *entrepreneurial skill*, strategi dan kinerja terhadap daya saing UKM di Kabupaten Semarang. Hasil penelitian ini adalah terdapat pengaruh positif secara simultan antara variabel Internal, Eksternal, variabel *Entrepreneur skill*, strategi dan kinerja terhadap daya saing UKM.

Arief Rahmana (2010), meneliti tentang Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing UKM dengan metode kualitatif. Hasil dari penelitian ini adalah UMK perlu memanfaatkan Teknologi Informasi untuk meningkatkan daya saing.

Tabel 1. Ringkasan penelitian terdahulu

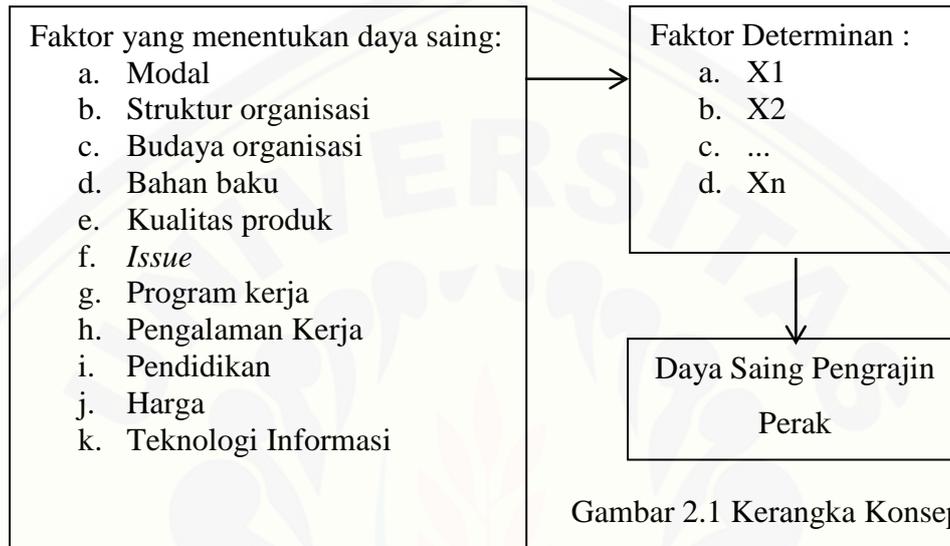
No	Peneliti	Variabel penelitian	Metode	Hasil
	Sri Hadiati (2008)	Faktor internal (X1), faktor eksternal (X2), strategi (X3) dan Daya Saing(Y)	<i>Structural Equation Modeling</i> (SEM)	Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka dapat disimpulkan bahwa Faktor internal, faktor eksternal dan strategi berpengaruh signifikan terhadap daya saing industri keramik bersekala kecil di Malang.
	Eka Handriani (2011)	Internal (X1), Eksternal (X2), <i>Entrepreneur skill</i> (X3), strategi (X4), kinerja (X5) dan daya saing (Y)	Analisis Regresi Berganda	Terdapat pengaruh positif secara simultan antara variabel Internal, Eksternal, variabel <i>Entrepreneur skill</i> , strategi dan kinerja terhadap daya saing UKM
	Arief Rahmana (2010)	Teknologi informasi (X) dan daya saing (Y)	Metode kualitatif	Usaha mikro perlu memanfaatkan Teknologi Informasi untuk meningkatkan daya saing.

Sumber: Diolah dari berbagai sumber, 2015

Kaitan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya antara lain: penelitian ini dengan penelitian sebelumnya memiliki fokus pada usaha mikro kecil menengah dan fokus pada daya saing usaha mikro kecil menengah. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah penelitian ini menggunakan dua pendekatan yaitu *Exploratory research* dan *Explanatory research*, sedangkan penelitian sebelumnya hanya menggunakan satu pendekatan. Perbedaan berikutnya adalah objek yang diteliti berbeda, pada penelitian ini fokus pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

### 2.3. Kerangka Konseptual

Berdasarkan latar belakang dan studi pustaka pada penelitian sebelumnya, penelitian ini memfokuskan pengujian faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing pengrajin perak di desa Pulo kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang. Oleh karena itu peneliti membuat model kerangka konseptual sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Konseptual

### 2.4 Hipotesis

Hipotesis yang diajukan dalam penelitian ini adalah:

H1 : Faktor determinan berpengaruh signifikan terhadap daya saing pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

## BAB 3 METODE PENELITIAN

### 3.1 Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan metode kuantitatif. Menurut (Sugiono 2013:8) metode kuantitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistika, dengan tujuan utama menguji hipotesis yang telah ditetapkan.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian *Exploratory research* dan *Explanatory research*. *Exploratory research* adalah riset yang ditujukan untuk mengeksplor atau untuk mengumpulkan pemahaman mendalam mengenai suatu masalah, bukan untuk menguji variabel karena variabel-tersebut biasanya belum diketahui dan baru akan diketahui melalui riset. *Exploratory research* bersifat fleksibel dan tidak terstruktur. Umumnya riset ini berbentuk riset kualitatif dengan metode pengumpulan data yang lazim digunakan yaitu wawancara dan Focus Group Discussion. *Explanatory research*, yaitu menjelaskan hubungan antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis (Ghozali, 2005:12). Selanjutnya agar tujuan penelitian dapat dicapai, maka data dikumpulkan dengan metode *survey* dengan teknik kuisioner dan wawancara. Analisis data dilakukan dengan metode analisis faktor dan analisis regresi berganda.

### 3.2 Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pengrajin perak di desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

Metode pengambilan sampel menggunakan teknik *purposive sampling*, yakni penentuan sampel, dimana pengambilan elemen-elemen yang dimasukkan didalam sampel dilakukan dengan sengaja secara acak, dengan catatan bahwa sampel tersebut representatif atau mewakili populasi (Arikunto, 2007:84).

Sampel dalam penelitian ini adalah 100 dan dipilih berdasarkan syarat, sebagai berikut:

- a. Responden yang mengisi kuisisioner adalah para pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.
- b. Pengrajin yang dijadikan responden minimal berusia 17 tahun dengan harapan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan peneliti dapat dipahami dan dijawab dengan tepat.
- c. Pengrajin yang menjadi responden akan mewakili unit usaha dalam mengisi kuisisioner.

### **3.3 Jenis dan Sumber Data**

#### **3.3.1 Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang berbentuk angka atau bilangan. Data kuantitatif dapat diolah dengan menggunakan teknik perhitungan matematika atau statistika. Data kuantitatif berfungsi untuk mengetahui jumlah objek atau besaran sebuah objek yang diteliti.

#### **3.3.2 Sumber Data**

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini ada dua yaitu, yaitu:

##### **a. Primer**

Data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui kuisisioner. Data primer meliputi dari; karakteristik responden, dan jawaban responden terhadap pernyataan faktor faktor yang mempengaruhi daya saing.

##### **b. Sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh orang yang melakukan penelitian dari sumber-sumber yang telah ada. Data sekunder dalam penelitian ini meliputi; dokumentasi perusahaan, jenis produk, fasilitas, literature, hasil penelitian terdahulu, serta dari pihak yang berkaitan dengan penelitian ini.

### **3.4 Metode Pengumpulan Data**

Dalam penelitian ini dilakukan pengumpulan data dengan metode survey disertai dengan kuisisioner. Metode ini mengumpulkan data dengan memberikan atau menyebarkan daftar pernyataan kepada pengrajin perak yang memproduksi

perhiasan dan kerajinan perak dengan tujuan memperoleh data mengenai objek penelitian.

### 3.5 Identifikasi Variabel Penelitian

Variabel-variabel yang di analisis dalam penelitian ini di kelompokkan menjadi dua, yaitu:

#### a. Variabel *endogen*

Variabel *endogen* atau variabel terikat adalah variabel yang nilainya dipengaruhi atau ditentukan oleh variabel lain, dikenal juga sebagai variabel dependen. Variabel terikat dalam penelitian ini adalah daya saing (Y).

#### b. Variabel *eksogen*

Variabel *eksogen* atau variabel bebas adalah variabel yang nilainya tidak dipengaruhi atau ditentukan oleh variabel lain di dalam model, setiap variabel eksogen selalu variabel independen. Variabel bebas dalam penelitian ini adalah modal, struktur perusahaan, budaya organisasi, bahan baku, kualitas produk, *Issue*, program kerja, pengalaman kerja, umur, pendidikan, harga, teknologi informasi.

### 3.6 Definisi Operasional Variabel dan Skala Pengukuran Variabel

#### 3.6.1 Definisi Operasional Variabel

##### a. Variabel Endogen

Menurut Hitt, dkk (1997), daya saing usaha kecil adalah tingkat sampai sejauh mana suatu perusahaan dapat memenuhi permintaan pasar, baik domestik maupun internasional, dalam memproduksi barang dan jasa, dengan tetap mempertahankan atau meningkatkan pendapatan perusahaan dan karyawannya. Indikator variabel ini adalah

- a. Kemampuan untuk memenuhi permintaan pasar
- b. Kemampuan untuk meningkatkan pendapatan.
- c. Kemampuan untuk meningkatkan karyawan.
- d. Kemampuan untuk meningkatkan produksi.

##### b. Variabel Eksogen

1. Modal

Dalam penelitian ini modal ditekankan pada nilai, kemampuan pengrajin dalam meningkatkan daya beli atau kekuasaan memakai atau menggunakan barang-barang modal. Indikatornya variabel ini adalah

- a. kemampuan untuk mencukupi kegiatan usaha.
- b. Penggunaan modal untuk perluasan pangsa pasar.
- c. Penggunaan modal untuk mengembangkan usaha.

## 2. Struktur organisasi

Struktur organisasi adalah pembagian kerja pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang serta bagaimana fungsi atau alur koordinasi dari kegiatan-kegiatan berbeda. Indikatornya variabel ini adalah

- a. Kejelasan tanggung jawab.
- b. Kejelasan jabatan.
- c. Kejelasan alur hubungan.
- d. Kejelasan uraian tugas.

## 3. Budaya

Budaya adalah standar-standar perilaku yang dapat diterima dengan baik maupun tidak untuk para pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten lumajang. Indikator variabel ini adalah

- a. Mampu menjadi identitas.
- b. Mampu membentuk perilaku
- c. Mempermudah timbulnya komitmen
- d. Meningkatkan kemantapan sistem sosial

## 4. Bahan baku

Bahan baku adalah bahan bahan utama yang digunakan pengrajin perak di desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang untuk membuat produk kerajinan perak. Indikator variabel ini adalah

- a. Perkiraan pemakaian bahan baku.
- b. Biaya pengadaan.
- c. Kontrol kualitas

#### 5. Kualitas produk

Kualitas produk adalah produk yang sesuai dengan yang disyaratkan atau distandarkan oleh para pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang dan sesuai dengan permintaan pasar. Indikator variabel ini adalah

- a. Produk yang dihasilkan memiliki nilai estetika
- b. Produk yang dihasilkan sesuai dengan standar kualitas.
- c. Kesesuaian produk dengan permintaan pasar.

#### 6. *Issue*

*Issue* adalah suatu pertanyaan tentang fakta, nilai atau kebijakan yang dapat mempengaruhi kondisi pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten lumajang. Indikator variabel ini adalah

- a. Penggunaan *issue* untuk membuat kebijakan.
- b. Kemampuan mempengaruhi persepsi.
- c. Kemampuan mensikapi *issue*.

#### 7. Program kerja

Program kerja adalah rancangan dasar yang dibuat oleh pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten lumajang tentang satu pekerjaan, mengenai panduan pelaksanaan, tenggang waktu, pembagian tugas tanggung jawab, fasilitas prasarana dan semua perihal penting mencakup semua unsur untuk keberhasilan program. Indikator variabel ini adalah

- a. Terdapat panduan yang jelas mengenai program,
- b. Terdapat batas waktu penyelesaian
- c. Terdapat fasilitas untuk melaksanakan program.

#### 8. Pengalaman Kerja

Pengalaman kerja adalah pengetahuan atau keterampilan pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang tentang metode penyelesaian suatu pekerjaan. Indikator variabel ini adalah

- a. Lebih cepat menanggapi tanda – tanda
- b. Dapat menduga timbulnya kesulitan

- c. Bekerja dengan tenang
- d. Gerakannya berirama
- e. Gerakannya mantap dan lancer

#### 9. Pendidikan

Pendidikan adalah bimbingan dan pendampingan yang diberikan kepada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang oleh *stakeholder* atau para pemangku kepentingan dan pemerintah Kabupaten lumajang. Indikator variabel ini adalah

- a. kemampuan mengembangkan kepribadian.
- b. kemampuan untuk menyelesaikan permasalahan
- c. kemampuan menciptakan produk baru

#### 10. Harga

Harga adalah sejumlah uang yang harus dikeluarkan oleh konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa yang dibelinya guna memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Indikator variabel ini adalah

- a. Mampu mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli
- b. Memiliki nilai yang sama atas manfaat
- c. Menambah persentasi pada biaya atas manfaat

#### 11. Teknologi Informasi

Teknologi informasi merupakan gabungan antara teknologi komputer dengan teknologi telekomunikasi. Indikator variabel ini adalah

- a. Membantu melakukan pemrosesan data.
- b. Mampu menyimpan dan memproses informasi.
- c. Mempermudah komunikasi.

### 3.6.2 Skala Pengukuran Variabel dan Kategorisasi Variabel

Skala pengukuran variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah skala *Likert*. Dengan metode skala ini responden diminta untuk memberikan

tanggapan terhadap pertanyaan yang diberikan dengan mengisi satu dari lima jawaban yang tersedia. Untuk pertanyaan yang telah dibuat akan ditentukan skornya sebagai berikut :

- a. Jawaban sangat tidak setuju : skor 1
- b. Jawaban tidak setuju : skor 2
- c. Jawaban cukup setuju : skor 3
- d. Jawaban setuju : skor 4
- e. Jawaban sangat setuju : skor 5

Kategori variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Daya saing

Penilaian daya saing dengan 4 indikator, maka nilai terendah 4 dan nilai tertinggi 20.

