

## **BAB IV**

### **ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN**

Pada penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui Pengaruh Praktik *Total Quality Management* Terhadap Kinerja Perusahaan UMKM Konveksi Adiwerna Tegal. Responden yang diambil oleh peneliti dalam penelitian ini yaitu Pengusaha/Pemilik/Pengelola UMKM Konveksi di Adiwerna Tegal dengan menggunakan metode regresi berganda program SPSS *Statistik 23*. Peneliti mengambil data sebanyak 68 eksemplar dengan menggunakan metode kuesioner. Dalam bab ini dijelaskan hal-hal yang berkaitan dengan hasil pengolahan data dan pembahasan dari hasil pengolahan tersebut. Adapun pembahasan yang dimaksud adalah analisis data meliputi analisis validitas, analisis reliabilitas, analisis normalitas, analisis multikolinearitas, analisis heterokedastisitas, analisis koefisien determinasi, analisis deskriptif, analisis regresi linear berganda.

#### **4.1 Gambaran Umum Identitas Responden**

Gambaran umum responden dari identitas responden dapat dijelaskan berdasarkan jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir, jumlah karyawan, omset usaha pertahun dan berapa lama usaha dijalankan. Adapun gambaran umum identitas responden dapat dijabarkan sebagai berikut,

##### **4.1.1 Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin**

Dari 68 kuesioner yang didapat, didapatkan karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin sebagai berikut :

#### **Tabel 4.1**

### **Karakteristik Responden Berdasarkan jenis kelamin**

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Laki-Laki	50	74%
2	Perempuan	18	26%
	Jumlah	68	100%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2019

Dari hasil analisis tabel jenis kelamin diatas menunjukkan bahwa pemilik/pengelola UMKM Konveksi di Adiwerna Tegal adalah lebih banyak berjenis kelamin Laki-laki yaitu sebanyak 50 orang (74%) dan pemilik UMKM Konveksi Adiwerna Tegal yang perempuan sebanyak 18 orang (26%). Dari hasil analisis menunjukkan bahwa mayoritas responden pada penelitian ini adalah laki-laki. Hal ini disebabkan karena laki-laki memiliki pertimbangan keputusan yang lebih besar dibanding perempuan, sehingga lebih dominan laki-laki menjadi pemilik/pengelola UMKM Konveksi Adiwerna Tegal.

#### **4.1.2 Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

Karakteristik usia dikelompokkan berdasarkan responden yang berusia kecil dari 25 tahun, usia 25-35 tahun, usia 36-45 tahun. Usia 46-55 tahun dan responden yang berusia 55 tahun keatas. Hasilnya adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.2**

#### **Karakteristik Responden Berdasarkan Usia**

No.	Usia	Frekuensi	Persentase
1.	≤ 25 tahun	6	9%
2.	26-35 tahun	16	23%
3.	36-45 tahun	20	29%
4.	46-55 tahun	18	26%
5.	≥ 55 tahun	8	13%
	Jumlah	68	100%

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Dari hasil analisis Tabel 4.2 menunjukkan bahwa usia responden yang dibawah 25 tahun sebanyak 6 orang (9%), sebanyak 16 orang (23%) untuk responden usia 26-35 tahun, responden sebanyak 20 orang (29%) untuk responden usia 36-45 tahun, untuk responden sebanyak 18 orang (26%) untuk responden usia 46-55 tahun, sedangkan untuk responden sebanyak 8 orang (13%) untuk responden usia lebih dari 55 tahun. Dilihat dari usia responden menunjukkan bahwa para pemilik/pengelola UMKM Konveksi Adiwerna Tegal kebanyakan berusia muda dan dewasa, sehingga para pemilik/pengelola memiliki pengetahuan yang cukup untuk bersaing di bidangnya untuk menjalankan bisnis UMKM.

#### **4.1.3 Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir**

Dari setiap kuesioner yang disebarakan pada UMKM konveksi di Adiwerna Tegal, terdapat 68 kuesioner yang memenuhi kriteria dan dikutsertakan dalam pengkajian. Berikut pengelompokan responden berdasarkan pendidikan terakhir responden :

**Tabel 4.3**

**Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir**

No	Pendidikan Terakhir	Frekuensi	Persentasi
1	SD	6	9%
2	SMP	11	16%
3	SMA/SMK	31	45%
4	D3	6	9%
5	S1	14	21%
6	S2	-	-
	Jumlah	68	100%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2019

Dari hasil tabel diatas berdasarkan pendidikan terakhir yang dimiliki oleh pemilik/pengelola UMKM Konveksi Adiwerna Tegal kebanyakan adalah lulusan dari pendidikan terakhir SMA/SMK sebanyak 31 orang (45%), sedangkan dari pendidikan terakhir Sarjana atau S1 sebanyak 14 orang (21%), responden berpendidikan SMP sebanyak 11 orang (16%), berpendidikan Diploma/D3 sebanyak 6 orang (9%), sedangkan responden berpendidikan SD sebanyak 6 orang (9%).

**4.1.4 Identitas Responden berdasarkan Lama Usaha**

Berdasarkan lama usaha menunjukan seberapa lama UMKM Konveksi di Adiwerna Tegal mulai memasuki pasar dan bersaing di pasar. Sehingga dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 4.4**

**Identitas Responden Berdasarkan Lama Usaha**

No	Lama Usaha	Frekuensi	Persentasi
1	< 1 tahun	-	-
2	1-5 tahun	20	29%
3	6-10 tahun	14	21%
4	>10 tahun	34	50%
	Jumlah	68	100%

Sumber : Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa UMKM Konveksi Adiwerna Tegal tergolong sudah sangat lama yaitu lebih dari 10 tahun dengan jumlah 34 UMKM (50%) dikarenakan banyak yang melanjutkan UMKM tersebut dari orang tua yang sudah berdiri cukup lama, sedangkan UMKM yang berumur 1-5 tahun berjumlah 20 UMKM (29%), UMKM yang berumur 6-10 tahun berjumlah 14 UMKM (21%) dan tidak terdapat usaha baru <1 tahun. Jadi dapat disimpulkan bahwa berdasarkan data, mayoritas pemilik usaha konveksi yang diteliti ialah responden yang usahanya sudah berjalan lebih dari 10 tahun.

