

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Definisi Operasional Variabel

Secara keseluruhan, terdapat 9 variabel yang akan diteliti oleh penulis dalam penelitian ini. Dari 9 variabel tersebut terdiri atas 5 variabel dari aktivitas utama dan 4 variabel pendukung dalam proses pembuatan dan pemasaran kerajinan kulit.

3.1.1 Variabel Dependen

Variabel terikat (*dependen*) merupakan variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat karena adanya variabel bebas (*independen*). Besarnya nilai dari variabel dependen ini tergantung atas nilai variabel lain (Utami, 2013). Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu ekspor.

Maka :

Variabel Dependen (Y) : Ekspor

3.1.2 Variabel Independen

Variabel bebas (*independen*) merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab. Besarnya nilai variabel independen tidak tergantung dari variabel lain. Variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Global Value Chain yang terdiri atas 5 variabel dalam aktivitas utama industri dan 4 variabel dalam aktivitas pendukung industri kerajinan kulit.

1. Aktivitas Utama/Primary Activities

a. Inbound Logistics (X1)

Aktivitas utama dalam variabel *inbound logistics* ini merupakan suatu kegiatan yang mengacu pada proses pemilihan supplier yang berkualitas, proses pengiriman barang, penyimpanan barang dan kelancaran dalam distribusi barang material. Dalam aktivitas utama ini sangat menentukan keberhasilan dan mencegah kecacatan fisik dari bahan material yang akan digunakan untuk membuat kerajinan kulit.

b. Operations (X2)

Aktivitas utama dalam variabel *operations* ini dilakukan dengan mengubah barang mentah menjadi barang jadi yang siap dipasarkan dan digunakan oleh konsumen. Kegiatan *operations* ini bertujuan untuk mengolah input menjadi output yang bernilai jual dan dapat dimanfaatkan konsumen. Sehingga perlu memperhatikan kualitas dan hasil yang maksimal agar barang yang dihasilkan banyak diminati oleh masyarakat lokal maupun internasional.

c. Outbound Logistics (X3)

Aktivitas utama dalam variabel *outbound logistics* ini dilakukan setelah barang telah jadi dan siap untuk dipasarkan. Untuk menjaga kualitas dan keawetan produk, maka perlu diperhatikan proses pendistribusian barang jadi tersebut untuk bisa sampai kepada penjual selanjutnya. Proses

penyimpanan dan perawatan barang sebelum sampai kepada pedagang retailer perlu diperhatikan agar mencegah kerusakan yang mungkin terjadi.

d. Marketing and Sales (X4)

Aktivitas utama dalam variabel *marketing and sales* ini dilakukan untuk mengenalkan produk barang yang dihasilkan kepada masyarakat secara luas.

Metode pemasarannya dapat dilakukan menggunakan media periklanan, promosi melalui media online seperti (instagram, facebook, twitter, website), dan melalui upaya pemasaran lainnya.

e. Service (X5)

Aktivitas utama dalam variabel *service* ini yaitu adanya pelayanan khusus yang ditawarkan oleh pemilik usaha kerajinan kulit dengan menerima pesanan barang dalam jumlah tertentu dan kriteria atau model barang yang diproduksi menyesuaikan permintaan konsumen. Melalui jasa seperti ini konsumen merasa puas atas barang yang dihasilkan. Aktivitas penawaran jasa ini digunakan dengan tujuan agar menjadi pembeda antara industri kerajinan kulit yang satu dengan yang lainnya.