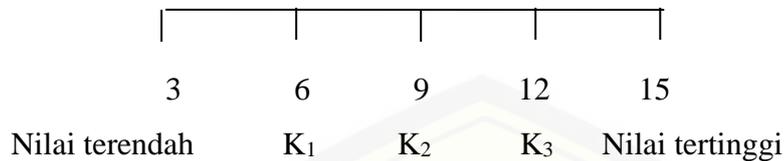
4	8	12	16	20
Nilai terendah	$K_1$	$K_2$	$K_3$	Nilai tertinggi

Keterangan :

- a. Jika  $<K_1$ , dapat diartikan bahwa daya saing pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah atau lemah.
- b. Jika  $K_1 - <K_2$ , dapat diartikan bahwa daya saing pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah atau lemah
- c. Jika  $K_2 - <K_3$ , dapat diartikan daya saing pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi atau kuat.
- d. Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa daya saing pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi atau kuat.

#### 2. Modal

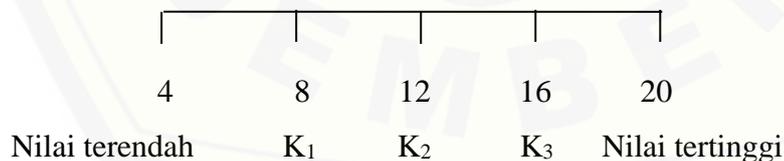
Penilaian modal dengan 3 indikator, maka nilai terendah 3 dan nilai tertinggi 15.



Keterangan :

- a. Jika  $<K_1$ , dapat diartikan bahwa modal pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah atau sangat lemah atau sangat tidak memadai.
  - b. Jika  $K_1 - <K_2$ , dapat diartikan bahwa modal pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah atau lemah atau tidak memadai.
  - c. Jika  $K_2 - <K_3$ , dapat diartikan modal pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi atau kuat atau memadai.
  - d. Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa modal pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi atau sangat kuat atau sangat memadai.
3. Struktur organisasi

Penilaian struktur organisasi dengan 4 indikator, maka nilai terendah 4 dan nilai tertinggi 20.



Keterangan :

- a. Jika  $<K_1$ , dapat diartikan bahwa struktur organisasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah atau sangat tidak jelas.

- b. Jika  $K_1 < K_2$ , dapat diartikan bahwa struktur organisasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah atau tidak jelas
- c. Jika  $K_2 < K_3$ , dapat diartikan struktur organisasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi atau jelas.
- d. Jika  $K_3 > K_3$ , dapat diartikan bahwa struktur organisasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi atau sangat jelas.

#### 4. Budaya organisasi

Penilaian budaya organisasi dengan 4 indikator, maka nilai terendah 4 dan nilai tertinggi 20.

4	8	12	16	20
Nilai terendah	$K_1$	$K_2$	$K_3$	Nilai tertinggi

Keterangan :

- a. Jika  $K_1 < K_1$ , dapat diartikan bahwa budaya organisasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah
- b. Jika  $K_1 < K_2$ , dapat diartikan bahwa budaya organisasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah
- c. Jika  $K_2 < K_3$ , dapat diartikan budaya organisasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi
- d. Jika  $K_3 > K_3$ , dapat diartikan bahwa budaya organisasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi.
- #### 5. Bahan baku

Penilaian bahan baku dengan 3 indikator, maka nilai terendah 3 dan nilai tertinggi 15.

	3	6	9	12	15
Nilai terendah	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	Nilai tertinggi	

Keterangan :

- a. Jika  $<K_1$ , dapat diartikan bahwa bahan baku pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah atau sangat tidak mencukupi.
  - b. Jika  $K_1 - <K_2$ , dapat diartikan bahwa bahan baku pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah atau tidak mencukupi.
  - c. Jika  $K_2 - <K_3$ , dapat diartikan bahan baku pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi atau mencukupi.
  - d. Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa bahan baku pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi sangat mencukupi.
6. Kualitas produk

Penilaian kualitas produk dengan 3 indikator, maka nilai terendah 3 dan nilai tertinggi 15.

	3	6	9	12	15
Nilai terendah	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	Nilai tertinggi	

Keterangan :

- a. Jika  $<K_1$ , dapat diartikan bahwa kualitas produk pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah atau sangat kurang memenuhi standar kualitas.

- b. Jika  $K_1 - < K_2$ , dapat diartikan bahwa kualitas produk pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah kurang memenuhi standar.
- c. Jika  $K_2 - < K_3$ , dapat diartikan kualitas produk pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi atau memenuhi standar.
- d. Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa kualitas produk pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi atau sangat sesuai standar.

#### 7. Issue

Penilaian *Issue* dengan 3 indikator, maka nilai terendah 3 dan nilai tertinggi 12.

	3	6	9	12	15
Nilai terendah	$K_1$	$K_2$	$K_3$	Nilai tertinggi	

Keterangan :

- a. Jika  $< K_1$ , dapat diartikan bahwa *Issue* pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah atau sangat tidak relevan.
- b. Jika  $K_1 - < K_2$ , dapat diartikan bahwa *Issue* pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah atau tidak relevan.
- c. Jika  $K_2 - < K_3$ , dapat diartikan *Issue* pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi atau relevan.
- d. Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa *Issue* pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi atau sangat relevan.

#### 8. Program kerja

Penilaian program kerja dengan 5 indikator, maka nilai terendah 5 dan nilai tertinggi 25.

	5	10	15	20	25
Nilai terendah	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	Nilai tertinggi	

Keterangan :

- Jika  $<K_1$ , dapat diartikan bahwa program kerja pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah atau sangat tidak jelas.
- Jika  $K_1 - <K_2$ , dapat diartikan bahwa program kerja pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah atau tidak jelas.
- Jika  $K_2 - <K_3$ , dapat diartikan program kerja pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi atau jelas.
- Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa program kerja pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi atau sangat jelas.

#### 9. Pengalaman Kerja

Penilaian pengalaman kerja dengan 3 indikator, maka nilai terendah 3 dan nilai tertinggi 15.

	3	6	9	12	15
Nilai terendah	K <sub>1</sub>	K <sub>2</sub>	K <sub>3</sub>	Nilai tertinggi	

Keterangan :

- Jika  $<K_1$ , dapat diartikan bahwa pengalaman kerja pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah atau sangat sedikit.
- Jika  $K_1 - <K_2$ , dapat diartikan bahwa pengalaman kerja pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah atau sedikit.

- c. Jika  $K_2 - < K_3$ , dapat diartikan pengalaman kerja pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi atau banyak.
- d. Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa pengalaman kerja pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi atau sangat banyak.

#### 10. Pendidikan

Penilaian pendidikan dengan 3 indikator, maka nilai terendah 3 dan nilai tertinggi 15.

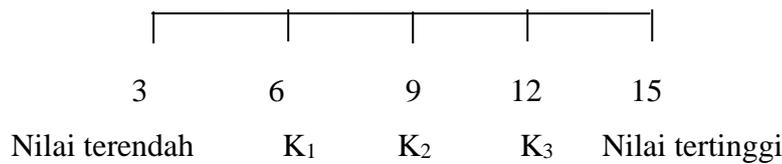
	3	6	9	12	15
Nilai terendah	$K_1$	$K_2$	$K_3$	Nilai tertinggi	

Keterangan :

- a. Jika  $< K_1$ , dapat diartikan bahwa pendidikan pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah
- b. Jika  $K_1 - < K_2$ , dapat diartikan bahwa pendidikan pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah
- c. Jika  $K_2 - < K_3$ , dapat diartikan pendidikan pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi
- d. Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa pendidikan pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi.

#### 11. Harga

Penilaian harga dengan 3 indikator, maka nilai terendah 3 dan nilai tertinggi 15.

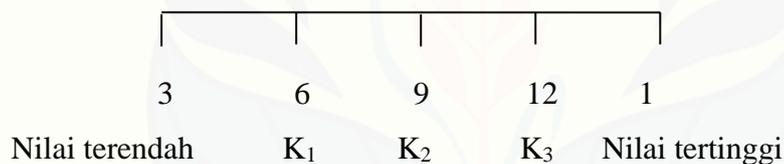


Keterangan :

- a. Jika  $<K_1$ , dapat diartikan bahwa harga pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah
- b. Jika  $K_1 - <K_2$ , dapat diartikan bahwa harga pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah
- c. Jika  $K_2 - <K_3$ , dapat diartikan harga pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi
- d. Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa harga pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi.

## 12. Teknologi Informasi

Penilaian teknologi informasi dengan 3 indikator, maka nilai terendah 3 dan nilai tertinggi 15.



Keterangan :

- a. Jika  $<K_1$ , dapat diartikan bahwa teknologi informasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat rendah atau sangat terbatas.
- b. Jika  $K_1 - <K_2$ , dapat diartikan bahwa teknologi informasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah rendah atau terbatas.
- c. Jika  $K_2 - <K_3$ , dapat diartikan teknologi informasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah tinggi atau memenuhi.
- d. Jika  $> K_3$ , dapat diartikan bahwa teknologi informasi pada pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang adalah sangat tinggi atau sangat memenuhi.

### 3.7 Metode Analisis Data

#### 3.7.1 Uji Validitas Data

Validitas adalah tingkat keandalan dan kesahihan alat ukur yang digunakan. Instrumen dikatakan valid berarti menunjukkan alat ukur yang dipergunakan untuk mendapatkan data itu valid atau dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya di ukur (Sugiyono, 2004:137). Dengan demikian, instrumen yang valid merupakan instrumen yang benar-benar tepat untuk mengukur apa yang hendak di ukur. Adapun perhitungan korelasi product moment, dengan rumus berikut ini :

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

Keterangan:

- $r_{xy}$  : Nilai validitas atau koefisien korelasi
- N : Jumlah responden untuk diuji
- X : Skor pertanyaan tertentu (variabel *independent*)
- Y : Skor pertanyaan total (variabel *dependent*)

Setelah nilai  $r$  (koefisien korelasi) diperoleh, maka langkah selanjutnya adalah membandingkan antara hasil nilai  $r$  yang terdapat pada table nilai kritis. Rahmady dan Andi (2007:91) menyatakan jika  $p$  value lebih kecil dari  $\alpha = 5\%$ , berarti pernyataan-pernyataan dalam kuesioner tersebut mempunyai validitas atau kesahihan, yaitu bahwa pernyataan dalam kuesioner itu dapat melakukan fungsi ukurannya.

#### 3.7.2 Uji Reliabilitas

Uji Reliabilitas adalah data untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Suatu kuesioner dikatakan reliabel atau handal jika jawaban seseorang terhadap pernyataan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Keandalan yang menyangkut kekonsistenan jawaban jika diujikan berulang pada sampel yang berbeda. SPSS memberikan fasilitas untuk mengukur reliabilitas dengan uji statistik *Cronbach Alpha* ( $\alpha$ ). (Ghozali, 2005:41- 42). Uji reliabilitas dilakukan dengan rumus *cronbach alpha* sebagai berikut:



alat untuk menganalisis struktur dari hubungan interen atau korelasi di antara sejumlah besar variabel dengan menerangkan korelasi yang baik antara variabel, yang diasumsikan untuk merepresentasikan dimensi-dimensi dalam data (Hair, 2010). Jadi, pada prinsipnya analisis faktor digunakan untuk mengelompokkan beberapa variabel yang memiliki kemiripan untuk dijadikan satu faktor, sehingga dimungkinkan dari beberapa atribut yang memengaruhi satu komponen variabel dapat diringkas menjadi beberapa faktor utama yang jumlahnya lebih sedikit.

#### b. Tujuan Analisis Faktor

Pada dasarnya, tujuan analisis faktor adalah sebagai berikut:

1. Data *Sumarization*, yakni mengidentifikasi adanya hubungan antar variabel dengan melakukan uji korelasi.
2. Data *Reduction*, yakni setelah melakukan korelasi, maka dilanjutkan dengan proses membuat sebuah variabel set baru yang dinamakan faktor untuk menggantikan sejumlah variabel tertentu.

Tujuan umum dari teknik analisis faktor adalah menemukan suatu cara untuk mereduksi informasi yang terkandung di dalam sejumlah variabel-variabel original ke dalam set variabel yang lebih kecil dari dimensi-dimensi gabungan dan baru. Untuk menemukan tujuan tersebut, ada 4 hal yang mendukung yaitu mengkhususkan unit analisis, mencapai ringkasan data atau pengurangan data, pemilihan variabel, dan menggunakan hasil analisis faktor dengan teknik-teknik multivariat yang lain (Hair, 2010).

#### c. Fungsi Analisis Faktor

Terdapat 3 fungsi analisis faktor menurut Suliyanto (2005), diantaranya adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi dimensi-dimensi mendasar yang dapat menjelaskan korelasi dari serangkaian variabel.
2. Mengidentifikasi variabel-variabel baru yang lebih kecil, untuk menggantikan variabel tidak berkorelasi dari serangkaian variabel asli yang berkorelasi.
3. Mengidentifikasi beberapa variabel kecil dari sejumlah variabel yang banyak untuk dianalisis multivariat lainnya.

### 3.7.5 Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linier berganda adalah analisis regresi yang menjelaskan hubungan antara peubah respon (*variabel dependen*) dengan faktor-faktor yang mempengaruhi lebih dari satu prediktor (*variabel independen*).

Regresi linier berganda hampir sama dengan regresi linier sederhana, hanya saja pada regresi linier berganda variabel bebasnya lebih dari satu variabel penduga. Tujuan analisis regresi linier berganda adalah untuk mengukur intensitas hubungan antara dua variabel atau lebih dan membuat prediksi perkiraan nilai atas Skala Pengukuran Variabel

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk memeriksa kuatnya hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat. Maka dalam penelitian ini regresinya adalah sebagai berikut (Sugiyono, 2006: 250):

$$Y = a + b_1x_1 + \dots + b_nx_n + e$$

Keterangan:

Y : Variabel terikat yaitu Daya saing

a: Konstanta

$b_1$ - $b_2$  : Koefisien regresi variabel bebas ke-1 sampai ke-2

$x_1$  : factor reduction 1

$x_n$  : factor reduction ke-n

e: *Standart error*

### 3.7.6 Uji Asumsi Klasik

Pengujian asumsi klasik diperlukan untuk mengetahui apakah hasil estimasi regresi yang dilakukan benar-benar bebas dari adanya gejala heteroskedastisitas, gejala multikolinearitas, dan gejala autokorelasi. Model regresi akan dapat dijadikan alat estimasi yang tidak bias jika telah memenuhi persyaratan BLUE (*best linear unbiased estimator*).