#### 4.1.5 Jumlah Karyawan

**Tabel 4.5**

#### **Identitas Responden Berdasarkan Jumlah Karyawan**

No	Jumlah Karyawan	Frekuensi	Persentase
1	5-10 orang	14	21%
2	11-20 orang	35	51%
3	21-99 orang	19	28%
	Jumlah	68	100%

Sumber : Data Primer yang diolah, 2019

Berdasarkan tabel diatas terlihat bahwa usaha yang memiliki jumlah karyawan 5-10 orang berjumlah 14 UMKM (21%), sedangkan usaha yang

memiliki jumlah karyawan 11-20 orang berjumlah 35 UMKM (51%), dan UMKM yang memiliki jumlah karyawan 20-99 orang berjumlah 19 UMKM (28%), jadi dapat disimpulkan bahwa mayoritas responden usaha konveksi ialah usaha yang memiliki jumlah karyawan yang rata-rata sebanyak 11-20 orang.

#### 4.1.6 Omset Usaha pertahun

Berdasarkan hasil survey lapangan sementara UMKM di daerah Adiwerna Tegal memiliki omset usaha pertahun kebanyakan kisaran < Rp. 300.000.000, 00, > Rp. 300.000.000, 00 – Rp. 1.000.000.000, 00, dan mencapai > Rp. 1.000.000.000 dalam pertahunnya disetiap UMKM yang ada.

**Tabel 4.6**

#### **Identitas Responden Berdasarkan Omset Usaha pertahun**

No	Omset Usaha	Frekuensi	Persentase
1	≤ Rp. 300.000.000,00	21	31%
2	>Rp 300.000.000,00 - Rp 1.000.000.000,00	43	63%
3	>Rp 1.000.000.000,00	4	6%
	Jumlah	68	100%

*Sumber : Data Primer yang diolah, 2019*

Dari tabel diatas pada penelitian ini menunjukkan terdapat 43 UMKM Konveksi (63%) dengan omset pertahun lebih dari Rp. 300.000.000, 00 – Rp. 1.000.000.000, 00 yang merupakan persentase terbanyak dari total 68 UMKM dan terdapat sekitar 21 UMKM (31%) omset pertahunnya kurang dari Rp. 300.000.000,00, dan ada 4 UMKM (6%) yang memiliki omset pertahunnya lebih dari Rp. 1.000.000.000, 00 dari total 68 UMKM.

## 4.2 Persepsi Responden terhadap Variabel Penelitian

Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengambilan data dengan menyebarkan kuesioner yang disebar kepada pengusaha/pengelola/pemilik UMKM Konveksi di Adiwerna Tegal. Kuesioner yang disebar ini terdiri atas berbagai pertanyaan yang dibuat berdasarkan 32 indikator yang sudah diteliti. Variabel penelitian ini diukur dengan skor terendah yaitu 1 (sangat tidak setuju), dan skor tertinggi 5 (sangat setuju). Penilaian Pengusaha/pemilik/pengelola terhadap variabel penelitian dapat dilakukan dengan interval sebagai berikut

Skor persepsi terendah adalah : 1

Skor persepsi tertinggi adalah : 5

Interval :  $\frac{5-1}{5} = 0,80$

Sehingga diperoleh batasan persepsi :

1,00 – 1,80 = sangat tidak setuju

1,81 – 2,60 = tidak setuju

1,61 – 3,40 = netral

3,41 – 4,25 = setuju

4,21 – 5,00 = sangat setuju

Analisis deskripsi terhadap variabel memperoleh hasil sebagai berikut:

### 4.2.1 Variabel Kepemimpinan Perusahaan

Dalam Variabel Kepemimpinan Perusahaan terdapat 7 indikator sebagai berikut :

**Tabel 4.7****Kepemimpinan Perusahaan**

No.	Pernyataan	Mean	Keterangan
1.	Pengelola/pemilik usaha Konveksi akan secara aktif terlibat dalam komunikasi dan perencanaan tujuan organisasi.	4,10	Setuju
2.	Pemilik/pengelola usaha Konveksi menyediakan sarana (sumber daya) yang signifikan untuk meningkatkan kualitas pemeliharaan.	4,08	Setuju
3.	Pemilik/pengelola usaha Konveksi memandang kualitas lebih penting daripada produksi (berarti kualitas lebih penting daripada jadwal produksi)	3,83	Setuju
4.	Pemilik/pengelola usaha Konveksi mengambil kualitas sebagai tanggung jawab mereka	3,97	Setuju
5.	Pemilik/pengelola usaha Konveksi secara rutin berinteraksi dengan pegawainya mengenai kualitas produksi	4,04	Setuju
6.	Pemilik/pengelola melakukan evaluasi pada kinerja kualitas dalam perusahaannya.	3,89	Setuju
7.	Pemilik/pengelola mengantisipasi perubahan pada pasar dan membuat rencana untuk mengakomodasinya.	3,92	Setuju
Rata-rata Total		3,98	Setuju

Sumber : Data Primer yang diolah, 2019

Berdasarkan analisis di atas dapat dipaparkan bahwa dari seluruh responden sebanyak 168 responden, rata – rata memberikan penilaian 3,98 termasuk masuk dalam kategori setuju terhadap variabel Kepemimpinan Perusahaan. penilaian tertinggi adalah pada item kepemimpinan perusahaan adalah secara aktif terlibat dengan perencanaan tujuan organisasi dengan rata – rata 4,10 yang termasuk kategori sangat setuju. Penilaian terendah adalah pada item memandang kualitas lebih penting daripada produksi (berarti



kualitas lebih penting daripada jadwal produksi) dengan rata – rata 3,83 yang termasuk kategori cukup setuju. Hal ini menunjukkan bahwa dalam kepemimpinan perusahaan harus memperhatikan memandang kualitas lebih penting daripada produksi (berarti kualitas lebih penting daripada jadwal produksi).