2. Aktivitas Pendukung/Support Activities

a. Firm Infrastructure (X6)

Aktivitas pendukung dalam variabel *firm infrastructure* ini merupakan pengelolaan industri dalam berbagai hal seperti keuangan, pembukuan jual beli barang dan perencanaan atas kemajuan usaha selanjutnya.

b. Human Resources Management (X7)

Aktivitas pendukung dalam variabel *human resources management* ini merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh pemilik usaha kerajinan kulit dalam memilih karyawan yang akan bekerja sama dalam pembuatan produk maupun penjualan. Pentingnya penyeleksian karyawan ini dapat mempengaruhi keberhasilan usaha kerajinan kulit dalam jangka panjang.

c. Technology Development (X8)

Aktivitas pendukung dalam variabel *technology development* ini digunakan untuk menghasilkan barang yang berkualitas tinggi dengan memanfaatkan bantuan teknologi yang semakin canggih. Mengikuti perkembangan teknologi sangat penting karena persaingan usaha yang semakin ketat memaksa pemilik usaha harus lebih giat dalam berperan aktif mengembangkan usahanya melalui transformasi teknologi modern

d. Procurement (X9)

Aktivitas pendukung dalam variabel *procurement* ini meliputi pembelian bahan baku utama dan kelengkapan pembuatan kerajinan kulit lainnya seperti mesin. Memilih supplier yang tepat sangat dibutuhkan karena bahan baku utama menentukan kualitas barang yang akan dihasilkan. Selain itu, mesin yang canggih dan bagus dapat menunjang efektivitas dan efisiensi dalam proses pembuatan kerajinan kulit.

3.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung di lapangan melalui teknik wawancara, observasi dan kuesioner.

Sumber data primer diperoleh dari wawancara dan kuesioner yang disebarkan kepada pemilik usaha serta tenaga kerja pengolahan industri kerajinan kulit di Desa Manding Kab. Bantul DIY. Sedangkan sumber data sekunder diperoleh dari lembaga atau instansi terkait seperti BPS Provinsi DIY, Disperindag (Dinas Perindustrian dan Perdagangan) Kabupaten Bantul. Selain itu data sekunder juga diperoleh dari buku, jurnal serta publikasi terkait.

3.3 Metode Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian, dimana tujuan yang diungkapkan dalam bentuk hipotesa merupakan jawaban sementara terhadap pertanyaan penelitian, sehingga jawabannya masih perlu diuji secara empiris dan sehingga dibutuhkan pengumpulan data. Pengumpulan data yang akan dilakukan adalah:

a. Metode observasi

Merupakan proses pencatatan pola perilaku subjek (orang), objek (benda) atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti. Tipe observasi yang kami lakukan dalam penelitian ini adalah observasi langsung dengan cara pengamatan langsung di

daerah yang bersangkutan yaitu untuk melihat Rantai Nilai Global dalam Meningkatkan Komoditas Ekspor di Manding Kab. Bantul DIY.

b. Metode wawancara

Wawancara merupakan metode pengumpulan data primer yang diperoleh secara langsung dari sumber asli. Wawancara merupakan metode pengumpulan data dengan cara bertanya langsung (berkomunikasi langsung) dengan responden. Dalam berwawancara terdapat proses interaksi antara pewawancara dengan responden. Pertanyaan peneliti dan jawaban responden dalam penelitian ini dikemukakan secara tertulis melalui suatu kuesioner disebut juga wawancara berstruktur.

c. Metode Kuesioner

Kuesioner merupakan cara yang paling umum digunakan dalam pengumpulan data dengan menggunakan daftar pertanyaan. Dimana sejumlah pertanyaan tersebut disampaikan secara tertulis kepada responden sebagai sumber data dengan tujuan untuk mencari informasi sesuai dengan yang diinginkan. (Utami, 2013)

Kuesioner yang diajukan kepada responden dengan menggunakan daftar pertanyaan semi tertutup yaitu: responden menjawab pertanyaan yang ada sesuai dengan pengetahuan dan pengalaman responden serta ada beberapa pertanyaan yang dibuat pilihan jawaban di mana responden tinggal memilih salah satu jawaban yang dirasa tepat. Kuesioner ini didistribusikan kepada responden dengan menjawab langsung di bawah pengawasan peneliti. Melalui

hasil kuesioner dapat diketahui informasi yang dibutuhkan dalam penelitian ini berupa pilihan alternatif kebijakan dan prioritas-prioritas yang diperlukan dalam kegiatan industri pembuatan kerajinan kulit.