#### a. Uji Multikolinieritas

Uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel independen. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Menurut

Gujarati (1999:175) Untuk mengetahui adanya multikolinieritas dapat dilihat dari nilai toleransinya dan lawannya atau *variance inflation factor* (VIF). Jika VIF kurang dari 5 dan nilai toleransi lebih dari 0,1 maka regresi bebas dari multikolinieritas.

b. Uji Autokorelasi

Uji Autokorelasi bertujuan menguji apakah dalam suatu model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pada periode  $t-1$  (sebelumnya). Jika terjadi korelasi maka dinamakan ada problem autokorelasi. Model regresi yang baik adalah regresi yang bebas dari autokorelasi, (Ghozali, 2005:95). Uji autokorelasi dilakukan dengan menggunakan uji Durbin-Watson (D-W) yang dapat dilakukan dengan menggunakan program SPSS, dimana secara umum dapat diambil patokan sebagai berikut :

- 1) Jika  $d$  lebih kecil dari  $dL$  atau lebih besar dari  $(4-dL)$  maka hipotesis nol ditolak, yang berarti terdapat autokorelasi.
- 2) Jika  $d$  terletak antara  $dU$  dan  $(4-dU)$ , maka hipotesis nol diterima, yang berarti tidak ada autokorelasi.
- 3) Jika  $d$  terletak antara  $dL$  dan  $dU$  atau diantara  $(4-dU)$  dan  $(4-dL)$ , maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti.

c. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2005: 105) uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* residual dari satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Uji heteroskedastisitas digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya penyimpangan asumsi klasik heteroskedastisitas yaitu adanya ketidaksamaan varian dari residual untuk semua pengamatan pada model regresi. Apabila probabilitas hasil korelasi lebih kecil dari 0,05 (5%), maka persamaan regresi tersebut mengandung heteroskedastisitas dan sebaliknya berarti *homoskedastisitas*.

d. Uji Normalitas Model

Uji normalitas adalah pengujian dalam sebuah model regresi, variable dependent, variable independent atau keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak (Santoso,2004:212). Uji normalitas dimaksudkan untuk mengetahui apakah residual yang diteliti berdistribusi normal atau tidak. Metode yang digunakan untuk menguji normalitas adalah dengan menggunakan uji Kolmogorov-Smirnov. Jika nilai signifikan dari hasil uji Kolmogorov-Smirnov  $\geq 0,05$ , maka terdistribusi normal dan sebaliknya terdistribusi tidak normal.

### 3.7.7 Uji Hipotesis

Uji hipotesis adalah metode pengambilan keputusan yang didasarkan dari analisis data, baik dari percobaan yang terkontrol, maupun dari observasi (tidak terkontrol).

a. Uji F ( uji simultan )

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas secara bersama-sama (simultan) terhadap variabel terikat. Signifikan berarti hubungan yang terjadi dapat berlaku untuk populasi. Penggunaan tingkat signifikansi yang digunakan peneliti yaitu 0,05 (5%).

Hasil uji F dilihat dalam tabel ANOVA dalam kolom sig. Sebagai contoh, kita menggunakan taraf signifikansi 5% (0,05), jika nilai probabilitas  $< 0,05$ , maka dapat dikatakan terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara variabel bebas terhadap variabel terikat. Namun, jika nilai signifikansi  $> 0,05$  maka tidak terdapat pengaruh yang signifikan secara bersama-sama antara variabel bebas terhadap variabel terikat.

b. Uji t ( uji parsial )

Uji t digunakan untuk menguji secara parsial masing-masing variabel. Hasil uji t dapat dilihat pada tabel *coefficients* pada kolom sig (*significance*). Jika probabilitas nilai t atau signifikansi  $< 0,05$ , maka dapat dikatakan bahwa terdapat pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial. Namun, jika probabilitas nilai t atau signifikansi  $> 0,05$ , maka dapat

dikatakan bahwa tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Rumus Uji  $t_{hitung}$  adalah :

$$t = \frac{b_i}{sb_i}$$

Keterangan:

- t : Besarnya  $t_{hitung}$   
b<sub>i</sub> : Koefisien regresi  
sb<sub>i</sub> : *Standart error* koefisien regresi

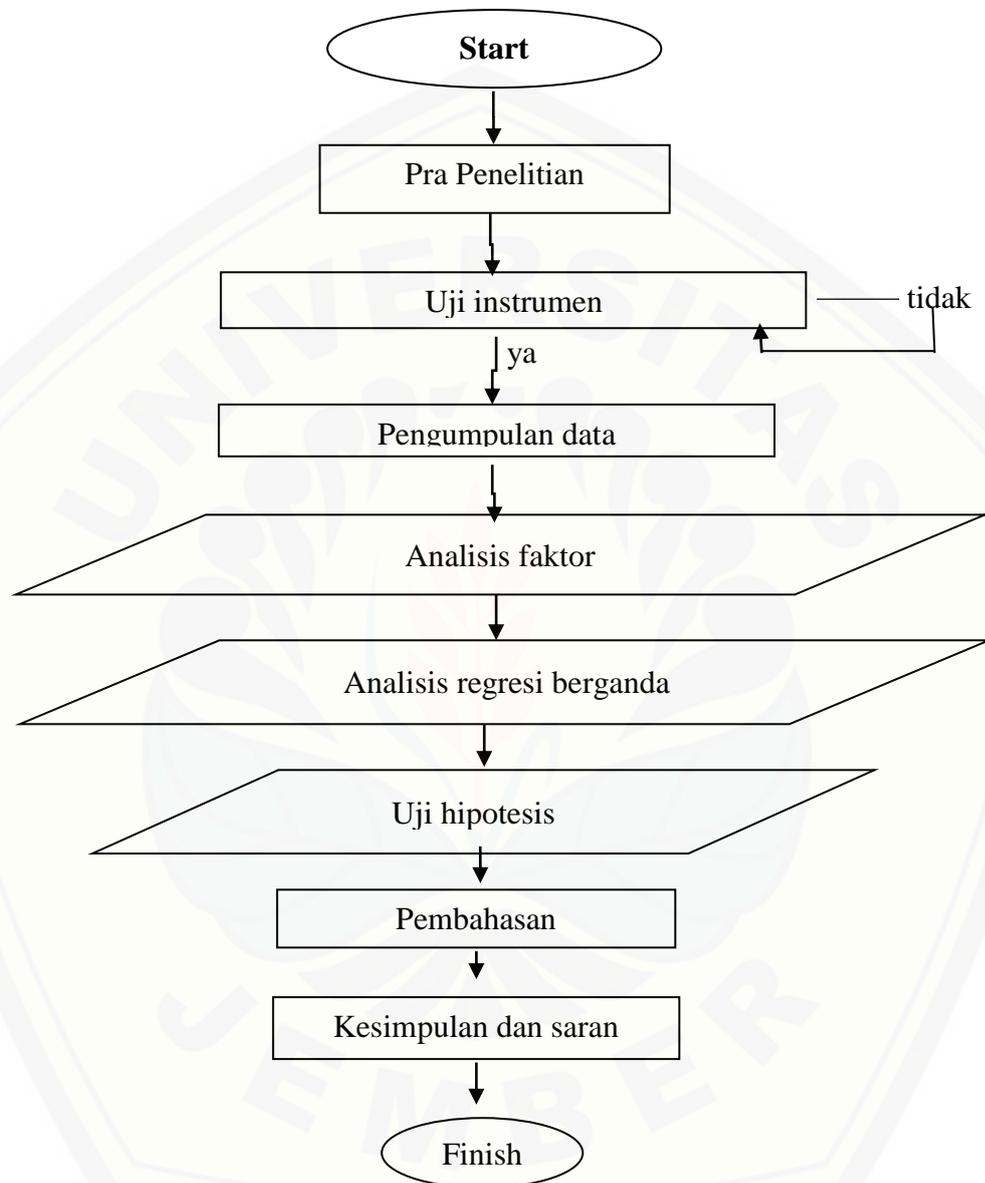
Kriteria pengambilan keputusan

- 1) Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka H<sub>0</sub> diterima dan H<sub>a</sub> ditolak, artinya tidak ada pengaruh yang signifikan variabel bebas terhadap variabel terikat.

Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka H<sub>0</sub> ditolak dan H<sub>a</sub> diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan variabel bebas terhadap variabel terikat.

### 3.8 Kerangka Pemecahan Masalah

Langkah-langkah pemecahan masalah dalam penelitian ini dapat dilihat pada gambar.2 sebagai berikut:



Gambar.2 Kerangka Pemecahan Masalah

Langkah-langkah untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing pengrajin perak di desa Pulo kecamatan Tempeh kabupaten Lumajang adalah sebagai berikut:

- a. Start merupakan permulaan dan berbagai persiapan materi untuk mencari data.
- b. Pra penelitian merupakan pengujian kuisisioner sementara, dengan penyebaran 20 kuisisioner terlebih dahulu untuk mengecek, apakah kuisisioner valid atau reliabel.
- c. Melakukan uji validitas dan uji reliabilitas bertujuan untuk menguji tingkat kevalidan data dan tingkat kestabilan hasil pengukuran, jika tidak memenuhi tingkat kevalidan dan tingkat kestabilan maka uji validitas dan uji reliabilitas di ulangi..
- d. Melakukan analisis faktor untuk mengetahui faktor faktor apa sajakah yang mempengaruhi daya saing dan menentukan faktor reduction dari variabel yang ada.
- e. Melakukan pengumpulan data. Tahap ini dilakukan dengan menyebarkan kuisisioner pada responden data, yaitu pada tahap ini penyebaran kuisisioner dilakukan secara total.
- f. Data di analisis menggunakan analisis regresi berganda setelah di analisis menggunakan analisis faktor untuk mengetahui pengaruh dari variabel yang ada.
- g. Uji asumsi klasik. Setelah di uji analisis jalur maka pengolahan data berikutnya yaitu pengujian asumsi klasik terhadap multikolinearitas, heteroskedastisitas.
- h. Melakukan uji t untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas secara parsial terhadap variabel terikat.
- i. Pembahasan hasil analisis.
- j. Menyimpulkan hasil penelitian dan saran.
- k. Finish, yaitu akhir dari penelitian.

## BAB 5. KESIMPULAN DAN SARAN

### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data yang telah dilakukan maka dapat disimpulkan hal-hal sebagai berikut:

- a. Dari sebelas variabel yaitu: variabel modal, struktur organisasi, budaya organisasi, bahan baku, kualitas produk, *issue*, program kerja, pengalaman, pendidikan, harga dan TI hanya terbentuk dua faktor yang dapat mewakili sebelas variabel tersebut yaitu faktor Sumber Daya dan faktor Karakter. Sumber daya adalah semua potensi yang dimiliki pengrajin perak baik fisik maupun non fisik. Karakter adalah pola atau bentuk perilaku pengrajin dalam melihat dan menyikapi problematika dalam usaha kerajinan perak.
- b. Sumber daya berpengaruh positif dan signifikan terhadap daya saing pengrajin perak. Artinya Sumber daya mempengaruhi secara langsung daya saing pengrajin, semakin besar dan bagus sumber daya yang dimiliki, maka akan diikuti naiknya daya saing pengrajin perak di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.
- c. Karakter berpengaruh positif dan signifikan terhadap daya saing pengrajin. Artinya karakter mempengaruhi secara langsung daya saing pengrajin, semakin baik karakter yang dimiliki, maka akan diikuti peningkatan daya saing pengrajin perak di desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.
- d. Sumber daya dan karakter berpengaruh signifikan secara positif terhadap daya saing pengrajin. Artinya Sumber daya dan karakter secara simultan atau bersama-sama mempengaruhi daya saing pengrajin yang ada di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang.

## 5.2 Saran

Mengacu pada kesimpulan dipaparkan di atas, maka dapat diberikan beberapa saran sebagai berikut:

- a. Bagi pengrajin perak di desa pulo harus meningkatkan sumber daya yang dimiliki dengan memperluas jaringan di dalam industri kerajinan perak. serta membentuk karakter yang tangguh agar terus mampu berkembang dan bersaing. pengrajin harus dapat lebih menghargai karakter dari masing-masing individu agar dapat menjadi tim yang sangat solid dalam menghadapi tantangan yang ada
- b. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat mengembangkan model penelitiannya, variabel-variabel, objek, tempat / waktu, analisis data, dan metode penelitian.

**DAFTAR PUSTAKA**

- Anderson Dennis, 1982, *Small – Scale Industry in Developing Countries: A Discussion of the Issues*, World Development 10 (11).
- Asri, M., & Budi, S. 1986. *Pengelolaan karyawan*. Yogyakarta: BPFE.
- Bimberg, Dieter; Grundmann, Marius; Ledentsov, Nikolai N. 1999. *Quantum dot heterostructures*. John Wiley & Sons.
- Cohen, C. K., Fox, T. C., Garvin, D. F., & Kochian, L. V. 1998. *The role of iron-deficiency stress responses in stimulating heavy-metal transport in plants*. Plant Physiology, 116(3), 1063-1072.
- Cotran, R. S., Kumar, V., Collins, T., & Robbins, S. L. 1999. *Robbins pathologic basis of disease*.
- Cotran, R. S., Kumar, V., Robbins, S. L., & Schoen, F. J. 1995. *Patología estructural y funcional*. Interamericana-McGraw-Hill.
- Crosby, P. B. 1979. *Quality is free: The art of making quality certain*. New York.
- Deming, W. E. 1982. *Quality, productivity, and competitive position*. Massachusetts Institute of Technology Center for Advanced En.
- Ghozali, Imam. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan SPSS*. Semarang: Badan Penerbit UNDIP.
- Gibson, W. A. 1951. *Applications of the mathematics of multiple-factor analysis to problems of latent structure analysis*.
- Gibson, L. J., & Ashby, M. F. 1997. *Cellular solids: structure and properties*. Cambridge university press.
- Handriani, Eka. 2011. *Pengaruh Faktor Internal Eksternal, entrepreneurial skill, Strategi dan Kinerja Terhadap daya Saing UKM Di Kabupaten Semarang*. Fakultas Ekonomi UNDARIS Ungaran – Jawa Tengah.
- Hadiati, S. 2009. *Perilaku Wirausaha Industri Keramik Berskala Kecil untuk Meningkatkan Daya Saing Produk di Malang*. Fakultas Ekonomi Universitas Gajayana.
- Haag, S., & Keen, P. 1996. *Information Technology: Tomorrow's Advantage Today*. McGraw-Hill Companies, Inc., PO Box 545, Blacklick, OH 43004, Attn: Order Service.