#### 4.2.2 Variabel Hubungan dan Kepuasan Pelanggan

Dalam Variabel Hubungan dan Kepuasan Pelanggan terdapat 7 indikator sebagai berikut :

**Tabel 4.8**

#### **Hubungan dan Kepuasan Pelanggan**

No.	Pernyataan	Mean	Keterangan
1.	Spesifikasi produk yang diminta oleh pelanggan dapat terpenuhi.	4,01	Setuju
2.	Strategi berorientasi pelanggan dibangun dan ditinjau untuk perbaikan lebih lanjut.	4,02	Setuju
3.	Menjadikan pelanggan sebagai mitra kami agar menjalin hubungan yang lebih baik.	4,19	Setuju
4.	Desain, pengembangan dan pengiriman produk sesuai dengan kebutuhan pelanggan.	4,02	Setuju
5.	Umpan balik kepuasan pelanggan didapat setiap jangka waktu tertentu yang ditetapkan.	4,04	Setuju
6.	Keluhan pelanggan sebagai tinjauan ulang untuk menjaga standar kualitas kami.	4,14	Setuju
7.	Barang pengganti disediakan untuk bagian/produk yang cacat (jika dikirim).	4,02	Setuju
Rata-rata Total		4,06	Setuju

Sumber : Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan analisis data diatas dapat dipaparkan bahwa dari 68 responden, rata – rata memberikan penilaian sebesar 4,06 termasuk dalam kategori setuju terhadap Hubungan dan Kepuasan Pelanggan. Penilaian terendah adalah pada item Spesifikasi produk yang diminta oleh pelanggan dapat terpenuhi dengan penilaian rata – rata sebesar 4,01 yang termasuk dalam kategori cukup setuju. Dan penilaian tertinggi adalah pada item Menjadikan pelanggan sebagai mitra kami agar menjalin hubungan yang

lebih baik dengan rata-rata penilaian sebesar 4,19. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM Konveksi harus meningkatkan spesifikasi produk yang diminta oleh pelanggan dapat terpenuhi dengan sering berkomunikasi dengan para pelanggan sehingga bisa menjaga hubungannya dengan pelanggan.

#### 4.2.3 Variabel Fokus Sumber Daya Manusia

Dalam variabel fokus sumber daya manusia terdapat 4 indikator sebagai berikut :

**Tabel 4.9**  
**Fokus Sumber Daya Manusia**

No.	Pernyataan	Mean	Keterangan
1.	Prosedur mencari karyawan berdasarkan, "orang yang tepat dipilih untuk pekerjaan yang tepat".	3,79	Setuju
2.	Pelatihan yang tepat dan efisien diberikan kepada karyawan yang baru terpilih.	3,89	Setuju
3.	Keselamatan dan kesehatan lingkungan kerja sangat baik.	4,04	Setuju
4.	Pelatihan pengembangan untuk karyawan disediakan oleh perusahaan (baik di dalam maupun di luar perusahaan).	3,75	Setuju
Rata-rata Total		3,87	Setuju

Sumber : Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan analisis di atas dapat dipaparkan bahwa dari seluruh responden sebanyak 68 responden, rata – rata memberikan penilaian 3,87 termasuk masuk dalam kategori setuju terhadap variabel Fokus Sumber Daya Manusia. penilaian tertinggi adalah pada item Keselamatan dan kesehatan lingkungan kerja sangat baik dengan rata – rata 4,04 yang termasuk kategori

setuju. Penilaian terendah adalah pada item pelatihan pengembangan untuk karyawan disediakan oleh perusahaan (baik di dalam maupun di luar perusahaan) dengan rata – rata 3,75 yang termasuk kategori cukup setuju. Hal ini menunjukkan bahwa dalam Fokus sumber daya manusia harus memperhatikan pelatihan pengembangan untuk karyawan disediakan oleh perusahaan (baik di dalam maupun di luar perusahaan).

#### 4.2.4 Variabel Perencanaan dan Pengembangan Strategis

Dalam Variabel Perencanaan dan Pengembangan Strategis terdapat 4 indikator sebagai berikut :

**Tabel 4.10**  
**Perencanaan dan Pengembangan Strategis**

No.	Pernyataan	Mean	Keterangan
1.	Perusahaan mendorong studi dan perencanaan untuk peningkatan semua proses produksinya.	3,85	Setuju
2.	Sering ada pemeriksaan kualitas proses produksi saat berlangsung.	3,97	Setuju
3.	perusahaan melakukan pengendalian kualitas untuk merencanakan, mengendalikan, dan meningkatkan proses produksi.	3,95	Setuju
4.	Kami mengumpulkan data dulu dan kemudian kami membuat keputusan untuk perbaikan proses produksi, setelah meninjaunya.	4,00	Setuju
Rata-rata Total		3,94	Setuju

Sumber : Data primer diolah, 2019

Berdasarkan analisis di atas dapat dipaparkan bahwa dari seluruh responden sebanyak 68 responden, rata – rata memberikan penilaian 3,94

termasuk masuk dalam kategori setuju terhadap variabel Perencanaan dan pengembangan strategis. penilaian tertinggi adalah pada item kami mengumpulkan data dulu dan kemudian kami membuat keputusan untuk perbaikan proses produksi, setelah meninjaunya dengan rata – rata 4,00 yang termasuk kategori setuju. Penilaian terendah adalah pada item perusahaan mendorong studi dan perencanaan untuk peningkatan semua proses produksinya dengan rata – rata 3,29 yang termasuk kategori cukup setuju. Hal ini menunjukkan bahwa dalam perencanaan dan pengembangan strategis harus memperhatikan perusahaan mendorong studi dan perencanaan untuk peningkatan semua proses produksinya sehingga dapat meningkatkan perencanaan dan pengembangan yangstaregis bagi UMKM.