Dalam pengukuran jawaban responden atas penelitian ini penulis menggunakan skala seperti berikut ini:

- a. Sangat Tidak Setuju (STS) = skor 1
- b. Tidak Setuju (TS) = skor 2
- c. Setuju (S) = skor 3
- d. Sangat Setuju (SS) = skor 4

Tabel 3.1

Daftar Kuesioner Beserta Referensi

Indikator	Variabel	Aktivitas	Referensi
Inbound Logistic (X1)	X1.1	Adanya proses tawar-menawar antara supplier dan konsumen dalam membeli bahan baku	Porter (1994)
	X1.2	Pemilik usaha memperhatikan penyimpanan material yang tepat dari supplier	Lutfia (2012)
	X1.3	Kelancaran distribusi material menjadi prioritas utama	Lutfia (2012)
	X1.4	Melakukan penjadwalan pembelian bahan baku	Lutfia (2012)
	X1.5	Selalu menyeleksi bahan baku dari supplier sebelum pembelian	Lutfia (2012)
	X1.6	Pemilik usaha melakukan antisipasi perubahan harga material	Lutfia (2012)
	X2.1	Pengujian kualitas produk sebelum melakukan pemasaran	Ahman (2004)

Operation (X2)	X2.2	Pemilik usaha mengendalikan secara langsung selama pelaksanaan proses produksi	Ahman (2004)
	X2.3	Kelancaran dalam memproduksi barang didukung oleh lingkungan kerja yang kondusif	April (2016)
	X2.4	Adanya pengawasan/monitoring dalam pembuatan produk	Arsyad (2010)
	X2.5	Perlu adanya pengaturan waktu yang tepat dalam memproduksi barang	Duri (2013)
Outbound Logistic (X3)	X3.1	Penanganan bahan baku secara khusus selama penyimpanan di gudang untuk mencegah kerusakan	Duri (2013)
	X3.2	Adanya perawatan bahan baku secara intensif selama penyimpanan	Duri (2013)
	X3.3	Pengawasan langsung oleh pemilik usaha dalam pengiriman bahan baku	Duri (2013)
Marketing and Sales (X4)	X4.1	Menjalin hubungan yang baik dengan pelanggan dan bersikap ramah	Dwiningtyas (2016)
	X4.2	Penetapan harga barang dan kesepakatan pembayarannya dilakukan atas persetujuan antara pemilik usaha dan konsumen	Dwiningtyas (2016)
	X4.3	Saling melakukan negosiasi antara konsumen dan pemilik usaha dalam penjualan	Dwiningtyas (2016)
	X4.4	Melakukan pemberitahuan kepada konsumen apabila terdapat barang koleksi terbaru	Fitriana (2014)
	X4.5	Mensurvey perilaku kepuasan pelanggan dengan menanyakan langsung	Fitriana (2014)
	X4.6	Menyediakan tempat khusus untuk menampung keluhan pelanggan	Hadinata (2015)
	X4.7	Mempertahankan loyalitas pelanggan dengan memberi diskon saat melakukan pembelian	Hadinata (2015)
	X5.1	Pelayanan yang baik dapat meningkatkan minat konsumen dalam berbelanja	Iriyanto (2017)