- Hair, Joseph F.Jr.; Rolph E. Anderson; Ronald L. Tatham, and William C. Black.1992. *Multivariate Data Analysis with Readings*. New York: Macmillan Publishing Company.
- Haryono, Tri Joko S. 1999. *Dampak Urbanisasi terhadap Masyarakat di Daerah Asal*. 67-78.
- Hébert, P. C., Wells, G., Blajchman, M. A., Marshall, J., Martin, C., Pagliarello, G., ... & Yetisir, E. 1999. *A multicenter, randomized, controlled clinical trial of transfusion requirements in critical care*. New England Journal of Medicine, 340(6), 409-417.
- Hitt, Michael A.; R. Duane Ireland and Robert E. Hoskisson. 1999. *Manajemen Strategi Manyongsong Era Persaingan dan Globalisasi*. Cetakan Kedua.Jakarta: Penerbit Erlangga.
- H.M. Daryanto 2006. *Administrasi Pendidikan*. jakarta: PT Rineka Cipta.
- Imam, G. 2005. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Imania, Margaretha, 2014. *Dinamika Industri Kerajinan Perak Di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang Tahun 1990-2012*. Fakultas Keguruan Dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember.
- Indiarti, Nurul., dan Langenberg.2004. *Factors Affecting Business Success among SMEs: Empirical Evidences from Indonesia*.
- Jauch, Laurence R. dan William F. Glueck.1999. *Manajemen Strategis dan Kebijakan Perusahaan*. Edisi Ketiga. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Juran, J. M. 1993. *Why quality initiatives fail*. Journal of Business Strategy, 14(4), 35-38.
- Kholmi, M. 2003. *Lembaga Keuangan dan Akuntansi Perbankan*. Edisi Revisi, Cetakan Ketujuh, Penerbit Laboratorium Akuntansi Fakultas Ekonomi UMM, Malang.
- Kotler, P. 2001. *Marketing Management, 10*. Pearson Education Canada.
- Kuncoro, Mudrajad. 2001. *Metode kuantitatif Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*. Edisi Pertama, Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan AMP YKPN.
- Mahfud, C. 2006. *Pendidikan multikultural*. Pustaka Pelajar.

- Manggolo, Herwanto Aryo, and Dosen Jurusan Sosiologi FISIP Unair. "PROBLEMA KEHIDUPAN LANJUT USIA PADA MASYARAKAT PERKOTAAN: SEBUAH ANALISIS SOSIOLOGIS." *Masyarakat, kebudayaan dan politik: Majalah Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Airlangga* 15.1-4 2002: 7.
- Mohyi, A. 1996. *Teori Perilaku Organisasi*. Penerbit. Rajasa, Malang.
- Moekijat, T. 2000. *Manajemen Tenaga Kerja dan Hubungan Kerja*.
- Mowday, R. T., Steers, R. M., & Porter, L. W. 1979. *The measurement of organizational commitment*. *Journal of vocational behavior*. 14(2), 224-247.
- Mulyadi, S. 2005. *Ekonomi Kelautan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Murwanti.S dan Sholahuddin.M. 2015. *Analisis Perilaku Dan Strategi Pengrajin Tempe Dalam Menghadapi Fluktuasi Harga Kedelai*. Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Muhammadiyah Surakarta.
- Ndraha, T. 1997. *Budaya organisasi*. Jakarta. Rineka Cipta.
- Payne, A. 2000. *Pemasaran jasa (The essence of service marketing)*. Terjemahan Fandy Tjiptono, Edisi, 1.
- Porter, Michael.1992. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press.
- Rahmana, Arif.2009. *Peranan Teknologi Informasi Dalam Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Menengah*. Fakultas teknik, universitas widyatama.
- Rahayu. 2005. *Aplikasi SPSS Versi 12.00 dalam Riset Pemasaran*. Bandung: Alfabeta.
- Ranupandojo, H. 1984. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*.
- Regester, M., & Larkin, J. 2003. *Risk issues and crisis management in public relations*. Crest Publishing House.
- Richardson, P., R. Howarth and G. Finnegan. 2004. *The challenges of growing small businesses: Insights from women entrepreneurs in Africa*. Geneva: International Labour Organization (ILO).
- Riyadi, I.B. 2001. *Perijinan dan Sertifikat Industri Kecil dan Menengah*. Yogyakarta.

- Riyanto, B., & Perusahaan, D. D. P. 1998. Edisi 4. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*, BPFE, Yogyakarta.
- Sadli, S. 1983. *Persepsi Sosial Dalam Perilaku Menyimpang*.
- Samir, Alfin dan Dwi Larso, 2011. *Identifikasi Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja UKM Catering di Kota Bandung*. Institut Teknologi Bandung
- Schiller, N. B., Shah, P. M., Crawford, M., DeMaria, A., Devereux, R., Feigenbaum, H., ... & Schnittger, I. 1988. *Recommendations for quantitation of the left ventricle by two-dimensional echocardiography. American Society of Echocardiography Committee on Standards, Subcommittee on Quantitation of Two-Dimensional Echocardiograms*. Journal of the American Society of Echocardiography: official publication of the American Society of Echocardiography, 2(5), 358-367.
- Storey, D. 1994. *Understanding the small business sector*. London: Routledge.
- Sugiyono, D. 2000. *Metode Penelitian*. Bandung: CV Alfabeta
- Sugiyono. 2006. *Media Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Suliyanto. 2005. *Metode Riset Bisnis*. Penerbit Andi, Yogyakarta.
- Supranto, J. 2002. *Statistik Teori dan Aplikasi Jilid I*. Edisi VI. Jakarta: Erlangga.
- Supriatna, J. A. T. N. A., Adimuntja, C., Mitrasetia, T., Willy, E., Rufendi, D., & Manulang, B. O. 1988. *Chemical analysis of food plant parts of two sympatric monkeys (Presbytis aurata and Macaca fascicularis) in the mangrove forests of Muara Gembong, West Java*. In I. Soerianegara, P. M. Zamora, K. Kartawinata, R. C. Umaly, S. Tjitrosomo, D. M. Sitompul, & U. R. D. Syafii (Eds.), *Symposium on mangrove management: Its ecological and economical considerations* pp. 161-169). Bogor: SEAMEO-Biotrop: Biotrop Special Publication No. 37.
- Umar, Nimran. 2004. *Perilaku Organisasi*.
- Wibowo, S., & Murdinah, Y. N. F. 2007. *Petunjuk mendirikan usaha kecil*. Depok: Wisma Hijau.



**LAMPIRAN 1**  
**KUESIONER PENELITIAN**

**LEMBARAN KUESIONER**

Kepada Yth. Bapak/Ibu Responden

Di Tempat

Kepada Yth. Bapak/Ibu responden

Di Tempat

Dengan hormat,

Berkaitan dengan penelitian yang saya lakukan dalam rangka penyusunan skripsi sebagai syarat pengambilan gelar sarjana (S1) di jurusan manajemen fakultas ekonomi universitas jember, dengan judul “Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Daya Saing Pengrajin Perak Di Desa Pulo Kecamatan Tempeh Kabupaten Lumajang”, maka saya memohon kesediaan Bapak/Ibu untuk meluangkan waktu untuk mengisi pernyataan dalam kuesioner penelitian ini dengan sejujur-jujurnya.

Informasi yang anda berikan ini bersifat terbatas dalam arti hanya digunakan dalam penelitian ini, dan identitas responden serta jawaban yang diberikan akan terjamin kerahasiaannya.

Atas bantuan dan kerjasama Bapak/Ibu, saya mengucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Mukhammad Yusuf

NIM 110810201108

## KUESIONER PENELITIAN

No. Responden	
---------------	--

## A. Data Responden

1. Jenis kelamin : .....
2. Umur : .....
3. Pendidikan Terakhir : .....
4. Lama Bekerja : .....
5. Jabatan : .....

## B. Petunjuk Pengisian

1. Pernyataan-pernyataan berikut ini mohon di isi dengan jujur dan sesuai dengan keadaan yang ada.
2. Berilah tanda (  $\surd$  ) pada salah satu jawaban di setiap pernyataan sesuai dengan yang anda alami dan rasakan selama ini.
3. Terdapat 5 (lima) pilihan jawaban yaitu :

No	Keterangan	Skor
1	Sangat Setuju (SS)	5
2	Setuju (S)	4
3	Cukup Setuju (CS)	3
4	Tidak Setuju (TS)	2
5	Sangat Tidak Setuju (STS)	1

## C. Daftar Pernyataan

## 1. Modal

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya memiliki modal cukup untuk memenuhi kegiatan usaha					
2	Modal yang saya miliki cukup untuk memperluas pangsa pasar					
3	Modal yang saya miliki cukup untuk pengembangan usaha.					
4	Saya merasa mampu mendapatkan modal dari lingkungan kerja.					

## 2. Struktur Organisasi

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya merasa nyaman dengan struktur organisasi di tempat saya bekerja.					
2	Saya merasa jelas dengan uraian tugas dalam struktur organisasi di tempat saya bekerja.					
3	Saya merasa jelas dengan alur hubungan dalam struktur organisasi di tempat saya bekerja.					
4	Struktur organisasi membantu saya mengetahui jabatan masing-masing orang.					
5	Struktur organisasi memperjelas tugas dan tanggung jawab masing masing orang.					

## 3. Budaya Organisasi

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya merasa budaya organisasi di tempat saya bekerja telah menjadi identitas masing masing pengrajin					
2	Saya merasa budaya organisasi mampu membentuk perilaku pengrajin.					
3	Dengan adanya budaya organisasi dapat mempermudah saya untuk berkomitmen					
4	Budaya organisasi di tempat saya bekerja memberikan kemantapan sistem sosial					
5	Budaya organisasi di tempat saya bekerja memberikan motivasi bekerja.					

## 4. Bahan Baku

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya selalu mengontrol kualitas bahan baku yang saya gunakan.					
2	Saya memperhitungkan tenggang waktu tunggu dan biaya dalam pengadaan bahan baku.					
3	Saya selalu memperkirakan pemakaian bahan baku.					
4	Saya merasa bahan baku yang saya gunakan dapat meningkatkan daya saing					

## 5. Kualitas Produk

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya merasa produk yang saya hasilkan memenuhi standar dan sesuai dengan permintaan pasar					
2	Produk yang saya hasilkan memiliki nilai estetika					
3	Saya membuat produk dengan komposisi yang tepat					
4	Saya merasa produk yang saya hasilkan unik.					

## 6. Issue

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya menggunakan <i>issue</i> untuk membuat kebijakan yang sesuai dengan kondisi.					
2	Saya merasa kurang nyaman dengan <i>issue</i> negatif					
3	Saya merasa persepsi saya dalam bekerja dipengaruhi oleh <i>issue</i> yang terjadi.					
4	Saya merasa mampu menilai <i>issue</i> yang mendukung pekerjaan saya.					

## 7. Program Kerja

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya merasa fokus bekerja dengan adanya program kerja					
2	saya berkerja panduan yang jelas mengenai pelaksanaan program					

3	Program kerja yang saya lakukan memiliki batas waktu					
4	saya merasa diberi dukungan dan fasilitas dalam menyelesaikan program kerja					

## 8. Pengalaman Kerja

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	pengalaman kerja yang saya miliki mempermudah saya dalam beradaptasi					
2	saya melakukan pekerjaan dengan gerakan yang berirama.					
3	Saya melakukan pekerjaan dengan mantap dan lancar					
4	Saya merasa lebih peka menanggapi tanda-tanda yang ada di lingkungan kerja					
5	Saya mampu bekerja dengan tenang					
6	Saya merasa dapat menduga timbulnya kesulitan saat bekerja					

## 9. Pendidikan

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya merasa pendidikan yang telah saya tempuh berguna dalam pekerjaan saya					
2	Saya merasa mampu mengembangkan kepribadian					
3	Saya merasa mampu menyelesaikan permasalahan dalam bekerja					
4	Saya mampu menciptakan produk baru					

## 10. Harga

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya merasa harga produk saya mampu bersaing dipasaran					
2	harga yang saya tentukan sesuai dengan nilai produk yang saya jual.					
3	saya mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dengan harga yang saya tawarkan.					
4	Saya merasa harga yang saya tentukan menambah persentasi <i>mark-up</i> pada biaya atas manfaat					

## 11. Teknologi Informasi

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya merasa nyaman dengan adanya teknologi informasi di tempat saya bekerja					
2	Teknologi informasi mempermudah saya dalam berkomunikasi					

3	teknologi informasi mempermudah saya dalam memproses data					
4	Saya merasa informasi yang saya terima tersimpan dengan aman dan mudah untuk memprosesnya					

## 12. Daya Saing

No	Keterangan	SS	S	CS	TS	STS
1	Saya merasa puas dengan keunggulan yang saya miliki					
2	Saya merasa mampu memenuhi permintaan pasar					
3	Saya merasa mampu meningkatkan pendapatan					
4	Usaha yang saya tekuni mampu untuk berkembang					
5	Jumlah karyawan saya bertambah tiap tahunnya					
6	Jumlah produksi saya selalu meningkat tiap tahunnya					