#### 4.2.5 Variabel Manajemen Kualitas Pemasok

Dalam variabel Manajemen kualitas pemasok terdapat 4 indikator sebagai berikut:

**Tabel 4.11**  
**Manajemen Kualitas Pemasok**

No.	Pernyataan	Mean	Keterangan
1.	Perusahaan menganggap kualitas produk lebih penting daripada harga untuk memilih pemasok.	3,77	setuju
2.	Pemilik/pengelola perusahaan secara berkala mengunjungi pemasok untuk memeriksa dan mengevaluasi produk untuk meningkatkan kualitas.	3,85	Setuju
3.	Perusahaan memiliki informasi terperinci tentang pemasok kami dan kualitas bahan produk mereka.	3,92	Setuju
4.	Pemasok kami secara teratur menerima umpan balik dari kami, untuk menjaga standar kualitas.	3,70	Setuju
Rata-rata Total		3,81	setuju

Sumber : Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan analisis data diatas dapat dipaparkan bahwa dari 68 responden, rata – rata memberikan penilaian sebesar 3,81 termasuk dalam kategori setuju terhadap Manajemen kualitas pemasok. Penilaian terendah adalah pada item pemasok kami secara teratur menerima umpan balik dari kami, untuk menjaga standar kualitas dengan penilaian rata – rata sebesar 3,70 yang termasuk dalam kategori cukup setuju. Dan penilaian tertinggi adalah pada item perusahaan memiliki informasi terperinci tentang pemasok kami dan kualitas bahan produk mereka dengan rata-rata penilaian sebesar

3,92. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM harus sering berkomunikasi dengan pemasoknya sehingga dengan adanya umpan balik dari UMKM untuk pemasok maka dapat meningkatkan standar kualitasnya.

#### 4.2.6 Variabel Kinerja Perusahaan

Variabel Kinerja Perusahaan terdapat 6 indikator sebagai berikut :

**Tabel 4.12**

#### **Kinerja Perusahaan**

<b>No.</b>	<b>Pernyataan</b>	<b>Mean</b>	<b>Keterangan</b>
1.	Ada peningkatan persentase produksi (produksi tercapai/rencana produksi)	3,94	Setuju
2.	Karyawan memiliki semangat kerja yang tinggi dan puas sepenuhnya	4,17	Setuju
3.	Pelanggan kami sepenuhnya puas	4,17	Setuju
4.	Kualitas produk kami sangat tinggi (memastikan nol cacat)	4,00	Setuju
5.	Ada peningkatan penjualan (dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya).	3,89	Setuju
6.	Ada peningkatan laba (dibandingkan tahun-tahun sebelumnya).	4,00	Setuju
Rata-rata Total		4,03	Setuju

Sumber : Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan analisis data di atas dapat dipaparkan bahwa dari seluruh responden 68 responden, rata – rata memberikan penilaian sebesar 4,03 termasuk dalam kategori setuju terhadap Kinerja Perusahaan. Penilaian terendah adalah pada item ada peningkatan penjualan (dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya). dengan rata – rata sebesar 3,89 yang termasuk

dalam kategori cukup setuju. Dan penilaian tertinggi adalah pada item karyawan memiliki semangat kerja yang tinggi dan puas sepenuhnya dan item pelanggan kami sepenuhnya puas dengan rata – rata sebesar 4,17 yang termasuk dalam kategori setuju. Hal ini menunjukkan bahwa semangat kinerja karyawan dalam bekerja dan memiliki kepuasan dalam pemberian upah berdasarkan kinerjanya. Kebutuhan pelanggan telah terpenuhi dengan memenuhi banyaknya dari permintaan pelanggan pada UMKM.

#### 4.3 Uji Statistik Deskriptif

Statistic deskriptif digunakan oleh peneliti untuk memberikan sebuah gambaran atau deskripsi suatu data yang dilihat dari *range*, *minimum*, *maksimum*, *sum*, *mean*, standar deviasi, varian, *skewness* atau kemencengan distribusi dan *kurtosis* (Ghozali, 2016). Hasil uji statistiik deskriptif dengan menggunakan program SPSS dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel 4.13.

**Tabel 4.13 Statistik Deskriptive**

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviasi
Kepemimpinan Perusahaan	68	19	35	27,87	3,713
Hubungan dan Kepuasan Pelanggan	68	19	35	28,49	3,405
Fokus Sumber Daya Manusia	68	11	20	15,49	2,019
Perencanaan & Pengembangan Strategis	68	12	20	15,78	1,752
Manajemen Kualitas Pemasok	68	9	20	15,26	2,385
Kinerja Perusahaan	68	19	29	24,19	2,358
Valid N (listwise)	68				

Sumber : Diata diolah, 2019



Dari tabel 4.13 diketahui bahwa jumlah responden (N) sebanyak 68 responden pemilik/pengelola UMKM Konveksi Adiwerna Tegal. Tabel 4.13 memiliki keterangan sebagai berikut :

1. Nilai *minimum* untuk membaca nilai terkecil dari jawaban para responden.
2. Nilai *maximum* untuk membaca nilai terbesar dari jawaban para responden.
3. Nilai *mean* untuk membaca nilai rata – rata dari jawaban para responden.
4. Jika nilai *mean* lebih besar dari nilai standar deviasi maka nilai dalam variabel penelitian ini secara keseluruhan dapat sebagai representasi seluruh data.

#### **4.4 Uji Instrumen Penelitian**

Dalam penelitian ini terdapat dua pengujian yaitu uji validitas dan uji reliabilitas dengan jumlah 68 responden. Uji validitas digunakan untuk mengukur sah atau valid tidaknya suatu kuesioner. Suatu kuesioner dikatakan valid jika pertanyaan pada kuesioner mampu untuk mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut (Ghozali, 2016). Uji validitas dilakukan dengan tujuan untuk menjamin bahwa kuesioner yang digunakan untuk mengumpulkan data merupakan kuesioner yang valid. Menurut Ghazali (2016) mengukur validitas dapat dilakukan dengan tiga cara, yaitu: Melakukan korelasi antar skor butir pertanyaan dengan total skor konstruk atau variable, Melakukan korelasi bivariate antara masing masing skor

indikator dengan total skor konstruk, Melakukan uji dengan *Confirmatory Factor Analys* (CFA)

1. Bila nilai signifikan  $> 0,05$  maka data dikatakan valid.
2. Bila nilai signifikan  $< 0,05$  maka data dikatakan tidak valid.