Service (X5)	X5.2	Menerima pesanan barang sesuai dengan kriteria pelanggan	Iriyanto (2017)
	X5.3	Memberikan bonus kepada pelanggan tetap	Iriyanto (2017)
	X5.4	Menjaga keindahan dan kebersihan tempat usaha	Iriyanto (2017)
	X5.5	Barang yang dihasilkan selalu mengikuti trend pasar	Iriyanto (2017)
Firm Infrastructure (X6)	X6.1	Besar kecilnya modal yang menentukan kelancaran usaha	Gusti (2017)
	X6.2	Besar kecilnya tingkat upah pekerja mempengaruhi loyalitas pekerja	Gusti (2017)
	X6.3	Pemeliharaan dan pembelian mesin produksi	Gusti (2017)
Human Resources Management (X7)	X7.1	Memberikan training/pelatihan khusus bagi karyawan baru selama 1 bulan	Nugraha (2013)
	X7.2	Saling menjaga hubungan baik antar pekerja	Nugraha (2013)
	X7.3	Pemilik usaha menerima karyawan secara selektif	Putra (2012)
	X7.4	Jumlah tenaga kerja yang melimpah dapat menunjang kelancaran produksi	Putra (2012)
	X7.5	Pemilik toko dan karyawan wajib mengikuti penyuluhan terkait inovasi produk yang diadakan oleh pemda	Putra (2012)
Technology Development (X8)	X8.1	Sistem informasi manajemen industri menunjang kemajuan usaha	Rahadi (2015)
	X8.2	Penguasaan metode baru dalam bidang pembuatan produk	Rahadi (2015)
	X8.3	Menguasai IPTEK agar produk yang dihasilkan mampu menembus pasar ekspor	Rahadi (2015)
	X8.4	Kelengkapan alat dan mesin produksi menjadi daya saing antar pemilik usaha kerajinan kulit	Ramadhan (2016)
	X8.5	Tersedianya mesin produksi yang modern mempermudah pembuatan barang	Ramadhan (2016)

Procurement (X9)	X9.1	Pemilihan supplier yang baik dan mampu menjalin kerja sama penjualan dalam jangka panjang	Safira (2017)
	X9.2	Pembelian alat-alat produksi setiap tahunnya	Shinada (2011)
	X9.3	Adanya sistem kontrak kerja dengan supplier sebagai legalitas usaha	Sulistiana (2013)
	X9.4	Pemilik usaha membeli bahan baku yang sama pada banyak supplier yang berbeda untuk membandingkan kelebihan dan kekurangan material antar supplier	Sulistiana (2013)
Ekspor (Y)	Y1	Kemudahan pengusaha kerajinan kulit dalam mengurus dokumen PEB	Sedyaningrum, 2016
	Y2	Kontrak dagang dengan importir sesuai dengan target perjanjian	Sedyaningrum, 2016
	Y3	Adanya hambatan dalam proses shipping barang	Sedyaningrum, 2016
	Y4	Jarak dan lokasi pengiriman yang jauh menghambat kerja sama ekspor	Sedyaningrum, 2016
	Y5	Perusahaan mampu menghasilkan barang-barang yang dapat bersaing dengan produk luar negeri	Sedyaningrum, 2016
	Y6	Produk memiliki ciri khas yang tinggi sehingga mudah dikenali oleh konsumen	Sedyaningrum, 2016

d. Metode Dokumentasi

Merupakan proses pengabdian pola perilaku subjek dan objek tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu yang diteliti dengan bantuan peralatan mekanik seperti kamera dan foto.

e. Metode Studi Pustaka

Studi Pustaka yaitu suatu metode penelitian yang dilakukan dengan cara mempelajari literatur-literatur yang berhubungan dengan topik penelitian, antara lain buku, jurnal, laporan dari lembaga-lembaga yang terkait dan bahan lainnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

3.4 Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan di sentra industri kerajinan kulit yang berada di Manding Kabupaten Bantul dengan melibatkan 70 responden yang terdiri atas karyawan produksi, pemilik usaha dan karyawan toko. Penelitian ini dilakukan pada bulan April 2019 bertempat di lokasi industri penjualan dan pembuatan kerajinan kulit yang berada dalam satu wilayah yang sama. Letak antara lokasi pembuatan dan penjualan hasil kerajinan kulit cukup berdekatan. Hal ini memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian dan menyebar kuesioner.

3.5 Populasi dan Sampel

Menurut Sumarni dan Wahyuni (2006) populasi merupakan keseluruhan obyek yang diteliti dan terdiri atas sejumlah individu, baik yang terbatas (*finite*) maupun yang tidak terbatas (*infinite*).