**LAMPIRAN 2**  
**REKAPITULASI HASIL KUESIONER**  
**PENELITIAN**

**HASIL KUESIONER**

No.	Jenis Kelamin	Umur	Pendidikan Terakhir	Masa Kerja
1	Laki-Laki	22	SMA	< 1 Tahun
2	Laki-Laki	37	SD	>5 Tahun
3	Laki-Laki	24	SMP	1 - 5 Tahun
4	Laki-Laki	34	SMK	1 - 5 Tahun
5	Laki-Laki	24	SMA	1 - 5 Tahun
6	Laki-Laki	34	SD	1 - 5 Tahun
7	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
8	Laki-Laki	32	SMK	1 - 5 Tahun
9	Laki-Laki	25	SMA	< 1 Tahun
10	Laki-Laki	32	SMK	1 - 5 Tahun
11	Laki-Laki	32	SMK	1 - 5 Tahun
12	Laki-Laki	37	SD	1 - 5 Tahun
13	Laki-Laki	37	SMK	1 - 5 Tahun
14	Laki-Laki	36	SMA	1 - 5 Tahun
15	Laki-Laki	30	SMK	1 - 5 Tahun
16	Laki-Laki	26	SMK	1 - 5 Tahun
17	Laki-Laki	41	SMP	>5 Tahun
18	Laki-Laki	31	SMK	1 - 5 Tahun
19	Laki-Laki	41	SMP	>5 Tahun
20	Laki-Laki	25	SMK	< 1 Tahun
21	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
22	Laki-Laki	32	SMK	1 - 5 Tahun
23	Laki-Laki	35	SD	>5 Tahun
24	Laki-Laki	27	SMK	1 - 5 Tahun
25	Perempuan	19	SMK	< 1 Tahun
26	Perempuan	20	SMK	< 1 Tahun
27	Laki-Laki	29	SMK	1 - 5 Tahun
28	Laki-Laki	41	SMP	>5 Tahun
29	Laki-Laki	29	SMK	>5 Tahun
30	Laki-Laki	31	SMK	1 - 5 Tahun
31	Laki-Laki	24	SMK	< 1 Tahun
32	Laki-Laki	41	SMP	>5 Tahun
33	Perempuan	23	SMK	1 - 5 Tahun
34	Perempuan	22	SMK	< 1 Tahun
35	Laki-Laki	24	SMA	1 - 5 Tahun
36	Laki-Laki	24	SMK	1 - 5 Tahun
37	Laki-Laki	41	SMP	>5 Tahun
38	Laki-Laki	43	SMK	>5 Tahun
39	Laki-Laki	24	SMK	1 - 5 Tahun

40	Laki-Laki	38	SMP	>5 Tahun
41	Laki-Laki	<b>24</b>	SMK	1 - 5 Tahun
42	Laki-Laki	<b>24</b>	SMK	< 1 Tahun
43	Laki-Laki	35	SMP	>5 Tahun
44	Laki-Laki	42	SMP	>5 Tahun
45	Laki-Laki	25	SD	1 - 5 Tahun
46	Perempuan	22	SMK	1 - 5 Tahun
47	Perempuan	22	SMK	< 1 Tahun
48	Laki-Laki	26	SMP	1 - 5 Tahun
49	Laki-Laki	42	SMP	>5 Tahun
50	Laki-Laki	46	SD	1 - 5 Tahun
51	Laki-Laki	19	SMK	< 1 Tahun
52	Laki-Laki	27	SMA	>5 Tahun
53	Laki-Laki	22	SMK	1 - 5 Tahun
54	Perempuan	20	SMK	1 - 5 Tahun
55	Perempuan	21	SMA	1 - 5 Tahun
56	Laki-Laki	21	SMK	1 - 5 Tahun
57	Laki-Laki	25	SMP	< 1 Tahun
58	Laki-Laki	34	SMP	1 - 5 Tahun
59	Laki-Laki	42	SM	1 - 5 Tahun
60	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
61	Laki-Laki	43	SMP	>5 Tahun
62	Laki-Laki	26	SMK	1 - 5 Tahun
63	Laki-Laki	34	SMP	>5 Tahun
64	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
65	Perempuan	36	SMP	>5 Tahun
66	Perempuan	39	SMP	>5 Tahun
67	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
68	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
69	Laki-Laki	43	SD	>5 Tahun
70	Laki-Laki	42	SD	>5 Tahun
71	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
72	Laki-Laki	25	SMP	1 - 5 Tahun
73	Perempuan	25	SMK	1 - 5 Tahun
74	Perempuan	25	SMK	1 - 5 Tahun
75	Laki-Laki	35	SD	>5 Tahun
76	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
77	Laki-Laki	36	SMP	>5 Tahun
78	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
79	Laki-Laki	36	SD	>5 Tahun
80	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
81	Laki-Laki	25	SMK	< 1 Tahun
82	Laki-Laki	34	SD	>5 Tahun
83	Laki-Laki	25	SMK	1 - 5 Tahun
84	Laki-Laki	25	SMP	1 - 5 Tahun
85	Laki-Laki	33	SMP	>5 Tahun
86	Laki-Laki	33	SMK	>5 Tahun
87	Laki-Laki	33	SMK	>5 Tahun

88	Laki-Laki	26	SMA	1 - 5 Tahun
89	Laki-Laki	43	SMK	>5 Tahun
90	Laki-Laki	27	SMP	>5 Tahun
91	Laki-Laki	27	SMK	1 - 5 Tahun
92	Laki-Laki	35	SMP	>5 Tahun
93	Laki-Laki	34	SMP	>5 Tahun
94	Laki-Laki	27	SMK	1 - 5 Tahun
95	Laki-Laki	36	SMK	>5 Tahun
96	Laki-Laki	22	SMK	< 1 Tahun
97	Laki-Laki	44	SMP	>5 Tahun
98	Laki-Laki	33	SMK	1 - 5 Tahun
99	Laki-Laki	46	SD	>5 Tahun
100	Laki-Laki	32	SMK	1 - 5 Tahun

### Frekuensi Jenis Kelamin Responden

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	88	88.0	88.0	88.0
Valid 2	12	12.0	12.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Keterangan:

1. Pria
2. Wanita

### Frekuensi Umur Responden

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
1	52	52.0	52.0	52.0
Valid 2	32	32.0	32.0	84.0
3	16	16.0	16.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Keterangan:

1. <30
2. 30 – 40 Tahun
3. > 40

## Frekuensi Pendidikan Terakhir Responden

Pendidikan				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	12	12.0	12.0	12.0
Valid 2	25	25.0	25.0	37.0
Valid 3	63	63.0	63.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Keterangan:

1. SD
2. SMP
3. SMA

## Frekuensi Masa Kerja Responden

Masa Kerja				
	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid 1	13	13.0	13.0	13.0
Valid 2	53	53.0	53.0	55.0
Valid 3	34	34.0	34.0	100.0
Total	100	100.0	100.0	

Keterangan:

1. < 1 Tahun
2. 1 – 5 Tahun
3. > 5 Tahun

## REKAPITULASI HASIL KUESIONER

VARIABEL	v1					v2					v3					v4						
	a	b	c	d	Σ	a	b	c	d	e	Σ	a	b	c	d	e	Σ	A	b	c	d	Σ
1	5	5	5	3	<b>18</b>	5	3	4	5	5	<b>22</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	4	<b>17</b>
2	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	5	4	5	<b>23</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	5	5	4	5	<b>19</b>
3	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	4	4	5	5	<b>18</b>
4	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	4	4	<b>17</b>
5	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
6	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	5	5	4	5	4	<b>23</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
7	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	4	4	<b>17</b>
8	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	4	5	4	5	4	<b>22</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
9	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	5	4	5	4	5	<b>23</b>	5	5	4	5	<b>19</b>
10	4	4	5	4	<b>17</b>	5	4	4	5	5	<b>23</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>	4	5	4	4	<b>17</b>
11	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
12	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	5	5	4	5	<b>19</b>
13	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	4	4	5	4	5	<b>22</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
14	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	5	5	4	5	4	<b>23</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
15	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
16	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	5	5	4	5	4	<b>23</b>	4	4	4	4	<b>16</b>
17	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
18	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
19	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
20	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	4	5	4	5	4	<b>22</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
21	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	4	<b>17</b>
22	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	4	5	4	5	4	<b>22</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
23	4	5	4	4	<b>17</b>	5	4	5	4	4	<b>22</b>	5	4	5	4	4	<b>22</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
24	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	5	4	5	4	5	<b>23</b>	5	5	4	5	<b>19</b>
25	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	4	4	5	4	5	<b>22</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
26	5	5	5	4	<b>19</b>	4	4	5	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	5	<b>23</b>	5	5	4	4	<b>18</b>
27	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	4	4	5	4	5	<b>22</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
28	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
29	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	4	4	5	4	5	<b>22</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
30	4	4	5	4	<b>17</b>	5	4	4	5	5	<b>23</b>	5	4	4	4	5	<b>22</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
31	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
32	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
33	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	5	4	5	4	5	<b>23</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
34	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	4	5	5	5	<b>23</b>	4	5	5	5	<b>19</b>
35	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	4	4	5	4	5	<b>22</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
36	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	5	4	5	4	5	<b>23</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
37	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	4	4	5	4	5	<b>22</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
38	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
39	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	4	5	4	5	4	<b>22</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
40	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>

41	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
42	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
43	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
44	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	4	5	5	5	5	<b>24</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
45	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
46	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
47	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	4	5	5	5	5	<b>24</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
48	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
49	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
50	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
51	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
52	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	4	5	5	5	5	<b>24</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
53	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	4	5	4	5	4	<b>22</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
54	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	5	5	4	5	4	<b>23</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
55	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	4	4	5	4	5	<b>22</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
56	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	5	5	4	5	4	<b>23</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
57	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
58	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	5	5	4	5	4	<b>23</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
59	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
60	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
61	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
62	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	5	5	4	5	4	<b>23</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
63	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	5	4	5	4	5	<b>23</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
64	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
65	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	5	4	5	4	5	<b>23</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
66	4	4	5	4	<b>17</b>	5	4	4	5	5	<b>23</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
67	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
68	4	4	5	4	<b>17</b>	5	4	4	5	5	<b>23</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
69	4	5	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	5	<b>24</b>	5	4	5	4	5	<b>23</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
70	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	4	5	4	5	4	<b>22</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
71	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
72	4	4	4	4	<b>16</b>	5	4	4	4	4	<b>21</b>	5	4	4	4	4	<b>21</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
73	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
74	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
75	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	5	5	5	5	5	<b>25</b>	5	5	5	5	<b>20</b>
76	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
77	4	4	5	4	<b>17</b>	5	4	4	5	5	<b>23</b>	4	4	4	4	5	<b>21</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
78	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
79	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
80	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
81	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
82	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	5	5	5	5	4	<b>24</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
83	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
84	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
85	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>

86	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
87	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
88	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
89	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
90	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
91	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
92	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
93	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
94	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
95	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	4	5	5	<b>23</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
96	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>23</b>	4	5	5	5	4	<b>23</b>	5	4	5	5	<b>19</b>
97	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	5	5	4	5	4	<b>23</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
98	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	5	5	4	5	5	<b>24</b>	4	5	5	4	<b>18</b>
99	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	<b>22</b>	4	5	4	5	4	<b>22</b>	4	4	5	4	<b>17</b>
100	4	5	4	4	<b>17</b>	5	4	5	4	4	<b>22</b>	5	5	4	5	4	<b>23</b>	5	4	5	4	<b>18</b>

VARIABEL	5					6					7					8						
	a	b	c	d	Σ	a	b	c	d	Σ	a	b	c	d	Σ	a	b	c	d	e	f	Σ
1	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
2	5	5	5	4	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	4	5	5	5	<b>28</b>
3	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
4	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
5	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
6	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	4	<b>26</b>
7	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
8	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	4	<b>26</b>
9	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
10	4	4	5	4	<b>17</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	5	4	4	5	5	4	<b>27</b>
11	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
12	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	5	<b>30</b>
13	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
14	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	4	<b>26</b>
15	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	4	5	4	4	5	<b>27</b>
16	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	4	<b>26</b>
17	5	4	3	5	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	5	5	4	<b>27</b>
18	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
19	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	4	4	5	<b>27</b>
20	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	3	<b>25</b>
21	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	4	5	5	4	<b>27</b>
22	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	4	<b>26</b>
23	4	5	4	3	<b>16</b>	4	3	4	4	<b>15</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	4	3	5	<b>26</b>
24	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
25	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	4	5	<b>28</b>
26	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	4	<b>28</b>

27	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
28	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
29	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
30	4	4	5	4	<b>17</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	5	4	4	5	5	4	<b>27</b>
31	5	4	3	5	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	3	<b>27</b>
32	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
33	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
34	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	4	5	5	4	<b>27</b>
35	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
36	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
37	4	5	5	4	<b>18</b>	4	3	5	5	<b>17</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	3	5	<b>27</b>
38	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
39	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	4	<b>26</b>
40	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
41	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
42	5	4	5	5	<b>19</b>	3	4	5	5	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
43	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
44	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	5	<b>30</b>
45	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
46	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
47	5	5	3	5	<b>18</b>	5	3	5	5	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	5	<b>30</b>
48	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
49	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
50	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	4	5	5	4	<b>27</b>
51	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
52	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
53	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	4	4	4	4	4	<b>24</b>
54	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	4	<b>26</b>
55	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
56	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	4	4	4	<b>25</b>
57	5	4	3	5	<b>17</b>	3	4	5	5	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>
58	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	4	5	4	4	4	4	<b>25</b>
59	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
60	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	4	4	5	5	4	<b>26</b>
61	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
62	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	4	4	<b>26</b>
63	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	4	5	5	5	5	<b>28</b>
64	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	4	5	4	4	5	<b>27</b>
65	4	5	5	4	<b>18</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	4	4	5	5	5	5	<b>28</b>
66	4	4	5	4	<b>17</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	5	4	4	5	5	4	<b>27</b>
67	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	5	5	4	<b>27</b>
68	4	4	5	4	<b>17</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	4	4	5	5	4	<b>26</b>
69	4	5	5	4	<b>18</b>	4	3	5	5	<b>17</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	4	5	5	5	5	<b>29</b>
70	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	3	5	5	<b>18</b>	5	4	4	4	4	4	<b>25</b>
71	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	5	5	4	<b>28</b>

72	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	4	4	<b>16</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	5	4	4	4	4	<b>25</b>
73	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	4	5	5	<b>27</b>
74	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	3	4	5	5	<b>26</b>
75	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	<b>30</b>
76	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	<b>28</b>
77	4	4	5	4	<b>17</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	4	4	4	5	5	<b>26</b>
78	5	5	4	5	<b>19</b>	5	3	4	4	<b>16</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	4	4	<b>27</b>
79	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	4	5	5	<b>27</b>
80	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	5	5	<b>27</b>
81	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	5	5	4	5	5	<b>28</b>
82	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	5	4	4	<b>28</b>
83	5	4	5	5	<b>19</b>	5	3	5	5	<b>18</b>	5	3	4	5	<b>17</b>	5	5	4	5	5	<b>28</b>
84	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	4	5	4	4	<b>27</b>
85	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>28</b>
86	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	3	5	4	4	<b>26</b>
87	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>28</b>
88	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	5	5	<b>27</b>
89	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	4	4	<b>27</b>
90	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	5	5	<b>27</b>
91	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>28</b>
92	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	4	5	4	4	<b>27</b>
93	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	4	5	4	5	5	<b>27</b>
94	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	<b>28</b>
95	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>28</b>
96	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	4	5	4	4	<b>27</b>
97	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	4	<b>26</b>
98	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	5	5	<b>28</b>
99	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	4	4	4	<b>25</b>
100	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	4	5	5	4	5	<b>27</b>