Sedangkan, menurut Ghozali (2016) menyatakan reliabilitas adalah alat untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel konstruk. Suatu kuesioner dapat dikatakan reliabel atau handal apabila jawaban responden terhadap pertanyaan dalam kuesioner konsisten atau stabil dari waktu ke waktu. Dalam mengukur uji reliabilitas dengan teknik *cronbach alpha*. Criteria pengujian reliabilitas adalah sebagai berikut:

1. Alpha  $> 0,60$  konstruk (*variable*) maka bisa dikatakan reliable.
2. Alpha  $< 0,60$  konstruk (*variable*) maka bisa dikatakan tidak reliable.

#### **4.4.1 Uji Validitas**

Metode yang digunakan untuk uji validitas adalah uji korelasi pearson.

Dapat ditunjukkan pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.14****Uji Validitas**

<b>Variabel</b>	<b>Item</b>	<b>Rhitung (N=68)</b>	<b>Rtabel</b>	<b>Keterangan</b>
Kepemimpinan Perusahaan	KP1	0,700	0,235	Valid
	KP2	0,808	0,235	Valid
	KP3	0,717	0,235	Valid
	KP4	0,700	0,235	Valid
	KP5	0,694	0,235	Valid
	KP6	0,814	0,235	Valid
	KP7	0,695	0,235	Valid
Hubungan dan Kepuasan Pelanggan	HKP1	0,667	0,235	Valid
	HKP2	0,775	0,235	Valid
	HKP3	0,722	0,235	Valid
	HKP4	0,708	0,235	Valid
	HKP5	0,698	0,235	Valid
	HKP6	0,737	0,235	Valid
	HKP7	0,674	0,235	Valid
Fokus Sumber Daya Manusia	FSDM1	0,776	0,235	Valid
	FSDM2	0,756	0,235	Valid
	FSDM3	0,800	0,235	Valid
	FSDM4	0,778	0,235	Valid
Perencanaan dan Pengembangan Strategis	PPS1	0,701	0,235	Valid
	PPS2	0,767	0,235	Valid
	PPS3	0,760	0,235	Valid
	PPS4	0,779	0,235	Valid
Manajemen Kualitas Pemasok	MKP1	0,706	0,235	Valid
	MKP2	0,780	0,235	Valid
	MKP3	0,787	0,235	Valid
	MKP4	0,803	0,235	Valid
Kinerja Perusahaan	KPN1	0,624	0,235	Valid
	KPN2	0,646	0,235	Valid
	KPN3	0,555	0,235	Valid
	KPN4	0,635	0,235	Valid
	KPN5	0,756	0,235	Valid
	KPN6	0,743	0,235	Valid

Sumber : Data Primer yang diolah, 2019

Dari hasil perhitungan seluruhnya mempunyai  $R_{hitung}$  yang lebih besar atau lebih tinggi dari  $R_{tabel}$  sebesar 0. Untuk 68 responden menunjukkan besarnya nilai r hitung seluruh butir pertanyaan nilainya lebih besar dari r tabel 0,235. Seperti yang ditunjukkan oleh tabel dapat diketahui bahwa variabel Praktik *Total Quality Management* (Kepemimpinan Perusahaan, Hubungan dan Kepuasan Pelanggan, Fokus Sumber Daya Manusia, Perencanaan dan Pengembangan Strategis, Manajemen Kualitas Pemasok) dan Kinerja Perusahaan dinyatakan valid karena  $R_{hitung}$  lebih besar dari  $R_{tabel}$  sebesar 0,306 untuk 68 responden.

#### 4.4.2 Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas merupakan alat untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara variabel bebas dan variabel terikat. Pengujian realibilitas dalam penelitian ini menggunakan teknik *Alpha Cronbach*. Suatu instrument dinyatakan reliable jika *Alpha Cronbach* memiliki koefisien sebesar 0,60 atau lebih. Hasil pengujian reliabilitas dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 4.15**  
**Uji Reliabilitas**

Variabel	<i>Alpha Cronbach</i> <i>N = 68</i>	Nilai Koefisien	Keterangan
Kepemimpinan Perusahaan	0,855	0,6	Reliabel (handal)
Hubungan dan Kepuasan Pelanggan	0,832	0,6	Reliabel (handal)
Fokus Manajemen Sumber Daya Manusia	0,781	0,6	Reliabel (handal)
Perencanaan dan Pengembangan Strategis	0,741	0,6	Reliabel (handal)
Manajemen Kualitas Pemasok	0,770	0,6	Reliabel (handal)
Kinerja Perusahaan	0,743	0,6	Reliabel (handal)

Sumber : Data primer yang diolah, 2019

Dari hasil uji reliabilitas seperti yang terangkum dalam tabel di atas diketahui bahwa koefisien reliabilitas untuk seluruh variabel memiliki nilai koefisien *Alpha Cronbach* lebih besar dari pada 0,60. Dalam Ghazali (2016), setiap butir-butir pernyataan dalam variabel penelitian ini adalah handal. Sehingga butir-butir pernyataan dalam variabel penelitian digunakan sebagai kuesioner yang diedarkan ke responden. Kemudian dari hasil isian kuesioner yang didapatkan bisa dilakukan analisis selanjutnya.

#### 4.5 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan agar model yang diperoleh benar-benar telah memenuhi asumsi-asumsi persamaan model regresi. Uji asumsi klasik yang digunakan pada regresi linear berganda yaitu uji normalitas, uji multikolinearitas, dan uji heterokedasitas.