Populasi yang dilibatkan oleh penulis dalam penelitian ini adalah pemilik usaha, karyawan toko dan karyawan produksi yang berada pada sentra industri kerajinan kulit di Manding Kabupaten Bantul. Ketentuan ini digunakan karena penulis berasumsi bahwa para pelaku dan pengembang bisnis kerajinan kulit yang

berada di Manding Kabupaten Bantul tersebut dapat memberikan informasi dan pengetahuan tentang perkembangan penjualan hasil kerajinan kulit.

Selanjutnya, sampel merupakan bagian populasi yang digunakan untuk memperkirakan karakteristik populasi. Apa yang terdapat dalam sampel, maka kesimpulannya akan diberlakukan untuk populasi secara keseluruhan.

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *purposive sampling*, seperti yang telah dijelaskan oleh Sumarni dan Wahyuni (2006) *purposive sampling* merupakan suatu teknik pengambilan sampel dengan menyesuaikan diri berdasarkan kriteria atau tujuan tertentu secara disengaja.

Jumlah sampel yang digunakan dalam penelitian ini dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

Tabel 3.2

Tabel Jumlah Penduduk Pendukung
Usaha Kerajinan Kulit

Jabatan	Jumlah Penduduk
Pemilik Usaha	36
Karyawan Produksi	112
Karyawan Toko	71
Total Populasi	219

Sumber : Data diolah dari hasil survei, 2019

Perhitungan sampel dengan menggunakan rumus Slovin (Ridwan, 2005) adalah sebagai berikut:

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

Keterangan:

n = Sampel

N = Populasi

d = Nilai Presisi 90% atau sig = 0,1

Maka

$$n = \frac{219}{1 + 219 \cdot 0,1^2}$$

$$n = \frac{219}{1 + 3,19}$$

$$n = 68,65$$

$$n = 70$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, maka jumlah sampel yang digunakan untuk melaksanakan penelitian ini sebesar 70 orang sampel yang diperoleh atas pembulatan dari 68,65 orang sampel.

Seluruh data yang menjadi objek penelitian disebut sebagai “populasi” sedangkan sebagian dari populasi yang digunakan oleh penulis sebagai objek penelitian disebut dengan “sampel”.

3.6 Metode Analisis

3.6.1 Analisis Deskriptif

Analisis deskriptif adalah analisis yang berisi uraian atau penjelasan dengan tabel-tabel, mengelompokkan, menganalisis data berdasarkan pada hasil jawaban kuesioner yang diperoleh. Statistik deskriptif disini penulis

mengelompokkan berupa karakteristik responden serta penilaian responden terhadap variabel-variabel yang diteliti.

3.6.2 Uji Validitas

Uji ini digunakan untuk mengetahui konsistensi atau stabilnya suatu jawaban. Instrumen yang valid berarti alat ukur yang digunakan untuk mendapatkan data tersebut valid. Valid artinya instrumen tersebut dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Pengujian validitas ini dilakukan dengan menggunakan program SPSS dengan melihat nilai *Corrected Item Total Correlation*, untuk mengetahui valid atau tidaknya terdapat pengujian menggunakan dua sisi dengan taraf signifikansi $\alpha = 5\%$ atau 0,05.

Suatu kuesioner dinyatakan valid apabila pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur kuesioner tersebut. Untuk uji kuesioner, peneliti melibatkan 70 orang responden yang terdiri dari pemilik usaha, karyawan toko dan pengrajin yang berada di sentra industri kulit Manding, sehingga diperoleh nilai $df = n - 2$, $df = 70 - 2 = 68$ orang. Sehingga pada signifikansi signifikansi $\alpha = 5\%$, didapatkan r tabel sebesar 0,2352. Maka dapat disimpulkan bahwa pernyataan dalam kuesioner dikatakan valid apabila memenuhi kriteria sebagai berikut:

Valid : $r\text{-hitung} > r\text{-tabel}$

Tidak Valid : $r\text{-hitung} < r\text{-tabel}$

3.6.3 Uji Reabilitas

Menurut Noor (2011) reliabilitas/keterandalan adalah indeks yang menunjukkan sejauh mana alat ukur dapat dipercaya atau diandalkan. Reliabilitas menunjukkan kemantapan/konsistensi hasil pengukuran. Suatu alat pengukur dikatakan mantap atau konsisten, apabila untuk mengukur sesuatu berulang kali, alat pengukur itu menunjukkan hasil yang sama, dalam kondisi yang sama. Dalam melakukan pengujian reliabilitas, penulis menggunakan *software* SPSS 23.0 yaitu dengan melihat nilai *CronbachAlpha*. Suatu pernyataan dikatakan reliabel jika nilai *CronbachAlpha* lebih besar dari 0,6 artinya data penelitian dikatakan reliabel.

3.6.4 Analisis Regresi Linier Berganda

Alghifari (1997) berpendapat bahwa analisis regresi merupakan suatu model matematis yang dapat digunakan untuk mengetahui pola hubungan antara dua variabel atau lebih. Tujuan utama analisis regresi adalah untuk membuat perkiraan nilai suatu variabel dependen memiliki hubungan dengan variabel independen.

Oleh karena itu dalam penelitian ini menggunakan variabel independen yang jumlahnya lebih dari satu maka metode yang digunakan yaitu regresi berganda. Lebih lanjut, Alghifari (1997) menyebutkan bahwa dalam regresi berganda, persamaan regresi mempunyai lebih dari satu variabel independen. Persamaan regresi dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel independen yaitu *Inbound Logistics (X1)*, *Operation (X2)*,

Outbound Logistics (X3), Marketing and Sales (X4), Service (X5), Firm Infrastructure (X6), Human Resources Management (X6), Technology Development (X8) dan Procurement (X9) terhadap Ekspor (Y).

Rumusnya adalah sebagai berikut :

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + b_4X_4 + b_5X_5 + b_6X_6 + b_7X_7 + b_8X_8 + b_9X_9 + e$$

Dimana:

Y = Ekspor kerajinan kulit

a = Konstanta

b₁-b₉ = Koefisien Regresi

X₁ = Inbound Logistics

X₂ = Operations

X₃ = Outbound Logistics

X₄ = Marketing and Sales

X₅ = Service

X₆ = Firm Infrastructure

X₇ = Human Resources Management

X₈ = Technology Development

X₉ = Procurement

3.6.5 Uji Asumsi Klasik

Menurut Noor (2011) uji persyaratan analisis diperlukan guna mengetahui apakah analisis data untuk pengujian hipotesis dapat dilanjutkan atau tidak. Apabila dalam uji asumsi klasik hasil pengujian model tidak masalah maka data dikatakan sudah bersifat BLUE (*Best Linier Unbiased Estimation*). Model dikatakan BLUE apabila syarat tidak adanya asumsi klasik sudah terpenuhi, apabila model sudah BLUE maka dapat dikatakan valid sebagai alat uji analisis dan hasilnya dapat digunakan sebagai bentuk penelitian.

a. Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data yang diambil berasal dari populasi yang berdistribusi normal atau tidak. Dalam penelitian ini digunakan uji Kolmogorov-Smirnov dengan SPSS. Data dinyatakan berdistribusi normal jika signifikansi lebih besar dari 0.05.

b. Uji Multikolinieritas

Pada dasarnya multikolinieritas adalah adanya hubungan linier yang sempurna (mendekati sempurna) antara beberapa atau semua variabel bebas. Alghifari (1997) menyebutkan bahwa uji multikolinieritas digunakan untuk melihat ada tidaknya hubungan linier antar variabel-variabel yang diteliti

c. Uji Heteroskedastisitas

Alghifari (1997) mengatakan bahwa heteroskedastisitas muncul apabila terdapat kesalahan atau residual dari model yang diamati tidak memiliki variasi

yang konstan dari satu observasi ke observasi yang lainnya. Uji heteroskedastisitas ini digunakan untuk mengetahui ada atau tidaknya kesamaan varian dari residual untuk semua variabel pada model regresi.