VARIABEL	v9					v10					v11					v12						
	a	b	c	d	Σ	a	b	c	d	Σ	a	b	c	d	Σ	a	b	c	d	e	f	Σ
1	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
2	4	4	5	5	<b>18</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	4	5	4	5	5	<b>28</b>
3	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
4	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
5	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
6	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	4	5	<b>27</b>
7	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
8	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	4	5	<b>28</b>
9	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	4	5	4	<b>27</b>
10	4	4	4	4	<b>16</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	5	4	<b>27</b>
11	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>

12	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	5	<b>30</b>
13	4	4	5	4	<b>17</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	4	<b>28</b>
14	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	4	5	<b>28</b>
15	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
16	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	4	5	<b>28</b>
17	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
18	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
19	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	4	5	<b>29</b>
20	4	5	4	5	<b>18</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	4	5	<b>28</b>
21	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
22	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	4	5	<b>28</b>
23	4	4	5	4	<b>17</b>	4	4	5	5	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	4	4	<b>27</b>
24	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	4	5	4	<b>27</b>
25	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	4	<b>28</b>
26	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	4	4	<b>17</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
27	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	4	5	4	<b>27</b>
28	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
29	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	4	<b>28</b>
30	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	4	5	4	<b>26</b>
31	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
32	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
33	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	4	<b>28</b>
34	5	5	4	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	4	<b>27</b>
35	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	4	5	4	<b>27</b>
36	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	4	<b>28</b>
37	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	4	5	4	<b>27</b>
38	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
39	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	4	5	<b>27</b>
40	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
41	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	4	5	<b>29</b>
42	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
43	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
44	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	5	5	<b>29</b>
45	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
46	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
47	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	5	5	<b>29</b>
48	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
49	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
50	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
51	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
52	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	5	5	<b>30</b>
53	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	4	5	<b>28</b>
54	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	4	5	<b>27</b>
55	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	4	<b>28</b>
56	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	4	5	<b>27</b>

57	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
58	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	4	5	<b>28</b>
59	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
60	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
61	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	4	5	<b>29</b>
62	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	4	5	<b>27</b>
63	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	5	4	<b>28</b>
64	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	4	5	<b>29</b>
65	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	4	5	4	<b>27</b>
66	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	5	4	<b>27</b>
67	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
68	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	5	4	<b>27</b>
69	5	4	5	4	<b>18</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	5	<b>19</b>	5	4	5	4	5	4	<b>27</b>
70	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	4	5	<b>28</b>
71	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
72	5	4	4	4	<b>17</b>	4	4	4	5	<b>17</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	4	4	4	<b>25</b>
73	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
74	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
75	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	5	5	<b>29</b>
76	5	3	5	5	<b>18</b>	4	5	3	5	<b>17</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	4	5	<b>29</b>
77	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	<b>18</b>	5	4	4	4	<b>17</b>	5	4	4	5	5	4	<b>27</b>
78	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	4	5	<b>29</b>
79	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	3	5	<b>26</b>
80	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
81	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
82	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	4	5	<b>29</b>
83	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
84	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
85	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	3	4	4	<b>16</b>	3	5	4	4	5	5	<b>26</b>
86	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
87	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
88	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	3	5	<b>26</b>
89	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
90	5	3	4	5	<b>17</b>	5	5	3	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
91	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
92	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	4	5	<b>29</b>
93	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
94	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	5	4	5	<b>29</b>
95	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	5	<b>19</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	5	5	5	<b>29</b>
96	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	5	5	<b>19</b>	5	5	5	5	<b>20</b>	5	5	5	4	4	5	<b>28</b>
97	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	3	3	4	5	4	5	<b>24</b>
98	5	5	4	5	<b>19</b>	5	3	4	5	<b>17</b>	5	3	4	4	<b>16</b>	5	5	4	4	5	5	<b>28</b>
99	5	5	4	5	<b>19</b>	4	5	4	5	<b>18</b>	5	5	4	4	<b>18</b>	5	5	4	4	4	5	<b>27</b>
100	5	5	5	5	<b>20</b>	4	5	4	4	<b>17</b>	4	5	4	4	<b>17</b>	4	5	4	4	4	5	<b>26</b>



**LAMPIRAN 3**  
**HASIL UJI VALIDITAS,**  
**RELIABILITAS DAN**  
**NORMALITAS**

**HASIL UJI VALIDITAS DAN RELIABILITAS****1. Uji Validitas****Item-Total Statistics**

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item- Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Item 1	185.8000	30.263	.754	.965
Item 2	186.1800	29.099	.425	.957
Item 3	185.9200	30.539	.658	.970
Item 4	185.6100	31.574	.502	.972
Item 5	185.8100	30.277	.746	.966
Item 6	186.1800	28.957	.453	.956
Item 7	185.9400	30.663	.332	.971
Item 8	186.1900	29.024	.442	.957
Item 9	185.9300	30.692	.528	.971
Item 10	185.7000	31.444	.413	.973
Item 11	185.8000	30.323	.441	.966
Item 12	186.1900	28.903	.466	.956
Item 13	185.9200	30.781	.512	.972
Item 14	185.7900	30.349	.640	.966
Item 15	186.2000	28.929	.464	.956
Item 16	185.9300	30.692	.528	.971
Item 17	185.7600	31.194	.459	.972
Item 18	185.9700	30.474	.664	.970
Item 19	186.1900	28.923	.462	.956
Item 20	185.9300	30.692	.528	.971
Item 21	185.9300	30.793	.408	.972
Item 22	185.9300	30.692	.628	.971
Item 23	185.8000	30.323	.341	.966
Item 24	186.1900	28.863	.674	.955
Item 25	186.0400	31.655	.454	.979
Item 26	185.8000	30.323	.741	.966
Item 27	186.1900	28.863	.674	.955
Item 28	185.8000	30.364	.332	.966
Item 29	185.8000	30.323	.441	.966
Item 30	186.2000	28.869	.676	.955
Item 31	185.6900	31.691	.454	.975

Item 32	185.6700	31.112	.426	.970
Item 33	185.8000	30.323	.541	.966
Item 34	186.1900	28.964	.454	.956
Item 35	185.6000	31.535	.528	.971
Item 36	185.7900	30.349	.340	.966
Item 37	186.2100	28.834	.485	.955
Item 38	185.5900	31.517	.365	.970
Item 39	185.8000	30.323	.741	.966
Item 40	186.2000	28.869	.476	.955
Item 41	186.1900	29.024	.442	.957
Item 42	186.1900	28.903	.466	.956
Item 43	185.9200	30.781	.512	.972
Item 44	185.7900	30.349	.640	.966
Item 45	186.2000	28.929	.464	.956
Item 46	185.9300	30.692	.528	.971
Item 47	185.7600	31.194	.459	.972
Item 48	185.9700	30.474	.664	.970
Item 49	186.1900	28.923	.462	.956
Item 50	185.9300	30.692	.528	.971
Item 51	185.9300	30.793	.408	.972
Item 52	185.9300	30.692	.628	.971
Item 53	185.8000	30.323	.341	.966
Item 54	186.1900	28.863	.674	.955

## 2. Uji Reliabilitas

Cronbach's Alpha	N of Items
.970	50

### 3. Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		100
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	00000
	Std. Deviation	3,32660708
Most Extreme Differences	Absolute	,135
	Positive	,088
	Negative	-,135
Kolmogorov-Smirnov Z		1,350
Asymp. Sig. (2-tailed)		,882



**LAMPIRAN 4**  
**HASIL ANALISIS FAKTOR dan**  
**UJI REGRESI LINIER**  
**BERGANDA**

**HASIL ANALISIS FAKTOR****KMO and Bartlett's Test**

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.	,798
Approx. Chi-Square	1631,216
Bartlett's Test of Sphericity df	55
Sig.	,000

**Total Variance Explained**

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	6,790	61,730	61,730	6,790	61,730	61,730	5,452	49,568	49,568
2	2,403	21,848	83,578	2,403	21,848	83,578	3,741	34,011	83,578
3	,673	6,116	89,694						
4	,398	3,621	93,316						
5	,219	1,993	95,309						
6	,143	1,303	96,612						
7	,141	1,286	97,898						
8	,114	1,036	98,934						
9	,077	,702	99,636						
10	,035	,315	99,951						
11	,005	,049	100,000						

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotated Component Matrixa

	Component	
	1	2
Modal	,859	,345
strukturorganisasi	,850	,422
budayaorganisasi	,066	,827
bahanbaku	,793	-,075
kualitasproduk	,897	,359
Issue	,910	,382
pengalaman	,170	,852
programkerja	,889	-,150
pendidikan	,188	,875
Harga	,907	,353
TI	,223	,918

Extraction Method: Principal Component Analysis.

Rotation Method: Varimax with Kaiser

Normalization.

a. Rotation converged in 3 iterations.

	modal	Struktur organisasi	Budaya organisasi	Bahan baku	Kualitas produk	issue	pengalaman	program kerja	pendidikan	harga	TI	
Anti-image Covariance	Modal	,122	-,003	-,006	,018	-,002	,001	-,006	-,013	-,006	-,036	,005
	Struktur organisasi	,003	,063	-,002	-,018	,021	-,015	,022	-,027	,036	,008	-,045
	Budaya organisasi	-,006	-,002	,309	,188	-,002	-,002	,034	,025	-,072	-,005	-,018
	Bahan baku	,018	-,018	,188	,309	-,006	-,001	,038	,021	-,059	-,014	,012
	Kualitas produk	-,002	,021	-,002	-,006	,020	-,011	,007	,001	,026	,005	-,019
	Issue	,001	-,015	-,002	-,001	-,011	,008	-,003	-,004	-,020	-,008	,013
	Pengalaman	-,006	,022	,034	,038	,007	-,003	,252	,030	,001	-,015	-,086
	Program kerja	-,013	-,027	,025	,021	,001	-,004	,030	,235	,018	-,003	,032
	pendidikan	-,006	,036	-,072	-,059	,026	-,020	,001	,018	,155	,030	-,072
	Harga	-,036	,008	-,005	-,014	,005	-,008	-,015	-,003	,030	,037	-,012
	TI	,005	-,045	-,018	,012	-,019	,013	-,086	,032	-,072	-,012	,100
Anti-image Correlation	modal	,938 <sup>a</sup>	-,035	-,031	,091	-,031	,043	-,034	-,077	-,046	-,534	,049
	struktur organisasi	-,035	,784 <sup>a</sup>	-,012	-,130	,590	-,683	,172	-,223	,360	,160	-,569
	budaya organisasi	-,031	-,012	,793 <sup>a</sup>	,607	-,026	-,049	,123	,091	-,327	-,050	-,100
	Bahan baku	,091	-,130	,607	,823 <sup>a</sup>	-,079	-,017	,135	,078	-,269	-,130	,067
	kualitas produk	-,031	,590	-,026	-,079	,767 <sup>a</sup>	-,880	,092	,012	,464	,190	-,422
	issue	,043	-,683	-,049	-,017	-,880	,730 <sup>a</sup>	-,077	-,102	-,564	-,475	,462
	Pengalaman	-,034	,172	,123	,135	,092	-,077	,861 <sup>a</sup>	,125	,007	-,153	-,544
	Program kerja	-,077	-,223	,091	,078	,012	-,102	,125	,951 <sup>a</sup>	,097	-,035	,208
	pendidikan	-,046	,360	-,327	-,269	,464	-,564	,007	,097	,674 <sup>a</sup>	,397	-,583
	harga	-,534	,160	-,050	-,130	,190	-,475	-,153	-,035	,397	,866 <sup>a</sup>	-,206
	TI	,049	-,569	-,100	,067	-,422	,462	-,544	,208	-,583	-,206	,693 <sup>a</sup>

a. Measures of Sampling Adequacy(MSA)

### HASIL UJI REGRESI LINIER BERGANDA

#### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.588 <sup>a</sup>	.350	.308	3.299

a. Predictors: (Constant), X2, X1

#### ANOVA<sup>b</sup>

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1,867	2	,933	8,574	,000 <sup>a</sup>
	Residual	10,561	97	,109		
	Total	12,427	99			

a. Dependent Variable: Y

b. Predictors: (Constant), X2, X1

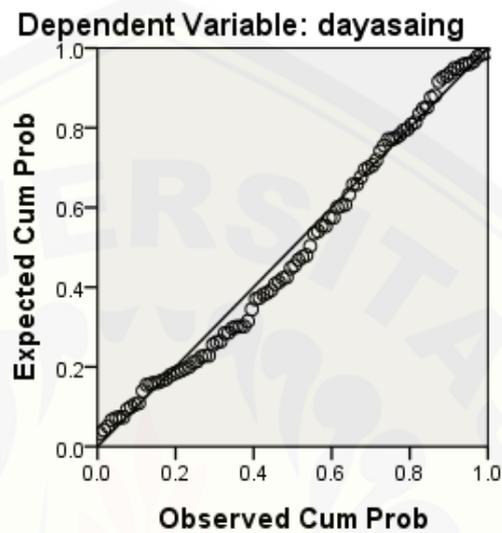
#### Coefficients<sup>b</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1,620	,924		1,753	,083
	Sumber Daya	,107	,166	,261	2,649	,028
	Karakter	,541	,137	,374	3,956	,017

a. Dependent Variable: Y



**LAMPIRAN 5**  
**HASIL UJI ASUMSI KLASIK**

**HASIL UJI ASUMSI KLASIK****Uji Normalitas Model****Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual****Uji Multikolenieritas****Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	Sumber daya	.980	1.320
	Karakter	.980	1.320