#### 4.5.1. Uji Normalitas

Dalam uji normalitas ini yaitu bagaimana menguji apakah pengamatan berdistribusi secara normal atau tidak, uji ini menggunakan *kolmogorov smirnov*. Hasil uji normalitas dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.16**  
**Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		68
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1,48978203
	Most Extreme Differences	
	Absolute	,068
	Positive	,058
	Negative	-,068
Kolmogorov-Smirnov Z		,558
Asymp. Sig. (2-tailed)		,914

Sumber: Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai asymp.sig sebesar 0.914 > 0.05 maka dapat diasumsikan normal sehingga memenuhi asumsi normalitas.

#### 4.5.2 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastistas ditujukan untuk menguji apakah didalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain. Jika variance residual dalam satu pengamatan ke

pengamatan lain tetap, maka bisa dikatakan homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Adapun hasilnya adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.17**

**Hasil Uji Heteroskedastisitas**

Coefficients <sup>a</sup>					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	,499	1,247		,400	,690
Kepemimpinan Perusahaan	-,062	,039	-,253	-1,582	,119
Hubungan dan Kepuasan Pelanggan	,039	,039	,147	1,024	,310
Fokus Sumber Daya Manusia	,129	,066	,284	1,962	,054
Perencanaan & Pengembangan Strategis	,000	,076	-,001	-,005	,996
Manajemen Kualitas Pemasok	-,046	,054	-,121	-,856	,395

Sumber : Data primer diolah, 2019

Berdasarkan pada hasil tabel 4.17 melalui SPSS dengan menguji heteroskedastisitas dilakukan dengan Uji Glejser. Uji Glesjer dilakukan dengan cara meregresikan nilai absolute dari unstandardized residual sebagai variabel dependen dengan variabel bebas. Syarat model dikatakan tidak terjadi heteroskedastisitas adalah jika signifikansi dari variabel bebas > 0,05. Dengan jelas menunjukkan variabel Praktik *Total Quality Management*

diketahui bahwa nilai probabilitas lebih besar dari 0,05 dengan demikian variabel yang diajukan dalam penelitian tidak terjadi heterokedasitas.

#### 4.5.3 Uji Multikolinearitas

Uji multikolonieritas ditujukan untuk menguji apakah model regresi ditemukan korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak akan terjadi korelasi diantara variabel bebas (independen). Jika variabel bebas saling berkorelasi, maka variabel ini tidak otogonal. Dengan kata lain variabel yang mempunyai nilai korelasi sesame variabel bebas sama dengan nol, maka model regresi yang diajukan tidak mengandung gejala multikolinearitas dapat ditunjukkan pada tabel berikut:

**Tabel 4.18**

**Hasil Uji Multikolinearitas**

Variabel	Tolerance	VIF	Keterangan
Kepemimpinan Perusahaan	0,571	1,751	Tidak terjadi multikolinieritas
Hubungan dan Kepuasan Pelanggan	0,707	1,415	Tidak terjadi multikolinieritas
Fokus Manajemen Sumber Daya Manusia	0,695	1,438	Tidak terjadi multikolinieritas
Perencanaan dan Pengembangan Strategis	0,689	1,451	Tidak terjadi multikolinieritas
Manajemen Kualitas Pemasok	0,734	1,363	Tidak terjadi multikolinieritas

Sumber : Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan data tabel diatas menunjukkan nilai tolerance yang rendah sama dengan nilai VIF yang tinggi (karena  $VIF=1/tolerance$ ). Dasar dalam pengambilan keputusan adalah apabila nilai tolerance  $> 0,1$  sama dengan nilai



VIF <10 yang berarti tidak ada multikolinearitas antar variabel dalam model regresi.

#### 4.6 Uji Ketetapan Model

##### 4.6.1 Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) pada intinya yaitu untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai dari koefisien determinasi ( $R^2$ ) adalah antara nol dan satu. Nilai  $R^2$  yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amatlah terbatas. Nilai yang paling mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk dapat memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali,2016).

**Tabel 4.19**

**Koefisien Determinasi**

Model Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,776 <sup>a</sup>	,602	,569	,258

Sumber : Data primer diolah, 2019

Berdasarkan pada tabel 4.19 menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R square* sebesar 0,569 sehingga bahwa pengaruh Praktik *Total Quality Management* (Kepemimpinan perusahaan, Hubungan dan Kepuasan Pelanggan, Fokus Sumber daya manusia, Perencanaan dan pengembangan

strategis, dan Manajemen Kualitas Pemasok) terhadap Kinerja Perusahaan sebesar 56,9 % dan sisanya 43,1 % dipengaruhi oleh faktor lain diluar model penelitian.

#### 4.7 Analisis Regresi Linear Berganda

Berikut hasil pengujian pengaruh Praktik *Total Quality Management* (Kepemimpinan perusahaan, Hubungan dan Kepuasan Pelanggan, Fokus Sumber daya manusia, Perencanaan dan pengembangan strategis, dan Manajemen Kualitas Pemasok) terhadap Kinerja Perusahaan dengan bantuan program SPSS *statistic 23* adalah sebagai tabel berikut :

**Tabel 4.20**  
**Regresi Linear Berganda**

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	,702	,356		1,972	,053
	Kepemimpinan Perusahaan (X1)	,178	,079	,240	2,265	,027
	Hubungan dan Kepuasan Pelanggan (X2)	,168	,077	,209	2,186	,033
	Fokus Sumber Daya Manusia (X3)	,151	,075	,194	2,019	,048
	Perencanaan dan Pengembangan Strategis (X4)	,210	,087	,234	2,422	,018
	Manajemen Kualitas Pemasok (X5)	,137	,062	,208	2,224	,030
a. Dependent Variable: Kinerja Perusahaan (Y)						

Sumber: Data Primer diolah, 2019

Berdasarkan hasil dari tabel 4.20 diperoleh persamaan regresi linear berganda dengan rumus  $Y = 0,702 + 0,178 KP + 0,168 HKP + 0,151 FSDM + 0,210 PPS + 0,137 MKP$ .