a. Dependent Variable: daya saing

**Uji Autokorelasi**

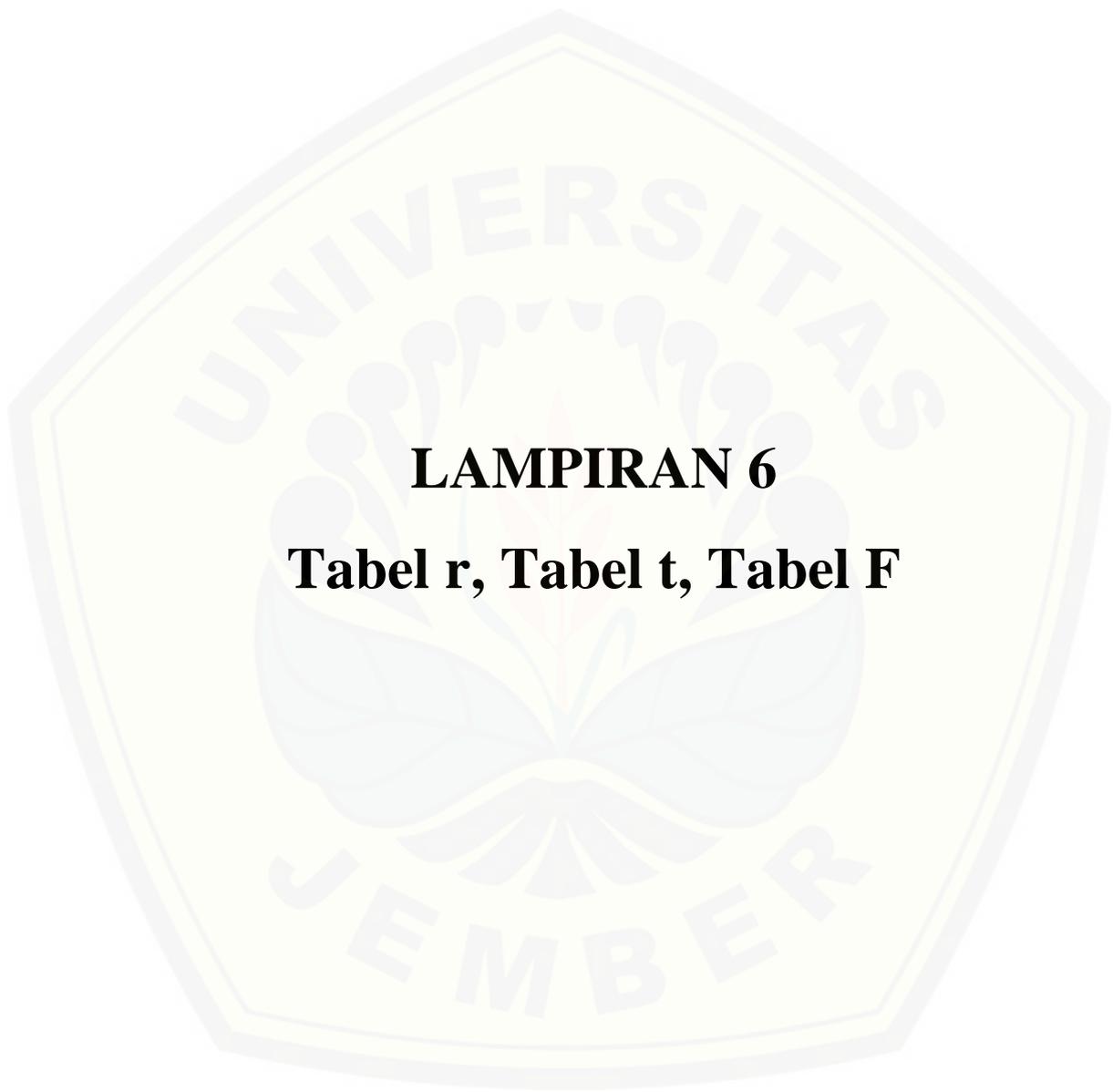
Runs Test			
	Sumber daya	karakter	daya saing
Test Value <sup>a</sup>	5	5	5
Cases < Test Value	49	49	39
Cases >= Test Value	51	51	61
Total Cases	100	100	100
Number of Runs	42	50	53
Z	-1.806	-.197	.934
Asymp. Sig. (2-tailed)	.071	.844	.350

a. Median

**Uji Heterokedasitas**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	1.591	.921		1.727	.187
	Sumber daya	.107	.165	.061	.648	.819
	Karakter	.548	.136	.380	.425	.709

a. Dependent Variable: Abresid



**LAMPIRAN 6**

**Tabel r, Tabel t, Tabel F**

**r Table (Pearson Product Moment)**

<i>df</i> = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
1	0.9877	0.9969	0.9995	0.9999	1.0000
2	0.9000	0.9500	0.9800	0.9900	0.9990
3	0.8054	0.8783	0.9343	0.9587	0.9911
4	0.7293	0.8114	0.8822	0.9172	0.9741
5	0.6694	0.7545	0.8329	0.8745	0.9509
6	0.6215	0.7067	0.7887	0.8343	0.9249
7	0.5822	0.6664	0.7498	0.7977	0.8983
8	0.5494	0.6319	0.7155	0.7646	0.8721
9	0.5214	0.6021	0.6851	0.7348	0.8470
10	0.4973	0.5760	0.6581	0.7079	0.8233
11	0.4762	0.5529	0.6339	0.6835	0.8010
12	0.4575	0.5324	0.6120	0.6614	0.7800
13	0.4409	0.5140	0.5923	0.6411	0.7604
14	0.4259	0.4973	0.5742	0.6226	0.7419
15	0.4124	0.4821	0.5577	0.6055	0.7247
16	0.4000	0.4683	0.5425	0.5897	0.7084
17	0.3887	0.4555	0.5285	0.5751	0.6932
18	0.3783	0.4438	0.5155	0.5614	0.6788
19	0.3687	0.4329	0.5034	0.5487	0.6652
20	0.3598	0.4227	0.4921	0.5368	0.6524
21	0.3515	0.4132	0.4815	0.5256	0.6402
22	0.3438	0.4044	0.4716	0.5151	0.6287
23	0.3365	0.3961	0.4622	0.5052	0.6178
24	0.3297	0.3882	0.4534	0.4958	0.6074
25	0.3233	0.3809	0.4451	0.4869	0.5974
26	0.3172	0.3739	0.4372	0.4785	0.5880
27	0.3115	0.3673	0.4297	0.4705	0.5790
28	0.3061	0.3610	0.4226	0.4629	0.5703
29	0.3009	0.3550	0.4158	0.4556	0.5620
30	0.2960	0.3494	0.4093	0.4487	0.5541
31	0.2913	0.3440	0.4032	0.4421	0.5465
32	0.2869	0.3388	0.3972	0.4357	0.5392
33	0.2826	0.3338	0.3916	0.4296	0.5322
34	0.2785	0.3291	0.3862	0.4238	0.5254
35	0.2746	0.3246	0.3810	0.4182	0.5189
36	0.2709	0.3202	0.3760	0.4128	0.5126
37	0.2673	0.3160	0.3712	0.4076	0.5066
38	0.2638	0.3120	0.3665	0.4026	0.5007
39	0.2605	0.3081	0.3621	0.3978	0.4950

$df = (N-2)$	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
40	0.2573	<b>0.3044</b>	0.3578	0.3932	0.4896
41	0.2542	0.3008	0.3536	0.3887	0.4843
42	0.2512	0.2973	0.3496	0.3843	0.4791
43	0.2483	0.2940	0.3457	0.3801	0.4742
44	0.2455	0.2907	0.3420	0.3761	0.4694
45	0.2429	0.2876	0.3384	0.3721	0.4647
46	0.2403	0.2845	0.3348	0.3683	0.4601
47	0.2377	0.2816	0.3314	0.3646	0.4557
48	0.2353	0.2787	0.3281	0.3610	0.4514
49	0.2329	0.2759	0.3249	0.3575	0.4473
50	0.2306	0.2732	0.3218	0.3542	0.4432
51	0.2284	0.2706	0.3188	0.3509	0.4393
52	0.2262	0.2681	0.3158	0.3477	0.4354
53	0.2241	0.2656	0.3129	0.3445	0.4317
54	0.2221	0.2632	0.3102	0.3415	0.4280
55	0.2201	0.2609	0.3074	0.3385	0.4244
56	0.2181	0.2586	0.3048	0.3357	0.4210
57	0.2162	0.2564	0.3022	0.3328	0.4176
58	0.2144	0.2542	0.2997	0.3301	0.4143
59	0.2126	0.2521	0.2972	0.3274	0.4110
60	0.2108	0.2500	0.2948	0.3248	0.4079
61	0.2091	0.2480	0.2925	0.3223	0.4048
62	0.2075	0.2461	0.2902	0.3198	0.4018
63	0.2058	0.2441	0.2880	0.3173	0.3988
64	0.2042	0.2423	0.2858	0.3150	0.3959
65	0.2027	0.2404	0.2837	0.3126	0.3931
66	0.2012	0.2387	0.2816	0.3104	0.3903
67	0.1997	0.2369	0.2796	0.3081	0.3876
68	0.1982	0.2352	0.2776	0.3060	0.3850
69	0.1968	0.2335	0.2756	0.3038	0.3823
70	0.1954	0.2319	0.2737	0.3017	0.3798
71	0.1940	0.2303	0.2718	0.2997	0.3773
72	0.1927	0.2287	0.2700	0.2977	0.3748
73	0.1914	0.2272	0.2682	0.2957	0.3724
74	0.1901	0.2257	0.2664	0.2938	0.3701
75	0.1888	0.2242	0.2647	0.2919	0.3678
76	0.1876	0.2227	0.2630	0.2900	0.3655
77	0.1864	0.2213	0.2613	0.2882	0.3633
78	0.1852	0.2199	0.2597	0.2864	0.3611
79	0.1841	0.2185	0.2581	0.2847	0.3589

<i>df</i> = (N-2)	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.0005
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah				
	0.1	0.05	0.02	0.01	0.001
80	0.1829	0.2172	0.2565	0.2830	0.3568
81	0.1818	0.2159	0.2550	0.2813	0.3547
82	0.1807	0.2146	0.2535	0.2796	0.3527
83	0.1796	0.2133	0.2520	0.2780	0.3507
84	0.1786	0.2120	0.2505	0.2764	0.3487
85	0.1775	0.2108	0.2491	0.2748	0.3468
86	0.1765	0.2096	0.2477	0.2732	0.3449
87	0.1755	0.2084	0.2463	0.2717	0.3430
88	0.1745	0.2072	0.2449	0.2702	0.3412
89	0.1735	0.2061	0.2435	0.2687	0.3393
90	0.1726	0.2050	0.2422	0.2673	0.3375
91	0.1716	0.2039	0.2409	0.2659	0.3358
92	0.1707	0.2028	0.2396	0.2645	0.3341
93	0.1698	0.2017	0.2384	0.2631	0.3323
94	0.1689	0.2006	0.2371	0.2617	0.3307
95	0.1680	0.1996	0.2359	0.2604	0.3290
96	0.1671	0.1986	0.2347	0.2591	0.3274
97	0.1663	0.1975	0.2335	0.2578	0.3258
98	0.1654	0.1966	0.2324	0.2565	0.3242
99	0.1646	0.1956	0.2312	0.2552	0.3226
100	0.1638	<b>0.1946</b>	0.2301	0.2540	0.3211

F Table ( $\alpha = 5\%$ )

df <sub>1</sub>	df <sub>2</sub>								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	161	199	216	225	230	234	237	239	241
2	18.51	19	19.16	19.25	19.3	19.33	19.35	19.37	19.38
3	10.13	9.55	9.28	9.12	9.01	8.94	8.89	8.85	8.81
4	7.71	6.94	6.59	6.39	6.26	6.16	6.09	6.04	6
5	6.61	5.79	5.41	5.19	5.05	4.95	4.88	4.82	4.77
6	5.99	5.14	4.76	4.53	4.39	4.28	4.21	4.15	4.1
7	5.59	4.74	4.35	4.12	3.97	3.87	3.79	3.73	3.68
8	5.32	4.46	4.07	3.84	3.69	3.58	3.5	3.44	3.39
9	5.12	4.26	3.86	3.63	3.48	3.37	3.29	3.23	3.18
10	4.96	4.1	3.71	3.48	3.33	3.22	3.14	3.07	3.02
11	4.84	3.98	3.59	3.36	3.2	3.09	3.01	2.95	2.9
12	4.75	3.89	3.49	3.26	3.11	3	2.91	2.85	2.8
13	4.67	3.81	3.41	3.18	3.03	2.92	2.83	2.77	2.71
14	4.6	3.74	3.34	3.11	2.96	2.85	2.76	2.7	2.65
15	4.54	3.68	3.29	3.06	2.9	2.79	2.71	2.64	2.59
16	4.49	3.63	3.24	3.01	2.85	2.74	2.66	2.59	2.54
17	4.45	3.59	3.2	2.96	2.81	2.7	2.61	2.55	2.49
18	4.41	3.55	3.16	2.93	2.77	2.66	2.58	2.51	2.46
19	4.38	3.52	3.13	2.9	2.74	2.63	2.54	2.48	2.42
20	4.35	3.49	3.1	2.87	2.71	2.6	2.51	2.45	2.39
21	4.32	3.47	3.07	2.84	2.68	2.57	2.49	2.42	2.37
22	4.3	3.44	3.05	2.82	2.66	2.55	2.46	2.4	2.34
23	4.28	3.42	3.03	2.8	2.64	2.53	2.44	2.37	2.32
24	4.26	3.4	3.01	2.78	2.62	2.51	2.42	2.36	2.3
25	4.24	3.39	2.99	2.76	2.6	2.49	2.4	2.34	2.28
26	4.23	3.37	2.98	2.74	2.59	2.47	2.39	2.32	2.27
27	4.21	3.35	2.96	2.73	2.57	2.46	2.37	2.31	2.25
28	4.2	3.34	2.95	2.71	2.56	2.45	2.36	2.29	2.24
29	4.18	3.33	2.93	2.7	2.55	2.43	2.35	2.28	2.22
30	4.17	3.32	2.92	2.69	2.53	2.42	2.33	2.27	2.21
31	4.16	3.3	2.91	2.68	2.52	2.41	2.32	2.25	2.2
32	4.15	3.29	2.9	2.67	2.51	2.4	2.31	2.24	2.19
33	4.14	3.28	2.89	2.66	2.5	2.39	2.3	2.23	2.18
34	4.13	3.28	2.88	2.65	2.49	2.38	2.29	2.23	2.17
35	4.12	3.27	2.87	2.64	2.49	2.37	2.29	2.22	2.16
36	4.11	3.26	2.87	2.63	2.48	2.36	2.28	2.21	2.15
37	4.11	3.25	2.86	2.63	2.47	2.36	2.27	2.2	2.14
38	4.1	3.24	2.85	2.62	2.46	2.35	2.26	2.19	2.14
39	4.09	3.24	2.85	2.61	2.46	2.34	2.26	2.19	2.13
40	4.08	<b>3.23</b>	2.84	2.61	2.45	2.34	2.25	2.18	2.12
41	4.08	3.23	2.83	2.6	2.44	2.33	2.24	2.17	2.12
42	4.07	3.22	2.83	2.59	2.44	2.32	2.24	2.17	2.11
43	4.07	3.21	2.82	2.59	2.43	2.32	2.23	2.16	2.11
44	4.06	3.21	2.82	2.58	2.43	2.31	2.23	2.16	2.1
45	4.06	3.2	2.81	2.58	2.42	2.31	2.22	2.15	2.1
46	4.05	3.2	2.81	2.57	2.42	2.3	2.22	2.15	2.09
47	4.05	3.2	2.8	2.57	2.41	2.3	2.21	2.14	2.09
48	4.04	3.19	2.8	2.57	2.41	2.29	2.21	2.14	2.08
49	4.04	3.19	2.79	2.56	2.4	2.29	2.2	2.13	2.08