Dari nilai setiap *coefficient* dalam persamaan regresi linier berganda pada tabel diatas, dapat kita diinterpretasikan sebagai berikut :

1. Konstanta bernilai positif sebesar 0,702. Bisa ditunjukkan bahwa apabila variabel Praktik *Total Quality Management* (Kepemimpinan perusahaan, Hubungan dan Kepuasan Pelanggan, Fokus Manajemen Sumber daya manusia, Perencanaan dan pengembangan strategis, dan Manajemen Kualitas Pemasok) dianggap 0 maka nilai Kinerja Perusahaan sebesar 0,702.
2. Koefisien Variabel Kepemimpinan Perusahaan sebesar 0,178, artinya apabila terjadi kenaikan nilai variabel kepemimpinan perusahaan sebesar 1 poin maka akan menaikkan kinerja perusahaan sebesar 0,178.
3. Koefisien Variabel hubungan dan kepuasan pelanggan sebesar 0,168, artinya apabila terjadi kenaikan nilai variabel kepemimpinan perusahaan sebesar 1 poin maka akan menaikkan kinerja perusahaan sebesar 0,168.
4. Koefisien Variabel fokus sumber daya manusia sebesar 0,151, artinya apabila terjadi kenaikan nilai variabel kepemimpinan perusahaan sebesar 1 poin maka akan menaikkan kinerja perusahaan sebesar 0,151.
5. Koefisien Variabel Perencanaan dan Pengembangan Strategis sebesar 0,210, artinya apabila terjadi kenaikan nilai variabel kepemimpinan

perusahaan sebesar 1 poin maka akan menaikkan kinerja perusahaan sebesar 0,210.

6. Koefisien variabel manajemen kualitas pemasok sebesar 0,137, artinya apabila terjadi kenaikan nilai variabel kepemimpinan perusahaan sebesar 1 poin maka akan menaikkan kinerja perusahaan sebesar 0,137.

## 4.8 Uji Hipotesis

### 4.8.1 Uji T

Ghozali (2016) Uji statistik signifikan parameter individual (uji T) menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual menerangkan variasi variabel terikat. Pengujian dimaksudkan untuk mengetahui apakah variabel bebas secara individual mempunyai pengaruh terhadap variabel terikat dengan asumsi variabel yang lainnya itu konstan (Ghozali, 2016). Kriteria pengujian bisa dilihat sebagai berikut :

1. Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$  atau  $p\text{-value (sig)} < \alpha$  (0,05) maka  $H_0$  tidak didukung dan  $H_a$  didukung. Sehingga secara individual variabel bebas (*independent*) berpengaruh terhadap variabel terikat (*dependent*).
2. Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$  atau  $p\text{-value (sig)} > \alpha$  (0,05) maka  $H_0$  didukung dan  $H_a$  tidak didukung. Sehingga secara individu variabel bebas (*independent*) tidak berpengaruh terhadap variabel terikat (*dependent*).

Pembuktian hipotesis dilakukan dengan menggunakan uji t, dan hasil uji dapat dilihat dari tabel *coefficient* pada kolom t dan sig. Dan nilai *t tabel* adalah 1,998 ( $df = 62$  ( $n - k - 1 = 68$ )). Dengan menggunakan nilai signifikansi

5% hasil uji t dapat dilihat pada tabel 4.20. dengan berdasarkan dari data tabel 4.20, dapat dijelaskan dengan menggunakan uji signifikasi sebagai berikut :

1. Nilai signifikan kepemimpinan perusahaan terhadap kinerja perusahaan sebesar 0,027, sehingga nilai signifikan dibawah dari nilai 0,05. Nilai *t hitung*  $2,265 > 1,998$  *t tabel*. Maka H1 didukung dan Ho tidak didukung, sehingga variabel kepemimpinan perusahaan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.
2. Nilai signifikan hubungan dan kepuasan pelanggan terhadap kinerja perusahaan sebesar 0,033, sehingga nilai signifikan dibawah dari nilai 0,005. Nilai *t hitung*  $2,186 > 1,998$  *t tabel*. Maka H2 didukung dan Ho tidak didukung, sehingga variabel hubungan dan kepuasan pelanggan berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.
3. Nilai signifikan Fokus sumber daya manusia terhadap kinerja perusahaan sebesar 0,048, sehingga nilai signifikan dibawah dari nilai 0,005. Nilai *t hitung*  $2,019 > 1,998$  *t tabel*. Maka H3 didukung dan Ho tidak didukung, sehingga variabel fokus sumber daya manusia berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.
4. Nilai signifikan perencanaan dan pengembangan strategis terhadap kinerja perusahaan sebesar 0,018, sehingga nilai signifikan dibawah dari nilai 0,005. Nilai *t hitung*  $2,422 > 1,998$  *t tabel*. Maka H4 didukung dan Ho tidak didukung, sehingga variabel perencanaan dan pengembangan strategis berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

5. Nilai signifikan manajemen kualitas pemasok terhadap kinerja perusahaan sebesar 0,030, sehingga nilai signifikan dibawah dari nilai 0,005. Nilai *t hitung*  $2,224 > 1,998$  *t tabel*. Maka  $H_5$  didukung dan  $H_0$  tidak didukung, sehingga variabel manajemen kualitas pemasok berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

#### 4.8.2 Uji F

Untuk menganalisis besarnya pengaruh variabel independen (Kepemimpinan perusahaan, Hubungan dan Kepuasan Pelanggan, Fokus Sumber daya manusia, Perencanaan dan pengembangan strategis, dan Manajemen Kualitas Pemasok) secara simultan terhadap variabel dependen (Kinerja Perusahaan), digunakan uji F-hitung. Apabila probabilitas tingkat signifikansi uji F-hitung lebih kecil dari tingkat signifikansi tertentu yakni 5%, maka pengaruh variabel independen (Kepemimpinan perusahaan, Hubungan dan Kepuasan Pelanggan, Fokus Sumber daya manusia, Perencanaan dan pengembangan strategis, dan Manajemen Kualitas Pemasok) secara simultan terhadap variabel dependen (Kinerja Perusahaan) adalah signifikan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.21**