df <sub>1</sub>	df <sub>2</sub>								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
50	4.03	3.18	2.79	2.56	2.4	2.29	2.2	2.13	2.07
51	4.03	3.18	2.79	2.55	2.4	2.28	2.2	2.13	2.07
52	4.03	3.18	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.07
53	4.02	3.17	2.78	2.55	2.39	2.28	2.19	2.12	2.06
54	4.02	3.17	2.78	2.54	2.39	2.27	2.18	2.12	2.06
55	4.02	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.06
56	4.01	3.16	2.77	2.54	2.38	2.27	2.18	2.11	2.05
57	4.01	3.16	2.77	2.53	2.38	2.26	2.18	2.11	2.05
58	4.01	3.16	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.1	2.05
59	4	3.15	2.76	2.53	2.37	2.26	2.17	2.1	2.04
60	4	3.15	2.76	2.53	2.37	2.25	2.17	2.1	2.04
61	4	3.15	2.76	2.52	2.37	2.25	2.16	2.09	2.04
62	4	3.15	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03
63	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.25	2.16	2.09	2.03
64	3.99	3.14	2.75	2.52	2.36	2.24	2.16	2.09	2.03
65	3.99	3.14	2.75	2.51	2.36	2.24	2.15	2.08	2.03
66	3.99	3.14	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.03
67	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02
68	3.98	3.13	2.74	2.51	2.35	2.24	2.15	2.08	2.02
69	3.98	3.13	2.74	2.5	2.35	2.23	2.15	2.08	2.02
70	3.98	3.13	2.74	2.5	2.35	2.23	2.14	2.07	2.02
71	3.98	3.13	2.73	2.5	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01
72	3.97	3.12	2.73	2.5	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01
73	3.97	3.12	2.73	2.5	2.34	2.23	2.14	2.07	2.01
74	3.97	3.12	2.73	2.5	2.34	2.22	2.14	2.07	2.01
75	3.97	3.12	2.73	2.49	2.34	2.22	2.13	2.06	2.01
76	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2.01
77	3.97	3.12	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2
78	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2
79	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.22	2.13	2.06	2
80	3.96	3.11	2.72	2.49	2.33	2.21	2.13	2.06	2
81	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2
82	3.96	3.11	2.72	2.48	2.33	2.21	2.12	2.05	2
83	3.96	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99
84	3.95	3.11	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99
85	3.95	3.1	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99
86	3.95	3.1	2.71	2.48	2.32	2.21	2.12	2.05	1.99
87	3.95	3.1	2.71	2.48	2.32	2.2	2.12	2.05	1.99
88	3.95	3.1	2.71	2.48	2.32	2.2	2.12	2.05	1.99
89	3.95	3.1	2.71	2.47	2.32	2.2	2.11	2.04	1.99
90	3.95	3.1	2.71	2.47	2.32	2.2	2.11	2.04	1.99
91	3.95	3.1	2.7	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98
92	3.94	3.1	2.7	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98
93	3.94	3.09	2.7	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98
94	3.94	3.09	2.7	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98
95	3.94	3.09	2.7	2.47	2.31	2.2	2.11	2.04	1.98
96	3.94	3.09	2.7	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98
97	3.94	3.09	2.7	2.47	2.31	2.19	2.11	2.04	1.98
98	3.94	3.09	2.7	2.46	2.31	2.19	2.1	2.03	1.98
99	3.94	3.09	2.7	2.46	2.31	2.19	2.1	2.03	1.98
100	3.94	3.09	2.7	2.46	2.31	2.19	2.1	2.03	1.97

**t Table**

<i>df</i>	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah						
	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah						
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
<b>1</b>	1.00000	3.07768	6.31375	12.70620	31.82052	63.65674	318.30884
<b>2</b>	0.81650	1.88562	2.91999	4.30265	6.96456	9.92484	22.32712
<b>3</b>	0.76489	1.63774	2.35336	3.18245	4.54070	5.84091	10.21453
<b>4</b>	0.74070	1.53321	2.13185	2.77645	3.74695	4.60409	7.17318
<b>5</b>	0.72669	1.47588	2.01505	2.57058	3.36493	4.03214	5.89343
<b>6</b>	0.71756	1.43976	1.94318	2.44691	3.14267	3.70743	5.20763
<b>7</b>	0.71114	1.41492	1.89458	2.36462	2.99795	3.49948	4.78529
<b>8</b>	0.70639	1.39682	1.85955	2.30600	2.89646	3.35539	4.50079
<b>9</b>	0.70272	1.38303	1.83311	2.26216	2.82144	3.24984	4.29681
<b>10</b>	0.69981	1.37218	1.81246	2.22814	2.76377	3.16927	4.14370
<b>11</b>	0.69745	1.36343	1.79588	2.20099	2.71808	3.10581	4.02470
<b>12</b>	0.69548	1.35622	1.78229	2.17881	2.68100	3.05454	3.92963
<b>13</b>	0.69383	1.35017	1.77093	2.16037	2.65031	3.01228	3.85198
<b>14</b>	0.69242	1.34503	1.76131	2.14479	2.62449	2.97684	3.78739
<b>15</b>	0.69120	1.34061	1.75305	2.13145	2.60248	2.94671	3.73283
<b>16</b>	0.69013	1.33676	1.74588	2.11991	2.58349	2.92078	3.68615
<b>17</b>	0.68920	1.33338	1.73961	2.10982	2.56693	2.89823	3.64577
<b>18</b>	0.68836	1.33039	1.73406	2.10092	2.55238	2.87844	3.61048
<b>19</b>	0.68762	1.32773	1.72913	2.09302	2.53948	2.86093	3.57940
<b>20</b>	0.68695	1.32534	1.72472	2.08596	2.52798	2.84534	3.55181
<b>21</b>	0.68635	1.32319	1.72074	2.07961	2.51765	2.83136	3.52715
<b>22</b>	0.68581	1.32124	1.71714	2.07387	2.50832	2.81876	3.50499
<b>23</b>	0.68531	1.31946	1.71387	2.06866	2.49987	2.80734	3.48496
<b>24</b>	0.68485	1.31784	1.71088	2.06390	2.49216	2.79694	3.46678
<b>25</b>	0.68443	1.31635	1.70814	2.05954	2.48511	2.78744	3.45019
<b>26</b>	0.68404	1.31497	1.70562	2.05553	2.47863	2.77871	3.43500
<b>27</b>	0.68368	1.31370	1.70329	2.05183	2.47266	2.77068	3.42103
<b>28</b>	0.68335	1.31253	1.70113	2.04841	2.46714	2.76326	3.40816
<b>29</b>	0.68304	1.31143	1.69913	2.04523	2.46202	2.75639	3.39624
<b>30</b>	0.68276	1.31042	1.69726	2.04227	2.45726	2.75000	3.38518
<b>31</b>	0.68249	1.30946	1.69552	2.03951	2.45282	2.74404	3.37490
<b>32</b>	0.68223	1.30857	1.69389	2.03693	2.44868	2.73848	3.36531
<b>33</b>	0.68200	1.30774	1.69236	2.03452	2.44479	2.73328	3.35634
<b>34</b>	0.68177	1.30695	1.69092	2.03224	2.44115	2.72839	3.34793
<b>35</b>	0.68156	1.30621	1.68957	2.03011	2.43772	2.72381	3.34005
<b>36</b>	0.68137	1.30551	1.68830	2.02809	2.43449	2.71948	3.33262
<b>37</b>	0.68118	1.30485	1.68709	2.02619	2.43145	2.71541	3.32563
<b>38</b>	0.68100	1.30423	1.68595	2.02439	2.42857	2.71156	3.31903
<b>39</b>	0.68083	1.30364	1.68488	2.02269	2.42584	2.70791	3.31279

<i>df</i>	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah						
	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah						
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
40	0.68067	1.30308	1.68385	<b>2.02108</b>	2.42326	2.70446	3.30688
41	0.68052	1.30254	1.68288	2.01954	2.42080	2.70118	3.30127
42	0.68038	1.30204	1.68195	2.01808	2.41847	2.69807	3.29595
43	0.68024	1.30155	1.68107	2.01669	2.41625	2.69510	3.29089
44	0.68011	1.30109	1.68023	2.01537	2.41413	2.69228	3.28607
45	0.67998	1.30065	1.67943	2.01410	2.41212	2.68959	3.28148
46	0.67986	1.30023	1.67866	2.01290	2.41019	2.68701	3.27710
47	0.67975	1.29982	1.67793	2.01174	2.40835	2.68456	3.27291
48	0.67964	1.29944	1.67722	2.01063	2.40658	2.68220	3.26891
49	0.67953	1.29907	1.67655	2.00958	2.40489	2.67995	3.26508
50	0.67943	1.29871	1.67591	2.00856	2.40327	2.67779	3.26141
51	0.67933	1.29837	1.67528	2.00758	2.40172	2.67572	3.25789
52	0.67924	1.29805	1.67469	2.00665	2.40022	2.67373	3.25451
53	0.67915	1.29773	1.67412	2.00575	2.39879	2.67182	3.25127
54	0.67906	1.29743	1.67356	2.00488	2.39741	2.66998	3.24815
55	0.67898	1.29713	1.67303	2.00404	2.39608	2.66822	3.24515
56	0.67890	1.29685	1.67252	2.00324	2.39480	2.66651	3.24226
57	0.67882	1.29658	1.67203	2.00247	2.39357	2.66487	3.23948
58	0.67874	1.29632	1.67155	2.00172	2.39238	2.66329	3.23680
59	0.67867	1.29607	1.67109	2.00100	2.39123	2.66176	3.23421
60	0.67860	1.29582	1.67065	2.00030	2.39012	2.66028	3.23171
61	0.67853	1.29558	1.67022	1.99962	2.38905	2.65886	3.22930
62	0.67847	1.29536	1.66980	1.99897	2.38801	2.65748	3.22696
63	0.67840	1.29513	1.66940	1.99834	2.38701	2.65615	3.22471
64	0.67834	1.29492	1.66901	1.99773	2.38604	2.65485	3.22253
65	0.67828	1.29471	1.66864	1.99714	2.38510	2.65360	3.22041
66	0.67823	1.29451	1.66827	1.99656	2.38419	2.65239	3.21837
67	0.67817	1.29432	1.66792	1.99601	2.38330	2.65122	3.21639
68	0.67811	1.29413	1.66757	1.99547	2.38245	2.65008	3.21446
69	0.67806	1.29394	1.66724	1.99495	2.38161	2.64898	3.21260
70	0.67801	1.29376	1.66691	1.99444	2.38081	2.64790	3.21079
71	0.67796	1.29359	1.66660	1.99394	2.38002	2.64686	3.20903
72	0.67791	1.29342	1.66629	1.99346	2.37926	2.64585	3.20733
73	0.67787	1.29326	1.66600	1.99300	2.37852	2.64487	3.20567
74	0.67782	1.29310	1.66571	1.99254	2.37780	2.64391	3.20406
75	0.67778	1.29294	1.66543	1.99210	2.37710	2.64298	3.20249
76	0.67773	1.29279	1.66515	1.99167	2.37642	2.64208	3.20096
77	0.67769	1.29264	1.66488	1.99125	2.37576	2.64120	3.19948
78	0.67765	1.29250	1.66462	1.99085	2.37511	2.64034	3.19804
79	0.67761	1.29236	1.66437	1.99045	2.37448	2.63950	3.19663

	Tingkat signifikansi untuk uji satu arah						
	0.25	0.10	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
	Tingkat signifikansi untuk uji dua arah						
	0.50	0.20	0.10	0.050	0.02	0.010	0.002
80	0.67757	1.29222	1.66412	1.99006	2.37387	2.63869	3.19526
81	0.67753	1.29209	1.66388	1.98969	2.37327	2.63790	3.19392
82	0.67749	1.29196	1.66365	1.98932	2.37269	2.63712	3.19262
83	0.67746	1.29183	1.66342	1.98896	2.37212	2.63637	3.19135
84	0.67742	1.29171	1.66320	1.98861	2.37156	2.63563	3.19011
85	0.67739	1.29159	1.66298	1.98827	2.37102	2.63491	3.18890
86	0.67735	1.29147	1.66277	1.98793	2.37049	2.63421	3.18772
87	0.67732	1.29136	1.66256	1.98761	2.36998	2.63353	3.18657
88	0.67729	1.29125	1.66235	1.98729	2.36947	2.63286	3.18544
89	0.67726	1.29114	1.66216	1.98698	2.36898	2.63220	3.18434
90	0.67723	1.29103	1.66196	1.98667	2.36850	2.63157	3.18327
91	0.67720	1.29092	1.66177	1.98638	2.36803	2.63094	3.18222
92	0.67717	1.29082	1.66159	1.98609	2.36757	2.63033	3.18119
93	0.67714	1.29072	1.66140	1.98580	2.36712	2.62973	3.18019
94	0.67711	1.29062	1.66123	1.98552	2.36667	2.62915	3.17921
95	0.67708	1.29053	1.66105	1.98525	2.36624	2.62858	3.17825
96	0.67705	1.29043	1.66088	1.98498	2.36582	2.62802	3.17731
97	0.67703	1.29034	1.66071	1.98472	2.36541	2.62747	3.17639
98	0.67700	1.29025	1.66055	1.98447	2.36500	2.62693	3.17549
99	0.67698	1.29016	1.66039	1.98422	2.36461	2.62641	3.17460
100	0.67695	1.29007	1.66023	<b>1.98397</b>	2.36422	2.62589	3.17374