#### **Hasil Uji F**

ANOVA <sup>a</sup>						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6,226	5	1,245	18,722	,000 <sup>b</sup>
	Residual	4,123	62	,067		
	Total	10,349	67			

Sumber : Data primer diolah, 2019

Tabel di atas menunjukkan bahwa nilai F-hitung sebesar 18,722 dengan signifikansi F sebesar 0,000 dengan probabilitas  $< 0,05$ . Nilai tersebut dapat membuktikan hipotesis diterima, yang berarti bahwa “Ada Pengaruh Praktik *Total Quality Management* (Kepemimpinan perusahaan, Hubungan dan Kepuasan Pelanggan, Fokus Sumber daya manusia, Perencanaan dan pengembangan strategis, dan Manajemen Kualitas Pemasok) secara simultan terhadap Kinerja Perusahaan UMKM Konveksi Adiwerna Tegal“. Dengan demikian hasil uji F mendukung kelima hipotesis yang dikemukakan.

#### 4.9 Pembahasan Hasil Analisis Data

##### 4.9.1 Pengaruh Kepemimpinan Perusahaan terhadap Kinerja Perusahaan

Berdasarkan Hipotesis pertama yang telah dilakukan dalam penelitian ini ditemukan bahwa Kepemimpinan Perusahaan berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Variabel Kepemimpinan Perusahaan sebesar 0,178 dengan nilai signifikansi sebesar 0,027 sehingga kepemimpinan perusahaan berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Berdasarkan pada penjelasan diatas, ketika prtaktik Kepemimpinan Perusahaannya dalam UMKM semakin meningkat, maka kinerja perusahaan yang akan dihasilkan semakin tinggi pula karena Kepemimpinan Perusahaan

yang baik maka Kinerja Perusahaan menjadi maksimal didalam sebuah perusahaan. Untuk meningkatkan dan mempertahankan kualitas. Selain itu, kepemimpinan perusahaan dapat mengantisipasi perubahan dan membuat rencana untuk menampungnya. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Singh, Et. al (2018), dan Prayhoego & Devie (2013).

#### **4.9.2 Pengaruh Hubungan dan Kepuasan Pelanggan terhadap Kinerja Perusahaan**

Berdasarkan Hipotesis kedua didalam penelitian ini ditemukan bahwa Pengaruh Hubungan dan Kepuasan Pelanggan berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Variabel ini sebesar 0,168 dengan nilai signifikansi sebesar 0,033 sehingga variabel ini berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Jadi dengan memperhatikan aspek hubungan dan kepuasan pelanggan, maka akan semakin meningkat hasil kinerja perusahaan UMKM. Selain itu semakin baik menjaga hubungan dan kepuasan pelanggan, maka akan mengundang pelanggan lainnya dari berbagai daerah karena dinilai UMKM tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggannya. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Singh, Et. al (2018), Widjaya & Suryawan (2014), Al Faristy, dkk (2014), Prayhoego & Devie (2013) dan Laiya, dkk (2018).



### **4.9.3 Pengaruh Fokus Sumber Daya Manusia terhadap Kinerja**

#### **Perusahaan**

Berdasarkan Hipotesis ketiga didalam penelitian ini ditemukan bahwa Pengaruh Fokus sumber daya manusia berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Variabel ini sebesar 0,151 dengan nilai signifikansi sebesar 0,048 sehingga variabel ini berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Dari apa yang dijelaskan diatas, bahwa setiap karyawan/pegawai perusahaan tanpa terkecuali sangat memperhatikan kualitas kinerja yang dihasilkan. Banyak UMKM konveksi di Adiwerna Tegal juga sangat memperhatikan bagaimana mereka fokus pada sumber daya manusia yang dihasilkan yang sangat berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Jadi dengan memperhatikan fokus pada sumber daya manusia diharapkan adanya pelatihan yang efektif kepada semua karyawan yang sedang bekerja, memperhatikan kesehatan dan keselamatan lingkungan kerjanya, dan memperlakukan karyawan sebagai sumber daya berharga yang dapat meningkatkan kinerja perusahaan. Penjelasan ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Singh, Et. al (2018), Wahyuningsih, dkk (2010), Laiya, dkk (2018), Widjaya & Suryawan (2014), dan Al Faritsy, dkk (2014).

### **4.9.4 Pengaruh Perencanaan dan Pengembangan strategis**

Berdasarkan Hipotesis keempat didalam penelitian ini ditemukan bahwa Pengaruh Perencanaan dan Pengembangan Strategis berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Variabel ini sebesar 0,210 dengan

nilai signifikansi sebesar 0,018 sehingga variabel ini berpengaruh terhadap kinerja perusahaan.

Dengan demikian, UMKM konveksi Adiwerna Tegal dapat melakukan Praktik Perencanaan dan pengembangan strategis yang efektif menjadi peran penting bagi keberhasilan untuk peningkatan kualitas. Perencanaan untuk perbaikan semua produk dan prosesnya, pemeriksaan yang sering atas kualitas dan proses produk, dan kontrol serta peningkatan proses dapat meningkatkan Kinerja Perusahaan. Semakin baik praktik perencanaan dan pengembangan strategis dalam suatu perusahaan maka kinerja yang dimiliki perusahaan semakin baik pula. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Singh, Et. al (2018).

#### **4.9.5 Pengaruh Manajemen Kualitas Pemasok terhadap Kinerja Perusahaan**

Berdasarkan Hipotesis kelima didalam penelitian ini ditemukan bahwa Pengaruh Manajemen Kualitas Pemasok berpengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan. Variabel ini sebesar 0,137 dengan nilai signifikansi sebesar 0,030 sehingga variabel ini berpengaruh positif terhadap kinerja perusahaan.

Dari penjelasan diatas, ketika perusahaan memperhatikan manajemen kualitas pemasoknya. Jadi semakin tingginya tingkat praktik manajemen kualitas pemasok maka kinerja perusahaan akan semakin baik. Penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Singh, Et. al (2018), Wahyuningsih, dkk (2010), dan Prayhoego & Devie (2013).